

ISSN 1302-6739

DOĞUŞ
D O Ğ U Ş
ÜNİVERSİTESİ
U N İ V E R S İ T Y
DERGİSİ
J O U R N A L

CİLT/VOLUME : 9

SAYI/NUMBER : 2

2008
TEMMUZ
JULY

DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ

DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL

Altı ayda bir yayımlanır / Published bi-annually. ISSN 1302-6739

Sahibi / Owner: Doğuş Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Mitat UYSAL	
Yayın Kurulu / Editorial Board İzzet Cem GÖKNAR, Başkan / Editor in Chief Sönmez ÇELİK, Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor Galip ALTINAY, Editör / Editor Elif ÇEPNİ, Editör / Editor Serkant Ali ÇETİN, Editör / Editor	
Danışma Kurulu / Advisory Board: Selim AKYOKUŞ Mehmet DEĞİRMENÇİ Ali DÖNMEZ	
Alptekin GÜNEL Gülşen KAHRAMAN Erdoğan KOÇ	A. Kadir ÖZER Gönül YENERSOY
İndeks ve Abstrakt Bilgisi -TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veritabanı, 2002- -DOAJ (Directory of Open Access Journals), 2000-	Indexing and Abstracting -TUBITAK-ULAKBIM Social Sciences Database, 2002- -DOAJ (Directory of Open Access Journals), 2000-
Bu Sayının Hakem Kurulu / Referees for This Issue:	
Prof. Dr. Sumru G. ALTUĞ (Koç Üniv.) Prof. Dr. Nurdan ASLAN Prof. Dr. Ülkü DİCLE (Yeditepe Üniv.) Prof. Dr. Necmi GÜRSAKAL (Uludağ Üniv.) Prof. Dr. Cudi Tuncer GÜRSOY (Doğuş Üniv.) Prof. Dr. Yunus KİSHALI (Kocaeli Üniv.) Prof. Dr. Işıl PEKDEMİR (İstanbul Üniv.) Prof. Dr. Ahmet ÖZÇELİK (Ankara Üniv.) Prof. Dr. Aydoğan ÖZDEMİR (İstanbul Teknik Üniv.) Prof. Dr. Kadir ÖZER (Doğuş Üniv.) Prof. Dr. Suat TEKER (Okan Üniv.) Prof. Dr. Erdiç TELATAR (Hacettepe Üniv.) Prof. Dr. Orhan YAVUZ (Uludağ Üniv.) Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM (Yüzüncü Yıl Üniv.) Prof. Dr. Dilek YILMAZCAN (Maltepe Üniv.) Prof. Dr. Uğur YOZGAT (Marmara Üniv.) Doç. Dr. A. Cevat ACAR (İstanbul Üniv.) Doç. Dr. Lütüfihak ALPKAN (GYTE)	Doç. Dr. Galip ALTINAY (Doğuş Üniv.) Doç. Dr. Erhan ASLANOĞLU (Marmara Üniv.) Doç. Dr. Elif ÇEPNİ (Doğuş Üniv.) Doç. Dr. Bengi ERTUNA (Boğaziçi Üniv.) Doç. Dr. Yonca Deniz GÜROL (Yıldız Teknik Üniv.) Doç. Dr. Yıldız GÜZEY (Kadir Has Üniv.) Doç. Dr. Cem KADILAR (Hacettepe Üniv.) Doç. Dr. Özcan KALENDERLİ (İTÜ) Doç. Dr. Alövsat MÜSLÜMOV (Doğuş Üniv.) Doç. Dr. Bilim NEYAPTI (Bilkent Üniv.) Doç. Dr. Mehmet İsmail YAĞCI (Mersin Üniv.) Doç. Dr. İhsan YÜKSEL (Kırıkkale Üniv.) Yrd. Doç. Dr. Sadullah ÇELİK Yrd. Doç. Dr. Mehmet DEĞİRMENÇİ (Doğuş Üniv.) Yrd. Doç. Dr. Teoman DUMAN (Gaziosmanpaşa Üniv.) Yrd. Doç. Dr. Esra LAGRO (Doğuş Üniv.) Yrd. Doç. Dr. Emin UZUN (Muğla Üniv.) Dr. Yaman Ömer ERZURUMLU (Doğuş Üniv.)
<p><i>Doğuş Üniversitesi Dergisi</i> (ISSN 1302-6739), Doğuş Üniversitesi'nin yayın organıdır. Çeşitli konularda özgün bilimsel makalelerin yer aldığı yaygın süreli yayındır. <i>Doğuş Üniversitesi Dergisi</i> hakemli bir dergidir ve yılda iki kez, Ocak ve Temmuz aylarında yayımlanır. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazar(lar)ı sorumludur. Yayımlanmayan yazılar iade edilmez.</p> <p><i>Doğuş University Journal</i> (ISSN 1302-6739) is a refereed bi-annual journal and a publication of Doğuş University. The journal publishes original articles on various subjects. The author(s) is (are) the sole responsible for the opinions and views stated in the articles. Unpublished articles are not returned to the authors.</p>	
Yönetim Yeri / Head Office: Zeamet Sokak, No: 21, Acıbadem, 34722, Kadıköy, İstanbul. Tel. / Telephone: (0216) 327 11 04 - Faks / Fax: (0216) 544 55 32 E-Posta / E-mail: journal@dogus.edu.tr, URL : http://www.dogus.edu.tr/journal	

Baskı : Atak Matbaacılık Yayıncılık Ambalaj Sanayi ve Tic. Ltd. Şti.,
Davutpaşa Caddesi, Kale İş Merkezi, No: 170/114, Topkapı, İstanbul. **Tel :** (0212) 483 42 51-52

ISSN 1302-6739

DOĞUŞ
D O Ğ U Ş
ÜNİVERSİTESİ
U N İ V E R S İ T Y
DERGİSİ
J O U R N A L

CİLT/VOLUME : 9

SAYI/NUMBER : 2

2008

TEMMUZ

JULY



European Conference on Circuit Theory and Design 2009

23 - 27 AUGUST 2009

ANTALYA - TURKEY

Tentative Contributors' Schedule

Special Sessions Proposal Deadline	23 January 2009
Notification of Special Session Acceptance	06 February 2009
Paper Submission Deadline	10 April 2009
Notification of paper acceptance	19 June 2009
Publication ready manuscript	10 July 2009
Deadline for authors registration	17 July 2009
Presentation upload	04 August 2009



DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ

DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL

Yayımlayan / Publisher : Doğuş Üniversitesi

Cilt / Volume : 9

Sayı / Number : 2

Temmuz / July 2008

İçindekiler / Contents

Mehmet BOLAK, Ömür SÜER

The Effect of Marmara Earthquake on Financial Institutions /

Marmara Depreminin Finansal Kurumların Piyasa Değerleri

Üzerindeki Etkisi 135-145

Oya EKİCİ, Özlem YORULMAZ

Sapan Gözlem ile Yapısal Kırılma Noktası İlişkisi ve Bunun

Bayesyen Otoregresif Süreçle Tespiti / The Relationship of

Aberrant Observation and Structural Break Point: Determination

with Bayesian Autoregressive Process 146-157

Ramazan GÖKBUNAR, Harun ÖZDEMİR, Alparslan UĞUR

Küreselleşme Kıskaçındaki Refah Devletinde Sosyal Refah

Harcamaları / Social Welfare Spending in the Welfare State

During the Latest Globalization Upsurge 158-173

Sait GÜRBÜZ, Murad YÜKSEL

Çalışma Ortamında Duygusal Zeka: İş Performansı, İş Tatmini,

Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Bazı Demografik

Özelliklerle İlişkisi / Emotional Intelligence in Workplace: Its

Relation with Job Performance, Job Satisfaction, Organizational

Citizenship Behavior, and Some Demographic Factors 174-190

Mübariz HASANOV

Enflasyon Belirsizliğinin Üretim Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği

/ Effects of Inflation Uncertainty on Output : The Case of Turkey 191-206

Cem SAATCİOĞLU, Levent KORAP

Modeling Base Money Demand and Inflation for the Turkish

Economy / Türkiye Ekonomisi Üzerine Parasal Taban ve

Enflasyon Modeli 207-216

Turgut TÜRSOY

Sermaye Hesabı Liberalizasyonu: Teorik Bir İnceleme / Capital

Account Liberalization: A Theoretical Review 217-231

Tülay YENİÇERİ, Ela ERTEN Mağaza Sadakat Programlarının Algılanması, Güven, İlişkiyi Sürdürme İsteği ve Mağaza Sadakati Arasındaki İlişkilerin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi / Analyzing the Relationships Among Perceptions on Store Loyalty Programs, Trust, Customer Commitment to the Relationship and Store Loyalty Through Structural Equation Modeling	232-247
Hasan YILMAZ, Vecdi DEMİRCAN, Zeynep DERNEK Türkiye Tarımında Doğrudan Gelir Desteği Uygulamaları (Isparta İli Üreticileri Açısından Bir Değerlendirme) / Direct Income Support Implementation in Turkish Agriculture (Evaluation of Farmers in Isparta Province)	248-265
Cemal ZEHİR, Mehtap ÖZŞAHİN Takım Yönetimi ve Takım Etkinliğini Belirleyen Faktörler: Savunma Sanayinde Ar-Ge Yapan Takımlar Üzerinde Bir Saha Araştırması / Team Management and the Determinants of Team Effectiveness: A Field Research on the Team Operating in Research and Development in Defence Industry	266-279
2007 Yılı Yazar İndeksi / Author Index Year 2007	280
2007 Yılı Makale İndeksi / Article Index Year 2007	280-281
Yazarlara Bilgiler / Information for Authors	282

THE EFFECT OF MARMARA EARTHQUAKE ON FINANCIAL INSTITUTIONS

MARMARA DEPREMİNİN FİNANSAL KURUMLARIN PİYASA DEĞERLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Mehmet BOLAK, Ömür SÜER

Galatasaray University, Department of Management

ABSTRACT: This study aims to measure the effect of Marmara earthquake on the stock returns of the firms quoted in ISE and operating in financial sector by the use of conventional econometric methodology of event studies. The results indicate that the occurrence of the earthquake has produced negative and significant abnormal returns. For each of the insurance firms studied, largely significant abnormal returns are observed just after the earthquake. The response of banks is negative but the significance level is less important.

Keywords: Earthquake ; Event study ; Insurance Firms ; Banks ; Turkey

ÖZET: Bu çalışmanın amacı, "olay çalışması" yöntemi kullanmak suretiyle, İMKB'de işlem görmekte olan finansal sektör hisselerinin getirileri üzerinde, büyük Marmara depreminin yarattığı etkiyi ölçebilmektir. Sonuçlar, depremin bu hisseler üzerinde kayda değer büyüklükte negatif bir "artık getiri" oluşturduğuna işaret etmektedir. İnceleme kapsamındaki tüm sigorta sektörü hisselerinde yüksek anlamlılık düzeyinde negatif "artık getiriler" gözlenmiştir. Bankacılık sektörü hisselerinde de negatif "artık getiriler" gözlenmiş olmakla birlikte, anlamlılık düzeyleri daha düşük bulunmuştur.

Keywords: Deprem ; Olay çalışması ; Sigorta şirketleri ; Bankalar ; Türkiye

1. Introduction

Catastrophic events, like earthquakes, may create huge losses for the "exposed" firms not only in the real sector but also in the financial sector. The aim of this study is to examine the effect of 17 August 1999's earthquake, which was a devastating event occurred in the north-west region of Turkey, on the stock returns of the firms quoted in ISE and operating in financial sector. More specifically, the sample includes the firms operating in the banking sector and in the insurance sector. We can expect two opposing results about the impact of the earthquake on the value of the insurance firms. As it is stated by Shelor et al. (1992), on one hand, the rapid depletion of surplus accounts fostered by catastrophic events may cause investors to discount insurance firm stock value. On the other hand, insurers may benefit from a catastrophic event because of subsequent increased consumer or institutional demand. About the impact of the earthquake on the stock prices of the firms operating in the banking sector, it is expected that it will be negative. The reason behind this supposition is as follows: The demand for cash will increase, which in turn will deplete the depository accounts of the banks.

This study examines only short-term impact in a 30-day event window by employing event study methodology. The general applicability of the event study

methodology has led to its wide use. In the fields of accounting and finance, event study methodology has been applied to various firm-specific and economy-wide events including mergers and acquisitions, earnings announcements, etc. Applications of event study methodology on the fields other than finance and accounting are also abundant. Among these fields, we can cite law and economics (Campbell et al., 1997).

The first part of this paper reviews previous literature about the impact of catastrophic events on stock market performance. Then, data and methodology used in the study are explained. Finally, empirical findings and conclusions are presented.

2. Literature Review

In capital markets, investors have access to several information about quoted firms, which generate expectations concerning risk and earnings. In efficient markets, stock prices should reflect quickly all of the relevant information about the firms. There may be many different information about the firms such as dividend and earnings announcements, mergers and acquisitions, etc. The impact of these types of information on common stock returns has been the subject of numerous articles (Ahanory and Swary, 1980; Asquith and Mullins, 1983; Charest, 1978; Odabaşı, 1998). On the other hand, the number of studies examining the effect of catastrophic events on stock returns is relatively limited. The catastrophic events, which have been so far utilized in the analyses are hurricanes, earthquakes, nuclear accidents and terrorist attacks.

The study of Hill and Schneeweis (1983) examines the effect on the stock returns of public utility firms of the Three Mile Island (TMI) nuclear accident. The sample used in this study is composed of 30 non-nuclear and 34 nuclear utilities selected from the electric utilities whose common stock are traded on the New York Stock Exchange for the period examined. The findings validate that, in the month of TMI, both the nuclear and non-nuclear firms experienced negative abnormal returns. The results indicate also that the negative returns were larger for firms using nuclear power. Another study, similar to that of Hill and Schneeweis (1983), is carried out by Fields and Janjigian (1989). This paper examines the reaction of U.S. public utilities' stock prices to the Chernobyl nuclear power accident. Similar to the results of previous studies on TMI, the results of Fields and Janjigian's (1989) study indicate that investors who held public utility stocks earned significant negative abnormal returns during the three day trading period following the announcement of the Chernobyl accident. Moreover, the losses of firms utilizing nuclear power were greater than those of the non-nuclear firms.

Another type of unanticipated catastrophic events considered by the researchers for evaluating its impact on stock prices is "fatal commercial airline crashes". The results of the analysis of Barrett et al. (1987) indicate that the immediate negative reaction to fatal airline crashes is significant for only one full trading day after the event occurs.

Nevertheless, the catastrophic events, the most widely considered by the researchers for evaluating their impact on stock prices, are the earthquakes and the hurricanes. For instance, Shelor et al. (1990) examine the impact of the October 17, 1989 California earthquake on the stock value of firms in the real estate industry. The

findings of this study indicate that the earthquake bring important new information to the market since there is a statistically significant negative stock returns among the firms operating in the San Francisco area. On the other hand, real estate-related firms operating in other areas of California are unaffected by the earthquake. Two years later, in 1992, the same authors, Shelor et al. examine the impact of the October 17, 1989 California earthquake on the stock value of firms in the property-liability insurance sector. They claim, initially, two opposing hypotheses: (1) Insurers benefit from a catastrophic event because of subsequent increased demand (gaining from loss hypothesis); or, (2) The rapid reduction of surplus accounts fostered by catastrophic events causes investors to discount insurance firm stock values. The results of the study support the first hypothesis since the property-liability insurer stock values increased after the earthquake. In the same way, Yamori and Kobayashi (1999) examine the impact of the 1995 Hanshin-Awaji Earthquake on Japanese insurers' value. The main finding of this study, which can be considered as the first attempt to empirically investigate a non-U.S. stock market reaction to a large earthquake, is the significant negative stock price reaction, which is in contradiction with the results for U.S. earthquakes.

Hurricanes, also, became the subject of numerous event studies aiming to evaluate their impact on stock values. For instance, Lamb (1995) analyzes the impact of Hurricane Andrew on the property-liability insurer stock values. This study categorizes the firms in the property-liability industry in terms of loss exposure and no loss exposure in order to determine if the market discriminated among insurers based on this risk. The results show that Hurricane Andrew produced a significant negative stock price reaction on property-liability insurers with direct premiums written in Florida or Louisiana. On the other hand, unexposed firms' response to Hurricane Andrew was not significant. In other words, the results validate the hypothesis that the market efficiently interpreted the information generated by the hurricane and discriminated among property-liability insurers based on the existence and magnitude of insurance written. Lamb (1998) examined also the effects that Hurricanes Hugo and Andrew had on the stock returns of the property and casualty firms. There were 34 firms in the sample (17 exposed firms, 17 unexposed firms). The results indicate that Hurricane Hugo and Hurricane Andrew produced different market reactions on property and casualty firms. While the firms were unaffected by Hurricane Hugo, Hurricane Andrew generated a significant negative impact only on firms with premium business in Florida or Louisiana.

A relatively recent study is carried out by Carter and Simkins (2004) in order to investigate the stock-price reaction of airlines to the September 11th attacks. The findings indicate that there are significant negative abnormal returns for each of the airlines studied and smaller negative returns for airfreight firms. In other words, the market reaction was not the same for all airlines.

3. Data and Methodology

The sample is selected from those firms involved in the Turkish financial sector (banking and insurance) that were publicly traded in 1999. There are 20 firms in the sample, in total. Data files provided by Istanbul Stock Exchange are used for obtaining the daily stock returns. The unadjusted stock returns are, firstly, adjusted through the capital increases and dividend distributions.

In this study, the econometric methodology of event studies suggested by MacKinlay (1997) is employed. Thus far, the event study methodology has been applied to a variety of firm-specific and economy wide events such as mergers and acquisitions, earnings announcements, issues of new debt or equity, etc. (Campbell et al, 1997: 149). In this study, the event in question, 17 August 1999's earthquake, is different than firm-specific events. The event window is 30 trading days following the event (26.08.1999 – 07.10.1999)¹. Pre-event days are not included in the event period since the event being considered is unexpected in nature. In order to calculate the normal return of the selected securities (prior to the calculation of abnormal returns), the market model is employed. This model assumes a stable linear relation between the market return and the security return. For any security i the market model is:

$$\begin{aligned} R_{it} &= \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \varepsilon_{it} \\ E[\varepsilon_{it}] &= 0 \quad \text{var}[\varepsilon_{it}] = \sigma_{\varepsilon_i}^2 \end{aligned} \quad (1)$$

where R_{it} and R_{mt} are the period- t returns on security i and the market portfolio², respectively, and ε_{it} is the zero mean disturbance term. α_i , β_i , and $\sigma_{\varepsilon_i}^2$ are the parameters of the market model.

The parameters of the model are estimated by using an estimation window covering 250 days prior to the event. In other words, the expected daily return for each security is computed by observing the market behavior over a 250 trading days interval. Return observations begin 250 trading days before the earthquake and continue until the day before the earthquake ($t = -250$ to -1). The event period is not included in the estimation period to prevent the event from influencing the normal performance model parameter estimates.

The estimation procedure for the market model parameters includes ordinary least squares (OLS). For the i^{th} firm in event time, the OLS estimators of the market model parameters for an estimation window of observations are:

$$\begin{aligned} \hat{\beta}_i &= \frac{\sum_{t=T_0}^{T_1} (R_{it} - \hat{\mu}_i) (R_{mt} - \hat{\mu}_m)}{\sum_{t=T_0}^{T_1} (R_{mt} - \hat{\mu}_m)^2} \\ \hat{\alpha}_i &= \hat{\mu}_i - \hat{\beta}_i \hat{\mu}_m \end{aligned} \quad (2)$$

¹ As the ISE was closed during 7 trading days due to the earthquake, the 26.08.1999 is considered as the first day of the event window, namely as the event date. In other words, we define $t=0$ as the event date. $t=T_1$ ($t=0$) to $t=T_2$ ($t=29$) represents the event window, and $t=T_0$ ($t=-250$) to $t=T_1-1$ ($t=-1$) constitutes the estimation window. $L_1=T_0$ to T_1 and $L_2=T_1$ to T_2 are the length of the estimation window and the event window respectively.

²Market portfolio is represented by ISE-100 index.

$$\hat{\sigma}_\varepsilon^2 = \frac{1}{L_1 - 2} \sum_{t=T_0}^{T_1} \left(R_{it} - \hat{\alpha}_i - \hat{\beta}_i R_{mt} \right)^2$$

where

$$\hat{\mu}_i = \frac{1}{L_1} \sum_{t=T_0}^{T_1} R_{it} \quad (3)$$

and

$$\hat{\mu}_m = \frac{1}{L_1} \sum_{t=T_0}^{T_1} R_{mt}$$

R_{it} and R_{mt} are the return in event period t for security i and the market respectively.

Then, the measurement and analysis of abnormal returns are considered. The abnormal return can be interpreted as a measure of the impact of the event on the value of the firm over the event window. The abnormal return is the difference between observed and predicted returns and the cumulative abnormal return is the cumulative sum of the average abnormal returns. The sign, magnitude, and statistical significance of the abnormal returns indicate whether there is a market response to earthquake-related information.

For firm i and event date t the abnormal return is:

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it}/X_t) \quad (4)$$

where AR_{it} , R_{it} and $E(R_{it}/X_t)$ are the abnormal, actual and normal returns respectively for time period t . X_t is the conditioning information for the normal return model. Or, more precisely, in case of using *market model* to measure the normal return, the sample abnormal return is:

$$AR_{it} = R_{it} - \hat{\alpha}_i - \hat{\beta}_i R_{mt} \quad (5)$$

After the calculation of abnormal returns, the testing framework for the abnormal returns has to be designed: (1) definition of the null hypothesis; (2) determination of the techniques for aggregating the individual firm abnormal returns. The formulation of the econometric design is followed by the presentation of the empirical results.

Under the null hypothesis, that the event (earthquake, in our case) has no impact on the behavior of returns (mean or variance) the distributional properties of the abnormal returns can be used to draw inferences over any period within the event window. Under H_0 the distribution of the sample abnormal return of a given observation in the event window is:

$$AR_{it} \sim N(0, \sigma^2(AR_{it})) \quad (6)$$

where³

$$\sigma^2(AR_{it}) = \sigma_{\varepsilon_i}^2 + \frac{1}{L_1} \left[1 + \frac{(R_{mt} - \hat{\mu}_m)^2}{\hat{\sigma}_m^2} \right] \quad (7)$$

The next step involves the aggregation of abnormal return observations in order to draw overall inferences for the event of interest. The aggregation is carried out through time and across securities. After the aggregation through time for an individual security, the aggregation both across securities and through time is considered. We define $CAR_i(t_1, t_2)$ as the cumulative abnormal return (CAR) from t_1 to t_2 where $T_1 \leq t_1 \leq t_2 \leq T_2$. The CAR from t_1 to t_2 is the sum of the included abnormal returns,

$$CAR_i(t_1, t_2) = \sum_{t=t_1}^{t_2} AR_{it} \quad (8)$$

The distribution of the cumulative abnormal return under H_0 is:

$$CAR_i(t_1, t_2) \approx N(0, \sigma_i^2(t_1, t_2)) \quad (9)$$

where,

$$\sigma_i^2(t_1, t_2) = (t_2 - t_1 + 1) \sigma_{\varepsilon_i}^2 \quad (10)$$

Based on the cumulative abnormal returns, we can test the null hypothesis.

The next step involves the aggregation of the abnormal return observations for the event window and across observations of the event. In our case, since there is overlap in the event windows of the included securities, clustering is applied. For the application of the clustering approach, we constructed an equally-weighted portfolio from the securities constituting our sample⁴. Then, the procedure described above for the individual security analysis is repeated for this portfolio. The abnormal return of the portfolio (denoted as p) for date t is calculated as follows:

$$AR_{pt} = R_{pt} - \hat{\alpha}_p - \hat{\beta}_p R_{mt} \quad (11)$$

In fact, due to the portfolio characteristics, this result is identical to the average of the abnormal returns of the securities:

³ The second component $\frac{1}{L_1} \left[1 + \frac{(R_{mt} - \hat{\mu}_m)^2}{\hat{\sigma}_m^2} \right]$ which is additional variance due to the sampling error

in α_i and β_i approaches zero as the length of the estimation window becomes large.

⁴ This portfolio construction process is repeated 3 times: firstly for the banks, then for the insurance firms, finally for the whole sample.

$$\overline{AR}_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N AR_{it} \quad (12)$$

where N is the number of firms in the sample.

The variance of the portfolio is calculated as follows:

$$\sigma^2(AR_{pt}) = \sigma_{\varepsilon_p}^2 + \frac{1}{L_1} \left[1 + \frac{(R_{mt} - \hat{\mu}_m)^2}{\hat{\sigma}_m^2} \right] \quad (13)$$

and for large L_1 , the second component approaches to zero.

The aggregation of the average abnormal returns over the event window is carried out by aggregating the portfolio's abnormal returns.

$$CAR_p(t_1, t_2) = \sum_{t=t_1}^{t_2} AR_{pt} \quad (14)$$

The distribution of the cumulative abnormal return of the portfolio, under H_0 is:

$$CAR_p(t_1, t_2) \approx N(0, \sigma_p^2(t_1, t_2)) \quad (15)$$

where,

$$\sigma_p^2(t_1, t_2) = (t_2 - t_1 + 1) \sigma_{\varepsilon_p}^2 \quad (16)$$

$$\theta = \frac{CAR_p(t_1, t_2)}{((t_2 - t_1 + 1) \sigma_{\varepsilon_p}^2)^{1/2}} \approx N(0, 1)$$

If the absolute value of θ is greater than 1.96, then the average abnormal return for that stock is significantly different from zero at the 5% level.

4. Empirical Results

The empirical results will lead to insights relating to understanding the sources and causes of the effects (or lack of effects) of the event under study, more specifically, the 17 August 1999's earthquake. Table 1 presents the average daily and cumulative abnormal returns for the banking firms, insurance firms and the whole sample for the event window (30 trading days following the event date). A significant negative price response after the event date would provide evidence that the earthquake

produced unfavorable information that was manifested in depressed stock prices. On the other hand, a significant positive reaction would be interpreted as favorable information and no significant reaction would denote that the earthquake did not produce any new or important information that influenced stock prices.

Table 1. Market Response Measures for Banking Firms, Insurance Firms and All of Them

Event Date	Banks (n=15)			Insurance Firms (n=5)			Banks + Insurance Firms (n=20)		
	AR _p	CAR _p	θ value	AR _p	CAR _p	θ value	AR _p	CAR _p	θ value
0	-0.0310	-0.0310	-2.468**	-0.1154	-0.1154	-5.605***	-0.0521	-0.0521	-4.344***
1	0.0055	-0.0255	-1.436	0.0029	-0.1125	-3.865***	0.0048	-0.0473	-2.787***
2	0.0181	-0.0074	-0.340	-0.0037	-0.1163	-3.260***	0.0127	-0.0346	-1.666*
3	-0.0005	-0.0079	-0.314	0.0270	-0.0892	-2.167**	0.0064	-0.0282	-1.176
4	0.0079	0.0000	0.002	0.0117	-0.0776	-1.684*	0.0089	-0.0194	-0.721
5	0.0105	0.0106	0.344	-0.0087	-0.0862	-1.710*	0.0057	-0.0136	-0.463
6	-0.0193	-0.0087	-0.261	-0.0127	-0.0990	-1.817*	-0.0176	-0.0313	-0.985
7	-0.0103	-0.0190	-0.534	0.0021	-0.0969	-1.664*	-0.0072	-0.0385	-1.134
8	-0.0064	-0.0254	-0.674	0.0273	-0.0696	-1.127	0.0020	-0.0365	-1.013
9	-0.0072	-0.0326	-0.821	-0.0135	-0.0831	-1.276	-0.0088	-0.0452	-1.192
10	-0.0088	-0.0414	-0.992	-0.0407	-0.1238	-1.813*	-0.0167	-0.0620	-1.558
11	-0.0031	-0.0445	-1.022	0.0245	-0.0993	-1.393	0.0038	-0.0582	-1.401
12	0.0143	-0.0302	-0.667	-0.0033	-0.1027	-1.383	0.0099	-0.0483	-1.117
13	0.0103	-0.0200	-0.424	-0.0229	-0.1256	-1.630	0.0020	-0.0464	-1.033
14	0.0000	-0.0199	-0.409	0.0085	-0.1171	-1.469	0.0022	-0.0442	-0.952
15	-0.0014	-0.0213	-0.424	0.0172	-0.0999	-1.213	0.0032	-0.0410	-0.854
16	-0.0064	-0.0278	-0.536	0.0256	-0.0743	-0.875	0.0016	-0.0394	-0.797
17	0.0027	-0.0250	-0.470	-0.0116	-0.0859	-0.984	-0.0009	-0.0403	-0.791
18	0.0013	-0.0237	-0.433	0.0133	-0.0726	-0.809	0.0043	-0.0359	-0.687
19	0.0017	-0.0220	-0.392	-0.0137	-0.0863	-0.937	-0.0021	-0.0381	-0.710
20	-0.0029	-0.0249	-0.432	0.0144	-0.0719	-0.762	0.0015	-0.0366	-0.666
21	0.0010	-0.0239	-0.406	-0.0004	-0.0723	-0.749	0.0006	-0.0360	-0.640
22	0.0042	-0.0197	-0.327	-0.0002	-0.0725	-0.735	0.0031	-0.0329	-0.572
23	0.0031	-0.0165	-0.269	-0.0021	-0.0746	-0.740	0.0018	-0.0311	-0.529
24	0.0123	-0.0042	-0.067	0.0049	-0.0697	-0.677	0.0105	-0.0206	-0.343
25	0.0080	0.0037	0.058	0.0134	-0.0564	-0.537	0.0093	-0.0113	-0.184
26	0.0142	0.0179	0.275	0.0275	-0.0288	-0.269	0.0175	0.0062	0.100
27	0.0002	0.0182	0.273	0.0118	-0.0170	-0.156	0.0031	0.0094	0.148
28	-0.0059	0.0123	0.181	0.0159	-0.0011	-0.010	-0.0005	0.0089	0.138
29	0.0156	0.0278	0.404	0.0236	0.0225	0.199	0.0176	0.0265	0.403

(*): significant at the 0.1 level

(**): significant at the 0.05 level

(***): significant at the 0.01 level

t-values are calculated for CARs

This study provides evidence that the 17 August 1999's earthquake had significantly negative impact not only on banking firms' but also on insurance firms' returns. This significant negative impact on stock returns is valid for the whole sample. The detailed examination of the results presented in Table 1 shows that while the significant negative response of insurance firms, in terms of CARs, continues during eight days, the significant negative response of banking firms to the earthquake keep on one trading day.

In the sample of banking firms, the most significant negative reaction to the earthquake belongs to Demirbank and Yasaarbank (abnormal returns are -0,0701 and

–0,0609 respectively). On the other hand, in the sample of insurance firms, a very significant negative response in the first trading day is valid for all of the firms.

Figure 1 presents a comparison of the cumulative abnormal returns through the fifty days after the earthquake date for banking firms, insurance firms and the whole sample.

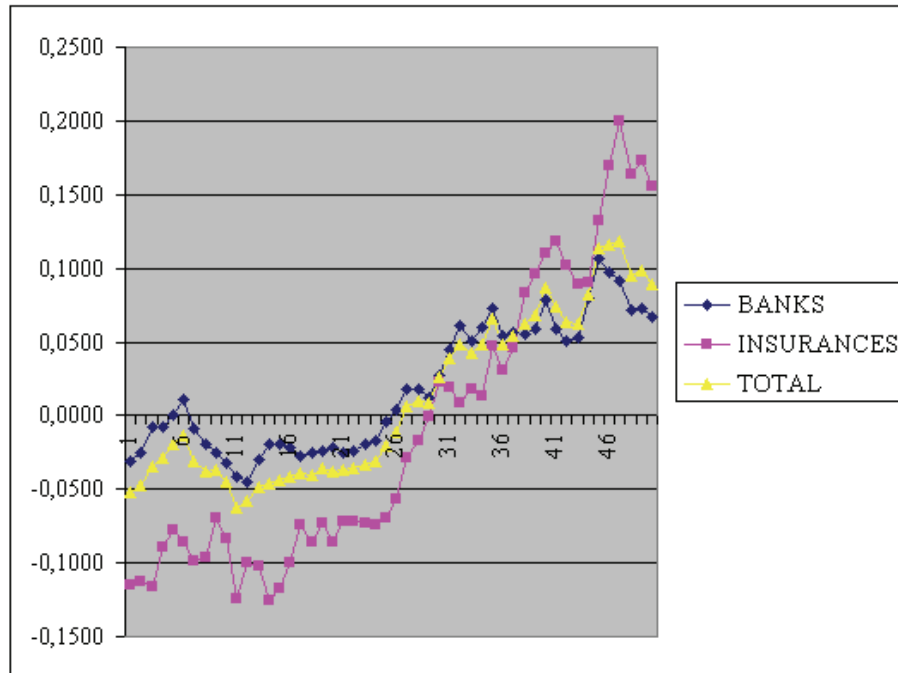


Figure 1. Cumulative Abnormal Returns

The trend of cumulative abnormal returns during fifty days following the earthquake date is quite interesting. Until twenty-ninth day, although both of the banking and insurance firms reacted negatively to the earthquake, the extent of the reaction is greater for the insurance firms. At the twenty-ninth day, the levels of CARs become equal for both of the sectors. Then the trend changes and the CARs turn out to be positive. Moreover, the size of the positive response is greater for the insurance firms compared to the banking firms. We can presume that the first response of insurance firms supports the following hypothesis of Shelor et al (1992): The rapid depletion of surplus accounts fostered by catastrophic events may cause investors to discount insurance firm stock value. On the other hand, the positive trend of CARs, which begins thirty days after the earthquake supports the hypothesis that insurers may benefit from a catastrophic event because of subsequent increased consumer or institutional demand.

It is worth to note that, in studies with a limited number of event observations, the empirical results can be heavily influenced by one or two firms. Knowledge of this is important for gauging the importance of the results.

5. Conclusion

The 17 August 1999's earthquake, which had great impact especially on Gölcük, Adapazarı, İzmit, caused serious difficulties for many firms including financial institutions. On 26 August 1999, the first trading day after the earthquake, the stock market (ISE 100 index) had fallen down by -0.1038. In this paper, we have studied only the short-term reaction of financial institutions to the 17 August 1999's earthquake and ignore potential longer-term effects on cash flows or risk premium effects. We have used the event study methodology in the empirical analysis. We find largely significant abnormal returns, just after the earthquake, for each of the insurance firms studied. The response of banks is negative but the significance level less important.

Overall, our results are important since they support psychological impact of the 17 August 1999's earthquake in ISE. In terms of implications concerning the market efficiency, it is difficult to presume that ISE is efficient. Based on the results, we can state that, firstly, financial institutions' stock prices reacted negatively to the "earthquake" but then, in one month, a recovery in the market prices is reestablished, by a considerable increase. The results highlight the fact that earthquake-induced disruptions pose risks that require management attention. This can be considered as a crucial information for the firms operating in Turkey and particularly in Istanbul, which is an earthquake prone region.

References

- AHANORY, J., SWARY, I. (1980). Quarterly dividend and earnings announcements and stockholders' returns: an empirical analysis. *Journal of Finance*, Vol. 35, No. 1, pp. 1-12.
- ASQUITH, P., MULLINS, D.W.. (1983). The impact of initiating dividend payments on shareholders' wealth. *Journal of Business*, January, pp.77-96.
- BARRETT, W., HEUSON, A.J., KOLB, R.W., SCHROPP, G.H. (1987). The adjustment of stock prices to completely unanticipated events. *Financial Review*, Vol. 22, pp. 345-354.
- CAMPBELL, J.Y., LO, A.W., MACKINLAY, A.C. (1997). *The econometrics of financial markets*. New Jersey, Princeton University Press.
- CARTER, D.A., SIMKINS, B.J. (2004). The market's reaction to unexpected, catastrophic events: the case of airline stock returns and the September 11th attacks. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 44, No. 4, pp. 539-558.
- CHAREST, G. (1978). Dividend information, stock returns and market efficiency. *Journal of Financial Economics*, Vol. 6, No. 2/3, pp.297-330.
- FIELDS, A., JANJIGIAN, V. (1989). The effect of Chernobyl on electric-utility stock prices. *Journal of Business Research*, Vol. 18, pp.81-88.
- HILL, J., SCHNEEWEIS, T. (1983). The effect of Three Mile Island on electric utility stock prices: a note. *The Journal of Finance*, Vol. 38, No. 4, pp.1285-1292.
- LAMB, R.P. (1995). An exposure-based analysis of property-liability insurer stock values around Hurricane Andrew. *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 62, pp. 111-123.
- LAMB, R.P. (1998). An examination of market efficiency around hurricanes. *Financial Review*, Vol. 33, pp. 163-172.

- MACKINLAY, A.C. (1997). Event studies in economics and finance. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35 No. 1, pp. 13-39.
- ODABAŞI, A. (1998). Security returns' reactions to earnings announcements: a case study on the Istanbul Stock Exchange. *Boğaziçi Journal: Review of Social, Economic and Administrative Studies*, Vol. 12, No. 2, pp.3-19.
- SHELOR, R.M., ANDERSON, D.C., CROSS, M.L. (1990). The impact of the California earthquake on real estate firms' stock value. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 5, No. 3, pp.335-340.
- SHELOR, R.M., ANDERSON, D.C., CROSS, M.L. (1992). Gaining from loss: property-liability insurer stock values in the aftermath of the 1989 California earthquake. *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 59, No. 3, pp.476-488.
- YAMORI, N., KOBAYASHI, T. (1999). *Is it true that insurers benefit from a catastrophic event? Market reactions to the Hanshin-Awaji earthquake*. Pacific Basin Working Paper Series, No:PB99-04. Federal Reserve Bank of San Francisco.

SAPAN GÖZLEM İLE YAPISAL KIRILMA NOKTASI İLİŞKİSİ VE BUNUN BAYESYEN OTOREGRESİF SÜREÇLE TESPİTİ*

THE RELATIONSHIP OF ABERRANT OBSERVATION AND STRUCTURAL BREAK POINT: DETERMINATION WITH BAYESIAN AUTOREGRESSIVE PROCESS

Oya EKİCİ, Özlem YORULMAZ

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü

ÖZET: Yapısal kırılma noktası, zaman serilerinde sapan gözlem türlerinden biri olan seviye kayması (Level Shift) olarak düşünülebilir. Çalışmada sapan gözlem türlerinden özellikle seviye kayması ve Bayesyen otoregresif sürece kısaca değinilmiştir. Bu kapsamda seviye kaymasının Bayesyen otoregresif süreçle de bulunabildiği bir seri üzerinde gösterilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kırılma noktası ; Sapan gözlemler ; Seviye kayması ; Perron süreci ; Otoregresif sürecin son dağılımı

ABSTRACT: *In time series, structural break point can be considered as Level Shift, one type of aberrant observation. Types of aberrant observations, especially Level Shift, and Bayesian autoregressive process are mentioned in the study. In this extent, the ability of finding Level Shift with Bayesian Autoregressive process is also demonstrated on real data.*

Keywords: *Aberrant observations ; Level shift ; Perron's process ; Posterior distribution of autoregressive process and structural break*

1. Giriş

İktisadi zaman serilerinde rastlanabilen yapısal kırılma, ekonometrik incelemelere de konu olmuştur. Özellikle yapısal kırılma noktasının belirlenmesi ve bunun devamında zaman serisi modellemesinde kırılmanın etkisinin ortadan kaldırılması, araştırmalarda önem arz eden çözümlerdir. Bilindiği gibi bu çözümlere ulaşmak için literatürde çok çeşitli yöntemler yer almaktadır.

Çalışmada yapısal kırılma noktası, alternatif bir bakışla, yaygın kullanımının dışında bir yoruma yer verilerek ele alınmış ve yapısal kırılma noktası bir sapan gözlem türü gibi düşünülmüştür. Bu nedenle öncelikle sapan gözlem türleri açıklanmış ve yapısal kırılmanın bunlardan hangisiyle paralellik taşıdığına değinilmiştir. Seviye kayması (LS) türündeki sapan gözlemlerin teşhis edilmesinde önce Tsay'ın önerdiği yöntem ve sonrasında Bayesyen yöntem tartışılmıştır. Daha sonra Bayesyen yaklaşımın teorik alt yapısı sağlanarak, temel ilkeleri çerçevesinde Bayesyen otoregresif süreç anlatılmıştır. Son olarak teorik bağlamda anlatılan her iki yaklaşım, gerçek veri üzerinde uygulanmıştır.

2. Sapan Gözlem Türleri ve Kırılma Noktası ile İlişkisi

Aykırı gözlemler (outliers) verinin çoğunluğundan uzakta duran, verinin genel yapısından farklı bir yapı gösteren sapan gözlemlerdir. Hatalı veri girişi ya da ekonomi

* Bu çalışma 8. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Kongresi'nde (25.05.2007) sunulmuştur.

politikasının değişimi gibi sıra dışı olaylar gözlemlerin sapmasına neden olur. Veride aykırı gözlem olması durumunda test ve tahmin sonuçları büyük ölçüde etkilenebilir. Dolayısıyla aykırı gözlemler, yanlış ve/veya tutarsız tahmin sonuçlarına, yanlış parametre tahminlerine, zayıf öngörülere, doğrusal bir modelin doğrusal olmayan olarak algılanmasına neden olabilir, söz konusu etkilerin anlatıldığı çeşitli çalışmalar mevcuttur. Örneğin, Ledolter (1989), Tsay (1986) ARMA modellerinde; Chen ve Liu (1993) ise ARCH testi ve modellerinde aykırı gözlem etkilerini incelemiştir. Tsay (1986), aykırı gözlem varlığının örnek otokorelasyon ve kısmi otokorelasyon fonksiyonlarında yanlışlığa neden olacağını ve bu “yan”ın büyüklüğünün, aykırı gözlem sayısına ve aykırı gözlemin türüne bağlı olarak değişeceğini açıklamıştır. Chen ve Tiao (1990), Perron (1990); aykırı gözlemin varlığında ARMA modelinin parametrelerinin en küçük kareler yöntemiyle elde edilen tahminlerinin tutarsız olacağını ifade etmişlerdir. Bu nedenledir ki zaman serilerinde aykırı gözlem teşhisi modelleme ve çıkarsama aşamalarında önemli rol oynar.

Sapan gözlemler çeşitli yazarlar tarafından değişik biçimde sınıflandırılmıştır. İlk sınıflamayı 1972’de Fox, I. Tür (Additive) ve II. Tür (Innovational) aykırı gözlem olarak yapmıştır. Sonrasında yapılan diğer çalışmalarda seviye kayması ve geçici değişim (Temporary Change) etkilerinden söz edilmiş ve sınıflamaya dahil edilmiştir. Bunlar;

-Toplamsal aykırı gözlem (Additive Outlier-AO), genellikle hatalı veri girişi nedeniyle ortaya çıkar ve tek bir gözlem etkilenir. Beklenenden oldukça büyük ya da küçük değere sahip olan bu gözlemden sonra seri normal seyrine geri döner.

-Değişimsel aykırı gözlem (Innovational Outlier-IO) ise sadece sapmanın (genel terminolojiye göre de “şokun”) olduğu dönemi değil izleyen dönemleri de etkiler. Sapmanın zaman serisi üzerindeki kalıcı etkisiyle ortaya çıkar.

-Seviye Kayması (Level Shift-LS) seriyi belli bir dönemde etkileyen ve sonrasında kalıcı bir etki bırakan gözlem(ler)dir. AO ve IO türü gözlemlerden farklı bir yapı izler. Bir anlamda yapısal bir değişimdir; serinin seviyesini (ortalamasını) değiştirir. Savaşlar, finansal krizler, politik müdahaleler buna neden olabilir.

“Bugüne kadar yapısal kırılma ve aykırı gözlem, hatta doğrusal olmama konularının keskin çizgilerle birbirinden ayrı olduğu düşünüldüğünden, pek çok ampirik araştırma bu özelliklerden sadece biri üzerine odaklanmıştır.” (Giordani vd, 2007). Ancak seviye kayması bir anlamda dışsal yapısal kırılma olarak da düşünülebilir.

Kimi durumlarda bazı aykırı gözlemlerin (hatalı veri girişi gibi) etkisinin modele yansımaması gerekir. Böyle bir durumda aykırı gözlemler veriden silinmelidir ama LS etkisi söz konusu olduğunda, bu etkiyi modele yansıtacak biçimde bir düzenleme yapılmalıdır;

$$y_t = \rho y_{t-1} + \omega D_t(t \geq b) + \lambda D_t(t = b) + \varepsilon_t \quad (1)$$

Modelde D_t kukla (dummy) değişkeni, $t = 1, 2, \dots, n$ zaman aralığında $t \geq b$ kırılmanın olduğu nokta (b) ve sonrasında “1” değerini alırken, öteki durumlarda “0” değerini alır.

Geçici Değişimin (Temporary Change-TC) karakteristiği ise şöyledir. Bir dönemde meydana gelen olayın etkisi, zamanla üstel azalarak kaybolur. Bu etki bir süre sonra azalarak ortadan kalkar.

2.1. Sapan Gözlemlerden LS'nin Belirlenmesinde Kullanılan Yaklaşımlar

Aykırı gözlemleri teşhis etmede çeşitli yöntemler mevcuttur. Bu çalışmada Tsay (1989)'ın önerdiği süreç ile Bayesyen sürece dayalı teşhis yöntemleri üzerinde durulmuştur. Bu yöntemlere geçmeden şunu da ilave etmek gerekir ki, kırılmanın başta ya da sonda olması öngörü yapılırken, sağlıklı sonuca ulaşmayı engelleyeceğinden, veri inceleme aşamasında dikkat edilmesi gereken bir noktadır.

2.1.1. Yaklaşım I

Tsay (1989)'ın önerdiği süreç, sıradışı gözlemleri ortaya çıkarmak ve onların etkisini kontrol altına almak gibi genel bir yöntem biçimidir. ARIMA modelin tanımlanmasını, tahminini, aykırı gözlemlerin teşhis edilip, etkisinin ortadan kaldırılmasını ya da bu etkinin müdahale (intervention) değişkenleri olarak modele eklenmesini içeren bir iteratif yöntemdir.

Chen ve Liu'nun makalesinden esinlenerek hazırlanan TSW programı, verideki sapan gözlemleri teşhis etmek amacıyla kullanılabilir. TSW'nin geri plânındaki algoritma şöyle ifade edilebilir:

ARMA modeli, modelde hiçbir aykırı gözlem yokmuş gibi tahmin edilir. Tahmin edilen kalıntılar üzerinden olabirlik oran istatistikleri hesaplanır (bu istatistikler her bir gözlem için ayrı ayrı düşünülmelidir). Mutlak değeri en büyük olan test istatistiği, önceden belirlenen kritik değerle kıyaslanır, eğer bu değerden küçükse yani test istatistiği daha büyükse aykırı gözlem elde edilmiş olur. Bulunan aykırı gözlemin etkisi dikkate alınır ve bu işlem hiçbir aykırı gözlem kalmayana kadar devam eder. Algoritma ARMA modelinin başına döner ve model yeniden tahmin edilir. Aykırı gözlem varlığının araştırması hiçbir aykırı gözlem kalmayana kadar bu şekilde devam eder (Maravall, 2006).

Kısaca, her bir gözlem sırasıyla ele alınarak olabirlik oran istatistikleri hesaplanır ve bu değerler önceden seçilmiş olan kritik değerlerle kıyaslanır, anlamlı olanlar seçilir.

2.1.2. Yaklaşım II - Bayesyen Analiz

“Tüm parametre uzayı bilgisini kullanarak, Bayesyen yöntemler, gerçek parametre değerleriyle ilgili yapısal kırılma, aykırı gözlem, çok modlu (tepe değeri olan) bir yapı gibi sonlu örnek belirsizliğini yakalar” (Koop ve Potter, 2000). Belirsizliği daha iyi sayısallaştırmak ve daha doğru, güvenilir çıkarsama yapmak amaçları da göz önünde bulundurularak, bir ikinci yaklaşım için Bayesyen yaklaşım tercih edilmiştir. Buna ilave olarak yaklaşım, analiz çerçevesinde, ön bilgiyi kurallı bir biçimde modele dahil etme imkânı verir.

Parametrenin, olasılık dağılımı olan bir rastlantı değişkeni gibi düşünüldüğü Bayesyen yaklaşımda, istatistiksel çıkarsama için Bayes teoremine göre; P bir olasılık yoğunluk fonksiyonunu gösterirken θ parametre vektörü ve y gözlemler vektörü olmak üzere $P(y, \theta)$ birleşik olasılık yoğunluk fonksiyonu ise,

$$P(y \setminus \theta).P(\theta) = P(y, \theta) = P(\theta \setminus y).P(y) \quad (2)$$

Eşitliklerinden,

$$P(\theta \setminus y) = \frac{P(\theta).P(y \setminus \theta)}{P(y)} \quad (3)$$

elde edilir. Bilindiği gibi y , gözlenen değerlerdir. Bundan ötürü paydadaki $P(y)$, c^1 gibi belirli bir sabittir. Sözü edilen sabit c , son dağılımın integralini veya toplamını 1'e eşitleyen bir normalleştirme sabitidir. Sabiti ortadan kaldırarak daha az karmaşık ifadeyle son olasılık yoğunluk fonksiyonu (oyf) şöyle yazılır;

$$P(\theta \setminus y) \propto P(\theta).P(y \setminus \theta) \quad (4)$$

son oyf \propto ön oyf x olabilirlik fonksiyonu

Bayesyen yaklaşımda parametre ile ilgili her türlü çıkarsama için, önce son dağılım hesaplanmalıdır. Zaman serisi modellemesinde Bayesyen ilkeler uygulandığı zaman analizin temelini oluşturan süreç, Bayesyen istatistiksel çıkarsamada olduğu gibi gerçekleşecektir;

$$P(\rho, \sigma \setminus y, y_0) \propto P(\rho, \sigma).P(y \setminus \rho, \sigma, y_0) \quad (5)$$

Burada y_0 , y serisinin tayin edilen başlangıç değerini, ρ otokorelasyon parametresini, σ ise standart sapmayı gösterir. Verilen ilişkide ilgili model açıklanmalıdır. Bu bağlamda ifade kolaylığı sağlaması açısından sabitin olmadığı, birinci dereceden otoregresif süreci gösteren model şöyle yazılabilir;

$$y_t = \rho y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Bu modelde olabilirlik fonksiyonu şöyle olacaktır;

$$P(y \setminus \rho, \sigma, y_0) \propto \frac{1}{\sigma^N} \exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2} \sum_{t=1}^N (y_t - \rho y_{t-1})^2\right) \quad (7)$$

Ön dağılım için ise belirsiz ön dağılım

$$P(\rho, \sigma) \propto \frac{1}{\sigma}$$

şeklindedir.

Denklemden patlamalı (explosive) durumlar hariç tutularak ρ , $-1 < \rho < 1$ aralığında, σ ise $0 < \sigma < \infty$ aralığında tanımlanmıştır.

Bayes ilkesiyle elde edilecek birleşik son dağılım (varyansın bilinmediği varsayımıyla),

$$P(\rho, \sigma \setminus y, y_0) \propto \frac{1}{\sigma^{N+1}} \exp\left(-\frac{1}{2\sigma^2} \sum_{t=1}^N (y_t - \rho y_{t-1})^2\right)$$

biçiminde olur. Bazı işlemler sonucunda,

$$\begin{aligned} \hat{\rho} &= \frac{\sum y_t \cdot y_{t-1}}{\sum y_{t-1}^2} \\ \sum (y_t - \rho y_{t-1})^2 &= R + (\rho - \hat{\rho})^2 Q \\ R &= \sum \hat{\varepsilon}_t^2 \\ \hat{\varepsilon}_t &= y_t - \hat{\rho} y_{t-1} \end{aligned} \quad (8)$$

eşitliklerine dayanarak Maddala ve Kim (2002)'e göre, birleşik son dağılımı aşağıdaki gibi olur;

$$P(\rho, \sigma \setminus y, y_0) \propto \sigma^{-N-1} \exp\left(-\frac{R + (\rho - \hat{\rho})^2 Q}{2\sigma^2}\right). \quad (9)$$

Birim kök olması halinde, klâsik yöntemler asimetrik ve standart olmayan dağılımlara dayalı iken (AR parametresinin en küçük kareler (EKK) tahminin Dickey - Fuller dağılımı gibi), Bayesyen yöntemler gerçek AR parametresi için simetrik standart son dağılımı kullanır. EKK tahmincisi $\hat{\rho}$ 'nın asimetrik dağılımına dayalı klâsik yöntemler, ρ 'nun büyük değerlerine çok fazla önem vererek yanıltıcı sonuçlar doğurabilmektedir. Öte yandan Bayesyen yöntemde birim kök testinde ρ için güvenilir sonuçlar vermesi aynı zamanda AR(1) sürecindeki bir ρ parametresinin daha güvenli, hassas tahmin edilebilmesi anlamına gelir (Maddala ve Kim, 2002).

Teorik olarak çıkarsama yapmak üzere son dağılımın ortalaması hesaplanmak isteniyorsa, varyansın bilinmediği durum için marjinal son dağılım hesaplanır. Marjinal son dağılımı hesaplamak için, birleşik son dağılım elde edildikten sonra σ 'ya göre integrali alınır. Ayrıca Kim (1991)'in getirdiği geometrik yoruma göre, bir kırılma noktası marjinal son dağılımın tepe (peak) yaptığı yer olarak ifade edilebilir.

Benzer biçimde son dağılımın varyansı için birleşik son dağılım elde edildikten sonra ρ 'ya göre integrali alınır. Bu şekilde bulunan marjinal son dağılımlar Maddala ve Kim (2002)'in çalışmasında aşağıdaki biçimdedir;

$$P(\rho \setminus y, y_0) \propto [R + (\rho - \hat{\rho})^2 Q]^{-N/2} \quad (10)$$

$$P(\sigma \setminus y, y_0) \propto \frac{1}{\sigma^{N+1}} \exp\left(-\frac{R}{2\sigma^2}\right). \quad (11)$$

Bilinmeyen olarak sadece ρ 'nun kaldığı ilk ifadenin (t dağılımı ile aynı fonksiyonel yapıda olması dolayısıyla) tek değişkenli t dağılımı olduğu görülmüştür. σ 'nın marjinal son dağılımı ise ters gama dağılımıdır.

Bu otoregresif sürecin hesaplamasında MCMC (Markov Zinciri Monte Carlo) simülasyon yöntemi kullanılabilir. Çünkü esasında analitik olarak buraya kadar belirtilen Bayesyen işlemlerin yapılması neredeyse imkânsızdır. Monte Carlo yöntemi ile, istenilen bir olasılık dağılımından birbirinden bağımsız, simülasyon değerleri takımı üretilir. Başka bir ifade ile son dağılımdan rastlantısal olarak çok sayıda değer çekilir. MCMC ise her bir simülasyon değerinin bir önceki değere bağlı olduğu, zincir değeri üretir. Eğer bu zincir yeterince uzun çalışırsa, ilgilenilen son dağılımın istenilen halini bulacaktır. Zincir dolaşarak çekilen değerlerden özet istatistikler üretir. Elde edilen örnekten son dağılımın ortalamasına, medyanına, Bayesyen güven aralığına (en yüksek son yoğunluk -HPD- aralığı) ulaşılabilir.

Yöntemde kullanılan Markov Zinciri, simülasyon ile belirlenen herhangi bir θ^t serisinde, sadece zincirin kendisinden bir önceki değerine θ^{t-1} bağımlı olduğu, diğerlerinden bağımsız olduğu bir stokastik süreçtir;

$$P(\theta^t \in A \setminus \theta^0, \theta^1, \dots, \theta^{t-2}, \theta^{t-1}) = P(\theta^t \in A \setminus \theta^{t-1}) \quad (12)$$

Burada A , tüm mümkün durum uzayında, belirlenmiş herhangi bir veri kümesidir. Kısacası Markov Zincirinin durum uzayında gezinen ve sadece bir önceki dönemden etkilenen bir özelliği vardır. Bu örnekleme açısından oldukça iyi bir özelliktir. Çünkü zincir aslında durum uzayında en yüksek yoğunluğa sahip alanı bulur ve bağımsız olmayan bu dağılımdan bir örnek üretir. Böylece istenilen duruma daha çabuk ulaşır.

Çok boyutlu parametre yapısı için Gibbs Örneklemesi uygulanır. Dolayısıyla Gibbs aslında MCMC'nin genel halidir. Sözelimi Y seriyi gösterirken, θ parametre vektörü, θ_1 ve θ_2 gibi iki bileşenden oluşuyorsa;

$$P(\theta_1 \setminus \theta_2, Y) \text{ ve } P(\theta_2 \setminus \theta_1, Y) \quad (13)$$

koşullu dağılımlarının bilindiği varsayılın, burada bulunması gereken $P(\theta_1 \setminus Y)$ ve $P(\theta_2 \setminus Y)$ olasılıklarıdır (hedef koşullu dağılımlar). Bunun için, parametreler için makul olabilecek herhangi bir başlangıç değeri seçerek (θ_1^0, θ_2^0) , Gibbs Örnekleme süreci yürütülür. Dışarıdan tayin edilen bu değerler ile başlayan ve aşağıdaki sırayı takip eden iki koşullu dağılımdan örnek çekilir;

$$\begin{aligned} \theta_1^1 &\sim P(\theta_1 \setminus \theta_2^0, Y), \theta_2^1 \sim P(\theta_2 \setminus \theta_1^1, Y), \theta_1^2 \sim P(\theta_1 \setminus \theta_2^1, Y), \\ \theta_2^2 &\sim P(\theta_2 \setminus \theta_1^2, Y), \theta_1^3 \sim P(\theta_1 \setminus \theta_2^2, Y), \theta_2^3 \sim P(\theta_2 \setminus \theta_1^3, Y) \end{aligned} \quad (14)$$

şeklinde Gibbs Örneklemesine dayalı simülasyon süreci gerçekleşir (Ekici, 2005)*.

* MCMC ve Gibbs Örnekleme sürecinin anlatımı sözü edilen kaynaktan alıntıdır.

Özetle ön dağılım belirlenir. Fonksiyon ve parametre yapısı belirli ön dağılım, olabilirlik fonksiyonu ile çarpılır. Zaman serisi için bu eşitlik;

$$f(\rho, \tau \setminus y) \propto \prod_{t=1}^N f(y_t \setminus \rho, \tau) \cdot \prod_{i=1}^k f(\rho_i) \cdot f(\tau) \quad (15)$$

şeklinde yazılabilir. Elde edilen bileşik son dağılımdan MCMC'ye göre değer çekilir. Başlangıç değerleri verilir. Daha sonra zaman serisi için belirtilen süreç işler. İlk aşamada bir parametre dışında diğer tüm parametrelerin başlangıç değeri veri iken bileşik son dağılımdan değer çekilir. Bu parametre değeri bir sonraki adımda veri iken diğer bir parametre için değer çekilir. Bütün parametreleri dolaştıktan sonra bir zincir tamamlanmış olur. Bu işlem iterasyon sayısı kadar tekrarlanır.

Bayesyen yaklaşımda modelde hangi ön dağılımın kullanılacağı önemli bir konudur. Zaman serisi modellemesinde de yine dikkat edilmesi gereken bir husus olarak ortaya çıkar. Belirlenen aralıkta parametreye aynı olasılık değerlerinin atandığı Dikdörtgen ön dağılım, bilgi matrisinden elde edilen Jeffreys'in ön dağılımı ve belirsiz ön dağılım, özünde birbirinden çok farklı sonuç vermez ve her üçü de bilgi vermeyen ön dağılımlardır. Klâsikle aynı sonuçları verirler. Ancak durağan olmayan zaman serilerinde durum farklıdır.

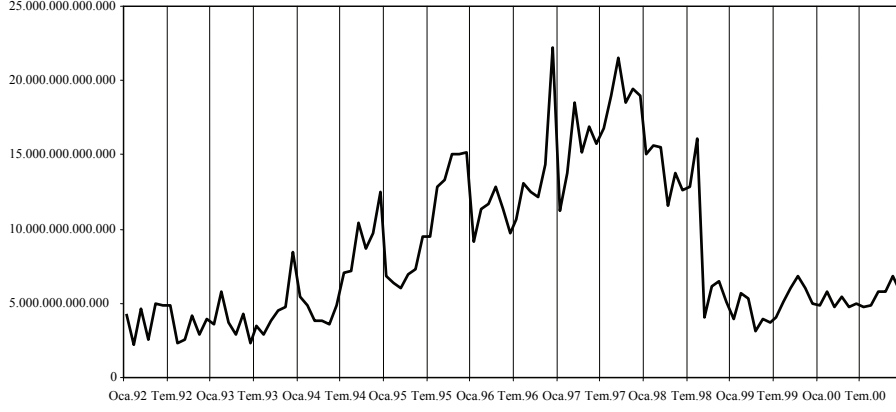
Durağan olmayan zaman serilerinde, bilgi vermeyen ön dağılım da kullanılsa Bayesyen ve Klâsik birbirinden farklı sonuç verir. Sims ve Zellner bilgi vermeyen ön dağılım olarak, dikdörtgen ön dağılım kullanmışlardır. Ancak Phillips dikdörtgen ön dağılımın zaman serilerinde bilgi veren bir yapıya ulaştığını söylemekte ve bilgi vermeyen ön dağılım kullanılmak istendiğinde Jeffreys'in ön dağılımını veya belirsiz ön dağılımı önermektedir. Phillips'in temel argümanına göre, ρ parametresi regresyon modelindeki β 'dan farklıdır. Çünkü farklı aralıklardaki ρ hakkında örnek daha fazla bilgi veriyor. Yani, $|\rho|$ büyük olduğunda, veri ρ hakkında daha fazla bilgi veriyor. Bu şekilde ρ 'nun her değerine eşit davranmakla dikdörtgen ön dağılımın düşük ağırlıktaki büyük değerleri bilgi taşır. Dolayısıyla dikdörtgen ön dağılımlar bilgi vermemek yerine, aslında birim kök ve patlamalı (explosive) alternatiflerinin olasılıklarını etkilemekle bilgi vermektedir (Maddala ve Kim, 2002).

3. Gerçek Veri Üzerinde Bir Çalışma

Yapısal kırılmanın buraya kadar açıklanan yaklaşımlarla nasıl tespit edileceğini göstermek için gerçek veri üzerinde çalışma yapılmıştır. Tek bir yapısal kırılmanın olduğu bir seri araştırılmış ve buna uygun olarak TÜİK'in "Seçilmiş Ülke ve Fasıllara Göre Dış Ticaret" bültenindeki verilerine dayanan, Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na yaptığı ihracatın, Ocak 1992 - Aralık 2000 dönemine ait aylık verileri (dolar olarak) bulunmuştur. Rusya'ya satılan ürünlerin arasında hububat, un, nişasta, süt ürünleri, ayakkabılar, kara taşıtları, sabun, plastik ürünler ve tekstil yer almaktadır (Karluk vd, 1999). Dolayısıyla fasılların toplamı genel olarak bu kalemlerden oluşmaktadır.

Seriye analiz etmek üzere Rusya ekonomisine daha yakından bakıldığında, 1997 yılında başlayan uzak Asya krizinin etkisiyle 1998'de ülkenin ciddi bir mali krizin içine girdiği görülmüştür. 17 Ağustos 1998 tarihinde Rusya, devalüasyon yaşamış ve

moratoryum ilan etmiştir. Yaşanan bu mali krizin seride bir yapısal kırılmaya neden olduğu söylenebilir. Aşağıdaki çizim de bir anlamda bu durumu yansıtır.



Şekil 1. 1992-2000 Yılları Arasında Türkiye'nin Rusya'ya olan İhracatı

DPT'nin 1999 yılında hazırladığı raporda, Rusya krizinin bu ülkeye yapılan ihracatı olumsuz yönde etkileyebileceği yorumu yer almaktadır. Zira yıllık 2 milyar doların üzerinde kayıtlı ihracat ve yaklaşık 5 milyar dolar civarında bavul ticareti yapılan Rusya'daki krizin Türkiye'nin dış ticaretini olumsuz yönde etkilemesi kaçınılmazdır (Tüsiad, 2001). Nitekim Eylül 1998'den itibaren ihracat rakamlarında düşüş yaşanmıştır ve beklenildiği gibi bu dönem yapısal kırılmanın varlığına işaret etmiştir.

Bir sapan gözlem olarak ele alınabilecek olan kırılma noktası her zaman görsel olarak açıkça belirlenemeyebilir. Dolayısıyla çalışmanın bu aşamasında amaç, kırılma noktasının görsel olarak belirlenemediği durumda, çeşitli ekonometrik yaklaşımlarla seriyi analiz ederek kırılma noktasını tespit etmektir. Bu yaklaşımlardan ilkinde kırılma noktası bir sapan gözlem olarak değerlendirilmiş ve bunu tespit etmekte TSW kullanılmıştır. Diğer yaklaşımda ise analiz Bayesyen yöntem ile gerçekleştirilmiş ve bu süreç için WinBugs kullanılmıştır.

Seride varolan yapısal kırılma -dolayısıyla LS- noktası çeşitli olumsuz etkilere yol açar. Burada sözü edilen etkiler, modelden elde edilen hataların normal dağılmaması ve birim kök testinin sıfır hipotezinin reddedilmemesi üzerinedir.

Veri ilk aşamada kırılma noktası göz önüne alınmaksızın, aşağıdaki gibi AR(1) süreciyle modellenmiştir;

$$\log y_t = 4.2868 + 0.0004tr + 0.854 \log y_{t-1} + \hat{\varepsilon}_t$$

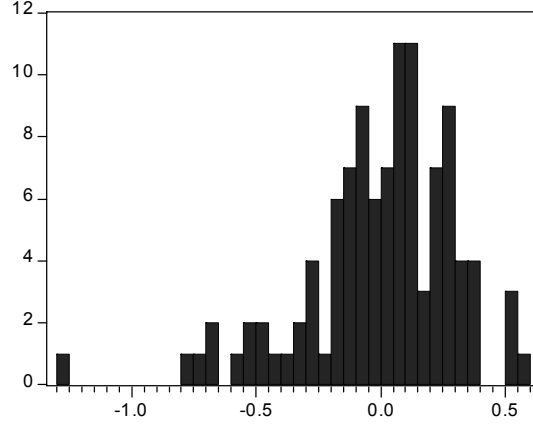
(2.84) (0.456) (16.583)

t = 01.1992,.....,12.2000

Burada tr değişkeni, (01.1992-12.2000) dönemi için doğrusal trende ve parantez içindeki değerler ise t testi sonucunda elde edilen değerlere karşılık gelmektedir.

Franses (2002) aykırı gözlem olması durumunda Jarque-Bera istatistiğinin oldukça yüksek çıkabileceğini, yapılan ampririk çalışmaların sonucuna dayanarak vurgulamıştır.

Yukarıda sözü edilen etkileri destekleyecek şekilde, bu modelden elde edilen kalıntıların, Jarque-Bera normallik testine göre normal dağılmadığı belirlenmiştir. Başka bir ifadeyle, test istatistiği 46.859'un $\chi^2(2)$ 'den büyük olduğu bulunmuş ve normallik hipotezi reddedilmiştir.



Şekil 2. Kırılma Noktası Göz Önüne Alınmaksızın Kurulan Modelden Elde Edilen Hataların Dağılımı

Birim kök analizi için yapılan ADF (Augmented Dickey-Fuller) testine göre bulunan tau değeri -2.0997 , mutlak değerce $(-3.498, -2.891, -2.58)$ MacKinnon kritik değerlerinden daha küçük olduğu için hata serisi birim kök taşır.

Gerek hataların normal dağılmaması gerekse birim kökün varlığına ilişkin sonuçlar, kırılma noktasının varlığının birer göstergesi olarak, belirtilen dönemde yaşanan Rusya ekonomik krizini doğrular. Bu bulgular ışığında daha önce de sözü edilen iki yaklaşımla kırılma -LS- noktası bulunmuştur.

Buna göre, TSW çıktısı serideki sapan gözlemleri şöyle belirlemiştir;

AO01 (0292, -5.67^*) AO02 (1296, 3.23^*) AO03 (0492, -3.05^*)
TC01 (0693, -3.83^*) TC02 (0892, -3.34^*) LS01 (0998, -8.57^*)

Seride bir yapısal kırılma, üç AO ve iki TC noktası vardır. Bu sapan gözlemlerden LS01, ilgilenilen yapısal kırılma noktasıdır. Rusya'nın ekonomik durumuna uygun düşen bir sonuçla, LS01 Eylül 1998 (0998) olarak bulunmuştur. Diğer sapan gözlemler AO ve TC noktalarının ise aslında Rusya ile ihracatı etkileyecek gelişmeleri yansıttığı söylenebilir. Buna açıklık getirmek üzere, ülkenin ilgili dönemle sınırlı, iktisadi konjonktürü Ek1'dedir.

Bayesyen değerlendirmeye geçildiğinde, sonuçlara göre kırılma noktası yine TSW'yi doğrulayacak şekilde 81. gözlem olarak bulunmuştur. Bu gözlem Eylül 1998'e denk gelmektedir.

* Çıktıda görülen rakam t -değerini gösterir, hipotez " H_0 : Aykırı gözlemdir" şeklindedir.

Node	Mean	sd	MC Error
M	81.21	0.00143	0.00149

Uygulamada bu değerlendirmeler göz önüne alınarak belirsiz ön dağılım kullanılmıştır. Belirsiz ön dağılım için kod içinde, otokorelasyon parametresi için ortalaması 0.5 ve kesinliği 0.001 (yani oldukça büyük varyansı) olan normal dağılım; modelin kesinliği için ise alfa ve beta parametresi çok küçük olan gama dağılımı atanır.

