

ISSN 1302-6739
e-ISSN 1308-6979

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 : 14

SAYI/NUMBER : 1

2013
OCAK
JANUARY

DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ

DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL

| Altı ayda bir yayımlanır | Published bi-annually | ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979 |

Sahibi / Owner:

Doğuş Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Elif ÇEPNİ

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. İzzet Cem GÖKNAR, Başkan / Editor in Chief (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Elif ÇEPNİ, Editör / Editor (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Serkant Ali ÇETİN, Editör / Editor (Doğuş Üniv.)

Sönmez ÇELİK, Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor (Doğuş Üniv.)

Danışma Kurulu / Advisory Board:

Prof. Dr. Lütfihak ALPKAN (GYTE)

Prof. Dr. Richard A. AJAYI (Central Florida Üniv.)

Prof. Dr. Selim AKYOKUŞ (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. A. Talha DİNİBÜTÜN (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Alpay FİLİZTEKİN (Sabancı Üniv.)

Prof. Dr. Benan Zeki ORBAY (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Oktay VELİEV (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Gönül YENERSOY (Doğuş Üniv.)

Dr. Selçuk ÖZGEDİZ (CGIAR Danışmanı)

Öğr. Gör. Gülsen KAHRAMAN (Doğuş Üniv.)

Bu Sayının Hakem Kurulu / Referees for This Issue:

Prof. Dr. Haydar AKYAZI (Karadeniz Teknik Üniv.)

Prof. Dr. Lütfihak ALPKAN (GYTE)

Prof. Dr. Yusuf BAYRAKTUTAN (Kocaeli Üniv.)

Prof. Dr. Aydın ERAR (MSGS Üniv.)

Prof. Dr. Alpay FİLİZTEKİN (Sabancı Üniv.)

Prof. Dr. İstar GÖZAYDIN (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Bülent GÜLCUBUK (Ankara Üniv.)

Prof. Dr. Ruşen Ferda HALICIOĞLU (Yeditepe Üniv.)

Prof. Dr. Bora OCAKÇIOĞLU (Kadir Has Üniv.)

Prof. Dr. Mehmet Niyazi ÖKTEM (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Tülay Aksu ÖZKUL (İTÜ)

Prof. Dr. Ataç SOYSAL (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. İlhan Kerem ŞENEL (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Suat TEKER (Okan Üniv.)

Prof. Dr. Füsün ÜLENGİN (Doğuş Üniv.)

Prof. Dr. Mehmet İsmail YAĞCI (Mersin Üniv.)

Prof. Dr. Nevin YÖRÜK (Türk Hava Kurumu Üniv.)

Doç. Dr. Nesrin Tan AKBULUT (Galatasaray Üniv.)

Doç. Dr. Seyfettin ARTAN (Karadeniz Teknik Üniv.)

Doç. Dr. A. Necmettin GÜNDÜZ (İTÜ)

Doç. Dr. Mübariz HASANOV (Hacettepe Üniv.)

Doç. Dr. Ramazan KAYNAK (GYTE)

Doç. Dr. Erdoğan KOÇ (Balıkesir Üniv.)

Doç. Dr. Metin KOZAK (Muğla Üniv.)

Doç. Dr. Bora SÜSLÜ (Muğla Üniv.)

Doç. Dr. Hüseyin ÖZDEŞER (Yakın Doğu Üniv.)

Doç. Dr. Okan Veli ŞAFAKLI (European Univ. of Lefke)

Doç. Dr. Oktay TAŞ (İTÜ)

Doç. Dr. Aykut Hamit TURAN (Namık Kemal Üniv.)

Doç. Dr. İhsan YÜKSEL (Kırıkkale Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Gül AYGİN (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Sebahattin DEVECİOĞLU (Fırat Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Ekin EREMSOY (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Nevra ERSOY (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Müjgan İNÖZÜ (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Ece Ceylan KARADAĞLI (Çankaya Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Burcu KIRAN (İstanbul Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Ali KÖSE (Marmara Üniversitesi)

Yrd. Doç. Dr. Sachfer ÖMERAKI (Doğuş Üniv.)

Yrd. Doç. Dr. Funda H. SEZGİN (MSGS Üniv.)

İndeks ve Abstrakt Bilgisi

ECONLIT (Journal of Economic Literature) 2007-

EBSCOhost Academic Search Complete, 2010-

ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veritabanı, 2002-

DOAJ (Directory of Open Access Journals), 2000-

Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index), 2006-

Indexing and Abstracting

ECONLIT (Journal of Economic Literature) 2007-

EBSCOhost Academic Search Complete, 2010-

ULAKBİM Social Sciences and Humanities Database, 2002-

DOAJ (Directory of Open Access Journals), 2000-

Akademia Social Sciences Index (ASOS Index), 2006-

Doğuş Üniversitesi Dergisi (ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979), Doğuş Üniversitesi'nin yayın organıdır ve çeşitli konularda özgün bilimsel makaleler yayımlar. Doğuş Üniversitesi Dergisi hakemli bir dergidir ve 2000 yılından itibaren yılda iki kez, Ocak ve Temmuz aylarında yayımlanır. Derginin Ocak 2013 (cilt 14, sayı 1) sayısından itibaren basılı (ISSN 1302-6739) sürümü durdurulmuştur. Yayımlanan yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazar(lar)ı sorumludur.

Doğuş University Journal (ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979) is a refereed bi-annual journal (only e-journal as of January 2013) 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.

Yönetim Yeri / Head Office: Zeamet Sokak, No: 21, Acıbadem, 34722, Kadıköy, İstanbul.

Telefon / Telephone: +90 216 544 55 55 - **Faks / Fax:** +90 216 544 55 32

E-Posta / E-mail: journal@dogus.edu.tr, **URL :** <http://journal.dogus.edu.tr>

DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ DERGİSİ
DOĞUŞ UNIVERSITY JOURNAL
Yayımlayan / *Publisher* : Doğuş Üniversitesi

Cilt / Volume : 14 **Sayı / Number** : 1 **Ocak / January** 2013

İçindekiler / Contents

- Cüneyt AKAR**
Gelişmekte Olan Piyasalarda Finansal Piyasa İstikrarının Kantil Regresyon Yöntemiyle Test Edilmesi / Tests for Financial Market Stability in Emerging Markets by Using Quantile Regression 1-9
- Ali İhsan AKGÜN**
Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Analize Etkisi: İMKB'ye Yönelik Bir Araştırma / The Impact of International Financial Reporting Standards on Financial Analysis: A Study on İMKB (Istanbul Stock Exchange) 10-26
- Murat AKYILDIZ, Emel ADAMIŞ**
Postmodernizm ve Klan Pazarlaması: Dinsel Topluluklara Yönelik Bir Uygulama / Postmodernism and Tribal Marketing: an Application For Religious Communities 27-44
- Asena BOZTAŞ**
Assessment of Legislative Function within Turkish Democracy / Türk Demokrasisinde Yasama Fonksiyonunun Değerlendirmesi 45-55
- Tayfun DOĞAN**
Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Öznel İyi Oluş / The Five Factor Personality Traits and Subjective Well-Being 56-64
- Ferda Esin GÜLEL**
Avrupa Birliği Ülkeleri Arasında İnternet Kullanım Etkinliği: Simar ve Wilson Yaklaşımı / Internet Usage Efficiency Analysis between Countries in Europe: a Simar and Wilson Approach 65-72
- Sevcan GÜNEŞ**
Finansal Gelişmişlik ve Büyüme Arasındaki Nedensellik Testi : Türkiye Örneği / Financial Development and Growth : Causality Analysis for the Case of Turkey 73-85

Yunus Emre KARAKAYA, Özgür KARATAŞ, Çağrı ÖZDENK, Fahri KARATAŞ	
Üniversiteli Sporcu Öğrencilerin Kariyer Değeri Algıları / University Sports Students' Perceptions of Career Value	86-94
Ümit PEÇEN, Nihat KAYA	
Amerika Birleşik Devletleri Firmalarında İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları, Organizasyonel İklim ve Organizasyonel Yenilikçilik Düzeyi / Human Resource Management Practices, Organizational Climate and Organizational Innovativeness Level in US Firms	95-111
Mehmet ŞENTÜRK, Yusuf Ekrem AKBAŞ, Suzan ERGÜN	
Euro/TL Volatilitesinin Türkiye - Avrupa Birliği Ticaret Performansı Üzerindeki Etkileri: Ampirik Bulgular / The Effects of Euro/TL Volatility on the performance of Turkey - European Union Trade: Empirical Evidence	112-124
Yazarlara Bilgiler / Information for Authors	125-126

GELİŞMEKTE OLAN PİYASALARDA FİNANSAL PİYASA İSTİKRARININ KANTİL REGRESYON YÖNTEMİYLE TEST EDİLMESİ

TESTS FOR FINANCIAL MARKET STABILITY IN EMERGING MARKETS BY USING QUANTILE REGRESSION

Cüneyt AKAR

Balıkesir Üniversitesi İşletme Bölümü, Sayısal Yöntemler ABD
cuneyt@balikesir.edu.tr

ÖZET: Bu çalışmada Avrupa, Orta Doğu ve Güney Afrika'da Morgan Stanley Capital International (MSCI) gelişmekte olan piyasalar endeksine giren ülkelerde finansal piyasa istikrarı Baur ve Schulze (2009)'nın önerdikleri kantil regresyon modeline dayalı yeni bir ampirik testle araştırılmıştır. Veri seti 1 Haziran 2002 ve 17 Şubat 2011 tarihleri arasındaki günlük hisse senedi piyasası logaritmik getirilerini kapsamaktadır. Çalışma sonuçları incelenen ülkelerden sadece Polonya ve Fas'ta finansal piyasa istikrarının var olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Piyasa İstikrarı; Kantil Regresyon; Gelişmekte Olan Piyasalar

ABSTRACT: In this study, the financial market stability is investigated for the emerging market countries of Morgan Stanley Capital International (MSCI), Europe, the Middle East and Africa index by using quantile regression based new empirical test proposed by Baur and Schulze (2009). The daily logarithmic return dataset covers the period of June 1, 2002 to February 17, 2011. The results show that Poland and Morocco exhibit financial market stability among the investigated countries.