Belirlenen ön dağılımla verinin birleştiği modelin, ilk aşamada tüm parametreler ile çıktısı alınmıştır. WinBUGS'ın son dağılıma ilişkin özet istatistikleri verdiği tabloda öncelikle, MC Hatasına (MC Error'a) bakılmaktadır. MC hatası, Markov Zinciri algoritması ile yapılan tahminin standart hatasını gösterir. Bilindiği gibi bu değer mümkün oldukça küçük olması istenir (yani genellikle 0.05'ten küçük). Son dağılımın ortalaması Markov Zinciri ile çekilen örnek değerlerinin ortalamasıdır.

Kırılma noktasının tespitinde kullanılan bu iki farklı ekonometrik yaklaşım birbiriyle örtüşen sonuç vermektedir. Bu sonuç göz önüne alınarak, kırılma döneminin 81 (09.1998) olduğu bilgisiyle, LS etkisi aşağıdaki gibi yeniden modellenmiştir;

$$\log y_t = 15.744 + 0.0139tr + 0.4512 \log y_{t-1} + 0.323 D1_t (t \geq 1998.09) \quad (6.26) \quad (5.51) \quad (5.14) \quad (3.57)$$

$$- 0.7699 D2_t (t = 1998.09) + \hat{\varepsilon}_t \quad (-2.84)$$

$$t = 01.1992, \dots, 12.2000$$

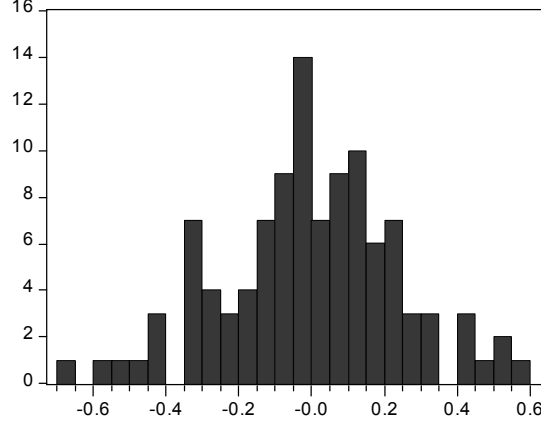
Burada tr değişkeni, (01.1992-09.1998) dönemi için doğrusal trende karşılık gelirken, kukla değişkenler aşağıdaki gibidir;

$$\left\{ \begin{array}{l} (t \geq 1998.09) \text{ ise } D1_t = 1 \\ (t < 1998.09) \text{ ise } D1_t = 0 \end{array} \right. \quad \text{ve} \quad \left\{ \begin{array}{l} (t = 1998.09) \text{ ise } D2_t = 1 \\ (t \neq 1998.09) \text{ ise } D2_t = 0 \end{array} \right.$$

Parantez içinde verilen t değerlerinden de anlaşılacağı üzere, kurulan modelde tüm değişkenler anlamlıdır.

Aslında dikkat edilirse modeldeki kukla değişkenlerden D1, eğitimdeki değişimi, D2 ise seviyedeki (ortalamadaki) değişimi gösterir.

Bu yeni model üzerinden elde edilen kalıntılara uygulanan Jarque-Bera testi sonucu test istatistiği 0.4115 olarak elde edilmiş ve bu değer de $\chi^2(2)$ 'den oldukça küçük olması dolayısıyla kalıntıların normal dağıldığı sonucuna varılmıştır. Histogram çizimi de, ilk modelden elde edilen kalıntıların sola çarpıklığının, kırılmayı dikkate alarak oluşturulan modelleme ile tamamen simetrik bir görünüme kavuştuğunu göstermektedir.



Şekil 3. Kırılma Noktası Göz Önüne Alınarak Kurulan Modelden Elde Edilen Hataların Dağılımı

Yapısal kırılma söz konusu olduğunda bilindiği üzere ADF testi yerine kullanılan testlerden birisi de Perron (1989) sürecine dayalıdır. Perron (1989) sürecinde kırılma noktasının bilindiği varsayılır ve bu doğrultuda model yeniden düzenlenerek ADF testi uygulanır. Bu anlamda modelde yapılması gereken düzenleme, aslında LS etkisini dikkate alan LS modelinden farklı değildir. Kırılma noktasının bilinmediği durumda ise Zivot-Andrews kullanılabilir.

Her iki yaklaşımla da doğrulanan LS noktası elde edildikten sonra Perron testinin kullanılması daha uygun bulunmuştur. Bu son modelin kalıntılarına bakıldığında, birim kök analizi için yapılan testten bulunan tau değeri -11.047 , mutlak değerce $(-3.493, -2.888, -2.58)$ Mac Kinnon kritik değerlerinden daha büyük olduğu için birim kök var hipotezi reddedilir.

4. Sonuç

Çalışılan serinin yapısı gereği sezgisel olarak algılanabilen bir yapısal kırılma noktası, sapan gözlem başlığı altında düşünülerek, iki farklı yöntemle teşhis edildiğinde, beklenenle aynı sonucu vermiştir. Modelde yapısal kırılmanın neden olduğu bir kısım etkiler tartışılmış, ekonometrik olarak sağlıklı çıkarsama yapmaya engel ciddi bulgulara işaret edilmiştir. Bu LS etkisi dikkate alınarak yeniden yapılan modelleme ile zaman serisinin sağlıklı parametre tahmini ve güçlü öngörülere zemin hazırlayacak yapıya gelmesi sağlanmıştır.

Referanslar

- CHEN C., LIU L., (1993). Forecasting time series with outliers. *Journal of Forecasting*, Vol.12, No.1, 13-35.ss.
- CHEN C., TIAO, G.C. (1990). Random level-shift time series models, ARIMA approximations, and level-shift detection. *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 8, No.1, 83-97.ss.
- EKİCİ, O. (2005). *Bayesyen regresyon ve WinBUGS ile bir uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- FRANSES, H.P. (2002). *Time series model for business and economic forecasting*. Cambridge, Cambridge University Press.
- GIORDANI, P., KOHN, R., DICK VAN DIJK (2007). A Unified approach to nonlinearity, structural change, and outliers. *Journal of Econometrics*, Vol. 137, No.1, 112-133.ss.
- KARLUK, R., TONUS, O., ÇATALBA, N. (1999). Güneydoğu Asya ve Rusya krizi karşısında Türkiye. *Prof. Dr. Orhan Oğuz Hatırasına Armağan*. İstanbul, Marmara Üniversitesi.
- KIM, I.M., (1991). *Structural change and unit roots*. Yayımlanmamış doktora tezi, University of Florida.
- KOOP, G., POTTER, S., (2000). Nonlinearity, structural breaks or outliers in economic time series?. *Nonlinear Econometric Modeling in Time Series Analysis*, (Chapter 4), Editörler W. BARNETT, D. HENDRY, S. HYLLEBERG, T. TERASVIRTA, D. TJOSTHEIM ve A. WURTZ, Cambridge, Cambridge University Press.
- LEDOLTER, J. (1989). The Effect of additive outliers on the forecasts from ARIMA models. *International Journal of Forecasting*, Vol.5, No.2, 231-240.ss.
- MADDALA, G.S., KIM, M., (2002). *Unit Roots, Cointegration and Structural Change*, Cambridge University Press, 505.s.
- MARAVALL, A., (2006). An application of the TRAMO-SEATS automatic procedure; direct versus indirect adjustment. *Computational Statistics & Data Analysis*, Vol.50, No.9, 2167-2190.ss.
- PERRON, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica*, Vol.57, No.6, 1361-1401.ss.
- PERRON, P. (1990). Testing for a unit root in a time series with a changing mean. *Journal of Business and Economic Statistics*, Vol. 8, No.2, 153-162.ss.
- TSAY, R.S., (1989). Outliers, level shifts and variance changes in time series. *Journal of Forecasting*, Vol.7, No.1, 1-20.ss.
- TSAY, R.S. (1986). Time series model specification in the presence of outliers. *Journal of the American Statistical Association*, 81, No.393, 32-141.ss.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), (1999). Erişim adresi : <<http://www.dpt.gov.tr/dptweb/ekutup98/prog99/prog99-2.html>>, [Erişim Tarihi: 18.03.2007].
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası). Erişim adresi: <http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>, [Erişim Tarihi: 18.03.2007].
- TÜSİAD (Türkiye Sanayici ve İş Adamları Derneği), (2001). Erişim adresi : <http://www.tusiad.org/konj_int.nsf/>, [Erişim Tarihi: 18.03.2007].

Ek-1

t = 1991 Rusya'da piyasa ekonomisine ani ve hızlı geçiş.

t = 2 Ocak 1992'de fiyatların serbest bırakılması.

t = 1992-1995 özelleştirmenin ilk aşaması (tarım, hizmet ve sanayi sektörlerindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin özel girişimcilere verilmesi)

t = 1996 özelleştirmenin ikinci aşaması (devlet kontrolündeki bazı büyük ve kârlı işletmelerin yönetimi, bütçe açıklarını finanse etmek amacıyla, alınan krediler karşılığı (loan-for-share) bankalara satılması)

t = Ağustos 1998, 1997 yılında uzak Asya'da başlayan krizin de etkisiyle Rusya'nın ciddi bir mali krizin içine girmesi, devalüasyon ve moratoryum ilan etmesi.

KÜRESELLEŞME KISKACINDAKİ REFAH DEVLETİNDE SOSYAL REFAH HARCAMALARI

SOCIAL WELFARE SPENDING IN THE WELFARE STATE DURING THE LATEST GLOBALIZATION UPSURGE

Ramazan GÖKBUNAR

*Celal Bayar Üniversitesi, İİBF,
Maliye Bölümü*

Harun ÖZDEMİR

*Karadeniz Teknik
Üniversitesi, İİBF, Maliye
Bölümü*

Alparslan UĞUR

*Celal Bayar Üniversitesi,
İİBF, Maliye Bölümü*

ÖZET: “Refah Devletinin Altın Çağı” olarak adlandırılan 1945-1975 dönemi, birçok ülkede istihdamın artış gösterdiği, sosyal hakların geliştiği ve refah devleti anlayışının kurumsallaştığı yıllar olmuştur. 1973 sonrası birinci ve ikinci petrol krizleriyle birlikte refah devletinin temelini oluşturan ekonomik, siyasi ve sosyal temeller hızlı bir dönüşüm geçirmeye başlamıştır.

Günümüzde refah devletinin sınırları konusunda tartışmalar sürmektedir. Devletin rolü ne olmalıdır? Refah devleti mali bir krizle karşı karşıya mıdır? Refah devletinin gelişiminin ve finansmanının gerektirdiği yeniden dağıtım derecesinin sosyo-ekonomik bir sınırı var mıdır? Çalışmamızda yukarıda belirtilen tartışma konuları çerçevesinde küreselleşmenin refah devleti üzerindeki etkileri ve bunların sosyal refah harcamalarına yansımaları incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Refah devleti ; Küreselleşme ; Kamu harcamaları

ABSTRACT: *In many countries, employment was expanded, social rights were improved and the idea of welfare state was firmly established during the 1945-1975 period, so called “the golden years of the welfare state”. After the 1973 in conjunction with the first and second oil shocks, the economic, political and social pillars of the welfare state have started to evolve rapidly.*

Recently there have been continuous debates on the boundaries of the welfare state. What should be the state’s role? Does welfare state face fiscal crisis? Are there any socio-economic limits of the improvement of welfare state and financing need of redistribution level? In this study, we evaluate above-mentioned issues within the context of the latest rise on the globalization.

Keywords: *Welfare state ; Globalization ; Public expenditures*

1. Giriş

Devlet fikri toplumların gelişimine paralel bir seyir izleyerek esrarlı, uzak ve korkutucu olarak algılanma biçiminden toplumda daha insani bir kimlikle görünmeye başlamış, korkutucu baba kimliğine bürünmüş olan imajına sonradan annenin müşfik görüntüsü de eklenmiş; koruyucu güven verici bir devlet görüntüsü vatandaşların zihnine yerleşmiştir. Vatandaşların artan istekleri devleti müdahaleci olmaya doğru itmiş ve refah devletinin temelleri atılmıştır.

Devlete daha az sorumluluk yükleyen devlet anlayışından çok geniş bir faaliyet alanı tanıyan devlet anlayışına kadar farklılıklar gösteren refah devleti yaklaşımları söz konusudur. Güvenli geliri artıran ve yoksulluğun azaltılmasının yanında nüfusun çoğunluğuna sosyal hizmetler sağlayan refah devleti (Lindbeck, 2004: 149), geliri

toplumun finanse eden durumdaki üst gruplarından alıp (genelde aktif üyelerinden); güvence altına alınmış alt gruplarına (örneğin; hasta, yaşlı, özür, işsiz, yoksula) dağıtan mekanizmalarıyla vatandaşlarına asgari bir yaşam düzeyi sağlayabilecek bir geliri garanti etmeyi, gelir eşitsizliğini gidermeyi, kişilerin ve ailelerin çeşitli sosyal sorunlarının üstesinden gelebilmelerini, yapılmadığı takdirde kişisel/ailevi sorunlara yol açabilecek olan risklerin azaltılmasını (hastalık, yaşlılık ve işsizlik gibi) ve bütün vatandaşların en iyi sosyal şartlara sahip olmasını sağlamayı amaçlar (Cichon, 1996: 76).

Bugün adına küreselleşme denilen çok boyutlu süreçte teknolojiye piyasaya, iletişimden hukuka, kültürden değer yargılarına kadar uzanan birçok konuda küresel ilişkiler yaşanmaktadır. Küreselleşmenin refah devleti üzerindeki etkileri konusunda: “Küreselleşmeyi refah devleti üzerinde çok olumsuz etkilerde bulunan, insanların kayıp ve kazançlarındaki farklılaşmanın şiddetinin arttığı bir süreç olarak görenler”, “refah politikalarındaki gerilemeyi küreselleşmeden çok demografi ve teknolojik değişikliklere veya yeni risk ve taleplere bağlayanlar”; “küreselleşmenin her toplumda farklı etkilere yol açtığını, refah devletinin tüm zayıflık ve yetersizliklerine karşın büyük bir ekonomik dönüşümün yaşandığı bu dönemde sosyal ve siyasal acıları yumuşattığı, varlığını sürdürebilmek için farklı stratejiler öğrendiği ve bu yılların refah devletinin değişen koşullara uyum kapasitesini artırdığını”, “küreselleşmenin solan güneşi altında refah devletinin ve sosyal güvenliğin birçok öncülüğünün erimekte olduğunu, bu politikalarla uyum zorunluluğu nedeniyle refah devletinin ‘yarı egemen’ devlet haline geldiğini ve zengin refah devletleri açısından bile sosyal standartların aşağı kayması, ‘yoksulluk adaları’ oluşma tehlikesinin ortaya çıktığını”; “refah devletinin refah toplumu ile çatıştığını ve yoksulluğa neden olduğunu” ileri sürenler söz konusudur. Refah devleti anlayışı, sosyal politikalarla bütünleştirilmeye çalışılan ekonomi politikaları açısından ciddi bir değişime zorlanmakta ve kaçınılmaz olarak çelişkileri de büyümektedir (Bkz.; Koray, Çelik, 2007: 75-80). Sosyal harcamalar ve sosyal koruma sistemlerinde görülen kısmi daralmalar uluslararası rekabet gücünün artırılması amacıyla yönelik olarak görülmemekte; sosyal politika uygulamalarında merkezîyetçi yapı, yerel yönetimlere, özel sektöre, kâr amacı gütmeyen kuruluşlara doğru genişlemektedir (Bkz.; Özdemir, 1996). Refah rejimleri güçlü bir tarihi bağımlılık göstermektedir. Örneğin; Avrupa kıtasındaki bir çok ülkede minimum ücretlerin yüksek olması, ücretlerin aşağı doğru esnememesi, uzun süreli işsizlik yardımları ve sıkı iş güvenliği kanunları 1960’lardan itibaren ortaya çıkmıştır. 1970’lerin ve 1980’lerin başlarındaki ortak politik cevap daha fazla işsizlik yardımları yapmak, iş güvenliğini daha fazla artırmak ve erken emekliliği teşvik etmek şeklinde gerçekleşmiştir (Linbeck, 2004: 151).

2. Refah Devleti Üzerine

II. Dünya Savaşı’nın acıları/kötü etkileri insanları güvenli ve sosyal yarar sağlayacak hükümetleri seçmeye zorlamış, böylece ulusal ve toplumsal dayanışmaya yönelik politik taahhüt ortaya çıkmıştır. Özellikle vergiler, transfer harcamaları ve çeşitli yasal düzenlemelerle vatandaşların sosyal haklarını sağlayan mekanizmalar sağlanmış, nihayetinde tam istihdamı sağlayıcı ekonomik ve sosyal faktörler belirginleşmiştir (Lazar ve Stoyko, 1998: 4).

Farklı refah devleti sınıflandırmaları vardır. Bunlardan en popüler olanı 3 farklı refah devleti tipi sınıflaması yapan Esping Andersen’in sınıflamasıdır. Esping Andersen, vatandaşların piyasaya bağımlılıklarının bir sonucu olarak yeniden kavramlaştırdığı refah devletini, sosyal programlar üzerindeki toplam harcamalar veya sistemin yeniden

dağıtım seviyesine göre analiz etmekte; sınıflandırma sistemini de programın evrensel olup olmadığı ve kişilerin emek piyasasına güvenmeksizin geçinmelerini sağlayabilmelerine göre düzenlemektedir. Esping- Andersen'in "Refah Kapitalizminin Üç Dünyası" kitabından beri belirli sayıda makro anlamda karşılaştırmalı incelemeler üç ya da dört farklı refah rejim tipleri için kullanılmıştır. Esping Andersen sosyal hakların amacını "saf piyasa koşullarında kişilerin yaşam standartlarını bağımsızca belirlemelerine izin vermek" olarak tanımlamakta, yaşam standartlarına bağlı olarak sosyal hakların vatandaşlara daha çok mal ve hizmet sunduğunu ileri sürmektedir. Bu düşüncelerle sosyal hakların amacı üç refah devleti arasındaki farklılıkları çizmektir. İlk olarak Liberal Refah Devleti yoksullar için evrensel olmayan, para ve mal varlığını soruşturan yardımlar sağlar. İkinci olarak Korporatist Refah Devleti yarar alanlara, çok sayıdaki liberal devletten daha fazla fakat nüfusun bazı bölümlerini çıkararak sosyal sigorta programları sunar. Üçüncü olarak Sosyal Demokrat Refah Devleti insanların ödeme yapıp yapmadıklarına bakmaksızın evrensel programlar sunar ve orta sınıfın yaşam seviyesine bağlı yardımlar sağlar; emek piyasasından bağımsız olarak çalışabilecek, sağlık durumu çalışmaya elverişli, çalışma çağındaki yoksul işsiz, hasta, özürlü eğitimini sürdürmek isteyen kişilere hizmetler sunar (Esping Andersen, 1990: 1-25; Hicks, 1991: 399-401; Offe, 1991: 1555-1557).

ABD, Avustralya, Kanada, İngiltere gibi ülkelerde liberal; İsveç Norveç ve Danimarka'da sosyal demokrat; Almanya, Avusturya, Belçika, Hollanda, Fransa, İtalya gibi ülkelerde korporatist nitelikli refah devleti söz konusudur. Bu refah devleti sistemlerinin genel özellikleri şöyle sıralayabiliriz:

(i). İlimli genel transferler ya da ilimli sosyal sigorta planının öncelik kazandığı Liberal Refah Devleti: 19. yüzyılda liberaller yoksulluğun önlenmesinde devlet müdahalesinin yararlı olacağı görüşüne karşı çıkmışlar, yoksullukla en iyi mücadele yolunun ekonomik büyüme olduğu ve büyümenin yararlarının eninde sonunda yoksullara da sızıntı olarak da olsa ulaşacağını; devletin düşük gelirliyle yardım etmekle onları daha erken evliliğe, dolayısıyla nüfus artışına zorlayacağını, yüksek gelir gruplarının tasarruflarının azalacağını, ekonomik büyüme hızının düşeceğini ileri sürmüşlerdir (Bkz.; Senter, 1999: 46). Özgürlükçü rekabet ortamının kazananlarını ve kaybedenlerini oluşturması toplumda sınıflaşmaya (katmanlaşmaya) neden olabilmektedir. Piyasada serbest rekabetin olması güvenliği olmayan bir grup oluşturabilmekte ve bu da yoksulluğa yol açabilmektedir. Liberal perspektif açısından bu durum "sistemin hatası değil, yalnızca bireylerin tasarruf ve öngörülen yoksun olmalarının bir sonucudur." Özgürlük de bu nedenle çelişkili bir kavramdır, çünkü özgürlüğün anlamı yoksulluğun şekillenmesine neden olabilmektedir. Sosyal politika açısından liberaller, minimum sosyal ücretin yoksulluğu yok edemeyeceğini fakat gerçekte bunun sürdürülmesine katkı yapabileceğine inanırlar. Liberaller nakit yardımlarının, müdahale karşıtlığının taraftarıdır ve bunun piyasanın oluşturduğu sınıflaşmayı bozacağına inanırlar. Liberal sistem acı bir refah devletinden daha fazlası olarak orta sınıfı ve yoksulları piyasaya bağlar. Amerika, Kanada, Avustralya gibi liberal devletlerde işçilere yapılan minimal refah yardımlarının onların piyasaya tekrar girmelerine fırsat sağlayacağı ve böylece onların geçici bir ayrılık yaşayacakları konusunda genel bir kanı oluşmuştur. Refah konusundaki sorun ağırlıkla liberal devletlerdedir. Örneğin; Amerika'da refah sağlamak amacıyla "iş fırsatları ve temel öğrenme teknikleri" gibi programlar çok sayıda parasal destek talep eden kişilerin sayısını azaltmamış veya yoksulluk içinde yaşayan kişilerin toplam nüfus içindeki payını (%12-18) düşürememiştir. Genelde liberal refah politikaları piyasada rekabet etmek için eşit fırsatlar oluşturamamıştır. Bu utanılacak durum yoldan çıkmış piyasa ekonomisini ve liberal toplumlarda serbest piyasaya bağlı olarak metalaşan işçilerin durumunu kanıtlamaktadır (Esping Andersen, 1990: 35-42). Devletin sosyal refah sağlama konusunda doğrudan müdahalesini istemeyen, piyasa aksaklıklarındaki devlet müdahalesini "Bahçeyi temizlemek için Frankenstein'a iş vermeye" benzeten (Bkz.; Snower, 1993: 706) liberallerin refah devleti konusundaki anlayışlarında zamanla önemli değişimler olmuştur.

(ii). Devletin vatandaşlarına refah hizmeti sağlamak için varolduğu, sosyal statü farklılıklarının yeniden dağıtım yoluyla minimize edildiği, ailelerin ve dini organizasyonların sosyal hizmetleri sağlamadaki rolünün vurgulandığı Muhafazakâr-Eşitlikçi Refah Devleti Yaklaşımı: Muhafazakâr sistemler (Almanya ve İtalya gibi) sektörel, mesleki ve diğer grupların geleneksel hiyerarşisini destekleyen, refah devletine orta sınıfın sıkı sıkıya bağlı olduğu bir sistemdir. Esping Andersen üç farklı muhafazakâr yaklaşım geliştirmiştir. Birincisinde koruyucu ve müşteri-temelli feodal toplumlar müşterek bir dünyaya geçiş yapmışlardır. Böylece geleneksel olarak mal sahibini temel alan toplumsal yardımların artışı, her ne kadar güncellenen devlet görüntüsü de olsa modern dünyaya üstün gelir. İkincisi sosyal kurumlarca sağlanan refah (korporatist refah) ki bu tür refah kiliseyle yapılı ve kiliseye bağlı bir sadakat ödülü olarak yapılan koruma ve yardımlara karşılık gelir. Sonuncusu da devletçi muhafazakâr anlayıştır. Bu yaklaşım; bireyci veya toplumun tümüne koruma sağlayan politikalar gibi değil, devletin pederşahi bir otoriteye sahip olduğu, toplumun uyacağı kural ve zorunlulukları belirttiği bir anlayıştır. Muhafazakâr yaklaşımda, devlet minimalist bir müdahaleci olarak görülür ve dağıtılan refah toplumdaki sınıflaşmayı artırır veya hiyerarşik yapının sürmesini sağlar. Örneğin; Almanya, Bismark'ın 1890'larda oluşturduğu sisteme uygun olarak muhafazakâr refah modeli içinde yer alır ve varlığını, geleneksel Katolik ve Lutheran yargularla oluşturulan bugünün siyasi partileriyle devam ettirir. Devlet, kiliselerin sağladığı geleneksel refah hizmetlerini bakım ve dinlenme merkezleri açarak sağlar. Muhafazakâr refah devletinde çoğunlukla devlet, müdahalenin çevresini belirler, fakat bireyci liberal teorilerin aksine piyasada kendisinin herhangi bir suçu olmadan başarısız olan kişileri korumak için yaptığı müdahalede başarısız olmaz (Esping Andersen, 1990: 38-42; Sarah, 2007: 1). Muhafazakâr sistemin kurumsallaşmış özellikleri ele alındığında bu sistem feodalizm, müşteri odaklılık, paternalizm ve devletçilikten oluşmaktadır (Offe, 1991: 1555-1557).

(iii). Sosyal hakların metalaştırılmasını ifade eden Sosyal Demokrat Refah Devleti Yaklaşımı: İşçi sınıfı ile beyaz yakalıların her ikisine fayda sağlayan, evrensel refah devletinin kurumsallaştığı (Chung, Muntaner, 2006: 2) sosyal demokrat refah devleti tipinde tam istihdam, her vatandaşa iş sağlamak için öncelikli hedeflerdendir. Bu yaklaşıma göre, tam istihdamın sağlanmasıyla kişiler kendi gelirlerine güvenirlir, devletin sağladığı refah hizmetlerine ve programlarına daha az bağımlı olurlar. Sosyal demokrat refah devleti, herhangi bir bireyin başarılı olamadığı durumlara izin vermeyen sigorta karşılığını içeren eşitlik ve tam istihdamı savunur; liberalizm gibi bireyciliği destekler ve piyasa alternatifinde olduğu gibi aile gruplarına bağlı güveni uzaklaştırmaya çalışır. Birincil ilke ailenin başaramadığı yere kadar beklemek değil "aileye yönelik kamunun gereken maliyetleri"ni sağlamaktır. Evrensel ve geniş refah programlarının altında yatan inanç "yapılan bütün yardımların hepsinin birbirine bağlı olduğu ve herkesin bunu ödemek zorunda olduğunu hissetmesidir." Gerçekte topluma yönelik refah programları devletin artan maliyet ve sorunlarından dolayı minimal seviyededir. Bu yüzden devlet piyasada yer almayan bireylere destek sağlamak amacıyla nüfusun çoğuna daha yüksek vergi vermeye inandırmaya çalışmaktadır. Esping Andersen 1980'de 18 gelişmiş demokratik ülkede piyasa bağımlılığı ve dekomodifikasyon [decommodification-metalaşmama (devletin yaptığı yardımlarla kişileri piyasadan uzaklaştırma) arasındaki bağıllığı incelediği çalışmada, yardımın seviyesi, yardımı alanların sayısına bağlı olmuştur. Norveç ve İsveç'teki yüksek seviyedeki dekomodifikasyon bu yaklaşıma uygundur (Esping Andersen, 1990: 38-42; Sarah, 2007: 1; Hicks, 1991: 399-401).

Ayrıca "Konfüçyüs Refah Devleti" ya da "Doğu Asya Refah Devleti" olarak adlandırılan tip ortaya çıkmıştır. Esping-Andersen'in refah devleti tipolojisi hakkındaki tartışmaların bir ürünü olan kavram, eski diktatörlüklerin ya da batılı olmayan ülkelerin (Japonya gibi) karakteristik özelliklerini (Örneğin; perakendeci küçük aile şirketlerine sağlanan koruma v.b.) basit olarak yakalamaya yöneliktir (Eski Doğu Bloğu Ülkeleri gibi). Ülkelerin bu tipinde refah sağlayan hizmetler, piyasa ve devletten çok aileler tarafından sağlanmaktadır. Bununla birlikte bazı iktisatçılar Batı Asya Ülkeleri için Japonya'yı da içermek üzere Esping-Andersen tipolojisini kullanarak kategorize etmişlerdir. Esping-Andersen tipolojisi aynı zamanda Japonya'yı refahın öngördüğü ve sosyal güvenlik sisteminin özellikleri temelinde

muhafazakâr-işbirlikçi olarak kategorize etmekte ve aynı zamanda bir bütün olarak liberal refah devleti ve muhafazakâr işbirlikçi tipinin bir karışımı olarak ele almaktadır. Onlar aynı zamanda ataerkil ve Konfüçyüs düşüncesini Avrupa'daki muhafazakâr ve Hıristiyan düşüncesinin temelinde olan diğer öğeler gibi, Japonya'daki refah devletinin inşasında ikame etmektedirler. Elde edilen bilgiler Japonya'nın muhafazakâr-işbirlikçi bir yapıda olduğunu göstermektedir. Esping-Andersen'in metalaştırma ölçütü Kanada ve İngiltere'de benzerdir ve bu kapsamda Japonya da Liberal Refah Devleti olarak ele alınmaktadır. Bu geleneğin temsilcileri genel olarak Japonya'yı diğer iki kategoride ele alsalar dahi son değerlendirmelerinde Japonya'nın liberal ve muhafazakâr işbirlikçi olduğu gerçeğini kabul etmektedirler (Chung ve Muntaner, 2006: 2).

Refahın dağıtım şekillerinde de farklılıklar söz konusudur. Devlet, sosyal refah hizmetlerini kendisi üretebilir ve alıcılara ücretsiz arz edebilir veya malların özel sektörde üretilmesi için sübvansiyon sağlayabilir veya bireylerin kendi satın almalarını sağlamak için destek verebilir (Barr, 2004: 6-7). Refah devletleri çeşitli sistemlerin kombinasyonuna sahip olabilirler. Gerçek dünyada sınırlı sayıda sistem kombinasyonu olduğu varsayılırsa sistem birleşimlerinin nedenlerini/sonuçlarını gözden geçirmek ve sistemin hangi koşullar altında geliştiğini veya hangi başarılı politikalarla büyüdüğünü araştırmak gerekmektedir (O'Connell, 1991: 532-534).

2.1. Küreselleşme ve Refah Devletinde Değişim

İtalyan İktisatçı Geminio Montanari'nin "paranız varsa, insanların hayvanların ya da toprağın ürettiği her şeye sahip olabilirsiniz; herkes bir başkasıyla iletişim kurabilir; dünya da tek bir kenttir" şeklinde ifade ettiği (George, 1997: 20-21) küreselleşme yeni bir söylem olmayıp refah devletlerinde önemli etkilere yol açmış ve sosyal politikaların yeniden gözden geçirilmesine neden olmuştur. Sosyalist seçeneğin çökmesi, ekonominin küreselleşmesi ve ulus devletlerindeki göreceli azalma refah devletinde II. Dünya Savaşı'ndan beri sosyal politika ve sosyal refahla ilgili temel düşünce ve varsayımların tekrar gözden geçirilmesine yol açmıştır (Mishra, 1999: 1).

Refah devletinin yeniden yapılandırılması için yapılan tartışmalar, küreselleşme ve değişen uluslararası ekonomiler çerçevesinde olmaktadır. Küresel ölçekteki piyasa odaklı değişimin, uluslararasılığı ve sınır ötesi ekonomik aktivitelerin ulus devletlerin egemenliklerinin ve etkinliklerinin azalmasına eşlik ettiği; küresel ekonomik güçlerin ulus devletlerin ekonomik ve sosyal politikalarını belirlemede onları bağımlı hale getirdikleri ve güçlerini sınırlandıkları ileri sürülmektedir (Surender, 2004: 8).

Yeni uluslararası iş bölümünün Kuzey'de refah devletine zarar vereceği ileri sürülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler çok büyük bir oranda ucuz işçi kullanarak gelişmiş olan ülkelerdeki emek güvenliğini tehdit etmektedirler (Pergher, 2007: 1). Teknolojik değişim, düşük nitelikli işçileri işsiz bırakmakta böylece onların refah devleti hizmetlerine bağımlılıkları artmaktadır. Ekonomik serbestlik ve liberalizasyon uygulamaları, devletin yeterliliği başarılı bir uluslararasılaşma için ön şart olarak görülmekle birlikte siyasi liderler küresel akımlardan devletlerin yeterince yardım alamadığı imajını sık sık dile getirmektedirler. Linda Weiss'in işaret ettiği gibi "...hükümetler her nasılsa kontrol edemedikleri küresel ekonomik trendlerden güçlenerek seçmenlerini genişletmek amacıyla politika yaparlar. Onlar küreselleşme altında güçsüz olduklarını ifade ederler ve küreselleşmenin yıkıcı sosyal sonuçlarını görmezden gelerek ekonomik entegrasyonu sağlama amacı taşırlar" (Weis, 1997: 16; Pergher, 2007: 1).

Sosyal standartlardaki tercihler devletlerin güçlerinin azalmasından dolayı bozulmaktadır. Küreselleşen bir ekonomide devletler daha zayıf ve değersiz kalabilmektedirler. Ülkelerin giderek daha rekabetçi olması ve bunun da özellikle kemer sıkma politikalarında yoğunlaşması, sosyal koruma standartlarının düşmesine neden olmaktadır. Bu açıdan sosyal standartların uluslararası bir şekilde korunması gerekmektedir (Mishra,1999: 121).

2.2. Küreselleşme ve Sosyal Politika

Harcamaların sadece alt gelir gruplarındaki kişilerin yanında toplumdaki bütün kesimleri kapsamı, aile yapısının değişmesi, nüfusun giderek yaşlanması ve işsizliğin düşürülebilmesi refah devletlerindeki değişimin başlıca belirleyicileri olmuştur. Özellikle nüfusun yaşlanmasıyla birlikte emekli maaşlarının bütçe içindeki payının giderek artacağı ve sağlık harcamalarının GSYİH içinde payının daha da yükseleceği öngörülmektedir. Nüfusun yaşlanmasıyla ortanca seçmen, emeklilik çağına girecek ve onun desteği katkı sağlayan pozisyondan yararlanan pozisyona dönüşebilecektir. Sonuçta kamunun finanse edeceği bu tür refah harcamaları yaşlanmayla birlikte artış gösterecektir (Bkz.; Simonovits, 2007: 1-2). Birçok iktisatçı tarafından küreselleşme, ulus devletlerin sosyal standartlarını azaltmaya zorlayan bir güç olarak görülmektedir (Jerger, 2002: 2). Küreselleşmenin sosyal refah politikalarına etkisi konusunda başlıca üç yaklaşım şunlardır (Genschel, 2004: 615-629):

(i). *Küreselleşmeyi refah devletlerindeki krizlerin nedeni olarak gören Küresel Okul Anlayışı'na göre, küreselleşme "kapitalist" ekonomilerde temel dönüşümdür ve bu durum refah devletini tehlikeye atabilir; uluslararası rekabet, refah devletinin geleceğine ve etkinliğine zarar verebilir. Dolayısıyla ulusal ekonomiler uluslararası piyasalara açılınca refah devletleri küresel rekabete uyum sağlamada zorlanabilir, sosyal refah harcamalarında kısıntıya gitmek zorunda kalabilirler.*

Ekonomik, politik ve ideolojik bir fenomen olan küreselleşmenin refah devletini olumsuz etkilediğine dair Küresel Okul Anlayışı'nu destekleyen bazı görüşler de şunlardır (Mishra, 1999: 15-16):

- *Küreselleşme, tam istihdam ve ekonomik büyüme amaçlarını gerçekleştirmek için ulusal hükümetlerin güçlerine zarar verebilir.*
- *Küreselleşme emek piyasalarının esnek olması yoluyla ücretlerde ve çalışma koşullarında eşitsizliklerin artmasına yol açabilir. Küresel rekabetin, sermaye akışkanlığının artışı ücretlerde ve çalışma koşullarında bozulmaya neden olabilir.*
- *Küreselleşme, kamu açıklarının ve borçlarının azalmasına öncelik vererek devletin temel hedefi olan vergilemeyi düşürerek sosyal koruma sisteminin ve sosyal harcamaların aşağı doğru azalmasında etkili olabilir.*
- *Küreselleşme özellikle ulusal birliğe zarar vererek sosyal korumanın ideolojik desteğini güçsüzleştirir.*
- *Küreselleşme güç dengesini emek ve devletten sermayeye kaydırarak sosyal ortaklığı zayıflatabilir.*
- *Küreselleşme yoksulluğu ortadan kaldıramadığı gibi aksine yoğunlaştırabilir ve daha varlıklı bir kesim oluşturabilir.*
- *Küreselleşme, ulus devletlerin seçenek tercihlerine karşı çıkabileceğinden refah devleti politikalarına önem veren ideoloji son bulabilir.*
- *Küreselleşmenin mantığı, demokratik politikalarla ve ulusal birlik mantığıyla çelişebilir; sosyal politika, küresel kapitalizm ve demokratik ulus devletleri arasında önemli bir çatışma konusu olarak ortaya çıkabilir.*

(ii). *Şüpheliler, küreselleşmenin refah devletini olumsuz olarak etkilediğine inanmamakta, uluslararası ekonomik bağımlılığın artmasının ulusal politikaları sınırlandırdığına dair bir*

kanıtın olmadığını aksine küreselleşmenin refah devletinde istikrarı sağladığını ileri sürmektedirler. Sonuçta küreselleşme, refah devletlerindeki krizlerin nedeni olmayıp, refah devletinde kaçınılmaz bir değişimi sembolize eder; politika yapıcılarına ve seçmenlere var olan düzenlemeleri tekrar değerlendirme olanağı sağlar.

(iii). Revizyonistlere göre, sorununun kaynağı küreselleşme değil refah devletinin kendisindedir. Küreselleşme, refah devletlerinde oluşan sorunların sonucu ve aynı zamanda çözümün bir parçasıdır. Nitekim uluslararası piyasalar, hükümetlere refah dinamiklerini kontrol etme olanağı sağlar. Küreselleşme refah devletlerinde sıkıntıya neden olmaz aksine bu sorunların çözümüne yardımcı olur. Onlara göre (Genschel, 2004: 628):

- Refah devleti kendi kendini fonladığı için ekonomiyi yavaşlatabilir.
- Sosyal kurallar ve düzenlemeler emek piyasasında ücret oluşumunu bozarak ekonomik büyümeyi yavaşlatabilir. Bu süreç iki şekilde gerçekleşebilir:
 - * Refah devleti yaptığı düzenlemelerle emek arzını sınırlandırarak işsizliğin artışına katkı sağlayabilir. Özellikle emek piyasasında düşük ücret alanları ve hiç ücret almayanları fonlayarak emek talebini azaltabilir.
 - * Refah devleti yaşlılar için sağlık bakımı ve gelir yardımı sağlar. Örneğin; AB’de sağlık bakımı giderleri ve emekli maaşları toplam sosyal güvenlik harcamalarının 4/5’ini oluşturur. Sonuçta insanların daha uzun yaşamalarına rağmen çocuk yapma eğilimi azalabilir.

Bütün bu yaklaşımlar içinde “küresel okul” taraftarlarının düşüncesi daha çok destek bulmuştur. Nitekim küreselleşmeden önce devletin kapasitesi sosyal talep ve beklentileri karşılarken küreselleşmeyle birlikte bunları karşılama kapasitesi düşmüştür. Özellikle firmaların hızla artan rekabeti ve sermayenin akışkanlığının artışı kamu gelirlerini azaltarak sosyal politikaları etkilemiştir (Kite, 2004: 214-215). Firmalar artan rekabetten dolayı maliyetlere daha duyarlı hale gelmişler ve bu yüzden de refah programlarını içeren programlara daha az destek sağlamışlar özellikle devletin belirlediği asgari ücret oranlarına karşı çıkmışlar ve emek piyasaları için verilen destek programlarını istememişlerdir.

Nitekim neo-liberal politikaların artışı ülkenin vergi gelirlerini azaltabilmekte ve böylece devletin yüksek faizle borçlanarak yatırımları ertelemesine neden olabilmektedir. Uygulanan politikalar Charles Lidblom’un ifade ettiği “piyasalar hapisane gibidir” sözünü doğrulamaktadır (Bknz.; Rudra, 2002: 414). Ayrıca, sermaye üzerindeki vergi yükü giderek azalmaktadır. Dünya devletlerinin refahı minimal yeniden dağıtım ve sosyal korumayla karşı karşıya kalmaktadır (Genschel, 2004: 623). Son yıllarda nitelikli işçilere oranla niteliksiz işçilerin artışı ve çok sayıdaki emek nüfusu emek piyasalarının organize olmasını zorlaştırmış, işçilerin refah yardımlarını almada başarısız olmalarına neden olmuştur (Rudra, 2002: 415-435). Küreselleşme refah devletlerinin sonunu mu getirmektedir sorusunun cevabı kesin bir şekilde verilememektedir. Uluslararası alanda kemer sıkma/daha az sosyal harcama sesleri ve ulusal alanda daha fazla harcama/ sosyal güvenlik sesleri refah devletinin gelişimini belirlemektedir (Kite, 2004: 215-216). Aşağıdaki tabloda ekonomik açıklık ve yerel direncin birleştirildiği basit bir model verilmiştir. Açıklığın düşük veya yüksek; direncin, güçsüz veya zayıf olabildiği modelde dört olası durum vardır, her birisi farklı açık ve direnç karışımlarını göstermektedir.

Yerel Kaynakların Direnci

		Güçlü	Zayıf
Ekonomik Açıklık	<u>Yüksek</u>	Direnç Açık 2 <i>Ekonomik Performans: Zayıf</i>	Sosyal Harcamaların Kısılması Açık 1 <i>Ekonomik Performans: İyi</i>
	<u>Düşük</u>	Direnç Kapalı 4 <i>Ekonomik Performans: Benzer veya Daha Kötü</i>	Sosyal Harcamaların Kısılması Kapalı 3 <i>Ekonomik Performans: İyi veya Daha İyi</i>

Kaynak: (Cynthia, 2004: 216).

İlk duruma bakıldığında yerel direnç zayıf, sosyal harcamaların azaltılmasına karşı sınırlı bir direnç söz konusudur (Bölüm 1 ve 3). Birinci bölümde ekonomik açıklık yüksek, yerel kaynakların direnci zayıftır. Ekonomilerin dışa karşı daha açık olması, ülkeye daha çok uluslararası sermayenin gelmesi demektir. Yerel direnç olmadığında sosyal harcamaların kısılması için daha büyük bir baskı olacağından ekonomik performans iyidir. İkinci bölümde ekonomik açıklık, düşük ve sosyal harcamaların kısılması söz konusu değildir. Yerel direnç olmasa bile ekonomik anlamda daha az açıklık sosyal harcamaların kısılması için baskı oluşturmayacaktır. Ekonomik performans birinci bölüme göre iyi veya daha iyi olabilir. Diğer bölümde ise yerel kaynakların direnci daha güçlüdür (Bölüm 2 ve 4). Bu durum, sosyal harcamaların kısılmasına karşı büyük bir yerel direncin olduğunu gösterir. İkinci bölümde ekonomik açıklık yüksektir, sosyal harcamaların kısılması için talep fazla olmasına rağmen buna karşı daha fazla yerel direnç ekonominin zayıf olmasına yol açmaktadır. Dördüncü bölümde ekonomik açıklık, düşük olduğundan sosyal harcamaların azaltılmasına dair bir talep söz konusu değildir. Harcama azaltılmasına güçlü bir yerel direncin olduğu bu konumda ekonomi ikinci bölümdekiyle aynı veya daha kötü olabilmektedir. Analize göre yerel kaynakların direnci göz önüne alınmazsa refah devleti harcamaları daha benzer görülmektedir. Bu durum sosyal harcamaların daha da azaltılması anlamına gelmektedir.

2.3. Sosyal Refah Harcamalarının Artışı

İngiltere’de sanayi mevzuatı ile başlayan ve Almanya’da sosyal sigortacılığın gelişmesiyle devam eden sosyal politikalar özellikle II. Dünya Savaşı’ndan sonra hızla artış göstermiştir. “Beşikten Mezara Refah Devleti” (Powell, Hewitt, 1998: 5) anlayışı çoğu gelişmiş ülkede görülmeye başlamış, çok daha fazla refah harcaması yapılmıştır. Devletin sorumluluğu “vatandaşlarını ekonomik sorunlara karşı korumak ve onlara belli bir refah sağlamak” olarak görülmüştür (Rudra, 2002: 416). Özellikle gelir dağılımındaki adaletsizlikleri gidermeye çalışan politikalar küreselleşme kadar etkisini sürdürmüştür.

Esping Andersen, refah devletinin kavramlaştırılmadığını ve sosyal amaçlara adanan kamu harcaması seviyesi bakımından anlaşılmadığını iddia etmektedir, çünkü bütün harcamalar eşit bir şekilde yapılmamaktadır. Sosyal harcamaların bizzat kendisi çatışmanın (ihtilafın) merkezinde yer almaktadır (Hinrichs, 1992: 200-202).

Refah devletinin gelişiminin ve finansmanının gerektirdiği yeniden dağıtım derecesinin sosyo-ekonomik sınırı konusunda 1974’te Giscard d’Estaing, zorunlu kesintilerin GSYİH’nın % 40’ını aşması durumunda “büyük bir toplumsal değişim”in söz konusu olabileceğini ileri sürmüştür. 19. yüzyılda Leon Say’dan 20. yüzyılda Colin

Clark'a dek sosyal harcamalarda yeni bir artışın sistem açısından yapısal olarak katlanılamaz olarak gören birçok iktisatçı olmuştur. Gerçekte bu sınırların sürekli genişlemesine karşın bu iktisatçıların her biri refah devletinin sınırlarına halihazırda varıldığını düşünmekteydiler. Bu geçmişe yönelik saptamayı geleceğe yöneltebilir ve tam tersine bu sınırlarda yeni bir genişleme öngörülebilir (Bkz.; Rosanvallon, 2004: 2-18).

2.3.1. Refah Harcamalarının Pozitif Yönü

Sanayileşmiş toplumdaki refah devletinde kamuoyu, sosyal boyutun öneminin vurgulanmasında ve sosyal standartların oluşumunda çok önemlidir. Dikkate değer bir gerçek, eğitim harcamaları ve emekli maaşları gibi evrensel programlarla sosyal programların popülaritesinin sürmesidir. Sosyal standartların ülkelerde hızla artışı kıyaslama şeklinde olmuş, zaman içinde süregelen bu davranışlar bütün Batı ülkelerinde yaygınlaşmıştır (Mishra, 1999: 121).

Sosyal harcamaların yaygınlaştığı ülkelerde farklı refah uygulamaları görülmeye başlanmıştır. Her bir refah devletindeki uygulamalar farklı sonuçlara yol açmıştır. Örneğin; Chung ve Munater, 1960'dan 1994'e kadar olan refah harcamalarının arttığı dönemde; sosyal demokratlar, Hıristiyan demokratlar, liberal ve ücret kazancı elde eden refah devletleri olarak 19 sanayileşmiş ülkedeki sağlık göstergelerini incelemişlerdir. Bununla birlikte refah devletinin farklı tiplerini analiz ettikleri çalışmalarında, çıktı değişkenleri olarak bebek ölüm oranları ve doğum oranlarını ele almışlardır. Çalışmada 39 yıllık dönem analiz edilmiş, sosyal demokrat ülkelerin özellikle de düşük bebek ölüm oranı ve düşük ağırlıklı bebek doğum oranı açısından diğer ülkelerle karşılaştırıldığında gözle görülür düzeyde daha iyi sağlık statüsüne sahip nüfus görünümüne sahip oldukları gözlenmiştir. Bebek ölüm oranları bakımından % 20'lik bir fark refah devleti uygulamaları ile açıklanırken, düşük ağırlıklı doğum oranlarının % 10'luk kısmı ise yine refah devleti olgusu ile açıklanmıştır (Chung, Muntaner, 2006: 1).

Refah devletinde özellikle istihdam, ücretler, barınma, beslenme, giyim, sağlık için yapılan harcamalarla; aile ilişkilerinin istikrarı, toplumsal davranışlar, düzenlilik, dürüstlük, kanunlara uyma, topluluğun bütününe sadakat, suçluluğun azalması gibi sonuçlar arasında bir nedensellik sürecinin kurulması gerekmektedir (Bkz.; Linbeck, 2004: 154).

2.3.2. Refah Harcamalarının Negatif Yönü

Sosyal refah düzenlemelerinin artışıyla birlikte giderek yoğunlaşan devlet müdahalesi, toplumda direnmeye yol açarak değişime karşı bir yapı ortaya çıkarmıştır (Chavalier, 1983: 98). Hızlı büyüme ve düşük oranda işsizliğin yaşandığı, vergi veren çalışan kesimin sistemden yarar sağlayanlara (emeklilere, işsizlere) oranla yüksek olduğu bir dönemden sonra refah devleti dünyanın genelinde sorunlarla karşılaşmaya başlamıştır (Freeman, 1996: 32). Bu değişim "modern dinazorluğa dönüşüm" olarak ifade edilmektedir (Bkz.; Meny, Knapp, 1994: 12-14). Refah Devleti adeta "Transfer Devleti"ne dönüşmüş, gelir dağılımında önemli değişiklikler gerçekleşmiş, bu dağılımlar genellikle zenginden yoksula doğru değil, benzer yaşam standartlarına sahip insanlar arasında gerçekleşmiştir (Snower, 1993: 701). Nitekim artan harcamalar ülkelere sosyal maliyetler yükleyerek özellikle sosyal güvenlik sistemlerini etkilemiştir.

Sosyal refah harcamalarının negatif etkileri de söz konusu olabilmektedir. Örneğin (Aktan, 1995: 75-76):

- *Çalışma gayreti üzerine olumsuz etkilere yol açarak kendisini sosyal güvenlik koruması altında gören bireyler, daha fazla çalışma yerine boşta kalmayı yani aylıklığı tercih edebilirler.*
- *Toplam tasarruflar üzerinde olumsuz etkiler oluşturarak ekonomik açıdan kendisini devletin güvenliği altında gören bireylerin geleceği için tasarruf yapması söz konusu olmayabilir.*
- *Ekonomik ve sosyal hakların kötüye kullanılmasına yol açarak her şeyi devletten bekleyen bir baba devlet anlayışını kurumsallaştırabilir. Başlangıçta ekonomik ve sosyal hakları hak etmeyen bazı kesimler zamanla siyasal rekabet süreci içerisinde hak etmediği yardımları alabilirler.*
- *Sosyal refah harcamalarının vergi ile finansmanı toplumun vergi yükünü artırabilir.*

Birçok ülkede sosyal refahın finansmanı, artırılan vergiler şeklinde olmuş, artan vergiler çarpık bir vergilemeyi getirmiştir. 1970'lerden itibaren Keynezyen ekonominin etkisiyle artan kamu harcamaları büyük boyutlara ulaşmış, vergi gelirleri düşmüş ve bütçeler daha büyük oranlarda açık vermeye başlamıştır. 1990'lı yılların başlarında OECD ülkelerinde vergi ve yardımlar ortalama GSYİH'nın % 38'ini, sosyal harcamalar da GSYİH'nın % 22'sini oluşturmuştur (Mishra, 1999: 121). Zengin ülkelerde harcamaların finansmanı için kabul edilebilir seviyede bir vergi geliri söz konusu iken gelişmekte olan ülkelerde harcamaların finanse edilememesi, borçlanmayı artırmış ve ekonomik krizleri tetikler hale getirmiştir. Gelişmiş ülkeler açısından da benzer sorunlar görülmüştür. Nitekim geniş refah uygulamalarına sahip Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, ulusal gelirden gittikçe azalan kamu payı ile "yoksullukla savaş" politikasını sürdürebilme ve gelir dağılımını düzenlemede önemli mali sorunlarla karşılaşmaktadırlar (Freeman, 1996: 36).

"İşsizlik Kapanı" ve "Yoksulluk Kapanı" kısmen insanların, işsizlik sigortası ve refah ödemelerinin, konut ve besin yardımının aniden kesilmesinden/iş bulduklarında da gelir vergilerinin hemen uygulanmasından kaynaklanmaktadır. Bu anlamda çoğu hükümetin refah devleti politikaları, yoksul insanların çoğunu emek gücü havuzuna itmekten caydırmakta ve onları vergi ağının dışındaki düşük maaşlı kayıtdışı ekonomi işlerine girmeye teşvik etmektedir (Snower, 1993: 713). Eğitim, sağlık, konut, sosyal güvenlik, tam istihdam, gelir dağılımı gibi sosyal politika ve sosyal refah hizmetleri geliştikçe, refah devletinin kurumsallaşan bu hizmetleri, vatandaşlar tarafından "bir refah hakkı" olarak görülmeye başlanmakta, vatandaşların devletten beklentileri sürekli artmaktadır (Özdemir, 2005: 161). Sosyal yardım alanların daha fazlası için sürekli yarışta bulunmaları ve gerekmediği halde sosyal harcama talep etmeleri yardımların ekonomik etkinliğini azaltmaktadır. Örneğin; "Kayıt dışı ekonomide işçiler işsizlik yardımları aldıklarında, diğerleri de evlerini boyamak, yazlıklarını tamir etmek, hasta yakınlarına yardım veya bir tatil için desteklenmelerini isteyebilmektedirler" (Linbeck, 2004: 160; Bkz.; Brodin, 1993).

Son yıllarda sosyal refah harcamalarının işçilerin refah düzeyini etkileyip etkilemediğine dair yapılan çalışmalarda özellikle savaş sonrası dönemde işçilerin sosyal kazanımlarında artış olduğu, işçi sınıfının devlet tarafından sübvansede edildiği ileri sürülmektedir. Fakat yapılan çalışmalarda sosyal refah harcamalarından yararlananların ödediği vergilerin ya değerlendirme dışı bırakıldığı ya da ciddi ölçüde azımsandığı ortaya çıkmaktadır. Sonuçta işçilerin devletten elde ettikleri kazançların, ücretlerine net bir artış anlamına geldiği ortaya çıkmıştır. Gözlemlenen kazançların bir bölümü hatta tamamı işçilerin ödediği vergiler tarafından karşılanabilmektedir.

İşçilerin sosyal sübvansiyonu yerine, devletin işçiler tarafından sübvansiyonu söz konusu olmaktadır (Shaikh, Tonak, 1988: 44). Yapılan işlem toplam geliri etkilemeyip sadece gelir dağılımını haneler arasında değiştirmekte, sisteme getirilen ek bir yük söz konusu olmamaktadır.

2.3.3. Refah Harcamalarında Yeni Yaklaşım

Refah harcamaları konusunda piyasanın mı yoksa devletin mi başarılı olacağı sorusu akla gelebilir. Nitekim piyasa başarısızlıklarının varlığı, devlet müdahalesini haklı çıkarmak için yeterli olmadığı gibi devlet başarısızlığının varlığı da devletin piyasaya müdahale etmemesini haklı çıkarmak için yeterli bir neden değildir. Buradaki önemli olan refah devleti hizmetlerini sağlamada tek başına devlet girişimleri ile özel girişimin karşılıklı avantajlarının neler olduğudur (Snower, 1993: 701).

Son yıllarda sosyal politikalar konusunda “Üçüncü Yol” olarak ifade edilen anlayışta, sosyal refahın sağlanmasında sadece devletin değil aynı zamanda ailenin, gönüllü organizasyonların ve piyasanın da etkin olması gerektiği; gönüllü organizasyonların özellikle yoksul insanlara ulaşmada pek çok kamu kurumundan daha etkin ve az maliyetli hizmet sağlayabileceği ileri sürülmektedir (Surender, 2004: 4-5; Edwards, Hulme, 1996: 961). İlke olarak özel, yarı özel ve gönüllü tedarikçiler daha önceden sadece devletin yer aldığı alanlara doğru yönelmeye başlamışlardır. Kamu ve özel hizmetler arasında çizgi, yeni yarı-devlet ekonomisi acentaları oluşturuldukça giderek daha bulanıklaşmaktadır (Powell, Hewitt, 1998: 7; Bknz.; Özdemir, 2005). Yeni yaklaşım idari yapıları merkez dışına iterken sorumlulukları daha yerel idarelere bırakıp kâr amacı gütmeyen kurumları ön plana çıkarmaktadır. Bu bakımdan sosyal sorumluluklar sadece devletin sorumluluğundan çıkıp geniş organizasyonların sorunu haline gelmekte, devlet mağdurların sığınabileceği son çare olmaktan çıkmaktadır (Lazar, Stoyko, 1998: 32-33).

3. Ülkelerdeki Farklı Refah Harcama Politika Uygulamaları

Refah devletleri sanayileşme seviyesi, şehirleşme, ekonomik büyüme nüfustaki yaşlı insanların payı çalışan sınıfın büyüklüğü ve devlet bürokrasisini etkilemesi gibi değişkenlerden dolayı farklılık gösterebilmektedir. Örneğin; para ve mal yardımlarını soruşturan ve refah alıcıları ile diğerleri arasında güçlü bir sınıf farklılığının (katmanlaşmanın) olduğu refah devleti şekli olan Amerika, liberal sistemin ilk örneğini oluşturur ve bu sistemde refahın oluşturulmasında piyasa güçlü bir role sahiptir. Sosyal hakları koruyan ve yapılan yardımların sağlanan katkılarla çok ilgili olmadığı refah devleti olan Alman refah devleti statükoyu koruyan, yeniden dağıtıcı, katı sosyal planların olduğu ve geleneksel aileyi koruyan sosyal taahhütler içeren muhafazakâr sistemin ilk örneklerindedir. İsveç’in temsil ettiği sosyal demokrat yaklaşım ise orta sınıfa bile göz alıcı yardımların yapıldığı, yüksek sayıdaki yardımları finanse etmeyi bir hak olarak gören ve tam istihdamı zorunluluk olarak gören bir refah devletidir (Hinrichs, 1992: 200-202).

Refah harcamaları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklılık göstermektedir. Özellikle geçtiğimiz çeyrek yüzyılda güçlü emek piyasası ve demokrasinin refah harcamalarını olumlu etkilediği, gelişmiş ülkelerde ortalama olarak GSYİH’nin 3/5’inin sigorta ve sosyal güvenliğe harcadığı gözlenmiştir (Bkz.; Rudra, 2002: 436).

Gelişmiş ülkelerde bile farklı refah uygulamaları söz konusu olabilmektedir. Nitekim Almanya’ya göre, Danimarka ve Hollanda da esaslı reformlar yapılmaktadır. Artan

uluslararası rekabet Almanya'daki refah devletinin yeniden yapılandırılmasını öngörmektedir (Bkz.; Cox, 2001: 496).

3.1. İsveç

Modern refah devletine örnek oluşturan İsveç, büyük merkezileşmiş kurumlarıyla, büyük ölçekli transferleriyle, gelire ilgili eşitsizliği azaltıcı, yoksulluğu önleyici yardımlarıyla ve sosyal risklere karşı sağladığı sigorta ile diğer refah devletlerinden farklı bir model oluşturmaktadır. İsveç, geleneksel işçi sınıfı ile beyaz yakalıların her ikisine fayda sağlayan, evrensel refah devletinin kurumsallaştığı bir sistemdir. İsveç'teki refah devleti önemli başarılarla sahiptir. İsveç, yaşam kalitesi, kamusal sağlık ve eğitim durumu göstergeleri bakımından dünyadaki en iyi ülkedir. İsveç, düşük seviyedeki emek mücadelesi ve yüksek istihdamıyla siyasi açıdan istikrarlıdır. Yüksek seviyedeki ekonomik ve cinsiyet eşitliğinin yanında beşeri sermayenin yaratılması ve korunması konusundaki kamusal destek İsveç Modeli'nin özelliklerini oluşturmaktadır. Bu model, önemli avantajlar sağlayarak piyasa sürecine yüksek kamusal müdahaleden meydana gelen etkinlik kayıplarını da dengelemekte, özel piyasaların sigortalamadığı riskleri içermekte (yeni doğan çocuklara veya eğitimsiz ailelere), emek piyasasına yüksek sayıda kadın, azınlık ve göçmenlerin etkin bir şekilde katılımını gerçekleştirmekte ve yüksek seviyede sosyal güvenlik sağlayarak daha fazla risk alınmasını sağlar. İsveç'in mali ve mali olmayan konulardaki özellikleri şu şekilde özetlenebilir (Thakur v.d., 2007):

- *Toplumun arzu ettiği seviyede gelir eşitliği ve servet dağılımını korumak için piyasaya aktif ve geniş bir devlet müdahalesi vardır.*
- *Sosyal sigorta sözleşmeleri, geniş çaptaki riskleri ve gelir ikamelerini içine almaktadır.*
- *Yüksek seviyedeki vergileme ve sosyal sigorta primleri büyük çaptaki gelir transferlerini, kamusal tüketimi karşılamak içindir.*
- *Merkezileşmiş kurumlar/yapılar özel sektör ve kamu sektörü arasında etkin bir birlikteliği gerçekleştirirken, hizmet odaklı kamu sektörü sadece finansman sağlamamakta aynı zamanda sosyal hizmetlerin karşılığını (tedarikini) da sağlamaktadır.*
- *Emek piyasası dışında da geniş bir düzenleyici ve denetleyici müdahale söz konusudur.*
- *Ücret ve çalışma koşullarının olduğu merkezileşmiş bir pazarlık (görüşmeler sadece sahip olduğu işçi kapasitesiyle katılan devleti değil, işverenleri ve sendikaları da içine alır) tam istihdamı, istikrarlı emek gelirini ve uyumsuzluğun barışçıl bir şekilde çözülmesini amaçlar.*
- *Aşırı kamusal istihdam sağlık bakımına ve eğitime yoğunlaşır.*
- *Yatırımlarda kamunun payı büyüktür.*

İsveç sosyal demokrat refah devleti, vatandaşlık temelinde evrensel yardımları karakterize eder, yüksek standartlarda fayda ve hizmetler sunarak özel refah piyasalarına çok küçük roller verir (Hinrichs, 1992: 200-202). Refah devletinin devamını sağlayan vergi yükü bütün dünya ülkeleri arasında İsveç'te en fazladır. Sermayenin uluslararası değişkenliğinden vergi yükü genellikle emek üzerinde kalmaktadır. İsveç'te, emek üzerindeki vergi yükü ve sosyal sigorta primi OECD ülkeleri arasında en fazladır. İsveç'te cömert refah yardımları emek arzı üzerinde teşvik edici olmayan etkiler oluşturmakta, kayıt dışı ekonomiyi artırmaktadır. Kayıt dışı ekonomi İsveç'te GSYİH'nin % 5'i ile % 19'u arasında tahmin edilmektedir. İsveç'teki merkezileşmiş kurumlar, esneklikten yoksundur ve hızla değişen ekonomik koşullara karşı etkin ve zamanında düzenlemelere engel olmaktadır. Baskı altındaki ücret tarifesi, merkezi ücret pazarlıklarının bir sonucudur ve yüksek nitelikli işçiler için emek teşviklerini etkiler, beşeri sermaye yatırımlarının cesaretini kırar. Aşırı kamusal büyümenin 1970'ten beri İsveç'in zayıf büyüme performansı ile ilgili olduğu

ve bu durumun da OECD ülkeleri içerisinde GSYİH'nin göz alıcı bir şekilde azalmasıyla oluştuğu ileri sürülmektedir. İsveç nüfusu 1980'ler süresince dünyanın en yaşlı nüfusuydu ve bu durum 1990'lardaki krizin altındaki en önemli nedenlerden birisiydi. Vergi gelirlerinin GSYİH'nin % 60'ını geçmesine rağmen yüksek/değişken kamu harcamaları ve transferler 1991'den itibaren büyük kamusal açıklara yol açmış, krizin artışı kamusal borçların GSYİH'nin $\frac{3}{4}$ 'üne ulaşmasına neden olmuştur. Bütçeden ödenen faiz ödemeleri ikiye katlanmış, mali sürdürülebilirliğin devamına ilişkin güven kaybı krizin oluşmasına yol açmıştır. Devletin ekonomide geniş rol alması krizlerden dolayı ekonominin esnek olmasını engellemiştir (Thakur vd., 2007).

Küreselleşme, vergi tabanlı finansmanı sınırlandırarak İsveç modelini değiştirmektedir. Geçmişte yüksek seviyedeki vergileme, kamu sektörünün ekonomide geniş rol oynadığı, sosyal güvenlik hizmetlerinin sağlandığı ortamın sürdürülebilirliğini mümkün kılmaktaydı. Mali tabanlı bu strateji giderek zayıflamakta, sonuçta İsveç modeli vergi yükünü ve kamu harcamalarını azaltmaya, uzun dönemde istihdamı genişletip mali pozisyonu iyileştirmeye, vergi tabanını genişletip gerekli bütçe transferlerini azaltmaya zorlanmaktadır.

3.2. Avrupa Ülkeleri ve ABD

Refahın dağıtılması konusunda Amerika ile Avrupa ülkeleri arasında önemli farklılıklar görülmektedir. Gelirin yeniden dağıtımı Avrupa'da Amerika'ya göre daha fazladır. Aslında ABD, AB standartlarına göre değerlendirildiğinde bir refah devleti değildir. Ancak bu durum asla ABD'nin sosyal refah politikalarının olmadığını ifade etmemektedir. Nitekim ABD'de sosyal sigorta ve sosyal yardım boyutlu olan refah programları yanında geliri belli bir düzeyin altında olan ailelere doğrudan doğruya ödenecek negatif gelir vergisi uygulaması da söz konusudur. Güçlü sosyal refah programlarının olduğu AB'de de rekabetçi kanunlar ve iş kanunları arasında önemli gerilimler söz konusudur.

1995 verilerine göre ülkelerin sosyal programlarına yaptıkları harcamaların GSYİH'ya oranı Amerika'da % 15,8 iken, AB'de % 25,4'tür. 1999 verilerine göre AB'de toplam harcamaların GSYİH'ya oranı % 47,9 iken, bu oran Amerika'da % 35,1'dir. AB ve ABD'deki sosyal harcamalardaki sözkonusu farklılıklar ekonomik, siyasal ve sosyolojik faktörler açısından değerlendirilebilir (Alesina v.d., 2001: 187-189):

(i). *Ekonomik Faktörler:* Amerika'da gelirler arasında AB ülkelerine göre daha büyük bir eşitsizlik vardır ve gelirin yeniden dağılımında daha yüksek bir çarpıklık söz konusudur. Gelir değişkenliği Amerika'ya göre Avrupa'da daha düşüktür, Amerika'da orta-sınıf ev halkının gelir dağılımını artırma şansı daha fazla bir olasılıktır ki bu da ortanca seçmeni gelirin yeniden dağılımına muhalif yapabilmektedir.

(ii). *Siyasal Faktörler:* Yeniden dağıtım miktarı için yapılan siyasal faktörler; azınlıkların siyasi güç olmasını önleyen veya bireylerin özel mülkiyetlerini koruyan kurumlara odaklanmaktadır. Ülkelerarası karşılaştırmalar göstermektedir ki bu kurumlar yeniden dağılımı engellemektedir. Örneğin; Amerika çoğu Avrupa ülkeleri gibi sosyalist partilerin büyümesini kolaylaştırıcı önemli bir role sahip olamamıştır. Seçim sistemi ve mahkemeleri de içeren siyasal değişkenler önemlidir. Nitekim Amerika'da 2 partinin olması ve orantılı bir temsilin olmaması, güçlü bir sosyalist partinin oluşmasını ve çalışmasını engellemiştir. 2 bölgedeki tarihi ve coğrafik açıdan önemli farklılıklar, örneğin iç savaş ve Amerika'nın 19. yüzyılda sınırlarını açması, birey ve devlet arasındaki ilişkilere farklı bir davranış ve iklim sağlamıştır. Amerika'nın federasyon tipi birbirinden bağımsız bölgeleri, merkezi yeniden dağıtıcı politikaların oluşumunu engellemiştir. Amerika'daki siyasi istikrar 18. yüzyılda mülkiyeti korumak amacıyla oluşturulan kurumlara sağlanmaktadır. Dünya savaşı ve ihtilal ise Avrupa'daki eski monarşik yapıyı

kökünden değiştirmiş, 21. yüzyıl kurumları daha az özel mülkiyeti koruyan fakat daha çok çoğunluk kuralına göre hareket eden bir yapıya dönişmüştür.

(iii). Sosyolojik Faktörler: Amerika'da seçmenlerin büyük bir çoğunluğu yoksullara parasal yardımda bulunmaya istekli olmamakta ve bu yardımların insanları üretkenlikten uzaklaştırdığını, tembelliğe özendirdiğini, devlete politik bağımlılığı artırdığını düşünmekte, ülkede çalışma ile kazanç arasında güçlü bir ilişki olduğuna inanmaktadırlar. Amerika'da ırksal dağılım ve yeniden dağılımın azalmasında önemli rol oynayan yoksullar arasındaki etnik grupların oransal olmayan temsili ve ırksal açıdan bölünmeler bütün dünya çapında yeniden dağılımın önüne engeller getirmektedir. Avrupalıların geneli ise yoksulların yoksul olma nedeninin onların kötü talihlerinden kaynaklandığını düşünmektedirler. ABD'de yoksulluk hakkında inançların belirlenmesinde ırksal ayırım önemli bir rol oynamaktadır. Amerikan tarihindeki yeniden dağılım göstermektedir ki refaha karşı düşmanlık Amerika'daki refah harcamalarının orantısız bir şekilde azınlıklara gitmesinden kaynaklanmaktadır. Amerika'daki sorunlu ırksal ilişkiler, Amerikan refah devletinin kurulamaması için en önemli nedendir.