JEL Classification: G15

Keywords: Financial Market Stability; Quantile Regression; Emerging Markets

1. Giriş

Finansal istikrar, son 20 yılda yaşanan önemli krizler ve bu krizlerin finansal piyasalardaki bulaşıcı etkileri nedeniyle çok daha fazla üzerinde durulan konulardan biri olmuştur (Cihak, 2006). Öte yandan finansal istikrar kavramı literatürde parasal istikrar kadar genel kabul görmüş bir tanıma sahip değildir. Parasal istikrar genel olarak fiyat istikrarı, ya da enflasyon veya deflasyonun olmaması olarak tanımlanabilirken, finansal istikrar her yazarın bakış açısına göre farklı tanımlanabilmektedir. Ancak bütün tanımlar için ortak olan uzlaşma noktası finansal istikrarın bütün finansal sistemin düzenlenmesine yönelik bir fonksiyonu olduğudur (Oosterloo ve de Haan, 2004; Duisenberg, 2001: 38).

Finansal istikrarın tanımı konusunda uzlaşma olmaması finansal istikrarın ölçümü konusundaki sıkıntıları da beraberinde getirmektedir. Finansal istikrar genellikle stres testleri yardımıyla ölçülmeye çalışılmaktadır. Stres testleri herhangi bir sistem, sektör, şirket veya piyasanın istikrarını incelemeye yarayan senaryo bazlı testlerdir. Normal seyrinde çalışan bir piyasanın çeşitli senaryolar çerçevesinde şoklara nasıl tepki verdiğini göstermektedir. Örneğin petrol fiyatlarında, faiz oranlarında ya da

hisse senedi piyasasındaki belirli bir yüzde değişimin piyasayı etkileyip etkilemediği ya da ne ölçüde etkilediği stres testleri yardımıyla belirlenmeye çalışılmaktadır. Ancak burada düşünülmesi gereken hususlardan biri bazı şokların gerçekleşme olasılığının ve şiddetinin diğerlerinden daha fazla olduğudur. Bunun yanı sıra olası şok alternatiflerinin çok olması da stres testlerini karmaşık ve uygulaması zor bir konuma taşımaktadır (Goodhart, 2006). Finansal istikrarın ampirik olarak ölçümüne yönelik yakın zamanda yapılan en önemli çalışma Baur ve Schulze (2009)'nin çalışmalarıdır. Bu çalışmada geniş anlamdaki finansal istikrar tanımı daha dar bir kalıpta finansal piyasa istikrarı olarak hisse senedi piyasası kapsamında ele alınmış ve finansal piyasa istikrarını ölçmeye yönelik ampirik bir yöntem geliştirilmiştir. Bu yöntemle aralarında gelişmiş finansal piyasalarla, Asya ve Güney Amerika gelişmekte olan finansal piyasalarının bulunduğu 20 ülkede finansal piyasa istikrarı test edilmiştir.

Bu çalışma Baur ve Schulze (2009)'in çalışmalarına paralel olarak ve onların geliştirdikleri yöntemle Morgan Stanley Capital International (MSCI) Europe, Middle East and Africa Endeksi kapsamına giren Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Rusya, Türkiye, Mısır, Fas ve Güney Afrika'da finansal piyasa istikrarını test etmektedir. Çalışmanın temel katkısı daha önce ampirik olarak test edilmemiş olan Avrupa, Orta Doğu ve Güney Afrika'daki gelişmekte olan piyasaların finansal piyasa istikrarını ampirik olarak test eden ilk çalışma olmasıdır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekilde organize edilmiştir. 2. bölümde finansal piyasa istikrarı teorik olarak ilgili literatüre atıfta bulunularak incelenmiştir. 3. bölümde kullanılan ampirik yöntem incelenmiştir. Dördüncü bölümde kullanılan veri seti ve ampirik bulgular sunulmuştur. Sonuç bölümünde bulgular tartışılmıştır.

2. Teorik Çerçeve

Literatürde finansal istikrarla ilgili geniş bir uzlaşıyla kabul gören tanım bulmak zordur. Crocket (1997) finansal istikrarı tanımlamaya çalışırken iki boyuta atıfta bulunmuştur. Bunlar finansal kurumların istikrarı ve piyasaların istikrarıdır. Finansal kurumların istikrarı finansal sistem içinde çalışan kurumların herhangi bir kesintiye uğramadan ve dışarıdan bir müdahaleye gerek duymadan yasal zorunluluklarını yerine getirmeleridir. Piyasa istikrarı ise piyasa oyuncularının ani fiyat değişimlerine neden olacak bazı temel değişiklikler olmadıkça kısa dönemde fazla oynak olmayan bir piyasada güvenle işlem yapabildikleri bir ortamı temsil etmektedir.

Mishkin (1991) finansal istikrarı kalıcı olarak ve önemli aksaklıklar olmaksızın tasarrufların etkin bir şekilde yatırım fırsatlarına yönlendirilmesi olarak tanımlamıştır. Ancak Allen ve Wood (2006) tasarrufların etkin bir şekilde yatırıma yönlendirilmesinin bütün ekonomilerde istenen bir durum olmasına rağmen finansal istikrar tanımı içinde yer alamayacağını ileri sürmektedir. Allen ve Wood (2006)'a göre bu tanım genellenebilir değildir. Bu iddialarını kanıtlamaya yönelik en belirgin örnek olarak da Sovyetler Birliğini göstermektedirler. Sovyetler Birliği'nde 1917-1991 yılları arasında tasarrufların etkin bir şekilde yatırıma yönlendirilmediğini ancak bu tarihlerde Sovyetler Birliği'nin finansal istikrarla ilgili bir sorun yaşamadığını belirtmişlerdir.

Schinasi (2004) finansal sistemin, beklenmeyen olaylar neticesinde ya da içsel olarak ortaya çıkan finansal dengesizlikleri yok edebildiği ve ekonomik performansı

engellemek yerine kolaylaştırabildiği ölçüde istikrarlı olacağını belirtmiştir. Burada ekonomik performansı kolaylaştırma ifadesi ekonominin diğer araçlarıyla birlikte finansal sistemin reel kaynakların etkin bir şekilde dağıtılmasına katkıda bulunması olarak düşünülmelidir. Bütün bunlar dışında finansal sisteme başka açılardan bakarak değişik finansal istikrar tanımları yapılmaktadır.¹ Finansal istikrarla ilgili yapılan çok sayıda tanım arasında bazıları beklenmeyen şoklara karşı finansal sistemin dayanıklılığı ile ilgilidir. ECB (2005) finansal istikrarı olumsuz şokların yıpratıcı etkisinden korunma yeteneği olarak tanımlamaktadır. Benzer şekilde Padoa-Schioppa (2003) finansal istikrarı ekonomide tasarrufların yatırıma yönlendirilmesi ve ödeme süreçlerinin aksamaması kaydıyla finansal sistemin şoklara karşı koyma gücü olarak ifade etmektedir.

Bu çalışmada kullanılan finansal istikrar tanımı şokların etkileri üzerine yoğunlaşmış ancak geniş anlamda bütün kurum ve piyasaları kapsamaktan ziyade daha dar çerçevede ve hisse senedi piyasası bağlamında “finansal piyasa istikrarı” olarak ele alınmıştır. Bu yaklaşımla Baur ve Schulze (2009) finansal piyasa istikrarını “normal ve olağanüstü piyasa koşullarında sistematik şokların finansal piyasaya sabit bir şekilde yayılması” olarak tanımlamıştır.