4. Sonuç

Küreselleşme süreciyle birlikte sosyo-ekonomik sorunlar tarihte olmadığı kadar hızla artmaktadır. Ekonominin hızla küreselleşmesi bir yanda kazananlar diğer yanda kaybedenler yaratmakta ancak özellikle gelişmiş ülkelerde kaybedenlerin çokluğu küreselleşmenin sürekliliğini tehlikeye düşürmektedir. Küresel ölçekte artan adaletsiz refah dağılımını dünyadaki istikrarı ve güveni tehlikeye atmakta, toplumsal barışı bozmaktadır. Tüm dünyada sosyal refah hizmetlerinin büyüklüğü ve artan maliyetinin geleceği hakkında yoğun bir tartışma söz konusudur. Sosyal güvenlik sistemlerinin sürdürülebilirlikleri konusundaki kuşkular, işsizlik, yoksulluk ve yoksullukla bağlantılı sorunlar (dilenciler, sokak çeteleri, evsizler, suç oranlarının artması, şiddetin artması, metalaşma, organ ticareti v.b.) giderek artmakta ve birçok kimsede gelecekteki refahlarının daha da belirsizleşeceği duygusu hakim olmaktadır. Artan risklere karşı azalan koruma ve refah devletinin zayıflaması en fazla yoksul kesimi etkilemektedir. Emek piyasalarında, toplumsal ilişkilerde ve aile yaşamındaki demografik değişimler refah devletlerinde reformu zorunlu kılmaktadır.

21. yüzyılın beraberinde yeni fırsatlar, fakat çok ciddi yeni ekonomik, sosyal sorunlarla geldiğine dair hiç kuşku yoktur. Yapısal bir nitelik kazanan yoksulluk, işsizlik, dengesiz gelir dağılımını tüm dünyada küresel bir sosyo-ekonomik sorun olarak algılanır duruma gelmiştir. Birçok insan küreselleşmeyi işini kaybetme korkusu, azalan ekonomik güvencenin ve artan eşitsizliğin nedeni olarak görerek bir tehdit olarak algılamakta; gelecekte işsizlik, yaşlılık ve hastalık durumunda yetersiz bir korumanın sağlanabileceği yönünde güvensizlik duymaktadır. Dolayısıyla küresel entegrasyon sadece ekonomik zenginliğe odaklanmamalı aynı zamanda küresel ölçekte bütün vatandaşlara yeterli bir yaşam standardı sağlayabilmeli, vatandaşlar arasında sürekli bir eşitliği garanti edebilmeli/ gelir dağılımındaki eşitliği ve tam istihdamı gerçekleştirebilmelidir.

21. yüzyılda yeni tür bir "Refah Devleti" anlayışının geliştirilmesi gereği gündeme gelmiştir. Refah politikalarının yapılabirliği, devletlerin gelir akışı ve refah harcamaları arasındaki ilişkiye bağlıdır. Dolayısıyla, küreselleşme sürecinin giderek hızlandığı günümüzün "Refah Devleti" eskisi kadar cömert olmayacak belki, fakat "küreselleşme mağdurları" 20. yüzyılın son çeyreği kadar sahipsiz de kalmayacaklardır. Toplumu oluşturan bireyler arasındaki dayanışma dokusunun korunması/geliştirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde toplumsal dayanışma duygusunun çözülmesi, sosyal refah hizmetlerinin finansmanında yüksek vergileri/ diğer katkıları ödemek zorunda olan mükelleflerin isteksizliğine neden olabilecek ve

bu durum, refah devletinin içinden daha da çıkmaz bir krize girmesine yol açabilecektir.

Referanslar

- AKTAN, C. (1995). *21.Yüzyıl için yeni bir devlet modeline doğru optimal devlet kamu ekonomisinin ve yönetiminin yeniden yapılanması ve küçültülmesine yönelik eleştiriler*, İstanbul, Tüsiad.
- ALESINA, A., GLEASER, E., SACERDOTE B. (2001). Why doesn't the United States have a European-style welfare state? *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2001, No.2, 187-254.ss.
- BARR, N. (2004). *The Economics of the welfare state*, (4th ed.). New York, Oxford University Pres.
- BELEK, İ. (1994). *Sosyal devletin krizi ve sağlığın ekonomi politiği*, İstanbul, Sorun Yayınları.
- BERGMAN, J. (1996). Avrupa Birliğinde sosyal güvenlik. *Avrupa'da Sosyal Koruma Değişim ve Sorunlar, ETUC-ETUI Konferansı*, (Der.: A. BOSCO ve M. HUTSEBAUT), Brüksel, Avrupa Sendikalar Enstitüsü, Harb-İş Sendikası, 401-405.ss.
- BRODIN, E. (1993). *Sweden's welfare state: a paradise lost taxation without confiscation*, Erişim adresi: <<http://www.fee.org/publications/the-freeman/article.asp?aid=524>>, [Erişim tarihi: 23.08.2007]
- ÇELİK, A. (2005). Refah devletlerinde kriz ve yeniden yapılanma. *İktisat Fakültesi Sosyal Siyaset Konferansları, Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş'a Armağan Özel Sayısı*, 50. Kitap, İstanbul, İÜ Yayınevi, 301-320.ss.
- CHEVALIER, J. (1983). Koruyucu müşfik devlet fikrinin sonu. *Dünya Ekonomisinde Bunalım (Seçme Yazılar)*, (Çevirenler: D. SAĞLAM, M.K. ÇAKMAN), İstanbul, Ar Yayın ve Dağıtım, 101-122.ss.
- CHUNG, H. ve MUNTANER, C. (2006). Welfare state matters: a typological multilevel analysis of wealthy countries. *Health Policy*, Elsevier Ireland, pp.1-12.
- CICHON, M. (1996). Avrupa refah devletini gelecekte de finanse edebilir mi? *Avrupa'da Sosyal Koruma Değişim ve Sorunlar, ETUC-ETUI Konferansı*, (Der. A. BOSCO ve M. HUTSEBAUT), Brüksel, Avrupa Sendikalar Enstitüsü, Harb-İş Sendikası, 75-100.ss.
- COX, H.R. (2001). The social construction of an imperative why welfare reform happened in Denmark and the Netherlands but not in Germany. *World Politics*, 53, 463-98.ss.
- EDWARDS, M. ve HULME, D. (1996). Too close for comfort? The impact of official aid on nongovernmental organizations. *World Development*, Vol.24, No.6, 961-973.ss.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990). *The Three worlds of welfare capitalism*, Oxford, Policy Press.
- FREEMAN, B.R. (1996). Emek, sermaye ve sosyal güvenlik: 21. yüzyıla hazırlanırken. *Avrupa'da Sosyal Koruma Değişim ve Sorunlar, ETUC-ETUI Konferansı*, (Derleyenler: A. BOSCO ve M. HUTSEBAUT), Brüksel, Avrupa Sendikalar Enstitüsü Yayınları, Harb-İş Sendikası.
- GENSCHEL, P. (2004). Globalization and the welfare state: a retrospective. *Journal of European Public Policy*, 11: 4, August.
- GEORGE, S. (1997). Küreselleşme, güç ve sendikaların rolü. *Küreselleşmeye karşı sosyal devletin yeniden yapılandırılmasında sendikaların toplumsal görevi*, Ankara: Harb-İş Yayını, 20-21.ss.
- HICKS, A. (1991). Reviewed work(s): The three worlds of welfare capitalism by Gosta Esping-Andersen. *Contemporary Sociology*, Vol. 20, No. 3. (May), 399-401.ss. Erişim adresi: <<http://links.jstor.org/sici?>>.
- HINRICHS, K. (1992). Reviewed work(s): The three worlds of welfare capitalism by Gøsta Esping-Andersen. *European Sociological Review*, Vol. 8, No. 2. (Sep.), 200-202.ss., Erişim adresi: <<http://links.jstor.org/>>.

- IŞIKLI, A. (1997). *Küreselleşmeye karşı sosyal devletin yeniden yapılandırılmasında sendikaların toplumsal görevi*, Ankara: Harb-İş Yayını.
- JERGER, J. (2002). Globalization, wage setting, and the welfare state. *Journal of Policy Modeling*, 24, 1-18.ss.
- KITE, C. (2004). The stability of the globalized welfare state. *Globalization and the Welfare State*, (Edited by: Bo SÖDERSTEN), New York, Palgrave Macmillan.
- KORAY, M. ve ÇELİK, A. (2007). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de sosyal diyalog*, Ankara, Belediye İş Sendikası Yayını, 75-80.ss.
- LAZAR, H. ve STOYKO, P. (1998). The Future of the welfare state. *International Social Security Review*, Vol. 54, 3/98.
- LINDBECK, A. (2004). An essay on welfare state dynamics. *Globalization and the welfare state*, (Edited by: Bo SÖDERSTEN), New York, Palgrave, 149-171.ss.
- MENY, Y. ve KNAPP, A. (1994). *Government and politics in Western Europe*, (2.bs.), Oxford, Oxford University Press.
- MISHRA, R. (1999). The logic of globalization: The changing context of the welfare state. *Globalization and the welfare state*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- MISHRA, R. (1999). Towards a global social policy. *Globalization and the welfare state*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- OFFE, C. (1991). Reviewed work(s): The three worlds of welfare capitalism by Gosta Esping-Andersen. *The American Journal of Sociology*, Vol. 96, No. 6. (May), 1555-1557.ss., Erişim adresi: <<http://links.jstor.org>>.
- O’CONNELL, Philip J. (1991). Reviewed work(s): The three worlds of welfare capitalism by Gøsta Esping-Anderson. *Social Forces*, Vol. 70, No. 2. (Dec.), 532-534.ss., Erişim adresi: <<http://links.jstor.org/sici?>>.
- ÖZDEMİR, H. (1996). *Toplumsal ihtiyaçların karşılanmasında gönüllü kuruluşların rolü*, Yayınlanmamış doktora tezi. İzmir, DEÜ-SBE Maliye Anabilim Dalı.
- ÖZDEMİR, S. (2005). Refah devletlerinde sosyal harcamaların analizi. *İktisat Fakültesi Sosyal Siyaset Konferansları, Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş’a Armağan Özel Sayısı*, 50. Kitap, İstanbul: İÜ Yayınevi, 153-204.ss.
- PERGHER, R. (2007). Globalization and welfare state. Erişim adresi: <http://tiss.zdv.uni-tuebingen.de/webroot/sp/spsba01_W98_1/denver12.htm>, [Erişim tarihi: 23.08.2007].
- POWELL, M. ve HEWITT, M. (1998). The end of the welfare state. *Social Policy & Administration*, Vol. 32, March, 1-13.ss.
- ROSANVALLON, P. (2004). *Refah devletinin krizi*, Ankara, Dost Yayınları.
- RUDRA, N. (2002). Globalization and the decline of the welfare state in less-developed countries. *International Organization*, Vol: 56, 2, Spring, 411-445.ss.
- SERTER, N. (1994). *Devlet görevlerindeki gelişmelerin sonucu olarak sosyal devlet*, İstanbul, İ.Ü.Yayınları.
- SHAIKH, A. ve TONAK, E.A. (1988). Refah devleti ve sosyal ücret efsanesi ABD, 1952-1985. *Toplum ve Bilim Dergisi*, 40, Kış, 43-55.ss.
- SIMONOVITS, A. (2007). Can population ageing imply a smaller welfare state. *European Journal of Political Economy*. Vol. 23. No. 2. 2007, 534-541.ss.
- SNOWER, J. D. (1993). The Future of the welfare state. *The Economic Journal*, 103: 700–17.ss.
- SURRENDER, L. (2004). Modern challenges to the welfare state and the antecedents of the third way. *Welfare State Change Towards a Third Way?*, (Edited by: J. LEWIS and R. SURRENDER), New York, Oxford University Press, 3-24.ss.
- THAKUR, S., KEEN, M., HORVÁTH, B., CERRA, V. (2007). *Sweden's Welfare State Can the Bumblebee Keep Flying?*, 2003. International Monetary Fund, May 1, 2003, Erişim adresi: <<http://www.imf.org/external/pubs/nft/2003/sweden/index.htm>>. [Erişim tarihi: 23.08.2007]
- WEIS, L. (1997). Globalisation and the myth of the powerless state. *New Left Review*, S/O 1997, 3-27.ss.

ÇALIŞMA ORTAMINDA DUYGUSAL ZEKA: İŞ PERFORMANSI, İŞ TATMİNİ, ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞI VE BAZI DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERLE İLİŞKİSİ

*EMOTIONAL INTELLIGENCE IN WORKPLACE: ITS RELATION WITH JOB
PERFORMANCE, JOB SATISFACTION, ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP
BEHAVIOR, AND SOME DEMOGRAPHIC FACTORS*

Sait GÜRBÜZ, Murad YÜKSEL

K.K.K. Dokuzuncu Kolordu Komutanlığı

ÖZET: Bu çalışmanın amacı, duygusal zekanın iş performansı, iş tatmini, örgütsel vatandaşlık davranışı ve bazı demografik özelliklerle olan muhtemel ilişkisini tespit etmektir. Bu amaçla, İstanbul bölgesinde bankacılık, hazır giyim, turizm, medikal malzemesi satışı, tekstil imalatı ve perakende sektörlerinde faaliyet gösteren çeşitli işletmelerde çalışan toplam 494 işgören üzerinde görgül bir araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda, duygusal zekanın işgörenlerin bazı demografik özellikleri ile ilişkili olduğu görülmüştür. Buna karşın, duygusal zekanın iş performansı, iş tatmini, örgütsel vatandaşlık davranışı ile anlamlı bir ilişkisi tespit edilememiştir.

Anahtar kelimeler: Duygusal zeka; İş performansı; İş tatmini; Örgütsel vatandaşlık davranışı

ABSTRACT: *Aim of this study is to find out the relation between emotional intelligence and job performance, job satisfaction, organizational citizenship behavior, and some demographic factors. With this aim, an empirical study was conducted on 494 employees working in banking, ready-made clothing, tourism, medical, textile production, and retail sector in Istanbul region. According to the results of the study, it is proved that there is a significant association between emotional intelligence and some demographic factors of the employees. However, the results indicated that there is no significant relation between emotional intelligence and job performance, job satisfaction, and organizational citizenship behavior.*

Keywords: *Emotional intelligence; Job performance; Job satisfaction; Organizational citizenship behavior*

1. Giriş

Son yıllarda yapılan birçok araştırma, duyguların çalışma yaşamındaki rolüne odaklanmıştır. Örneğin; Ashforth ve Humphrey (1995) duyguların örgütsel yaşamla iç içe olduğunu ve örgüt yaşamının ayrılmaz bir parçası olduğunu, bu nedenle de çalışanların duygusal durumlarına daha fazla önem verilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Bu bağlamda çalışanların hayattaki başarısı ve mutluluklarının sağlanabilmesinde, belirli bir entellektüel zeka (Intelligence Quotient-IQ-) düzeyi kadar, duygusal zekaya da sahip olmalarının gerekliliği ortaya atılmıştır. Duygusal zeka, duyguları doğru anlatıp ifade edebilme, duyguları bilişsel süreçlere entegre edebilme, duyguları anlayabilme ve duyguların çeşitli durumlar üzerindeki etkilerini anlayabilme gibi duygusal yetenekleri içermektedir (Law, Wong ve Song, 2004: 485).

Yüksek duygusal zekanın bireysel ve örgütsel başarı açısından önemli olduğu yönündeki açıklamalar akademisyenlerin, araştırmacıların ve iş dünyasındaki yöneticilerin ilgisini çekmektedir. Duygusal zeka yaklaşımının yönetsel uygulamalar üzerinde de önemli etkileri bulunmaktadır (Ashkanasy ve Daus, 2002). Bazı organizasyonların duygusal zekayı çalışan geliştirme programlarına dahil ettiği (Schwartz, 2000) ve bazı üniversitelerin eğitim programlarında duygusal zeka becerileri dersinin yer aldığı görülmektedir (Boyatzis, Stubbs ve Taylor, 2002). Duygusal zekanın iş performansı, iş tatmini, işe devamsızlık, bağlılık ve liderlik gibi bir çok iş ortamı ile ilgili değişkeni etkilediği yönünde varsayımlar bulunmaktadır (Cooper ve Sawaf, 1997; Gates, 1995; Goleman, 1995; Megerian ve Sosik, 1996). Ülkemizde duygusal zeka üzerinde yapılan araştırmaların yöneticilerin duygusal zeka boyutları (Ural, 2001), duygusal zekanın öğrencilerin başarısına olan etkileri (Arıcıoğlu, 2002), duygusal zekanın liderlik üzerine olan etkisi (Bülbüloğlu, 2001) gibi konularında olduğu görülmektedir.

Genel görüşe ve yapılan bazı araştırmalara göre duygusal zeka iş yaşamının kalitesini yükselterek iş performansını da olumlu yönde etkilemektedir. Örneğin, duygusal zeka konusunda önemli araştırmaları olan Goleman'a göre (1997:76), duygusal zeka çalışanlara rekabet gücü vererek onların işlerinde daha başarılı olmalarına neden olmaktadır. Duygusal zekanın iş yaşamında uygulanması ile ilgili bir çok araştırma yapılmış olmasına rağmen, duygusal zekanın iş performansını etkilediği, iş tatminini artırdığı ve örgütsel vatandaşlık davranışını (ÖVD) etkilediği yönündeki araştırmaların oldukça sınırlı olduğu ve farklı bulgulara işaret ettiği görülmektedir. Bu belirsizlik bazı araştırmacıların duygusal zeka konusunda bir takım eleştiriler getirmelerine yol açmıştır (Becker, 2003; Landy, 2005; Locke, 2005). Örneğin Barrett ve diğerleri (2001: 1) duygusal zekanın popüler olmasının nedeninin bilimsel dayanaklardan çok son yılların moda tabiri olmasından kaynaklandığını ifade etmişlerdir.

2. Amaç ve Kapsam

Yukarıda öz olarak verilen görüş ve değerlendirmeler çerçevesinde ve Türkiye'de konuya ilişkin araştırma ihtiyacı da dikkate alınarak, bu çalışmada duygusal zeka ile iş performansı, iş tatmini ve ÖVD ilişkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda çalışma, anılan değişkenler arasındaki ilişkilerin ve çeşitli demografik değişkenler açısından duygusal zekanın farklılaşp farklılaşmadığının ortaya çıkarılmasını hedeflemektedir. Araştırma, bankacılık, hazır giyim, turizm, medikal malzemesi satışı, tekstil imalatı ve perakende sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerde 43 farklı işte çalışan işgörenleri kapsamaktadır. Bu çerçevede, aşağıdaki sorulara cevap bulmayı amaçlamaktadır:

1. İşgörenlerin demografik özelliklerine (yaş, cinsiyet ve eğitim) göre duygusal zeka düzeyleri nedir ve bu özelliklere göre katılımcıların duygusal zeka düzeyleri arasında bir farklılık var mıdır?
2. İşgörenlerin duygusal zekaları ile iş performansları arasındaki ilişkinin yönü ve derecesi nasıldır?
3. İşgörenlerin duygusal zekaları ile iş tatminleri arasındaki ilişkinin yönü ve derecesi nasıldır?
4. İşgörenlerin duygusal zekaları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkinin yönü ve derecesi nasıldır?

3. Duygusal Zeka Kavramı

2.1. Duygusal Zekanın Gelişimi ve Tanımı

Zeka genel olarak, öğrenme, anlama ve alışılmamış durumlarla baş edebilme yeteneği olarak tanımlanabilir. Başka bir tanıma göre zeka, basit bilgiyi elde edip, onu yeni durumlarda kullanma yeteneği olarak tarif edilmektedir (Lam ve Kirby, 2002: 142).

Duygusal zekanın teorik alt yapısını Thorndike'in (1920) ortaya attığı sosyal zeka modeli oluşturmaktadır. Bu modele göre kişilerin başkalarının duygularını anlama ve algılama yeteneği genel zekasından ayrı bir özelliktir. Thorndike sosyal zeka adı altında duygusal zekanın tanımına yakın bir yapı oluşturmuştur. Thorndike zekanın mekanik, soyut ve sosyal olmak üzere üç temel bileşenden oluştuğunu ileri sürmüştür. Mekanik zekayı, mekanizmaları anlama ve yönetme yeteneği, soyut zekayı, fikirleri ve sembollerini anlama ve yönetme yeteneği, sosyal zekayı ise insanları anlamak ve yönetme yeteneği olarak tanımlamıştır (Newsome, Day Ve Catano, 2000: 1006).

Gardner, 1983 yılında sosyal zeka kavramını genişleterek çoklu zeka kavramını gündeme getirmiştir. Gardner'ın araştırması, kişisel ve kişiler arası zekanın en az standart zeka kadar önemli olduğu fikri üzerine odaklanmıştır (Cumming, 2005: 2). Gardner'a göre sosyal zekâ, kişilerin, kişiler arası ve kişisel zekasından oluşmaktadır. Kişiler arası zeka, bir başkasıyla ilgilenen kişinin zekası ve duygu gruplarının karışık ve yüksek farklılıklarını sembolize edebilme yeteneği olarak tanımlanırken; bunun zıttı olarak kişisel zeka, başkalarıyla olan ilişkide kişinin kendi zekasını ve diğer kişisel yeteneklerinin (hisleri, huyları, motivasyonu ve niyetleri) farkında olması ve bunları birbirinden ayırması olarak tanımlanmaktadır (Wong ve Law, 2002: 245).

Duygusal zeka kavramının gelişmesi, insanların bir konuyla ilgili başarılarını ölçmek için kullanılan genel ölçüm testlerinden (üniversite seçme sınavları, IQ testleri vs.) başarılı olan kişilerin bir çoğunun, gerçek hayatta başarısız olduklarının tespit edilmesiyle ortaya çıkmıştır (Cumming, 2005: 3). Duygusal zeka kavramı, ilk defa 1990 yılında Salovey ve Mayer tarafından başkalarının duyguları ve hislerini anlama becerisi olarak tanımlanmıştır. Bu yazarlara göre, duygusal zeka sadece tek bir yetenek ya da doğal bir özellik değil; fakat onun yerine duygusal muhakeme yeteneklerinin, duyguları anlama ve kontrol etme özelliklerinin, düzenlenmiş bir şeklidir (Cumming, 2005: 3). Salovey ve Mayer'a göre duygusal zeka üç boyuttan oluşmaktadır: Duyguları değerlendirme (appraisal and expression of emotion), duyguları düzenleme (regulation of emotion) ve duyguları zeka olarak kullanabilme (utilization of emotion as intelligence) (Salovey ve Mayer, 1990).

Goleman'e (1995) göre ise duygusal zeka, kişinin kendisi ile çevresindeki insanlara arasındaki ilişkidir. Başka bir tanıma göre duygusal zeka; duyguları doğru anlatıp ifade etme, duyguları bilişsel süreçlerle entegre etme, duyguları anlama ve duyguların çeşitli durumlar üzerinde etkisini anlama gibi duygusal yetenekler ve duyguları yönetmeyi ifade eder (Lyons ve Schnider, 2005). Duygusal zeka, duyguları doğru anlatıp ifade edebilme, duyguları bilişsel süreçlere entegre edebilme, duyguları anlayabilme ve duyguların çeşitli durumlar üzerindeki etkilerini anlayabilme gibi duygusal yetenekleri içermektedir. (Law, Wong ve Song, 2004: 485). Sonuç olarak duygusal zeka, kişinin kendisinin ve başkalarının duygularını tanıma ve kontrol etme yeteneğidir Bu tanımlar doğrultusunda duygusal zeka, çalışma ortamını veya hayatı anlayabilme, düşünebilme ve duyguları etkin bir şekilde kullanabilme becerisi olarak tanımlanabilir.

2.2. Duygusal Zeka Modelleri

Duygusal zeka konusunda farklı modeller geliştirilmiştir. Bu alanda yapılan araştırmalarda çeşitli araştırmacılara ait modeller kullanılmaktadır.

Mayer ve Salovey (1990), duygusal zekanın, sosyal zekanın bir tipi olduğunu ve kişinin kendisinin ve başkalarının hislerini ve duygularını denetleme, bunları birbirinden ayırma ve bu bilgileri, düşünce ve davranışlarında rehber olarak kullanabilme yeteneği olarak tarif etmişlerdir (Jordan ve diğerleri, 2002: 195). 1999 yılında Mayer ve Salovey (1990) yaptıkları çalışmaları daha da ileriye götürerek duygusal zekanın, duyguların anlamını fark edebilme kabiliyetine dayandığını ve problem çözmenin temelini oluşturduğunu ifade etmişlerdir. Mayer ve Salovey'in (1990) duygusal zeka modeli dört boyuttan oluşmaktadır (Shelly, Brown, 2004: 12; Lam, Kirby, 2002: 135; Newsome, Day, Catano, 2000: 1006); Birinci bölüm (duyguları algılama); kişinin kendi duygularının farkında olabilme ve bu duygularını ve duygusal ihtiyaçlarını başkalarına anlatabilme yeteneğidir. İkinci bölüm (duyguları özümseme); kişinin hissettiği farklı duyguları birbirinden ayırabilme ve tanımlayabilme yeteneğidir. Bu alanda güçlü yeteneklere sahip olan insanlar diğer birçok insana nazaran kendi duygularını hisseder ve onları tanımlar. Üçüncü bölüm (duyguları anlama); tıpkı iki duyguyu aynı anda hissetmek gibi karışık duyguları anlayabilme, birinden diğerine geçişi tanımlayabilme yeteneğidir. Son olarak dördüncü bölüm (duyguları yönetebilme); verilen durumlardan faydalı olmayan duygular ile bağlantı kurma ve kurmama yeteneğidir.

Duygusal zekanın yapısı hakkında araştırmalar yapan ünlü kişilerden biri de “duygusal bölüm” (Emotional Quotient) terimini ilk kez kullanan Reuven Bar – On’ dur. Farklı bir bakış açısına sahip olan Bar –On, duygusal zekayı; kişinin kendisini ve başkasını anlama, insanlarla ilişki kurabilme ve ani oluşan olaylara karşı çok çabuk adapte olarak sorunların üstesinden gelebilme ve çevresel isteklere karşı daha başarılı olabilme yeteneği olarak tanımlamıştır (Shelly, Brown, 2004: 10). Bar – On duygusal zekayı kişisel, kişiler arası, uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali olmak üzere beş bölümde incelemektedir. Bu beş bölümde kendi arasında alt boyutlara ayrılmaktadır (Mayer, Salovey, Caruso, 1997: 404). Bu boyut ve bunları oluşturan yetenekler Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Bar-On Modelindeki Duygusal Zeka Boyutları ve Onları Oluşturan Yetenekler

Boyutlar	Alt Boyutlar
Kişisel Farkındalık	Bağımsızlık, Kendini Gerçekleme, Kararlılık, Kendine Saygı, Duygusal Benlik Bilinci,
Kişiler Arası İlişkiler	Sosyal Sorumluluk, Kişiler Arası İlişkiler, Empati
Şartlara ve Çevreye Uyum	Esneklik, Gerçekçilik, Problem Çözme
Stres Yönetimi	Strese Dayanıklılık, Dürtü Kontrolü
Genel Ruh Hali	Mutluluk, İyimserlik

Bu boyutlar kısaca şu anlamları içermektedir (Mumcuoğlu, 2002:48): Kişisel Farkındalık Boyutu: Kişinin kendi iç dünyasını tanıması, tercihlerini yapabilmesi, sahip olduğu kaynakların ve gücün farkında olması anlamına gelmektedir. Kişiler Arası İlişkiler Boyutu: Kişinin diğerleri ile ilişkilerinde empati kurabilmesi, sosyal sorumluluğa sahip olabilme ve kişiler arası iyi ilişkiler kurabilme becerisi bu boyutta yer alan davranışlardır. Şartlara ve Çevreye Uyum Boyutu: Kişinin çevrenin talepleriyle başa çıkma, esnek olabilme ve problemleri çözebilme becerileri bu boyutu

oluşturmaktadır. Stres Yönetimi Boyutu: Çalışma ortamında kişinin strese toleransı ve stresi kontrol altına alabilme becerilerini içermektedir. Genel Ruh Hali Boyutu: Yaşam hakkındaki memnuniyet ve mutluluğu, iyimser olabilme becerileri bu boyut altına toplanmaktadır.

Goleman 1995'te başarılı bir hayatın, standart zekadan (IQ' dan) çok, duygusal zekaya ihtiyaç duyduğunu ileri sürmüştür. Goleman, duygusal zeka ile ilgili, kendini kontrol, heves ve sebat, kendi kendini motive edebilme gibi yetenekleri içeren ve baskıları kontrol edebilme, kendini kontrol edebilme ve stresten uzaklaşarak düşünebilme yeteneği gibi konuları içeren bir çok tanım ileri sürmüştür (Newsome, Day, Catano, 2000: 1006). Goleman' ın Mayer ve Salovey' in modelini temel olarak ele alıp oluşturduğu duygusal zeka modelini beş başlık altında toplanmaktadır: Kişinin kendi duygularının farkında olabilmesi, kişinin kendi duygularını yönetebilmesi, empati kurabilme, kişinin kendini motive edebilmesi ve sosyal beceriler (Golemani, 1995: 61).

3. İş Performansı ve Duygusal Zeka

Performans, “belirlenen koşullara göre bir işin yerine getirilme düzeyi veya işgörenin davranış biçimi” olarak tanımlanabilir (Bingöl, 2003: 273). Performans değerlendirme ise çalışanın mevcut performansının ve gelecekteki potansiyelinin belirli kıstaslara göre değerlendirilmesidir. Performans değerlendirme sonuçlarının terfi, eğitim geliştirme, ücretleme gibi insan kaynakları uygulamalarında kullanılması nedeniyle son yıllarda oldukça fazla irdelenen bir konu olmuştur.

Duygusal zeka kavramı çalışma ortamında, gerek örgüt içerisinde gerekse müşteri beklentilerini yerine getirebilmede, performans kriteri olarak ele alınmaktadır (Arıcıoğlu, 2002: 26). Duygusal zeka konusunda yapılan araştırmaların merkezinde duyguların bireylerin davranışlarında (harekete geçme, yardımlaşma, iletişim) önemli bir fonksiyona sahip olduğu düşüncesi yer almaktadır. Buradan hareketle duyguların iyi yönetilmesi durumunda bir takım olumlu katkıları olacağı söylenebilir (Gross ve John, 2002). Sosyoanalitik yaklaşıma göre duygusal zeka başarıma, başkaları ile iyi geçinme ve onları anlama güdüsünü etkilemektedir (Hogan ve Roberts, 2000). Yine bu yaklaşıma göre duygusal zeka bir sosyal beceridir ve bu beceri de çalışanların iş performanslarını etkilemektedir (Shaffer ve Shaffer, 2005). Duygusal zeka, duyguların yönetimiyle ilgili oluşu için yüksek duygusal zeka sahibi bir bireyin de pozitif düşüncelerini yüksek performansa çevirmesi ve negatif düşüncelerin olumsuz etkisinden kendisini kurtararak performansını artırması beklenmektedir (Wong ve Law, 2002). Kendi kendini kontrol, zorlukları aşma gücü, sosyal beceriler (etkileme, iletişim, sorun çözümü ve liderlik), vicdanlılık, güvenilirlik ve bütünlük gibi duygusal yetenekler, kurumsal ortam ve işin gerektirdiği durumlar ile iletişim halinde olarak performansı etkileyebilir. Weisinger (1998) duygusal zeka ile iş başarısı arasında direkt bağlantı olduğunu saptamıştır. Dulewicz ve Higgs'in (1998) yaptıkları araştırmada duygusal zekanın örgütsel başarının % 36'nı; IQ'nun ise örgütsel başarının % 27'ni açıkladığı tespit edilmiştir. Aynı araştırmada duygusal zekanın kariyer ilerlemelerini de düşük düzeyde de olsa etkilediği tespit edilmiştir. Burada temel nokta başarı sadece bilinen becerilerle belirlenmemekte buna ilave olarak duyguların yönetimi de önemli etkiye sahiptir.

İş performansı-duygusal zeka ilişkisi konusunda yapılan araştırmaların bulguları farklı sonuçlara işaret etmektedir. Bazı araştırmalara göre duygusal zeka üniversite

öğrencilerinin ders başarı düzeylerinin (Lam and Kirby, 2002), yöneticilerin iş performansının (Sue-Chan ve Latham, 2004), maliye memurlarının iş performansının (Bachman ve diğerleri, 2000), satış temsilcilerinin performansının (Wong, Law ve Wong, 2004), ve amirler tarafından yapılan performans değerlemenin (Slaski ve Cartwright, 2002; Law, Wong ve Song, 2004) bir belirleyicisi durumundadır. Diğer taraftan yapılan bazı araştırmalar da duygusal zeka ile iş performansı arasında herhangi bir ilişki olmadığını ortaya koymaktadır. Bu araştırmalara göre, duygusal zeka ile akademik performans (Petrides, Frederickson ve Furnham, 2004), amirler tarafından yapılan performans değerlendirme (Sosik ve Megerian, 1999; Janovics ve Christiansen, 2001) ve yüksek lisans öğrencilerinin grup performansı (Rapisarda, 2002) arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Yine, Cote ve Miners (2006) ve Carmeli ve Josman (2006) tarafından yapılan araştırmada da duygusal zeka ile iş performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilirken; Shaffer ve Shaffer (2005) tarafından yapılan araştırmada bu iki değişken arasında herhangi bir ilişki olmadığı ortaya konulmuştur.

4. İş Tatmini, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Duygusal Zeka

İş tatmini genel olarak, kişinin işine karşı gösterdiği olumlu veya olumsuz tutumudur. Bu bağlamda, işe karşı olumlu ruh hali iş tatminini, işe ilişkin olumsuz tutumları ise iş tatminsizliğini ortaya çıkaracaktır (Erdoğan, 1999: 231). İş tatmininin, çalışanların motivasyon ve performansları, işyeri devamsızlığı, işgören devri ve örgütsel vatandaşlık davranışı ile olan anlamlı ilişkisi, örgütlerin ve akademisyenlerin bu kavrama olan ilgilerini artırmıştır.

Örgütsel vatandaşlık davranışı kavramı, ilk defa 1983 yılında işletme yönetimi yazınına girmiş ve son zamanlarda en çok araştırılan konulardan biri olmuştur (Bateman ve Organ, 1983: 587-595). ÖVD, Dennis Organ (1988: 5) tarafından, bireyin çalışma ortamında kendisi için belirlenen standartların ve iş tanımlarının ötesinde, gönüllü (discretionary) olarak bir çaba ve fazladan rol davranışı (extra-role behavior) göstermesi olarak tanımlanmıştır. Söz konusu davranışların özellikle son 20 yılda çok fazla işlenmesi, bu davranışların örgütler için arz ettiği önemden kaynaklanmaktadır. Mac Kenzie, Podsakoff ve Ahearne (1998: 87-88) ÖVD'nin son yıllarda yazında çok işlenmesinin iki sebebi olduğunu belirtmişlerdir. Birincisi; bu davranış sonucunda ortaya çıkan performansın çalışanların performans değerlendirmelerinde, terfi ve ücret uygulamalarında göz önüne alınmasıdır. İkincisi; bu davranışın örgütlerin başarısına ve etkinliğine olan katkısıdır. Organ, uzun dönemde ÖVD'nin toplamı dikkate alındığında, bu davranışın örgütsel etkinliği ve performansı yükselteceğini belirtmiştir. (Netemeyer ve Boles, 1997: 89).

Duygusal zekası yüksek olan bireylerin işlerine karşı olan tutumları ve örgütün yararına sergiledikleri ÖVD'leri de olumlu yönde değişebilir. Duyguların iyi yönetilmesi durumunda duyguların bir takım olumlu katkıları olacağı söylenebilir. Duygusal zekanın iş tatmini ve ÖVD ilişkisi konusunda yapılan araştırmalar farklı sonuçlara işaret etmektedir. Cote ve Miners (2006) tarafından yapılan araştırmada duygusal zeka ile örgüte yönelik olarak sergilenen ÖVD davranışları arasında olumlu yönde anlamlı ilişki tespit edilirken; duygusal zeka ile çalışma arkadaşlarına yönelik olarak sergilenen ÖVD davranışları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Shaffer ve Shaffer (2005) tarafından yapılan araştırmada da duygusal zeka ile ÖVD arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Buna karşın, Carmeli ve Josman (2006)

tarafından yapılan araştırmada duygusal zeka ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında olumlu yönde anlamlı ilişki olduğu bulunmuştur.

Wong ve Law (2002) yaptıkları araştırma sonucunda, duygusal zekanın iş tatminini olumlu yönde etkilediği, ancak örgütsel sorumluluğa ve personel devrine herhangi bir etkisinin olmadığını saptamışlardır. Aynı araştırmacıların daha sonraki araştırmalarında (Law ve Wong, 2004) duygusal zekanın hayat tatminini ve iş tatminini arttırdığı ve bu sayede iş performansına da olumlu bir etkisinin olduğunu kanıtlamışlardır.

5. Yöntem

5.1. Örneklem

Bu araştırma İstanbul bölgesinde bankacılık, hazır giyim, turizm, medikal malzemesi satışı, tekstil imalatı ve perakende sektörlerinde faaliyet gösteren toplam 20 işletmede uygulanmıştır. Veri toplama zorluğundan dolayı bu işletme ve sektörler ratsgele ve araştırmacıların bir şekilde etkileşim içinde oldukları dost veya yakınları vasıtasıyla tesadüfi olarak seçilmiştir. Araştırmaya dahil edilen işletmelerde çalışan toplam 600 işgörene ve bunların yöneticilerine anket formları olarak bizzat araştırmacılar tarafından dağıtılmıştır. Geriye bu anket formlarından 575 tanesi toplanabilmiştir. Geri dönüşüm oranı % 95'dir. Eksik olan anketlerden 18 adedi yöneticilere, 7 adedi de işgörenlere dağıtılan anket formlarıdır. Her işgörenin anket formu kendi yöneticisinin anket formu ile beraber değerlendirileceğinden dolayı geri toplanamayan anket sayısı kadar anket formu değerlendirme dışında tutulmuştur. 28 adet anket formlarının eksik cevap içermesi ve ciddiyetten uzak doldurulması nedeniyle bu anket formlarının da eşile birlikte değerlendirmeye alınmamıştır. Sonuç itibarıyla, 494 denekten oluşan bir örnek kitle üzerinden değerlendirmeler yapılmıştır. Değerlendirmeye alınan deneklerin çalıştıkları sektöre göre dağılımı Tablo 2' de sunulmuştur. Araştırmanın uygulandığı sektörlerdeki bir takım örgütsel faktörler ve örnek kısıtları dolayısıyla, bu araştırma ile elde edilen sonuçların farklı sektör ve örgütlere teşmil edilmesi dikkatli olunmalıdır.

Tablo 2. Örneklem Katılan İşgörenlerin Çalıştıkları Sektörlere Göre Dağılımı

Sektör Türü	Denek Sayısı	Yüzde
Bankacılık	44	8,9
Hazır giyim	150	30,4
Turizm	52	10,5
Medikal	40	8,1
Tekstil imalatı	100	20,2
Perakende	108	21,9
Toplam	494	100,0

5.2. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Duygusal zekanın ölçülmesinde Bar-On (2001) tarafından geliştirilen duygusal zeka ölçeğinden istifade edilmiştir. Bu ölçeğin özgün hali, kişisel farkındalık, kişisel arası ilişkiler şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali olmak üzere, beş alt boyuttan ve toplam 88 ifadeden oluşmaktadır. Söz konusu ölçeğin Türkçe'ye uyarlama çalışması Mumcuoğlu (2002) tarafından yapılmıştır.

İş performansı, iş tatmini ve ÖVD'yi ölçmek için ise, Wong ve Law (2000) tarafından geliştirilen performans ölçeğinden istifade edilmiştir. Bu ölçek, işgörenlerin iş performansını ölçmek için 13, iş tatmini için 10 ve ÖVD için de 18 ifade olmak üzere

toplam 41 maddeden oluşan bir ölçüm aracıdır. Bu ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması araştırmacılar tarafından yapılmıştır. Bu kapsamda iş performans ölçeği öncelikle, araştırmacılar tarafından Türkçe'ye çevrilmiştir. Daha sonra bu ölçek ülkemizin önde gelen üniversitelerinden birisinde görevli tecrübeli bir öğretim üyesi tarafından tekrar incelenerek ölçekte yer alan bazı İngilizce kelimelerin çalışma ortamına uygun hale getirilmesi sağlanmıştır. Bunun sonucunda tekrar Türkçe'den İngilizce'ye çevrilerek anlam kaybı olup olmadığı kontrol edilmiştir.

Demografik ifadeler hariç diğer bütün ifadeler beşli Likert ölçeği şeklinde düzenlenmiştir. Araştırmanın amacı açısından en olumlu ifade en yüksek puanı, en olumsuz ifade ise en düşük puanı simgelemektedir. Bazı sorular, araştırmanın güvenilirliğini sağlamak amacıyla olumsuz olarak sorularak ters kodlanmıştır.

İşgörenlerin duygusal zeka düzeyi, öz değerlendirme yöntemiyle bireyin kendisine uygulanan anket vasıtasıyla tespit edilmeye çalışılmıştır. İş performansı, iş tatmini ve ÖVD'ye ilişkin tutumlar ise amir değerlendirme yöntemiyle birinci derece rapor verdikleri yöneticilerinden toplanmıştır. Bu uygulama yapılırken performansın doğru olarak tespit edilebilmesi amacıyla, işgörenin o firmada en az üç ay birinci derece rapor verdiği yöneticisiyle birlikte çalışmalarına dikkat edilmiştir. Özellikle performans değerlendirme anketlerinde yönetici konumunda bulunan kişilere performans değerlendirme hakkında bilgiler verilmiş olup, yöneticilerin belirli puanlara yönelme hatalarından kaçınmaları için uyarılarda bulunulmuştur.

Araştırmada kullanılan her iki ölçek, deneklere uygulanmadan önce, araştırmanın örnekleminde yer alan ve tekstil sektöründe çalışan bir denek grubuna (n:50) pilot araştırma olarak uygulanmıştır. Böylece, ölçeklerde yer alan ifadelerin denekler tarafından doğru anlaşılıp anlaşılmadığı ve değişkenleri ölçülmesinde kullanılacak ölçeklerin (duygusal zeka, iş performansı, iş tatmini ve ÖVD) arzu edilen boyutları ne derece ölçtüğü tespit edilmeye çalışılmıştır. Pilot araştırma sırasında, ölçek yapılarının incelenmesinde, faktör analizi ve Temel Bileşenler (Principal Components) tekniği tercih edilmiştir. Ölçeklerde yer alan bazı ifadelerin tam olarak hangi boyuta (bileşene) ait olduğu tespit edilemediğinden "varimax" eksen dönüştürme tekniği uygulanmıştır. Faktör analizleri sonucu bazı ifadelerin, ölçülmek istenen boyutu ifade ettiği halde düşük faktör yüklerinden dolayı güvenilirliği düşürdüğü tespit edilmiş ve bu ifadeler de ölçme aracından çıkarılmıştır. Yine bazı ifadelerin toplam korelasyon katsayılarının düşük olması nedeniyle ölçekten çıkarılması uygun görülmüştür. Pilot uygulama neticesinde, başlangıçta 88 ifadeden oluşan duygusal zeka ölçeğinin ifade sayısı 71 ifadeye düşürülmüştür. Performans ölçeği (iş performansı, iş tatmini ve ÖVD) ise, yapılan düzenlemeler sonucunda 41 ifadeden 34 ifadeye düşürülmüştür. Dolayısıyla, araştırmanın saha çalışmasında, pilot araştırma sonuçlarına göre ufak değişiklikler yapılan ve 71 ifadeden oluşan duygusal zeka ölçeği ile 34 ifadeden oluşan performans ölçeği kullanılmıştır.

6. Bulgular ve Yorumlar

6.1. Geçerlik ve Güvenirlik Bulguları

Geçerlik bir ölçme aracının bir değişkeni doğru ölçebilme derecesidir. Araştırmanın içerik geçerliği için, pilot uygulama esnasında ülkemizin önde gelen üniversitelerinden birisinde görevli tecrübeli bir öğretim üyesinin görüşlerinden istifade edilmiştir. Yapı geçerliğinin tespitinde ise faktör analizi kullanılmıştır. Faktör analizinde özdeğerlerin (eigen-values) 1'den büyük olması durumunda faktörlerin oluşması sağlanmıştır.

KMO ve Bartlett test değerleri; ölçeklerin faktör analizine uygunluğu, örneklem büyüklüğünün yeterliliği ve verilerin normal dağılımda olup olmadığını saptamak amacıyla yapılmıştır. Araştırmanın tümüne ait KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) ve Bartlett's küresellik testi değeri Tablo 3'dedir. KMO örneklem yeterliliği değeri (0,769) ve Bartlett Testi anlamlılık düzeyi (0,000) seçilen örneklem büyüklüğünün yeterliliğine işaret etmektedir.

Tablo 3. KMO ve Bartlett's Test Değerleri

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		,769
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	31072,783
	Df	5460
	Sig	,000

Duygusal zeka ölçeğinin faktör analiz sonuçları, ölçeğin beş boyutlu yapısını doğrular niteliktedir. Ancak, yaklaşık 12 ifade özgün ölçekteki yer aldıkları boyutların dışında toplanmıştır. Bu durum örneklemin özelliğinden ya da farklı iş kültürünün özelliklerini taşıyan bir ölçeğin Türkiye'de uygulanmasından kaynaklanabilir. Duygusal zeka ölçeğinin toplam varyansın %67,722'ni açıkladığı görülmektedir. Performans ölçeğinin faktör analiz sonuçları da ölçeğin başlangıçtaki üç boyutlu yapısını ile büyük oranda benzerlik göstermektedir. Ancak, ÖVD alt boyutunda yer alan 4 ifadenin iş performansı alt boyutunda yer aldığı görülmüştür. Bunun nedeni, deneklerin ÖVD ölçeğinde yer alan bu ifadeleri rol üstü davranıştan ziyade biçimsel rol davranışı yani iş tanımları gereği olarak yerine getirilmesi zorunlu olan davranışlar olarak görmesi olabilir. Performans ölçeğinin açıklanan toplam varyans değeri %59,858'dir.

Güvenirlik, bir ölçme aracıda bulunması gereken en önemli niteliklerden birisidir. Güvenirlik, bir ölçme aracının ayrı ayrı ölçümlerde tutarlı ve benzer sonuçlar verme yeteneğidir. Yapılan güvenilirlik analizleri sonucunda araştırmanın genel güvenilirlik değeri (cronbach alpha) 0,922 olarak hesaplanmıştır. Duygusal zeka ölçeğinin güvenilirlik değeri (cronbach alpha) 0,929; iş performansı, iş tatmini ve ÖVD alt boyutlarından oluşan performans ölçeğinin güvenilirlik değeri (cronbach alpha) 0,937 olarak tespit edilmiştir. Sosyal bilimler açısından güvenilirlik değeri (cronbach alpha) 0,70 üzerinde olan araştırmaların güvenilirliğinin yeterli olacağı düşünülürse; ölçüm aracının içsel tutarlılığının, dolayısıyla güvenilirliğinin yüksek olduğu ifade edilebilir.

6.2. Demografik Değişkenlere İlişkin Genel Bulgular

Araştırmaya dahil edilen işgörenlerin demografik özelliklerine yönelik bilgiler Tablo 4'de yer almaktadır. Tabloda görüldüğü üzere, araştırma yapılan kitlenin % 56,3'ü (278 kişi) 28-40 yaş grubunda yer almaktadır. Dolayısıyla deneklerin çoğunun, orta yaş grubunda yer aldığı söylenebilir. Araştırmaya dahil edilen işgörenlerin sadece % 25,9'u (138 kişi) ilköğretim mezunudur. Bu durum, deneklerin eğitim durumlarının genel olarak yüksek olduğuna işaret etmektedir. Ankete katılan işgörenlerin % 55,9'u (276 kişi) erkek, % 44,1'i (218 kişi) ise kadındır. Araştırmaya dahil olan çalışanlardan % 63,6'sının (314 kişi) iş deneyimi 6 yılın üstündedir. Dolayısıyla, deneklerin iş tecrübelerinin yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 4. Demografik Özelliklerine Göre İşgörenlerin Dağılımı

Değişken	Grup	Sayı	Yüzde
Yaş	27 yaş ve altı	200	% 40,5
	28-40 yaş arası	278	% 56,3
	41 yaş ve üstü	16	% 3,2
Eğitim	İlkokul	70	% 14,2
	Ortaokul	58	11,7
	Lise	150	% 30,4
	Üniversite	186	% 37,7
	Lisansüstü	30	6,1
Cinsiyet	Erkek	276	% 55,9
	Kadın	218	% 44,1
İş deneyimi	5 yıl ve altı	180	% 36,4
	6 -15 yıl arası	200	% 40,5
	16 yıl ve üstü	114	% 23,1

6.3. Demografik Alt Gruplar Arasındaki Farklılıklara İlişkin Bulgular

Araştırmamızın birinci sorusuna (İşgörenlerin demografik özelliklerine (yaş, cinsiyet, eğitim,) göre duygusal zeka düzeyleri nasıldır? Ve bu özelliklere göre zeka düzeyleri arasında bir farklılık var mıdır?) cevap bulmak için t testi (iki grup) ve varyans analizi (ANOVA) (ikiden fazla grup) yapılmıştır.

6.3.1. Cinsiyet değişkenine göre duygusal zeka düzeyleri

İşgörenlerin cinsiyetlerine göre toplam duygusal zeka boyutunda ve alt boyutlarında anlamlı bir farklılık olup olmadığı için bağımsız gruplar arası (Independent) t testi uygulanmış ve sonuç Tablo 5'te sunulmuştur.

Toplam duygusal zeka, kişiler arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum ve stres yönetimi alt boyutları açısından % 95 güven düzeyinde cinsiyete göre anlamlı bir farklılaşma olduğu görülmektedir. Tablo 5'e göre, işletmelerde çalışan kadın işgörenlerin (Ort.=3,75) duygusal zeka seviyelerinin erkek işgörelere (Ort.=3,63) nazaran daha yüksek olduğu söylenebilir. Kadın işgörenlerin stres yönetimi alt boyutuna ilişkin ortalama puanı (Ort.=3,50) iken, erkek işgörenlerin bu boyuta ilişkin ortalama puanının (Ort.=3,37) olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Cinsiyete Göre Toplam Duygusal Zeka ve Alt Boyutlarına İlişkin Bağımsız Gruplar Arası T Testi

Boyutlar	Cinsiyet	Ort.	S.S.	T	Anlamlılık
Toplam Duygusal Zeka	Kadın	3,88	,416	2,908	0,004*
	Erkek	3,76	,449		
Kişisel Farkındalık	Kadın	3,84	,485	1,845	0,096
	Erkek	3,76	,490		
Kişiler Arası İlişkiler	Kadın	4,11	,425	3,239	0,001*
	Erkek	3,97	,520		
Şartlara Ve Çevreye Uyum	Kadın	3,80	,526	2,988	0,003*
	Erkek	3,67	,496		
Stres Yönetimi	Kadın	3,50	,602	2,457	0,014*
	Erkek	3,37	,585		
Genel Ruh Hali	Kadın	3,90	,567	1,446	0,149
	Erkek	3,83	,592		

*P<0,05 düzeyinde anlamlı

Bu bulgulara göre, kadın işgörenlerin erkeklere göre, dürtülerini görel olarak daha fazla kontrol ettikleri ve strese daha fazla dayanıklı oldukları söylenebilir. Kadın işgörenlerin şartlara ve çevreye uyum alt boyutuna ilişkin puanları, kadın işgörenlerin işlerinde daha esnek, daha gerçekçi ve karşılaştıkları problemleri çözmeye daha başarılı olduklarına işaret etmektedir. Tablo 5 incelenmeye devam edildiğinde, kadın işgörenlerin kişiler arası ilişkiler alt boyutuna ilişkin ortalama puanı (Ort.=4,11) iken, erkek işgörenlerin bu boyuta ilişkin ortalama puanı (Ort.=3,97) olduğu görülmektedir. Bu bulgulara göre, kadın işgörenlerin işlerinde daha fazla sosyal sorumluluk duygusuna sahip oldukları, kişiler arası ilişkilerde daha başarılı oldukları ve daha fazla empatik davranışlarda buldukları söylenebilir. Yapılan t testi sonucuna göre, işgörenlerin cinsiyetlerine göre, kişisel farkındalık ve genel ruh hali alt boyut ortalama puanları arasında anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

6.3.2. Yaş Değişkenine Göre Duygusal Zeka Düzeyleri

İşgörenlerin yaşları açısından toplam duygusal zeka ve alt boyutları itibarıyla farklılık olup olmadığını gösteren varyans analiz sonuçları Tablo 6'daki gibidir.

Tablo 6. Yaşa Göre Toplam Duygusal Zeka ve Alt Boyutlarına İlişkin Varyans Analiz Tablosu

Boyutlar	F	Anlamlılık
Toplam Duygusal Zeka	1,934	,146
Kişisel Farkındalık	3,200	,042*
Kişiler Arası İlişkiler	,977	,377
Şartlara Ve Çevreye Uyum	,757	,469
Stres Yönetimi	1,000	,369
Genel Ruh Hali	,245	,783

*0.05 düzeyinde anlamlı

Varyans analizine göre, yaş grupları itibarıyla, sadece kişisel farkındalık alt boyutunda % 95 güven düzeyinde anlamlı bir farklılık olduğu anlaşılmaktadır. Farklılığın hangi yaş gruplarından kaynaklandığını tespit etmek için Bonferroni (post hoc) analizi uygulanmıştır. Bonferroni analizine göre, 41 yaş ve üstündeki işgörenlerin kişisel farkındalık ortalama değeri (Ort.=4,06), 18-27 yaş grubundaki işgörelere göre (Ort.=3,75) daha yüksektir ve bu farklılık anlamlıdır. Bu sonuçlara göre, 41 yaş ve üstündeki grupta yer alan işgörenlerin, 18-27 yaş grubundaki işgörelere göre daha kararlı, kendini gerçekleştirmede daha başarılı, kendine daha fazla saygılı ve duygusal benlik bilincinin daha fazla gelişmiş olduğu söylenebilir. Bu bulgular, anılan yaş grubunun genel özellikleriyle ilgili hakim görüşleri, desteklemektedir.

6.3.3. Eğitim Seviyelerine Göre Duygusal Zeka Düzeyleri

İşgörenlerin eğitim düzeyleri açısından toplam duygusal zeka ve alt boyutlarında farklılık olup olmadığını gösteren varyans analiz sonuçları Tablo 7'de sunulmuştur. Varyans analiz sonucuna göre, kişiler arası ilişkiler alt boyutu hariç toplam duygusal zeka ve diğer duygusal zeka alt boyutlarında %95- 99 güven düzeyinde anlamlı farklılaşma olduğu görülmektedir.

Tablo 7. Eğitim Seviyesine Göre Toplam Duygusal Zeka ve Alt Boyutlarına İlişkin Varyans Analiz Tablosu

Boyutlar	F	Anlamlılık
Toplam Duygusal Zeka	8,838	,000
Kişisel Farkındalık	11,140	,000
Kişiler Arası İlişkiler	1,255	,287
Şartlara ve Çevreye Uyum	3,267	,012
Stres Yönetimi	19,510	,000
Genel Ruh Hali	10,544	,000

Tablo 8. Eğitim Durumlarına Göre Toplam Duygusal Zeka ve Alt Boyutlarına Ait Ortalama ve Standart Sapma Değerler Tablosu

Eğitim Durumu	Ort./N/S	Top. Duy. Zeka	Kişisel Fark.	Şart.ve Çev. Uyum	Stres Yönetimi	Gnl. Ruh Hali
İlkokul	Ort.	3,63	3,54	3,68	3,10	3,61
	N	70	70	70	70	70
	SS	,475	,506	,489	,640	,579
Ortaokul	Ort.	3,65	3,61	3,52	3,13	3,60
	N	58	58	58	58	58
	SS	,432	,448	,623	,521	,618
Lise	Ort.	3,82	3,79	3,75	3,39	3,87
	N	150	150	150	150	150
	SS	,431	,468	,532	,527	,553
Üniversite	Ort.	3,90	3,91	3,77	3,60	3,99
	N	186	186	186	186	186
	SS	,395	,456	,454	,557	,556
Lisansüstü	Ort.	3,96	3,97	3,80	3,85	4,10
	N	30	30	30	30	30
	SS	,430	,512	,526	,534	,459

Farklılığın hangi eğitim grupları arasında olduğunu tespit etmek için Bonferroni analizi yapılmıştır. Bu analiz sonuçlarına göre, genel olarak, ilkokul ve ortaokul mezunlarının ortalama puanları; lise, üniversite ve lisansüstü eğitim mezunlarına göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır. Tablo 8’de eğitim durumuna göre toplam duygusal zeka ve alt boyutlarına ilişkin ortalamalar yer almaktadır.

Tablo 8 incelendiğinde genel olarak işgörenlerin eğitim seviyesi arttıkça toplam duygusal zeka, kişisel farkındalık, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali boyutlarına ilişkin tutum puanları da arttığı görülmektedir. Dolayısıyla, eğitim durumu yüksek olan işgörenlerin (üniversite, lisans üstü eğitim mezunları), diğerlerine nazaran duygusal zekalarının daha yüksek olduğu, başka bir deyimle daha fazla iyimser oldukları, daha fazla strese dayandıkları, duygusal benlik bilincinin daha fazla gelişmiş oldukları gözlemlenmektedir.

6.4. Korelasyon Analiz Bulguları

Bu analizle duygusal zeka ile iş performansı, iş tatmini ve ÖVD arasında ilişki olup olmadığı test edilmiştir. Sosyal bilimler açısından korelasyon katsayısının 1’e yaklaşmasının ilişkinin mükemmelliğini; 0’a yaklaşması ise zayıflığını göstermektedir. Sosyal bilimlerdeki verileri değerlemeye uygunluğu bakımından Pearson korelasyon analizi tercih edilmiştir. Değişkenler arası korelasyon değerleri Tablo 9’daki gibidir.

Tablo 9. Toplam Duygusal Zeka ve Alt Boyutları İle İş Performansı, İş Tatmini ve ÖVD Arasındaki Korelasyon Analiz Tablosu

Boyutlar	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Toplam Duygusal Zeka	1	,905*	,847*	,824*	,681*	,831*	-,039	-,044	,034
		,000	,000	,000	,000	,000	,392	,331	,453
2. Kişisel Farkındalık	,905*	1	,674*	,699*	,519*	,681*	-,024	-,035	,083
	,000		,000	,000	,000	,000	,587	,442	,065
3. Kişiler Arası İlişkiler	,847*	,674*	1	,667*	,450*	,664*	-,025	-,014	-,009
	,000	,000		,000	,000	,000	,580	,756	,845
4. Şartlara ve Çevreye Uyum	,824*	,699*	,667*	1	,495*	,572*	-,030	,016	,045
	,000	,000	,000		,000	,000	,499	,723	,315
5. Stres Yönetimi	,681*	,519*	,450*	,495*	1	,579*	-,017	-,064	,003
	,000	,000	,000	,000		,000	,710	,156	,953
6. Genel Ruh Hali	,831*	,681*	,664*	,572*	,579*	1	-,059	-,086	-,014
	,000	,000	,000	,000	,000		,188	,055	,749
7. İş Performansı	-,039	-,024	-,025	-,030	-,017	-,059	1	,753*	,732*
	,392	,587	,580	,499	,710	,188		,000	,000
8. ÖVD	-,044	-,035	-,014	,016	-,064	-,086	,753*	1	,722*
	,331	,442	,756	,723	,156	,055	,000		,000
9. İş Tatmini	,034	,083	-,009	,045	,003	-,014	,732*	,722*	1
	,453	,065	,845	,315	,953	,749	,000	,000	

* 0.001 düzeyinde anlamlı korelasyon

Tablo 9'da yer alan sonuçlar incelendiğinde, toplam duygusal zeka ve alt boyutları ile (kişisel farkındalık, kişisel arası ilişkiler, şartlara ve çevreye uyum, stres yönetimi ve genel ruh hali) iş görenlerin iş performansı, iş tatmini ve ÖVD'leri arasında anlamlı düzeyde bir ilişki olmadığı görülmektedir. Ancak, toplam duygusal zeka ile alt boyutları arasında yüksek düzeyde ve olumlu yönde ilişkiler bulunmaktadır. Bu bulgular, duygusal zeka bileşenlerinin birbirinden bağımsız olmadıklarına işaret etmektedir. Yine iş performansı ile iş tatmini ve ÖVD arasında yüksek düzeyde ve olumlu yönde ilişki olduğu görülmektedir. Bu bulgu, performans ile iş tatmini ve ÖVD arasındaki olumlu ilişki olduğuna dair yaygın görüşü desteklemektedir.

7. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma, son yıllarda üzerinde oldukça fazla araştırma yapılan duygusal zekanın iş performansı, iş tatmini, örgütsel vatandaşlık davranışı ve bazı demografik özelliklerle ilişkisinin tespit etmek amacıyla yapılmıştır.

Kendi duygu ve düşüncelerini tanıma, başkalarının duygularına ve düşüncelerine önem verme, kendini onların yerine koyup düşünebilme, duygulara ait ip uçlarını fark edip elde ettiği bilgilerden yararlanarak davranışlarını düzenleyebilme yeteneklerinin toplamı olarak tanımlanan duygusal zekanın; çalışma ortamında işgörenler arasındaki saygı ve sevgiyi arttırdığı, iş tatmini sağladığı, örgütsel vatandaşlık davranışlarını güçlendirdiği, personel devrini azalttığı, moral ve motivasyonu arttırdığı, örgütsel sorumluluğu olumlu yönde etkilediği, yönünde sonuçlar veren araştırmalar daha ağır basmaktadır. Ancak yazında duygusal zekanın iş tatmini, iş performansı ve ÖVD gibi değişkenlerle herhangi bir ilişki içinde olmadığını ortaya koyan araştırmalar da bulunmaktadır.

Bu kapsamda araştırmamızın bulgularına göre, duygusal zekanın işgörenlerin yaş, cinsiyet ve eğitim durumlarına göre anlamlı farklılığı mevcuttur. 41 yaş ve üstü işgörenlerin kişisel farkındalık boyutunda yer alan duygusal zekaları, 18-27 yaş grubundaki işgörenlere nazaran daha yüksektir. Genel olarak, kadın işgörenlerin

duygusal zekaları erkek işgörelere göre daha yüksektir. Araştırmaya dahil edilen işgörelerin eğitim düzeyi arttıkça genel olarak (kişiler arası ilişkiler alt boyutu hariç) duygusal zekaları da artmaktadır.

Çalışmamızın cevap aradığı diğer sorular kapsamında ise duygusal zeka ile işgörelerin iş performansı, iş tatmini ve ÖVD'ları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Bu yönüyle araştırmamızın bulguları; Petrides, Frederickson ve Furnham (2004), Sosik ve Megerian (1999), Janovics ve Christiansen (2001) ve Rapisarda (2002) tarafından yapılan çalışmaların sonuçları ile paralellik arz etmektedir. Zira bu araştırmacılar da duygusal zeka ile iş performansı arasında herhangi bir ilişki tespit edememişlerdir. Yine, Cote ve Miners (2006) tarafından yapılan araştırmada duygusal zeka ile çalışma arkadaşlarına yönelik sergilenen ÖVD davranışları arasında; Shaffer ve Shaffer (2005) tarafından yapılan araştırmada da duygusal zeka ile ÖVD arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Dolayısıyla, araştırmanın uygulandığı örneklem itibarıyla, yüksek duygusal zekanın iş performansını, iş tatmini ve sergilenen ÖVD'nı etkilediği yönündeki açıklamalar belirsizliğini korumaya devam etmektedir.

Bu çalışmada işgörelerin duygusal zekaya yönelik tutumları kendilerinden yani öz değerlendirme yöntemiyle; işgörelerin iş performansı, iş tatmini ve ÖVD'lerine ilişkin tutumlar da yöneticilerinden amir değerlendirmesi yöntemiyle edinilmeye çalışılmıştır. Bilindiği gibi performans değerlendirme sürecinde en sık yapılan iki hata türü; esneklik ya da gevşek değerlendirme etkisi ve belli derecelere yönelmedir. Esnek değerlendiriciler, hem bireysel hem de genel olarak işgörelerin performansını gerçekte olduğundan daha yüksek değerlendirme eğilimindedirler (Gürbüz ve Dikmenli, 2007:115). Belli puanlara yönelme ise, işgörelere gerçek performanslarının üstünde ya da altında puan verme eğilimidir. Her iki eğilim de, kişiler arası performans farklılıklarının ortaya çıkmasını engelleyen değerlendirme hatalarına yol açmaktadır. Bu araştırmada, duygusal zeka ile iş performansı ve ÖVD arasında anlamlı bir ilişki çıkmamasının muhtemel nedenleri arasında, işgörelerin performanslarını değerlendiren yöneticilerin bu etki ve eğilimlerle değerlendirme yapmış olmalarının olabileceği söylenebilir. Başka bir deyişle yöneticiler, duygusal zekası yüksek olan işgörelere yüksek performans puanı verirken, duygusal zeka seviyesi düşük olan işgörelere de yüksek performans puanı vermiş olabilirler. Bu durum da, duygusal zeka ile performans arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki çıkmamasına neden olmuş olabilir. Bu nedenle, bundan sonra yapılacak araştırmalarda duygusal zeka ve ilişkisinin tespit edileceği değişkenlerle ilgili verilerin aynı kaynaktan, değerlendirme hatalarına daha kapalı yöntem ve araçlarla toplanmasının daha uygun olacağı değerlendirilmektedir. Duygusal zeka - performans ve ÖVD ilişkisi konusunda farklı sektör ve örneklem de daha fazla araştırma yapılmasına ihtiyaç olduğu görülmektedir.

Her ne kadar bu araştırma ile ispat edilememiş olsa da, çalışma ortamında duygusal zekanın işgörelerin performanslarına dolaylı veya dolaysız etkileri olduğu yönünde bir çok araştırma bulunmaktadır. Dolayısıyla, İK yöneticilerinin personel temin sürecinde entelektüel zeka (IQ) testleriyle birlikte duygusal zeka testi uygulamaları, duygusal zekası yüksek olan işgörelerin işletmeye kazandırılmasının uygun olacağı söylenebilir.

Çalışma ortamında duygusal zekanın örgütsel bağlılık ve tükenmişlik gibi değişkenlerle ilişkisi, konuda yapılacak bundan sonraki çalışmalarda incelenebilecek

konular arasında yer alabilir. Ayrıca, duygusal zeka ile entelektüel zeka (IQ) ilişkisi ve farklılığına dair araştırmalar; zeka konusundaki bu sınıflandırma ve kavramlaştırmanın geçerli ve anlamlı olup olmadığına ilişkin ilginç bulgular sağlayabilir.

Referanslar

- ARICIOĞLU, A. (2002). Yönetimsel başarının değerlendirilmesinde duygusal zekanın kullanımı, *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4: 26-42
- ASHFORTH, B. E. ve HUMPHREY, R. H. (1995). Emotions in the workplace: A reappraisal, *Human Relations*, 48: 97-125.
- ASHKANASY, N.M. ve DAUS, C.S. (2002). Emotion in the workplace: the new challenge for managers, *Academy of Management Executive*, 16 (1): 76-86.
- BACHMAN, J. S. ve diğerleri (2000). Emotional intelligence in the collection of debt. *International Journal of Selection and Assessment*, 8: 176-182.
- BAR-ON, R. (2001). Emotional intelligence and self-actualization. In J. CIARROCHI, J.P. FORGAS, and J. D. MAYER (eds.), *Emotional Intelligence in Everyday Life* : 82-97. Philadelphia, Taylorand Francis.
- BARRETT, G.V. ve diğerleri (2001). Emotional intelligence: The Madison Avenue approach to science and professional practice. *Paper Presented At The Annual Meeting Of The Society For Industrial and Organizational Psychology*, San Diego, CA.
- BATEMAN, T.S. ve ORGAN, D.W. (1983). Job satisfaction and the good soldier: the relationship between affect and employee citizenship , *Academy of Management Journal*, 26 (4): 587-595.
- BECKER, T. (2003). Is emotional intelligence available concept? *Academy of Management Review*, 28:192-195
- BİNGÖL, D. (2003). *İnsan kaynakları yönetimi*, Beta Yayınları, 5. Baskı.
- BOYATZIS, R.E., STUBBS, E.C. ve TAYLOR, S.N. (2002). Learning cognitive and emotional intelligence competencies through graduate management education. *Academy of Management Learning and Education*, 1:150-162.
- BÜLBÜLOĞLU, A. (2001). *Duygusal zeka kuramı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- CARMELI, A. ve JOSMAN, (2006). E. The Relationship Among Emotional Intelligence, Task Performance, and Organizational Citizenship Behaviors, *Human Performance*, 19 (4): 403-419
- COOPER, R.K. ve SAWAF, A. (1997). *Executive EQ: Emotional Intelligence in Leadership and Organizations*, New York, Grosset/Putnam.
- COTE, S. ve MINERS, T. H. (2006). Emotional intelligence, cognitive intelligence, and job performance, *Administrative Science Quarterly*, 51: 1-28
- CUMMING, E.A. (2005). An investigation into the relationship between emotional intelligence and workplace performance: an exploratory study, *Presented Paper*. Lincoln University.
- DULEWICZ, V. ve HIGGS, M. (1998). Emotional intelligence: can it be measured reliably and validly using competency data?, *Competency*, 6 (1): 1-15
- ERDOĞAN, İ. (1999). *İşletme yönetiminde örgütsel davranış*. İşletme Fakültesi Yayını, No.5, İstanbul.
- GARDNER, H. (1983). *Frames of mind*, New York, Basic Books.
- GATES, G. (1995). A review of literature on leadership and emotion: exposing theory, posing questions, and forwarding an agenda, *Journal of Leadership Studies*, 2 (3): 98-110.
- GOLEMAN, D. (1995). *Emotional Intelligence*, New York, Bantam.

- , (1997). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ*. New York, Bantam Books.
- GROSS, J.J., ve JOHN, O.P. (2002). Wise emotion regulation. In L. Feldman Barrett & P. Salovey (Eds.), *The Wisdom Of Feelings: Psychological Processes In Emotional Intelligence* (297-318). New York, Guilford.
- GÜRBÜZ, S. ve DİKMENLİ, O. (2007). An empirical study on identifying performance appraisal biases in a public organization in Turkey, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13 (1), 108-138
- HOGAN, R.T. ve ROBERTS, B.W. (2000). A Socioanalytic perspective on person/environment interaction. In W. B. Walsh, K. H. Craik, & R. H. Price (Eds.), *New Directions In Person-Environment Psychology* (1-24) Mahway, NJ: Earlbaum
- JANOVICS, J. ve CHRISTIANSEN, N.D. (2001). Emotional intelligence at the workplace. *Paper presented at the annual meeting of the Society of Industrial and Organizational Psychology*, San Diego, CA.
- JORDAN, P.J. ASHKANASY, N.M., HARTEL, C.E.J. VE HOOPER, G.S. (2002). Workgroup emotional intelligence: Scale development and relationship to team process effectiveness and goal focus. *Human Resource Management Review*, 12:195–214.
- LAM, L.T. ve KIRBY, S.L. (2002). Is emotional intelligence an advantage? An exploration of the impact of emotional and general intelligence on individual performance. *Journal of Social Psychology*, 142:133–143.
- LANDY, F.J. (2005). Some historical and scientific issues related to research in emotional intelligence. *Journal of Organizational Behavior*, 26: 411–424.
- LAW, K.S., WONG, C. ve SONG, L.J. (2000). The construct and criterion validity of emotional intelligence and its potential utility for management studies, *Journal of Applied Psychology*, 89 (3): 483–496.
- , (2004). The construct and criterion validity of emotional intelligence and its potential utility for management studies. *Journal of Applied Psychology*, 89: 483–496.
- LOCKE, E.A. (2005). Why emotional intelligence is an invalid concept. *Journal of Organizational Behavior*, 26: 425–431.
- LYONS, J.B. ve SCHNEIDER, T.R. (2005). The influence of emotional intelligence on performance, *Personality and Individual Differences*, 39(4): 693-703
- MACKENZIE, S.B., PODSAKOFF, P.M. ve AHEARNE, M. (1998). Some possible antecedents and consequences of in role and extra role salespersons performance, *Journal of Marketing*, 62 (3): 87-98.
- MAYER, J.D. ve SALOVEY, P. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185-211.
- MAYER, J.D. SALOVEY, P. ve CARUSO, D.R. (1997). The multifactor emotional intelligence scale. Erişim adresi: <http://www.eiconsortium.org/measures/meis.htm> [Erişim tarihi: 19.02.2007].
- , (1999). *A Field Guide To Emotional Intelligence*, Chapter 1, Cambridge University Press.
- , (2004). A further consideration of issues regarding emotional intelligence. *Psychological Inquiry*, 15: 249-255.
- MEGERIAN, L.E ve John SOSIK, J. (1996). An affair of the heart: emotional intelligence and transformational leadership, *Journal of Leadership Studies*, 3 (4): 31–48.
- MUMCUOĞLU, Ö. (2002). *Bar-On duygusal zeka testi'nin türkçe dilsel eşdeğerlik, güvenilirlik ve geçerlik çalışması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi.

- NETEMEYER, R.G. ve BOLES, J.S. (1997). An Investigation into the antecedents of organizational citizenship behaviors in a personal selling context, *Journal of Marketing*, 61 (3): 85-98.
- NEWSOME, S., DAY, A.L. ve CATANO, V.M. (2000). Assessing the predictive validity of emotional intelligence, *Personality and Individual Difference*, 29(6): 1005-1016.
- ORGAN, D. W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The Good Soldier Syndrome*, Lexington, MA: Lexington Books.
- PETRIDES, K.V., FREDERICKSON, N. ve FURNHAM, A. (2004). The role of trait emotional intelligence in academic performance and deviant behavior at school. *Personality and Individual Differences*, 36: 277-293
- RAPISARDA, B.A. (2002). The impact of emotional intelligence on work team cohesiveness and performance. *International Journal of Organizational Analysis*, 10:363-379.
- SALOVEY, P. ve MAYER, J.D. (1990). Emotional intelligence, *Imagination, Cognition, and Personality*, 9: 185-211
- SCHWARTZ, T. (2000). How do you feel?, *Fast Company*, 35: 296.
- SHAFFER, R.D. ve SHAFFER M.A. (2005). Emotional intelligence abilities, personality and work place performance, *Hong Kong Baptist University Academy of Management Best Conference Paper*, HR: M 1
- SHELLY, Y.S. ve BROWN, L., (2004). A Review of the emotional intelligence literature and implications for corrections, *Research Branch Correctional Service of Canada*
- SLASKI, M. ve CARTWRIGHT, S. (2002). Health, performance and emotional intelligence: an exploratory study of retail managers. *Stress and Health*, 16: 63-68.
- SUE-CHAN, C. ve LATHAM, G.P. (2004). The situational interview as a predictor of academic and team performance: A study of the mediating effects of cognitive ability and emotional intelligence. *International Journal of Selection and Assessment*, 12: 312-320.
- THORNDIKE, E.L. (1920). Intelligence and its uses, *Harper's Magazine*, 140: 227-235.
- URAL, A. (2001). Yöneticilerde duygusal zekanın üç boyutu , *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (2): 209-219.
- WEISINGER, H. (1998). *İş yaşamında duygusal zeka*, (çev. N. SÜLEYMANGİL), İstanbul, MNS Yayıncılık.
- WONG, C.S. ve LAW, K.S. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *Leadership Quarterly*, 13: 243-274.

ENFLASYON BELİRSİZLİĞİNİN ÜRETİM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

EFFECTS OF INFLATION UNCERTAINTY ON OUTPUT: THE CASE OF TURKEY

Mübariz HASANOV

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

ÖZET: Bu çalışmada, Türkiye için enflasyon belirsizliğinin üretim açığı üzerindeki etkisi, 1986-2006 dönemi verileri kullanılarak tahmin edilmiştir. Analizin kapsadığı dönem, hem yüksek enflasyon, hem de düşük enflasyon dönemlerini içerdiği için enflasyon belirsizliğinin etkilerini analiz etmek açısından ilginç bir örneklem oluşturmaktadır. Yapılan analizler, enflasyon belirsizliğinin, hem yüksek enflasyon döneminde, hem de dezenflasyon sürecinde üretim açığı üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu sonuçlar, enflasyon oranını düşürmenin yanısıra, düşük düzeyde sabit tutulmasının da büyüme açısından önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Enflasyon belirsizliği ; Yapısal kırılma ; Üretim açığı

ABSTRACT: *In this paper we estimate the effects of inflation uncertainty on output gap in Turkey using monthly data for the 1986-2006 period. Since it includes both high and low inflationary periods, the said period offers a good sample for assessing the effects of uncertainty on output. The results suggest that inflation uncertainty had negative and statistically significant effects on output both in high inflation and disinflation periods. Our findings imply importance of stabilising inflation at low levels for economic growth.*

Keywords: *Inflation uncertainty ; Structural break ; Output gap*

1. Giriş

Makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi anlamak, hem iktisatçılar, hem de politika yapanlar açısından son derece önemlidir. Özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra enflasyon ile üretim ve istihdam arasındaki ilişki, iktisatçılar tarafından en çok incelenen konulardan biri olmuştur. Farklı amortisman yöntemleri, vergi sisteminin yapısı ve işleyişi, işgücü ve mal piyasasındaki aksaklıklar gibi yapısal özelliklerden kaynaklanan etkiler hariç, beklenen enflasyonun reel değişkenler üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı, beklenmeyen enflasyonun ise sadece kısa dönemde reel değişkenleri etkilediği iktisat literatüründe genel kabul gören bir görüştür (Taylor, 1981; Fischer, 1981; Jansen, 1989; Temple, 2000)¹.

Yapısal etkenlerin dışında, ekonomik karar birimlerinin görelî fiyatları doğru olarak algılamalarını zorlaştırdığı ve belirsizliği artırdığı için enflasyonun reel ekonomik değişkenleri etkileyebileceği, iktisatçılar tarafından uzun zamandan beri kabul edilmektedir. Alfred Marshall, daha 19. Yüzyılın sonlarında İngiliz Sterlin'in gelecekteki değeri ile ilgili belirsizliğin üretim üzerinde negatif etki doğurabileceğini ifade etmekteydi (Jansen, 1989: 43). Belirsizlik ortamının ekonomik aktiviteyi olumsuz olarak etkilediği görüşünün genel kabul görmesine karşın, enflasyon

¹ Enflasyon ve enflasyon belirsizliğinin ekonomi üzerindeki etkileri konusundaki ayrıntılı literatür taraması için bakınız Temple (2000).

belirsizliğinin ekonomi üzerindeki etkileri, ilk defa Okun (1971), Gordon (1971), Klein (1975) tarafından ampirik olarak incelenmiş, Friedman (1977) tarafından kuramsal çerçeveye oturtulmuştur. Friedman (1977), yüksek enflasyon oranının, fiyatların gelecekte izleyeceği yol hakkında belirsizliğe neden olacağını, bu belirsizlik sonucunda ekonomide etkinliğin azalacağını ve büyümenin olumsuz etkilemeyeceğini belirtmiştir. Enflasyon belirsizliği, yüksek enflasyon dönemlerinde uygulanacak politikalar konusundaki belirsizlikten ve politika otoritelerinin kararlılığı konusundaki kuşkulardan kaynaklanmaktadır. Yüksek enflasyon dönemlerinde uygulanacak politikalar konusundaki belirsizlik, para otoritesinin bir ikileme karşı karşıya olmasından kaynaklanmaktadır. Para otoritesi, yüksek enflasyonu düşürmek istemekte, fakat enflasyonu düşürmek amacıyla uygulayacağı politikaların reel ekonomik aktiviteyi olumsuz etkilemesinden çekinmektedir. Para politikası ile enflasyonu düşürmek mümkün olsa da, enflasyonu düşürmek için uygulanacak politikaların etkilerinin gecikmeli olarak ortaya çıktığı, reel ekonomiyi olumsuz etkilediği, büyüme oranını düşürdüğü ve işsizliği artırdığı bilinmektedir. Daraltıcı para politikası sonucunda ekonominin resesyona girmesi halinde politika otoritelerinin ekonomiyi canlandırmak için tekrar enflasyonist politikaya döneceği konusunda beklentiler artmaktadır. Bu durum, açıklanan anti-enflasyonist politikaların güvenilirliğini düşürmekte ve enflasyon belirsizliğini artırmaktadır. Zira, Ball (1992) tarafından da belirtildiği gibi, enflasyon oranı yükseldikçe hükümetler gerçekçi olmayan istikrar programları ilan etmektedirler ki, bu da, enflasyonun gelecekte izleyeceği yön hakkında belirsizliği artırmaktadır. Ayrıca, yüksek enflasyon dönemlerinde politika otoritesinin anti-enflasyonist politikaları ne zaman uygulamaya koyacağını ve söz konusu politikaların ne zaman etki göstereceğini tahmin etmek zor olduğu için, enflasyon belirsizliği daha da artırmaktadır.

Friedman (1977) ve Ball (1992), enflasyon belirsizliğini enflasyonun bir maliyeti olarak görmekte ve ortalama enflasyon oranı arttıkça enflasyon belirsizliğinin de artacağını savunmaktadırlar. Cukierman ve Meltzer (1986), Devereux (1989) ve Cukierman (1992) ise enflasyon belirsizliğindeki artışın, ortalama enflasyon oranını artırdığını ileri sürmüşlerdir. Söz konusu yazarlara göre, belirsizlik ortamında merkez bankaları şok enflasyon yaratarak kısa vadeli çıkarlar elde etmek isteyebilirler. Fakat, rasyonel bireyler, böylesi bir ortamda şok politika uygulanabileceğini tahmin edecekleri için, geleceğe ilişkin enflasyon beklentilerini artıracaklardır ki, bu da ortalama enflasyon oranının artmasına yol açacaktır. Bu durumda, belirsizlik enflasyonun bir sonucu değil, nedeni olmaktadır. Ortalama enflasyon oranı ile enflasyon belirsizliği arasında pozitif bir ilişki olduğu konusunda görüş birliği sağlanmış olsa da, bu iki değişken arasındaki nedenselliğin yönü konusunda tartışmalar devam etmektedir. Ampirik çalışmalar, değişik ülkeler için farklı sonuçlar ortaya koymuştur. Örneğin, Grier ve Perry (1998), G7 ülkeleri için yaptıkları ampirik çalışmada, ele alınan ülkelerin tamamında ortalama enflasyon oranının enflasyon belirsizliğini artırdığına ilişkin kuvvetli kanıtlar bulmuşken, enflasyon belirsizliğinin enflasyona neden olduğuna ilişkin güçlü bir kanıt bulamamışlardır. Fountas v.d. (2004), altı Avrupa ülkesi için yaptıkları çalışmada, Almanya hariç tüm ülkelere enflasyonun enflasyon belirsizliğine neden olduğu sonucuna ulaşmalarına karşın, enflasyon belirsizliğinin değişik ülkelerde enflasyonu farklı şekilde etkilediği sonucuna varmaktadırlar. Telatar ve Telatar (2003), Akyazı ve Artan (2004), Özer ve Türkylmaz (2005) Türkiye için sadece enflasyon oranından enflasyon belirsizliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulmuşlardır. Oltulular ve Terzi (2006), enflasyon ve enflasyon belirsizliği arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmelerine karşın, sadece enflasyondan enflasyon belirsizliğine olan nedensellik ilişkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde, Nas ve Perry (2000) de,

enflasyonun enflasyon belirsizliğine neden olduğuna ilişkin kuvvetli kanıt bulmalarına karşın, enflasyon belirsizliğinin enflasyon üzerindeki etkisinin, ele alınan döneme bağlı olarak değiştiğini tespit etmişlerdir.

Friedman (1977), enflasyon belirsizliğinin ekonomik etkinliği azaltarak büyümeyi düşüreceğini ve işsizlik oranını yükselteceğini ifade etmiştir. Friedman'ın bu öngörüsü, bir çok iktisatçı tarafından ampirik olarak incelenmiştir. Örneğin, Mullineaux (1980), Holland (1988), Driver ve Moreton (1991), Davis ve Kanago (1996), Grier ve Perry (2000), Elder (2004), enflasyon belirsizliğinin büyüme ve istihdam üzerinde negatif etkiye sahip olduğu sonucuna varırken, Katsimbris (1985), Jansen (1989), Bohara ve Sauer (1994), Friedman'ın öngörüsünü destekleyici sonuçlar elde edememişlerdir. Telatar (1996), Çetin (2004), Nas ve Perry (2001) ve Artan (2006) Türkiye'de enflasyon belirsizliğinin büyüme üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye için 1986-2006 döneminde enflasyon belirsizliğinin üretim üzerindeki etkisini analiz etmektir. Söz konusu dönemde Türkiye ekonomisi, yüksek ve değişken enflasyon oranı ile karakterize edilebilir. Türkiye, yaklaşık olarak otuz yıl aradan sonra ancak 2004 yılında enflasyon oranını tek haneli rakamlara indirmeyi başarmıştır. Analizin kapsadığı dönemde, Türkiye ekonomisi Cumhuriyet tarihinin en derin iki krizi ile karşılaşmıştır. Belirtilen dönemde sık sık hükümet değişiklikleri yaşandığı için uygulanan ekonomi politikaları da sık sık değişikliklere maruz kalmıştır ki, bu da enflasyon belirsizliğinin daha da artmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, ele alınan dönem, enflasyon belirsizliğinin etkilerini analiz etmek açısından ilginç bir örneklem oluşturmaktadır. Daha önceki çalışmalardan farklı olarak, enflasyon oranının tek haneli rakamlara indiği dönemler de analize dahil edildiğinden, farklı enflasyon ortamlarında enflasyon belirsizliğinin reel ekonomi üzerindeki etkisini inceleme olanağı doğmuştur. Ayrıca, önceki çalışmalarda enflasyon belirsizliğinin büyüme oranı üzerindeki etkisine bakılmışken, bu çalışmada, üretim açığına etkisi analiz edilmektedir. Elde edilen sonuçlar, hem yüksek enflasyon döneminde, hem de dezenflasyon sürecinde enflasyon belirsizliğinin üretim açığı üzerinde negatif ve anlamlı etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

2. Enflasyon Belirsizliği ve Üretim İlişkisi

Enflasyon belirsizliğinin reel ekonomi üzerindeki etkisi, kuramsal olarak ilk defa Friedman (1977) tarafından analiz edilmiştir. Friedman'a göre, beklenen veya gerçekleşen enflasyonun değişkenliği, iki değişik yoldan doğal işsizlik oranının artmasına neden olabilir. Birincisi, enflasyon belirsizliğindeki artış, uzun dönemli sözleşmelerin optimal süresini azaltmakta ve endekslemeyi daha kârlı hale getirmektedir. Endeksleme ise, sabit enflasyon oranını tam olarak ikame edemez. Çünkü fiyat endeksleri gecikmeli olarak belirlenmekte ve sözleşmelerin uyarlanması ise daha da gecikmeli olarak yapılabilmektedir. Dolayısıyla, enflasyon belirsizliğindeki artış sözleşmelerin uyarlanmasını geciktirmekte ve sonuç olarak ekonomik etkinliği azaltmaktadır. Ayrıca, sözleşmelerin yenilenmesi de maliyetli olduğu için, kıt kaynakların ekonomik olarak verimli olmayan alanlarda kullanılmasına yol açmaktadır. Enflasyon belirsizliğinin ikinci olumsuz etkisi ise, ekonomik karar birimlerinin reel fiyatları doğru olarak algılamalarını zorlaştırmasından kaynaklanmaktadır. Fiyat sisteminin temel işlevi, bireylerin yatırım, üretim ve tüketim kararlarını verirken ihtiyaç duydukları görelî fiyatlarla ilgili bilgileri, etkin ve düşük maliyetle aktarmasıdır. Fiyat oranı sabitken veya sabit oranda değişirken, parasal fiyatlardan görelî fiyatlarda meydana gelen değişimleri

hesaplamak kolay olacaktır. Fakat enflasyon oranı değişken olursa, parasal fiyatlardan görelî fiyatlar hakkında bilgi edinmek daha da zorlaşacaktır.

Ball ve Romer (1993), görelî fiyat değişkenliğinin maliyetinin, uzun dönemli sözleşmelerin etkinliğini azaltması dolayısıyla ortaya çıktığını ifade etmektedirler. Fiyat değişkenliğinin yüksek olduğu dönemlerde cari fiyatlara bakarak gelecek dönemdeki fiyatları tahmin etmek zor olduğu için, ekonomik karar birimleri, daha kısa vadeli ve daha az etkin olan sözleşmeler yapmaktadırlar. Tommasi (1994) de, fiyatlardaki değişkenliğin, cari fiyatların gelecek fiyatlarla ilgili olarak içerdiği bilgiyi azalttığını ifade etmektedir. Bu durumda alıcılar fiyatlarla ilgili bilgi edinmek için istekli olmayacaklardır. Alıcıların daha az bilgiye sahip olması, firmaların mark-up marjlarını artırmalarına ve etkin olmayan üreticilerin satışlarını artırmalarına izin vermektedir. Dolayısıyla, üretim daha az etkin olan yüksek maliyetli firmalara kaymaktadır. Bu ise, ekonominin etkinliğini azalttığı için üretimin de düşmesine yol açmaktadır.

Gelecekle ilgili belirsizlik, ekonomik karar birimlerinin, yatırım ve dayanıklı mal satın alımı gibi geri dönüşümlü güç olan kararları alma konusunda çekingen davranmalarına neden olmaktadır. Pindyck (1991), geri dönüşümlü güç olan yatırımların, gelecekteki mal fiyatları ve işletme giderleri ile ilgili belirsizlik, gelecekteki faiz oranları ile ilgili belirsizlik ve yatırımın zamanlaması ve maliyeti gibi risk faktörlerine duyarlı olduğunu ifade etmektedir. O halde, belirsizlik ortamında firmalar yatırım yapmak yerine, yatırımın zamanlamasını ve kârlılığını etkileyebilecek yeni bilgilerin gelmesini tercih edebilirler. Belirsizliğin artması, firmaların yatırım kararlarını ertelemelerine neden olmaktadır. Comin (2000) de, belirsizlik ortamında maddi duran varlıklara yapılan yatırımların azaldığını, mali varlıklara ve dönen varlıklara yapılan yatırımın ise arttığını göstermektedir. Beaudry vd. (2001) tarafından da belirtildiği gibi, enflasyon belirsizliği fiyatların taşıdığı bilgi içeriğini azalttığı için, değişik sektörlerdeki yatırım olanakları ile ilgili bilgiler yatırımcılara doğru olarak aktarılamayacak ve dolayısıyla etkin kaynak dağılımı sağlanamayacaktır.

Chan (1994) ve Huizinga (1993) ise, enflasyon belirsizliğindeki artışın, faiz oranı kanalıyla reel ekonomik faaliyeti olumsuz etkilediğini ifade etmektedirler. Finans teorisine göre, risk fiyatlandırılmaktadır. Dolayısıyla, enflasyon belirsizliği ile nominal faiz oranı arasında pozitif bir ilişki olmalıdır. Ayrıca, varlık değerlendirme modelleri ve faizin vade yapısı yaklaşımına göre de enflasyon belirsizliği ile faiz oranı arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. Enflasyon belirsizliğindeki bir artış, risk primini artırmak sureti ile faiz oranlarının da yükselmesine neden olacaktır. Faiz oranlarındaki artış ise, yatırım ve dayanıklı mal tüketimi gibi faize duyarlı harcamaların azalmasına neden olmaktadır. Bunun dışında, beklenen enflasyon oranının belirsiz hale gelmesi, Fisher etkisi dolayısıyla, gelecekteki faiz oranlarının da belirsiz olmasına neden olmaktadır. Gelecekteki faiz oranlarının belirsiz olması ise, Pindyck (1991) tarafından da belirtildiği gibi, yatırımların azalmasına yol açmaktadır.

Juster ve Wachtel (1972a, 1972b)'e göre, tüketiciler yüksek enflasyon dönemlerinde nominal ücretlerin enflasyona kıyasla daha az değişken olmasını bekliyorlar ise, fiyatların artacağı yönündeki bir beklenti, reel gelirin değişkenliğini de artıracaktır. Beklenen reel gelirin değişkenliğinin artması durumunda, reel gelirin yükselme ve düşme olasılıkları aynı olsa bile, tüketiciler psikolojik veya sosyolojik nedenlerden dolayı gelirlerinin düşme olasılığına karşı daha duyarlı olabilirler. O halde reel gelirin düşme olasılığının tüketici davranışları üzerindeki etkisi daha çok olacaktır. Dolayısı ile, yüksek ve değişken enflasyon dönemlerinde, tüketiciler, gelecekte reel gelirlerinin

düşebileceği endişesi ile, reel gelirlerindeki olası kaybı telafi etmek amacıyla dayanıklı mal tüketimlerini kısımakta ve tasarruflarını artırmaktadırlar. Jorda ve Salyer (2003), mali piyasalarda aksaklık olması durumunda, para politikası ile ilgili belirsizliğin, hanehalkının bankalarda likit olarak tuttuğu varlıkların artmasına yol açacağını göstermektedir. Uzun vadeli finansal varlıkların hanehalkı portföyündeki payının azalması, sonuç olarak ekonomide yatırımların da azalmasına neden olmaktadır.

Fiyatların gelecekteki seyri ile ilgili belirsizlik, reel ücret düzeyinin de belirsiz hale gelmesine yol açmaktadır (Ratti, 1985; Huizinga, 1993). İşçiler için nominal ücret düzeyinden ziyade reel ücret düzeyi önemli olduğu için, reel ücretlerdeki belirsizlik işgücü arzını azaltacaktır. Benzer şekilde, firmalar da daha az işgücü talep edeceklerdir (Seyfried ve Ewing, 2001). Ücretler firmaların önemli maliyet kalemlerinden olduğu için, reel ücretlerdeki belirsizlik, firmaların gelecekteki maliyetlerinin de belirsiz olmasına yol açacak ve dolayısıyla yatırımlar da azalacaktır. Ayrıca, Juster ve Wachtel (1972a, 1972b) tarafından da gösterildiği gibi, reel ücretlerin belirsiz hale gelmesi, hanehalkının dayanıklı mal tüketimini azaltmaktadır.

Açık ekonomilerde, enflasyon değişkenliği reel döviz kuru kanalıyla da üretimi etkileyebilmektedir (Temple, 2000). Nominal katılıkların olması halinde beklenmedik parasal şoklar reel döviz kurunun değişmesine yol açacaktır. Fakat hükümetler nominal döviz kurlarını sabitlemeye çalışırlarsa, bu reel döviz kurlarında uzun dönemli sapmalara yol açabilir. Little vd (1993), gelişmekte olan ülkelerde reel döviz kurundaki sapmaların, enflasyonun başlıca negatif etkilerinden biri olduğunu belirtmektedir. Gylfason (1999) ise, yüksek ve değişken enflasyon dönemlerinde ihracatın toplam üretimdeki payının düştüğünü, bunun da büyüme üzerinde bir engel oluşturduğunu ifade etmektedir.

Ekonomik karar birimlerinin üretim, yatırım ve tüketim kararlarını almasında, fiyatlar, faiz, döviz kuru, ücretler gibi ekonomik değişkenlerin gelecekte alacağı değerlerle ilgili tahminleri önemli rol oynamaktadır. Bireyler, söz konusu değişkenlerle ilgili beklentilerini piyasadaki elde ettikleri bilgilere dayanarak oluşturmaktadırlar. Fakat belirsizlik dönemlerinde değişkenlerin cari dönem değerlerinin, gelecekle ilgili olarak içerdiği bilgiler azalmaktadır. Ayrıca, belirsizlik ortamında bilgi edinmek ve edinilen bilginin de etkin bir şekilde kullanılması zorlaşmaktadır. Özellikle, finansal piyasaların gelişmediği, vadeli işlemler piyasalarının bulunmadığı ve dolayısıyla yatırımcı ve üreticilerin ekonomik dalgalanmalara karşı korunmasız olduğu Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde belirsizlik ortamının reel ekonomik faaliyetler üzerindeki negatif etkisi daha büyük olmaktadır.

Türkiye ekonomisinin son otuz yıllık dönemi, yüksek ve değişken enflasyon oranı, yüksek kamu açıkları, yüksek faiz oranı ve değişken büyüme oranı ile karakterize edilebilir. Söz konusu dönemde enflasyon oranı en yüksek seviyesine %107.3 ile ekonomik kriz yılı olan 1994 senesinde çıkmış, en düşük düzeyi olan %7.7 seviyesine ise, kapsamlı istikrar politikalarının uygulanması sonucunda 2005 yılında inmiştir. Aynı dönemde en yüksek büyüme oranı %9.9 ile 2004 yılında, en düşük büyüme oranı -%9.5 ile yine kriz yılı olan 2001 yılında gerçekleşmiştir. Türkiye’de gözlemlenen yüksek enflasyon oranının ve ekonomik istikrarsızlığın temel nedeni, yüksek düzeylerde seyreden kamu açıkları ve buna bağlı olarak ortaya çıkan mali istikrarsızlık olmuştur (Celasun vd, 1999; Nas ve Perry, 2000; Telatar vd, 2003).

Mali istikrarsızlığın temelinde, kamu harcamalarının kamu gelirlerinden daha hızlı artması ve oluşan açığın iç borçlanma yöntemi ile finanse edilmesi yatmaktadır. Yüksek

düzeylede seyreden kamu açıklarının finansmanında iç borçlanma yöntemine ağırlıklı olarak başvurulması, faiz oranlarının yükselmesine yol açmıştır. İç borçların önemli bir özelliği, kısa vadeli olmasıdır. Kısa vadeli borçlanma, faiz ve ana para geri ödemeleri için borçlanma gereksinimini artırmıştır. Kamunun borçlanma gereksiniminin artması, mali piyasalarda baskının artmasına ve faiz oranlarının yükselmesine yol açmıştır. Artan faiz ödemeleri nedeni ile kamu açıkları da hızlanarak artmaya devam etmiş, bu da faiz oranlarını yükselterek, yüksek kamu açığı-yüksek faiz oranı sarmalına yol açmıştır. Bu kısır döngü, bir taraftan faize duyarlı harcamaların azalmasına, diğer taraftan ise enflasyonun yükselmesine neden olmuştur. Sargent ve Wallace (1981) tarafından ortaya atılan “hoş olmayan monetarist aritmetik” önermesine göre, sürekli hale gelmiş bütçe açıklarının iç borçlanma yolu ile finanse edilmesi, uzun dönemde parasal finansmandan daha enflasyonist sonuca yol açabilmektedir. Kamu açıklarının nihai olarak merkez bankası kaynaklarına başvurularak finanse edilmesi, doğal olarak para arzını artırmaktadır. Para miktarındaki artışın bir kısmı mal ve hizmet alımına yöneldiği için fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Artışın bir kısmı da dövize olan talebi artırdığı için döviz kuru yükselmekte ve sonuç olarak maliyet artışları dolayısıyla enflasyonun yükselmesine katkı yapmaktadır. Dolayısıyla, bütçe açıkları sonuç olarak enflasyon oranının artmasına neden olmaktadır. Telatar (2002) tarafından da ampirik olarak gösterildiği gibi, kamu açıkları Türkiye’de enflasyon oranının belirlenmesinde önemli rol oynamıştır.

Bu çalışmada, enflasyon belirsizliğinin üretim üzerindeki etkisi, regresyon analizi yardımı ile tahmin edilecektir. Bunun için, enflasyon belirsizliğinin de dahil edildiği Lucas arz fonksiyonundan yararlanılmıştır. Lucas arz fonksiyonu, rasyonel beklentiler kuramına dayanmaktadır. Rasyonel beklentiler kuramı, Muth (1961) tarafından geliştirilmiş ve Lucas (1972) tarafından iktisat literatürüne kazandırılmıştır. Rasyonel beklentiler hipotezi, iktisadi tartışmaları yeni bir zemine oturtmuş ve geliştirilmesinden sonra ortaya çıkan yeni iktisat kuramlarının temelini oluşturmuştur.

Beklentilerin oluşturulma süreci ilk defa Cagan (1956) tarafından modellenmiş ve “adaptif beklentiler” kuramı geliştirilmiştir. Adaptif beklentiler kuramı çerçevesinde değişkenlerin gelecekteki değerleri ile ilgili beklentiler, söz konusu değişkenin geçmiş değerlerine bağlı olarak kolayca modellenemediği için ampirik ve teorik çalışmalarda yaygın olarak kullanılmış ve Parasalcı iktisat teorisinin temel taşlarından biri olmuştur. Parasalcı iktisatçılar, ekonomi politikalarının etkilerini, adaptif beklentiler kuramı çerçevesinde analiz etmişlerdir. Parasalcı iktisatçılara göre, para arzındaki bir artış, kısa dönemde hem üretimin, hem de fiyatlar genel düzeyinin artmasına neden olacaktır. İnsanlar başlangıçta fiyatların sabit olduğunu bekliyorlar ise, gelecek dönem geçerli olacak ücret ve fiyatlar da buna göre tespit edilmiş olacaktır (Friedman, 1968). İnsanların yeni talep düzeyine uyum sağlamaları zaman aldığı için, toplam talebin artmasına başlangıçta üreticiler üretimi artırarak, işçiler ise daha çok çalışarak tepki vereceklerdir. Friedman’a (1968) göre, bu, sadece para arzı artışına ilk tepkidir. Toplam talepteki artışa mal fiyatları faktör fiyatlarından daha çabuk uyum sağladığı için başlangıçta reel ücretler düşecek ve firmalar daha çok işçi çalıştırmak isteyeceklerdir. İşçiler de aldıkları nominal ücretleri önceki fiyat düzeyine bakarak değerlendirdikleri için daha çok çalışmak isteyeceklerdir. Fakat, işçiler zamanla fiyatların arttığını ve reel ücretlerinin düştüğünü görecekleri için daha yüksek nominal ücret talep edecek ve daha az çalışmak isteyeceklerdir. İşgücü arzı azaldığı, talebi ise arttığı için, reel ücretler de başlangıçtaki düzeyine yükselecek, istihdam ve üretim önceki düzeyine geri dönecektir.

Parasalcı iktisatçılar, beklentilerin adaptif olarak belirlendiğini, yani bireylerin beklentilerini oluştururken geleceğe değil, geçmişe baktıklarını varsaydıkları için, önceden bilinen para politikasının üretimi etkileyebileceği sonucu ortaya çıkmaktadır. Rasyonel beklentiler kuramına göre ise, bireyler bir değişkenin gelecekteki değeri ile ilgili beklenti oluştururken, söz konusu değişkeni etkileyebilecek olan her türlü durumla ilgili mevcut tüm bilgileri kullanmaktadırlar. Beklentilerin rasyonel olması, bireylerin mevcut tüm bilgiyi kullandığı ve dolayısıyla, öngörülebilir ve sistematik hata yapmadıkları anlamını taşımaktadır. Bireyler mevcut tüm bilgileri kullandıkları için, politika değişikliklerinin ileride ne gibi etki doğuracağını tahmin edebilecek ve dolayısıyla, ön görülen politika değişiklikleri, kısa dönemde bile reel ekonomik değişkenleri etkilemeyecektir. Bu yaklaşımın en önemli sonuçlarından biri de, Sargent ve Wallace (1975) tarafından ortaya atılan “politika etkinsizliği” önermesidir. Söz konusu önermeye göre, sistematik ve dolayısıyla öngörülebilir para politikalarının, kısa dönemde bile üretim ve istihdam üzerinde herhangi bir etkisi olmayacaktır.

Rasyonel beklentiler yaklaşımına göre öngörülen ve öngörülme politikası ayırımı önem kazanmaktadır. Beklentiler rasyonel olarak oluşturulduğu zaman sadece önceden öngörülemeyen politikaların üretimi etkilemesine karşın, enflasyon ile işsizlik arasında bir ödünleme ilişkisi olduğu sonucu da ortaya çıkabilmektedir. Fakat, bu ilişki, ekonomik karar birimlerinin, gözlemledikleri şokları “yanlış algılama”sından kaynaklanmaktadır. Lucas’a (1972) göre, piyasa fiyatlarının satıcılara aktardığı bilginin, reel şokları parasal şoklardan ayırt etmek için yetersiz kalması durumunda, kendi sattığı malın fiyatının arttığını gözlemleyen rasyonel birey, bu fiyat artışının ekonominin tamamını etkileyen talep artışından mı, yoksa görece talep değişimlerinden mi meydana geldiğini tam olarak bilemez. O halde, sattığı malın fiyatının arttığını gören bireyler, beklenmeyen tüm fiyat artışları karşısında üretimlerini artıracaklardır; fakat bu artış, fiyat yükselmesinin görece talep değişimlerinden kaynaklandığının tam olarak bilinmesi durumunda meydana gelecek olan artıştan daha az olacaktır.

Yukarıda da özetle açıklandığı gibi, enflasyon belirsizliği, değişik kanallardan üretimi olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca, önceden öngörülebilen enflasyonun üretim üzerinde herhangi bir etkisi olmamasına karşın, beklenmeyen enflasyon, sadece kısa dönemde üretimi artırmaktadır. Dolayısıyla, bu çalışmada, üretim denklemi, Lucas arz fonksiyonu yardımı ile modellenmiştir. Bir sonraki bölümde, enflasyon belirsizliğinin üretim üzerindeki etkisini ölçmek için kullanılan ekonometrik model açıklanmakta ve elde edilen sonuçlar verilmektedir.

3. Ekonometrik Model ve Tahmin Sonuçları

Evans (1991) tarafından da belirtildiği gibi, enflasyon oranının ölçülen her değişkenliği, belirsizlik değildir. Örneğin, enflasyonda çok az değişkenlik olsa bile, bireyler çok az bilgiye sahiplerse, gelecek onlar için belirsiz olacaktır. Benzer şekilde, enflasyonda çok fazla değişkenlik gözlemlense bile, bireyler, söz gelimi, para politikasında bir değişiklik olduğunu önceden biliyorlarsa, onlar açısından çok az enflasyon belirsizliği söz konusu olabilir. O halde, *ex-post* enflasyon oranından hesaplanan enflasyonun standart sapması veya enflasyonun bir başka değişkenlik ölçütü, bireylerin algıladığı değişkenliğin iyi bir göstergesi olamaz. Ayrıca, bireyler, gelecekle ilgili beklentilerini oluştururken mevcut bilgilerden yararlanmaktadırlar. Dolayısıyla, enflasyon beklentisinin ve değişkenliğinin, bir bilgi kümesine bağlı olarak tanımlanması gerekmektedir. Bu çalışmada enflasyon belirsizliği, Telatar (1996), Grier ve Perry (1998), Fountas vd (2004), Akyazı ve Artan (2004) ve Özer ve Türkyılmaz’a (2005) benzer şekilde enflasyon sürecinin koşullu varyansı olarak tanımlanmıştır.

Enflasyonun koşullu varyansı, Engle (1982) tarafından geliştirilen Otoregresif Koşullu Değişken Varyans (ARCH) modeli ile tahmin edilmiştir.

Enflasyon oranı π_t ile gösterilir ise, enflasyon için aşağıdaki gibi bir ARCH modeli tanımlanmıştır:

$$\pi_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_i \pi_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_i \Delta m_{t-i} + \sum_{i=0}^p \gamma_i r_{t-i} + \sum_{i=0}^k \delta_i y_{t-i} + \sum_{i=0}^r \varphi_i \Delta e_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.1)$$

$$\varepsilon_t | \Omega_t \sim N(0, h_t^2) \quad (3.2)$$

$$h_t^2 = \phi_0 + \sum_{i=1}^p \phi_i \varepsilon_{t-i}^2 + \rho \pi_{t-1} \quad (3.3)$$

Burada m para arzını, y üretim açığını, e döviz kurunu, r faiz oranını ε ise, t tarihinde mevcut olan bilgi kümesi Ω_t 'ye dayanarak tahmin edilemeyen enflasyon şoklarını göstermektedir. Enflasyon şokları ε_t 'nin, normal dağılıma uyduğu ve geçmiş dönem öngörü hatalarının karesini de içeren z_t açıklayıcı değişkenlerin doğrusal fonksiyonu olarak modellenebilen değişken varsyansa (h_t^2) sahip olduğu varsayılmaktadır. Enflasyon belirsizliğinin enflasyon düzeyine bağlı olup olmadığını test etmek için, (3.3) ile verilen enflasyonun koşullu varyans denklemine enflasyon oranının gecikmeli değeri de dahil edilmiştir. Söz konusu denklemde enflasyon değişkeninin parametresi olan ρ parametresinin pozitif ve anlamlı bulunması, enflasyon belirsizliğinin enflasyon oranına bağlı olarak arttığını iddia eden Friedman-Ball hipotezinin Türkiye için geçerli olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Enflasyonu tahmin etmek için kullanılan değişkenlerin seçilmesinde, hem ilgili literatür, hem de Türkiye ekonomisinin kendine özgü koşulları dikkate alınmıştır. Yukarıda da özetle açıklandığı gibi, Türkiye'de gözlemlenen istikrarsızlığın ve yüksek enflasyon oranının temel nedeni, yüksek düzeylerde seyreden kamu açıklarının yol açtığı mali istikrarsızlık olmuştur. Kamu açıklarının mali piyasalardaki baskısının bir göstergesi olarak, faiz oranı enflasyon denklemine dahil edilmiştir. Kamu açıkları nihai olarak monetizasyon yöntemi ile finanse edildiği için para arzı da genişlemektedir. Para miktarındaki artışın bir kısmı mal ve hizmet alımına yöneldiği için fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Artışın bir kısmı da döviz talebi artırdığı için döviz kuru da artmaktadır. Döviz kurundaki artışlar, bir taraftan ithal edilen malların fiyatlarını artırmakta, diğer taraftan da ara girdi ve hammadde ithalata bağlı olan firmaların maliyetlerini yükselterek enflasyon oranının artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, para arzı ve döviz kurundaki değişimler de enflasyon oranının temel belirleyenleri haline gelmektedir. Ayrıca, Phillips eğrisi çerçevesinde, enflasyon oranı ile işsizlik arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Fakat, söz konusu dönemde Türkiye'de aylık işsizlik verileri derlenmediğinden ve Okun Yasası (1962) gereğince işsizlik oranı ile üretim açığı arasında yakın ilişki bulunduğundan, üretim açığı da enflasyon denklemine dahil edilmiştir.

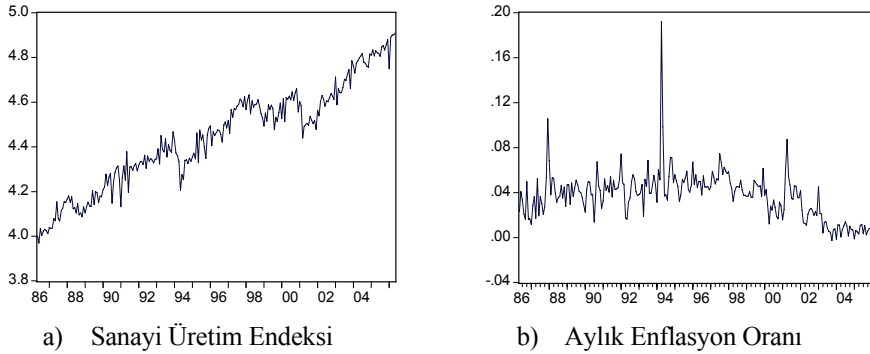
Enflasyon belirsizliğinin üretim açığı üzerindeki etkilerini ölçmek için, sadece beklenmeyen enflasyon ile enflasyon belirsizliğinin üretim üzerinde etkiye sahip olduğu görüşünden hareketle, aşağıdaki gibi bir Lucas arz fonksiyonu tahmin edilecektir:

$$y_t = a_0 + \sum_{i=1}^p a_i y_{t-i} + \partial \varepsilon_{t-1} + \psi h_{t-1} + \eta_t \quad (3.4)$$

Burada, y_t üretimin bir ölçütünü, ε_t beklenmeyen enflasyonu, h_t enflasyon belirsizliğini, η_t ise arz şoklarını göstermektedir.

3.1. Veri Seti ve Durağanlık Testleri

Bu çalışmada, Uluslararası Para Fonu'nun Uluslararası Mali İstatistikler veri tabanından elde edilen ve 1986:04-2006:05 dönemini kapsayan aylık veriler kullanılmıştır. Üretimin bir ölçütü olarak, mevsimsellikten arındırılmış sanayi üretim endeksi, enflasyon oranı olarak ise tüketici fiyat endeksi logaritmasının birinci farkı kullanılmıştır. Enflasyon denkleminin tahmin edilmesinde para arzının göstergesi olarak mevsimsellikten arındırılmış dar tanımlı para stoku (M1), faiz oranı olarak bankalararası faiz oranı, nominal döviz kuru olarak ise ABD Doları kuru kullanılmıştır. Yüzde olarak ifade edilen faiz oranı hariç, tüm değişkenlerin logaritmaları alınmıştır. Bu çalışmanın temel inceleme konusunu oluşturan enflasyon oranı ve sanayi üretim endeksinin grafikleri, Şekil 3.1'de verilmiştir.



Şekil 3.1. Sanayi Üretim Endeksi ve Enflasyon Oranı

Anlamli ampirik sonuçlar elde edilebilmesi için, yukarıdaki (3.1)-(3.4) denklemlerinin tahmininde kullanılan tüm değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Bu amaçla uygulanan ADF birim kök testi sonuçları Tablo 3.1'de verilmiştir.

Tablo 3.1. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	ADF Test Sonucu	
	Sabit	Sabit ve Trend
Enflasyon oranı	-2.946(4)**	-8.073(0)***
Sanayi üretim endeksi	-0.917(2)	-3.403(2)*
Para arzı	-1.260(1)	-0.187(1)
Döviz kuru	-1.748(1)	0.604(1)
Faiz oranı	-5.069(1)***	-5.177(1)***
Para arzı değişim oranı	-22.733(0)***	-22.794(0)***
Döviz kuru değişim oranı	-11.406(0)***	-11.618(0)***

Notlar: Para arzı ve döviz kuru değişim oranları, ilgili değişkenlerin logaritmalarının birinci farkları bulunarak hesaplanmıştır. ADF testinde kullanılan gecikme sayısı Schwarz Bilgi Kriteri kullanılarak tespit edilmiştir. Parantez içindeki rakamlar, kullanılan gecikme sayısını göstermektedir. *, ** ve ***, sırasıyla, %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyinde birim kök sıfır ön savının reddedildiği anlamındadır.

Tablodan da görüldüğü gibi, sadece enflasyon oranı ve faiz oranı için birim kök ön savı %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Sanayi üretim endeksi içinse, ADF regresyonuna trend dahil edildiğinde birim kök ön savı %10 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Fakat, yukarıdaki grafikten de görülebileceği gibi, sanayi üretim endeksinde, 1994 ve 2001 krizleri döneminde yapısal kırılmalar olmuştur. Perron

(1989), zaman serilerinde yapısal kırılma olduğu zaman ADF testinin gücünün azaldığını göstermiş ve uygun bir test prosedürü geliştirmiştir. Perron (1989) tarafından geliştirilen test prosedürü, yapısal kırılma tarihinin önceden bilinmesini gerektirmektedir. Zivot ve Andrews (1992), verilerin görsel incelenmesi veya ön bilgiye dayanarak kırılma tarihinin önceden seçilmesinin, birim kök ön savının reddedilmesi olasılığını artıracaklarını iddia etmişler. Lumsdaine ve Papell (1997) ise, zaman serilerinde iki farklı tarihte meydana gelen yapısal kırılmayı dikkate alan test prosedürü geliştirmişlerdir. Dolayısıyla, sanayi üretim endeksinin durağanlığı, Lumsdaine ve Papell (1997) tarafından geliştirilen test prosedürü uygulanarak da sınanmıştır. Söz konusu test prosedürü, aşağıdaki regresyon yardımı ile hesaplanmaktadır:

$$\Delta y_t = \mu + \beta t + \theta DU1_t + \gamma DT1_t + \omega DU2_t + \psi DT2_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^p c_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3.8)$$

Burada, $DU1_t$ ve $DU2_t$, sırasıyla, TB1 ve TB2 tarihlerinde zaman serisinin ortalamasında, $DT1_t$ ve $DT2_t$ ise, söz konusu tarihlerde meydana gelen trend kırılmaları için kullanılan kukla değişkenlerdir. Yani, $DU1_t = \mathbf{1}(t > TB1)$, $DU2_t = \mathbf{1}(t > TB2)$, $DT1_t = (t - TB1)\mathbf{1}(t > TB1)$ ve $DT2_t = (t - TB2)\mathbf{1}(t > TB2)$ olarak tanımlanmıştır. Bu modelde, kırılma tarihleri TB1 ve TB2'nin önceden bilinmediği kabul edilmektedir. Söz konusu kırılma tarihleri, $t = 1, 2, \dots, T$ örnekleminde $\alpha = 0$ sıfır hipotezi için hesaplanan t -istatistiğinin minimum değerinin bulunması ile testpit edilmektedir. Sanayi üretim endeksi için tahmin edilen (3.8) denkleminin sonuçları Tablo 3.2'de verilmiştir.

Tablo 3.2. Lumsdaine ve Papell (1997) Birim Kök Testi Sonuçları

Tahmin Edilen Yapısal Kırılma Tarihleri		
TB1	1994:02	
TB2	2000:12	
Parametre	Tahmin Edilen Katsayılar	Katsayıların t -istatistiği
μ	2.044***	8.411
β	0.003***	7.629
θ	0.018	0.464
γ	-0.0004*	-1.723
ω	-0.410***	-4.705
ψ	0.001***	3.956
α	-0.552***	-8.452

Notlar: *, ** ve ***, sırasıyla, %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Yapısal kırılma tarihleri, 1994 ve 2001 krizlerinin hemen öncesine denk gelmektedir². Analizin kapsadığı dönemde 1990 Körfez Savaşı, 1997 Rusya ve 1998 Uzak Doğu krizleri ve 1999 Ağustos depremi gibi önemli arz şoklarının yaşanmasına karşın ekonomik kriz tarihlerinin yapısal kırılma tarihleri olarak belirlenmesi, Telatar (1996) tarafından da belirtildiği gibi, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde iç yapısal dengesizliklerin daha önemli olduğunu göstermektedir.

² Sadece tek bir yapısal kırılmaya karşı geliştirilen Zivot ve Andrews (1992) birim kök testinde yapısal kırılma tarihi 2000:12 olarak belirlenmiştir. Söz konusu testin sonucuna göre, sanayi üretim endeksinin birim kök içerdiği yönündeki sıfır hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir.

Tablo 3.2'den de kolayca görülebileceği gibi, (3.8) denklemde $\alpha = 0$ sıfır hipotezi için hesaplanan t -istatistiği -8.452 olarak bulunmuştur ki, bu da %1 anlamlık düzeyi için kritik değer olan -7.34 sayısından daha küçüktür. Bu sonuç, sanayi üretim endeksinden yapısal kırılmalar nedeni ile oluşan trendler arındırıldıktan sonra üretim endeksinin durağan olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, bu çalışmada, üretim endeksi, tahmin edilen kırılma tarihleri de dikkate alındıktan sonra trendden arındırılarak kullanılmıştır. Üretim endeksinin uzun dönem büyüme trendi potansiyel üretim düzeyini temsil ettiğinden, bundan sonraki ampirik analizlerde kullanılan trendden sapmalar, "üretim açığı" olarak isimlendirilecektir.

3.2. Tahmin Sonuçları

3.2.1. Enflasyon Denkleminin Tahmini

Yukarıdaki (3.1)-(3.3) denklemlerinde verilen ARCH modelinin uygulanabilmesi için tahmin edilen denklemin değişken varyansa sahip olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla öncelikle enflasyon denklemi tahmin edilmiştir. Ortalama enflasyon oranı için uygun bir regresyon modelini bulmak amacıyla, (3.1) denklemde kullanılan her bir açıklayıcı değişkenin gecikme sayısı Schwarz Bilgi Kriterinden yararlanılarak tespit edilmiştir. Tahmin edilen regresyon modeli ve hata terimlerine uygulanan Engel'in (1982) değişen varyans testinin sonuçları, Tablo 3.3'te verilmiştir:

Tablo 3.3. Enflasyon Denklemi: En Küçük Kareler Tahmini

Değişken	Tahmin Edilen Katsayılar	Katsayıların t -istatistiği
Sabit	0.010***	4.435
π_{t-1}	0.468***	9.761
Δm_t	0.048***	3.117
r_t	-0.002	-0.826
r_{t-1}	0.013***	4.964
Δe_t	0.124***	5.821
y_t	0.026	1.371
D	-0.005***	-2.615
\bar{R}^2	0.621	
D.W. İstatistiği	2.098	
F İstatistiği	57.248 [0.000]	
ARCH LM Testi İstatistiği	7.771 [0.005]	

Notlar: Tahmin edilen enflasyon denklemine uygulanan Chow testi sonucunda bir çok tarihte yapısal kırılma olduğu gözlemlenmiştir. Dolayısıyla, Chow testlerinde tespit edilen en küçük olasılık değerinin bulunduğu 1994 yılı Nisan ayı ve sonraki tarihlerde 1, önceki tarihlerde ise 0 değerini alan D kukla değişkeni de modele dahil edilmiştir. *, ** ve ***, sırasıyla, %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Kare parantez içindeki sayılar, ilgili istatistiklerin olasılık değerleridir.

Tahmin sonuçlarından da kolayca görülebileceği gibi, tahmin edilen enflasyon denkleminde elde edilen hata terimlerine uygulanan ARCH LM testi sonucuna göre, hata terimlerinin sabit varyansa sahip olduğunu öne süren sıfır ön savı %1 anlamlık düzeyinde reddedilmektedir. Hata terimlerinin varyansı değişken olduğu için ARCH modelleri ile modellenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, ortalama enflasyon oranı ve değişken varyansı, (3.1)-(3.3) denklemlerinde verildiği gibi modellenmiştir. Söz konusu denklemlerin Maksimum Olabilirlik Yöntemi ile elde edilen tahmin sonuçları, aşağıdaki Tablo 3.4'te sunulmuştur.

Tablo 3.4. Enflasyon için ARCH Modelinin Tahmin Sonuçları

Ortalama Enflasyon Oranının Tahmini		
Değişkenler	Tahmin Edilen Katsayılar	Katsayıların t-istatistiği
Sabit	0.004**	2.050
π_{t-1}	0.578***	10.980
Δm_t	0.026*	1.846
r_t	0.004***	2.740
r_{t-1}	0.016***	6.346
Δe_t	0.043***	2.598
y_t	0.014	0.766
D	-0.003**	-2.354
Varyans Denkleminin Tahmini		
Sabit	3.86×10^{-5} **	2.078
ε_{t-1}^2	0.454***	3.924
π_{t-1}	0.001**	2.250

Notlar: *, ** ve ***, sırasıyla, %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3.4.'ten de görülebileceği gibi, tahmin edilen ARCH modelinde tüm parametreler beklenen işarete sahiptir. Para arzı ve döviz kuru, beklendiği gibi, enflasyon oranı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahiptir. Faiz oranının da etkisi, pozitif ve anlamlı olarak bulunmuştur. Bu sonuç, Fisher ilişkisi ile açıklanabilir. Reel faiz oranı sabit olarak kabul edilirse, nominal faiz oranının yükselmesi, enflasyon beklentilerinin yükselmesi anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, nominal faiz oranlarında artış olması halinde enflasyon oranı da yükselecektir. Bir önceki bölümde özetle açıklandığı gibi yüksek faiz oranlarının temel nedeni kamu kesiminin yüksek borçlanma gereksinimi olduğu için, elde edilen bu bulgular, Türkiye'de maliye politikasının enflasyon sürecinin önemli bir belirleyicisi olduğu şeklinde de yorumlanabilir. Üretim açığının enflasyona etkisinin pozitif olmasına karşın, istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Ortalama enflasyon oranının enflasyon değişkenliği üzerindeki etkisi, pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç, Telatar (2003), Telatar ve Telatar (2003), Akyazı ve Artan (2004), Özer ve Türkylmaz'ın (2005) bulguları ile örtüşmekte ve Friedman-Ball hipotezinin Türkiye için geçerli olduğunu göstermektedir.

3.2.2. Lucas Arz Fonksiyonunun Tahmin Sonuçları

Bu çalışmada enflasyon belirsizliğinin gözlemlenen değeri yerine tahmin edilen değeri kullanıldığı için "türetilmiş açıklayıcı değişken" sorunu dolayısıyla Lucas arz fonksiyonu tahmini sorunlu olabilir. Pagan (1984) ile Pagan ve Ullah (1988), tahmin ve yorumda türetilmiş açıklayıcı değişken sorununu analiz etmişlerdir. Pagan ve Ullah (1988) tarafından da belirtildiği gibi, beklenen değişmeyi ölçmek için yanlış bir model kullanıldığı zaman beklenen kısım yanlış tahmin edilecektir. Bu durumda beklenmeyen kısımda (şoklarda) büyük değişimler tahmin edilmiş olacak ki, bu da, yanlışlıkla belirsizlik olarak tanımlanabilir. Pagan ve Ullah (1988) bu sorunu gidermek amacıyla Tam Bilgi Maksimum Olabilirlik Yöntemi'nin kullanılmasını önermektedirler. Dolayısıyla, enflasyon denklemi ve Lucas arz fonksiyonu, Maksimum Olabilirlik Yöntemi ile tahmin edilmiştir.

Analizin kapsadığı 1986-2006 döneminde Türkiye ekonomisi, yüksek ve değişken enflasyon oranı ile karakterize edilebilir. Söz konusu dönemde, enflasyon oranı %107,3 ile tarihinin en yüksek seviyesine çıkmış ve 2001 yılından itibaren uygulanan sıkı iktisat politikaları sonucunda, yaklaşık otuz yıl aradan sonra 2004 yılında tek haneli rakamlara inmiştir. Enflasyon belirsizliğinin etkilerini daha iyi anlamak ve karşılaştırma yapmak amacıyla, (3.7) numaralı denklem, ele alınan dönemin tamamı

için, 2001 krizi öncesi ve sonrası için ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 3.5'te sunulmuştur.

Tablo 3.5. Lucas Arz Fonksiyonunun Tahmini

Değişken	Dönemler					
	1986:05-2006:05		1986:05-2001:02		2001:03-2006:05	
	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği	Katsayı	t-istatistiği
Sabit	0.007***	2.645	0.008**	2.456	0.014***	3.581
y_{t-1}	0.220***	3.983	0.247***	3.669	0.012	0.108
y_{t-2}	0.343***	6.745	0.390***	6.280	0.118	1.084
h_{t-1}	-0.503***	-2.784	-0.445**	-2.104	-1.827***	-5.067
ε_{t-1}	0.097	0.799	0.009	0.065	-0.221	-0.534

Notlar: *, ** ve ***, sırasıyla, %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3.5'te sunulan tahmin sonuçlarından da kolayca görülebileceği gibi, enflasyon belirsizliğinin bir ölçütü olarak kullanılan enflasyonun koşullu varyansının kare kökünün (h_t) üretim açığı üzerindeki etkisi, Friedman (1977) hipotezine uygun olarak, her üç regresyonda da negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç, enflasyon belirsizliğinin, enflasyon oranından bağımsız olarak, üretim üzerinde negatif etkiye sahip olduğu anlamını taşımaktadır. Yukarıda da özetle anlatıldığı gibi, enflasyon belirsizliği, değişik aktarım mekanizmalarıyla, yatırım, üretim ve tüketimin azalmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla, ister düşük, isterse de yüksek enflasyon dönemlerinde, enflasyonun gelecekte izleyeceği yol hakkında oluşabilecek belirsizlikler, reel ekonomik aktiviteyi olumsuz olarak etkileyecektir. Zira, Türkiye ekonomisi için sadece yüksek enflasyon dönemlerini kapsayan önceki çalışmalarda (Telatar, 1996; Çetin, 2004; Nas ve Perry, 2001; Artan, 2006) da, ABD ve Avrupa ülkeleri gibi düşük enflasyona sahip ekonomilerde olduğu gibi, enflasyon belirsizliğinin üretim üzerindeki etkisi negatif olarak tespit edilmiştir. Friedman'a (1977) göre enflasyon belirsizliği yüksek enflasyon oranının bir maliyetidir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, enflasyonun diğer maliyetlerinden farklı olarak, fiyatların gelecekte izleyeceği yol hakkındaki belirsizliğin oluşturduğu olumsuz etkilerin, ortalama enflasyon oranından bağımsız olarak ortaya çıktığını bir daha göstermektedir.

2001-2006 dönemi için yapılan regresyon analizi haricinde, diğer iki analizde de beklenmeyen enflasyon oranının üretim üzerindeki etkisi, teorik beklentilere uygun olarak pozitif, fakat istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Bu sonuç, Lucas (1972) tarafından ortaya atılan öngörülmedik politikaların üretim üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu görüşü ile örtüşmemektedir.

4. Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye için 1986-2006 döneminde enflasyon belirsizliğinin üretim açığı üzerindeki etkileri, ampirik olarak analiz edilmiştir. Enflasyon belirsizliği, aylık enflasyon oranının koşullu değişken varyansının karekökü, üretim açığı ise, sanayi üretim endeksinin uzun dönem büyüme trendinden sapması olarak tanımlanmıştır.

Analizin kapsadığı dönem, yüksek ve değişken enflasyon oranı ile karakterize edilebilir. Türkiye, son otuz yılı yüksek enflasyonla mücadele ettikten sonra, 2001 ekonomik krizi sonrasında uygulamaya konan sıkı iktisat politikası sonucunda ancak 2004 yılında enflasyon oranını tek haneli rakamlara indirmeyi başarmıştır. Ele alınan dönem, bu özelliği ile, enflasyon belirsizliğinin etkilerini analiz etmek açısından ilginç bir örneklem sağlamaktadır. Enflasyon belirsizliğinin etkilerini daha iyi anlamak ve

karşılaştırma yapmak amacıyla, enflasyon belirsizliğinin üretim açığı üzerindeki etkisi, 1986-2006, 1986-2001 ve 2001-2006 dönemleri için ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

Kamu açıklarının mali piyasalardaki baskısının bir göstergesi olarak enflasyon denkleminde kullanılan faiz oranının etkisi pozitif ve anlamlı bulunduğundan, analizin kapsadığı dönemde maliye politikasının enflasyonun temel belirleyicilerinden biri olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Kamu açıkları nihai olarak monetizasyon yöntemi ile finanse edildiği için para arzı da genişlemektedir. Para miktarındaki artışın bir kısmı mal ve hizmet alımına yöneldiği için fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Artışın bir kısmı da dövize olan talebi artırdığı için döviz kuru da artmaktadır. Döviz kurundaki artışlar, bir taraftan ithal edilen malların fiyatlarını artırmakta, diğer taraftan da ara girdi ve hammadde ithalata bağlı olan firmaların maliyetlerini yükselterek enflasyon oranının artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, yüksek kamu açıkları Türkiye’de enflasyon sürecinin temel belirleyeni haline gelmiştir. Ayrıca, ortalama enflasyon oranının enflasyon belirsizliğini artırdığı tespit edilmiştir ki, bu da, Friedman-Ball hipotezinin Türkiye için geçerli olduğunu göstermektedir.

Tahmin edilen üretim denkleminin sonuçları, enflasyon belirsizliğinin ele alınan dönemden bağımsız olarak, üretim açığı üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Söz konusu bulgular, gelecekteki enflasyon oranı ile ilgili olarak oluşabilecek her türlü belirsizliğin, hem yüksek enflasyon dönemlerinde, hem de düşük enflasyon dönemlerinde reel ekonomik faaliyeti olumsuz etkileyeceğini, ortalama enflasyon oranını düşürmenin yanısıra, enflasyonu düşük oranda sabit tutmanın da büyüme için önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Son olarak, enflasyon şoklarının üretim üzerinde etkisinin, istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir.

Referanslar

- AKYAZI, H., ARTAN, S. (2004). Türkiye’de enflasyon-enflasyon belirsizliği ilişkisi ve enflasyon hedeflemesinin enflasyon belirsizliğini azaltmadaki rolü. *TBB Bankacılar Dergisi*, cilt 48, 3-17 ss.
- ARTAN, S. (2006). Türkiye’de enflasyon, enflasyon belirsizliği ve büyüme. Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni 2006/14.
- BALL, L. (1992). Why does high inflation raise inflation uncertainty? *Journal of Monetary Economics*, vol. 29, pp. 371-388.
- BALL, L., ROMER, D. (1993). Inflation and the informativeness of prices. NBER Working Paper No: 4267.
- BOHARA, A.K., SAUER C. (1994). The role of inflation uncertainty in Germany: Friedman’s hypothesis revisited. *Empirical Economics*, vol. 19, pp.611-27
- BEAUDRY, P., CAGLAYAN, M., SCHIANTARELLI, F. (2001). Monetary instability, the predictability of prices, and the allocation of investment: an empirical investigation using U.K. panel data. *American Economic Review*, vol. 91, pp. 648-662.
- CAGAN, P. (1956). The monetary dynamics of inflation. In: M. FRIEDMAN (Ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press, Chicago
- CELASUN, O., DENİZER, C., HE, D. (1999). Capital flows, macroeconomic management, and the financial system: Turkey, 1989-1997. The World Bank Policy Research Working Paper Series No: 2141
- CHAN, L.K.C. (1994). Consumption, inflation risk, and real interest rate: an empirical analysis. *Journal of Business* vol. 67, pp. 69-96
- COMIN, D. (2000). An uncertainty-driven theory of the productivity slowdown: manufacturing. C.V. Starr Centre for Applied Economics, New York University
- CUKIERMAN, A. (1992) *Central bank strategy, credibility, and independence*, MIT Press Cambridge, M.A.
- CUKIERMAN, A., MELTZER, A. (1986). A theory of ambiguity, credibility, and inflation under discretion and asymmetric information. *Econometrica*, vol. 54, pp. 1099-1128.

- ÇETİN, A. (2004). Enflasyon, büyüme ve reel-nominal belirsizlikler arasında nedensellik ilişkileri. *İktisat, İşletme ve Finans*, cilt 19, sayı 221, 71-79.ss.
- DAVIS, G.K., KANAGO, B. (1996) On measuring the effect of inflation uncertainty on real GNP growth. *Oxford Economic Papers*, vol. 48, pp. 163-75.
- DEVEREUX, M. (1989). A positive theory of inflation and inflation variance. *Economic Inquiry*, vol. 27, pp. 105-116.
- DRIVER, C., MORETON, D. (1991). The influence of uncertainty on UK manufacturing investment. *Economic Journal*, vol. 101, pp.1452-1459.
- ELDER, J. (2004). Another perspective on the effects of inflation uncertainty. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 36, pp.911-928.
- ENGLE, R.F. (1982). Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation. *Econometrica*, vol. 50, pp. 987-1007.
- EVANS, M. (1991). Discovering the link between inflation rates and inflation uncertainty. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 23, pp.169-184.
- FISCHER, S. (1981). Towards an understanding of the costs of inflation: II. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Autumn, pp. 5-42.
- FOUNTAS S., IOANNIDIS, A., KARANASOS, M. (2004). Inflation, inflation uncertainty and a common European monetary policy, *Manchester School*, vol. 72, pp. 221-242.
- FRIEDMAN, M. (1968). The role of monetary policy: presidential address to AEA. *American Economic Review*, vol. 58, pp.1-17.
- . (1977). Nobel lecture: inflation and unemployment. *Journal of Political Economy*, vol. 85, pp.451-472.
- GORDON, R.J. (1971). Steady anticipated inflation: mirage or oasis? *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2, pp. 499-510.
- GRIER, K.B., PERRY, M.J. (1998) On inflation and inflation uncertainty in the G7 countries. *Journal of International Money and Finance*, vol.17, pp.671-689.
- GRIER, K.B., PERRY, M.J. (2000). The effects of real and nominal uncertainty on inflation and output growth: some GARCH-M evidence. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 15, pp. 45-58.
- GYLFASON, T. (1999). Exports, inflation and growth. *World Development*, vol. 27, pp.1031-1057.
- HOLLAND, A.S. (1988) Indexation and the effect of inflation uncertainty on real GNP. *Journal of Business*, vol. 61, pp. 473-484.
- HUIZINGA, J. (1993) Inflation uncertainty, relative price uncertainty, and investment in US manufacturing. *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 25, pp.521-549.
- JANSEN, D.W. (1989) Does inflation uncertainty affect output growth? Further Evidence. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, July, pp.43-54.
- JORDA, O., SALYER, K.D. (2003). The response of term rates to monetary policy uncertainty. *Review of Economic Dynamics*, vol. 6, pp.941-962.
- JUSTER, F.T., WACHTEL, P. (1972a) Inflation and the consumer. *Brookings Papers*, vol. 1, pp.71-114.
- . (1972b) A note on inflation and saving rate. *Brookings Papers*, vol. 3, pp.765-778.
- KATSIMBRIS, G.M. (1985). The relationship between the inflation rate, its variability, and output growth variability: disaggregated international evidence. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 17, no. 2, 179-88.
- KLEIN, B. (1975) Our new monetary standard: the measurement and effects of price uncertainty. 1880-1973. *Economic Inquiry*, vol. 13, pp. 461-483.
- LITTLE, I.M.D., COOPER, R.N., CORBEN, W.M., RAJAPATIRANA, S. (1993), *Boom, crisis, and adjustment: the macroeconomic experience of developing countries*. Oxford University Press, New York.
- LUCAS, R.E. (1972). Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, vol. 4, 103-124.
- LUMSDAINE, R., PAPELL, D. (1997). Multiple trend breaks and the unit root hypothesis. *Review of Economics and Statistics*, vol. 79, pp. 212-18.
- MULLINEAUX, D.J. (1980). Unemployment, industrial production and inflation uncertainty in the United States. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 62, pp.163-169.