Bu tanımda üzerinde durulması gereken iki önemli nokta sistematik şok kavramı ve normal-olağanüstü piyasa koşullarıdır. Sistematik şok sadece tek bir şirket veya tek bir sektöre özgü olmayan bütün finansal sistemi etkileyen şoktur. Sistematik şok, sistematik olmayan şok ve sistemik şokla karıştırılmamalıdır. Sistematik olmayan şoklar bazı sektör veya kurumları etkilediğinden basit bir çeşitlendirmeye etkileri giderilebilir ya da azaltılabilir. Sistemik şok kavramının sistematik şoktan en önemli farkı ise şokların daha nadir aralıklarla fakat daha şiddetli ortaya çıkmasıdır (Das ve Uppal, 2004). Tanımda üzerine vurgu yaptığımız diğer nokta piyasa koşullarıdır. Normal- olağanüstü piyasa koşulları piyasanın normal seyrinde işlediği koşullar ile piyasanın çeşitli düzeylerde olumlu ya da olumsuz uyarıcılara maruz kaldığı durumu göstermektedir. Hem normal hem de olağanüstü koşulların etkilerini gözlemlemek bunların birbirinden farklı sonuçlara yol açıp açmadığını test etmek bu sayede de finansal piyasa istikrarının var olup olmadığını ortaya koyabilmek için çalışmada kantil regresyon yöntemi kullanılmıştır. Çünkü farklı kantiller farklı piyasa koşullarını temsil etmektedir.

3. Ampirik Çerçeve

Finansal piyasa istikrarını test etmek için kullandığımız ampirik yöntem Baur ve Schulze (2009)'in önerdikleri yöntemdir. Kantil regresyon yardımıyla farklı piyasa şoklarının hisse senedi piyasa getirilerine etkisi araştırılmaya çalışılmıştır. Kullanılan kantil regresyon modeli aşağıdaki gibi tanımlanabilir.

$$r_{it} = a_i + b_i f_t^* + v_{it} \quad (1)$$

$$Q_{\tau} (r_{it} | f_t^*) = a_i(\tau) + b_i(\tau) f_t^* \quad (2)$$

Denklem (1) ve (2)'de r_{it} , i . ülkenin t zamanında hisse senedi piyasa getirisini göstermektedir. v_{it} , i . ülkeye özgü sistematik olmayan şoku ve f_t^* sistematik şoku

¹ Çeşitli akademisyen ve uygulamacıların finansal istikrar tanımları için Schinasi (2004) incelenebilir.

temsil etmektedir. $Q_{r_{it}}(\tau | f_t^*)$, r_{it} 'nin τ . koşullu kantilini ifade etmektedir. Bu modeldeki en önemli bileşen f_t^* sistematik şokudur. f_t^* 'yi elde etmek için öncelikle finansal sisteme uygulanan şoku temsil edecek bir değişken kullanılması gerekmektedir. Bu çalışmada incelenen gelişmekte olan ülkelere uygun olarak Morgan Stanley Capital International (MSCI) tarafından Amerikan Doları (USD) cinsinden hesaplanan MSCI EM (Emerging Markets) Europe, Middle East and Africa Endeks getirileri bu amaçla kullanılmıştır. Endeks getirileri öncelikle bir kesme ve kendi gecikmeli değerleriyle regresyona tabi tutulmuştur. Burada gecikme sayısı belirlenirken Akaike Bilgi kriterinden faydalanılmış ve regresyon kalıntılarının ardışık bağımlılıktan (serial correlation) arındırılmış olmasına dikkat edilmiştir. Elde edilen regresyon kalıntıları f_t^* sistematik risk bileşeni olarak kantil regresyonlarda kullanılmıştır. Kantil regresyonun tahmininden sonra yorumlanması gereken parametre b_i parametresidir. Eğer bu parametre bütün kantiller için sabitse bu durumda finansal piyasa istikrarından söz edilebilir. Ancak düşük kantillerde b_i parametresi artıyorsa bu durumda finansal piyasanın olumsuz koşullardan normal koşullara göre daha fazla etkilendiğinden bahsetmek gerekir (Baur ve Schulze, 2009).

Kantil regresyon Koenker ve Bassett (1978) tarafından önerilmiş bir modeldir. Temel mantığı koşullu kantillerin bağımsız değişkenlerin bir fonksiyonu olarak modellenmesidir. Geleneksel regresyon modeli bağımlı değişkenin koşullu ortalamasındaki değişimleri açıklamaya çalışırken; kantil regresyon koşullu kantillerdeki değişimleri açıklamaktadır. Bu yönüyle geleneksel regresyona göre daha esnek ve araştırmanın niteliğine göre değişik kantiller kullanılabilir. Bağımlı değişkenin dağılımının bağımsız değişkenlerden nasıl etkilendiğine dair önemli bilgiler verdiğinden sosyal bilimlerde geniş bir kullanım alanı bulmuştur (Hao ve Naiman, 2007:1-6)².

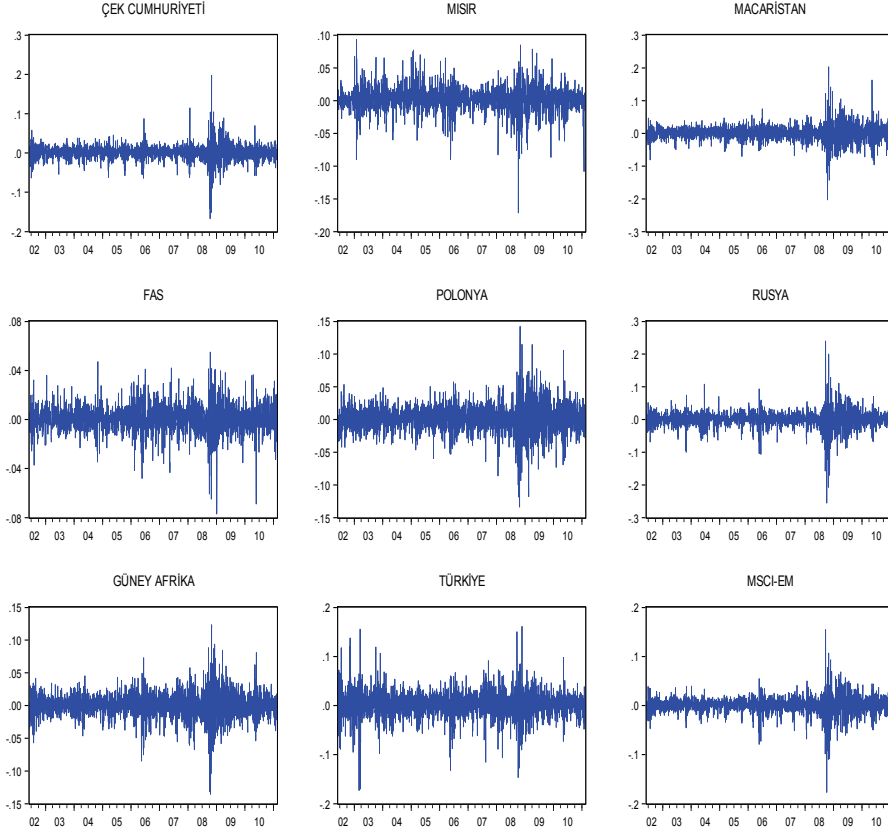
4. Veri ve Ampirik Bulgular

Bu çalışmada Morgan Stanley Capital International (MSCI) tarafından Amerikan Doları (USD) cinsinden hesaplanan MSCI EM (Emerging Markets) Europe, Middle East and Africa Endeksi ile bu endeks kapsamına giren Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Rusya, Türkiye, Mısır, Fas ve Güney Afrika hisse senedi piyasası günlük logaritmik endeks getirileri kullanılmıştır. Veriler 1 Haziran 2002 ve 17 Şubat 2011 tarihleri arasındaki periyodu kapsamaktadır. Verilere ait grafikler ve özet istatistikleri Şekil1 ve Tablo1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Özet İstatistikler

	Mısır	Macaristan	Fas	Polonya	Rusya	G. Afrika	Çek. C.	Türkiye	MSCI-EM
Ortalama	0,0010	0,0006	0,0006	0,0004	0,0005	0,0005	0,0007	0,0007	0,0005
Medyan	0,0000	0,0011	0,0005	0,0009	0,0014	0,0013	0,0011	0,0012	0,0018
Maksimum	0,091	0,203	0,055	0,142	0,240	0,124	0,197	0,162	0,155
Minimum	-0,171	-0,203	-0,077	-0,134	-0,256	-0,137	-0,167	-0,173	-0,177
Std. Sapma	0,018	0,024	0,011	0,021	0,026	0,019	0,019	0,027	0,018
Çarpıklık	-0,699	-0,060	-0,340	-0,183	-0,491	-0,357	-0,220	-0,238	-0,617
Sivrilik	10,807	12,183	7,022	7,572	17,906	8,068	16,428	7,704	14,822
Gözlem	2272	2272	2272	2272	2272	2272	2272	2272	2272

² Kantil regresyonu parametre tahminlerine yönelik matematiksel bilgi bu çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Ancak bu konuda ayrıntılı bilgi Koenker and Bassett (1978) ve Koenker (2005)'den elde edilebilir.