- MUTH, J.F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements, *Econometrica*, vol. 29, pp. 315-335.
- NAS, T.F., PERRY, M. J., (2000). Inflation, inflation uncertainty and monetary policy in Turkey: 1960-1998. *Contemporary Economic Policy*, vol. 18, s.170-80.
- _____. (2001). Inflation and output growth in Turkey, 1963-1999" in Topics in Middle Eastern and North African Economies, Proceedings of the Middle East Economic Association
- OKUN, A.M. (1971). The mirage of steady inflation. *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2, pp. 485-498
- _____. (1962) Potential GNP: its measurement and significance. Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, American Statistical Association, 98-103.
- OLTLULAR, S. TERZİ, H. (2006). Yüksek enflasyon enflasyon belirsizliğini artırıyor mu? *İ.Ü. İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, cilt 3, 1-22 ss.
- ÖZER, M. TÜRKYILMAZ, S. (2005). Türkiye’de enflasyon ile enflasyon belirsizliği arasındaki ilişkinin zaman serisi analizi, *İktisat, İşletme ve Finans*, cilt 20, sayı 229, 93-104.ss.
- PAGAN, A. (1984). Econometrics issues in the analysis of regressions with generated regressors. *International Economic Review*, vol. 25, pp. 221-247.
- PAGAN, A, ULLAH, A. (1988). The econometric analysis of a model with risk terms. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 3, pp. 87-105.
- PINDYCK, R.S. (1991). Irreversibility, uncertainty, and investment. *Journal of Economic Literature*, vol. 29, pp. 1110-1148.
- PERRON, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica*, vol. 57, pp. 1361-1401.
- RATTI, R.A. (1985). The effects of inflation surprises and uncertainty on real wages. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, pp. 309-314.
- SARGENT, T.J, WALLACE, N. (1975). ‘Rational’ expectations, the optimal monetary instrument, and the optimal money supply rule. *Journal of Political Economy*, vol. 83, no 2, pp. 241-254.
- SARGENT, T.J, WALLACE, N. (1981). Some unpleasant monetary arithmetic. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Fall, pp. 1-17.
- SEYFRIED, W.L., EWING, B.T. (2001). Inflation uncertainty and unemployment: some international evidence. *The American Economist*, vol. 45, no 2., pp. 33-39.
- TAYLOR, J.B. (1981). On the relation between the variability of inflation and the average inflation rate. *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*, Autumn, pp. 57-85.
- TELATAR, E. (1996). Enflasyon belirsizliğinin endüstriyel üretim üzerindeki etkisi: Türkiye örneği. *İktisat, İşletme ve Finans*, cilt 11, sayı 125, 52-63 ss.
- _____. (2002). Türkiye’de iktisat politikası rejiminin ampirik olarak belirlenmesi. *İktisat, İşletme ve Finans*, cilt 17, sayı 198, 61-70 ss.
- TELATAR, E., TELATAR, F., RATTI, R. (2003). On the predictive power of the term structure of interest rates for future inflation changes in the presence of political instability: the Turkish economy. *Journal of Policy Modeling*, vol. 25, pp. 931-946.
- TELATAR, F. (2003) Türkiye’de enflasyon, enflasyon belirsizliği ve siyasi belirsizlik arasındaki nedensellik ilişkileri. *İktisat, İşletme ve Finans*, cilt 18, sayı 203, 42-51 ss.
- TELATAR, F., TELATAR, E. (2003). The relationship between inflation and different sources of inflation uncertainty in Turkey. *Applied Economics Letters*, vol. 10, pp.431-435.
- TEMPLE, J. (2000). Inflation and growth: stories short and tall. *Journal of Economic Surveys*, vol. 14, pp. 395-426.
- TOMMASI, M. (1994). The consequences of price instability on search markets: toward understanding the effects of inflation. *American Economic Review*, vol. 84, pp.1385-96.
- ZIVOT, E., ANDREWS, D. (1992). Further evidence of the great crash, the oil-price shock and the unit-root hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, vol. 10, pp. 251-270.

MODELING BASE MONEY DEMAND AND INFLATION FOR THE TURKISH ECONOMY

TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNE PARASAL TABAN VE ENFLASYON MODELİ

Cem SAATCİOĞLU

*Istanbul University,
Faculty of Economics*

Levent KORAP

*Marmara University, Faculty of Economics
and Administrative Sciences*

ABSTRACT: In this paper, a reserve money demand model is tried to be constructed for the Turkish economy. Using contemporaneous multivariate co-integration methodology for the investigation period 1987Q1-2007Q3 of the quarterly observations, we find that the real income elasticity of money demand is highly greater than unity which means that there exists an ongoing monetization process with regard to the increases in the real income in the economy. The most important alternative cost against the real money holdings seems to be the expected depreciation rate of the domestic currency against the exchange rate. Such a finding reveals the importance of currency substitution phenomenon dominated in the economy when the economic agents determine the motives of demand for monetary balances. Furthermore, a critical finding estimated in the paper is that domestic inflation has a weakly exogenous characteristic in the money demand variable space which requires no dynamic error correction model constructed on domestic inflation as a function of the excess money demand taken place under the money market disequilibrium conditions.

Keywords: Money demand ; Inflation ; Currency substitution ; Co-integration

ÖZET: Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi için bir rezerv para talebi modeli oluşturulmaya çalışılmaktadır. Üçer aylık gözlemleri dikkate alan 1987Q1-2007Q3 inceleme dönemi için çağdaş çok değişkenli eş-bütünleşim yöntemi kullanılarak elde ettiğimiz bulgular para talebinin reel gelir esnekliğinin birim değerden oldukça yüksek olduğunu göstermekte ve ekonomide reel gelir sürecindeki artışla ilgili olarak süregelen para talebinin reel gelir esnekliğinin birim değerden oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. Bu tür bir bulguysa iktisadi birimler parasal büyüklük tutumlarıyla ilgili güdülerini belirlerken ekonomide yerleşik para ikamesi olgusunun önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca, çalışmada elde edilen kritik bir bulgu para piyasası dengesizlik koşulları altında meydana gelen para talebi fazlası üzerine koşullandırılmış dinamik bir hata düzeltme modelini gereksiz kılacak bir şekilde yurtiçi enflasyonun para talebi değişkeni uzayında zayıf dışsal bir yapıya sahip olmasıdır.

Anahtar kelimeler: Para talebi ; Enflasyon ; Para ikamesi ; Eş-bütünleşim

1. Introduction

The Turkish economy had been subject to a chronic two-digits inflationary framework over a two decades period until the early-2000s and such an economic framework determined how the decisions of economic agents were constructed in many fields of daily living. By the beginning of 2000, an anti-inflationary

stabilization program based on a crawling-peg regime had been tried to be implemented by the policy makers. Although seemed to be successful in bringing inflation down as one-half of the initial level for the first 10 months realization, the subsequent two economic crisis periods led the inflation stabilization program to be failed and the economy witnessed a great slump in real GNP. Among many others, Dornbusch (2001), Eichengreen (2001), Uygur (2001), Alper (2001), Ertugrul and Yeldan (2002), Akyuz and Boratav (2003) and Ekinçi and Erturk (2007) criticize the reasons behind the Turkish-2000 stabilization program and examine the developments leading to the collapse of the program. Following such developments, the Turkish economy has still been trying to establish an inflation targeting (IT) framework supported by free-floating exchange rate system and in this way aims at providing forward looking nature of the policy stance as a main characteristic of the IT (Leigh and Rossi, 2002).

There exists a large literature constructed upon the reasons of the Turkish inflation and many papers try to reveal the consequences of different stabilization programs against the domestic inflation. In this respect, Alper and Ucer (1998), Akyurek (1999) and Erlat (2001) point out the importance of inflationary stickiness and expectations phenomenon with a long-memory in Turkish inflation rates. Ozmen (1998) and Koru and Ozmen (2003) find that, in the long-run, inflation appears to determine currency growth and that inflation seems not to be the result of an active monetary policy aiming to maximize seigniorage revenues. Neyapti (1998) also emphasizes the importance of inertia phenomenon on the domestic inflationary framework and indicates that targeting net domestic assets in fighting inflation may not be appropriate for the Turkish economy and suggests to use interest rate policy tool for this purpose. Likewise, Metin-Ozcan, Berument and Neyapti (2004) state that strong inertial nature identifies one of the salient characteristics of the Turkish inflation. Us (2004) attributes the relatively high and inertial nature of the Turkish inflation mainly to the increases in public sector prices and the depreciation of domestic currency and indicates that high prices have not been as a result of expansionary monetary policy, leading to the inference that inertial nature of the Turkish inflation is not a monetary phenomenon. Baydur and Suslu (2004) conclude interestingly that the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) assisted in the rise of inflation by implementing tight monetary policy from 1987 to 1997 and that it contributed to the fall of inflation by following relatively loose monetary policy after 1997. Besides, they estimate that the CBRT does not have a monopolistic power in controlling inflation rate. Altinkemer (2004) does not support the possibility of monetary targeting for Turkey as well, due to the joint endogeneity characteristics of inflation and real base money. Saatcioglu (2005) estimates that cost-push rather than demand-pull factors led by e.g. exchange rate depreciations and public sector pricing behavior are responsible for the domestic inflationary framework. He concludes that the monetary authority seems obliged to realize accommodative monetary policy because of a chronic inflationary environment and in turn he proposes not to target monetary variables in a stabilization effort in fighting inflation.

In this paper, our aim is to examine whether targeting base money aggregate under the liability of the monetary authority can be considered as an appropriate policy tool to fight domestic inflation in the Turkish economy. For this purpose, a base money demand model as a function of a set of alternative cost variables as well as of a scale-real income variable is constructed to reveal the main characteristics of the

demand for base money balances in the economy and to bring out whether information content of disturbances from the steady-state money demand function can be modelled to explain the changes in the domestic inflation. The data and methodological issues are presented in the next section. Section 3 is devoted to applying an empirical base money demand model for the Turkish economy. The last section summarizes results to conclude the paper.

2. Data and Methodology

2.1. Preliminary Data Issues

In this section, a base money demand model is constructed for the investigation period 1987Q1-2007Q3 with quarterly observations. The monetary variable considered is the reserve money aggregate under the liability of the monetary authority. Reserve money aggregate (*res*) is the sum of currency issued, deposits of banking sector as required and free deposits, extrabudgetary funds and deposits of non-bank sector. The real gross domestic product data at constant 1987 prices are used for the real income variable (*y*). The variables chosen to represent alternative costs to hold base money balances are the annualized quarterly inflation based on GDP-deflator (*p*), which is calculated in a four-period lagged differenced form in natural logarithms, expected exchange rate depreciation (*e*), and 12-months weighted time deposit rate (*rtd*). For the expected real exchange rate depreciation, we follow Goldfajn and Valdes (1999) and Civcir (2000) and estimate a regression of trade weighted real exchange rate series based on producer price indices published by the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT), for which an increase means appreciation of the domestic currency, onto a constant and trend. Then the deviation of the actual series from the predicted series is calculated for real exchange rate misalignment and is assumed to represent expected depreciation of domestic currency against the exchange rate.

All the data used are in their natural logarithms with their seasonally unadjusted values except the 12-months weighted time deposit rate and expected exchange rate depreciation data which are considered in their linear forms, and are taken from the electronic data delivery system of the CBRT. Two impulse-dummy variables which take on values of unity from 1994Q1 till 1994Q4 and from 2001Q1 till 2001Q4 concerning the financial crises occurred in 1994 and 2001 are included into the model construction as exogenous variables. Under the assumption of no money illusion, the demand for money is used as a demand for real money balances. In this paper, the GDP deflator is used to deflate the money supply.

Spurious regression problem analysed by Granger and Newbold (1974) indicates that non-stationary time series steadily diverging from long-run mean will give biased standard errors with an unbounded variance process. This means that the variables must be differenced (*d*) times to obtain a covariance-stationary process. Therefore, individual time series properties of the variables should be considered. Dickey and Fuller (1979) provide one of the commonly used test methods known as augmented Dickey-Fuller (ADF) test to examine the non-stationary characteristics of the variables. This test can be formulated as follows:

$$\Delta y_t = \alpha + \beta t + (\rho - 1)y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \eta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

where y_t is the variable of interest and t is a time trend. The k -lagged differences are to ensure a white noise error series and the number of lags is determined by a test of significance on the coefficient η_i . The null hypothesis of the ADF test is the presence of a unit root ($\rho = 1$) against the alternative stationary hypothesis. We compare the estimated ADF statistics with the simulated MacKinnon (1991, 1996) critical values. For y_t to be stationary, $(\rho - 1)$ should be negative and significantly different from zero:

Table 1. Unit Root Tests

Variable	τ_c	τ_t
<i>res</i>	-2.35 (1)	-3.09 (1)
Δres	-8.45* (2)	-6.49* (3)
<i>y</i>	-0.08 (8)	-2.35 (8)
Δy	-3.08 (7)*	-3.56 (7)*
<i>p</i>	-0.38 (4)	-1.61 (4)
Δp	-6.87 (3)*	-6.87 (3)*
<i>e</i>	-2.85 (0)	-2.92 (0)
Δe	-10.05 (0)*	-10.03 (0)*
<i>rtd</i>	-1.20 (0)	-2.10 (0)
Δrtd	-9.07 (0)*	-9.15 (0)*
5% critical values	-2.90	-3.47

Above, τ_c and τ_t are the test statistics with allowance for only constant and constant&trend terms in the unit root tests, respectively. ‘ Δ ’ denotes the first difference operator, while ‘*’ means that the data are of stationary form. The numbers in parentheses are the lags used for the unit root test and augmented up to a maximum of 10 lags. The choice of optimum lag for the ADF test was decided on the basis of minimizing the Schwarz information criterion. The test statistics indicate that null hypothesis of a unit root cannot be rejected for all the variables in the level form, but that differencing provides stationarity. Moreover, multivariate statistics for testing stationarity obtained from co-integration methodology given below verify these findings.

2.2. Econometric Methodology

We now test for a long-run stationary relationship derived from a money demand variable space and for this purpose the multivariate co-integration and vector error correction (VEC) techniques proposed by Johansen (1988) and Johansen and Juselius (1990) are used. Let us assume a z_t vector of non-stationary n endogenous variables and model this vector as an unrestricted vector autoregression (VAR) involving up to k -lags of z_t :

$$z_t = \Pi_1 z_{t-1} + \Pi_2 z_{t-2} + \dots + \Pi_k z_{t-k} + \varepsilon_t \quad (2)$$

where ε_t is the $N(0, \sigma^2)$ disturbance term, assuming an expected value with a normally distributed zero-mean and constant variance, and z is $(n \times 1)$ and the Π_i an $(n \times n)$ matrix of parameters. Eq. 2 can be rewritten leading to a vector error correction (VEC) model of the form:

$$\Delta z_t = \Gamma_1 \Delta z_{t-1} + \Gamma_2 \Delta z_{t-2} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta z_{t-k+1} + \Pi z_{t-k} + \varepsilon_t \quad (3)$$

where:

$$\Gamma_i = -I + \Pi_1 + \dots + \Pi_i \quad (i = 1, 2, \dots, k-1) \text{ and } \Pi = I - \Pi_1 - \Pi_2 - \dots - \Pi_k \quad (4)$$

Eq. 3 can be arrived by subtracting z_{t-1} from both sides of Eq. 2 and collecting terms on z_{t-1} and then adding $-(\Pi_1 - 1)X_{t-1} + (\Pi_1 - 1)X_{t-1}$. Repeating this process and collecting of terms would yield Eq. 3 (Hafer and Kutan, 1994). This specification of the system of variables carries on the knowledge of both the short- and the long-run adjustment to changes in z_t , via the estimates of Γ_i and Π . Following Harris (1995), $\Pi = \alpha\beta'$ where α measures the speed of adjustment coefficient of particular variables to a disturbance in the long-run equilibrium relationship and can be interpreted as a matrix of error correction terms, while β is a matrix of long-run coefficients such that $\beta'z_{t-k}$ embedded in Eq. 3 represents up to $(n-1)$ co-integrating relations in the multivariate model which ensure that z_t converge to their long-run steady-state solutions. Note that all terms in Eq. 3 which involve Δz_{t-i} are $I(0)$ while Πz_{t-k} must also be stationary for $\varepsilon_t \sim I(0)$ to be white noise of an $N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ process.

Dealing with the rank conditions, three alternative cases can be considered. If the rank of Π matrix equals zero, there would be no co-integrating relation between the endogenous variables, which means that there would be no linear combinations of the z_t that are $I(0)$ leading to that Π would be an $(n \times n)$ matrix of zeros. In this case, a VAR model consisted of a set of variables in first differences thus carrying no long-run knowledge of any stationary relationship can be suggested to examine the variable system. If the Π matrix is of full rank when $r = n$, then all elements in z_t would be stationary in their levels. What is of special interest here is the possibility that there exist r co-integrating vectors in $\beta'z_{t-k} \sim I(0)$ and $(n-r)$ common stochastic trends when Π has reduced rank, i.e., $0 < r \leq (n-1)$. That is, first r columns of β are the linearly independent combinations of the endogenous variables settled in vector z_t , which represent stationary relationships. Whereas, the latter $(n-r)$ columns constitute the non-stationary vectors of $I(1)$ common trends, which require that the last $(n-r)$ columns of α take insignificant values highly close to zero, impeding feedback effects of deviations from long-run stationary equilibrium process. Thus this method is equivalent to testing which columns of α are zero (Harris, 1995). Gonzalo (1994) indicates that this method performs better than other estimation methods even when the errors are non-normal distributed or when the dynamics are unknown. Further, this method does not suffer from problems associated with normalisation (Johansen, 1995).

We estimate the long run co-integrating relationships between the variables by using two likelihood test statistics known as maximum eigenvalue for the null hypothesis of r versus the alternative of $r+1$ co-integrating relationships and trace for the null hypothesis of r co-integrating relations against the alternative of n co-integrating relations, for $r = 0, 1, \dots, n-1$ where n is the number of endogenous variables. For the lag length of unrestricted VAR model, the sequential modified LR statistics employing small sample modification and minimized Akaike information criterion (AIC) are considered to select the appropriate model between different lag

specifications. For all the models, both LR and AIC statistics suggest to use the maximum lag order so that VAR(5) model is estimated. We also test unit income homogeneity restriction as was used generally in standard money demand models, which constructs a proportional stationary relationship between the long-run courses of real monetary balances and real income in line with a quantity theoretical perspective. Following Johansen (1992) and Harris (1995), for the co-integration test we restrict intercept and trend factors into the long run variable space in line with the Pantula principle, but do not assume a quadratic deterministic trend lying in both the co-integrating model and the dynamic vector error correction model.

3. Results

The results of Johansen co-integration test are reported in Tab. 2 below using max-eigen and trace tests based on critical values taken from Osterwald-Lenum (1992) and on newer p -values for the rank test statistics from MacKinnon et al. (1999). The latter 'D' at the beginning of the variables indicates the first difference operator:

Both rank test statistics indicate that there exist two potential co-integrating vectors lying in the long-run variable space. When the unrestricted co-integrating coefficients are examined, the first row with the largest eigenvalue seems to be a standard money demand vector, since all the variables have expected and statistically significant normalized signs with regard to the real base money balances. Therefore, we assume that the first vector represents the base money demand relationship that we examine in this paper.¹ Estimation results reveal that the real income elasticity of the real money balances is highly above the unity that indicates an increasing ongoing monetization process in the economy for the period under investigation. Moreover, the unit income elasticity homogeneity restriction which requires a proportional relationship between real base money balances and real income through a quantity theoretical perspective is rejected in line with the LR test results. The main alternative cost variable against holding money balances seems to be the variable that represents the expected depreciation of the domestic currency against the exchange rate, which is the most significant alternative cost and has also the largest elasticity among the alternative costs, and this result brings out the importance of currency phenomenon when the economic agents determine the motives that determine demand for money. As for the co-integrating model adjustment coefficient of the real money balances, we find that nearly 6.3% of the adjustment in the money demand disequilibrium conditions to the long-run equilibrium is realized within one-period.

A critical finding in Tab. 2 is that domestic inflation is weakly exogenous in the money demand variable space since the adjustment coefficient of domestic inflation is found statistically insignificant. The weakly exogenous characteristic of inflation implies that money demand equations should not be appreciated as price equations (MacKinnon and Milbourne, 1988). This requires that no feedback effect of disturbances from the steady-state money demand functional form can be constructed as a dynamic VEC model upon domestic inflation, and such a case means explicitly that the main factors leading to the domestic inflation are determined out of the money demand variable space used in this paper.

¹ An alternative methodology might be estimating a linear combination of the two vectors, which also represents a stationary relationship, but we do not follow such a methodology, since the first vector alone satisfies the *a priori* expectations with regard to a standard money demand equation.

Table 2. Money Demand Co-integrating Model

Null hypothesis	$r=0$	$r\leq 1$	$r\leq 2$	$r\leq 3$	$r\leq 4$
Eigenvalue	0.90	0.47	0.18	0.12	0.05
λ -trace	249.45	77.01	28.21	13.24	3.68
5% cv	88.80	63.88	42.92	25.87	12.52
prob.	0.00	0.00	0.61	0.72	0.79
λ -max	172.44	48.80	14.97	9.56	3.68
5% cv	38.33	32.12	25.82	19.39	12.52
prob.	0.00	0.00	0.64	0.67	0.79
Unrestricted Co-integrating Coefficients					
<i>res</i>	<i>y</i>	<i>p</i>	<i>e</i>	<i>rtd</i>	<i>trend</i>
0.9052	-7.8859	0.8696	3.8686	0.8996	0.0797
-2.4341	-0.5704	-7.9247	-2.5285	1.6375	-0.0302
-2.1124	1.6375	-2.0416	15.597	3.5172	0.0145
4.9955	-0.1896	6.0038	-0.39263	2.6539	0.0261
-3.6913	0.1005	-3.2259	-3.1283	-0.3422	0.0342
Unrestricted Adjustment Coefficients					
<i>res</i>	-0.0699	-0.1968	0.0071	-0.00334	0.0284
<i>y</i>	0.2357	0.0006	-0.0061	-0.0078	0.0051
<i>p</i>	-0.0359	0.2134	-0.0058	-0.0108	-0.0137
<i>e</i>	-0.0119	0.0027	-0.0232	0.0075	0.0061
<i>rtd</i>	-0.0380	-0.0350	-0.0006	-0.0630	-0.0250
1 Co-integrating Equation					
Normalized co-integrating coefficients (std. errors in parantheses)					
<i>res</i>	<i>y</i>	<i>p</i>	<i>e</i>	<i>rtd</i>	<i>trend</i>
1.0000	-8.7115 (0.3589)	0.9607 (0.2395)	4.2736 (0.7662)	0.9937 (0.2155)	0.0881 (0.0044)
Adjustment coefficients (std. errors in parantheses)					
D(<i>res</i>)	D(<i>y</i>)	D(<i>p</i>)	D(<i>e</i>)	D(<i>rtd</i>)	
-0.0632 (0.0314)	0.2133 (0.0096)	-0.0352 (0.0347)	-0.0108 (0.0072)	-0.0344 (0.0243)	
Multivariate Statistics for Testing Stationarity					
$\chi^2(4)$	<i>res</i> 161.33	<i>y</i> 31.39	<i>p</i> 151.65	<i>e</i> 163.43	<i>rtd</i> 163.50
Unit Income Homogeneity Restriction					
$b(1,2) = -1 \quad \chi^2(1) = 101.19$					
Vector Diagnostic Tests					
Vector Error Correction (VEC) Residual Serial Correlation LM tests					
Lags	LM-Stat	prob.			
4	17.6582	0.8566			
VEC Residual Normality Tests					
Skewness $\chi^2(5)$	64.5148	prob.	0.0000		
Kurtosis $\chi^2(5)$	329.7196	prob.	0.0000		
Jarque-Bera (10)	394.2344	prob.	0.0000		
VEC Residual Heteroskedasticity Tests					
$\chi^2(780) = 744.1614$					

However, as Civcir (2000) states, excess money derived from a standard money demand equation should have a positive significant effect on the inflation. Therefore, base money aggregate under the control of monetary authority should not be considered a forcing factor for the long-run evolution of domestic inflation, and for the design of monetary policy such an inference in turn would weaken the discretionary policy role of base money in the conduct of stabilization policies

against inflation within the period examined. We can conclude that stabilization efforts based on monetary targeting using base money aggregate under the liability of the CBRT may not be consistent with *ex-ante* policy purposes to lower the inflationary inertia phenomenon settled in the economy. Whereas, any stabilization effort based on monetary targeting against inflationary framework requires that a stable money demand functional form can be constructed to monitor the effects of base money growth on the changes in domestic inflationary framework and that long run knowledge resulted from money demand equation can be included into the determination of inflation.² But the latter inferences cannot be fulfilled for the Turkish economy leading to that monetary targeting on the policy variable base money aggregate cannot be the appropriate policy choice to fight domestic inflation.

Finally, our co-integrating model has good diagnostics except the violation of the VEC normality condition. However, we omit this problem through Gonzalo (1994).

4. Concluding Remarks

One of the predominant characteristics of the Turkish economy over a two decades period is the high inflationary framework settled in the economy, and such a case constitutes an important benchmark for economic agents in constructing their expectations as to the future periods. Following the collapse of anti-inflationary stabilization program witnessed in the early-2000s, the Turkish economy has still been trying to establish an inflation targeting framework supported by free-floating exchange rate system.

In this paper, a base money demand model is tried to be constructed for the Turkish economy to examine whether targeting base money aggregate under the liability of the monetary authority can be considered an appropriate policy tool to fight domestic inflation in the Turkish economy. Using contemporaneous multivariate co-integration methodology for the investigation period 1987Q1-2007Q3 of the quarterly observations, we find that the real income elasticity of money demand is highly greater than unity which means that there exists an ongoing monetization process with regard to the increases in the real income in the economy. The most important alternative cost against the real money holdings seems to be the expected depreciation rate of the domestic currency against the exchange rate. Such a finding reveals the importance of currency substitution phenomenon dominated in the economy when the economic agents determine the motives of demand for monetary balances. Furthermore, a critical finding estimated in the paper is that domestic inflation has a weakly exogenous characteristic in the money demand variable space which requires no dynamic error correction model constructed on domestic inflation as a function of the excess money demand taken place under the money market disequilibrium conditions. Of course, future papers upon the long-run stationary relationships between narrowly / broadly defined monetary aggregates and domestic inflation considering also a large set of alternative costs and policy variables and the studies revealing the extent to which the structural breaks and the parameter instabilities are occurred in the money demand variable space will be complementary in order to verify the estimation results obtained in this paper.

² We do not report estimation results for the stability tests of the money demand equation to save space. But, these results are available from the authors upon request.

References

- AKYUREK, C., (1999). An empirical analysis of post-liberalization inflation in Turkey. *Yapı Kredi Economic Review*, vol. 10/2, December, pp. 31-53.
- AKYUZ, Y.; BORATAV, K. (2003). The making of the Turkish financial crisis, *World Development*, vol. 31/9, pp. 1549-1566.
- ALPER, C.E. (2001). The Turkish liquidity crisis of 2000: what went wrong, *Russian and East European Finance and Trade*, vol. 37/6, pp. 51-71.
- ALPER, C.E.; UCER, M. (1998). Some observations on Turkish inflation: a “random walk” down the past decade, *Bogazici Journal*, vol. 12/1, pp. 7-38.
- ALTINKEMER, M. (2004). Importance of base money even when inflation targeting, *CBRT Research Department Working Paper*, no. 04/04, March.
- BAYDUR, C.M.; SUSLU, B. (2004). The view of Sargent and Wallace on monetary policy: tight monetary policy does not stop inflation: an evaluation of CBRT’s monetary policy for 1987-2002, *Journal of Policy Modeling*, vol. 26, pp. 191-208.
- CIVCIR, I. (2000). Broad Money Demand, Financial Liberalization and Currency Substitution in Turkey. *Paper Presented at the 7th Annual Conference of ERF*, 26-29 September, Amman.
- DICKEY, D.A.; FULLER, W.A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root, *Journal of the American Statistical Association*, vol. 74, pp. 427-431.
- DORNBUSCH, R. (2001). A primer on emerging market crises, *NBER Working Paper*, 8326, June.
- EICHENGREEN, B. (2001). Crisis prevention and management: any new lessons from Argentina and Turkey?, *Background Paper Written for the World Bank’s Global Development Finance 2002*, University of California, Berkeley.
- EKINCI, N.K.; ERTURK, K.A. (2007). Turkish currency crisis of 2000-2001, revisited, *International Review of Applied Economics*, 21/1, January, pp. 29-41.
- ERLAT, H. (2001). Long memory in Turkish inflation rates, In: A. KİBRİTÇİOĞLU, L. RITTENBERG and F. SELÇUK (eds.), *Inflation and Disinflation in Turkey*, Ashgate Pub., pp. 97-120.
- ERTUGRUL, A.; YELDAN, E. (2002). On the structural weakness of the post-1999 Turkish disinflation program, *Turkish Studies Quarterly*, vol. 4/2, pp. 53-67.
- GOLDFAJN, I.; VALDES, R.O. (1999). The aftermath of appreciations, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114/1, pp. 229-62.
- GONZALO, J. (1994). Five alternative methods of estimating long-run equilibrium relationships, *Journal of Econometrics*, 60 pp.203–233.
- GRANGER, C.W.J.; NEWBOLD, P. (1974). Spurious regressions in economics, *Journal of Econometrics*, 2/2, pp. 111-120.
- HAFER, R.W.; KUTAN, A.M. (1994). Economic reforms and long-run money demand in China: implications for monetary policy. *Southern Economic Journal*, vol. 60/4, April, pp. 936-945.
- HARRIS, R.I.D. (1995). *Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling*, 1. ed., Prentice Hall.
- JOHANSEN, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, pp. 231-254.
- JOHANSEN, S. (1995). *Likelihood-based inference in co-integrated vector autoregressive models*, Oxford University Press.

- JOHANSEN S.; JUSELIUS, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration-with applications to the demand for money, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 52, pp. 169-210.
- JOHANSEN, S. (1992). Determination of cointegration rank in the presence of a linear trend, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 54/3, pp. 383-397.
- KORU, A.T.; OZMEN, E. (2003). Budget deficits, money growth and inflation: the Turkish evidence. *Applied Economics*, Vol. 35/5, pp. 591-596.
- LEIGH, D.; ROSSI, M. (2002). Exchange rate pass-through in Turkey. *IMF Working Paper*, WP/02/2004.
- LUTKEPOHL, H. (1991). *Introduction to multiple time series analysis*, New York, Springer-Verlag.
- MACKINNON, J.G.; HAUG, A.A. ; MICHELIS, L. (1999). Numerical distribution functions of likelihood ratio tests for cointegration. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 14 , pp. 563-577.
- MACKINNON, J.G.; MILBOURNE, R.D. (1988). Are money demand equations really price equations on their heads?. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 3, pp. 295-305.
- METIN-OZCAN, K.; BERUMENT, H.; NEYAPTI, B. (2004). Dynamics of inflation and inflation inertia in Turkey. *Journal of Economic Cooperation*, Vol. 25/3, pp. 63-86.
- NEYAPTI, B. (1998). Can net domestic assets be a monetary target? The case of Turkey". *Yapı Kredi Economic Review*, Vol. 9/2, pp. 25-34.
- OSTERWALD-LENUM, M. (1992). A note with quantiles of the asymptotic distribution of the maximum likelihood cointegration rank test statistics. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 54, pp. 461-472.
- OZMEN, E. (1998). Is currency seigniorage exogenous for inflation tax in Turkey. *Applied Economics*, Vol. 30/4, pp. 545-552.
- SAATCIOGLU, C. (2005). Türkiye ekonomisindeki enflasyonist sürecin incelenmesine yönelik bir uygulama. *METU Studies in Development*, Vol. 32, June, pp. 155-184.
- US, V. (2004). Inflation dynamics and monetary policy strategy: some prospects for the Turkish economy. *Journal of Policy Modeling*, Vol. 26, pp. 1003-1013.
- UYGUR, E. (2001). Krizden krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri, *TEA Discussion Paper*, 2001/1.

SERMAYE HESABI LIBERALİZASYONU: TEORİK BİR İNCELEME

CAPITAL ACCOUNT LIBERALIZATION: A THEORETICAL REVIEW

Turgut TÜRSOY

Yakın Doğu Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans Bölümü

ÖZET: Bu çalışmada, sermaye hesabı liberalizasyonunun teorik temelleri araştırılmakta ve sermaye hesabı açıklığının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen literatür değerlendirilmektedir. Bu değerlendirmenin ardından, çeşitli sermaye hesabı liberalizasyonu ölçüm teknikleri tartışılmaktadır. Literatürde ortaya konan ölçüm tekniklerinin değerlendirilmesi sonucunda birçok ülkenin önemli ölçüde sermaye hareketlerine yönelik olarak açıldığı anlaşılmaktadır. Buna rağmen bu çalışmada, literatürde ortaya konan ampirik çalışmaların sermaye hesabı liberalizasyonunun ekonomik büyüme üzerinde güçlü ve belirgin bir etki yarattığı konusunda delil sağlayamadığı görülmektedir. Buna karşın liberalizasyon sonrası ülkelerdeki gelişimi inceleyen çalışmalar ise, sermaye hesaplarının açılmasının GSYİH'a üzerinde önemli bir etki yarattığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sermaye hesabı liberalizasyonu ; Ekonomik büyüme ; Sermaye hesabı kısıtlamaları

ABSTRACT: *This paper surveys the theoretical principals of the capital account liberalization and evaluate the literature on the effects of capital account openness on economic growth. Following the evaluation of literature, various measurements of capital account liberalization are discussed. After reviewing various measurements it can be seen that most countries have, to a great extend, opened their accounts to capital flows. But this paper shows that the empirical studies failed to provide evidence that there is a strong and prominent effect of capital account liberalization on economic growth. Despite the empirical studies, experimental studies analyzing the developments after liberalization in countries found that opening the capital account has an important effect on GDP.*

Keywords: *Capital account liberalization ; Economic growth ; Capital account restrictions*

1. Giriş

1997 yılında Asya'da ve daha sonraki dönemlerde de birçok ülkede ortaya çıkan krizler, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve finansal reformların tamamlanmasından önce finansal liberalizasyona gidilmesinin sakıncalarını gündeme getirmiştir. Ayrıca, finansal piyasaların gün geçtikçe daha fazla bütünleşmesi, ülkelere önemli kazanımlar sağlamakla birlikte bazı riskler de yarattığı anlaşılmaktadır. Özellikle zayıf finansal sistemlere sahip gelişmekte olan ülkelerde kısa vadeli sermaye hareketlerinde ortaya çıkan istikrarsızlıkların yarattığı sorunlar, yaşanan birçok krizle çok daha açık bir şekilde ortaya çıkmıştır. Diğer yandan, yukarıda belirtilen tüm olumsuz yönlerine karşın bir çok ülkenin sermaye hesaplarını açmış olması bu konunun enine boyuna tartışılması gereğini ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle

çalışmanın başlıca amacı, sermaye hesabı liberalizasyonu ardındaki temel düşüncenin ve ekonomik büyüme üzerindeki olası etkisinin anlaşılmasını sağlamaktır. Bununla birlikte sermaye hesabı liberalizasyonunun ölçümünde kullanılan sermaye kısıtlamalarının ve sermaye piyasası liberalizasyonunun ölçüm teknikleri de ortaya konmaktadır.

2. Sermaye Hesabı Liberalizasyonu

Ekonomik teori, serbest uluslararası sermaye hareketlerinin sermayenin veya kaynakların daha verimli bir şekilde tahsisini teşvik edebileceğini, risk çeşitlendirmesi için fırsatlar yaratabileceğini ve finansal gelişimin sağlanmasına yardımcı olabileceğini belirtmektedir (Edison, Klein, Ricci ve Slok, 2004: 221). Bu süreçten elde edilebilecek verimlilik artışının özellikle sermaye hesabının açılmasıyla birlikte finansal gelişimin ve çeşitlendirme olanaklarının artması aracılığı ile sağlandığı söylenebilmektedir. Genel olarak sermaye hesabı liberalizasyonu, hükümetler tarafından verilen bir karar olup ülkelerin sermaye hareketlerine kapalı bir rejimden, sermayenin serbestçe hareket edebileceği bir sisteme geçmesidir. Genelde sermaye hesabı liberalizasyonu literatürde iki konuyla özdeşleştirilmektedir. Bunlardan ilki, liberalizasyon sonrasında artan spekülasyon amaçlı yabancı yatırımların finansal piyasalarda yarattığı olumsuz etkidir. Bu etki zaten yakın zamanda ülkeler arasındaki sermaye hareketlerine yönelik *tobin vergisinin* uygulanması konusunu gündeme getirmiştir. İkinci konu ise literatürde geniş ölçüde yer alan uluslararası risk paylaşımının kazanımlarıdır. Genellikle akademik çalışmalar sermaye hesabının açılmasıyla uluslararası risk paylaşımı olanağını yaratılması konusuna odaklanmakta ve bu açılımın özellikle servet artışı yarattığına yönelik genel bir kanaat bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler için sermaye hesabı liberalizasyonu konusunda iki farklı politika seçeneği bulunmaktadır. Bunlardan ilki, Solow'un öncülüğünü yaptığı standart neoklasik büyüme modelinin ortaya koyduğu, sermayenin verimli tahsisinin sağlanmasını içermektedir. Neoklasik model kaynakların daha verimli tahsisininin sağlanabileceğini ortaya koymakla birlikte, söz konusu fon hareketinin sermayenin bol bulunduğu ülkelere getirinin yüksek fakat sermayenin kıt olduğu ülkelere doğru olacağını öngörmektedir. Böylece sermayenin gelişmekte olan ülkelere yönelmesinin, bu ülkelerde sermaye maliyetini azaltacağını ve bu durumun geçici olmasına karşın yatırımları ve ekonomik büyümeyi artırmakla yaşam standartını sürekli bir biçimde yükseltebileceğini ortaya koymaktadır (Fisher, 1998, 2003; Obstfeld, 1998; Rogoff, 1999; Summers, 2000) (Henry, 2006: 1). Fakat, söz konusu ülkelerde piyasa entegrasyonunun yetersiz ve sigortacılık piyasasının gelişmemiş olmasının uluslararası risk paylaşımı konusundaki kazanımların elde edilmesini zorlaştıracığı veya engeleyeceği düşünülmektedir (Bekaert, Harvey ve Lundblad, 2006: 371). İkinci seçenek ise, ülkeler arasında kısıtlamaların azaltılması sonucunda uluslararası ticaretin önemli derecelerde artırılmasının potansiyel kazanımların elde edilmesine yardımcı olacağına dayanmaktadır. Her iki seçeneğin de daha etkin bir kaynak tahsisi sağlayacağı konusundaki düşüncelerden dolayı geçtiğimiz yirmi hatta otuz yıllık dönemde birçok ülke sermaye hesabı liberalizasyonu uygulamalarını hayata geçirmiştir. Türkiye'de dünyayla paralel olarak, 1980 sonrasında bu tür uygulamalara adım adım geçmiştir¹.

¹ Türkiye'nin sermaye hesaplarının liberalizasyonu 1980'li yıllarda uygulanan ekonomik ve finansal reformlarla birlikte yürürlüğe girmiş ve 1989 yılında tamamlanmıştır. Liberalleşme

Neoklasik perspektifte ortaya konan sermayenin etkin bir şekilde tahsisi sonucunda elde edilebilecek kazançların tahmini, ancak bir ekonomik bozulma yaşanmaması durumunda tutarlılık göstermektedir. Fakat, son yıllarda gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde meydana gelen bozulmalar veya krizler, neoklasik modelin teorik tahminleri ile gerçekte oluşan sonuçların farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Özellikle bu görüş, Rodrik (1998) tarafından ortaya konmakta ve ülkelerin sermaye hesabı açıklığı ile yatırım miktarları veya büyüme oranları arasında bir korelasyonun olmadığını göstermektedir. Ayrıca Rodrik (1998) sermaye hesabının açılması sonucunda elde edilebilecek kazançların ortaya konmadığını, fakat zararlarının özellikle yükselen piyasalarda ortaya çıkan krizlerin kanıt teşkil ettiğini belirtmektedir. Örneğin, 1996 yılında beş Asya Ekonomisinde (Güney Kore, Endonezya, Malezya, Tayland ve Filipinler) net olarak 93 milyar dolar özel sermaye girişi, bir yıl sonra ise 12,1 milyar dolar olarak hesaplanmış sermaye çıkışı olduğu ve toplamda bu ülkelerden bir yıl içerisinde geriye dönüş yapan sermaye miktarının 105 milyar dolar olarak gerçekleştiği gözlenmiştir (söz konusu bu değer bu ülkelerin GSYİH'larının toplamının yüzde 10'undan fazladır) (Rodrik, 1998: 2). Sonuçta bu beş ülkede önemli oranda sermaye çıkışının yaşanması istenmeyen sonuçlar yaratmıştır. Rodrik (1998), sermaye hareketlerinin yaratacağı olumlu ve olumsuz tüm etkilerin göz önüne alındığında şu anki mevcut sistemin ülkeleri nereye götüreceği konusunda yaptığı açıklamada, finansal piyasaların topluca harekete, paniklere, bulaşmaya ve aşırı şişkinlik ve patlama döngüsüne eğilimli bir şekilde olduğu gerçeğinin anlaşılması gerektiğini ve sonuçta bunların uygun makroekonomik politikalarla ve finansal standartlarla azaltılabileceğini ancak tamamen ortadan kaldırmayacağını belirtmekte, bu durumun hem yerel hemde uluslararası finansal piyasalar için de geçerli olduğunu ortaya koymaktadır.

Yukarıda belirtildiği gibi literatürde sermaye hesabının açılışının potansiyel kazanımları konusu dışında, sermaye hesabı liberalizasyonunun olası pozitif sonuçları ile ilgili kuşku da bulunmaktadır; ancak literatürde genel olarak bu konuda yapılan çalışmalara bakıldığında zaman zaman liberalizasyonun yaratacağı olumsuz etkileri inceleyen pek fazla çalışma bulunmamaktadır. Literatürde, sermaye hesabı liberalizasyonunun maliyetleri konusunda yapılan analizlerin kısıtlı olması, buna karşılık liberalizasyonun uzun dönemli ekonomik büyüme ve gelişim üzerinde etkisine dair yaygın bir şekilde araştırmaların yapılması, bu konuda yapılan çalışmaları, sermaye hesabı liberalizasyonu ile ekonomik büyüme arasındaki ampirik ilişkinin ortaya koymasına yönelmektedir (Edison, Klein, Ricci ve Slok 2004: 236). Örneğin Eichengreen (2001) tarafından yapılan çalışmada liberalizasyonun büyüme üzerindeki etkisinin literatürde kesin bir sonucunun bulunmadığı belirtilmektedir (Henry, 2006: 1). Bunun yanı sıra Edison, Klein, Ricci ve Slok (2004), liberalizasyon konusunda yapılmış 10 çalışmayı incelemekte ve sadece üç çalışmanın liberalizasyonun büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu belirtmektedir (Henry, 2006: 1). Bununla birlikte Prasad, Rogoff, Wei ve Kose; Edison ve diğerlerinin yapmış olduğu çalışmayı genişletmek suretiyle bu kez 14 araştırmayı değerlendirmekte ve sonuçta sadece yine üç çalışmada uluslararası finansal entegrasyon ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ortaya

süreci, 1980'den sonra 28 ve 30 No'lu kararnamele başlatılmış ve bu kararname uyarınca Aralık 1983 ve Temmuz 1984'te uygulanmaya konmuştur (TCMB, 2002: 16). Söz konusu bu iki kararnamelerle liberalizasyon süreci kısmen de olsa gerçekleştirilmiş ve 1989 yılında ise bu süreç 32 No'lu kararname ile tamamlanmıştır.

koymaktadırlar (Henry, 2006: 1). Böylece Prasad ve diğerlerinin yapmış olduğu incelemede finansal küreselleşmenin yüksek oranda bir ekonomik büyümeye neden olacağına ilişkin güçlü ve belirgin bir örneğin bulunmadığını ortaya koymaktadır. Yukarıda bahsi geçen çalışmaların büyük çoğunluğu ülkelerarası regresyon modelleri olup, ekonomik büyüme ile sermaye hareketleri arasındaki pozitif korelasyona bakmaktadırlar. Burada ortaya çıkan temel problem, özellikle temel iki düşünceden bir tanesi olan neoklasik yaklaşımın bu tarz analizlerin yapılmasına olanak tanıyan bir teorik altyapı sağlayamamasıdır (Henry, 2006: 3). Ayrıca bu model, sermaye hesabı açıklığı ile uzun dönemli ekonomik büyüme oranı arasındaki “cross-sectional” analizlerde korelasyon hakkında bir tahmin vermemekte ve bir nedensellik ilişkisi önermemektedir. Fakat Neoklasik model, sermayeye ihtiyaç duyan ülkelerin sermaye hesabı liberalizasyonunu gerçekleştirmeleri süretiyle GSYİH’nin kişi başına payının büyüme oranının geçici olarak artacağını ortaya koymaktadır (Henry, 2006: 3). Bu düşünceyle birlikte geçici artan büyüme oranının özellikle ülkelerin yaşam standartlarının artışında kalıcı bir etki yaratacağı varsayılmaktadır.

Sermaye hesaplarının ülkeler boyunca büyüme üzerindeki kalıcı etkisini araştıran çalışmalara karşılık, *politika – tecrübesi* kategorisinde yapılan çalışmalar, bir ülke içerisindeki sermaye hesabı açılmasının kalıcı bir ekonomik etki yarattığını ve ayrıca ekonomik büyüme üzerinde değil, aynı zamanda sermaye maliyeti ve yatırımlar üzerinde de olumlu katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle Politika - Tecrübesi yaklaşımı, hükümetlerin ilk kez yabancıların yerel sermaye piyasalarından hisse senedi alabilmesine izin vermesine odaklanmaktadır. Birçok ülke tarafından bu tür politika değişimleri özellikle 1980’li yılların sonlarında ve 1990’lı yılların başlarında gerçekleştirilmiştir. Henry (2000a), 1986-1991 yılları arasında 12 adet yükselen ekonomi örneğinde, ülkelerin ortalama olarak reel dolar cinsinden yüzde 26’lık bir revalüasyon tecrübe ettiklerini ortaya koymaktadır (Henry, 2006: 25). Kim ve Singal (2000) ve Martell ve Stulz (2003) ayrıca liberalizasyon sonrasında veya birlikte menkul kıymetlerin fiyatlarında önemli bir artışın yaşandığını belirtmektedir (Henry, 2006: 25). Böylece bahsi geçen çalışmalarla birlikte incelenen ülke örneklerinin farklılığına bağlı olarak liberalizasyonun etkisi konusunda çok küçük farklılıklar ortaya çıkmakta ve politika deneyimine dayalı çalışmaların tümünde ortak düşüncenin liberalizasyonun sermaye maliyetini düşürdüğüne yönelik olduğu görülmektedir (Henry, 2006: 25). Liberalizasyon sonrası yatırımların ve GSYİH’nin değişimi özellikle neoklasik modelin tezini desteklemektedir. Beakaert, Harvey ve Lundblad (2005) her altı aylık dönemde GSYİH’nin yüzde 1 arttığını ortaya koymaktadır (Henry, 2006: 27). Gelişmekte olan ülkelerin kendi sermaye girişlerini serbestleştirmeleri durumunda GSYİH’nin kişi başına payının büyüme oranının artmasıyla birlikte sermaye maliyeti düşmekte ve yatırımlar artmaktadır (Henry, 2006: 27). Sonuç olarak reformların gözden geçirilmesi durumunda sermaye piyasası liberalizasyonunun hisse senedi fiyatları, temmetü getirisi, yatırımlar ve büyüme üzerinde belirli ve ekonomik bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Sermaye hesabı liberalizasyonu konusunda belirtilmesi gereken önemli noktalardan birisi de sermaye hesabı liberalizasyonu sonucunda sermaye hareketlerinin tiplerine göre ayırım yapılmasıdır. Bu noktada borç ve sermaye piyasasına yönelik fon hareketleri şeklinde bir ayırım yapılabilmektedir. Bu ayırımın yapılma nedeni ise yakın geçmişte birçok ülkenin kriz yaşamasının liberalizasyonun kriz yaratıp yaratmadığı

konusunda kuşkuları artırmış olması ve hangi sermaye türünün ülkeler için zararlı olabileceği konusunu gündeme taşımış olmasıdır. Son yıllarda yapılan çalışmalarla ülke dışından borçlanma olanaklarının artması ile birlikte kısa dönemli yabancı para cinsinden sermaye girişinin problemlere neden olabileceği düşüncesi yaygınlaşmıştır. Örneğin bankaların yurt dışından borçlanması sonucunda artan fonların daha sonraki dönemlerde kötü bir durum karşısında çekilmek istenmesi, bankalarda problem yaratabilmektedir. Buna karşılık sermaye piyasasında böyle bir durum karşısında satış olmakta ve sadece fiyatlara yansımaktadır. Burada özellikle kısa dönemli banka nakit akışlarının aniden yön değiştirmesi ve ülke dışına çıkışı tartışmaların odak noktasını oluşturmaktadır. Son dönemde yaşanan krizlerde, gelişmekte olan piyasalara yönelik banka kredilendirmelerinin sermaye piyasasına yönelik yatırımlardan daha değişken olduğu gözlenmektedir. Bu değişkenliğe örnek olarak Asya krizi verilebilir. 1996 yılında beş Asya ülkesine (Endonezya, Malezya, Filipinler, Güney Kore ve Tayland) toplamda 47.8 milyar dolarlık banka kredisi biçiminde sermaye girişi; 1997 yılında ise bu ülkelerden toplu olarak 29.9 milyar dolar sermaye çıkışı– yaklaşık olarak bir yıllık dönemde 80 milyar dolarlık ters dönüş gerçekleşmiştir (Baily, Farrell, ve Lund, 2000: 100). Baily, Farrell ve Lund (2000) kriz yaşanan ülkelerde portföy yatırımlarının yarıya inmesine karşılık pozitif kaldığını belirtmektedir. Gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye hareketleri genel olarak beş alt başlıkta toplanabilir: kamu ve kamu tarafından garantili borçlanma, garantili olmayan özel borçlanma, yabancı doğrudan sermaye, portföy yatırımları ve hibe veya bağışlar (ilk iki kategorinin toplamı tüm borçlanma hareketini göstermektedir) (Henry, 2006: 57). Ülke dışından borçlanabilme olanaklarının beş alt başlıktada arttığı varsayıldığında, yerel piyasalardaki firmaların dışardan borçlanma olanaklarının artması, yerel bankaların monopolistik kazançlarının azalmasına neden olacaktır. Buna karşılık firmaların dışardan fon sağlaması ise yerel piyasalarda rekabeti daha fazla artıracaktır. Tüm bu olumlu ve olumsuz yanlarına karşın sermaye hareketlerinin istenen kısmını teşkil eden portföy yatırımları ve yabancı doğrudan yatırımların miktarının artmasına karşılık, halen gelişmekte olan ülkelerin özellikle borç akımlarının ters dönmesi sonucunda oluşabilecek olumsuz duruma karşılık yüksek oranda zayıflıkları bulunmaktadır. Buradaki kritik olan nokta, uluslararası finansal sistemin özellikle sermaye piyasasına yönelik değil de daha fazla borçlanmaya yönelik istekli olmasıdır. Bu konuda literatürde altı çizilen önemli düzenlemelerden birisi de Basel'ın ortaya koyduğu sermaye yeterliliği düzenlemeleridir. Basel I'e ilişkin bankaların sermaye yeterliliği rasyosu olarak riske göre düzeltilmiş aktiflerinin yüzde 8'ine karşılık bir kaynak tutmak durumunda kalmaktadırlar. Fakat Basel I sisteminin yarattığı problem, istemeyerek yükselen piyasalara yönelik kısa dönemli borçlanmayı artırmasıdır (Henry, 2006: 58). Buna karşın gelişmekte olan ülkelerde ve yükselen piyasalarda şeffaflığın eksik olması, yabancıların bu piyasalara yatırım yapma istekliliğini azaltmakta ve yatırımcı haklarının zayıf bir şekilde korunması sermayedarların sermaye piyasasına yatırım yapmaktan ziyade borç verme eğilimini artırmaktadır.

Buna karşılık, liberalizasyonun sözkonusu olmadığı dönemlerde finansal kısıtlamalar özellikle dışardan finansmanı, yerel kaynaklarla finansmandan daha pahalı kılmakta ve bu durum yatırımları piyasadaki mevcut nakit miktarına yönelik daha fazla duyarlı hale getirmektedir. Böylece sermaye piyasası liberalizasyonunun direkt olarak finansal kısıtlamaları ortadan kaldırması, yabancı sermayenin elde edilebilmesini olanaklı kılmakta ve dolaylı olarak da yabancı sermayenin özellikle yerel firmaların daha iyi bir

kurumsal yönetişime sahip olmasına yönelik bir baskı yaratmakta, hem içsel hemde dışsal finansman kaynaklarının maliyetini azaltabilmektedir (Bekaert, Harvey ve Lundblad, 2005: 1). Bu nedenle, hem finansal kısıtlamaların azaltılmış hemde risk paylaşımı olanaklarının artırılmış olması sermaye maliyetinin azalmasına katkıda bulunabilmektedir. Böylece bu düşünceye göre liberalizasyon öncesi negatif net şimdiki değere sahip projeler hükümetin sermaye kısıtlamalarını kaldırması ve yabancıların girişine izin vermesi sonucunda yapılabilecek duruma gelebilmektedir. Sonuç olarak liberalleşmiş bir ülkenin düşük seviyedeki sermaye maliyeti sonucunda sermayenin birikim oranını artırabileceği düşünülmektedir.

3. Sermaye Hesabı Liberalizasyonunun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi

Ekonomik teori, sermaye hesabı liberalizasyonunun ve uluslararası sermaye hareketinin oluşmasının önemli kazanımlar yarattığını ortaya koymakta ve bunlardan en önemlisinin ekonomik büyümeyi artırması olduğunu belirtmektedir (Obandan, 2005: 318). Genelde sermaye hesabı liberalizasyonu büyüme üzerindeki sözkonusu etkiyi birkaç yolla yaratmaktadır. Prasad, Rogoff, Wei, ve Kose (2004) bu etkiyi *direkt ve dolaylı* yollar olarak ayırmaktadır. Direkt yollarla ekonomik büyüme üzerinde yerel tasarrufların çoğaltılması, daha iyi risk paylaşımı ile sermaye maliyetinin düşürülmesi, teknolojinin transferi ve finansal sektörün gelişiminin sağlanması ile etkide bulunmaktadır. Dolaylı yollar ise ihtisaslaşmanın artırılması, daha iyi politikaların teşviği ve iyi politikalar konusunda sinyal verilmesi sonucunda sermaye girişinin artırılmasını içermektedir.

3.1. Ekonomik Büyüme Etkileyen Direkt Kanallar

3.1.1. Yerel Tasarrufların Artışı

Gelişmiş ülkelere yönelik sermaye hareketlerinde her iki ülke grubu da kazançlı çıkmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında zaman, bu ülkeler genellikle sermaye kıtlığı çekmektedirler. Liberalizasyonla birlikte sermayenin bu tür ülkelere akın etmesi, yatırımların artmasına yardımcı olabilmektedir. Fakat sermayenin kıt olduğu ülkelere bu tür yatırımların artabilmesi için, yatırımlardan elde edilecek kazançların özellikle gelişmiş ülkelere daha yüksek olması gerekmektedir. Böylece gelişmiş ülkelerdeki fon sahipleri gelişmekte olan ülkelere yatırım yapmakla daha fazla kazanç elde edebilmekte ve gelişmekte olan ülkeler de ihtiyaç duydukları sermayeye kavuşabilmektedir.

3.1.2. Uluslararası Düzeyde Riskin Çeşitlendirilmesi ile Sermaye Maliyetinin Azaltılması

Yabancı ve yerel yatırımcılar arasında risk paylaşımı olanaklarının artması, daha iyi bir risk çeşitlendirilmesi yapılmasına yardımcı olmaktadır. Çeşitlendirme için fırsatların artması, tasarruf sahiplerinin ve firmaların daha fazla yatırım yapmalarını teşvik edebilmekte ve bu artış ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkileyebilmektedir. Sermaye girişlerinin artmasıyla birlikte ayrıca yerel piyasalarda likidite artabilmektedir. Sermaye piyasaların daha fazla likit olması, firmaların özellikle sermaye artırımını için maliyetlerini azaltmaktadır. Sonuçta yatırım projeleri için sermaye maliyetlerinin azalması, yatırımların artmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca dışardan finansmanın ucuzlaması, firmaların daha iyi bir şekilde yönetilmek için çaba

göstermelerine neden olmakta ya da en azından bu tür sermayenin iyi bir şekilde kullanılması için fırsatları arttırmaktadır (Stulz, 2007: 14).

3.1.3. Teknolojinin ve Yönetimsel Becerilerin Transferi

Finansal entegrasyon düzeyi yüksek olan ülkelerde sermaye artışının özellikle doğrudan yabancı sermaye ayağının yükselmesi, bu ülkelere ileri teknolojilerin ve daha iyi yönetim tekniklerinin gelmesine neden olmaktadır. Ülkelere yönelik ileri teknolojilerin ve yönetimsel becerilerin transferi verimlilik artışı yaratabilmekte ve bu artış ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkileyebilmektedir. Yabancı firmaların yabancı doğrudan sermaye adı altında satın aldıkları firmalara yeni teknolojileri ve yönetim tekniklerini getirmesi verimlilik artışı yaşanmasına neden olmakta ve böylece ekonomiler arasında bilgi aktarımı sağlanmış olmaktadır (Henry, 2006: 39).

3.1.4. Yerel Finansal Sistemlerin Gelişiminin Hızlandırılması

Uluslararası portföy hareketleri yurtiçi piyasaların likiditesini, yabancı doğrudan sermaye ise yerel kurumların yabancı ortaklıklarını arttırmaktadır. Hem likiditenin hem de yabancı sahipliğin artmasının birçok kazancı bulunmaktadır. Örneğin yerel finansal sistemlerde yabancı banka iştiraklerinin artması, yurtiçi yatırımcıların ve tasarruf sahiplerinin uluslararası finansal piyasalara daha kolay bir şekilde erişim sağlamalarına yardımcı olmaktadır. Bunun yanı sıra yerel bankacılık sektöründe yabancı bankaların artışı, bu sektörde düzenleyici ve denetleyici alt yapının geliştirilmesine katkıda bulunmaktadır. Ayrıca yabancı bankalar, yeni finansal araçlar ve teknikler sunabilmekte ve yerel piyasaların gelişimini hızlandırabilmektedir.

3.2. Ekonomik Büyümeyi Etkileyen Dolaylı Kanallar

3.2.1. Uzmanlık Artışı

Bilimsel literatürde, ülkelerde üretim süreci içerisinde uzmanlığın artırılmasının, üretkenliği ve ekonomik büyümeyi artırabileceği yönünde düşünceler bulunmaktadır. Buna karşın risk yönetimi için hiçbir mekanizmanın bulunmaması durumunda, yüksek oranda uzmanlaşmış üretim yapısı yüksek oranda üretim dalgalanmaları ve bununla birlikte yüksek oranda tüketim dalgalanmaları yaratabilmektedir (Prasad, Rogoff, Wei, Kose, 2004: 15). Artan dalgalanmalar göz önüne alındığı zaman ülkeler, büyümeyi geliştiren uzmanlaştırma aktiviteleri içerisine girmedi pek istekli olmamaktadırlar; çünkü, yüksek volatilité genellikle tüm tasarruf ve yatırım oranlarını düşürmektedir. Temelde finansal entegrasyon, ülkelerin uluslararası düzeyde risklerini çeşitlendirmelerine katkıda çok önemli bir rol oynamakta ve bu durum tüketimdeki dalgalanmaları azaltabilmektedir. Risk paylaşımı, dolaylı yollarda uzmanlaşmayı desteklemekte ve bu gelişim ekonomik büyümeyi artırabilmektedir.

3.2.2. Makroekonomik Politikalarının Gelişimi

Hükümetlerin sermaye üzerindeki ağır vergi politikaları genellikle yatırımların miktarını azaltmakta ve bu durum ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Hükümetlerin sermaye hesabı liberalizasyonu sonucunda bu tür vergi politikaları uygulamalarını ortadan kaldırması, yatırımların artmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca ülkelerin liberalizasyon gerçekleştirmeleri, gelecekte yabancı yatırımcılara karşı daha dostane politikalar izleyeceğine yönelik olumlu sinyaller vermektedir. Örneğin, Kolombiya, Mısır, İtalya, Yeni Zelanda, Meksika, İspanya, Uruguay ve İngiltere'nin dahil olduğu birçok ülke, sermaye çıkışları önündeki sınırlamaları kaldırmalarından

sonra önemli derecelerde sermaye girişi yaşamışlardır (Prasad, Rogoff, Wei, Kose, 2004: 15).

4. Sermaye Hesabı Liberalizasyonunun Ölçülmesi

Sermaye hesabı liberalizasyonunun ölçülmesi iki alt başlıkta incelenebilmektedir. Bunlardan ilki sermaye piyasası liberalizasyonu resmi tarihleri, ikincisi ise sermaye hesabı açılımıdır.

4.1. Sermaye Piyasası Liberalizasyonu

Bu konuda liberalizasyonu ölçen birçok yöntem bulunmaktadır. Fakat önemli ayrım *de facto* ve *de jure* finansal açıklık veya liberalizasyon şeklinde yapılmaktadır. Ülkelerde sermaye hareketlerinde önemli değişimleri inceleyen Lane ve Milesi-Ferretti (2001) ve Edison ve Warnok (2003), özellikle yabancı yatırımcıların aktif/pasif oranlarına bakmakta ve bu çalışmalar *de facto* ölçümlere örnek teşkil etmektedir (Tablo 2.). *De facto* çalışmalara karşılık literatürde *de jure* olarak tanımlanan politika değişimlerini göz önüne alan araştırmalar da bulunmaktadır. *De jure* çalışmalara örnek olarak resmi liberalizasyon ve yoğunluk göstergeleri verilebilir.

Tablo 1. Liberalizasyon Tarihleri

	Resmi Liberalizasyon	İlk ADR	İlk Ülke Fonu	Liberalizasyon Yoğunluğu (ortalama)	IMF Sermaye Hesabı Açıklığı	Quinn Sermaye Hesabı Açıklığı Ortalama
<i>Arjantin</i>	1989	1991	1991	0,508	1993-	0,361
<i>Brazil</i>	1991	1992	1992	0,315		0,382
<i>Şili</i>	1992	1990	1989	0,195		0,382
<i>Kolombiya</i>	1991	1992	1992	0,306		0,403
<i>Yunanistan</i>	1987	1988	1988	0,502	1996-	0,674
<i>Hindistan</i>	1992	1992	1986	0,079		0,278
<i>Endonezya</i>	1989	1991	1989	0,228	1980-1995	0,632
<i>İsrail</i>	1993	1987	1992	0,000	1996-	0,438
<i>Malezya</i>	1988	1992	1987	0,432	1980-1995	0,597
<i>Meksika</i>	1989	1989	1981	0,462	1980-1981	0,479
<i>Yeni Zelanda</i>	1987	1983		0,611	1983-	0,826
<i>Pakistan</i>	1991	1994	1991	0,206		0,319
<i>Filipinler</i>	1991	1991	1987	0,292		0,278
<i>Portekiz</i>	1986	1990	1987	0,519	1993	0,646
<i>Güney Afrika</i>	1996	1994	1994	0,333		0,354
<i>İspanya</i>	1985	1988		0,722	1994-	0,681
<i>Tayland</i>	1987	1997	1985	0,180		0,375
<i>Türkiye</i>	1989	1990	1989	0,675		0,333

Kaynak: (Bekaert, Harvey ve Lundblad, 2005).

Yukardaki tabloda özellikle *de jure* ölçümler gösterilmekte ve önemli göstergelerden birisi de resmi sermaye piyasası liberalizasyonudur. Bu gösterge Bekaert ve Harvey (2002) tarafından ortaya konan birçok gelişmekte olan ülkenin önemli finansal, ekonomik ve politik olayların kronolojik olarak hazırlanan veri setine dayanmaktadır². Ayrıca tabloda *ilk işareti* olarak tanımlanabilecek göstergeler de bulunmaktadır: ülke

² Bu konuyla ilgili olarak daha fazla bilgi Bekaert, G., Harvey, C.R., "A chronology of important financial, economic and political events in emerging markets", <http://www.duke.edu/~charvey/Country_risk/couindex.htm> sitesinden elde edilebilir.

fonunun ilk kez başlatılması, American Depositary Receipt³ (ADR) ilan edilmesi ve son olarak resmi liberalizasyon tarihleridir. Ülke fonunun ilk kez başlatılması, bir yabancı yatırımcının ülke fonu aracılığı ile ilk kez yerel piyasaya girişinin sağlanması anlamını taşımaktadır. Örneğin bu konuyla ilgili olarak Tayland incelenebilir. Bekaert ve Harvey (2002), bu ülkenin resmi liberalizasyon tarihini Eylül 1987 olarak belirtmiştir. Bu tarih, ilk kez Thai Alien Board'un yabancılara doğrudan Tai Sermaye piyasasında işlem yapmalarına izin verdiği ayı göstermektedir. Fakat yabancılar, dolaylı olarak bu tarihten önce de işlem yapabiliyorlardı. Temmuz 1985'te Bangkok Fund LTD. ilk kez Londra Sermaye Piyasasında işlem görmüş, ayrıca Aralık 1986'da da Morgan Stanley tarafından Tayland Fonu ilan edilmiştir. Bununla birlikte Tayland ilk ADR'sini Ocak 1991'de ilan etmiştir. Resmi liberalizasyon tarihi 1987 olarak alınmasına karşılık ilk işaret 1985 tarihi olmuştur (Tablo 1). Son olarak bu tabloda sermaye piyasası liberalizasyonu ile sermaye hesabı liberalizasyonuna karşılık olarak sermaye hesabı açıklığını gösteren iki gösterge daha bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi IMF'nin bilgilerini ve diğeri ise Quinn (1997) ve Quinn ve Toyoda (2003) ortaya koydukları çalışmaları gözönüne alan göstergelerdir (Bekaert, Harvey ve Lundblad, 2005: 4). Sonuçta Bekaert, Harvey ve Lundblad (2005) tarafından yapılan çalışmada en çok 95 ülke incelemeye tabi tutulmuş ve liberalleşmiş ülkelerden oluşan örneklerin kullanılması sonucunda Bekaert ve diğerleri liberalizasyon sonrası dönemde yıllık reel GSYİH'nin artış hızının yüzde 1'den fazla olduğunu tespit etmişlerdir. Tamamen liberalleşmiş ülkelerle liberalizasyon geçirmemiş ülkeler arasındaki büyüme oranı farkı örnek olarak alınan dönemde önemli bir fark göstermiş ve ortalama olarak bu fark yüzde 2.2 olarak gerçekleşmiştir (Bekaert, Harvey ve Lundblad, 2005: 4).

4.2. Sermaye Hesabı Açılımı

1970 sonrasında özellikle finansal entegrasyonun dünyada önemli ölçüde artığının gözlenmesiyle bu durum bir takım ölçümleri de beraberinde getirmiştir. Bu ölçümler, sermaye hareketleri üzerine resmi kısıtlamaları ve fiili sermaye hareketlerine olan açıklığı içermektedir. Özellikle finansal entegrasyonun ölçülmesinde yaygın bir şekilde kısıtlama ve açıklık ölçümleri kullanılmaktadır (Bai, Zhang, 2005: 6). Açıklık göstergesi ülkeler bazında gerçekleşen sermaye hareketlerine bakılmak suretiyle ortaya konmaktadır. Weo, Prasad, Lane ve Miles-Ferretti açıklık ölçümü yaratarak ülkelerin açıklığını özellikle yabancı aktif ve pasiflerin stoklarının GSYİH'a oranına göre ölçmektedirler. Buna karşın resmi kısıtlamalar konusundaki çalışmaların büyük bir kısmı IMF'nin sürekli yayınlamakta olduğu "*Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*" yada kısaca AREAER raporunda⁴ bulunan bilgiler kullanılarak endeksler oluşturmaktadır. Temelde IMF'nin AREAER raporu ikiye ayrılmaktadır. Bu ayırım özellikle 1996 öncesi ve sonrası raporlama tarzına göre yapılmaktadır. Bu raporun 1996 öncesi versiyonunda tek değişkenli bir endeks yayınlanırken, 1996 sonrası yayınlanan raporda yeni bir raporlama sürecine geçilerek ayrıştırılmış endeksler yayınlanmaya başlanmıştır. Ayrıştırılmış endekslerin tek değişkenli endekle karşılaştırıldığında, özellikle sermaye hesabı liberalizasyonuna

³ ADR, yabancı bir şirketin hisse senedine sahip bir yatırımcının güvenliğini temsil etmektedir. ADR'ler yabancı hisse senetlerinin A.B.D.'de işlem görmesine olanak tanımaktadır.

⁴ Bu rapor 117 ülke için sınır ötesi sermaye hareketleri üzerindeki mevcut kontrolleri ortaya koymaktadır.

yönelik global eğilimlerin ve ülkelerin kendilerine has liberalizasyon süreçlerinin ortaya koyulmasında daha başarılı olduğu düşünülmektedir.

Sermaye kontrolleri literatürü içerisinde dile getirilen problemlerden birisi, ülkelerin sermaye hesapları konusunda güvenilir bir ölçümün eksikliğidir. Temelde sermaye kontrolleri birçok biçim alabilmekte ve bir ülke içerisindeki uygulanan kısıtlamaların izlenmesi ve doğru bir şekilde ortaya çıkarılması çok uzun bir süre alabilmektedir. Bunun yanı sıra ülkelerdeki sermaye kontrollerinin bir tek değişkenle gösterilmesinde yapılan birleştirme işlemlerinde de problemler ortaya çıkabilmektedir. Ayrıca ülkelerde uygulanan sermaye kontrollerinin etkinliği, hükümetlerin bu kısıtlamaları uygulamaya yönelik isteklerine ve yeteneklerine de bağlıdır.

Tablo 2. Alternatif Sermaye Kontrolü Ölçümleri

	İsim	Bilgi Kaynağı	Kapsamı	Kodlama
AREAER Bilgisine Dayanan Çalışmalar	IMF Değişkeni	AREAER	Tüm IMF'ye üye ülkeler, 1976-1995 dönemi.	0/1 değişkeni ülkenin çıkışlar üzerinde kontrolü olup olmadığına bağlıdır.
	Johnston ve Tamirisa (1998)	AREAER	1996 yılına ait 45 ülkeyi kapsamaktadır.	Yeni AREAER içerisindeki tüm olası 0/1 Değişkenlerinin ortalamasını almaktadır.
	Rossi (1999)	AREAER	15 ülke, 1989-1997.	1997 için, işlemlerin ayrıştırılmış tüm kategoriler altındaki 0/1 değişkenlerini ortalaması alınmaktadır. 1989 için, üç olası değer 1997 yılındaki değerine yüksek mi, orta seviyede mi yoksa düşük mü olduğuna bağlıdır. Arasındaki yıllar içinse, eğer ülke adım adım bir değişime sahipse lineer interpolasyon yapılmaktadır.
	Brune ve Diğerleri (2001)	AREAER	173 ülke, 1973-1999	Ayrışmış beş kategorideki tüm 0/1 değişkenleri toplamaktadır.
	Quinn (1997)	AREAER	63 ülke, 4 yıl herkes için kullanışlı: 1958, 1973, 1982 ve 1988.	Sermaye hesapları ödemeleri ve alımları için, sınırlamanın şiddetine bağlı olarak 0 ve 2 arasında 0,5'lik bir artışla değer atanmaktadır.
	Miniane (2004)	AREAER	34 ülke, 1983-2000	Sermaye işlemleri hesabının 13 kategorisi altında tüm olası 0/1 değişkenlerin ortalaması alınmaktadır.
De Facto (Füili) Ölçümler	Edison ve Warnok (2003)	Standard and Poor's/IFC	25 Yükselen Ekonomi, 1988-günümüze kadar	Yabancı alımlara açılan yerel menkul kıymetlerin payını hesaplamaktadır.
	Lane ve Milesi-Ferretti (2001)	Yazarların kendi hesaplamalarına dayanmaktadır.	67 ülke, 1970-1998.	Portföy ve doğrudan yatırım aktiflerinin ve pasiflerinin GSYİH'a oranlarını hesaplamaktadır.

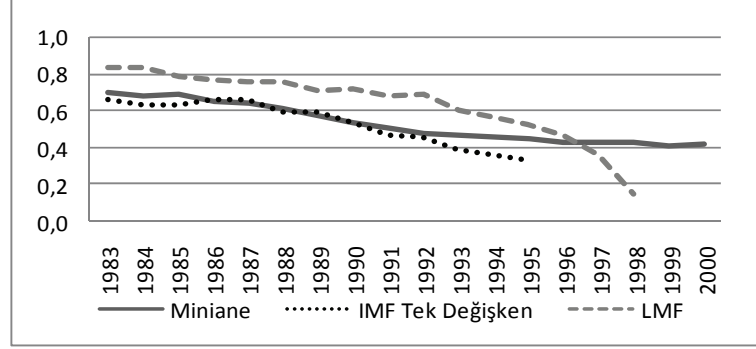
Kaynak: MINIANE, J. (2004). A New Set Of Measures On Capital Account Restrictions. *IMF Staff Paper*. Vol. 51, No. 2 yayımlanan çalışmadaki "Table 1. Summary of Alternatif Capital Control Measures" tablosundan yararlanılarak oluşturulmuştur, sayfa 278-279.

Sermaye kontrolleri için güvenilir bir endeksin bulunmaması, birçok çalışmayı sermaye kontrollerinin finansal fon hareketlerini etkilemeye yönelik yeteneklerini

belirlemeye yöneltmiştir. IMF'nin 1996 öncesi AREAER versiyonu tüm üye ülkeler için altı ayrı kategoride değişkenler sunmaktadır; bunlar: üye olan ya da olmayan ülkelerle birlikte iki yanlı ödeme anlaşmaları (takas yoluyla ticarete ödemeleri iki yanlı denkleştirme için yapılan anlaşma), cari işlemler hesabında ödemelere kısıtlamalar, sermaye işlemleri hesabında ödemelere sınırlamalar, ithalatta gümrük vergisine ek olarak alınan vergiler, ileri ithalat teminatı (munzam teminatı), ihracat kazancının yurduna geri gönderilmesine ilişkin düzenlemelerdir (Miniane, 2004: 277). Güvenilir sermaye kontrolleri ölçümü konusundaki eksikliğin giderilmesine çare olarak, IMF'nin AREAER'in 1996 versiyonuyla birlikte raporlama değiştirilmiştir. Yukarıda belirtilen kategorilerin her biri için yeni AREAER raporunda birtakım alt gruplara ait değişkenler sağlanmaktadır. Sermaye işlemleri hesabında, 13 tane alt kategori bulunmaktadır⁵ (Miniane, 2004: 277). Ayrıca yeni raporlamada, sermaye girişlerine ve çıkışlarına yönelik kontrollerde yeni bir ayırım da yapılmaktadır. Böylece bu yeni raporlama, bazı araştırmacılar tarafından kullanılmaya başlanmış ve bu yazarlar ayrılmış AREAER sınıflandırmasını baz alarak sermaye kontrolü endeksi oluşturmuşlardır (tablo 2). Tablo 2'de gösterilen ilk ölçüm olan Barry Johnston ve Natalia Tamirisa'nın çalışması, yeni AREAER raporunun kullanılmasına yönelik trendin başlatılmasında öncülük etmiştir. Bu araştırmacılar, yeni AREAER içerisindeki tüm olası 0/1 değişkenlerini kullanarak, 45 ülke için endeksler oluşturmaktadır. Halen ortaya koydukları çalışma en ayrılmış *de jure* ölçümdür, fakat bu ölçüm sadece 1996 sonrası kapsamakla çok sınırlı kalmaktadır. Marco Rossi 1999 yılında ortaya koyduğu ölçümde ise, 15 ülkeden oluşan çok küçük bir örnek grubunun periyodu genişletilmeye çalışılmaktadır. Rossi, 1997 yılı için Johnston ve Tamirisa tarzında endeksler ve aynı şekilde 1989 yılı içinde "sübjektif" endeks oluşturmaktadır. Nancy Brune, Geoffrey Garnet, Alexandra Guisiner ve Jason Sorens'in 2001 yılında yaptıkları çalışmada ise ölçümlerinin kapsadığı yıllık periyod çok iyi olmakla birlikte, 1973-1999 yılları arasında 173 ülkeye ait veriler sağlamaktadır. Endeks 5 kategori altında 0/1 değişkenlerin toplanmasından elde edilmektedir. Yukarıda belirtilen AREAER'ı baz alınarak yapılan *de jure* çalışmalara paralel olarak, bazı araştırmacılar da sermaye hesabı açıklığına yönelik *de facto* endeksler oluşturmuşlardır. Örneğin Edison ve Warnock, 2003 yılında yaptıkları çalışmada, ülkelerde yabancılar tarafından alınmasına izin verilen menkul kıymetlerin toplam piyasa kapitalizasyonunun bu ülkelerdeki toplam piyasa kapitalizasyonuna oranını hesaplamaktadırlar. Bir başka *de facto* endeks, Lane ve Milesi-Ferretti (LMF) tarafından 2001 yılında ortaya koyulmuştur. Bu çalışmada ülkelerin net dışsal serveti, portföy ve direkt yatırım aktifleri ile pasiflerinin GSYİH'a oranından oluşan endekse dayanmaktadır. Miniane'nin 2004 yılında ortaya koyduğu çalışma ise, Johnston ve Tamirisa tarafından başlatılan ayrılmış AREAER'in verileri baz alınarak yapılan geleneksel ölçümler üzerine kurulmaktadır. Belirli bir biçimde AREAER içerisindeki bilgiler kullanılarak yapılan bu çalışmada 34 ülkeden oluşan örnek grubu 2000 yılından 1983'e kadar genişletilmekte ve böylece kapsanan periyod önemli derecelerde

⁵ Sermaye işlemleri hesabıyla alakalı alt kategoriler aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir: sermaye piyasası menkul kıymetleri, para piyasası enstrümanları, kolektif yatırım araçları, türev ve diğer enstrümanlar, ticari krediler, finansal krediler, garantiler, teminatlar ve finansal yedekleme araçları (financial backup facilities); doğrudan yatırımlar, doğrudan yatırımların likidasyonu, gayrimenkul işlemleri, bireysel sermaye hareketleri, belirli ticari bankalara ve diğer kredi kuruluşlarına tedbirler (provizyonlar); ve kurumsal yatırımcılara belirli provizyonlar.

artırılmış olmaktadır. Miniane (2004), ortaya konan yeni metodolojiye⁶ göre ayrılmış endekslerin 1996 öncesi standart değişkene göre, sermaye hesabı liberalizasyonuna yönelik global eğilimlerin ve ayrıca ülkelerin kendilerine özgü liberalizasyon dönemlerinin izlenmesi konusunda daha iyi bir iş çıkardığını belirtmektedir.



Şekil 1. Global Endekslerin Gelişimi

Son çeyrek yüzyılda dünyanın büyük bir kısmında sermaye hesabı açıklığına yönelik eğilimler yavaş ama emin adımlarla ilerlemiştir. Bu global trendin gösterilmesi için Miniane'nin yapmış olduğu çalışmada ortaya koyduğu ayrıştırılmış endeksler, her ülke için yıllık bazda endekslerin basitçe ortalaması alınmak suretiyle hesaplanmakta; ayrıca Miniane (2004) yapmış olduğu çalışmada, IMF'nin tek değişkenli ve LMF ölçümlerinden birer global endeks daha oluşturulmaktadır (Şekil 1.). Şekil 1'de de görüldüğü gibi, Miniane global endeksi, belirgin ve sürekli bir düşüş trendini göstermektedir. Bu endeks, 1983 yılında yaklaşık 0,7'lik değerle tepe noktasından,

⁶1996 yılında ortaya konan yeni AREAER sermaye hesapları işlemlerinin 13 alt kategoriye ayrılmaktadır ve bahsi geçen bu çalışmada 14'üncüsü de aşağıda açıklandığı gibi eklenmektedir: **Sermaye piyasası menkul kıymetleri:** orijinal olarak bir yıldan daha uzun süre vadeye sahip hisse senetleri, bono, tahvil ve diğer menkul kıymetlerdir. **Para piyasası enstrümanları:** doğal olarak bir yıl yada daha az vade sahip menkul kıymetlerden oluşmaktadır, örneğin mevduat sertifikaları, hazine kağıtları v.b.. **Kolektif yatırım araçları:** hisse sertifikaları yada yatırımcının kolektif yatırımlarla ilgilenen bir kurumla (yatırım fonu) ilgilendiğine yönelik delil. **Türev ve diğer enstrümanlar:** yukarıdaki üç grup içerisine girmeyen diğer enstrümanları kapsamaktadır. **Ticari krediler:** uluslararası ticari işlemlerle doğrudan ilişkili olan operasyonları içermektedir. **Finansal krediler:** ticari krediler dışında kalanları kapsamaktadır. **Garantiler, teminatlar, ve finansal yedekleme araçları:** bir kontratın ödeneceğini taahhüt eden kıymetlerdir, örneğin teminatlar, kredi mektupları v.b.. **Doğrudan yatırımlar:** Doğrudan yatırımın likidasyonu yada kazançların ülkelere geri dönmesi. Gayrimenkul işlemleri. **Bireysel yada kişisel sermaye hareketleri:** bu çalışmada göz önüne alınmamaktadır. Bunun sebebi ise eski versiyon AREAER da bu konuda bilgi oluşturulmamasından kaynaklanmaktadır. **Ticari bankalara ve diğer kredi kuruluşlarına yönelik belirli provizyonlar:** bu kurumlara özel regülasyonları göstermektedir, örneğin parasal ve basiretli kontroller. **Kurumsal yatırımcılara yönelik belirli provizyonlar:** buna en geçerli örneklerden biri bu tür kurumların portföylerinde yabancı aktifleri tutmalarına yönelik sınırlamalardır. **Çok yönlü döviz kuru düzenlemeleri:** bunlar AREAER'ın sermaye hesapları işlemlerinin alt ayırımına ait değildir, fakat bu çalışmada önemli bir sermaye kontrolü formu olarak kabul edilmektedir. AREAER sistematik olarak çok yönlü döviz kuru rejimleri hakkında bilgi sağlamaktadır.

1999-2000 yıllarında 0.41 değerine kadar düşmüştür. Endekslerin yıllar boyu azalma eğilimi göstermesi, ülkelerde sermaye kontrollerinin azaldığını göstermektedir. Burada belirtilmesi gereken önemli noktalardan biri de, global endekslerdeki azalma eğiliminin 1980'li yılların sonunda ve 1990'lı yılların başında hızlandığıdır. Bu azalma trendinin hızlanmasının nedeni, bu periyodun özellikle birçok Avrupa ve Latin Amerika ülkesinin kendi sermaye hesaplarını açtığı döneme denk gelmesidir. IMF'nin tek değişkenli ve LMF ölçümleri 1990'lı yılların ortasına kadar Miniane ölçüsüne paralel bir azalma eğilimi göstermektedir; fakat, 1990'lı yılların ortasından sonra bu iki ölçüm, Miniane endeksi ile kontrast bir eğilim göstermektedir.

Tablo 3. Sermaye Kontrolleri Ölçümlerine Göre Ülkelerin Sıralanması

Miniane	LMF	IMF Değişkeni
İngiltere	Singapur	Belçika
Hollanda	Hollanda	Kanada*
Kanada	Belçika	Almanya
İsviçre	İsviçre	Malezya
Almanya	İngiltere	Hollanda*
Danimarka	İsveç	Singapur*
Singapur	Kanada	İsviçre*
A.B.D.	Avustralya	İngiltere*
Norveç	Malezya	A.B.D.
İtalya	Danimarka	Avustralya
Japonya	Fransa	Japonya
Fransa	Finlandiya	Ekvador
Avusturya	Şili	Danimarka
Portekiz	İspanya	Fransa*
Avustralya	A.B.D.	İtalya*
İsveç	Norveç	Finlandiya*
Yunanistan	Almanya	Avusturya*
Belçika	Portekiz	İsveç
Finlandiya	Meksika	Portekiz*
İspanya	Kolombiya	Arjantin
Ekvador	Avusturya	İspanya*
Arjantin	İtalya	Norveç
Türkiye	Ekvador	Brezilya*
Kore	Brezilya	Şili
Malezya	Japonya	Kolombiya
Güney Afrika	Arjantin	Yunanistan
Meksika	Güney Afrika	Hindistan*
Filipinler	Filipinler	Meksika
Hindistan	Kore	Filipinler*
Kolombiya	Türkiye	Güney Afrika*
Brezilya	Hindistan	Türkiye*
Şili		

Not: Sıralamalar en açıktan en kapalıya doğru yapılmaktadır. IMF değişkeninin sıralaması içerisinde, ABD üstündeki ve ABD'ye kadar olan ülkeler bir grup, Brezilya altındaki ve Brezilya'ya kadar olan ülkeler ise bir başka grubu oluşturur.

Kaynak: TÜRSOY, T. (2005). *Finansal entegrasyonun Türk Bankacılık Sektörü üzerindeki etkisi ve AB bankacılığı ile karşılaştırmalı analizi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, 128.s.

Yukardaki tabloda ise ülkeler, Miniane ölçümüne göre sermaye hareketlerine en kapalı olandan en açık olana göre sıralanmaktadır. Bu tabloda tek değişkene ait sıralamada ABD'ye kadar olan ülkeler açık ve Brezilya altındaki tüm ülkeler ise

kapalı olarak nitelendirilmektedir. Tabloda üç ölçüm arasındaki sıralamanın birbirine oldukça benzer olduğu görülmektedir. Örneğin IMF'nin tek değişkenli hesaplamalarına göre yapılan sıralamadaki ilk grup (ABD'ye kadar olan ilk dokuz ülke) içerisindeki 5 ülke aynı şekilde Miniane ve LMF ölçümlerine göre yapılan sıralamalarda ilk dokuz ülke içerisinde bulunmaktadır (aşağıdaki tabloda bu ülkeler “*” ile işaretlenmiştir). Tek değişkenli endeksin ortaya koyduğu ikinci ve üçüncü gruplar için tespit yapılacak olursa, sırasıyla 13 ülkeden 6'sı ve 10 ülkeden de yine 6'sı diğer iki ölçümde de aynı gruplar içerisinde bulunmaktadır. Başka bir deyişle, ölçümler hangi ülkenin açık veya kapalı yada orta derecede açık olduğu konusunda yakın bir sonuç ortaya koymaktadır.

5. Sonuç

İlk başta da belirtildiği gibi bu çalışmanın amacı, ülkelerin sermaye hesabı liberalizasyonu uygulamalarını hayata geçirmelerindeki temel düşüncenin ve literatürde sıkça irdelenen ekonomik büyüme ile ilişkisi konusundaki bulguların anlaşılmasını sağlamaktır. Bu kapsamda sermaye hesabı liberalizasyonu ölçüm teknikleri incelendiğinde, birçok ülkenin sermaye hesaplarını açtığı anlaşılmaktadır. Birçok ülkenin kısıtlamaları kaldırması veya azaltması literatürde belirtilen sermaye hesabı açılımının potansiyel kazanımları olduğu gerçeğini desteklemektedir. Bu noktada önemli olan unsur, bu açılımın potansiyel kazanımlarının ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin tartışılmasıdır. Böylece bu çalışmada sermaye hesabı liberalizasyonunun potansiyel kazanımlarının ve ekonomik büyüme üzerindeki etkinin ortaya konması ile birçok ülkenin bu uygulamaları hayata geçirmelerindeki temel düşüncenin anlaşılmasında önemli olduğu düşünülmektedir. Buna karşın sermaye hesabı liberalizasyonu ile ekonomik büyüme arasında ilişki kurmaya çalışan ampirik çalışmalar incelendiğinde, bu alanda tam anlamıyla bir fikir birliğinin olmadığı anlaşılmaktadır. Genel olarak bu çalışmalarda ekonomik büyüme ile açılım arasında bir ilişki olduğu konusunda çok fazla bir delil bulunmadığı belirtilmektedir. Sonuçta sermaye hesabı liberalizasyonu ile ekonomik büyüme konusunda yapılan ampirik çalışmaların gözden geçirilmesiyle birlikte literatürde beklenen sonuçları destekleyen çok fazla çalışmanın bulunmamasına yada yapılan çalışmaların sonuçlarının karışık olmasına rağmen, sermaye hesabı açıklığının ekonomik büyümeyi artırması dışında sağlayabileceği birtakım kazanımların da bulunduğu yönelik düşüncelerin de mevcut olduğu anlaşılmaktadır. Böylece yıllar boyunca ülkeler arasındaki sermaye hareketleri incelenecek olursa potansiyel kazanımlardan dolayı sermaye hareketlerinin önemli derecelerde arttığı gözlenmektedir. Ancak, bu düşüncelere karşılık literatürde, bu süreçten elde edilebilecek kazançların kısıtlı olduğu ve liberalizasyonun kazanımların tümünün de elde edilmesi imkanının bulunmadığını ortaya koyan çalışmalar da bulunmaktadır; ayrıca literatürde liberalizasyonun önemli risklerinin de bulunduğu yönelik bulgularda mevcuttur. Risk olarak görülen olguların özellikle bir maliyet unsuru olduğu düşünüldüğü zaman, bu sürecin sonuçları, herhangi bir istenmeyen durum karşısında ülkeler için çok maliyetli olabilmektedir. Sonuçta gerek ülke bazında gerekse uluslararası düzeyde bakıldığında ülkelerin sermaye hesaplarını açmaları sonucunda problem yaşamaları birçok istenmeyen maliyete yol açabilmektedir. Böylece sermaye hesabı liberalizasyonu sürecinde hem kazanımlarının hemde maliyetlerinin aynı zamanda gözönünde bulundurulmasının ve bunlara yönelik gerekli önlemlerin alınmasının, gelecekte yaşanabilecek istenmeyen durumların meydana gelmesini engelleyebileceği düşünülmektedir. Sermaye ihtiyacı duyan

ülkelerin sermaye hesabı liberalizasyonu sonucunda sermaye elde etmesi, bu sürecin literatürde kesin sonuçlarının olmamasına karşın birçok ülkenin neden bu tür uygulamaları hayata geçirdiklerini açıklamaktadır. Ampirik çalışmalara karşın, liberalizasyon sonrasında ülkelerdeki gelişimi baz alan çalışmalar, sermaye hesabı liberalizasyonunun kalıcı bir ekonomik etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadırlar. Sonuçta bu çalışmalarda hesapların açılımının GSYİH'da bir büyümeye neden olduğu tesbit edilmiş ve sermaye maliyetinin azalmasında önemli dercelerde etkili olduğu gözlenmiştir.

Referanslar

- BAI, Y., ZHANG, J. (2005). Financial integration and international risk sharing. *Working paper*, Arizona State University.
- BEKAERT, G. (1995). Market integration and investment barriers in emerging equity market. *World Bank Economic Review*. No. 9, 75-107.ss.
- BEKAERT, G., HARVEY, C.R. (2000). Foreign speculators and emerging equity markets. *Journal of Finance*. Vol. 55 (2), 565-613.ss.
- BEKAERT, G., HARVEY, C.R., LUNDBLAD, C. (2005). Does financial liberalization Spur growth?. *Journal of Financial Economics*. No.77, 3-55.ss.
- BEKAERT, G., HARVEY, C.R., LUNDBLAD, C. (2006). Growth volatility and financial liberalization. *Journal of International Money and Finance*. Vol. 25, 370-403.ss.
- BAILY, M.N., FARRELL, D., LUND, S. (2000). The Color of money. *Foreign Affairs*. Vol. 79, No. 2, 99-109.ss.
- EDISON, H.J., WARNOCK, F. (2003). A Simple measure of the intensity of capital controls. *Journal of Empirical Finance*. No. 10, 81-104.ss.
- EDISON, H.J., KLEİN M. W., RICCI, L.A., ve SLOK, T. (2004). Capital account liberalization and economic performance: survey and synthesis. *IMF Staff Papers*. Vol. 51, 220-256.ss.
- GRILL, V., MILESI-FERRETTI, G. M. (1995). Economic effects and structural determinants of capital controls. *IMF Staff Papers*. No. 42(3), 517-551.ss.
- HENRY, P. B. (2006). Capital account liberalization: theory, evidence and speculation. *NBER Working Paper*. No: 12698.
- LANE, P.R., MILESI-FERRETTI, G. (2001). The External wealth of nations: measures of foreign assets and liabilities for industrial and developing countries. *Journal of International Economics*. Vol. 55, 263-294.ss.
- MINIANE, J. (2004). A New set of measures on capital account restrictions. *IMF Staff Paper*. Vol. 51, No. 2.
- OBANDAN, M.I. (2006). Globalization of finance and the challenge of national financial sector development. *Journal of Asian Economics*. No. 17, 316-332.ss.
- PRASAD, E, ROGOFF, K, WEI, S, KOSE, M. A. (2004). Financial globalization, growth and volatility in developing countries. *NBER Working Paper*. No. 10942.
- QUINN, D.P. (1997). The Correlates of changes in international financial regulation. *American Political Science Review*. Vol. 91, 531-551.ss.
- QUINN, D.P., TOYODA, A.M. (2003). Does capital account liberalization lead to economic growth?: an empirical investigation. *Unpublished Working Paper*, Goergetown University.
- RODRIK, D. (1998). Who needs capital- account convertibility?. *Essay in International Finance*.
- STULZ, R.M. (2007). The Limits of financial globalization. Morgan Stanley Publication Vol: 19, No:1, 8-15.ss.
- Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri*. (2002) Ankara, TCMB.
- TÜRSOY, T. (2005). Finansal entegrasyonun Türk bankacılık sektörü üzerindeki etkisi ve AB bankacılığı ile karşılaştırmalı analizi. Yayınlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

MAĞAZA SADAKAT PROGRAMLARININ ALGILANMASI, GÜVEN, İLİŞKİYİ SÜRDÜRME İSTEĞİ VE MAĞAZA SADAKATI ARASINDAKİ İLİŞKİLERİN YAPISAL EŞİTLİK MODELİ İLE İNCELENMESİ

*ANALYZING THE RELATIONSHIPS AMONG PERCEPTIONS ON STORE
LOYALTY PROGRAMS, TRUST, CUSTOMER COMMITMENT TO THE
RELATIONSHIP AND STORE LOYALTY THROUGH STRUCTURAL
EQUATION MODELING*

Tülay YENİÇERİ

Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

Ela ERTEN

ACNielsen Türkiye

ÖZET: Rekabetin özellikle çok yoğun olduğu perakendecilik sektöründe işletmeler, müşterileri hakkında bilgiye sahip olmak, onlarla uzun dönemli ve karşılıklı fayda sağlayan bir ilişki yaratmak amacıyla müşteri sadakat programları uygulamaya başlamışlardır. Bu araştırmada, müşteri sadakat programları ile müşteri sadakati arasındaki ilişkiyi görebilmek amacıyla bir süpermarket sadakat programı incelenmiştir. Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modeli uygulaması sonucunda, ilişkisel pazarlama yaklaşımında çok önemli bir bileşen olan güvenin, ilişkiyi sürdürme üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bir diğer sonuçta mağazayla ilişkiyi sürdürme isteğinin ve sadakat programlarının algılanmasının mağaza sadakati üzerinde etkili olduğudur.

Anahtar Kelimeler: Perakendecilik ; İlişkisel pazarlama ; Sadakat programları ; Mağaza sadakati ; Yapısal eşitlik modeli

ABSTRACT: Especially in the retail industry, where there is intense competition, companies have started to initiate customer loyalty programs. By the help of these programs companies expect to develop long-term relationships with their customers and collect useful information about them as well. The purpose of this research is to analyze a supermarket customer loyalty program to investigate the relationship between customer loyalty programs and the actual customer loyalty to a company's products and services. Structural Equation Modeling (SEM) was used in order to test our research hypotheses. As a result of the Structural Equation Modeling, it is found that the trust, which is an important factor in relationship marketing, has also impact on the continuation of the relationship. The other consequence of the research is that the store loyalty is affected by perception of the loyalty programs and the willingness to continue the relationship with the store.

Keywords: Retailing ; Relationship marketing ; Loyalty programs ; Store loyalty ; Structural equation modeling

Giriş

Ekonominin değişen koşullarında pazarlama, bilgi teknolojisindeki gelişmelerden etkilenmektedir. Bilgi çağı olarak nitelendirilen bu dönemde, perakendeciler yoğun bir rekabet ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu rekabet ortamında tüketicilerin

gereksinimleri sürekli olarak değişirken, tüketiciler rekabetçi pazarlama çabalarının gitgide daha çok farkına varmakta ve fiyata karşı daha duyarlı davranmaktadırlar.

Rekabetin yoğun olarak yaşandığı perakende pazarı ortamında, perakendeciler mevcut müşterilerinin sayısını arttırabilmek ve müşteri memnuniyeti aracılığıyla müşteri sadakati oluşturabilmek amacıyla geleneksel pazarlama faaliyetlerinden farklı olarak yeni bir pazarlama anlayışını benimsemek durumunda kalmışlardır. İlişkisel pazarlama olarak adlandırılan bu yeni pazarlama anlayışı, perakendecilerin müşterileri ile uzun vadeli ve kazançlı ilişkiler kurmasını sağladığı ve rakiplerine karşı üstünlük sağlayabilecek bir pazarlama yaklaşımı olduğu için perakendecilerin stratejilerinin merkezine oturttukları bir yaklaşım niteliğindedir. İlişkisel pazarlama yaklaşımı ile birlikte, müşteri memnuniyeti ve müşteri değeri perakendecilerin öncelikleri arasında yer almaya başlamıştır. Bir perakendecinin uzun vadede kazanç sağlayabilmesi için, müşterilerinin de uzun vadede kazançlı olduklarının farkına varmaları gerekmektedir. Aksi halde, müşterilerin rakiplere yönelmesiyle hem perakendeci kaybetmekte hem de diğer perakendecileri tanımak için harcanan zaman ve para nedeniyle müşteriler kaybetmektedir. Teknolojideki gelişmeler sayesinde, müşterilerin profillerinin ve alışveriş alışkanlıklarının bulunduğu bir veritabanı oluşturmak eskisine göre çok daha kolay hale gelmiştir. Böylelikle, kişiye özel, sürekli ve yoğun bir iletişim mümkün olabilmektedir (Berman ve Evans, 1998). Bütün bu gelişme ve ihtiyaçlar, perakendecilerin sadakat programlarını uygulamaları sonucunu doğurmuştur.

Perakendeciler tarafından müşteri sadakati oluşturmak amacıyla uygulanan ve bir ilişkisel pazarlama uygulaması olan sadakat programlarının müşterilerce nasıl algılandığının bilinmesi perakendecilerin faaliyetlerinin kontrolü için gereklidir. Bir başka deyişle, müşteri sadakati oluşturmak isteyen perakendeciler için sadakat programlarının müşteriler tarafından nasıl algılandığının bilinmesinin önemi kuşkusuzdur. Ayrıca, müşterilerin sadakat programlarını algılamaları, mağaza ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağazaya duydukları güven ve mağaza sadakati arasındaki ilişkilerin bilinmesi de perakendecilerin sadakat programlarının başarısı için gereklidir.

1. Teorik Çerçeve ve Literatür Taraması

Gerek perakendeciler gerekse diğer işletmeler için rakiplerine karşı üstünlük sağlayabilecek yeni bir pazarlama yaklaşımı olan ilişkisel pazarlama ilk kez 1983 yılında Leonard Berry tarafından, hizmet pazarlaması literatüründe ortaya atılmıştır. Berry (1995), ilişkisel pazarlamayı “çeşitli hizmet örgütlerinde müşteri ilişkilerini arttırmak, korumak ve çekici kılmak” olarak tanımlamıştır (Berry, 1995: 237). Bir başka tanıma göre ise ilişkisel pazarlama, işletmelerin müşterilerinin nasıl farklı olabildiklerini anlaması ve bu farklılıkları göz önüne alarak her bir müşteriye nasıl davranacağına karar vermesidir (Kırım, 2001).

İlişkisel pazarlama, müşteri sadakatinin sağlanması ve müşterilerin satın alma miktarını ve sıklığını pozitif yönde etkilemesi bakımından, gerek perakendeci kuruluşlar gerekse diğer işletmeler için vazgeçilmez bir pazarlama yaklaşımıdır (Hunt, Arnett ve Madhavaram, 2006). Müşteri sadakati, müşterinin daha fazla ve sıklıkla satın alması, müşteri yaşam boyu değerini arttırması ve maliyetleri denetim altına alma konularına özen göstermesi nedeniyle, ilişkisel pazarlama vazgeçilemez bir uygulama olabilmektedir (Leverin ve Liljander, 2006; Wendlandt ve Schrader,

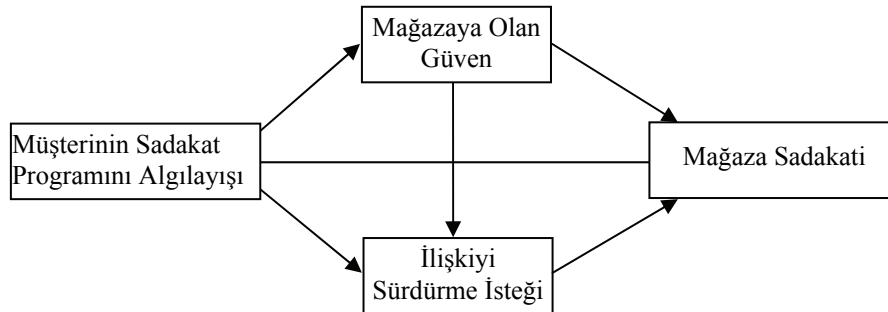
2007). Bu konuda, ilişki pazarlamanın avantajları üç ana başlıkta kısaca şöyle özetlenebilir (Odabaşı, 2000);

- 1- Müşterilerle kurulan ve yürütülen yakın ilişkinin getirmiş olduğu avantajlar,
- 2- İlişki pazarlama uygulamalarıyla ortaya çıkabilecek olan müşteri tatminindeki gelişmelerden kaynaklanan avantajlar,
- 3- İlişki pazarlamanın kuruluş için sağlayabileceği finansal içerikli yararlar.

İlişki pazarlama anlayışı ile müşteri sadakatine yönelik pazarlama anlayışı arasında, bilgi teknolojisinin kullanımı, müşteri bilgisi ve direkt müşteri iletişimi gibi bileşenler anlamında ortaklıklar bulunmaktadır. Müşteri sadakati, bu nedenle özellikle bu iki yaklaşım arasındaki yakınlığın anlaşılmasıyla beraber pazarlama literatüründe (Palmer,1994; Grönroos, 1997) müşteri sadakat programları, ilişki pazarlama uygulamaları olarak ele alınmaya başlamıştır (Hart vd., 1999).

Bir müşteri sadakat programı en basit anlatımla müşteriyi tanımak ve ödüllendirmek için geliştirilmiş bir mekanizmadır. En temelinde ise, müşterinin yaptığı harcama miktarına göre puan kazandırması ve müşterilerin kazandıkları bu puanları, gelecekte aynı mağazada yapacakları alışverişlerde indirim olarak kullanabilmeleri vardır. En tipik müşteri sadakat programı uygulamalarında, üyelik kartları kullanılarak, satın alma noktalarında alışveriş miktarı kaydedilmekte ve ödül miktarı bu verilere göre belirlenmektedir (Allaway, Gooner, Berkowitz ve Davis, 2006). Kartlar yoluyla müşterilerin kişisel bilgilerinin yanı sıra satın alma davranışları da aynı veri bankasına kaydedilmektedir (Ziliani ve Bellini, 2004). Mağaza sadakat kartlarının mağaza sadakatine etkisi ile ilgili yapılan bir çalışmada; mağaza kart sahipliğinin mağaza sadakati üzerinde pozitif etkisi olduğu belirlenmiştir (Turner ve Wilson, 2006).

Bir ilişki pazarlama uygulaması olan müşteri sadakat programlarını konu alan bu araştırmada, literatürde yer alan bağlılık-güven teorisinden (commitment-trust theory of relationship marketing) yararlanılmıştır. Bu bağlamda araştırmanın konusu, X mağazasının sadakat kartına sahip mağaza müşterilerinin sadakat programını algılamaları, müşterilerin X mağazası ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağazaya duydukları güven ve mağaza sadakatleri arasındaki ilişkileri incelemektir. Sadakat programlarının algılanması, mağazaya duyulan güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olan bu araştırmanın modeli Şekil 1’de görüldüğü gibidir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Müşteri sadakatının, uzun süreli işletme başarılarının önemli bir kaynağı olduğu düşünülmektedir (Wong ve Sohal, 2006). Müşteri sadakati, pazarlama literatüründe tutumsal ve davranışsal ölçü kullanılarak incelenmiştir. Örneğin Cunningham'ın sadakat tanımı yalnızca davranış ile ilgiliyken (Cunningham, 1961), Dick ve Basu (1994) gibi diğer yazarların çalışmalarında sadakat, mağazaya veya markaya karşı olan tutumla birlikte ele alınmıştır. Genel anlamda sadakat, tüketicilerin bir mağazaya ya da markaya karşı pozitif eğilimlerini ifade etmektedir (East vd., 2000). Sadakatin koşullarından biri, müşterinin satın aldığı ürün ya da hizmetin kendi ihtiyaçlarını en iyi şekilde tatmin ettiğini güçlü bir biçimde hissetmesidir. Müşteri sadakati, ürünü ya da hizmeti sunan işletmenin içinde bulunduğu her türlü rekabet koşulu ya da pazarlama çabalarından uzak bir biçimde müşteri tarafından algılanmakta ve müşterinin işletmeyi sözcülemi "kendi süpermarketi", "kendi restorani" veya "kendi oteli" gibi görmesine neden olmaktadır (Shoemaker ve Lewis, 1999).

Mağazaların sadakat programlarının müşterilerce algılanmasının, mağaza sadakati üzerinde etkili olduğu bilinmektedir. Bu uygulamaların mağaza sadakati ile ilişkisinden yola çıkarak, müşterilerin ilişkisel pazarlama diğer bir deyişle sadakat programı ile ilgili algılarının mağazaya olan sadakatlerini bu uygulamaların kendisinden daha fazla etkileyeceği düşünülmektedir (Too vd., 2001). Bu bağlamda araştırma modeli doğrultusunda test edilecek araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir.

H₁: Müşterilerin sadakat programlarını algılamaları, mağaza sadakati üzerinde doğrudan etkilidir.

İlişkisel pazarlama literatüründe güven, alışveriş ilişkilerinin anahtar değişkeni olarak ifade edilmiştir (White, 2000; Ndubisi, 2007). Bir başka deyişle, ilişkisel pazarlama yaklaşımının en kritik değişkenlerinden biri güvendir. Alışveriş ilişkisinde güven olduğu zaman, alıcı ve satıcı arasında yoğun ve anlamlı bilgi paylaşımı, ilişkiyi sürdürme isteği ve işbirliğinin arttığı görülmüştür (Wilson ve Jantrania, 1993; Lacey, 2007). İlişkisel pazarlama anlayışı güven gibi çeşitli davranışsal unsurların, alışveriş ilişkilerinin sürekliliğini sağlamada önemli etkiye sahip olduğuna dikkat çekmiştir (Morgan ve Hunt, 1994). Güven, özellikle ilişkiyi sürdürme isteği açısından son derece önemli kabul edilen bir değişkendir. Alışveriş ilişkilerinin sürdürülmesi, özellikle güven temeli üzerine kurulmuştur (Berry, 1995; Mukherjee ve Nath, 2007). Bu nedenle araştırmamızda mağazaya duyulan güven ve mağaza ile olan ilişkilerin sürdürülme isteği arasında bir ilişki olması beklenmektedir. Buradan yola çıkarak araştırma kapsamında test edilecek olan hipotez şu şekilde belirlenmiştir.

H₂: Müşterilerin mağazaya duydukları güven, mağazayla olan ilişkilerini sürdürme istekleri üzerinde doğrudan etkilidir.

Pozitif ilişkilerin geliştirilmesinde, güven kritik bir bileşen olarak kabul edilmektedir. Müşteriler ile perakendecilerin ilişkilerinde güvenin oluşması sonucunda müşteri sadakati oluşabilecektir (Wetsch, 2005). Buradan hareketle güven ile mağaza sadakati arasındaki ilişkiyi test etmeye yönelik geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir.

H₃: Müşterilerin mağazaya duydukları güven, mağaza sadakati üzerinde doğrudan etkilidir.

Müşterilerin, mağazayla olan ilişkilerini sürdürme istekleri ve sadakatleri arasındaki kuramsal fark henüz çok net değildir (Too vd., 2001). Bu nedenle aradaki bu farkı görmek için çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Ortaya çıkan sonuçlardan biri, aslında ilişkiyi sürdürme isteğinin bir pazarlama uygulaması olmasına karşın, sadakatin ise genel olarak kuruma duyulan bağlılık olarak algılanması gerektiğidir (Uncles ve Laurent, 1997). Bu bağlamda test edilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

H₄: Müşterilerin mağaza ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağaza sadakati üzerinde doğrudan etkilidir.

Sadakat programlarının algılanması, kişiden kişiye göre değişebilmektedir. Tüketicilerin mağazaya duydukları güveni ve mağaza ile olan ilişkilerini sürdürme istekleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda araştırma modeli doğrultusunda test edilen araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir.

H₅: Müşterilerin sadakat programını algılamaları, mağazaya duydukları güven üzerinde doğrudan etkilidir.

H₆: Müşterilerin sadakat programını algılamaları, mağazayla olan ilişkilerini sürdürme istekleri üzerinde doğrudan etkilidir.

2. Araştırmanın Metodolojisi

2.1. Araştırmanın Amacı

Rekabetin yoğun olarak yaşandığı perakende pazarı ortamında müşterileri ile uzun vadeli, kalıcı ve kazançlı ilişkiler oluşturmak aracılığı ile müşteri sadakati sağlamak isteyen perakendeciler, bir ilişkisel pazarlama aracı olan sadakat programlarını uygulamaktadırlar. Perakendeciler için, müşterilerinde mağaza bağlılığı oluşturabilmek ve rakiplerinden farklılaşabilmek amacıyla uygulamış oldukları sadakat programlarının müşteriler tarafından nasıl algılandığının bilinmesi çok önemlidir. Bununla birlikte, perakendecilerin uygulamış oldukları sadakat programlarının algılanması, müşterilerin mağazaya karşı duymuş oldukları güven, mağaza ile ilişkilerini sürdürme istekleri ve mağaza sadakati arasındaki ilişkilerin bilinmesinin de perakendeciler için önemi kuşkusuzdur. Buradan yola çıkarak bu araştırmanın amacı, X mağazasının sadakat kartına sahip olan müşterilerinin, mağazanın sadakat programını algılamaları, programın uygulandığı mağaza ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağazaya duydukları güven ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri incelemektir.

2.2. Örnekleme Süreci

Sadakat programlarının algılanması, mağazaya duyulan güven, mağaza ile ilişkinin sürdürülme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olan bu araştırma kapsamında X mağazasının 300 müşterisi ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Veri ve bilgi toplayabilmek amacıyla uygulanan anket formunda müşterilerin sadakat programlarını algılamaları toplam yedi değişken ile ölçülmüştür. Bu değişkenlerin oluşturulabilmesi amacıyla Too ve arkadaşlarının (2001) araştırmasından faydalanılmıştır. Müşterilerin mağazaya duydukları güveni altı değişken ve mağaza ile olan ilişkilerini sürdürme isteği beş değişken ile ölçülmüştür ve bu konuda Baloğlu (2002)'nin çalışmasından faydalanılmıştır. Son olarak, mağaza sadakati toplam dokuz değişken ile ölçülmüştür. Bu konuda Too ve

diğerlerinin (2001) çalışmasından faydalanılmıştır. Bununla birlikte, ölçeklerin perakendecilik sektörüne uyarlanabilmesi amacıyla X mağazasının yöneticileri ile de görüşmeler yapılmıştır. Sadakat programının algılanması, mağazaya duyulan güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakatine ilişkin değişkenler beşli likert ölçeği şeklinde hazırlanmış olan yargılardan oluşmaktadır. Araştırmanın konusuna ilişkin gerekli olan literatür taraması yapıldıktan sonra araştırmanın değişkenleri elde edilmiştir.

Hazırlanan anket formları, X mağazasının farklı sosyo- demografik özelliklere sahip müşterileri olduğu düşünülen üç farklı semtte eş zamanlı olarak uygulanmıştır. Bu bağlamda anket uygulaması X firmasının Zeytinburnu, İdealtepe ve Mecidiyeköy mağazalarında gerçekleştirilmiştir. X firmasının farklı sosyo-demografik özelliklere sahip olduğu düşünülen üç mağazasında gerçekleştirilen anket uygulaması hafta içi her gün ve hafta sonları anketörler tarafından 14–21 Haziran 2004 tarihleri arasında yürütülmüştür. Araştırma sonucunda toplam 300 müşteri ile yüzyüze görüşme yapılmıştır. Ancak eksik ve hatalı doldurulan anketlerin elenmesiyle birlikte, analize elverişli anket sayısı 267 olarak gerçekleşmiştir.

Anket uygulaması, üç mağazada eş zamanlı olarak ve her bir mağazada bir anketör tarafından yürütülmüştür. Bunun yanı sıra, anket uygulamasına geçilmeden önce anketörlere gerekli eğitim verilmiştir.

2.3. Veri ve Bilgilerin Analizi

Araştırmanın altı hipotezini test edebilmek amacıyla, araştırma modelinin bir bütün olarak geçerliliğini test etme imkanı veren yapısal eşitlik modeli uygulamasına gidilmiştir. Araştırma modelinin geçerliliğini test eden bir başka deyişle araştırma modeli ile veri arasındaki uyumu gösteren yapısal eşitlik modeli uygulamasından önce araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin öncelikli olarak güvenilirlikleri belirlenmiştir. Bilindiği üzere yaygın olarak kullanılan güvenilirlik ölçümü içsel tutarlılıktır (internal consistency). İçsel tutarlılık, her bir değişkenin ya da göstergenin aynı yapıyı ölçmesi anlamına gelmektedir. İçsel tutarlılığın ölçümü için, bu çalışmada Alfa Katsayısı (Cronbach Alpha) yönteminden faydalanılmıştır. Alfa katsayısı için 0,70 değeri kabul edilen alt sınırdır (Hair vd., 1998). Bu çalışmada da ölçeklerin alfa katsayısı için alt sınır olarak 0,70 değeri esas alınmıştır. Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin Alfa Katsayıları ve ölçeklerin hangi değişkenler ile ölçüldüğü Tablo 1’de görüldüğü gibidir.

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri ortaya konduktan sonra, ölçeklerin yapısal geçerlilikleri doğrulayıcı faktör analizi ile belirlenmiştir. Ölçeklerin içsel tutarlılıklarının yanısıra, gerçekten ölçmek istediği yapıyı ne kadar ölçtüğü yapısal geçerlilik ile tespit edilir (Churchill, 1996). Bir ölçeğin yapısal geçerliliğinin test edilmesinde en yaygın kullanılan yöntemlerden biri faktör analizidir. Faktör analizi, pazarlama araştırmalarında değişken sayısının azaltılmasında, ölçek geliştirmede ve veri dönüşümünde yaygın olarak kullanılan çok değişkenli bir istatistiksel analiz türüdür (Kinneer ve Taylor, 1996). Bu araştırma kapsamında kullanılan ölçeklere yönelik uygulanan faktör analizi sonucunda her bir faktörün toplam açıklanan varyansları ve değişkenlerin ilgili faktörle korelasyonunu gösteren faktör yükleri dikkate alınmıştır. Toplam açıklanan varyans için 0,50 değeri iyi bir oran olarak kabul edilmektedir (Grewal, Monroe ve Krishnan, 1998; Grewal, Baker, Levy ve Voss, 2003).

Tablo 1. Araştırma Kapsamında Kullanılan Ölçeklerin Güvenilirlik Katsayıları

Sadakat Programlarının Algılanması	Alfa Katsayısı
X mağazası kartı bütçeme önemli katkılar sağlamaktadır. <i>X mağazası kartının sunduğu fiyat indirimleri pek çekici değildir.*</i> X mağazası kartına ait kampanyalar, indirimler, promosyonlar, birikmiş puanlar, çekilişler ve aktiviteler ile ilgili tanıtımlar yeterlidir. <i>X mağazaları içindeki Süper ekranların kullanımı kolaydır.*</i> X mağazası kartı üyeleri için düzenlenen çekilişlerde cazip hediyeler bulunmamaktadır. <i>X mağazası kartının sunduğu kişiye özel kampanyalar, promosyonlar ve indirimler ihtiyaca yönelik değildir.</i> X mağaza kartının mağazadan alışverişlerim üzerinde etkisi yoktur.	0,72
Mağazaya Duyulan Güven	0,81
X mağazası güvenilir bir kuruluştur. <i>X mağazası ile paylaştığım kişisel bilgilerin mağaza kartı aracılığıyla bana avantaj olarak döneceğini biliyorum.*</i> X mağazasında alışveriş sırasında herhangi bir problemle karşılaştığım zaman mağaza çalışanlarının yaklaşımını güven verici bulmuyorum. X mağazasında satılan ürünlerin kalitesine güveniyorum. <i>X mağazasında ürünlerin etiket fiyatıyla kasada ödediğim fiyat her zaman birbiriyile tutarlıdır.*</i> X mağazasının bana sunduğu hizmetin her zaman aynı olacağından eminim.	0,78
Mağaza ile Olan İlişkilerin Sürdürülme İsteği	0,78
Müşteri olarak kendimi X mağazasına bağlı hissediyorum. <i>X mağazası bana bir aidiyet duygusu vermiyor.*</i> Başka seçenekler olmasına rağmen, yine de X mağazasına gelmekten hoşlanıyorum. X mağazası çalışanlarının sıcaklığı bana kendimi iyi hissettiriyor. X mağazasından alışveriş yapmak bana zevk vermiyor.	0,84
Mağaza Sadakati	0,84
<i>Benim için X mağazası en iyi seçenektir.*</i> Satılan ürünler aynı kalitede olduğu sürece, başka bir mağazadan da alışveriş yapabilirim. <i>X mağazasını çevremdekilere tavsiye ediyorum.*</i> X mağazasından alışveriş yapan bir tüketici olarak, daha kaliteli ürün ve hizmet için daha fazla harcama yaparım. <i>X mağazası hakkında çevremdeki insanlara olumlu şeyler anlatıyorum.*</i> Düzenli olarak bu mağazadan alışveriş yapıyorum. Sadece indirimli ürünler için bu mağazadan alışveriş yapıyorum. Uzun süredir bu mağazadan alışveriş yapıyorum. Evime yakın olduğu için bu mağazadan alışveriş yapıyorum.	

(*) ile gösterilen ve italik ile yazılan değişkenler ölçekten çıkarılmıştır.

- Anket formundaki bazı değişkenler olumsuz ifade edildiği için, olumlu ifade tarzları ile aynı düzeye getirebilmek amacıyla kodlama yapılırken gerekli düzenleme (reverse code) yapılmıştır.

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri ve geçerlilikleri belirlendikten sonra, sadakat programlarının algılanması, mağazaya duyulan güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkilerin ortaya konabilmesi amacıyla yapısal eşitlik modeli uygulamasına gidilmiştir. Yapısal eşitlik modeli son yıllarda psikoloji, sosyoloji ve işletme araştırmalarında popüler olmuştur. Yapısal eşitlik modelinin araştırma alanında yaygın kullanıma sahip olmasının en önemli nedeni ise, modelde yer alan bütün gözlenen (observed, manifest) ve gizli (latent) değişkenler arasındaki ilişkileri aynı anda test etme imkanı sunmasından kaynaklanmaktadır. Bir başka deyişle yapısal eşitlik modeli, gözlenen ve gizli değişkenler arasındaki ilişkileri test eden kapsamlı bir istatistiksel yöntemdir. Yapısal eşitlik modeli, faktör analizi ve çoklu regresyon analizinin kombinasyonu niteliğindedir. Başka bir deyişle yapısal eşitlik modeli, regresyon modelindeki değişkenler arasındaki nedensel ilişki ile faktör analizindeki gizli faktör yapılarını

kapsamlı tek bir analizde birleştirmektedir (Hair ve diğerleri, 1998; Babin, Babin ve Boles, 1999).

Yapısal eşitlik modeli teorik temeli güçlü olan bir modelin geliştirilmesi ile başlayan, nedensel ilişkilerin rota diyagramında gösterilmesi, rota diyagramının yapısal eşitliklere dönüştürülmesi ve ölçüm modelinin belirlenmesi ile devam eden bir süreçtir. Bu aşamalardan sonra uyum iyiliği kriterleri değerlendirilerek modelin istatistiksel uygunluğu belirlenir. Yapısal eşitlik modelinin son aşamasında ise analiz sonuçları yorumlanır ve eğer gerekiyorsa modelde değişiklik yapma yoluna gidilir.

3. Araştırmanın Sonuçları

Çalışmanın bu bölümünde; araştırma örneğinin sosyo-demografik özelliklerine ve araştırma hipotezlerini test edebilmek amacıyla kullanılan yapısal eşitlik modeli uygulaması ve sonuçlarına yer verilmiştir.

3.1. Araştırma Örneğinin Sosyo-Demografik Özellikleri

Araştırma kapsamında yer alan cevaplayıcıların sosyo-demografik özelliklerine ilişkin frekans ve yüzde dağılımları gibi tanımlayıcı istatistiksel bilgiler Tablo 2’de görüldüğü gibidir.

Tablo 2. Cevaplayıcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

<i>Aylık Toplam Net Gelir</i>	<i>Frekans</i>	<i>Yüzde</i>	<i>Meslek</i>	<i>Frekans</i>	<i>Yüzde</i>
1.000 YTL ve altı	117	43,8	Ev Hanımı	48	18
1.001-2.000 YTL	92	34,5	İşçi	41	15,4
2.001-3.000 YTL	32	12,0	Serbest Meslek	46	17,2
3.001-4.000 YTL	8	3,0	Öğrenci	35	13,1
4.001-5.000 YTL	6	2,2	Memur	32	12
5.001 ve üstü	12	4,5	Tüccar/Sanayici	26	9,7
Toplam	267	100,0	Emekli	24	9
<i>Cinsiyet</i>			Yönetici	15	5,6
Kadın	129	48,3	Toplam	267	100,0
Erkek	138	51,7			
Toplam	267	100,0			
<i>Öğrenim Durumu</i>			<i>Aile Büyüklüğü</i>		
Tahsili olmayanlar	2	0,7	1 kişi	8	3,0
İlkokul	46	17,2	2-3 kişi	119	44,6
Ortaokul	30	11,2	4-5 kişi	127	47,6
Lise	93	34,9	6 ve üstü	13	4,8
Üniversite ve üstü	96	36	Toplam	267	100,0
Toplam	267	100,0			
<i>Medeni Durum</i>			<i>Ev Sahipliği</i>		
Evli	89	33,3	Kendisine ait	180	67,4
Bekar	178	66,7	Kira	87	32,6
Toplam	267	100,0	Toplam	267	100,0
<i>Yaş</i>			<i>Otomobil Sahipliği</i>		
18-24	55	20,6	Özel Otomobili	134	50,2
25-34	89	33,3	Olanlar		
35-49	93	34,8	Özel Otomobili	133	49,8
50-64	23	8,6	Olmayanlar		
65 ve üzeri	7	2,7	Toplam	267	100,0
Toplam	267	100,0			

Tablo 2’de görüleceği üzere, hemen her sosyo-demografik grubu yansıtan tüketiciler araştırma kapsamında yer almıştır. Cinsiyet bakımından durum değerlendirildiğinde, kadın ve erkeklerin oranının birbirine çok yakın düzeyde olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamında yer alan tüketiciler; medeni durumları bakımından değerlendirildiğinde bekarların oranının yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Bu durumun ortaya çıkmasını sağlayan sebeplerden birinin, ülkemizde evlilik yaşının yükselmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Bunun yanı sıra araştırma kapsamında yer alan ve dul ya da boşanmış olan tüketiciler de bekar olarak değerlendirilmiştir.

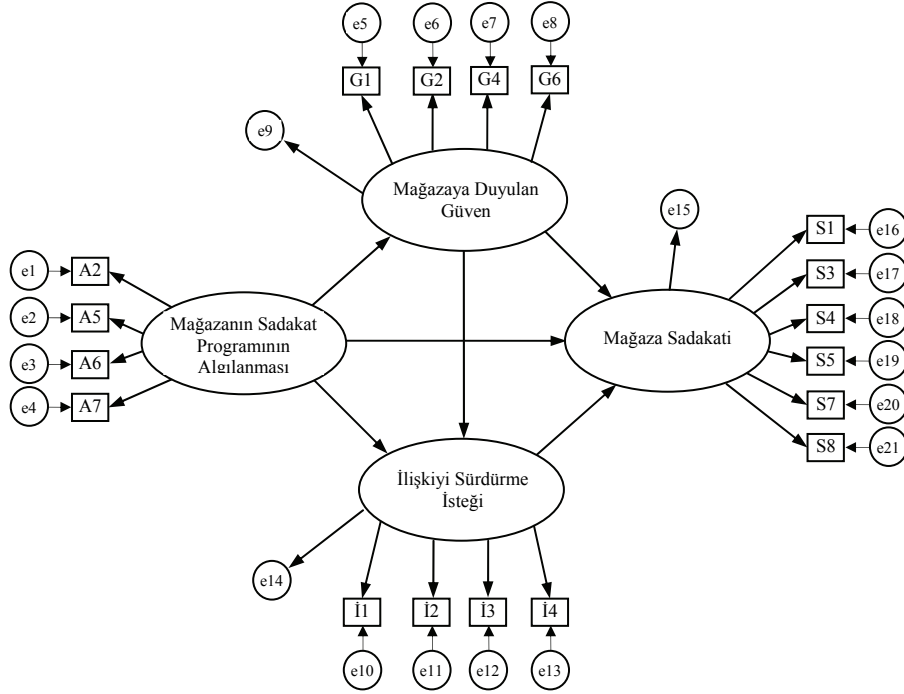
3.2. Araştırma Hipotezlerinin Testi ve Yapısal Eşitlik Modeli Uygulaması

Sonuçları

X mağazası sadakat kartına sahip olan müşterilerin, mağazanın sadakat programını algılamaları, mağazaya duydukları güven, ilişkiyi sürdürme istekleri ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olan bu araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla yapısal eşitlik modeli uygulamasına gidilmiştir. Yapısal eşitlik modeli uygulaması için AMOS 4.0 programından faydalanılmıştır.

X mağazası müşterilerinin mağazanın sadakat programlarını algılamaları yedi değişken, mağazaya duymuş oldukları güven altı değişken, ilişkilerini sürdürme istekleri beş değişken ve mağaza sadakati dokuz değişken ile ölçülmüştür. Ancak daha önce ifade edildiği gibi, araştırma hipotezlerini test etmeye geçmeden önce araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri alfa katsayısı yöntemi ile geçerlilikleri ise keşfedici faktör analizi ile belirlenmiştir. Güvenilirlik analizi sonucunda alfa katsayısı 0,70’den küçük olan değişkenler ölçeğin güvenilirliğini artırabilmek amacıyla ölçekten silinmiştir. Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin geçerliliklerini tespit etmek amacıyla uygulanan keşfedici faktör analizi sonucunda ise faktör yükleri 0,70’in altında olan değişkenlerin ölçekten çıkarılması uygun bulunmuştur. Böylelikle toplam açıklanan varyansın artması sağlanmıştır. Bu analizler sonucunda, sadakat programlarının algılanması dört değişken, mağazaya duyulan güven dört değişken, ilişkiyi sürdürme isteği dört değişken, mağaza sadakati altı değişken olmak üzere toplam 18 değişken yapısal eşitlik modeli uygulamasına dahil edilmiştir.

Şekil 1’de görüldüğü gibi perakendecilikte ilişkiyel pazarlamanın boyutları arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olan modelde gözlenen değişkenler bir başka deyişle gösterge değişkenler dikdörtgenlerle gösterilmiş olup toplam 18 adettir. Her bir değişkene ilişkin hata (error) oranı, “e” ile gösterilmiştir. X mağazası müşterilerinin mağazanın sadakat programlarını algılamaları, mağazaya duydukları güven, ilişkilerini sürdürme istekleri ve mağaza sadakati ise gizli değişken niteliğindedir ve modelde elipslerle gösterilmiştir.



Şekil 2. Sadakat Programlarının Algılanması, Mağazaya Duyulan Güven, İlişkiyi Sürdürme İsteği ve Mağaza Sadakati Arasındaki İlişkilere Yönelik Model

Mağaza sadakat programlarının algılanması, mağazaya duyulan güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olarak uygulanan yapısal eşitlik modeli sonuçları Tablo 3 ve Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 3. Veri ile Model Arasındaki Uyumu Değerlendirme Kriterleri

Uyum Ölçüleri	Araştırma Modeli	İdeal Model	Kısaltmalar
χ^2 değeri	266,192	0,000	CMIN
Serbestlik derecesi	129	0,000	DF
P	0,000		p
χ^2/sd	2,064		CMINDF
Uyum iyiliği indeksi	0,904	1,000	GFI
Düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi	0,873		AGFI
Normlaştırılmış uyum indeksi	0,829	1,000	NFI
Göreceli uyum indeksi	0,797		RFI
Artırmalı uyum indeksi	0,904	1,000	IFI
Tucker-Lewis indeksi	0,884		TLI
Karşılaştırmalı uyum indeksi	0,902	1,000	CFI
Yaklaşık hataların ortalama karekökü	0,063		RMSEA
Hoelter ,05 indeksi	157		HFIVE
Hoelter ,01 indeksi	170		HONE

Yapısal eşitlik modeli uygulamasında, veri ile model arasındaki uyum değerlendirilirken üç temel ölçüm kriterine bakılır. Bunlar; χ^2/sd (Chi-Square/df), uyum iyiliği (goodness of fit) ve RMSEA değeridir. Bu sonuçlar kullanılan

araştırma modelinin geçerliliğini göstermektedir. Bir başka deyişle, veri ile model arasındaki uyumu ifade eder.

AMOS çeşitli kriterlere dayanan uyum istatistikleri vermektedir. Modelin geçerliliğini ifade eden uyum kriterleri Tablo 3'te yer almaktadır. Tablo 3'te model ile veri arasındaki uyumu, bir başka deyişle araştırma modelinin geçerliliğini değerlendirmede kullanılan kriterler uyum ölçüleri sütununda, araştırma modeli ile veri arasındaki uyuma ilişkin değerler araştırma modeli sütununda, veri ile model arasındaki uyumun mükemmel olduğunu gösteren değerler ideal model sütununda, uyum ölçülerine ilişkin kısaltmalar ise son sütunda yer almaktadır.

Tablo 3'ten anlaşılacağı üzere, test sonucu elde edilen ki-kare istatistiği 0,01 anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır. Ancak ki-kare değeri örnek büyüklüğüne çok duyarlı olduğundan, model ile veri arasındaki uyumu değerlendirmede bu değer tek başına yeterli değildir (Baker, Parasuraman, Grewal ve Voss, 2002). Bu nedenle model ile veri arasındaki uyumu değerlendirmede diğer uyum kriterlerine bakmak gerekmektedir.

Model ile veri arasındaki uyumun testinde bakılan değerden biri χ^2 /serbestlik derecesidir. Bu oranın sıfıra yakın olması veya en azından beşin altında olması gerekmektedir (Yoo, Donthu ve Lee, 2000; Yoon, Gürsoy ve Chen, 2001). Araştırma modelimizde ki-kare değeri 266,192, serbestlik derecesi ise 129'dir. 266,192 ki-kare değeri serbestlik derecesine bölüldüğünde (266,192/129) elde edilen değer 2,064'tür. Bu değer (χ^2 /sd) veri ile model arasındaki uyumun iyiliğini ifade etmektedir.

Veri ile model arasındaki uyumu değerlendirmede kullanılan bir diğer ölçüt ise uyum iyiliği indeksidir (Goodness of Fit Index-GFI). GFI, "sıfır" ile "bir" arasında bir değer alır. GFI gibi CFI (Comparative Fit Index), NFI (Normed Fit Index), TLI (Tucker-Lewis Index), RFI (Relative Fit Index), IFI (Incremental Fit Index) uyum kriterleri de "sıfır" ile "bir" arasında bir değer alırlar. Bu değerlerin "bir" e yakın olması veri ile model arasındaki uyumun mükemmel olduğunu ifade eder. Tablo 3'te görüleceği üzere, GFI değeri 0,904 olup bu değer 1'e yakındır. GFI değerinin 0,904 olması veri ile model arasındaki uyumun mükemmel olduğunu göstermektedir.

Model ile veri arasındaki uyumu değerlendirmede kullanılan diğer değerlere bakıldığında ise, NFI: 0,829, RFI: 0,797, IFI: 0,904, TLI: 0,884 ve CFI: 0,902 olduğu görülmektedir. Bu değerlerin 1'e yakın olması veri ile model arasındaki uyumun mükemmel olduğunu ifade eder. Araştırmamızda bu kriterlere ilişkin elde edilen değerler 1'e yakın olduğu için, bu kriterlere göre de veri ile model arasındaki uyumun mükemmel olduğu söylenebilir.

Model ile veri arasındaki uyum değerlendirilirken kullanılan bir diğer kriter ise, RMSEA değeridir. Araştırmamızda RMSEA değeri 0,063'tür. RMSEA değerine göre de araştırma modelimiz ile veri arasındaki uyumun iyi olduğu söylenebilir. Son olarak, Hoelter ,05 indeksi ve Hoelter ,01 indeksleri araştırma hipotezinin test edileceği güven aralığındaki minimum örnek büyüklüğünü vermektedir. Araştırma hipotezinin %95 güven aralığında ve 0,05 anlamlılık düzeyinde test edilebilmesi için ihtiyaç duyulan minimum örnek büyüklüğü 157, %99 güven aralığında ve 0,01 anlamlılık düzeyinde ihtiyaç duyulan minimum örnek büyüklüğü ise 170 olarak

tespit edilmiştir. Araştırmamızın örnek büyüklüğü Hoelter ,05 indeksi ve Hoelter ,01 indeksi sonucunda elde edilen minimum örnek büyüklüğünün çok üzerindedir.

Modelin geçerliliğine ilişkin uyum kriterleri değerlendirildikten sonra, regresyon katsayılarına Tablo 4’te yer verilmiştir.

Tablo 4. Regresyon Katsayıları

			Tahmin	Standart Hata	t Değeri	Anlamlılık (P)
Güven	<--	Algı	0,001	0,03	0,048	0,962
İstek	<--	Algı	0,04	0,068	0,593	0,553
İstek	<--	Güven	2,356	0,427	5,523	0,000
Mağaza Sadakati	<--	Güven	1,644	1,034	1,589	0,112
Mağaza Sadakati	<--	İstek	1,563	0,384	4,067	0,000
Mağaza Sadakati	<--	Algı	0,133	0,075	1,762	0,078
A2	<--	Algı	1,000			
A5	<--	Algı	0,745	0,092	8,089	0,000
A6	<--	Algı	0,961	0,106	9,071	0,000
A7	<--	Algı	0,395	0,053	7,515	0,000
G1	<--	Güven	1,000			
G2	<--	Güven	2,035	0,36	5,658	0,000
G4	<--	Güven	1,516	0,258	5,879	0,000
G6	<--	Güven	1,442	0,242	5,952	0,000
I1	<--	İstek	1,000			
I2	<--	İstek	0,552	0,089	6,188	0,000
I3	<--	İstek	0,689	0,07	9,822	0,000
I4	<--	İstek	0,735	0,072	10,165	0,000
S1	<--	Mağaza Sadakati	1,000			
S3	<--	Mağaza Sadakati	0,456	0,059	7,719	0,000
S4	<--	Mağaza Sadakati	0,499	0,086	5,776	0,000
S5	<--	Mağaza Sadakati	0,643	0,067	9,55	0,000
S7	<--	Mağaza Sadakati	1,038	0,082	12,682	0,000
S9	<--	Mağaza Sadakati	0,566	0,071	8,035	0,000

Standardize edilmemiş regresyon katsayıları hesaplanırken, her bir gizli değişkeni ölçmede kullanılan gösterge değişkenlerden biri tesadüfi olarak “bir” değeri alır. Bu değer dikkate alınarak diğer gösterge değişkenlerinin gösterge yükleri hesaplanır ve daha sonra bu değerler standart hale getirilir.

Mağaza sadakat programlarının algılanması, mağazaya duyulan güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik olan modelde gizli değişkenleri ölçmek amacıyla kullanılan gösterge değişkenlerden biri “bir” değeri almıştır ve diğer değişkenlerin bu değere göre hesaplanmıştır. Tablo 4’ten anlaşılacağı üzere, tüm gösterge değişkenlerin regresyon katsayılarına ilişkin değerler oldukça anlamlıdır ($p=0,000$). Bununla birlikte Tablo 4’ten anlaşılacağı üzere, altı araştırma hipotezinden üç tanesi kabul edilmiştir. Bir başka deyişle, “müşterilerin mağazaya olan güveni, mağazaya olan ilişkilerini sürdürme istekleri üzerinde etkilidir” ve “müşterilerin mağaza ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağaza sadakati üzerinde etkilidir” şeklinde belirlenmiş olan araştırma hipotezleri $\alpha:0,01$ anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Ayrıca Tablo 4’ten anlaşılacağı üzere, “müşterilerin sadakat programlarını algılamaları, mağaza sadakati üzerinde etkilidir”

şeklinde belirlenmiş olan araştırma hipotezi $\alpha: 0, 10$ anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir.

Sonuç ve Öneriler

Perakendecilerin pazarlama stratejilerinin başarılı olabilmesi için müşteri yönlü olması gerekmektedir. Pazarlama yöneticileri, müşterileri ile güven unsuruna dayalı ve uzun vadeli ilişkiler kurmalarını sağlayacak planlar geliştirmeli ve desteklemelidir (Lee ve Trim, 2006). Çünkü günümüzde tüketicilerin beklentilerinde, sosyo-demografik özelliklerinde ve teknolojiye meydana gelen değişimler sonucunda klasik pazarlama anlayışı, yerini müşteriye faaliyetlerinin odak noktasına koyan ve müşterilerle çift yönlü iletişime dayanan ilişkisel pazarlama anlayışına bırakmıştır.

İlişkisel pazarlamanın yoğun ve dinamik pazar ortamında faaliyet gösteren perakendeciler içinde önemi kuşkusuzdur. Çünkü ilişkisel pazarlama, perakendecilerin sadakat programları aracılığı ile müşteri ile uzun vadeli, kalıcı ilişkiler kurmasını sağlamakta ve dolayısıyla müşteri sadakati oluşturabilmektedir. Perakendeciler için sadık müşterilere sahip olmak, rakipleriyle rekabette üstünlük sağlayabilecek bir araç niteliğindedir. Çünkü yeni bir müşteri kazanmanın maliyetinin mevcut müşterileri elde tutma maliyetinden daha yüksek olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla müşteri sadakati oluşturabilen perakendeciler maliyetlerini önemli ölçüde düşürerek karlılıklarını arttırabilmektedir. Bu nedenle çalışmamızda ilişkisel pazarlama yaklaşımından hareket edilerek, müşterilerin sadakat programlarını algılamaları, güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkiler yapısal eşitlik modeli aracılığı ile test edilmiştir.