Şekil 1. Ülkelere Ait Endeks Getirileri

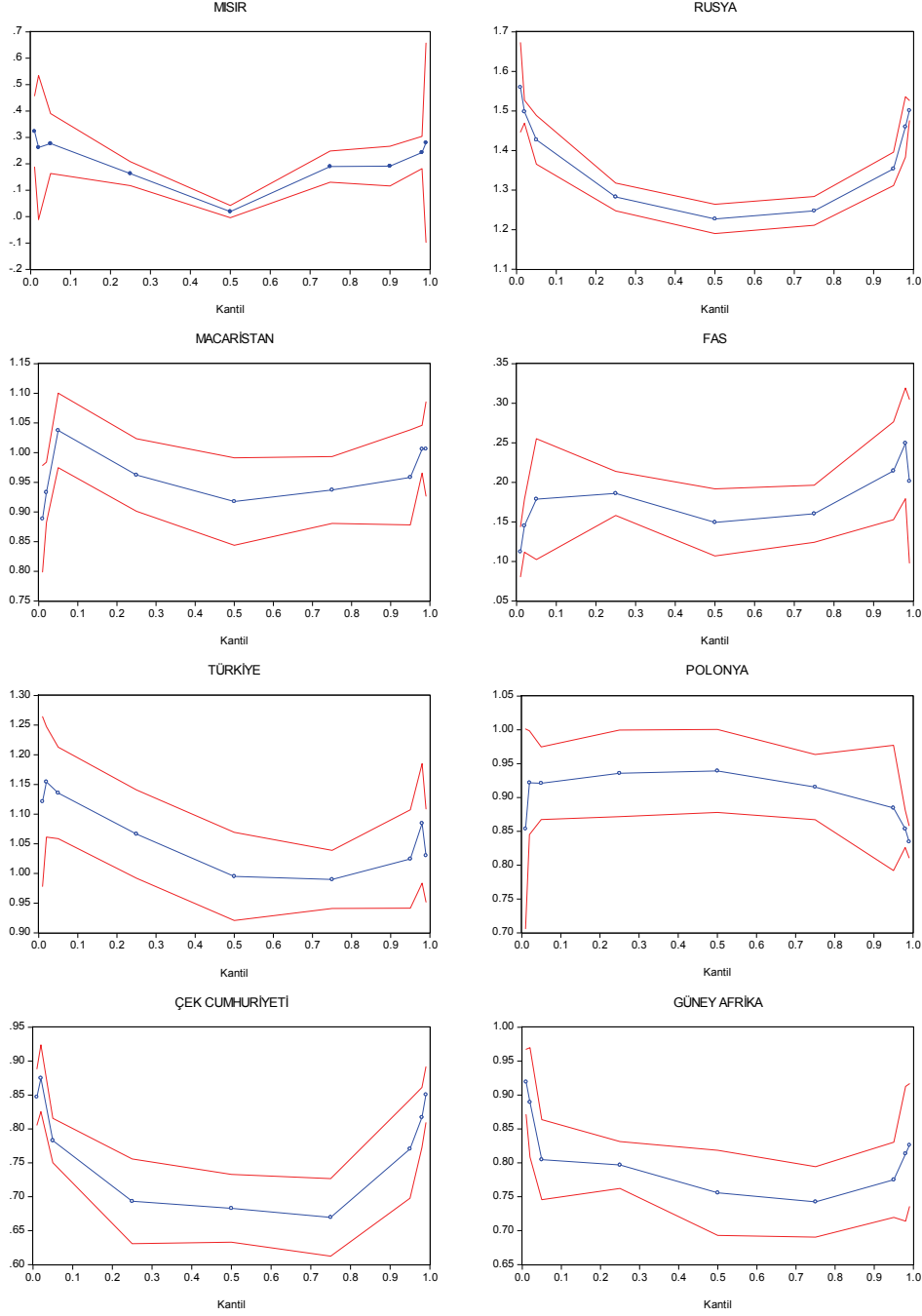
Daha önce ampirik çerçevede bahsedilen metodolojiye uygun olarak oluşturulan kantil regresyon modelleri tahmin edilerek tahmin parametreleri Tablo 2’de sunulmuştur.³ Elde edilen parametrelerin neredeyse tamamı istatistiksel olarak kabul edilebilir düzeylerde anlamlıdır. Çalışmanın amacına uygun olarak daha çok üzerinde durduğumuz nokta ise modellerdeki eğim parametrelerinin çeşitli kantiller boyunca sabit kalıp kalmadığını test etmektir. Şekil 2 modeldeki eğim parametrelerinin ya da diğer bir ifadeyle sistematik şoklara ait katsayının ülkelere göre kantiller boyunca değişimini %95 güven aralığında göstermektedir. Şekil 2 dikkatle incelendiğinde bazı ülkeler için parametrelere ait şeklin “u” çizdiğini görmek mümkündür. Bu tarz bir grafik o ülke için çalışmada incelenen anlamıyla finansal piyasa istikrarının olmadığını gösteren bir işaretidir. Ancak bu gözlemlerin istatistiksel olarak kanıtlanmaya ihtiyacı bulunmaktadır. Bu nedenle q1, q2, q5 ve q50 kantillerine ait eğim parametrelerinin çeşitli kombinasyonlarla birbirine eşit olup olmadığı ya da aralarında anlamlı fark olup olmadığı Wald testi yardımıyla incelenmiştir. Bu incelemeye ilişkin sonuçlar Tablo 3’de gösterilmiştir. Tablo 3’de verilen sonuçlara göre kantillere ait eğim parametreleri incelenen 8 gelişmekte olan ülke finansal piyasalarından sadece Polonya ve Fas’da farklılık göstermemektedir. Buna göre Polonya ve Fas’da örneklem periyodumuzda finansal piyasa istikrarının varlığından bahsetmek mümkündür. Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Türkiye, Mısır, Rusya ve Güney Afrika’da ise finansal piyasa istikrarının varlığına ilişkin kanıt elde edilememiştir.

³ Tahminler EViews7.0 programı vasıtasıyla elde edilmiştir.

Tablo 2. Kantil Regresyon Sonuçları

	Q1		Q2		Q5		Q10		Q25		Q50		Q75		Q90		Q95		Q98		Q99	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Çek Cumh.	-0,034	0,847	-0,029	0,875	-0,019	0,783	-0,015	0,751	-0,007	0,693	0,001	0,683	0,008	0,670	0,016	0,697	0,022	0,771	0,028	0,817	0,034	0,850
Macaristan	-0,045	0,889	-0,036	0,933	-0,025	1,037	-0,018	0,996	-0,008	0,962	0,001**	0,918	0,010	0,937	0,019	0,963	0,024	0,958	0,034	1,005	0,043	1,006
Polonya	-0,036	0,854	-0,029	0,922	-0,022	0,921	-0,016	0,959	-0,007	0,936	0,001*	0,939	0,009	0,915	0,017	0,907	0,022	0,885	0,030	0,854	0,034	0,835
Rusya	-0,029	1,560	-0,025	1,498	-0,017	1,427	-0,011	1,337	-0,005	1,283	0,001	1,227	0,006	1,247	0,012	1,318	0,017	1,354	0,023	1,460	0,027	1,501
Türkiye	-0,052	1,121	-0,043	1,154	-0,030	1,136	-0,021	1,065	-0,010	1,066	0,001**	0,995	0,011	0,990	0,024	1,016	0,031	1,024	0,040	1,085	0,051	1,030
Mısır	-0,055	0,322	-0,044	0,262*	-0,028	0,277	-0,017	0,267	-0,005	0,163	0,000	0,019**	0,008	0,190	0,020	0,191	0,029	0,238	0,038	0,243	0,053	0,280**
Fas	-0,030	0,112	-0,024	0,145	-0,015	0,179	-0,011	0,184	-0,005	0,186	0,001	0,149	0,006	0,160	0,013	0,199	0,018	0,215	0,024	0,249	0,029	0,201
G. Afrika	-0,033	0,919	-0,029	0,889	-0,021	0,805	-0,016	0,835	-0,007	0,797	0,001	0,756	0,009	0,742	0,017	0,765	0,022	0,775	0,029	0,813	0,035	0,826

* 0,05 düzeyinde anlamlı; ** 0,10 düzeyinde anlamlı; İşaretsiz parametrelerin tamamı 0,01 düzeyinde anlamlı



Şekil 2. Eğim Parametrelerinin Kantillere Göre Değişimi (%95 Güven Aralığı)

İncelenen ülkelerden Rusya ve Güney Afrika, Baur ve Schulze (2009)'ın çalışmalarında da veri setine dahil edilmiş ülkeler olduğundan bu iki ülke açısından çalışmaların sonuçları karşılaştırıldığında bir tutarlılık olduğu söylenebilir. Nitekim Baur ve Schulze (2009) da bu iki ülkede 1997-2007 arasında finansal piyasa

istikrarının olmadığı sonucuna varmıştır. Bizim çalışma sonuçlarımız da örneklem periyodu farklı olsa da finansal piyasa istikrarının olmadığını göstermektedir. Elde edilen bulgular gelişmekte olan ülkelerde finansal piyasa istikrarının olmadığına yönelik önsel beklentilerimize uygundur. Gelişmekte olan ülkeler olağanüstü (özellikle de negatif anlamda) koşullarda sistematik şokları çoğaltıp daha fazla yaymaktadır. Örneğin Türkiye için %50 kantilde sistematik şoka ait katsayı 0,995 iken, %1 kantilde 1,121, %2 kantilde 1,154 ve %5 kantilde 1,136 değerlerine artmaktadır. Baur ve Schulze (2009) çalışmalarına dahil ettikleri gelişmiş ülke piyasalarında ise kantiller arası sistematik şok katsayılarının farklılık göstermediklerini dolayısıyla bu piyasaların şoklardan olağanüstü koşullarda normal koşullara göre farklı bir şekilde etkilenmediklerini ortaya koymuştur.

Tablo 3. Finansal Piyasa İstikrarı Testleri(Wald Test)

Kısıt	Çek C.	Macaristan	Polonya	Rusya	Türkiye	Mısır	Fas	G. Afrika
q1=q50	27,241*	0,265	1,170	31,708*	2,560	19,396*	2,040	7,545*
q2=q50	33,472*	0,130	0,130	148,507*	7,970*	3,096	0,026	1,586
q5=q50	13,627*	7,540*	0,240	36,567*	8,550*	20,894*	0,537	24,131*
q1=q2=q5=q50	37,490*	17,848*	1,320	157,780*	10,196*	38,023*	6,761	18,171*
Finansal İstikrar	YOK	YOK	VAR	YOK	YOK	YOK	VAR	YOK

*0,01 düzeyinde anlamlı; **Hücre içindeki değerler ki-kare istatistikleridir.

5. Sonuç

Finansal istikrarın var olup olmadığına ya da ölçümüne yönelik ampirik metodoloji literatürde önemli bir boşluktur. Bu boşluğun giderilmesine yönelik önemli bir katkı Baur ve Schulze (2009) tarafından önerilen finansal piyasa istikrarı testidir. Baur ve Schulze (2009) finansal istikrarı, hisse senedi piyasası kapsamında finansal piyasa istikrarı olarak daraltarak bir ampirik finansal istikrar testi önermişlerdir.

Bu çalışmada 1 Haziran 2002 ve 17 Şubat 2011 tarihleri arası günlük hisse senedi verileri kullanılarak MSCI EM (Emerging Markets) Europe, Middle East and Africa Endeksi kapsamına giren Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Rusya, Türkiye, Mısır, Fas ve Güney Afrika ülkelerinde finansal piyasa istikrarı test edilmiştir. Çalışma sonunda incelen ülkelerden sadece Polonya ve Fas'da finansal istikrar olduğuna dair kanıtlara ulaşılmış, diğer piyasaların ise finansal istikrara sahip olmadıkları belirlenmiştir. Bu sonuçlar piyasa bazında yatırımlarını çeşitlendirmek ve özellikle de gelişmekte olan ülke piyasalarını portföylerine dahil etmek isteyen yatırımcılara ülke tercihlerini yaparken yardımcı olabilir. Çalışma daha önce incelenmeyen gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasa istikrarını konu edindiğinden önemli bir boşluğu gidermekte ve testin kullanılabilirliğine katkıda bulunmaktadır.

Bundan sonraki çalışmalar burada kullanılan istikrar tanımıyla finansal piyasa istikrarı test edilmemiş ülkeleri örneklemelerine dahil ederek test işlemi gerçekleştirebilir. Ayrıca yine gelecekteki çalışmalar finansal istikrarın farklı tanımlarına yönelik ampirik test geliştirme üzerine yoğunlaşabilir.

Referanslar

- ALLEN, W. A., WOOD, G. (2006). Defining and achieving financial stability. *Journal of Financial Stability*. (2), 152-172. ss.
- BAUR, G.D., SCHULZE, N. (2009). Financial market stability: a test. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 19, 506-519. ss.

- CIHAK, M. (2007). Central banks and financial stability : a survey. *IMF Working Paper*.
- CROCKETT, A. (1997). Why is financial stability a goal of public policy? *In: Maintaining Financial Stability in a Global Economy. Federal Reserve Bank of Kansas City*, 7–36. ss.
- DAS, S.R., UPPAL, R. (2004). Systemic risk and international portfolio choice. *Journal of Finance* 59 (6), 2809-2834. ss.
- DUISENBERG, W.F., (2001). The contribution of the euro to financial stability. *In: Globalisation of Financial Markets and Financial Stability-Challenges for Europe. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden*, 37–51. ss.
- European Central Bank, (2005). Financial Stability Review-June 2005.
- GOODHART, C.A.E. (2006). A framework for assessing financial stability? *Journal of Banking and Finance* , 30, 3415-3422. ss.
- HAO L., NAIMAN D.Q. (2007). *Quantile regression*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications; 2007.
- KOENKER, R., BASSETT, G. (1978). Regression quantiles. *Econometrica*, 46 (1), 33-50. ss.
- KOENKER, R. (2005). *Quantile Regression*, Econometric Society Monograph, Cambridge University Press.
- MISHKIN, F. (1991). Anatomy of financial crisis, *NBER Working Paper*, no. 3934.
- OOSTERLOO, S., De HAAN, J. (2004). Central banks and financial stability: a survey. *Journal of Financial Stability* 1, 257–273. ss.
- PADOA-SCHIOPPA, T. (2003). Central banks and financial stability. *European Central Bank*.
- SCHINASI, G.J. (2004). Defining financial stability, *IMF Working Paper* WP/04/187.

**ULUSLARARASI FİNANSAL RAPORLAMA
STANDARTLARININ FİNANSAL ANALİZE ETKİSİ:
İMKB'YE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

***THE IMPACT OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING
STANDARDS ON FINANCIAL ANALYSIS: A STUDY ON İMKB (İSTANBUL
STOCK EXCHANGE)***

Ali İhsan AKGÜN

*Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü
aliihsan_akgun@hotmail.com*

ÖZET: Finansal analiz açısından finansal tablolardaki bilgilerin, finansal bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde doğru, anlaşılabilir ve karşılaştırılabilir olması gerekir. Finansal tablo kullanıcılarının farklı amaçları dikkate alındığında, Türkiye Muhasebe Standartları (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) uygulamaları işletmelerin finansal tablolarında ve bu tabloların finansal analizinde önemli etkilere yol açmaktadır.

Çalışmada, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın (IFRS) İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na (İMKB) kayıtlı işletmelerin finansal tablolar analizine etkisi incelenmiştir. Çalışmada, IFRS'nin İMKB'da faaliyet gösteren işletmeler üzerinde etkisi anket aracılığıyla SPSS 19 istatistik programında faktör analizi yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Finansal Raporlama Standartları; Finansal Analiz; Uluslararası Muhasebe

ABSTRACT: *The information in financial statements should be correct, comprehensible and comparable enough, in terms of financial analysis, to fulfill the needs of financial information users. When different purposes of financial statement users are taken into consideration, Turkish Accounting Standards (TAS) and Turkish Financial Reporting Standards (TFRS) applications have important impacts on financial statements of enterprises and the analysis of these statements.*

In the actual study, the impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) on the financial statement analysis of enterprises registered in Istanbul Stock Exchange (İMKB) was examined. The study, the effect of IFRS on the enterprises registered in İMKB was examined thorough a questionnaire. Factor analysis was made on the SPSS 19 statistics program.

Keywords: *International Financial Reporting Standards, Financial Analysis, International Accounting*

JEL Classification: *M40; M41; M49*

1. Giriş

Uluslararası ticaretin gelişmesiyle birlikte, farklı ülkelerde aynı zamanda faaliyet gösteren işletmeler, farklı ülkelerin muhasebe uygulamalarıyla karşı karşıya kalmışlar ve her bir ülkedeki muhasebe ilke ve kurallarına göre ayrı finansal tablolar düzenlemişlerdir. Avrupa Birliği'nde sınırların serbestleşmesiyle piyasaların

küreselleşmesi ve yabancıların sermaye piyasasına engelsiz girişi, uluslararası anlamda kabul görmüş ortak bir muhasebe standartlarının gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Küreselleşme ile birlikte muhasebe bilgi kullanıcıları, farklı ülkelerin farklı muhasebe uygulamaları ve bu farklılığın sonucu olarak finansal tabloları yorumlama ve analiz açısından güçlüklerle karşı karşıya kalmıştır. Muhasebe alanında küreselleşmenin etkisiyle ortaya çıkan güçlüklerle, muhasebe dünyasında üretilen çözümler içerisinde en çok kabul göreni muhasebenin uyumlaştırması yaklaşımıdır. Farklı muhasebe uygulamalarının uyumlaştırılması konusunda bir çok uluslararası resmi ve özel kuruluşlar çalışma yapmakla birlikte, muhasebenin uyumlaştırma süreci Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından oluşturulan standartlar ile sağlanmıştır.

IAS/IFRS ile işletmelerin finansal durumunu, performansını ve nakit akışını gerçeğe en uygun şekilde yansıtarak hazırlamak, finansal tabloları etkileyecek her işlemi doğru bir biçimde göstermek, bilginin uygun, güvenilir, karşılaştırılabilir ve anlaşılabilir olarak sunumunu gerçekleştirmek amaçlanmaktadır. Çalışmada, Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Analize Etkileri, Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarına Duyulan Gereksinim ve Finansal Analiz bazında ele alınmıştır. Ayrıca çalışmada, Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları'nın Finansal Analizin Etkinlik Düzeyini Belirleme süreci ise literatür araştırmasından sonra, araştırmada ele alınan yöntem, araştırmanın hipotezleri ve araştırmanın bulguları bazında analizlere yer verilmiştir.

2. Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Analize Etkileri

Hem uluslararası şirketler hem de yatırımcılar, küreselleşmeyle birlikte Genel Kabul Görmüş Muhasebe Standartları (GAAP) ve IFRS olmak üzere iki farklı muhasebe sistemin varlığı ile karşı karşıyadırlar. Uluslararası şirketler, faaliyet gösterdikleri ilgili ülkelerde muhasebe standartları ile uyumlu finansal tablo hazırlamak zorundadırlar. Farklı finansal tablo setlerini hazırlama ihtiyacı, şirketlere maliyetli ve güçlükleri de beraberinde getirmektedir. İşletmeler, farklı ülkelere farklı finansal tablo hazırladıkları için, yatırımcılar farklı ülkelere dayalı şirketlerin finansal tablolarını karşılaştırmakta güçlük çekmektedirler. Tek bir muhasebe kuralları seti, küreselleşmenin işlem maliyeti etkisini azaltıcı etkiye sahip olmaktadır (Wilde, 2010: 144-153). Böylece, pek çok ülkede IFRS'ye uyum hızla artmaya başlamıştır. Farklı muhasebe standartlarının etkisi, işletmelerin bilançolarındaki borçlar ve öz kaynaklar kalemlerini etkilemektedir. Dolayısıyla, toplam borçlarının öz kaynaklara oranı, muhasebe ilkelerinde bir değişikliğe neden olacaktır.

IFRS, ulusal finansal raporlama standartlarıyla karşılaştırıldığında; finansal varlıkların ve borçların gerçeğe uygun değerle değerlendirilmesini, bilançoda benzer yapıda veya özel amaçlı araçların kayıtlarda yer alması, maddi olmayan duran varlıkların bilançoda daha belirgin olması, şeffaflığın yıllık değer testine tabi tutulması ve finansal tablolarda kâr veya zararın gerçek anlamda gözükmesidir (Jermakowicz ve Tomaszewski, 2006: 186). Böylece, IFRS'de işletmenin varlıklarının gerçeğe uygun değerde ölçülmesi, net gelir ve net varlıklarının ve finansal analizinin önemli derecede farklı olarak gözükmesine neden olmaktadır.

2.1. Uluslararası Muhasebe Standartlarına Duyulan Gereksinim

Muhasebe, ulusal olduğu kadar uluslararası konulardaki finansal işlemlerde uygulama alanı bulan bir tekniktir. Muhasebe kurallarının ve standartlarının küreselleşmesi muhasebe ve finansal raporlamanın ulusallığını uluslararası öneme taşımıştır. Ayrıca, yabancı yatırımlar ve uluslararası ticaretteki önemli artış ve liberalleşme akımlarını kapsayan ekonomik küreselleşme, küresel finans piyasalarının ortaya çıkması, özelleştirmenin etkisini kapsayan hisse sahipliğinin artması, uluslararası para sistemindeki değişimler ve çok uluslu şirketlerin büyümesi finansal raporlamanın uluslararası önemini ortaya koyan başlıca önemli unsurlardır (Nobes ve Parker, 2006: 5-6).

Muhasebe standardı kavramı, ulusal ve uluslararası standart olarak iki grupta toplanmaktadır. Ulusal muhasebe standardı, bir sistem içerisinde belirli bir ülke için geçerli olup, bu tür standartlar uygulandıkları ülkelerdeki kurum ve işletmelerde muhasebe birliğini sağlamaktadır (Yazıcı, 2003: 36). Ancak, ulusal muhasebe standartları, sermaye piyasalarının küreselleşmesini engellemekte, aynı zamanda yatırımcıların ve düzenleyicilerin finansal tablolarının şeffaflığını ve finansal tabloların analizini de sınırlandırmaktadır (Nolke, 2005: 5).

İşletmelerin muhasebe sistemlerindeki farklılık, işletme ve sermaye piyasalarının etkinliği ile uluslararası ticaretin gelişmesini etkilemektedir. Muhasebe standartlarının uyumu ile bu sözü edilen farklılık azaltılmış olmaktadır. Ayrıca, uluslararası işletmeler, uluslararası ölçekte karar alan yatırımcılara yardımcı olan uluslararası muhasebe standartlarına ihtiyaç duymaktadır (Shim ve Siegel, 1999: 320). Uluslararası muhasebe standardı ise, ayrı ayrı muhasebe standardı olan çeşitli ülkelerdeki etkinlik gösteren çok uluslu işletmelerin dönem sonu finansal durum tablolarının değerlendirme ve sunumlarında belirli ölçüde bir birlik sağlamak amacıyla hazırlanan, yazılı kurallardan oluşan bir metindir (Yazıcı, 2003: 36-37).

Ulusal ve uluslararası muhasebe sistemini etkileyen faktörlerin başında; bölgesel konulardaki farklılık ve finansal bilginin karşılaştırılabilme ihtiyacı, farklı yatırım fırsatlarının değerlendirilmesinde bilginin karşılaştırılmasının gerekliliği, işletme alanında ve işletme dilinde muhasebenin konumunun belirlenmesi ve muhasebe uyumunun zorunluluğu gelmektedir (Mustata, Matis ve Bodea, 2007: 7). Ayrıca, sermaye piyasaları, gelişen ticaret faaliyetleri için fon tedariki bağlamında birer çekim merkezi olmakta, işletmeler finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında ulusal ve uluslararası sermaye piyasalarını kullanmakta ve finansal bilgilerin iletilmesinde ortak bir muhasebe diline ihtiyaç duyulmaktadır.

Muhasebe işletmenin dili olarak kabul edildiğinde, işletme dünyadaki farklı dillerden konuşmayı anlamada güçlük çekiyor ise, işletmenin hem uluslararası faaliyetlerinin finansal sonuçlarını paylaşma ve hem de uluslararası hissedarların ticari ve işletme sonuçlarını raporlamada yetersiz kalır (Ankarath, Mehta, Ghosh ve Alkafoji, 2010: 1).

Küreselleşme süreciyle birlikte, muhasebe standartları, uluslararası muhasebe şirketlerinin yaygınlığı, gelişmiş ülkelerin düzenleyici sistemleri ve çok uluslu şirketlerin faaliyetlerinin artması dolayısıyla önemli rol oynamaktadır (Irvine ve Lucas, 2006: 5). Son yıllarda, işletmelerin uluslararası ilişkilerinin artması, tüm işletmeler için tek muhasebe standardı setinin uygulanmasını zorunlu kılmaktadır.

Bu standartlar, tüm dünyada uygulanmalı ve finansal raporlamanın sürekliliği sağlanmalıdır (Melville, 2008: 5). Muhasebenin uluslararası uyumunu gerekli kılan faktörlerin başında, uluslararası farklılıklar gelmektedir. Muhasebe sistemlerinin farklı olması ise, farklı muhasebe standartlarının kullanılarak şirketlerin finansal bilgilerini karşılaştırmada tekdüzeni engellemektedir.

Ülkelerin muhasebe sistemlerindeki farklılık ve muhasebe standartlarının farklı set olarak şirketler tarafından kullanılması, yayınlanan finansal bilginin karşılaştırılabilirliğini engellemektedir. Farklı ülkelerde faaliyet gösteren şirketler ve farklı sermaye piyasalarında artan sermaye ihtiyacı, muhasebe standartlarının uyumunu gerekli kılmaktadır (Alexander, Britton ve Jorissen, 2009: 20). Muhasebe standartlarında uyum, finansal bilginin kullanıcılar için daha şeffaf olmasını ve finansal bilginin karşılaştırılabilirliğini artırmaktadır.

IFRS'ye uyum süreci, şirketler için maliyetli, karışık ve külfetli bir durumdur. Ancak IFRS'ye uyum, Avrupa şirketlerinde finansal tabloların karşılaştırılabilirliğini ve şeffaflığını geliştirmek için gereklidir. Bu durum, IFRS'ye uyumda yatırımcıların korunmasını geliştirmek, onların sermaye piyasasında yabancı yatırımcının daha çok girişini sağlamak ve onların finansal bilgilerinin karşılaştırılabilirliğini ve anlaşılabilirliğini geliştirmek için zorunludur. Ayrıca IFRS'ye uyum, yatırımcıların bilgi ihtiyaçlarını özellikle Kıta Avrupa'sı gibi ülkelerde yatırımcıların yararına olmaktadır (Lantto ve Sahlström, 2009: 343-344).

Muhasebenin uluslararası uyumu, çokuluslu şirketlerin hisse senetlerinin kontrolü, devlet ve profesyonel organizasyonlar tarafından uluslararası muhasebe standartlarının kurulmasını kapsamaktadır. Uluslararası muhasebe standartlarının ve raporlarının gelişimi; Birleşmiş Milletler, OECD, AB, IOSCO, uluslararası muhasebe standartları komitesi gibi uluslararası profesyonel yasal düzenleyici kuruluşlar tarafından yönlendirilmektedir. Uluslararası muhasebe standartları konusu, dünyadaki ekonomik, bölgesel ve politik gruplara bağlı olarak değişmektedir (Schweikart, Gray ve Roberts, 1995: 14).