Sadakat programlarının algılanması, güven, ilişkiyi sürdürme isteği ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri test etmeye yönelik olan bu çalışmada altı temel araştırma hipotezi yapısal eşitlik modeli ile test edilmiştir. Yapısal eşitlik modeli sonucunda perakendecilik sektöründe kullanılabilecek olan bir model test edilmiştir ve modelin geçerliliği ortaya konmuştur (GFI: 0,904, χ^2/sd : 2,064, RMSEA: 0,063). Yapılan analiz sonucunda “müşterilerin mağazaya olan güveni, mağazayla olan ilişkilerini sürdürme istekleri üzerinde etkilidir”, “müşterilerin mağaza ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağaza sadakati üzerinde etkilidir” ve “müşterilerin sadakat programlarını algılamaları, mağaza sadakati üzerinde etkilidir” şeklinde belirlenmiş olan araştırma hipotezleri kabul edilmiştir.

İlişkiyi sürdürme isteği üzerinde, kişisel bilgilerin sadakat kartı aracılığıyla avantaj olarak döneceğinin bilinmesinin, satılan ürünlerin kalitesine olan güvenin, etiket fiyatıyla kasada ödenen fiyatın tutarlılığına ilişkin algının ve sunulan hizmetin hep aynı kalacağına duyulan güvenin pozitif etkisi vardır. İlişkisel pazarlama yaklaşımında çok önemli bir bileşen olan güvenin, araştırmada paylaşılan kişisel bilgiler, fiyat tutarlılığı ve sunulan hizmetin devamlılığı anlamında belirginleşmesi çarpıcı bir sonuçtur ve perakendeciler açısından önemli bir bulgu olduğu düşünülmektedir. Tüketiciler, paylaştıkları kişisel bilgilerin kendilerine muhakkak bir avantaj olarak döneceğine dair iyi bir biçimde ikna edilmesi gerekmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde ve diğer batı ülkelerinde tüketiciler arasında başlamış olan kişisel bilgilerin başka partilerle paylaşılmasına yönelik rahatsızlığın, bu tip verilerin yanlış kullanımlarıyla ülkemizde de artabileceği düşünülmektedir.

Tüketiciden bu bilgileri almak gitgide zorlaşabileceğinden, güven yaratma konusunda perakendecilerin çok özenli davranmaları gerekmektedir.

Araştırmada elde edilen bir diğer sonuç da mağazayla ilişkiyi sürdürme isteğinin ve sadakat programlarının algılanmasının mağaza sadakati üzerinde etkili olduğudur. Bu nedenle perakendeciler, müşterileri ile uzun vadeli ve kalıcı ilişkiler sağlamaya yönelik faaliyetlerde bulunmalıdır. Bununla birlikte sadakat programlarının müşterilerce yeteri kadar bilinmesi sağlamalı ve sadakat programlarının pozitif algılanmasına yönelik çalışmalar sürdürülmedir.

Sadakat programlarının algılanması, müşterilerin X mağazası ile ilişkilerini sürdürme istekleri, mağazaya karşı duymuş oldukları güven ve mağaza sadakati arasındaki ilişkileri incelemeye yönelik olan bu araştırmanın çeşitli kısıtları bulunmaktadır. Bu çalışmanın ana kütesini büyük ölçekli gıda perakendecilerinden alışveriş yapan tüm tüketiciler oluşturmaktadır. Ancak ana kütenin tamamına ulaşmak gerek mali kısıtlar ve gerekse zaman kısıtları nedeniyle güç olduğundan araştırmanın kapsamı İstanbul ili ile sınırlı tutulmuştur. Bu nedenle araştırma sonuçlarının tüm Türkiye için genellenmesi söz konusu değildir. Ayrıca araştırmanın bir diğer kısıtı da araştırma kapsamına sadece X mağazasının alınmasıdır. Bütün bu kısıtlarına rağmen araştırma sonuçlarının gerek süpermarket/hipermarket türündeki perakendeci kuruluşlara gerekse bu konuda daha sonra çalışma yapacak olan akademisyenlere katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

Zaman ve maliyet kısıtlarından dolayı, çalışmada örnek büyüklüğü 267 olarak gerçekleştirilmiştir. Ayrıca bu çalışma ileride farklı mağaza formatları dikkate alınarak yapıldığında daha detaylı bilgilere ulaşılabilecektir. Bu çalışmada sosyo-ekonomik ve demografik verilere ilişkin bir değerlendirme yapılmamıştır. Buna yönelik ayrıntılı bir araştırma dizayn edilip uygulandığı takdirde çalışmayı tamamlayıcı nitelikte olacağı düşünülmektedir.

Bu araştırmanın, gerek mali gerekse zaman nedeniyle çeşitli kısıtlara sahip olmasına rağmen, literatüre ve perakendecilere önemli katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu çalışmada, perakendecilikte ilişki pazarlama stratejisi ile ilgili bir model testi gerçekleştirilmiş ve modelin geçerliliği kabul edilmiştir. Yapılan bu araştırma kapsamında önerilen modelin veri ile uyum düzeyinin yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Dolayısıyla hem bu konuda çalışma yapacak olan akademisyenlerin ve perakendecilerin kullanabilecekleri bir model ortaya konmuştur.

Referanslar

- ALLAWAY, A.W., GOONER, R.M., BERKOWITZ, D. ve DAVIS L. (2006). Deriving and exploring behavior segments within a retail loyalty card program, *European Journal of Marketing*, Vol. 40, (11/12), 1317- 1339.ss.
- BABIN, A.L., BABIN, B. ve BOLES, J. (1999), The Effects of consumer perceptions of the salesperson, product and dealer on purchase intentions. *Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 6, 91-97.ss.
- BAKER, J., PARASURAMAN, A., GREWAL, D. ve VOSS, G. (2002). The Influence of multiple store environment cues on perceived merchandise value and patronage intentions. *Journal of Marketing*, Vol. 66, 120-141.ss.

- BALOĞLU, Ş. (2002), Dimensions of customer loyalty, separating friends from well wishers. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, Şubat, 47-60.ss.
- BERMAN, B. ve EVANS, J. (1998). *Retail management*. New Jersey, Prentice Hall.
- BERRY, L. (1995). Relationship Marketing of services-growing interest, emerging perspectives. *Journal of The Academy of Marketing Science*, Vol. 23 (4), 236-246.ss.
- CHURCHILL, G. (1996). *Basic marketing research*. 3rd ed. The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.
- CUNNINGHAM, R. (1961). Customer loyalty to store and brand. *Harvard Business Review*, Vol. 39, (6), 127-137.ss.
- DICK, A. ve BASU, K. (1994). Customer loyalty: towards an integrated framework. *Journal of The Academy of Marketing Science*, Vol. 22 (2), 99-114.ss.
- DUMAN, T., YAĞCI, M. (2006). Süpermarket müşterilerinin devamlı alışveriş niyetlerini etkileyen faktörler: bir model denemesi, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Vol. 33 (1), 87-116 ss.
- EAST, R., HAMMOND, K., HARRIS, P. ve LOMAX, W. (2000). First-store loyalty and retention. *Journal of Marketing Management*, Vol. 16 (4), 307-325.ss.
- GREWAL, D., BAKER J., LEVY, M. ve VOSS, G. (2003). The Effects of wait expectations and store atmosphere evaluations on patronage intentions in service- intensive retail stores. *Journal of Retailing*, Vol. 79, 259-268 ss.
- GREWAL, D., MONROE, K. ve KRISHNAN, R. (1998). The Effect of price-comparison advertising on buyers' perceptions of acquisition value, transaction value and behavioral intentions. *Journal of Marketing*, Vol. 62, Issue: 2, 46-60.ss.
- GRÖNROOS, C. (1997). From marketing mix to relationship marketing towards paradigm shift in marketing. *Management Decision*, 35/4, 322-334.ss.
- HAIR, J., ANDERSON, R., TATHAM, ve BLACK, W. (1998). *Multivariate data analysis with readings*. 5th ed., Prentice- Hall.
- HUNT, S., ARNETT, D. ve MADHAVARAM, S. (2006). The Explanatory foundations of relationship marketing theory, *Journal of Business&Industrial Marketing*, Vol. 21 (2), 72-87.ss.
- HART, S., SMITH, A., PARKS, L. ve TZOKAS, N. (1999). Are loyalty schemes a manifestation of relationship marketing?. *Journal of Marketing Management*, Vol. 15, Issue:6, 541-562.ss.
- KINNEAR, T. ve TAYLOR, J. (1996). *Marketing research an applied approach*, 5th ed. McGraw-Hill.
- KIRIM, A. (2001). *Strateji ve bire-bir pazarlama CRM*. İstanbul, Sistem Yayıncılık.
- LACEY, R. (2007). Relationship drivers of customer commitment. *Journal of Marketing Theory and Practice*, Vol. 15 (4), 315-333.ss.
- LEE, Y. ve TRIM, P. (2006). The Role of marketing intelligence, relationship marketing and trust, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 24 (7), 730-745.ss.
- LEVERIN, A. ve LILJANDER, V. (2006). Does relationship marketing improve customer relationship satisfaction and loyalty?, *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 24 (4), 232-251.ss.
- MORGON M.R ve HUNT, D. (1994). The Commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, Vol. 58 (3), 20-38.ss.
- MUKHERJEE, A. ve NATH, P. (2007). Role of electronic trust in online retailing a re-examination of the commitment-trust theory, *European Journal of Marketing*, Vol. 41 (9/10), 1173-1202.ss.

- NDUBISI, O.N., (2007). Relationship marketing and customer loyalty, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 25 (1), 98-106.ss.
- ODABAŞI, Y. (2000). *Satışta ve pazarlamada müşteri ilişkileri yönetimi*, İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- PALMER, A. (1994). Relationship marketing-back to basics, *Journal of Marketing Management*. Vol. 10 (7), 561-570.ss.
- SHOMAKER, S. ve LEWIS, R. (1999). Customer loyalty: the future of hospitality marketing., *Hospitality Management*, 18, 345-356.ss.
- TOO, L., SOUCHON, A. ve THIRKELL, P. (2001). Relationship marketing and customer loyalty in a retail setting: a dyadic exploration. *Journal of Marketing Management*, 17(3/4), 287-320.ss.
- TURNER, J. ve WILSON, K. (2006). Grocery loyalty: tesco clubcard and its impact on loyalty, *British Food Journal*, Vol. 108 (11), 958-964.ss.
- UNCLES, M. ve LAURENT G. (1997). Editorial. *International Journal of Research In Marketing*, Vol. 14 (5), 399-404.ss.
- WENDLANDT, M. ve SCHRADER, U. (2007). Consumer reactance against loyalty programs, *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 24 (5), 293-304.ss.
- WETSCH, L.R., (2005). Trust, satisfaction and loyalty in customer relationship management: an application of justice theory. *Journal of Relationship Marketing*, Vol. 4 (3/4), 29-42.ss.
- WHITE, M.F. (2000). Buyer-supplier relationships in the UK fresh produce industry. *British Food Journal*, Vol. 102 (1), 6-17.ss.
- WILSON, D.T. ve JANTRANIA, S.A. (1993). Understanding the value of a relationship, *Asia-Australia Marketing Journal*, Vol. 2 (1), 55-66.ss.
- WONG, A. ve SOHAL, A., (2006). Understanding the quality of relationships in consumer services: a study in a retail environment. *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 23 (3), 244-264.ss.
- YOO, B., DONTU, N. ve LEE S. (2000). An Examination of selected marketing mix elements and brand equity. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 28 (2), 195-211.ss.
- YOON, Y., GURSOY, D. ve CHEN, J. (2001). Validating a tourism development theory with structural equation modeling. *Tourism Management*, Vol. 22, 363-372.ss.
- ZILIANI, C. ve BELLINI, S. (2004). From loyalty cards to micro-marketing strategies: where is europe's retail industry heading??. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, Vol. 12 (3), 281-290.ss.

**TÜRKİYE TARIMINDA
DOĞRUDAN GELİR DESTEĞİ UYGULAMALARI
(Isparta İli Üreticileri Açısından Bir Değerlendirme)**

**DIRECT INCOME SUPPORT IMPLEMENTATION IN
TURKISH AGRICULTURE
(Evaluation of Farmers in Isparta Province)**

Hasan YILMAZ, Vecdi DEMİRCAN, Zeynep DERNEK

Süleyman Demirel Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü

ÖZET: Tarım sektörü ekonomik, sosyal, politik ve teknik yönleriyle diğer sektörlerden farklılığı olan önemli bir sektör konumundadır. Bu nedenle ülkeler tarım sektörüne çeşitli şekillerde müdahale etmekte ve her ülke kendi önceliklerine göre farklı tarımsal destekleme politikaları uygulamaktadır. Tarımda Doğrudan Gelir Desteği (DGD) Türkiye açısından olduğu kadar dünyada da yeni sayılabilecek bir destekleme sistemidir. Bu araştırma Isparta İlinde çiftçilerin Doğrudan Gelir Desteğinden yararlanma düzeyi ile yararlanma/yararlanamama üzerine etkili olan faktörleri üreticiler açısından değerlendirmek amacıyla yürütülmüştür. Yapılan kare (χ^2) bağımsızlık testi sonucunda DGD ödemesinden yararlanma ve yararlanmama durumu ile işletme sahibinin yaşı, tarımsal kooperatiflere üyelik, işletmeden elde edilen gayrisafi üretim değeri, işletme arazi genişliği, arazi parça sayısı, mülk arazi genişliği ve ekilen arazi genişliği değişkenleri arasında istatistikî açıdan anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Tarım politikası ; Doğrudan gelir desteği

ABSTRACT: Agriculture sector is distinguished from other sectors in terms of economic, social, politic and technical aspects. Thus each country interfere the agricultural sector and implements agricultural support policies for its own priorities. Direct Income Support in agriculture is a new support system in the world as is in Turkey. This study was conducted in Isparta province to determine the level of benefiting from Direct Income Support (DIS), the level of receiving, reasons of not receiving from DIS and characteristics of farmers. The data were analyzed and the Chi-Square (χ^2) test was used to test relationship between variables. The result of the analyses showed that there is a significant relationship between the farmers receiving and not receiving DIS, considering farmers' age, membership of cooperative agricultural, gross product value, average size of farm land, size of arable land and the size of owned land.

Keywords: Agricultural policy ; Direct income support

1.Giriş

Küreselleşen dünyada piyasa ekonomisi, daha çok kabul gören ve yaygınlaşan bir sistem olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sistemde, hükümetlerin rolü daralmakta ve sadece düzenleyici ve denetleyici olarak belirlenmektedir. Ancak, piyasa ekonomisinin çözemediği konularda hükümetler, düzenleyicilik rolünü kullanarak müdahaleci olmaktadır. Tarım sektörü, gerek ekonomik, gerek sosyal, gerekse

stratejik önemi nedeni ile uzun yıllardan beri tüm dünyada desteklenmektedir. Türkiye’de uzun yıllar tarım sektörü farklı politikalarla desteklenmiş, ancak değişen ulusal ve uluslararası koşullar, Türkiye’de de tarım sektöründe farklı politika yaklaşımlarını ve reform gerekliliğini gündeme getirmiştir. Bugüne kadar uygulanmakta olan tarımsal destekleme politikaları; sağlanan desteklerin hedef kitleye yeterince yansımaması, belirlenen amaçların gerçekleştirilememesi, kamu kaynaklarına getirdiği ağır mali yükü etkisini yitirmiş, kalkınmaya yönelik hedefleri engelleyen unsurlar olarak gündeme gelmiştir (Ören ve Binici, 2004). Tarım sektöründe, mali boyutta etkinliği düşük, ancak yükü büyük tarımsal destekleme sisteminin yerine, etkili olabilecek bir destekleme politikasına geçilmesi öngörülmüş, bu amaçla Doğrudan Gelir Desteği (DGD) uygulaması ile köklü bir politika değişikliğine gidilmiştir. Bu politika değişikliğinde, Uluslararası Para Fonuna (IMF) 9 Aralık 1999 tarihinde verilen niyet mektubu ile Dünya Bankasına verilen 10 Mart 2000 tarihli niyet mektubu esas rolü oynamıştır. Niyet mektubunda, tarımda reform programının orta vadeli amacının, tarımsal destekleme politikalarının bütçe ve tüketiciler üzerindeki yükünün azaltılması için hükümetin sübvans ettiği girdi, kredi ve temel ürünlerdeki fiyat desteklerine dayanan mevcut destekleme politikalarının safhalar halinde kaldırılacağı belirtilmiştir. Kaldırılan desteklerin yerine ise küçük çiftçileri hedef alan doğrudan gelir desteği sistemine geçileceği taahhüt edilmiştir (Çağlar, 2002). Türkiye’de 2000 yılında pilot uygulama ile başlatılan Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) ve DGD uygulaması 2001 yılında ülke genelinde yaygınlaştırılmıştır. DGD ödemelerinde 2001 yılında üst limit arazi miktarı 200 dekar olarak belirlenmiş ve dekar başına 10 milyon TL ödeme yapılmıştır. 2002 yılından itibaren üst limit arazi miktarı 500 dekara çıkarılmış ödeme miktarı da artırılarak 13.5 milyon TL olarak belirlenmiştir. Dekar başına DGD ödemesi 2003 ve 2004 yıllarında 16 milyon TL olarak belirlenmiştir.

Doğrudan gelir destekleri (DGD), kamu kaynaklarından hedef tarım üreticilerinin gelir düzeyini etkilemek amacıyla yapılan transferler şeklinde uygulanan bir politika aracıdır. Geniş anlamda bu politika aracı; mevcut ve gelecekteki üretim miktarı, girdi kullanımı veya gelir düzeyleri ile ilişkilendirilmeksizin, üretimden bağımsız olarak üreticilere yapılan transferler (*pure decoupling or decoupled payments*) veya üretimle belli derecede ilişkili *telafi edici ödemeler (compensatory payments)*, *fark ödemeleri veya prim sistemi (deficiency payments)* şeklinde uygulanmaktadır (Babacan, 2000). Üretimden bağımsız doğrudan gelir ödemeleri (*decoupled payments*), üreticilere yapılan gelir ödemelerinin piyasa fiyatları ve üretimden bağımsız olmasını gerektirir (Dale, 1988). Bu uygulama ile çiftçiler, üretim kararlarını beklenen piyasa gelirlerine göre verirler.

DGD farklı ülkelerde temelde benzer amaçlarla uygulamaya konmuş olmasına rağmen, DGD’nin uygulama biçiminin şekillenmesinde ülkelerin tarımsal yapısı, problemleri, ilişkili olduğu ülkeler grubuna uyumu ve uluslararası anlaşmalar sonucu ortaya çıkan yükümlülükleri belirleyici rol oynamıştır.

Gelişmiş ülkelerde doğrudan gelir yardımları üretimi artırmadan çiftçi gelirlerini yükseltmek için ödenmektedir. Ancak gelir yardımları yoluyla gelir dağılımındaki iyileşmeyi ve üretim verimliliğindeki artışı belirlemek zordur (Eraktan, 2001). Doğrudan desteklerin diğer desteklere kıyasla kırsal alanı daha fazla teşvik ettiği ve istihdamı artırdığı, uygulamadan vazgeçilmesi durumunda sektörde bulunanların gelirlerinde meydana gelen azalma nedeni ile diğer sektörlerle doğru bir istihdam akışının ortaya çıkacağı da belirtilmektedir (Bor, 2005).

Türkiye’de uygulanan şekliyle DGD, yapısal düzenlemeleri içeren ve tarım kesimini geliştirici etkiler yaratacak bir politika aracı değildir. Bu anlamda DGD’nin Çiftçilerin kayıt altına alınmasını sağlayarak, mevcut desteklerin kaldırılması ve fiyatların serbest piyasada oluşması ile ortaya çıkacak üretici gelir kayıplarını telafi etmek için, üreticilere satın alma gücü kazandırmak amaçlı uygulanan bir tarım politikası olduğu söylenebilir. (Eraktan, 2001). Bu politika aracının esas özelliği, destekleme ürünlere bağlı olmadığından, piyasa işleyişine müdahalenin söz konusu olmaması, üretim, tüketim ve dış ticaret kararlarının tamamen piyasa fiyatlarına göre saptanması ve politika uygulamasının toplumsal refah kayıplarına neden olmamasıdır (Aydoğuş, 1999; Babacan, 2000).

2. Literatür Bildirileri

Tarımda DGD sistemi ülkemiz açısından olduğu kadar dünyada da yeni sayılabilecek bir destekleme sistemidir. Bu nedenle DGD uygulamaları ile ilgili çeşitli çalışmalara rastlanmakla birlikte bu çalışmalar daha çok sistemin kuramsal açıdan ele alınıp incelendiği çalışmalardır. Türkiye’de DGD uygulaması sonuçlarının analizine yönelik birkaç çalışma dışında yeterli sayıda ve kapsamda çalışmalar yapıldığını söylemek oldukça güçtür. Bununla birlikte, konuyla ilgili önemli görülen literatür bildirileri aşağıda verilmiştir.

Baffes ve Mearman (1998), Meksika, ABD ve AB’de DGD’ye yönelik yapılan uygulamaları incelemiş ve değerlendirmiştir. Yükseler (1999), tarımsal destekleme politikalarının genel bir değerlendirmesini yaptıktan sonra, tarımsal politikalar içerisinde doğrudan gelir desteği sisteminin yerini ve uygulanabilirliği ile maliyetini incelemiştir. Demirci (2000), DGD’nin genel özelliklerini ortaya koyarak, Meksika, Romanya, AB ve ABD’de uygulamalarına değinmiştir. Babacan (2000), DGD sisteminin temel unsurları, uygulamanın tarım sektörüne olası etkileri, sistemin ön koşulları ve işleyiş şeklini incelemiştir. Öcek (2000), DGD sisteminin çeşitli ülkelerdeki uygulama durumunu ve Türkiye’de uygulanabilme olanaklarını, Oyan (2000), Türkiye’nin böyle bir sisteme hazır olup olmadığını incelemiştir. Ediz ve ark.(2001), genel olarak DGD’nin pilot bölgelerdeki uygulama sonuçlarını değerlendirmiştir. Bayaner ve ark. (2001), Türkiye’de dört pilot ilde doğrudan gelir desteğini inceleyerek, uygulama sonuçlarının neler olduğunu belirlemeye çalışmışlar ve saptanan sorunların azaltılabilmesine yönelik önlemlerin neler olabileceğine dair değerlendirme yapmışlardır. Frewley and Keeney (2001), 1992 Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası Reformu ile doğrudan ödemelerin bir sonucu olarak tarıma verilen desteğin dramatik bir artış gösterdiğini belirtmişler ve tarım politikalarındaki bu değişimin İrlanda da çiftlik gelirleri üzerindeki etkilerini incelemiştir. Doğrudan ödemelerin çiftlik geliri üzerinde daha adil bir gelir dağılımı etkisi yarattığını belirtmişlerdir. Olgun ve ark. (2002), DGD ile ilgili olarak yapılmış yayım çalışmalarını, Birinci ve ark.(2002) DGD’nin fındık sektörüne olan olası etkilerini incelemiştir. Gençler ve Artukoğlu (2003), DGD uygulamasının Akhisar ilçesindeki etkilerini, uygulamada yaşanan sorunları ortaya koyarak çözüm önerileri getirmeye çalışmışlardır. Fellmann (2004), Doğrudan gelir ödemelerinin tarım politikası amaçlarını başarmak için etkili bir önlem ve yaklaşım olup olmadığını, doğrudan gelir ödemelerinin özelliklerini, verimli ve sürdürülebilir ekonomi politikası anlayışına göre farklı amaçlar için nasıl uygulanması gerektiğini incelemiştir. Ören ve Binici (2004), DGD uygulamasının GAP alanı tarımsal yapı ve gelirlerine etkilerini incelemişler, DGD uygulamasından sonra küçük işletmelerin gelir kaybına uğradıklarını, araziye olan talebin artmasıyla, bölgede mülk ve kira bedelleri; ilave

satın alma gücü nedeniyle de girdi kullanımında dikkate değer artışlar yaşandığını saptamışlardır. Eraktan ve ark. (2004), DGD uygulamasını Türkiye açısından genel olarak değerlendirdikten sonra, çeşitli bölgeler (Ege, Marmara ve İç Anadolu) itibarıyla incelemişler, arazi üzerinden ödenen DGD ödemelerinin, bölgeler, işletmeler ve ürünler arasında bir dengesizlik yarattığını belirtmişler ve uygulamanın yarattığı sorunlara ilişkin çözüm önerileri sunmuşlardır. Aslan ve Boz (2005), yaptıkları çalışmada, Kahramanmaraş ili Pazarcık ilçesinde çiftçilerin devletten almış olduğu doğrudan gelir desteğinin (DGD) nerelerde harcandığını ortaya koymuşlar ve bu desteğin tarımsal amaçlı olarak kullanılması üzerine etki eden faktörleri belirlemişlerdir.

3. Araştırmanın Önemi ve Amacı

Türkiye’de tarım politikası uygulama değişikliklerinin sonuçları konusundaki bilimsel çalışmalar oldukça yetersizdir. Bu nedenle bu çalışma, tarımsal destekleme politikası aracı olarak uygulamaya konulan Doğrudan Gelir Desteği ödemelerinin değerlendirilmesine olanak verebilecek sonuçların ortaya konması bakımından önem arz etmektedir. Ayrıca araştırmanın politika belirleyicilerin alacağı kararlara ve politika tercihlerine ışık tutması beklenmektedir. Bu nedenle konunun üreticiler açısından değerlendirilmesi önem taşımaktadır.

Bu kapsamda araştırma Isparta İlinde çiftçilerin Doğrudan Gelir Desteğinden yararlanma düzeyi ile yararlanma /yararlanamama üzerine etkili olan faktörleri üreticiler açısından değerlendirmek amacıyla yapılmıştır.

4. Materyal ve Yöntem

Araştırmanın ana materyalini Isparta ili Aksu, Keçiborlu, Senirkent, Şarkikaraağaç, Uluborlu ve Eğirdir ilçelerine bağlı köylerdeki DGD’den yararlanan ve yararlanmayan üreticilerden, amaca uygun şekilde geliştirilen anket formu kullanılarak karşılıklı görüşme yoluyla elde edilen birincil veriler oluşturmaktadır. Anketler 2005 yılında yapılmış olup, anket verileri 2004-2005 yılı üretim dönemi bilgilerini kapsamaktadır. Ayrıca konu ile ilgili daha önce yapılan yurtiçi ve yurt dışı araştırmalar, makaleler ve raporlar gibi çalışmalardan da yararlanılmıştır.

Araştırmanın popülasyonunun belirlenmesinde Isparta Tarım İl Müdürlüğü kayıtları dikkate alınmıştır. Araştırma alanına giren 94 köyün ortalama arazi varlığı dikkate alınarak %10 hata payı ve % 90 güven sınırları ($z=1.65$) içinde Neyman yöntemi ile 12 köyde anket çalışması yapılması gerektiği belirlenmiştir. Araştırma Isparta ili Aksu, Keçiborlu, Senirkent, Şarkikaraağaç, Uluborlu ve Eğirdir ilçeleri ile bu ilçelere bağlı 12 köyde yürütülmüştür. İlçe ve köylerin seçiminde, Tarım il ve ilçe müdürlüğü teknik elemanlarının görüşleri de alınarak, ili ve ilçeyi sosyo-ekonomik açıdan temsil edebilme ve tarımsal potansiyel gibi ölçütler göz önünde bulundurulmuştur. Anket uygulanacak örnek sayısının belirlenmesinde tabakalı örnekleme yöntemi kullanılmıştır (Yamane, 1967).

Örnek köy ve işletme sayısı (1) numaralı eşitlik yardımıyla hesaplanmıştır.

$$n = \frac{(\sum N_h S_h)^2}{N^2 * D^2 + \sum N_h S_h^2} \quad (1)$$

Formülde;

n: örnek sayısını

N_h : h'inci tabakadaki işletme sayısını

S_h : h'inci tabakanın standart sapmasını

S_h^2 : h'inci tabakanın varyansını

N: Popülasyondaki işletme sayısını

D^2 : $(d/z)^2$ olup, d ortalamadan ($\bar{X}=34,31$) belirli bir orandaki (%5) sapmayı, z ise %95 güven sınırına karşılık gelen z tablo değerini (1.96) ifade etmektedir.

$$D^2 = \left(\frac{d}{z}\right)^2 \quad (2)$$

Örnek hacmi 137 olarak hesaplanmıştır. İşletmelerin sahip oldukları arazi büyüklükleri farklılık gösterdiğinden, popülasyonu homojen duruma getirmek ve farklı işletme gruplarını karşılaştırmak için işletmelerinin tabakalara ayrılarak incelenmesi gerektiğine karar verilmiştir. İşletmeler, arazi genişlikleri dikkate alınarak, frekans dağılımına göre 1-20, 21-50, 51-100 ve 101 dekardan büyük olmak üzere 4 tabakaya ayrılmıştır. İşletmelerin tabakalara dağıtımında eşitlik (3) kullanılmıştır (Yamane, 1967).

$$n_h = \frac{N_h S_h}{\sum N_h S_h} * n \quad (3)$$

Formülde;

n_h : her tabakaya seçilen örnek sayısını,

n: toplam örnek sayısını ifade etmektedir.

Bazı anketlerin tutarsız ve eksik olabileceği dikkate alınarak toplam 150 üretici ile görüşülmüştür. Anketlerin değerlendirilmesi yapılarak tutarlı ve sağlıklı olduğuna karar verilen DGD'den yararlananlar için 105 ve DGD'den yararlanmayanlar için 32 anket olmak üzere toplam 137 anket üzerinden analizler yapılmıştır. Anket uygulanan işletmeler tesadüfen seçilmiştir. DGD uygulamasından yararlanan ve yararlanmayan işletmelerden örnek olarak seçilen 137 işletme ile yapılan anket formlarındaki veriler denetlenerek kodlanmış ve bilgisayara girilmiştir.

Verilerin analizleri yapılarak, işletmelerin demografik ve sosyal özellikleri ile yapısal özellikleri belirlenmiş, incelenen işletmelerin DGD'den yararlanma ve yararlanmama durumları ile yararlanmama nedenleri saptanmış, parametreler arasındaki ilişkileri saptamak için hipotezler kurulmuştur.

Anket değerlendirmesinde kullanılan istatistiksel yöntemler araştırmanın amaçları doğrultusunda seçilmiştir. Verilerin analizinde, temel tanımlayıcı istatistiksel analizler, mutlak ve nispi dağılımlar, çapraz tablolar, basit ve tartılı ortalamalar,

standart sapma, minimum ve maksimum değerler ve ki- kare (χ^2) bağımsızlık testi uygulanmıştır. Verilerin analizinde SPSS 10.0 (Statistical Package for the Social Sciences) paket programı kullanılmıştır.

4.1. Hipotezler

Doğrudan gelir desteğinden yararlanan ve yararlanamayan üreticilerin sosyal ve demografik özelliklerine ilişkin Hipotezler

- 1/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin yaşı** arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- 2/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin eğitim düzeyi** arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- 3/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin çiftçilik deneyimi** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 4/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **çiftçi ailesindeki kişi sayısı** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 5/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **çiftçi ailesinden tarımda çalışan kişi sayısı** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 6/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin sosyal güvenlik kuruluşuna üyeliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 7/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin tarımsal kooperatiflere üyeliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 8/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **tarım dışı gelir** arasında anlamlı bir ilişki yoktur

Doğrudan gelir desteğinden yararlanan ve yararlanamayan işletmelerin yapısal özellikleri ve faaliyet sonuçlarına ilişkin Hipotezler

- 9/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **gayrisafi üretim değeri** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 10/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- 11/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **arazi parça sayısı** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 12/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **mülk arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 13/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **kiraya tutulan arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 14/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **ortak arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 15/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **sulu işlenen arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 16/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **kuru işlenen arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 17/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **nadas arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur
- 18/H₀ = Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **ekilen arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

5. Bulgular ve Tartışma

5.1. İşletmelerin Doğrudan Gelir Desteğinden Yararlanma Düzeyleri

5.1.1. DGD'den Yararlanma Oranı

Tablo 1'de DGD'den yararlanan işletmelerin işletme genişlik gruplarına göre yararlandıkları arazi miktarları verilmiştir. Ortalama DGD'den yararlanan arazinin işletme arazisine oranı %80.1, nadas arazisine oranı %14.8 ve ekilen araziye oranı %94.1'dir. Başka bir çalışmada (Manisa, Aydın, Ankara, Çankırı, Balıkesir, Bursa ve Tekirdağ illerini kapsayan), DGD'den yararlanan arazinin işletme arazisine oranı %68.17-%83.36 arasında saptanmıştır (Eraktan ve ark, 2004). DGD'den yararlanan arazinin işletme arazisi ve ekilen araziye oranının en yüksek olduğu işletme genişlik grubu 1-20 dekar genişlik grubudur (%97.1). Bunun nedeni olarak 1-20 dekar işletme genişlik grubunda nadasa bırakılan arazinin bulunmaması gösterilebilir. 21-50 dekar genişlik grubunda ise DGD'den yararlanan arazinin ekilen araziye oranı en düşüktür (%88.0). DGD'den yararlanan arazinin işletme arazisine oranı ise 51-100 dekar genişlik grubunda en düşüktür (%77.9). İncelenen işletmelerde işletme arazisi ve ekilen alan miktarı arttıkça DGD'den yararlanan alan oranının azaldığını söylemek mümkündür. Araştırma alanında DGD'den yararlanan arazinin işletme arazisine oranının, ekilen araziye oranından düşük çıkması, DGD'ye getirilen ve bilinen eleştirilerin aksine, bölgede ekili olmayan alanlara DGD ödemesi yapılmadığını göstermektedir. DGD'den yararlanan arazinin ekilen araziye oranının 100'den küçük çıkması ise üreticilerin tapu kayıtlarında belirsizliklerin olması, miras sorunları, kiracılık ve ortaklığın belgelendirilememesi nedeni ile ekilen arazilerin tamamının DGD ödemesine esas beyanını yapamadıklarından kaynaklanmaktadır.

Tablo 1. DGD'den Yararlanan İşletmelerin Yararlanma Oranları (%)

Arazi Genişlik Grupları (dekar)	İşletme Arazisi (dekar) ^a	Nadas Arazi (dekar) ^b	Ekilen Arazi (dekar) ^c	DGD'den Yararlanılan Arazi (dekar) ^d	d/a	b/a	d/c
1-20	14.5	0.0	14.5	14.0	97.1	0.0	97.1
21-50	37.1	3.6	33.5	29.5	79.4	9.7	88.0
51-100	69.4	12.6	56.8	54.0	77.9	18.1	95.1
101+	198.1	32.3	165.9	158.0	79.8	16.3	95.3
Ortalama	71.4	10.6	60.8	57.2	80.1	14.8	94.1

5.1.2. İşletmelerin Aldıkları DGD Miktarı

DGD'den yararlanan işletmeler işletme başına ortalama 915.20 YTL DGD ödemesi almışlardır. İşletme başına alınan DGD ödemeleri incelendiğinde küçük işletmelerin DGD ödemesinden daha az yararlandığı anlaşılmaktadır. 1-20 dekar arazi genişlik grubuna sahip olanlar (%24.8) işletme başına ortalama 224.72 YTL DGD ödemesi alırken 101 dekarın üstünde işletme arazisine sahip olanlar (%20.0) ortalama 2528.76 YTL DGD ödemesi almaktadırlar. Başka bir deyişle 101 dekar üstü araziye sahip işletmeler, 1-20 dekar araziye sahip işletmelerden yaklaşık işletme başına 11 kat daha fazla DGD ödemesi almışlardır (Tablo 2). Bunun nedeni 101 dekar üstü araziye sahip işletmelerin daha fazla araziye sahip olmalarıdır. Başka bir çalışmada, 150 dekar üstü araziye sahip olan işletmelerin işletme başına 1 ile 4 kat arasında değişen oranlarda daha fazla DGD ödemesi aldıkları saptanmıştır (Eraktan ve ark, 2004).

Tablo 2. DGD' den Yararlanan İşletmelerin Aldıkları DGD Miktarı (YTL)

İşletme Genişlik Grupları (dekar)	N	Min.	Max.	Ort.	St.Sapma
1-20	26	64	320	224.62	84.964
21-50	33	64	800	471.27	215.075
51-100	25	320	1 440	864.00	316.615
101+	21	400	6 080	2 528.76	1499.068
Toplam/Ort	105	64	6 080	915.20	1085.988

5.1.3. Üreticilerin Karşılaştıkları Sorunlar ve DGD'den Yararlanmama Nedenleri

DGD ödemesi alırken üreticilerin %67.6'sı bir sorunla karşılaşırken, %32.4'ü herhangi bir sorunla karşılaşmadığını belirtmiştir. Bir sorunla karşılaşma oranı %72 ile en fazla 51-100 dekar işletme genişlik grubunda herhangi bir sorunla karşılaşmayanların oranı %36.4 ile 21-50 dekar işletme genişlik grubunda en yüksektir.

İşletme genişlik gruplarına göre incelendiğine ortaya çıkan çarpıcı sonuç 1-20 dekar işletme genişlik grubunda; İlçe Tarım Müdürlüğü (dosya parası), Tapu Kadastro Müdürlüğü (tapu intikal parası) ve Ziraat Bankasına (kooperatif borcu kesintisi) ilişkin sorun yaşayanların oranı daha yüksektir. Bu oranlar sırasıyla %22.9, %20.0 ve %14.3'dür. Dekar başına kayıt parası alınması nedeniyle Ziraat Odaları ile sorun yaşayanların oranı 51-100 dekar işletme genişlik grubunda (%43.6), veraset nedeniyle miras sorunu yaşayanların oranı 51-100 ve 101dekar ve üstü işletme genişlik grubunda (%23.1), kiraya tuttuğu arazi nedeniyle sorun yaşayanların oranı 101 dekar ve üstü işletme genişlik grubunda (%19.2) daha yüksek olarak saptanmıştır (Tablo 3). Başka bir çalışmada Tarım İlçe Müdürlüğüne ilişkin sorunların oranı %68.57, mirasa ilişkin sorunların oranı %12.38 olarak saptanmıştır (Eraktan ve ark, 2004).

Yapılan χ^2 testinde çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanma aşamasında karşılaştıkları sorunlar ile işletme arazisi genişliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. ($p=0,163>0,05$)

Tablo 3. DGD Ödemesinden Yararlanma Aşamasında Karşılaşılan Sorunlar*

İşletme Genişlik Grupları (dekar)	A		B		C		D		E		F		G		Toplam	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
1-20	4	11.4	0	0.0	0	0.0	8	22.9	7	20.0	11	31.4	5	14.3	35	100
21-50	5	11.6	1	2.3	7	16.3	9	20.9	7	16.3	12	27.9	2	4.7	43	100
51-100	9	23.1	0	0.0	3	7.7	5	12.8	4	10.3	17	43.6	1	2.6	39	100
101+	6	23.1	0	0.0	5	19.2	4	15.4	4	15.4	7	26.9	0	0.0	26	100
Toplam	24	16.8	1	0.7	15	10.5	26	18.2	22	15.4	47	32.9	8	5.6	143	100
$\chi^2 = 23,747$ $p=0,163>0,05$ $df= 18$																

A- Miras (veraset), B- Ortağa tuttuğu kişi, C- Kiraya tuttuğu kişi, D- İlçe Tarım Müdürlüğü E- Tapu Kadastro Müdürlüğü, F- Ziraat Odası, G- Ziraat Bankası.

*Her üretici birden fazla tercih belirttiğinden değerlendirmede dikkate alınmıştır

Üreticilerin DGD'den yararlanmama nedenleri Tablo 4'te verilmiştir. Üreticilerin %35'i miras sorunu nedeniyle, %25'i bürokratik işlemler fazla olduğu için, %20'si arazi varlığı çok az olduğu için, %13.3'ü kiralamayı belgelendiremediği ve

kendisinin yerine mal sahibi aldığı için ve %6.7'si mülk arazisi olmadığı için DGD ödemesinden yararlanamamışlardır. Başka bir çalışmada üreticilerin %28.3'ü miras sorunu nedeniyle, %21'i bürokratik işlemler fazla olduğu için, %18.5'i arazi varlığı çok az olduğu için yararlanamamışlardır (Gençler ve Artukoğlu, 2003). Mülk arazisi olmayanların oranı (%12.5) 21–50 dekar, arazi varlığı çok az (%34.5) ve bürokratik işlemlerin çok olduğunu belirtenlerin oranı (%31) 1-20 dekar, miras sorunu olduğunu belirtenlerin oranı (%66.7) 101 dekar ve üstü, kiralamayı belgelendiremediği ve kendisinin yerine mal sahibinin aldığını belirtenlerin oranı (%33.3) 51-100 dekar ve 101 dekar ve üstü işletme genişlik gruplarında en yüksektir (Tablo 4). Kentte oturup arazisini kiraya verenler, DGD ödemelerini kendilerinin alacağı koşulunu dayatmaktadırlar. Bu anlamda kentte oturan tarımsal üretimle ilgisi olmayanlarda DGD' den yararlanabilmektedir (Günaydın, 2004). Tablo 4'de görüldüğü gibi 1–20 dekar işletme genişlik grubundaki üreticiler, DGD ödemesinden yararlanabilmek için yapılması gereken işlemlere yapılacak harcamalar (Ziraat Odalarına Belge ücreti, Tarım İl-İlçe Müdürlüklerine başvuru ve dosya masrafı, noter masrafı, yol giderleri v.s) için yapacakları masrafın alacakları ödemeleri karşılamaması veya bazı işletmeler için alacakları ödemeyi geçmesi nedeniyle başvuru dahi yapamamaktadırlar (Tablo 4).

Yapılan χ^2 testinde çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanmama nedenleri ile **işletme arazi genişliği** arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır ($p=0,127>0,05$)

Bu bulgular, DGD'den yararlanmama nedeninin işletmelerin sadece küçük araziye sahip olmasından değil, büyük ölçüde uygulamadan kaynaklanan ve küçük üreticilerin sisteme girmesini engelleyen nedenlerden kaynaklandığını göstermektedir.

Tablo 4. DGD'den Yararlanmama Nedenleri*

İşletme Genişlik Grupları (dekar)	A		B		C		D		E		Toplam		
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	
1-20	1	3,4	10	34,5	9	31,0	8	27,6	1	3,4	29	100,0	
21-50	2	12,5	2	12,5	4	25,0	6	37,5	2	12,5	16	100,0	
51-100	1	8,3	0	0,0	2	16,7	5	41,7	4	33,3	12	100,0	
101+	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	66,7	1	33,3	3	100,0	
Toplam	4	6,7	12	20,0	15	25,0	21	35,0	8	13,3	60	100,0	
		$\chi^2 = 17,644$				$p=0,127>0,05$				$df= 12$			

A-Mülk arazim yok, B-Arazi varlığım çok az, C-Bürokratik işlemler çok fazla, D-Miras sorunun var,

E-Kiraya arazi işliyorum mal sahibi alıyor

*Her üretici birden fazla tercih belirttiğinden değerlendirmede dikkate alınmıştır.

5.2. İncelenen İşletmelerin Sosyal ve Demografik Özellikleri

5.2.1. İncelenen İşletmelerde Çiftçi Ailesine İlişkin Özellikler

DGD'den yararlanan üreticilerin ortalama yaşı 55 olup, çiftçilik deneyimleri ortalama 30 yıl, ortalama eğitim düzeyleri ise altı yıldır. DGD'den yararlanmayan üreticiler daha genç olup ortalama yaşları 50, eğitim düzeyleri daha yüksek olup ortalama yedi yıl, çiftçilik deneyimleri ise daha düşük olup ortalama 25 yıldır. DGD'den yararlanan işletmelerde ailedeki fert sayısı ortalama beş kişi, DGD'den yararlanmayan işletmelerde ise dört kişi olup, hem DGD'den yararlanan hem de yararlanmayan işletmelerde tarımsal faaliyete katılan fert sayısı ortalama üç kişidir. Belirlenen bu sonuç başka çalışmalar (Eraktan ve ark., 2004) ile benzerlik

göstermektedir ki DGD'den yararlanan ve yararlanmayan üreticilerin aile fertlerinden ortalama 3 kişi tarımsal faaliyetlere katılmaktadır. Diğer bir çalışmada DGD'den yararlanan ve yararlanmayan işletmelerin ailedeki fert sayısı 3.9 ve 4.2 olarak saptanmıştır (Gençler ve Artukoğlu, 2003).

5.2.2. İncelenen İşletmelerin Tarımsal Kooperatiflere Üyelik Durumu

DGD'den yararlanan işletmelerin %84.8'i tarımsal kooperatiflere üye iken, DGD'den yararlanmayan işletmelerin %56.2'si tarımsal kooperatiflere üyedir. Başka bir çalışmada DGD'den yararlananların %73.37'sinin tarımsal kooperatiflere üye, yararlanmayanların ise %34.15'inin üye olduğu saptanmıştır (Eraktan ve ark, 2004). Hem DGD'den yararlanan hem de yararlanmayan işletmelerde Tarım Kredi Kooperatifine (TKK) üyelik oranı en yüksektir. DGD'den yararlanan üreticilerin en fazla üye oldukları kooperatifler sırasıyla; TKK (%29.1), Tarımsal Kalkınma Kooperatifi (%29.6) ve Sulama Kooperatifi (%18.8) iken, DGD'den yararlanmayan üreticilerin %32.5'i TKK, %17.5'i Sulama Kooperatifi ve %15'i Pancar Üreticileri Kooperatifi üyesidir.

5.2.3. İncelenen İşletmelerde Üreticilerin Tarım Dışı Gelir Durumu

DGD'den yararlanan üreticilerin %56'sı, yararlanmayan üreticilerin ise %34.4'ü tarım dışı gelire sahiptir. Başka bir çalışmada bu oranlar sırasıyla %20.7 ve %31.7 olarak saptanmıştır (Eraktan ve ark, 2004). Buna göre DGD'den yararlanmayan işletmelerin önemli oranda tarım dışı gelire sahip olmadıkları söylenebilir. DGD'den yararlanamayan üreticilerin esas gelir kaynağının tarımsal faaliyet olduğu görülmektedir. Bu durum işletmeler arasında mevcut gelir dağılımı dengesinin daha da bozulmasına yol açabilecektir.

5.2.4. Üreticilerin Sosyal Güvenlik Kuruluşuna Üyelik Durumu

Sosyal güvenlik gereksinimi insanların temel gereksinimlerindedir. Gelişmiş ülkeler, sosyal devlet ilkesi doğrultusunda insan mutluluğunu temel alan uygulamalar çerçevesinde sosyal güvenlik sistemlerinin işlerliliğini ön planda tutmaktadırlar.

Toplumun birçok kesimleri uygulamadaki bazı eksikliklerine rağmen sosyal güvenlik sistemlerinin koruyucu şemsiyesi altına alırken, en kalabalık kesimi oluşturan tarım kesimi bu uygulamalardan ancak sınırlı olarak yararlanabilmektedir. Mevcut sosyal güvenlik olanaklarından çiftçiler yeterince yararlanmadığı gibi, 2926 sayılı "tarımda kendi ad ve hesabına çalışanlar sosyal sigortalar kanunu" ile bu kesime getirilen olanaklarda oldukça yetersiz kalmış olup, 3.1 milyon işletme sahibi çiftçi ailesinden ancak 1.01 milyonu Bağ-Kur tarım sigortası kapsamındadır (Gülçubuk ve ark, 2005). Tarım sektöründe çalışanlardan herhangi bir sosyal güvenlik şemsiyesi altında olanların oranı ise sadece % 9'dur (TÜSİAD, 2005).

DGD' den yararlanan üreticilerden sosyal güvenlik kuruluşuna (Emekli Sandığı, Bağ-Kur ve SSK) bağlı olanların oranı %44.8, DGD' den yararlanamayan üreticilerin %31.3'tür. Sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olan, DGD'den yararlanan (%64) ve yararlanamayan üreticilerin oranı (%50) 51-100 dekar işletme genişlik grubunda en yüksektir. DGD' den yararlanan üreticilerden Bağ-Kur'a bağlı olanların oranı (%53.2), DGD' den yararlanamayan üreticilerden ise SSK'ya bağlı olanların oranı (%50) en yüksektir. Büyük işletmelerin sosyal güvenlik kuruluşlarına daha fazla üye olmalarının nedeni, bu işletmelerin ekonomik olarak daha güçlü olduklarından sosyal güvenlik primi ödeme güçlerinin daha fazla olması ile

açıklanabilir. Araştırma bölgesinde herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna üye olan çiftçilerin oranının Türkiye genelinden yüksek olması dikkati çekmektedir.

Doğrudan gelir desteğinden yararlanan ve yararlanmayan üreticiler ile bu üreticilerin sosyal ve demografik özellikleri arasındaki ilişkiyi saptamak için yapılan ki-kare (χ^2) bağımsızlık testi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin yaşı** arasında ($\chi^2 = 12,348$, $p=0,002 < 0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda $1/H_0$ reddedilmiştir.**

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme sahibinin tarımsal kooperatiflere üyeliği** arasında ($\chi^2 = 11,658$, $p=0,001 < 0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda $7/H_0$ reddedilmiştir.** Bu sonuç çiftçilerin örgütlenmesi arttıkça DGD'den yararlanmanın da arttığını göstermektedir.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile işletme sahibinin eğitim düzeyi, çiftçilik deneyimi, çiftçi ailesindeki kişi sayısı, çiftçi ailesinden tarımda çalışan kişi sayısı, işletme sahibinin sosyal güvenlik kuruluşuna üyeliği ve işletme sahibinin tarım dışı geliri arasında anlamli bir ilişki bulunamamıştır. Bu durumda $2/H_0$, $3/H_0$, $4/H_0$, $5/H_0$, $6/H_0$, $8/H_0$ hipotezleri kabul edilmiştir.

Tablo 5. Doğrudan gelir desteğinden yararlanan ve yararlanmayan üreticilerin sosyal ve demografik özellikleri arasındaki ilişki

Özellikler	DGD'den Yararlanan		DGD'den Yararlanmayan		χ^2	p	df
	f	%	f	%			
Yaş					12,348	0,002	2
24-50	38	36,2	14	43,8			
51-60	28	26,7	16	50,0			
61-79	39	37,1	2	6,3			
Eğitim düzeyi					1,204	0,877	4
Okuryazar	5	4,8	1	3,1			
İlkokul	65	61,9	19	59,4			
Ortaokul	16	15,2	7	21,9			
Lise	17	16,2	4	12,5			
Üniversite	2	1,9	1	3,1			
Çiftçilik deneyimi (yıl)					5,211	0,157	3
0-15	24	22,9	8	25,0			
16-30	37	35,2	14	43,8			
31-45	29	27,6	10	31,3			
46-60	15	14,3	0	0,0			
Çiftçi ailesindeki kişi sayısı					1,216	0,544	2
1-3	35	33,3	12	37,5			
4-7	56	53,3	18	56,3			
8-15	14	13,3	2	6,3			
Çiftçi ailesinde tarımda çalışan kişi sayısı					0,207	0,902	2
1-3	68	64,8	22	68,8			
4-7	34	32,4	9	28,1			
8-15	3	2,9	1	3,1			

Tablo 5'in devamı

Sosyal güvenlik kuruluşuna üyelik					1,843	0,175	1
Üye	47	44,8	10	31,3			
Üye Değil	58	55,2	22	68,8			
Tarımsal Kooperatiflere üyelik					11,658	0,001	1
Üye	89	84,8	18	56,3			
Üye Değil	16	15,2	14	43,8			
Tarım dışı gelir					3,528	0,060	1
Var	56,0	53,3	11,0	34,4			
Yok	49,0	46,7	21,0	65,6			

5.3. İncelenen İşletmelerin Yapısal Özellikleri

5.3.1. İşletmelerin Arazi Genişlik Gruplarına Göre Dağılımı

Araştırma kapsamında incelenen işletmelerin arazi varlığı incelendiğinde; DGD'den yararlananların yaklaşık %56'sı 50 dekarın altında, %80'i ise 100 dekarın altında işletme genişliğine sahipken, DGD'den yararlanmayanların %75'i 50 dekarın altında, yaklaşık %94'ü ise 100 dekarın altında işletme genişliğine sahiptirler. Diğer çalışmalarda; DGD'den yararlanmayanların yaklaşık dörtte üçünün 50 dekarın altında işletme genişliğine sahip olduğu (Eraktan ve ark., 2004), DGD'den yararlananların %64.1'nin 31 dekar ve üzerinde, yararlanmayanların ise %58.9'unun 1-15 dekar arasında araziye sahip oldukları saptanmıştır (Gençler ve Artukoğlu, 2003). Bu bulgular büyük işletmelerin DGD'nin avantajlarından yararlandıklarını göstermektedir.

5.3.2. İncelenen İşletmelerde Ortalama İşletme Arazisi, Ekilen Arazi, Nadas Arazi, Parsel Sayısı ve Genişlikleri

DGD'den yararlanan işletmelerde ortalama işletme genişliği, ekilen arazi, nadas arazi, parsel genişliği parsel sayısı sırasıyla; 71.4 da, 60.8 da, 10.6 da, 5.8 da ve 13.1 adettir. DGD'den yararlanmayan işletmelerde ise bu değerler sırasıyla; 37.6 da, 32.5 da, 5.1 da, 4.7 da ve 7.6 adettir. Ortalama nadas arazi miktarının DGD'den yararlanmayan ve 101 da üstü işletmelerde (46.0 da), DGD'den yararlanan işletmelere (32.3 da) göre daha fazla olduğu dikkat çekmektedir. Yine DGD'den yararlanmayan işletmelerin ortalama işletme arazi genişliği küçük işletmeler olduğu (37.6 da), işletme arazi genişliği büyük işletmelerin (71.4 da) ise DGD'nin avantajını değerlendirdikleri görülmektedir. Türkiye genelinde olduğu gibi incelenen işletmelerde de araziler çok parçalı bir görünüm sergilemektedir. Ortalama parsel sayısı DGD'den yararlanan işletmelerde 13.1, DGD'den yararlanmayan işletmelerde ise 7.6'dır. DGD'den yararlanan işletmelerin ortalama parsel genişliği 5.8 da, yararlanmayan işletmelerin ise 4.7 dekadır. DGD'den yararlanan işletmelerin parsel sayısı daha fazla olmasına rağmen ortalama parsel genişliği daha büyüktür. Isparta ilinde hem DGD'den yararlanan hem de yararlanmayan işletmelerin parsel sayılarının fazla, ortalama arazi genişliklerinin küçük olduğu görülmektedir. Nitekim yapılan bir çalışmada DGD'den yararlanan işletmelerin parsel sayısı/parsel genişlikleri Adıyaman ilinde 4.89/13.70, Polatlı ilçesinde 6.337/41.86, Antalya ilinde 2.34/20.91, Trabzon ilinde 3.65/7.29 olarak saptanmıştır. DGD'den yararlanmayan işletmelerin parsel sayısı/parsel genişlikleri ise Adıyaman ilinde 4.49/7.97, Polatlı ilçesinde 4.76/68.85, Antalya ilinde 3.38/11.23, Trabzon ilinde 2.67/5.06 olarak saptanmıştır (Bayaner ve ark., 2001). Başka bir çalışmada ortalama parsel sayısı DGD'den yararlanan işletmelerde yaklaşık 11, yararlanmayan işletmelerde ise altı olarak belirlenmiştir (Eraktan ve ark., 2004).

5.3.3. İncelenen İşletmelerde Arazilerin Sulanabilme Durumu

DGD'den yararlanan ve yararlanmayan işletmelerin her ikisinde de sulu ve kuru arazi oranı yaklaşık aynıdır. İncelenen işletmelerde sulanan arazi oranı yaklaşık %41 iken kuru arazi oranı %59'dur. DGD'den yararlanan işletmelerde en yüksek sulanan alan oranı 1-20 işletme genişlik grubunda yaklaşık %60 iken, en yüksek kuru arazi oranı 51-100 işletme genişlik grubunda yaklaşık %64'tür. DGD'den yararlanmayan işletmelerde ise en yüksek sulanan alan oranı yine 1-20 işletme genişlik grubunda yaklaşık %77 iken, en yüksek kuru arazi oranı 101+ işletme genişlik grubunda yaklaşık %69'dur. Ortalama sulu arazi DGD'den yararlanan ve yararlanmayan işletmelerde sırasıyla 29.1 da ve 15.4 da iken, kuru arazi ise 42.3 da ve 22.2 dekar olarak saptanmıştır.

5.3.4. İncelenen İşletmelerde Arazi Mülkiyeti ve Tasarruf Şekilleri

Hem DGD'den yararlanan hem de yararlanmayan işletmelerde, toplam işletme arazisinin çoğunluğunun mülk arazi olduğu belirlenmiştir. DGD'den yararlanan işletmelerde mülk, kira ve ortağa işlenen arazi oranı sırasıyla yaklaşık %85.7, %6.8 ve %3.4 iken, DGD'den yararlanmayan işletmelerde %65.0 %25.9 ve %9.1 olarak saptanmıştır. DGD'den yararlanan işletmelerden 1-20 da işletme genişlik grubunda hem kira hem de ortağa arazi işleyene rastlanmazken, yararlanmayan işletmelerde ise aynı genişlik grubunda ortağa arazi işleyene rastlanmamıştır. DGD'den yararlanmayan işletmelerde mülk arazi oranının yüksek olması bir çelişki olarak değerlendirilmemelidir. Zira bu işletmeler ebeveynlerine ait arazileri işlemelerine rağmen, miras sorunları ve intikal masrafları nedeniyle arazinin tapusunu alamadıklarından DGD ödemelerinden yararlanamamaktadırlar.

Yapılan bir çalışmada, DGD'den yararlanan ve yararlanmayan işletmelerde sırasıyla mülk arazi oranı %43.08 ve % 4.31, kira arazi oranı %27.54 ve %13.27, ortak arazi oranı %16.90 ve %6.11olarak saptanmıştır (Eraktan ve ark, 2004). Diğer bir çalışmada DGD'den yararlanan ve yararlanmayan işletmelerde sırasıyla mülk arazi oranı %83.4 ve %95 olarak tespit edilmiştir (Gençler ve Artukoğlu, 2003).

5.3.5. İncelenen İşletmelerde Ürün Deseni

Araştırma alanının ekim alanı ve ekonomik önemi en fazla olan ürünleri arpa, buğday, elma ve kiraz 'dır. DGD'den yararlanan işletmelerin %46.3'ünde arpa, %20.1'inde buğday, %12.6'sında elma ve % 6.2'sinde kiraz yetiştirilmektedir. DGD'den yararlanmayan işletmelerde %29.1 buğday, %25.1 arpa, %14.1 elma ve %6.2 kayısı, %5.8 şeker pancarı, %4.9 fiğ ve %4.2 oranında kiraz yetiştirilmektedir.

Doğrudan gelir desteğinden yararlanan ve yararlanmayan işletmeler ile bu işletmelerin yapısal özellikleri arasındaki ilişkiyi saptamak için yapılan ki- kare (χ^2) bağımsızlık testi sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **gayrisafi üretim değeri** arasında ($\chi^2 = 57,674$, $p=0,000<0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda 9/H₀ reddedilmiştir.** DGD'den yararlanan işletmelerde elde edilen gayrisafi üretim değeri daha yüksektir.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **işletme arazi genişliği** arasında ($\chi^2 = 8,474$, $p=0,037<0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda 10/H₀ reddedilmiştir.** DGD'den yararlanan işletmelerde işletme arazi genişliği daha büyüktür.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **arazi parça sayısı** arasında ($\chi^2 = 14,245$, $p=0,014<0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda 11/H₀ reddedilmiştir.** DGD'den yararlanan işletmelerde işletme arazi genişliğine bağlı olarak arazi parça sayısı daha fazladır.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **mülk arazi genişliği** arasında ($\chi^2 = 9,432$, $p=0,024<0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda 12/H₀ reddedilmiştir.** DGD'den yararlanmayan işletmelerde de mülk arazi oranının yüksek olması bir çelişki olarak değerlendirilmemelidir. Zira bu işletmeler ebeveynlerine ait arazileri işlemelerine rağmen, miras sorunları ve intikal masrafları nedeniyle arazinin tapusunu alamadıklarından DGD ödemelerinden yararlanamamaktadırlar.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile **ekilen arazi genişliği** arasında ($\chi^2 = 8,716$, $p=0,033<0,05$) **anlamli bir ilişki vardır. Bu durumda 18/H₀ reddedilmiştir.** DGD'den yararlanan işletmelerde ekilen arazi genişliği daha büyüktür.

Çiftçilerin DGD ödemesinden yararlanması ve yararlanamaması ile kiraya tutulan arazi genişliği, ortak arazi genişliği, sulu arazi genişliği, nadas arazi genişliği ve kuru arazi genişliği arasında anlamli bir ilişki bulunamamıştır. Bu durumda 13/H₀, 14/H₀, 15/H₀, 16/H₀, 17/H₀ hipotezleri kabul edilmiştir.

Tablo 6. Doğrudan gelir desteğinden yararlanan ve yararlanmayan işletmelerin yapısal özellikleri arasındaki ilişki

Özellikler	DGD'den Yararlanan		DGD'den Yararlanmayan		χ^2	p	df
	f	%	f	%			
Gayrisafi üretim değeri					57,674	0,000	7
1000 YTL'den az	6	5,7	19	59,4			
1000-3000	18	17,1	8	25,0			
3001-5000	15	14,3	4	12,5			
5001-10000	17	16,2	1	3,1			
10001-20000	22	21,0	0	0,0			
20001-40000	15	14,3	0	0,0			
40001-100000	8	7,6	0	0,0			
100001+	4	3,8	0	0,0			
İşletme arazisi genişliği (dekar)					8,474	0,037	3
1-20	26	24,8	16	50,0			
21-50	33	31,4	8	25,0			
51-100	25	23,8	6	18,8			
101+	21	20,0	2	6,3			
Arazi Parça Sayısı (adet)					14,245	0,014	5
1-3	13	12,4	13	40,6			
4-6	26	24,8	8	25,0			
7-9	15	14,3	3	9,4			
10-15	22	21,0	4	12,5			
16-25	17	16,2	3	9,4			
26+	12	11,4	1	3,1			
Mülk arazi genişliği (dekar)					9,432	0,024	3
1-20	32	30,8	16	57,1			
21-50	32	30,8	7	25,0			
51-100	22	21,2	5	17,9			
101+	18	17,3	0	0,0			

Tablo 6'nın devamı

Kira arazi genişliği (dekar)					3,660	0,301	3
1-20	9	56,3	3	33,3			
21-50	4	25,0	4	44,4			
51-100	1	6,3	2	22,2			
101+	2	12,5	0	0,0			
Ortak arazi genişliği (dekar)					1,667	0,644	3
1-20	1	16,7	1	25,0			
21-50	3	50,0	3	75,0			
51-100	1	16,7	0	0,0			
101+	1	16,7	0	0,0			
Sulu arazi genişliği (dekar)					2,914	0,405	3
1-20	43	51,2	17	65,4			
21-50	29	34,5	8	30,8			
51-100	7	8,3	1	3,8			
101+	5	6,0	0	0,0			
Kuru arazi genişliği (dekar)					1,996	0,573	3
1-20	16	22,2	7	35,0			
21-50	29	40,3	8	40,0			
51-100	18	25,0	4	20,0			
101+	9	12,5	1	5,0			
Nadas arazi genişliği (dekar)					2,499	0,475	3
1-20	12	38,7	4	66,7			
21-50	15	48,4	1	16,7			
51-100	3	9,7	1	16,7			
101+	1	3,2	0	0,0			
Ekilen arazi genişliği (dekar)					8,716	0,033	3
1-20	28	26,7	17	53,1			
21-50	40	38,1	9	28,1			
51-100	23	21,9	5	15,6			
101+	14	13,3	1	3,1			

6. Sonuç ve Öneriler

Yapılan ki-kare (χ^2) testi sonuçlarına göre DGD ödemesinden yararlanan ve yararlanmayan işletmeler arasında işletme sahibinin yaşı, tarımsal kooperatiflere üyelik, işletmeden elde edilen gayrisafı üretim değeri, işletme arazi genişliği, arazi parça sayısı, mülk arazi genişliği ve ekilen arazi genişliği değişkenleri arasında istatistikî açıdan anlamlı bir ilişki bulunmuştur

Arazi üzerinden yapılan DGD ödemelerinin araştırma bölgesinde, işletmeler arasında bir dengesizlik yarattığını söylemek mümkündür. Ortalama işletme büyüklüğü daha fazla olan üreticiler ortalama işletme arazisi az olan üreticilere göre işletme başına daha fazla destek almaktadır. Ayrıca küçük işletmeler uygulamadan kaynaklanan nedenlerle DGD ödemelerinden yararlanamadıkları gibi, kayıt altına da alınamamaktadırlar.

Bu haliyle üretimle ilişkilendirilmeden sadece arazi üzerinden ödenen DGD ödemesi beklenildiği gibi gelir dağılımını düzeltmekten çok, büyük arazi sahibine daha çok, küçük arazi sahibine daha az katkı sağlamakta ve mevcut dengeyi daha da bozmaktadır. Bu sonuç, 9 Aralık 1999 tarihli IMF Niyet Mektubunda belirtilen".....Reform programının orta vadeli amacı var olan destekleme politikalarını safhalar halinde ortadan kaldırarak, fakir çiftçileri hedef alan doğrudan gelir desteği sistemi ile değiştirmektir...." (Anonim, 1999) amacı ile çelişmektedir.

Yapılan hesaplamalar ve araştırma alanında yapılan gözlemler, küçük üreticilerin sisteme girmekte zorlandıklarını, buna karşın büyük üreticilerin alacakları DGD miktarı daha fazla olacağından, yapılacak masrafları göze aldıkları veya arazilerini çeşitli yollardan belirlenen üst limitlere bölerek (200 ve 500 dekar) sistemden daha fazla yararlandıklarını doğrular niteliktedir. Uygulamanın bu şekli ve tarımın mevcut yapısı ile, niyet mektubunda ileri sürüldüğü gibi DGD, verilen desteğin fakir çiftçiye ulaşmasını sağlayacak bir araç olmaktan uzak olduğunu araştırma sonuçları da desteklemektedir. Ayrıca Türkiye’de, 2001 yılından bu yana tarımsal destekleme alımları ile girdi sübvansiyonlarını ikame eder durumdaki DGD politikasının, Türkiye’de mevcut uygulama biçimiyle tarımsal üretimi etkilemediği, arazi üzerinden ödenen DGD ödemelerinin, bölgeler, işletmeler ve ürünler arasında bir dengesizlik yarattığı belirtilmektedir (Eraktan ve ark., 2004). DGD ödemesinin yapılmasında çiftçi gelirlerinin düşüklüğünü belirleyen bir kriter göz önüne alınmadığından, küçük çiftçiyi desteklemek gibi bir sosyal yaklaşım da yoktur (Eraktan, 2001). Bir desteğin sosyal nitelikli olabilmesi için dezavantajlı kesimleri gözetmesi ve mevcut gelir dengesizliğini gidermeye yönelik özelliklerinin olması gerekir.

Çiftçiler arasındaki gelir dengesizliğini gidermek amacıyla fakir çiftçileri hedef alan DGD’nin, Türkiye’de uygulanan şekliyle Çiftçi Kayıt Sistemini (ÇKS) kurmak için bir araç olduğu söylenebilir. Bunun yanında DGD ödemesinin bir yan etki olarak da, büyük çiftçilere satın alma gücü kazandırdığı, büyük çiftçilerin piyasa güçlerine karşı direncini arttırdığını da söylemek mümkündür. Burada belirtilmesi gereken bir ürüne veya hedef kitleye yönelik olarak verilecek olan destek, her iki halde de yapısal bir iyileşmeye olanak sağlamayacaksa, kaynakların yanlış kullanılmasına ve israfına neden olabilecektir. Seçilecek ürüne bağlı olarak, sadece o ürün ve üreticilerini değil tamamlayıcı ve ikame ürün piyasalarını da etkileyecek, yanlış uygulamalar dengelerin bozulmasına yol açabilecektir. Küçük çiftçiye verilecek bir destekte, küçük çiftçilerin tarımda kalmasını teşvik edici olacak, yapısal iyileştirmeler sağlamayacak ve tarımda çalışanların sayısı azaltılmayacaktır.

Tarım politikalarının amacı, küçük işletmelerin korunup, gözetilmesi, varlıklarının garanti altına alınması değil, onların optimal büyüklüğe erişirilerek rasyonel çalışma ortamına girmelerinin sağlanmasıdır (Eraktan ve ark, 2004). Bu amacın gerçekleştirilmesi sürecinde mutlaka çiftçi-köylü ayırımına gidilmeli, kim çiftçi kim köylü belirlenmelidir. Bu ayırmadan sonra gerçekten pazara yönelik üretim yapan işletmeler tarımsal desteklemeler ile desteklenirken, diğerleri sosyal destek projeleri ile sosyal sorunlara yol açmayacak şekilde desteklenmelidir.

Dünyada değişik amaçlı uygulanan DGD sistemleri mevcuttur. Türkiye’de belirlenen amaca göre farklı uygulamalar söz konusu olabilir. Türkiye’de DGD’nin ÇKS dışında amacı çok net olarak belirlenmediği için olumlu sonuç vermediği görülmektedir. Araştırma bulguları doğrultusunda hem bölgesel hem de ulusal tarım politikası belirleyicilerine ışık tutabilecek öneriler aşağıda sunulmuştur.