Muhasebe standartlarına uyum; yatırımcılar, kredi verenler, finansal analistler ve diğer finansal bilgi kullanıcılarına kaliteli ve karşılaştırılabilen bilgi sunmasıdır (Ankarath, Mehta, Ghosh ve Alkafoji, 2010: 1). Bu bağlamda, finansal raporlama standartlarına ve yaygın bir muhasebe setine uyum olmaksızın finansal bilginin dünyada karşılaştırılması güçtür. Yüksek kalitede muhasebe standartlarının kullanılması, sermaye maliyetini azaltma, piyasa yeterliliğini artırma, sınırlar ötesi yatırım ve ekonomik kararları kolaylaştırmaktadır.

Dolayısıyla, dünya ekonomisi ve uluslararası sermaye akımlarının küreselleşmenin sonucu olarak, muhasebe sistemlerinin birbirine yaklaşmaları önemli hale gelmiştir. Finansal raporlar, işletmenin faaliyet sonuçlarının ve finansal durumunun işletme dışındaki finansal kullanıcılara iletilmesinde en temel yoldur. Bir işletme, uluslararası sermaye piyasasında fon artırmak ya da yabancı bir ülkede yatırım yapmaya istekli ise, finansal raporlar aracılığıyla yatırımcılar ya da işletme sahipleri bu bilgileri finansal tablolardan analiz etmelidir. Bu finansal tablolar, sadece ulusal muhasebe standartlarına göre düzenlenmiş veya hazırlanmış ise, alternatif yatırım fırsatlarını değerlendirmek ve finansal tabloları anlamak yatırımcı için zor olabilir (Kothari ve Borone, 2006: 22-23). Dolayısıyla, ulusal muhasebe standartlarına

dayalı olarak düzenlenen finansal tablolar, girişimcinin sermaye yatırımlarını etkileyici unsur olarak gözükmektedir. Ancak, bu güçlük uluslararası muhasebe standartlarına göre düzenlenen tek bir muhasebe seti ile finansal raporlamada girişimciye muhasebe bilgisi sağlayarak giderilebilir.

2.2. Finansal Analiz

Etkili planlama ve kontrol işletmenin piyasa değerini artırmaktadır. Finansal planlar birçok şekilde yapılabilir, ancak en iyi plan işletmenin güçlü ve zayıf yönlerini dikkate alan plandır. Finans yönetici, bütçeleme ve tahmin prosedürlerine göre gelecekte finansal ihtiyaçları planlayabilir, ancak plan işletmenin finansal analizine göre yapılmalıdır. Finansal analiz, işletmenin uzun vadeli başarısını göstermek için stratejik ve ekonomik gelişmelerini dikkate almalıdır. Ayrıca finansal analiz, işletmenin performans derecesinin ölçülmesi, geleceğe yönelik planların hazırlanması, işletmenin faaliyetlerinin denetimi ve değerlendirilmesi gibi stratejik kararların alınmasındaki bilgilerin sağlanması için önemli süreçtir (Weston ve Copeland, 1992: 185-187).

Foster (1986) finansal analizi, işletmenin belli bir dönemde finansal tablolarındaki ilişkileri ve bu ilişkilerin trendi şeklinde tanımlamıştır.

Finansal tabloların analizi yoluyla alacakların, stokların, kredilerin değerleri ve öz kaynakların potansiyel kazançları tahmin edilmektedir. Analizci açısından hesap kalemlerinin eğilimini belirleyebilmek için işletmenin finansal yapı oranlarını, aynı iş kolundaki diğer işletmelerin finansal tablo değerleriyle karşılaştırmak oldukça önemlidir (Siegel and Show, 1983; 263-264).

Finansal analiz, etkin bir yönetimin gerçekleşmesine bir araç olarak hizmet eder. Güvenin sağlanmasında, tahminde bulunulmasında, sezgide ve bunları tayin etmede ve belirsizlik alanlarının sınırlandırılmasındaki tüm karar süreçlerine yardım eder (Bervsteiv, 1989; 3-4). Finansal analiz, işletme ilgililerinin analizden bekledikleri amaca göre, değişik açılardan yapılabilir, analiz çalışmaları belirli tablolar üzerinde yoğunlaşabilir.

Philippatos (1973), finansal analizin, işletmenin kârlılık ve borç ödeme gücü, yatırımcı ve ödünç verenler tarafından risk oranlarının belirlenmesi, sermaye maliyeti ve firmanın gelecekteki kazançlarının tahmin edilmesi gibi çeşitli olgularla ilgili olduğunu belirtmiştir. Finansal tablo analizi, bir işletmenin ekonomik durumunun ve içinde bulunduğu risklerin değerlendirilmesi olan işletme analizinin önemli bir parçasıdır.

İşletmelerin finansal bilgilerinin internet ortamında raporlanması, şirketlerin finansal bilgilerinin bir ülkeye yatırım yapan yatırımcıların kolayca anlamalarına ve istenildiğinde bu bilgiye ulaşmalarına katkıda bulunmaktadır. Sermaye piyasalarının küreselleşmesi; finansal bilgi şirketleri hakkında kreditorlerin, denetçilerin, yatırımcıların, şirketlerin yeni bilgilere ihtiyaç duyması ve finansal raporlamanın karşılaştırılabilir ve kolay anlaşılabilir olmasına, yeni bilgilerin internet ve telekomünikasyon sisteminin gelişmesine sebep olmaktadır (Uddin, 2005: 17).

IFRS'ye uyumlu finansal tabloların analizinde amaç, ekonomik kararları ifade etmek için finansal bilgi kullanıcılarına faydalı bilgi sunmaktır. Böylece, finansal tabloların

dipnotları, IFRS'ye göre hazırlanan finansal raporlama sürecinin ayrılmaz parçası olarak kabul edilmektedir (Stoian, Morariu, Mitea ce Crecana, 2009: 355-356). Bu dipnotlar; finansal tabloların hazırlanmasında kullanılan belli muhasebe politikaları, borçlanma sözleşmeleri, faiz şartları, kiralama sözleşmesi bilgileri, önemli bölümlerde faaliyetin paylaşımı, varlıklar ve şarta bağlı yükümlülükler, maaş planları, ayrıntıları ve hazırlanması gibi bilgileri kapsamaktadır.

Uluslararası muhasebe ile, finansal tabloların analizinde ve dünyadaki menkul kıymet borsalarına kayıtlı şirketlerin hisse senetlerinin değerlendirilmesinde IASB'nun geliştirdiği finansal raporlama standartları kullanılarak, bu şirketlerin bölgesel genel kabul görmüş muhasebe standartlarından farklı olarak ortaya konulan uluslararası anlamda analizleri yapılmaktadır. Böylece, tüm ülkelerde muhasebe kurallarının yaygın bir setine uyularak uluslararası bir uyum ortaya çıkmaktadır (Doupmik ve Perera, 2007: 1-10). Dünyada tek bir muhasebe standartlarının olması, finansal tabloların anlaşılmasını kolaylaştırırken, işletmelerin yatırım fırsatlarını değerlendirmede raporlama alanındaki güçlükleri azaltmaktadır.

Özetle finansal analiz, işletmenin performans derecesinin ölçülmesinde, işletmenin yükümlülüklerini yerine getirme gücünün olup olmadığının tespit edilmesinde, faaliyetlerinin kontrol ve değerlendirilmesinde doğru kararlar alınmasında önem taşımaktadır. İşletmenin içinde bulunduğu finansal durumu ve faaliyet sonuçları değerlendirilmeden, doğru ve tutarlı bir planlama yapma imkânı da yoktur. Bu sebeple finansal analiz, finans yöneticisinin planlama fonksiyonunu yerine getirmesi bakımından da önem taşımaktadır.

2.3. Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Analizin Etkinlik Düzeyini Belirleme Süreci

2.3.1. Literatür Araştırması

Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde IFRS konusunda birçok ampirik çalışma yapılmakla birlikte, çalışmada sadece finansal analizle ilgili olanlar çalışmamıza esas teşkil ettiğinden özellikle finansal analize yönelik olanlar üzerinde durulacaktır.

Lainez ve Callao (2000), "Uluslararası Finansal Analizin Muhasebe Farklılığına Etkisi: Ampirik Çalışma" adlı araştırmalarında belirli finansal rasyolardan hareketle IFRS'lerin finansal tablolar analizine etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada, işletmelerin borçlanma oranlarına karşılık likidite oranlarının daha az etkilendiği tespit edilmiştir.

Jones ve Higgins (2006), "Avustralya'nın Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına Geçişi: Muhasebe Düzenleyicilerinden Bir Perspektif" adlı çalışmalarında Avustralya'daki 200 büyük şirketin 60'ında finansal yöneticilerin IFRS'ye uyumunda finansal performansa etkisine yönelik tutum ve fikirleri ele alınmıştır. Çalışmada, IFRS'ye uyumun işletmelerin departmanlarında sorumlulukları ve örgütsel fonksiyonlarda önemli bir gelişmeye neden olduğu kanısına varılmıştır. Ayrıca, işletmenin büyüklüğü, işletmenin performansı, endüstri geçmişi, uluslararası menkul kıymetler borsasında hisse senetlerinin işlem görmesi finansal raporlamanın IFRS'ye etkisinde önemli faktörler olarak kabul edilmiştir.