- DGD, gelire doğrudan destek olmalıdır. Yani tarımdan gelir elde edenler faydalanmalıdır. Çiftçi belgesi yerine satış makbuzu (müstahsil makbuzu) zorunlu kılınabilir.

- Etkin bir doğrudan gelir desteği uygulaması ortaya koyabilmek için, uygulama bölgesel ve kırsal kalkınma, çevre koruma gibi programlarla ilişkilendirilmeli ve desteklenmelidir.
- Sosyal yardım olarak uygulanacak ise amaç açık olmalı ve hedef kitle ile (fakir çiftçi odaklı) sınırlandırılmalıdır.
- Politik açıdan göğüslenebilir ise bölgesel/yöresel olabilir.
- İşletmelerin büyütülmesi amaçlanıyor ise büyük işletmelere (birleşenlere, toplulaştırma yapanlara, kardeşler arası satışlara) yönelik ödenebilir.
- Üretici örgütlerine üye olma şartı getirilmelidir.
- Ürün yönlendirebilme açısından önceden desteklenen ya da açığı bulunan ürünlere, girdi kullanımına bağlanabilir.

Türkiye’de Doğrudan Gelir Desteği ulusal tarım destek politikası olarak ekonomiyi daha az bozucu etkiye sahip olması bakımından fırsatlar sunabilir. Ancak bunun gerçekleşebilmesi, politika amaçlarının başarılabilmesi için doğrudan ödemelerin amaçlarının iyi tanımlanmış, açık ve net olarak sınırlarının belirlenmiş olması kritik öneme sahiptir. Politika uygulayıcı sadece bir takım teknik konuları yerine getirerek belirlenen hedefe ulaşamayacağını dikkate almalıdır. Uygun tasarlanmış bir amaç için uygulanan Doğrudan Gelir Desteği’nin hem politika amaçlarının başarılmasında hem de kaynakların etkin dağılımının sağlanmasında etkili olacağı söylenebilir.

Referanslar

- ANONİM, (1999). *IMF-niyet mektubu* (09.12.1999), T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Ankara. Erişim adresi: <<http://www.hazine.gov.tr/standby/mektup/mektup-tr.htm>>.
- ASLAN, M., BOZ, İ. (2005). Doğrudan gelir desteğinin tarımsal amaçlı kullanımını etkileyen faktörler. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 11 (2) : 61–70.ss.
- AYDOĞUŞ, O. (1999). Buğdayda alternatif destekleme politikalarının refah ve dağılım etkileri: destekleme alım, fark ödeme ve gelire doğrudan destek politikalarının karşılaştırmalı analizi. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Nisan, 39-51.ss.
- BABACAN, A. (2000). *Genel tarım politikaları çerçevesinde doğrudan gelir ödemeleri sistemi*. Ankara, Devlet Planlama Teşkilatı, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- BAFFES, J., MEERMAN, J. (1998). From price to incomes: agricultural subsidization without protection. *The World Bank Research Observer*, Vol.13, No: 2 (August 1998), 191-211.ss.
- BAYANER, A., KOÇ, A., TANRIVERMİŞ, H., GÜNDOĞMUŞ, E., ÖREN, N. , ÖZKAN, B. (2001). *Doğrudan gelir desteği pilot uygulamasının izleme ve değerlendirilmesi*. Proje Raporu: 2001-9, Ankara, Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü Yayınları.
- BİRİNCİ, A., ATSAN, T., PEKER, K., YAVUZ, F. (2002). Doğrudan gelir desteğinin fındık sektörüne olası etkilerinin ekonometrik analizi. *Türkiye V. Tarım Ekonomisi Kongresi 18-20 Eylül*, Erzurum.
- BOR, Ö. (2005). Doğrudan gelir desteği sistemi sonrasına bir bakış. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (9) 33-31.ss.
- ÇAĞLAR, Y. (2002). *Tarımda doğrudan gelir desteği ve verimlilik*. Ankara, Milli Produktivite Merkezi.
- DALE, J.L. (1988). *The Effects of decoupling agricultural subsidies on united states and european community budgetary expenditures*, ERS, USDA, Washington.

- DEMİRCİ, S. (2000). *Doğrudan gelir sistemi ve uygulamalar: Literatür incelemesi*. Ankara, Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü.
- EDİZ, D.B., İNTİŞAH, A.S., ÖZLÜ, R.R. (2001). *Doğrudan gelir desteği pilot projesi*. Proje Raporu:2001/8, Ankara, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü.
- ERAKTAN, G. (2001). Tarım politikası temelleri ve Türkiye’de tarımsal destekleme politikası. İstanbul, Uzel Yayınları.
- ERAKTAN, G., ABAY, C., MİRAN, B., OLHAN, E. (2004). *Türk tarımında doğrudan gelir desteği uygulamalarının sonuçları üzerine bir araştırma*. İstanbul, İstanbul Ticaret Odası.
- FELLMANN, T. (2004). Direct income payments in agricultural policies. *58th International Atlantic Economic Conference*, Chicago, Illinois, USA, October 7-10.
- FREWLEY, J.P., KEENEY, M. (2001). *The Impact of direct payments on farm income distribution*. Erişim adresi: <<http://www.teagasc.ie/research/reports/ruraldevelopment/4656/eopr-4656.pdf>>. [Erişim Tarihi: 12.08.2006].
- GENÇLER, F., ARTUKOĞLU, M.M. (2003). *Türk tarımı açısından doğrudan gelir desteği sisteminin değerlendirilmesi: Akhisar ilçesi örneği*. İzmir, İzmir Ticaret Borsası Yayınları.
- GÜLÇUBUK, B., ŞENGÜL, H., ALUFTEKİN, N., KIZILASLAN, N., KILIÇ, M. (2005). Tarımda istihdam sosyal güvenlik uygulamaları ve kırsal yoksulluk. *VI. Türkiye Ziraat Mühendisliği Teknik Kongresi, 3-7 Ocak, Tarım Haftası 2005*, Ankara, Milli kütüphane.
- GÜNAYDIN, G. (2004). AB ortak tarım politikası kapsamında uygulanan doğrudan gelir desteği: Tarımsal destek mi, yoksulluk yardımı mı?. *Tarım ve Mühendislik*, Sayı: 69-70-71, 46-52.ss.
- OLGUN, A., GENÇLER, F., ARSLAN, Ö. (2002). Doğrudan gelir desteği projesi ve bu projeye ilgili yapılmış yayım çalışmalarının değerlendirilmesi: Akhisar ilçesi örneği. *Türkiye V. Tarım Ekonomisi Kongresi. 18-20 Eylül*, Erzurum.
- OYAN, O. (2000). Tarımda doğrudan gelir desteğine hazır mıyız? *Tarım Ekonomisi Derneği Dergisi*. 5: 1-8.ss.
- ÖCEK, E. (2000). *Tarımsal destekleme yöntemi olarak doğrudan gelir desteği sistemine ilişkin çeşitli ülke uygulamalarının incelenmesi ve sistemin Türkiye’de uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi*. Ankara, Hazine Müsteşarlığı Uzmanlık Tezi.
- ÖREN, M.N., BİNİCİ, T. (2004). Doğrudan gelir desteği uygulamasının GAP alanı tarımsal yapı ve gelirlerine etkileri. *Türkiye VI. Tarım Ekonomisi Kongresi 16-18 Eylül 2004*, 53-60.ss.
- TÜSİAD, (2005). *DTÖ ve AB’deki gelişmeler ışığında 21. yüzyılda Türkiye tarımı*. İstanbul, Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği.
- YAMANE, T., (1967). *Elementary sampling theory*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.
- YÜKSELER, Z. (1999). Tarımsal destekleme politikaları ve doğrudan gelir desteği sisteminin değerlendirilmesi. Ankara, Devlet Planlama Teşkilatı.

TAKIM YÖNETİMİ VE TAKIM ETKİNLİĞİNİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER: SAVUNMA SANAYİNDE AR-GE YAPAN TAKIMLAR ÜZERİNDE BİR SAHA ARAŞTIRMASI

TEAM MANAGEMENT AND THE DETERMINANTS OF TEAM EFFECTIVENESS: A FIELD RESEARCH ON THE TEAM OPERATING IN RESEARCH AND DEVELOPMENT IN DEFENCE INDUSTRY

Cemal ZEHİR, Mehtap ÖZŞAHİN

Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi

ÖZET: Takımlardan istenen faydayı sağlamak için takım etkinliğinin artırılması gerekir. Takım etkinliğini artırmak için, takım üyelerinin rol ve sorumluluklarının belirlenmesi, yeteneklerini geliştirmek için gerekli eğitimin takım üyelerine verilmesi, takım içinde kaynakların optimum kullanımının sağlanması, üyeler tarafından kabul edilebilir açık performans hedeflerinin ortaya konması, takım kültürü ve etkili liderlik oluşturulması gerekir. Bu çalışmada, savunma sanayindeki takımlarda, lidere güvenin yüksek ya da düşük olduğu veya bu ayrımın yapılmadığı durumlarda; takım sinerjisi, kaynak kullanımı, yetenekler, iletişim, performans amaçları şeklinde ifade edilen takım etkinliği faktörleri ile yenilik odaklılık ve kalite odaklılık arasındaki ilişki ele alınmıştır. Araştırma, Türkiye’de savunma sanayi için üretim yapan 15 takım ve 111 takım üyesi üzerinde yürütülmüştür. Araştırmada anket yöntemi kullanılmış olup sonuçlar SPSS istatistik programı yardımıyla değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Takım etkinliği ; Kaliteye odaklanma ; Yeniliğe odaklanma ve liderlik

ABSTRACT: In order to benefit from teams, the effectiveness of teams should be increased. The role and responsibilities should be defined, team members should be educated to improve their skills, performance objectives should be identified, resources should be used at optimum level, team culture and leadership should be established to increase the team effectiveness. In this study, we aim to examine the relationship among the team effectiveness factors –specified as team synergy, use of resources, skills, communication and performance objectives- innovation orientation and quality orientation at teams in defense industry while leadership effect is high, low and absent. Survey is conducted on 15 team producing equipment for defense industry. Questionnaire form employing five-point Likert Scale is used and data are analyzed through the SPSS statistical program packet.

Keywords: Team effectiveness ; Quality orientation ; Innovation orientation and leadership

1. Giriş

Teknolojinin her geçen gün geliştiği, rekabet yoğunluğunun arttığı günümüz koşullarında, işletmeleri küresel pazarlarda ileriye götürebilmek ve rakiplere karşı rekabet gücünü arttırabilmek için bireysel karar vermek ve bireysel olarak harekete geçmek yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle gerekli olan bilgi, yetenek ve deneyime sahip kişiler bir araya getirilerek takım halinde çalışmalarını sağlanmaktadır. Dinamik iş ortamında problemlerin çözümünde takımlar kullanılmaktadır. Ancak işletmelerin üzerinde durmasını gerektiren asıl mesele takımların kullanılıp kullanılmaması değil onlardan en etkin şekilde nasıl faydalanılacağıdır.

2. Takım

Takımlar iş hayatını organize etmenin popüler bir yolu haline almıştır. Çünkü değişen iş yaşamının ihtiyaçlarını karşılayacak esnekliği işletmelere sunmaktadır (Zobal, 1999: 23). Takım, görevlerinde bağımsız olan, sonuçların sorumluluğunu paylaşan, kendileri ve diğerleri tarafından bir ya da daha çok sosyal sistemde görülen ve ilişkilerini organizasyonel sınırlar çerçevesinde yürüten bireylerin bir toplamıdır (Cohen ve Bailey, 1997: 239).

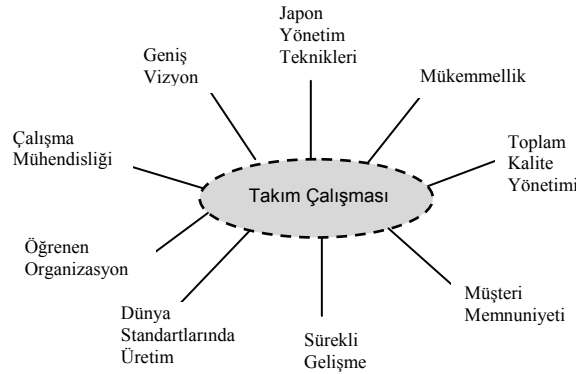
Takım, birbirini tamamlayan becerilere sahip az sayıda insandan oluşan bir gruptur. Bu insanların ortak amacı, performans hedefleri ve birbirlerini karşılıklı olarak sorumlu sayabilecekleri ortak yaklaşımları vardır (Katzenbach and Smith, 1994: 45). Takım, ortak ve değerli bir amaç, hedef, misyon için dinamik, birbirine bağımlı ve uyumlu bir şekilde birlikte hareket eden; her biri yapması için özel rol veya işlemlerle görevlendirilmiş ve her birinin sınırlı bir üyelik süresi olan iki veya daha fazla insanın oluşturduğu ayırt edilebilir bir grup olarak tanımlanabilir (Salas vd., 1999: 4).

Bir başka deyişle, takımlar belirli bir amaç için bir araya gelen insanlar topluluğudur. Bir topluluğa takım diyebilmemiz için birtakım kriterleri yerine getirmesi gerekir. Bu kriterler (Efil, 1999: 3):

- İki veya daha çok kişinin varlığı
- Genel bir takım amacının olması
- Zaman, materyal ve çalışma alanının ayrılması
- Amaca ulaşmak ve ulaşılan noktanın kalıcılığını sağlamak için para kaynağının sağlanması olarak sıralanabilir.

Takım çalışması insanların büyüyebileceği ve sürekli gelişme için tüm kaynakları etkili ve verimli kullanacağı bir çevre yaratır (Oakland, 1993: 318). Genellikle takım çalışmasının iki amacı vardır. Bunlardan ilki verimlilik ve rasyonalizasyon yönünden gelişimdir. Diğeri ise katılımcıların çalışma durumlarının gelişimidir (Frieling vd., 1997, syf: 373).

Takım yönetimi, örgüt yapısında, sürekli ilerlemeler için bütünlüğü sağlar ve organizasyonel problemlerin çözümünü ve fırsatların karlılığını kolaylaştırır. Takımlar; fikirden, operasyonel ve stratejik başlangıçlara harekete geçiş aracıdır ve organizasyonel değişimin çoklu-disiplinli doğasıyla ilgili pratik anlamları sağlar (Cleland, 1996: 136). Organizasyon açısından ele alındığında başarılı bir takımın organizasyona kazandırdıkları Şekil 1'de gösterilmektedir (Romig, 1995: 12).



Şekil 1. Organizasyonel Başarıda Takımın Rolü (Romig, 1995: 12)

Endüstri, ticaret ve hizmette yapılan pek çok işlem o kadar karmaşıktır ki tek bir bireyin yapısını kontrol etmesi mümkün değildir. İşlem gelişimi ve problemlerle başa çıkabilmenin tek etkili yolu takım çalışmasının bazı formlarıdır. Oakland (1993: 318) problem çözümüne takım çalışması yaklaşımının, bireylerin ayrı çalışmasına nazaran çok daha avantajlı olduğunu belirtmekte ve bu avantajları şöyle sıralamaktadır:

- Deneyim ve kaynak birikimi ile daha çok çeşitli karmaşık problemlerle uğraşılabilir, bunlar bir bireyin hatta bir bölümün kapasitesinin ötesindedir.
- Problemler daha büyük bilgi, beceri ve deneyimle karşı karşıya kalır ve daha etkili biçimde çözülür.
- Takım yaklaşımı üyeleri için daha tatmin edicidir. Takım üyelerinin problem çözüme ve karar verme aşamasına katılımı morallerini yükseltir, çözümü ve sorunu sahiplenme duygusunu artırır.
- Bölümsel veya fonksiyonel sınırları aşan problemlerle daha kolay uğraşılır ve potansiyel gerçek çatışmalar daha tanımlanabilir ve çözülebilir.
- İyi takımlarda karar kalitesi yüksek olduğundan öneriler bireysel tavsiyelerden daha uygulamaya yatkındır.

3. Takım Etkinliğini Sağlayan Faktörler

İster ticari, isterse kamuya ait olsun, günümüz işletmelerinde takım kavramı ve takım kültürü artan oranda hayatımıza girmeye başlamıştır. Ülkemizde yeni yeni şekillenmeye başlayan takım kavramı özellikle Japonya'nın bu konudaki başarılı uygulamaları ve aldığı olumlu sonuçlar paralelinde önemini daha da fazla hissettirmeye başlamıştır. Takımlar işletmelerde verimliliğin, gelişmenin, yeniliğin, rekabet gücünün ve avantajının temel elemanları olarak yerlerini almaya başlamışlardır (Robbins, 1994: 325; Salas vd. , 1992: 3). Takımlara olan bu ilgi, doğal olarak etkinlik tartışmalarını da beraberinde getirmiştir (Eby ve Dobbins, 1997: 275). Takımların, etkinliği ve performansı artırdığını ileri sürenler olduğu gibi aksini iddia eden pek çok görüş de mevcuttur. Takımlar hakkındaki bu olumsuz görüşler kaynaklarını çok iyi yapılandıramamış takımlardan almakta olup günümüzde iyi organize olmuş takımlara bakıldığında işletmeye sağladığı faydalar açıkça görülmektedir (Gilson, Shalley, Blum, 2001: 250).

Yüksek performanslı ve etkin bir takım oluşturabilmek için yapılması gereken pek çok şey vardır. Öncelikle hedef ve amaçlar çok iyi belirlenip ona uygun bir takım tipi seçilmeli sonra organizasyon geliştirilmelidir (Oakland, 1993: 337). Belirlenen hedeflere uygun olmayan bir takım tipi başarılı sonuçlar vermeyecektir. Hangi takım tipinin oluşturulacağı belirlendikten sonra da takım oluşturma aşamalarına titizlikle uyularak takım oluşturulmalıdır. Burada başarılı takımların özellikleri de göz önüne alınmalı, yapılanma esnasında bu özelliklere uygun olarak geliştirmelidir.

Literatürde etkili takımların ortak özelliklerini tespit etmek üzere bir takım çalışmalar gerçekleştirilmiş ve bu çalışmalarda takım performans ve etkinliğini ölçmek için bazı kriterler öne sürülmüştür. Bunlardan bazıları; Robbins (1994: 313, 325), Bingham vd. (2001: 216) ve Bateria vd. (2002, 216)'nin yapmış olduğu çalışmalarıdır. Özellikle takım etkinliğini ölçmek için ölçek geliştirme çalışması yapan Bateria ve arkadaşlarının çalışması, bu araştırmanın yürütülmesine temel

teşkil etmiştir. Bateman ve diğerleri etkili takım çalışmasını ölçmek için 7 faktörlü bir ölçek geliştirmişlerdir. Bu faktörler; takım sinerjisi, performans amaçları, yetenekler, kaynak kullanımı, kaliteye odaklanma, yeniliğe odaklanma ve etkili liderliktir. Ayrıca lidere güven ve takım içi ve dışı iletişim (Dirks, 2000: 1004-1012) etkili takım çalışmasını ölçmekte kullanılabilen diğer iki faktördür. Araştırmamızda kullanılan takım etkinliği sağlayan faktörlerden takım sinerjisi, performans hedefleri, takım içi ve dışı iletişim, kabiliyetler, kaynak kullanımı bağımsız değişken liderliğe güven ara değişken (moderatör), kaliteye ve yeniliğe odaklanma bağımlı değişken olarak incelenmiştir. Aynı zamanda yenilik ve kalite odaklılık performans kriteri olarak kabul edilmiştir. Bu sekiz ana kriter aşağıda açıklanmıştır.

3.1 Takım Sinerjisi

İki artı ikinin her zaman dört etmediği, iyi kurulmuş bir takımla yaratılan sinerji sonucu, bireysel performansların toplamının birkaç katına ulaşıldığı günümüzde sıkça görülen bir durumdur. İnsanların belirli bir amaç doğrultusunda bir araya getirilmesi ve amaç birliğinin oluşturulması takım sinerjisinin temelini teşkil eder. Tüm takım fertleri arasında böyle bir paylaşma ve sahiplik duygusu takımın etkinliğini ve performansını büyük oranda artırır (Bingham vd., 2001: 216).

Takımda sinerji yaratabilmek için gruplaşmaların önüne geçmek gereklidir. Takım içinde gruplaşmalar hem takımın performansını düşürür hem de takım içinde anarşi eğilimini artırabilir (Miller ve Dess, 1996: 431-432). Takım içinde yeterince sinerji yaratılmaması da verimi düşürecektir. Nihai sorumluluk sahibi olan üyelerin görevlerini yapmakta yetersiz olmaları veya sorumluluklarından daha az katılımcı olmaları da hem sinerjiyi düşürecek hem de performansı azaltacaktır (Juran, 1995: 72).

3.2. Performans Hedefleri

Başlangıçtan itibaren belirlenen performans hedefleri takım etkinliğini yükseltecektir. Bu hedeflerin açık, anlaşılabilir, ayrıca gözleme uygun ve ölçülebilir olması gereklidir. Böylece devam eden prosesler için belirlenen bu hedefler kontrol edilecek ve gerekli girdiler sağlanarak performans artırılacaktır. Bu hedeflerin belirlenmesinde takım üyelerinin katılımının sağlanması ve bu hedeflerin işletmenin genel hedefleri paralelinde olması gerekir. Katılımın sağlanmasıyla takım fertleri, takım ile ilgili hedeflere öncelik vereceklerdir (Gibson vd., 1997: 215).

Bir takımda verimliliğin düşük olduğu gözlemlendiğinde bunun en önemli sebeplerinden birisi hedeflerin belirlenmesinde ve bu hedeflere ulaşma konusunda yaşanan sıkıntılardır. Hedeflere odaklanamamak, hedeflerin politize olması, takımın hedefler konusundaki gevşekliği, bireysel hedeflerin öne çıkması (Larson ve LaFasto, 1989: 27) gibi faktörler takım performansı üzerinde olumsuz etkiye sahiptir.

İşletme içerisinde açık ve net olarak belirlenen performans hedefleri ve görev tanımları sonucunda herkes herkesin sorumluluklarını ve yetkilerini bilecek ve ihtiyaç duyulduğunda her işi yapabilecektir (Launonen ve Kess, 2000: 207).

3.3. Takım İçi Ve Dışı İletişim

Çalışanlar, takım üyesi olarak sık sık şahsi inançları konusunda takım ile bir kısım çelişkiler yaşayabilmektedirler. Bu durumda grup için doğru olan her şey bireyler

için doğru olmayabilmektedir. Performans hedeflerinin belirlenmesinde bu faktörler de göz önüne alınmalı ve ortak katılım sağlanmalıdır. Tüm takım üyeleri içinde her türlü iletişim sorununun çözümlenmesi ve başlangıçtan itibaren yeni iletişim sorunlarının yaşanmaması için gerekli tedbirler alınmalıdır (Luthans, 1995, 263).

3.4. Kabiliyetler

Takımların en önemli avantajlarından birisi de farklı uzmanlık alanlarından ve farklı tecrübelere sahip bireylerden oluşmasıdır. Fakat bu farklılaşmanın bir takım olumsuz etkilerine maruz kalmamak için takım liderine önemli görevler düşmektedir. Tüm takım fertleri yapacakları iş için gerekli eğitimi almış olmalıdırlar. Takımdaki tüm üyeler gruba katkıda bulunmak için gerekli kabiliyet, bilgi ya da yeteneğe sahip olmayabilirler. Bazı fertlerin daha fazla sorumluluk alması takım fonksiyonlarını yavaşlatabilmektedir. Takım oluşturulurken seçilecek üyelerin kabiliyet ve bilgi düzeyleri iyi ayarlanmalı ve uygun işe uygun kişi prensibine göre hareket edilmelidir. Sürekli devam eden bir süreç olarak eğitim asla ihmal edilmemeli, takım üyeleri bu konuda bilinçlendirilmelidir. Günümüzün sürekli gelişen ve değişen ortamında yenilikleri takip etmenin yolu da devamlı eğitimden geçmektedir. İyi eğitim almış insanlardan oluşturulan takımların çok daha yüksek performans sergilemeleri de olağandır (Gibson vd., 1997: 213).

3.5. Kaynakların Kullanımı

Takım etkinliğinin ve performansının önemli göstergelerinden birisi de kaynakların kullanımınıdır. İşletme elinde mevcut olan kaynakları optimum şekilde kullanmak durumundadır. Aynı şekilde takım da, kendine tahsis edilen her türlü imkânı en iyi şekilde değerlendirdiğinde verimi artacaktır. İşletme bazında; insanlar, taşınmazlar, ve demirbaşlar optimum bir şekilde kullanılmalıdır (Bingham vd.,200: 216).

Takım fertlerinin kaynakların kullanımındaki etkinliği, her an ihtiyaçları olan donanıma erişebilmeleri, kaynak kullanımında baskı altında olmamaları ve işletme bazında kaynakların verimli kullanılması takımların performansını da artıracaktır. Kaynak kullanımındaki psikolojik sınırlar aşıldığında ve insanların kaynakları sahiplenmesi durumunda hem malzemenin hem de güçten tasarruf sağlanacak ve etkinlik de otomatik olarak artacaktır.

3.6. Yeniliğe Odaklanma

Her şeyin çok süratle değiştiği ve geliştiği günümüz koşullarında takımlar da bu gelişmeye açık olmalı ve hem yenilikleri takip etmeli hem de yenilik yapmaya çalışmalıdırlar. Amaçlarda, planlarda, yöntemlerde ve çalışmada yenilik, ürünlerde ve sistemlerde yenilik ve yeni yöntemlerin tüm aşamalarda kullanılması da verimi yükseltecektir. Yenilik üzerine kurulmuş bir sistem de yenilik üretecek ve işletmenin hedeflerine ulaşmasında yardımcı olacaktır (Bingham vd., 2001: 216). Yenilik ve yeni yöntemler konusunda takım fertlerini bilinçlendirmek, bu paralelde onları kanallandırmak ve elde edilen başarıları sonucunda ödüllendirmek takımın performansını artıracak gibi motivasyon ve sinerjiyi de yükseltecektir.

3.7. Kaliteye Odaklanma

Günümüzde son kullanıcı olarak tüketiciler çok bilinçlidirler ve bu bilinçle kalite konusuna daha da önem vermektedirler. Beklentileri artan tüketici çevresi için onların beklentilerini ve ihtiyaçların karşılayacak çözümler sunmanın yolu kaliteden geçmektedir. Proseslerin çok karmaşık hale geldiği günümüzde bireysel yaklaşımlar

yetersiz olup halen kalite konusunda beklentilere en fazla cevap veren yöntem takım çalışmasıdır. Nitekim toplam kalite yönetiminin temelinde de bireyler ve bunların oluşturduğu takımlar vardır (Oakland, 1993: 318; Gibson vd., 1997: 214).

Organizasyonlarda kalite geliştirme takımlarının kurulması; takım seçimi ve liderlik, takım hedefleri, takım toplantıları, takım atamaları, takım dinamikleri, takım sonuçları ve gözden geçirmeler gibi faktörlerin daha sağlıklı bir şekilde ele alınmasına yardımcı olur. Böylece takım yaklaşımının kullanılması sonucunda kalite çemberleri ve kalite konusunda sürekli gelişme gibi felsefe ve görüşler de ortaya çıkmıştır (Oakland, 1993: 308 - 317).

3.8. Liderliğe Güven

Takım etkinliğini ve performansını doğrudan etkileyen ve takımı takım yapan en önemli etkenlerden birisi de takım lideridir. İyi yönetilen bir takımda dayanışma ve sinerji artacak, takımın üretim seviyesi yükselecektir. Takım üyelerinin güvenini kazanmış bir lider, takımını başarıdan başarıya koşturacaktır. İyi bir lider doğal olarak işini çok iyi bilen, esnek, karar almada takım üyelerine söz veren ve takımla ilgili her konuda önerilere açık olandır. Etkin bir lider takım içinde; bir vizyon oluşturacak, değişiklikler yaratacak ve takım fertlerinin yeteneklerini açığa çıkaracaktır (Larson ve LaFasto, 1989: 121).

Organizasyonun farklı birimlerinden bir araya getirilen bireyler genellikle takıma kendi bakış açılarını, hedeflerini ve görüşlerini de getirirler. Bu da takımı bir arada tutmayı zorlaştırarak takım yönetimini daha güç hale getirebilir. Takım lideri bu güçlüğü yendiği ve beklentileri karşılayıp merakları giderdiğinde bu olumsuz etkiler ortadan kalkacaktır (Ware, 1991: 298).

Takım oluşturulduğunda bir süre için takım üyeleri eski tecrübelerini terk etme konusunda ve daha önce sahip oldukları otorite gücü ve pozisyonlarını bırakmakta isteksizlik gösterebilmektedirler. İyi bir takım lideri bu önemli sorunun altından kalkabilecek esnekliğe ve düşünce yapısına sahip olmalı, takımdaki tüm üyelere takım ruhunu aşılayabilmelidir. Nitekim bu yolla pek çok sorun aşılmakta ve takımdan verim alınabilmektedir (Oakland, 1993: 338).

Takım lideri, üyelere tahsis edilen görevlerin icrasında, çok ihtiyaç olmadıkça detaylara girmemelidir. Bu şekildeki yaklaşımlar, üyeler üzerinde fazla baskıya neden olabileceğinden takımın etkinliğini de olumsuz olarak etkileyebilmektedir (Eccles, 1994: 202). Genel olarak üzerinde anlaşılan bir nokta da takımların kendilerine ait bir kişiliklerinin ve kültürlerinin olduğu ve bunları ortaya çıkartan etkin bir liderlikle motivasyonlarının ve verimlerinin çok arttığıdır (Oakland, 1993: 321).

4. Araştırma Yöntemi ve Amacı

Anket yönteminin kullanıldığı bu çalışma, savunma sanayi için Ar-ge çalışması yapan 15 takım üzerinde toplam 111 kişiyi kapsayacak şekilde yürütülmüştür. Takımların biri özel, ikisi özerk, dördü karışık (kamu ve özerk) ve sekizi de kamu kuruluşunda faaliyet göstermektedir. Bu takımlar yukarıda bahsedilen sinerji, performans hedefleri, iletişim, kabiliyetler, kaynakların kullanımı, yeniliğe odaklanma, kaliteye odaklanma ve etkili liderlik faktörleri açısından değerlendirilmişler ve bu kriterler paralelinde etkinlikleri ölçülmeye çalışılmıştır.

Bahsedilen sekiz faktörü ölçmek için kullanılan 66 soru 5'li likert ölçeğine göre hazırlanmıştır.

Bu çalışma ile savunma sanayine doğrudan ya da dolaylı olarak üretim yapan resmi ve özel kurumlarda çalışan ve araştırma – geliştirme faaliyetleri icra eden takımların yeniliğe ve kaliteye odaklanmalarını etkileyen faktörler ve bu takımların yenilik ve kaliteye odaklanmalarında lidere / liderliğe güven faktörünün etkileri analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada liderliğe güven faktörü incelenirken lider / liderliğe yüksek ve düşük güveni ölçebilmek için araştırma verileri ikiye bölünmüştür. Bu verilerin ikiye bölünmesinde bu faktörün ortalama değeri dikkate alınmıştır. Ortalama değer olan 4.05'in üzerindeki Lidere / liderliğe güvenin yüksek olduğunu, altındaki değerler de Lidere / liderliğe güvenin düşük olduğunu göstermektedir. Lidere / liderliğe güvenden bağımsız durum ise, böyle bir ayrıma gidilmeden değerlendirilmenin yapıldığını gösterir.

5. Araştırma Yöntemi

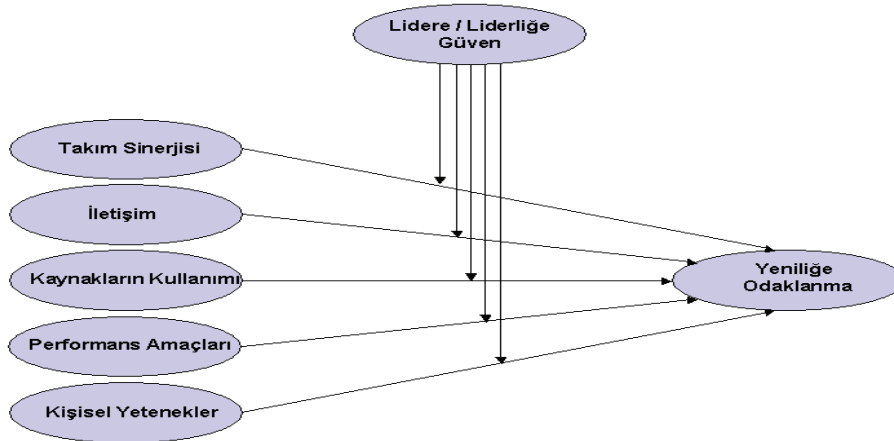
Saha araştırması uygulama anketinde toplanan veriler, SPSS for Windows Release 10.0.1 istatistik programı vasıtasıyla değerlendirilmiş ve faktör analizleri, güvenilirlik analizi, korelasyon analizi, regresyon analizleri, ortalama ve standart sapma değerlerine yer verilmiştir.

6. Araştırma Modelleri ve Hipotezler

Araştırmada temel olarak iki model üzerinde durulmuş olup bu modeller aşağıda açıklanmıştır.

6.1. Model 1

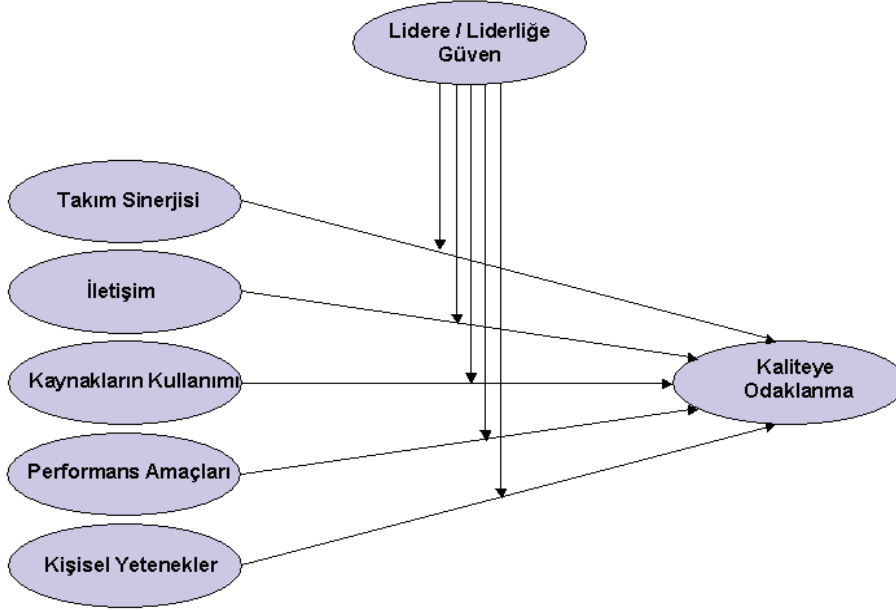
Lidere / liderliğe güvenin düşük ve yüksek olduğu durumlarda etkili takım çalışmasını oluşturan takım sinerjisi, iletişim, kaynakların kullanımı, performans hedefleri ve yetenekler olmak üzere toplam 5 ana faktörün takımı yeniliğe yönlendirmesi / odaklaması araştırılmış ve bu doğrultuda Şekil 2'deki model oluşturulmuştur.



Şekil 2. Lidere / Liderliğe Güvenin Takımdaki Yeniliğe Odaklanmaya Etkisi

6.2. Model 2

Lidere / liderliğe güvenin düşük ve yüksek olduğu durumlarda etkili takım çalışmasını oluşturan takım sinerjisi, iletişim, kaynakların kullanımı, performans hedefleri ve yetenekler olmak üzere toplam 5 ana faktörün takımı kaliteye yönlendirmesi / odaklaması araştırılmış ve bu doğrultuda Şekil 3'teki ikinci modelimiz oluşturulmuştur.



Şekil 3. Lidere / Liderliğe Güvenin Takımdaki Kaliteye Odaklanmaya Etkisi

6.3. Hipotezler

- Etkili takım çalışmasını oluşturan ve yukarıda sayılan beş ana faktörün lidere/liderliğe güven unsuru ile birlikte takımın yeniliğe odaklanması üzerindeki etkileri konusunda 5 adet;
- Etkili takım çalışmasını oluşturan ve yukarıda sayılan beş ana faktörün lidere/liderliğe güven unsuru ile birlikte takımın kaliteye odaklanması üzerindeki etkileri konusunda 5 adet olmak üzere toplam 10 adet hipotez aşağıda sunulmuştur.

- H₁:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım sinerjisi takımın yeniliğe odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₂:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım içi iletişim takımın yeniliğe odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₃:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım dahilinde kaynakların etkin kullanımı takımın yeniliğe odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₄:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takımda oluşturulan açık performans hedefleri takımın yeniliğe odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.

- H₅:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım üyelerinin sahip oldukları kişisel yetenekler takımın yeniliğe odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₆:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım sinerjisi takımın kaliteye odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₇:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım içi iletişim takımın kaliteye odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₈:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım dahilinde kaynakların etkin kullanımı takımın kaliteye odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₉:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takımda oluşturulan açık performans hedefleri takımın kaliteye odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.
- H₁₀:** Takım içinde lidere/liderliğe güven unsuru yüksek iken takım üyelerinin sahip oldukları kişisel yetenekler takımın kaliteye odaklanmasında pozitif yönde etki yapar.

7. Analizler

7.1. Faktör Analizi ve Korelasyon Analizleri

Anket sorularından elde edilen bulguların faktör analizleri sonraki sayfada bulunan Faktör Analiz sonuçları Tablo 1’de Korelasyon Analiz değerleri ile ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 1. Faktör Yükleri Tablosu

	Liderliğe Güven	Takım Sinerjisi	Yeniliğe Odaklanma	Kaliteye Odaklanma	İletişim	Kaynak Kullanımı	Performans Hedefleri	Yetenekler
Takımımızda lider karar vermede takım üyelerinin katılımını cesaretlendiriyor.	,829							
Takımımızda etkili ve uygun liderlik vardır.	,777							
Takımımızda lider, işe profesyonelce yaklaşır ve kendisini işe adanmıştır.	,758							
Takımımızda üyeler takım liderine güvenir.	,739							
Takımımızda liderlik esneklik ve koşulların ihtiyacına göre çalışanlar kararlarda yer alır.	,701							
Takımımızda lider performansların nasıl iyileştirileceği konusunda önerilere açıktır.	,695							
Bireyler kendilerini takım üyesi gibi hissederler.		,746						
Her zaman anlamadığım, yanlış anladığım veya yanlış gittiğini düşündüğüm bir şey olursa soru sorarım.		,730						
Takım içinde herkes kabiliyetinin en iyisini gösterir.		,571						
Takımda moral yüksektir.		,563						
Bireyler takım üyesi olmaktan gurur duyarlar.		,548						
Takım içinde gelişme ödüllendirilir.			,717					
Ürün ve görev ile ilgili problemler hemen tanımlanır.			,676					
Takım üyeleri yeni görev ve metotlar için heveslidir.			,630					
Takım yeni gelişmeler içinde yer alır.			,589					
Standartlar düzgün esaslarla denetlenir.				,834				
Standartların denetimi yönündeki geri bildirimler takımlara düzgün esaslar verir.				,824				

Tablo 1'in devamı

Denetim sonuçlarının ölçülebilir standartları vardır.					,771					
Takım içinde pratik çalışma standartları açıkça tanımlanır.					,554					
Takımımızdaki üyeler proje boyunca en az ayda bir kez proje toplantılarında alınan kararları inceledi.						,739				
Takımımızın yaptığı toplantılarda yapılması planlanan kararlar düzenli olarak kaydedilir.						,633				
Takımımızda rekabet avantajını sağlayan faaliyetler hakkında devamlı bir bilgi akışı vardı.						,599				
Takımımızda yeni bir fikir ortaya atıldığı zaman takım üyeleri onu denemeye genellikle isteklidir.						,527				
Gereken kaynaklar mevcuttur.							,794			
Ekipman ve binamızın maksimum kapasitede kullanıldığından eminiz.							,713			
Atıklar (atıl kapasite/kaynak) minimumda tutulur.							,650			
Kaynak izlenebilirliği ve kontrolü için sistemler yerindedir.							,644			
Takım faaliyetleri için belli finansal hedefler vardır.								,857		
Takımımız finansal ve işletme faaliyetleri amaçlarına uyar.									,610	
Çalışma seviyeleri için hedefler vardır.									,597	
Eğitim ihtiyaçları için uygun bir tanımlama sistemi vardır.										,794
Eğitim ve gelişme ihtiyaçları sistematik olarak tanımlanır.										,665

Tablo 2. Korelasyon Analizleri Tablosu

	Liderliğe Güven	Takım Sinerjisi	Yeniliğe Odaklanma	Kaliteye Odaklanma	İletişim	Kaynak Kullanımı	Performans Hedefleri	Yetenekler	Ortalama.	Std. Sapma.
Liderliğe Güven	$\alpha = ,9134$								4,0565	,7706
Takım Sinerjisi	,648**	$\alpha = ,8455$							4,0378	,7143
Yeniliğe Odaklanma	,524**	,643**	$\alpha = ,8289$						3,7680	,7618
Kaliteye Odaklanma	,416**	,350**	,481**	$\alpha = ,8582$					3,6419	,7874
İletişim	,543**	,532**	,629**	,567**	$\alpha = ,7919$				3,6779	,7412
Kaynak Kullanımı	,452**	,413**	,447**	,384**	,518**	$\alpha = ,7897$			3,5135	,8026
Performans Hedefleri	,360**	,420**	,491**	,420**	,487**	,408**	$\alpha = ,7034$		3,3994	,8395
Yetenekler	,411**	,359**	,479**	,505**	,473**	,382**	,343**	$\alpha = ,8085$	3,5495	,8789

Pearson Korelasyon, Sig. (2-Kuyruklu) **: Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

7.2. Regresyon Analizleri

Yapılan değerlendirmeler sonucunda elde edilen regresyon analizleri sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Regresyon Analizleri Tablosu

Bağımlı Değişkenler	Bağımsız Değişkenler						F	R ²
	Takım Sinerjisi	İletişim	Kaynakların Kullanımı	Performans Hedefleri	Yetenekler			
Yeniliğe Odaklanma (Liderliğe Güven Bağımsız)	,369***	,274***	,038	,133*	,157**	27,498***	,567	
Kaliteye Odaklanma (Liderliğe Güven Bağımsız)	-,014	,351***	,043	,142	,280***	14,659***	,411	
Yeniliğe Odaklanma (Liderliğe Güven Yüksek)	,341***	,342**	,165	,153	,048	6,933***	,441	
Yeniliğe Odaklanma (Liderliğe Güven Düşük)	,391***	,231*	-,108	,119	,254**	11,113***	,521	
Kaliteye Odaklanma (Liderliğe Güven Yüksek)	-,056	,186	,085	,018	,0430***	3,973***	,311	
Kaliteye Odaklanma (Liderliğe Güven Düşük)	-,021	,230	,080	,370***	,159	8,209***	,446	

***: $p \leq 0,01$;**: $p \leq 0,05$;*: $p \leq 0,10$ **7.3. Hipotez Test Sonuçları**

Verilerin analizi sonucunda yukarıda sayılan hipotezlere ilişkin bulgular aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

Hipotez 1: Yaptığımız analizler neticesinde bu hipotezimiz $p \leq 0,01$ güven aralığında 0,005 hata payı ile kabul edilebilir olduğu görülmektedir. Fakat burada dikkat edilmesi gereken nokta, lidere güvenin düşük olduğu durumda da takım sinerjisi ile takımın yeniliğe odaklanması arasında pozitif ilişki olduğudur (Sig = 0,002).

Hipotez 2: Bu hipotezimiz, $p \leq 0,05$ güvenilirlik aralığında 0,014 hata payı ile kabul edilmiştir. Fakat burada dikkat edilmesi gereken diğer bir nokta lidere güvenin düşük olduğu durumda da iletişim ile yeniliğe odaklanma arasında $p < 0,1$ anlamlılık düzeyinde ilişki bulunmasıdır (Sig = 0,086). Buradan her iki durumda da iletişimin, yeniliğe odaklanmayı pozitif bir şekilde etkilediği sonucuna varabiliriz.

Hipotez 3: Liderliğe güven unsuru yüksek iken kaynak kullanımının yeniliğe odaklanma üzerine etkisi $p \leq 0,10$ güvenilirlik aralığında 0,224 hata payı ile kabul edilebilir değildir. Aynı şekilde liderliğe güven unsuru düşük iken de kaynakların kullanımının 0,346'lık hata payı ile yeniliğe odaklanmada herhangi bir etkisi olmadığı görülmektedir. Böylece bu hipotezimizin 0,10 güvenilirlik aralığında kabul edilebilir olmadığını görmekteyiz. Her iki durumda (liderliğin yüksek ve düşük olduğu) ve hipotez 3'de de belirtildiği gibi kaynakların kullanımı ile takımın yeniliğe odaklanma arasında herhangi bir anlamlı ilişkiye rastlanamamıştır.

Hipotez 4: Yapılan analizler sonucunda lidere güvenin yüksek olduğu durumlarda performans hedefleri ile yeniliğe odaklanma arasında herhangi bir anlamlı ilişkiye rastlanamamıştır. Burada 0,230 olarak çıkan hata payı, $p \leq 0,10$ eşik değerimizin üstünde olup bu hipotezimizin kabul edilebilir olmadığı göstermektedir. Aynı şekilde liderliğe güvenin düşük olduğu durumda da $p \leq 0,10$ güvenilirlik aralığında 0,360'lık hata payı ile performans hedefleri ile takımın yeniliğe odaklanması arasında da anlamlı bir ilişki olmadığını göstermiştir. Hipotez 4'de de belirttiğimiz gibi performans

hedeflerinin yenilik üzerinde liderliğe güvenden bağımsız olarak kısmi bir etkisi mevcuttur.

Hipotez 5: Lidere güven yüksek iken takım üyelerinin yetenekleri ile takımı yeniliğe odaklama arasındaki ilişki anlamlı kabul edilmemiştir (Sig=0,699). Elde ettiğimiz bulgular bu hipotezimizin aksine lidere / liderliğe güven düşük iken kişisel yeteneklerin takımı yeniliğe odaklamada pozitif yönde etki ettiğini göstermektedir (Sig=0,034). Sonuç olarak, “takım içinde lidere / liderliğe güven unsuru düşük iken takım üyelerinin sahip oldukları kişisel yetenekler, takımın yeniliğe odaklanmasını pozitif yönde etkiler” şeklinde bir yargıya varılabilir.

Hipotez 6: Yaptığımız analizler neticesinde bu hipotezimiz 0,664 hata payı ile $p \leq 0,10$ güvenilirlik seviyesinden yüksek çıkmış olup hipotezimizin belirlenen anlamlılık düzeyinde kabul edilebilir olmadığı görülmüştür. Aynı şekilde liderliğe güven düşükken de 0,871 hata payı ile takım sinerjisinin, kaliteye odaklanmada anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir.

Hipotez 7: Veriler üzerinde yaptığımız analizler sonucunda $p \leq 0,10$ güvenilirlik aralığında bu hipotezimizin kabul edilebilir olmadığı görülmüştür (Sig=0,214). Aynı şekilde lidere güvenin düşük olduğu durumda da 0,111 hata payı ile iletişimin, kaliteye odaklanmada anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür.

Hipotez 8: Bu hipotezimiz de $p \leq 0,10$ güven aralığında kabul edilebilir değildir (Sig = 0,571). Aynı şekilde lidere güvenin düşük olduğu durumda da 0,512'lik hata payı ile kaynakların kullanımının, kaliteye odaklanmada anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Böylece bu hipotezimizin de kabul edilebilir olmadığı görülmüştür.

Hipotez 9: Liderliğin yüksek olduğu durumda performans hedefleri ile kaliteye odaklanma arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır (Sig = 0,892). Bu durumda bu hipotezimizin de kabul edilebilir olmadığı görülmektedir. Burada elimizdeki verilerden, lidere güvenin düşük olduğu durumda performans hedeflerinin takımın yeniliğe odaklanması üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu görülmektedir (Sig = 0,01).

Hipotez 10: Elde ettiğimiz tablolara baktığımızda takım üyelerinin bireysel yeteneklerinin takımın kaliteye odaklanmasında son derece etkili olduğu, bu hipotezimizin $p \leq 0,01$ aralığında 0,002 hata payı ile kabul edilebilir olduğu görülmektedir. Bireysel yeteneklerin aynı zamanda yeniliğe odaklanma konusunda da önemli rolü olduğunu 5 numaralı hipotezimizde görmüştük. Kaliteye olan etkisini de gördükten sonra takımı oluştururken kişilerin yetenekleri konusunda çok dikkatli olunması gerektiği sonucuna varabiliriz. İyi seçilmiş bireysel yetenekler takımın başarısı konusunda çok önemli rol oynamaktadır.

8. Sonuç

Yapılan saha çalışması sonucunda elde edilen bulguları kısaca şu şekilde özetleyebiliriz. Etkili takım çalışmasını oluşturan beş ana faktörü; takım sinerjisi, iletişim, kaynakların kullanımı, performans hedefleri ve yetenekler olarak saymak mümkündür. Sayılan bu ana faktörlerden takım sinerjisi, iletişim, performans hedefleri ve yetenekler takımın yeniliğe odaklanmasına doğrudan pozitif yönlü etki etmektedirler. Burada özellikle sinerji ve iletişim ön plana çıkmış olup daha sonra yetenekler ve nihayetinde performans hedefleri gelmektedir. Kaynakların kullanımı faktörünün ise herhangi bir etkisinin olmadığını görmekteyiz. Bu beş faktörden

iletişim ve yetenekler takımların kaliteye odaklanmalarında doğrudan pozitif bir rol oynamakta olup diğer üçünün kaliteye odaklanmada herhangi bir etkileri yoktur.

Yeniliğe odaklanmada liderliğe güvenin yüksek ve düşük olduğu durumlarda takım sinerjisi, iletişim, kaynakların kullanımı ve performans hedeflerinin pek fazla etkili olmadıklarını fakat liderliğe güvenin düşük olduğu durumlarda yeteneklerin ön plana çıkarak takımı yeniliğe odaklama yönünde pozitif etki ettiğini görüyoruz. Burada bir husus da iletişimde mevcut olup liderlik yüksek iken iletişimin yeniliğe odaklanmada pozitif rol oynadığını fakat liderlik düşükken bu rolün kısmen azaldığını görmek mümkündür. Liderliğe güvenin yüksek olduğu durumlarda kaliteye odaklanma konusunda yeteneklerin pozitif etkide buldukları görülmektedir. Liderliğe güvenin düşük olduğu durumlarda ise performans hedeflerinin kaliteye odaklanmada pozitif bir rol oynadığını ortaya çıkmıştır. Burada lidere güven yüksek iken takım fertleri kendi kişisel yeteneklerini kullanma konusunda daha istekli olduklarından kaliteye odaklanmada yetenekler ön plana çıkmakta, lidere güvenin eksik olduğu durumda ise takımlar açık ve net olarak belirledikleri performans hedefleri ile bu eksikliği giderecek şekilde kaliteye odaklanmaktadır.

Yapılan testlerde elde edilen tüm R^2 değerleri $p \leq 0,01$ güvenilirlik aralığında çıkmış olup bu elde ettiğimiz sonuçların sağlıklı olduğunu göstermektedir. Ayrıca korelasyon tablosundan da görüleceği üzere tüm faktörlerin α güvenilirlik değerleri 0,70'in üzerinde çıkmış olup bu sonuçlar modelimizin tüm değişkenlerinin kendi içlerinde oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. Yukarıda sayılan bu sekiz kriter ve 111 kişi ile 15 takım üzerinde yapılan uygulama anketinden de görüldüğü gibi hayatımızın hemen her safhasına girmeye başlayan takım olgusu ar-ge kuruluşlarında etkinlik ve verimi artırıcı bir araç olarak başarıyla kullanılmaktadır.

Referanslar

- BATEMAN, B., WILSON, F.C., BINGHAM, D. (2002). Team effectiveness-development of an audit questionnaire. *Journal of Management Development*, 21 (3), 215-226.ss.
- CLELAND D.I. (1996). *Strategic management of teams*. New York, Wiley.
- COHEN, S.G., BAILEY, D.R. (1997). What makes teams work: group effectiveness research from shop floor to the executive suite. *Journal of Management*, 239-290.ss.
- DIRKS, K.T. (2000). Trust in leadership and team performance: evidence from ncaa basketball. *Journal of Applied Psychology*. Vol. 85, 1004-1012.ss.
- EBY, L.T., DOBBINS, G.H. (1997). Collectivistic orientation in teams: an individual and group – level analysis. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 18, 275-95.ss.
- ECCLES, T. (1994). *Succeeding with change*. London, McGraw-Hill.
- EFİL, İ. (1999). Yönetimde kalite çemberleri ve uygulama örnekleri. İstanbul, Alfa.
- FRIELING, E., FREIBOTH, M., HENNIGES, D., SAAGER, C. (1997). Effects of team work on the working conditions of short cycled track work: a case study from the European automobile industry. *International Journal of Industrial Ergonomics*, 20, 371-388.ss.
- GIBSON, J.L., IVANEVICH, J.M., DONELLY, J.H. (1997). *Organizations (Behavior, Structure, Processes)*, Boston, MA: Irwin .
- GILSON, L.L., SHALLEY, C.E., BLUM, T.C. (2001). Team and organizational attitudes as a lens and mirror impacting customer satisfaction: an empirical test in self-managed teams. *Journal of Quality Management*, Vol.6, No: 2, 235-256.ss.
- JURAN, J.M. (1995). *Managerial breakthrough*. McGraw –Hill, Inc.

- KATZENBACH, J.R., SMITH, D.K. (1994). *The Wisdom of teams*, Boston, Harvard School.
- LARSON, C.E., LAFASTO, F.M.J. (1989). *Teamwork (What Must Go Right / What Can Go Wrong)*, London, Sage Publications.
- LAUNONEN, M., KESS, P. (2001). Team roles in business process re-engineering, *International Journal of Production Economics*, Vol. 77, Issue 3.
- LUTHANS, F. (1995) *Organizational behavior*, London, McGraw-Hill Inc.
- MILLER, A., DESS, G.G. (1996). *Strategic management*, London, McGraw-Hill.
- OAKLAND, J.S. (1993). *Total quality management: The road to improving performance*. Oxford, Butterworth – Heinemann Ltd.
- PENROD, J. (1998). Teams and technology: creating 21st century organizations, *Tennessee EDP Symposium, Fall Creek Falls, TN, April 20, 1998*. Available at: <http://is.memphis.edu/depts/vpcio/presentations/unzoped/edpfcf98/tsld001.ht>
- ROBBINS, S.P. (1994). *Management*, New York, Prentice-Hall.
- ROMIG, D.A. (1996). *Breakthrough teamwork: Outstanding results using structured teamwork*. Chicago, Irwin.
- SALAS E., DICKINSON, T.L., CONVERSE, S.A., TANNENBAUM, S.I. (1999). Toward an Understanding of Team Performance and Training.
- . (1992) Toward an Understanding of Team Performance and Training, *Teams: Their Training and Performance*. Robert W. Swezey and Eduardo Salas, Eds. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corp.
- WARE, J. (1991). Managing people and organizations. *Managing a Task Force*, Harvard Business School Publications, Boston, Massachusetts.
- ZOBAL C. (1999). The ideal team compensation system- an overview, part II, *Team Performance Management*, Volume 5, Number 1, 23-45.ss.

2008 Yılı Yazar İndeksi / Author Index Year 2008

- BOLAK, M.: 2008, 9 (2) 135-145.
BOZKURT, İ.: 2008, 9 (1) 1-18.
BOZKURT, Ö.: 2008, 9 (1) 1-18.
ÇELİK, F.: 2008, 9 (1) 19-34.
ÇELİK, H.E.: 2008, 9 (1) 122-132.
ÇINKO, M.: 2008, 9 (1) 47-54.
ÇÖL, G.: 2008, 9 (1) 35-46.
ÇOLAKOĞLU, B.E.: 2008, 9 (1) 106-121.
DEMİRCAN, V.: 2008, 9 (2) 248-265.
DERNEK, Z.: 2008, 9 (2) 248-265.
EKİCİ, O.: 2008, 9 (2) 146-157.
ERTEN, E.: 2008, 9 (2) 232-247.
GİRGİN, A.P.: 2008, 9 (1) 77-88.
GÖKBUNAR, R.: 2008, 9 (2) 158-173.
GÜRBÜZ, S.: 2008, 9 (2) 174-190.
HASANOV, M.: 2008, 9 (2) 191-206.
İNAL, S.: 2008, 9 (1) 55-64.
KARAKURUM, E.: 2008, 9 (1) 89-105.
KIZIL, İ.: 2008, 9 (1) 19-34.
KORAP, L.: 2008, 9 (2) 207-216.
ÖZDEMİR, H.: 2008, 9 (2) 158-173.
ÖZŞAHİN, M.: 2008, 9 (2) 266-279.
SAATCİOĞLU, C.: 2008, 9 (2) 207-216.
SELİM, S.: 2008, 9 (1) 65-76.
SÜER, Ö.: 2008, 9 (2) 135-145.
TAŞDEMİR, H.: 2008, 9 (1) 77-88.
TAV, O.: 2008, 9 (1) 89-105.
TEKER, S.: 2008, 9 (1) 89-105.
TURAN, A.H.: 2008, 9 (1) 106-121.
TÜRSOY, T.: 2008, 9 (2) 217-231.
UĞUR, A.: 2008, 9 (2) 158-173.
YENİÇERİ, T.: 2008, 9 (2) 232-247.
YILMAZ, H.: 2008, 9 (2) 248-265.
YILMAZ, V.: 2008, 9 (1) 122-132.
YORULMAZ, Ö.: 2008, 9 (2) 146-157.
YÜKSEL, M.: 2008, 9 (2) 174-190.
ZEHİR, C.: 2008, 9 (2) 266-279.

2008 Yılı Makale İndeksi / Article Index Year 2008

- Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri / *At The Effects of Perceived Empowerment on Employee Performance*, 2008, 9 (1) 35-46.
Banka Sermaye Yeterliliğinde Basel II Yaklaşımı ve Türk Bankacılığı / *Basel II Approach at Bank Capital Adequacy and Turkish Banking*, 2008, 9 (1) 19-34.
Beynin Algılama Süreci, Yazma ve Kümeleme / *The Perception System of Brain, Writing and Clustering Strategy*, 2008, 9 (1) 55-64.
Çalışma Ortamında Duygusal Zeka: İş Performansı, İş Tatmini, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Bazı Demografik Özelliklerle İlişkisi / *Emotional Intelligence in Workplace: Its Relation with Job Performance, Job Satisfaction, Organizational Citizenship Behavior, and Some Demographic Factors*, 2008, 9 (2) 174-190.
Determinants of House Prices in Turkey: A Hedonic Regression Model / *Türkiye'de Konut Fiyatlarının Belirleyicileri: Hedonik Regresyon Modeli*, 2008, 9 (1) 65-76.
The Effect of Marmara Earthquake on Financial Institutions / *Marmara Depreminin Finansal Kurumların Piyasa Değerleri Üzerindeki Etkisi*, 2008, 9 (2) 135-145.
Enflasyon Belirsizliğinin Üretim Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği / *Effects of Inflation Uncertainty on Output : The Case of Turkey*, 2008, 9 (2) 191-206.
İş Tatminini Etkileyen İşletme İçi Faktörlerin Eğitim Sektörü Açısından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Alan Araştırması / *A*

- Field Study on Job Satisfaction Effecting Internal Factors in Education Sector*, 2008, 9 (1) 1-18
- İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Ocak Ayı Etkisi / *January Effect in Istanbul Stock Exchange*, 2008, 9 (1) 47-54.
- Küreselleşme Kıskaçındaki Refah Devletinde Sosyal Refah Harcamaları / *Social Welfare Spending in the Welfare State During the Latest Globalization Upsurge*, 2008, 9 (2) 158-173.
- Mağaza Sadakat Programlarının Algılanması, Güven, İlişkiyi Sürdürme İsteği ve Mağaza Sadakati Arasındaki İlişkilerin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi / *Analyzing the Relationships Among Perceptions on Store Loyalty Programs, Trust, Customer Commitment to the Relationship and Store Loyalty Through Structural Equation Modeling*, 2008, 9 (2) 232-247.
- Modeling Base Money Demand and Inflation for the Turkish Economy / *Türkiye Ekonomisi Üzerine Parasal Taban ve Enflasyon Modeli*, 2008, 9 (2) 207-216.
- Sapan Gözlem ile Yapısal Kırılma Noktası İlişkisi ve Bunun Bayesyen Otoregresif Süreçle Tespiti / *The Relationship of Aberrant Observation and Structural Break Point: Determination with Bayesian Autoregressive Process*, 2008, 9 (2) 146-157.
- Sermaye Hesabı Liberalizasyonu: Teorik Bir İnceleme / *Capital Account Liberalization: A Theoretical Review*, 2008, 9 (2) 217-231.
- A Statistical Approach to Estimate the Wind Speed Distribution: The Case of Gelibolu Region / *Rüzgar Hızı Dağılımının Tahmin Edilmesi İçin İstatistiksel Bir Yaklaşım: Gelibolu Bölgesi Örneği*, 2008, 9 (1) 122-132.
- Takım Yönetimi ve Takım Etkinliğini Belirleyen Faktörler: Savunma Sanayinde Ar-Ge Yapan Takımlar Üzerinde Bir Saha Araştırması / *Team Management and the Determinants of Team Effectiveness: A Field Research on the Team Operating in Research and Development in Defence Industry*, 2008, 9 (2) 266-279.
- Türkiye Tarımında Doğrudan Gelir Desteği Uygulamaları (Isparta İli Üreticileri Açısından Bir Değerlendirme) / *Direct Income Support Implementation in Turkish Agriculture (Evaluation of Farmers in Isparta Province)*, 2008, 9 (2) 248-265.
- III. Sütuna İlişkin İlk Ön Karar Davası - Gözütok ve Brügge Kararına İlişkin Bir Değerlendirme / *The First Preliminary Ruling on the Third Pillar - A Review: Gözütok and Brügge Case*, 2008, 9 (1) 77-88.
- Yatırım Fonlarının Risk Odaklı Performans Değerlemesi / *Risk Based Performance Evaluation of Mutual Funds*, 2008, 9 (1) 89-105.
- Yüksek Öğretimde Öğretim Elemanlarının Teknoloji Kabulü ve Kullanımı: Adnan Menderes Üniversitesinde Ampirik Bir Değerlendirme / *Faculty's Acceptance and Use of Technology in Higher Education: An Empirical Assessment at Adnan Menderes University*, 2008, 9 (1) 106-121

YAZARLARA BİLGİLER

1. Genel

Doğuş Üniversitesi Dergisi (ISSN 1302-6739), Doğuş Üniversitesi'nin yayın organıdır. Çeşitli konularda özgün bilimsel makalelerin yer aldığı *Doğuş Üniversitesi Dergisi* hakemli bir dergidir ve yılda iki kez, Ocak ve Temmuz aylarında yayımlanır. *Doğuş Üniversitesi Dergisi* TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı'nda indekslenmektedir ve YÖK'ün belirlediği hakemli dergi kriterlerinin tamamını taşımaktadır. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazar(lar) sorumludur.

2. Hakemlik Süreci

Dergiye gönderilen makaleler iki hakem tarafından değerlendirilir. Hakemlerden birinin olumsuz, diğerinin olumlu görüş bildirmesi durumunda üçüncü bir hakeme başvurulur. Makalenin yayımlanabilmesi için en az iki hakemin olumlu görüş bildirmesi gerekir.

Gönderilen yazıların, başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak için gönderilmemiş olduğuna ilişkin, sunan yazar tarafından imzalı bir metin (Yayın Hakkı Devir Formu) yazıyla birlikte sunulmalıdır. Hakemlerin raporları tamamlandıktan sonra yazılar, Yayın Kurulu'nun onaylaması durumunda yayıma hazır hale gelir ve geliş sırası da dikkate alınarak uygun görülen sayıda baskıya gönderilir. Yayımlanması kabul edilen yazıların bütün yayın hakları Doğuş Üniversitesi'ne aittir.

3. Yazım Kuralları

Doğuş Üniversitesi Dergisi'ne gönderilecek yazılar Türkçe veya İngilizce olabilir. Yazının uzunluğu 15 sayfayı geçmemelidir. Yazının elektronik kopyası Microsoft Word programında Times New Roman yazı karakteri ile hazırlanmalı ve gönderilen yazıların elektronik kopyası ile basılı kopyası aynı olmalıdır. Marj ayarları; üstten 5cm, alttan 4cm, sağ ve soldan 4.5cm olmalıdır.

3.1. Başlık ve Yazar Adı

Makale hangi dilde ise önce o dilde başlığı büyük harflerle 12 punto, koyu ve sayfaya ortalı olarak verilmelidir. Makalenin diğer dildeki karşılığı ise, bir satır boşluk bırakılarak büyük harflerle, 10 punto, koyu ve italik olarak sayfaya ortalı olarak verilmelidir.

Yazarın adı, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü makale başlığının altında sayfaya ortalı olarak verilmelidir. Yazarın adı 12 punto ve koyu olarak, bağlı bulunduğu kurum ve bölüm 9 punto ve italik olarak yazılmalıdır. Birden çok yazar olması halinde yazar adları ve bilgileri yan yana yazılır (bkz. <http://www.dogus.edu.tr/journal>).

3.2. Özet ve Anahtar Sözcükler

Makale hangi dilde ise önce o dilde en çok 100 kelimelik bir "özet" ve altında diğer dilde en çok 100 kelimelik ikinci bir "özet" italik olarak verilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en çok 5 kelime) bulunmalıdır.

3.3. Başlıklar ve Metin

Metin içinde başlıklar Arap rakamıyla numaralandırılmalı (1., 1.1., 1.1.2. gibi) ve derinlik üçten fazla olmamalıdır. Birinci düzey başlıklar 12 punto ve koyu, ikinci düzey ve daha sonraki başlıklar 10 punto ve koyu olarak verilmelidir.

Metin 10 punto ve tek satır aralıkla yazılmalıdır. Her paragraftan sonra bir satır boşluk bırakılmalı ve paragraflar sola yaslı olarak başlamalıdır. Başka kaynaklardan yapılan aktarmalar üç satırı geçmiyor ise tırnak içinde italik olarak, üç satırı geçiyor ise ayrı bir paragrafta sağdan ve soldan birer santim içeri çekilerek 9 punto ve italik olarak verilmelidir.

Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde (Tablo 1. Tablo adı), şekiller ise altında (Şekil 1. Şekil adı) yer almalıdır. Tablo ve şekiller dikey olarak (tam sayfa olan tablo ve şekiller yatay olarak yerleştirilebilir), denklemler sayfaya ortalı olarak verilmeli ve denklemlerin sıra numaraları parantez içinde olup sayfanın sağ tarafına yaslanmalıdır.

Kaynaklara göndermeler, metin içi parantez yöntemi ile yapılmalıdır. Parantez içindeki sıra; yazar/yazarların soyadı, (yazarı olmayan kaynaklarda eser adının ilk üç kelimesi ve hemen izleyen üç nokta) kaynağın yılı, sayfa numarası/numaraları şeklinde olmalıdır (örneğin: *Korkmaz, 2007 : 192* veya *Degirmenci ve Kone, 2004 : 101-102.ss.*).

Metin içinde, yukarıdaki gibi gönderme yapılan bütün kaynaklar, Referanslar listesinde belirtilmeli, gönderme yapılmayan kaynaklar bu listede yer almamalıdır. Kaynaklar alfabetik sırayla ve kaynakça yazım örneklerinde belirtildiği biçimde yazılmalıdır. Makale ve kitap adları özel isim dışında küçük harflerle yazılmalıdır. Dergi adlarının ise ilk harfleri büyük olmalıdır. Kaynakça yazım biçimi için *Doğuş Üniversitesi Dergisi*'nin web sayfasındaki (<http://www.dogus.edu.tr/journal>) "kaynakça yazım örnekleri"ne bakabilirsiniz. Karar veremediğiniz durumlarda <http://www.dogus.edu.tr/journal> adresindeki "yazarlara bilgiler" başlığı altındaki örnek makaleleri veya yayımlanmış makaleleri inceleyebilirsiniz.

Makalelerin basıma girecek son şeklini yayım kurallarına uygun sunmak yazarlara aittir; makaleler uygun sunulana kadar yayımlanmaz.

4. Adres

Yazının basılı bir kopyası, Yayın Hakkı Devir Formu ile birlikte posta veya kargo ile "*Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Acıbadem Zeamet Sok., No: 21, 34722 - Kadıköy, İSTANBUL" adresine, elektronik kopyası ise "journal@dogus.edu.tr" adresine gönderilmelidir.

Gönderilen makalelerin yazar/yazarlarının tüm iletişim bilgileri eksiksiz olarak ayrı bir sayfada belirtilmelidir.

Acibadem Cad. Zeamet Sok. No: 21

Acibadem/Kadıköy/İSTANBUL 34722

Tel:(0216) 544 55 55

Fax: (0216) 327 96 31

<http://www.dogus.edu.tr/journal>

e-posta: journal@dogus.edu.tr