Petreski (2006), “İşletmelerde Uluslararası Muhasebe Standartlarının Etkisi” adlı çalışmasında IFRS’nin işletmelerin finansal tablolar analizine etkilerini incelemiştir. Çalışmada, IFRS’lerin işletmenin temel finansal tablolarından hem bilanço ve hem de gelir tablosunda önemli değişmelerin gerçekleştiği tespit edilmiştir. Sonuçta, işletmenin IFRS uygulamalarının öz kaynaklarda azalışa, borçlarda ise artışa yol açtığı ortaya çıkmıştır.

Ağca ve Aktaş (2007), “IFRS’nin İlk Uygulaması ve Finansal Rasyolara Etkisi: İMKB Kayıtlı İşletmelerde Bir Çalışma” adlı araştırmasında oran analizinden yararlanmak suretiyle IFRS’lerin finansal tablolar analizine etkilerini incelemiştir. Sözü edilen çalışmada, İMKB’de yer alan işletmelerin IAS ve IFRS’lere uyumlu şekilde Sermaye Piyasası Kurulu’nun yayınlamış olduğu Seri XI, No: 25 tebliği hükümleri çerçevesinde hazırlanan finansal tablolar ile bu tebliğden önce yasal mevzuata göre hazırlanan finansal tablolara göre hesaplanan finansal oranların sonuçları arasındaki farklılık ele alınmıştır. Araştırmada, beş temel sektörden 147 Türk işletmesi analize dahil edilmiş olup, 12 adet oran kullanılmıştır. Ağca ve Aktaş, IFRS’lerin uygulanması ile ortaya çıkan farkların finansal tabloların gerek kalem bazında gerekse değer bazında değişmesine yol açtığını ve sektörel bazda farklılıkların meydana geldiğini tespit etmişlerdir.

Callao, Jarne ve Lainez (2007), “İspanya’da IFRS’ye Uyumun Finansal Raporlamanın Karşılaştırılabilirliği ve Uygunluğuna Etkisi” adlı çalışmalarında IBEX-35 şirketlerinin finansal raporlamada karşılaştırılabilirliği ve uygunluğunda yeni standartların etkisi ölçülmüştür. Çalışmada, finansal kalemlerde ve rasyolarda IFRS’ye uyumun nicel etkisi ölçülmüş olup, IFRS’ye uyumu belirlemek için işletmenin piyasa değeri ve defter değeri arasında farklılık olduğu analiz edilmiştir. Sonuçta, işletmenin bilançosunda kredilerinde, nakit ve nakte dönüşen varlıklarında, öz kaynaklarında, uzun vadeli ve toplam borçlarında çok önemli etki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, gelir tablolarında farklılıklar olduğundan, IFRS’nin veya İspanya ulusal muhasebe standardının kullanılıp kullanılmadığına bağlı olarak faaliyet gelirlerinde önemli değişkenlik olduğu gözlemlenmiştir.

Çelik, Aygören ve Uyar (2007), “Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Tablolara ve Finansal Rasyolara Etkisi” adlı çalışmalarında Sermaye Piyasası Kurulu’na tabi işletmelerin IFRS’lere ve ulusal muhasebe standartlarına göre finansal tabloların hazırlanmasında ortaya çıkan finansal rasyo sonuçlarında oluşan farklılıkların istatistiksel anlamlılığı ortaya konulmuştur. Çalışmada, IFRS’lerin işletmelerin finansal tablolarına etkisi de incelenmiştir. Çalışmada esas alınan 12 rasyo sonucunda ulusal muhasebe standartlarına göre hazırlanan finansal tablolara göre hesaplanan, uzun vadeli borçluluk oranında, borç-öz sermaye oranında ve duran varlıklar/öz sermaye oranında IFRS’lere göre hazırlanan finansal tablolarda belirgin farklılıklar ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Ayrıca, diğer oranlarda da değişimler olduğu sonucuna varılmıştır.

Fülber, Silva ve Pferdehirt (2008), “Almanya’da Borsaya Kayıtlı Şirketlerin Finansal Oranlarında Sermaye Faizi Etkisi” adlı çalışmalarında önemli Alman şirketlerinin finansal oranları ve finansal tablolar analizinde faaliyet kiralamasının bilançoda muhasebe işlemlerine mevcut etkisi incelenmiştir. Bu muhasebe işlemi, Almanya’da DAX 30, MDAX ve SDAX’a kayıtlı şirketlerin hem sermayeleme metodu hem de daha az karmaşık faktör modelini kullanarak IASB/FASB’in uzun

vadeli kiralama projelerinin muhasebesine yönelik simülasyon modellemesine dayanmaktadır.

Lantto ve Sahlström (2009), “Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Oranlar Üzerindeki Etkileri” adlı çalışmalarında bir Avrupa Ülkesi olan Finlandiya’daki işletmelerin Finlandiya Muhasebe Standartları’na (FMS) göre IFRS şartlarında aynı dönemde sundukları finansal tabloları karşılaştırılarak temel finansal oranlar üzerindeki değişimini incelemişlerdir. Çalışmada, Finansal kaldıraç oranındaki değişimlerin borçlanma kalemlerinde artışa ve öz kaynaklar kalemlerinde ise azalışa neden olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, cari borçların artması nedeniyle likidite oranlarında azalma olmuştur. Sonuçta, FMS’den IFRS’ye geçiş ile ilgili olarak finansal oranların nasıl değiştiğine paralel olarak, finansal oranların değişmesinde etkili olan IFRS’ler saptanarak değişimler açıklanmaya çalışılmıştır.

Cortesi, Montani ve Tettamanzi (2009), çalışmalarında Milano Menkul Kıymetler Borsasına kayıtlı şirketlerin, 2005 yılı finansal tablolarının IAS/IFRS uyumu incelenmiştir. Çalışmada, işletmelerin finansal tablo kalemlerinin analizi, benzer işletmeler ile hem öz kaynaklar hem de net gelirin küresel etkisinin analizini, öz kaynaklarda ve net gelir her muhasebe standardının etkisi araştırılmıştır. İşletmelerin tesis, makine ve cihazlarla fabrika binalarının amortismanları arttığı için net gelirleri yıllık olarak azalmakta, ancak farklı varlıkların farklı amortisman oranı uygulanması ile IAS 16’nın net gelirdeki küresel etkisi diğer faktörler sayesinde pozitif olmaktadır. Ayrıca, menkul kıymetler borsasına kayıtlı mobilya ve dekorasyon sektöründe, IAS 38 ve IAS 36’ya göre maddi ve maddi olmayan duran varlıkların uluslararası muhasebe standartlarının kullanılması sonucunda temel farklar ve etkiler olduğu gözlenmiştir.

Atmaca (2010),“Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Analize Etkilerini Değerlendirmeye Yönelik Bir Araştırma” adlı çalışmada IAS ve IFRS uygulamalarının getirdiği değişimler ile finansal analiz ilişkisinin incelenmesi, işletmelerin özellikle alacakları stratejik kararlar açısından önemli olduğuna yer vermiştir. Çalışmada IAS ve IFRS’lerin finansal analiz açısından işletmeler üzerindeki etkilerini ve algılanmalarını ölçmek amaçlanmıştır. Bu çerçevede IFRS’lerin yatırım amaçlı finansal analiz, yönetim amaçlı finansal analiz ve kredi amaçlı finansal analiz açısından değerlendirmesi yapılmıştır. Araştırmada, IFRS’lerin uygulanması sonucunda, muhasebede ortak bir dilin kullanılması ile yatırım kararlarının doğru yönde alınmasına katkı sağladığı ve işletmelerin finansal analiz açısından değerlendirilmesinde ulusal ve uluslar arası işletmelerle karşılaştırabilirlik düzeyini arttığı ortaya çıkmıştır. Araştırmada, IFRS’lerin yönetim amaçlı finansal analize etkileri açısından işletmelerde finansal raporlamada finansal uyumsuzlukları ortadan kaldırılmasında etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, IFRS’lerin işletmelerin kredi değerliliğinin tespitinde, işletmelerin likidite ve faaliyet yapılarında, IFRS’ye göre hazırlanan nakit akış tablosunun finansal analizin etkinliğinde etkili olduğu ortaya konulmuştur.

Iatridis (2010), “IFRS’ye uyum ve Finansal Tablolara Etkisi: İngiltere Örneği” adlı çalışmada, işletmelerin finansal performans ölçümünde IFRS’ye uyumun etkisini ele almıştır. Çalışmada, IFRS’ye uyum, işletmenin finansal performansı ve pozisyonunu doğrudan etkilediği sonucuna varılmıştır. Ayrıca, işletmenin borçlanma

gücü ve kredibilitesinin varlığı, IFRS ile finansal raporlamanın kalitesini artıracığı ve işletmenin potansiyel riskini azaltabileceği ortaya konulmuştur.

Blanchette, Racicot ve Girard (2011), “IFRS’nin Finansal Rasyolara Etkisi: Kanada’da İlk İspatı” adlı çalışmalarında Kanada’daki şirketlerin likidite, finansal kaldıraç ve kârlılık alanında IFRS’nin finansal rasyolara etkisini incelemişlerdir. Çalışmada, IFRS ile Kanada Genel kabul görmüş muhasebe standartları arasında ana farklılık, IFRS’ye uyumlu muhasebe ve karşılaştırmalı gelir tablolarında gerçeğe uygun değerlerin etkisi belirginleştiği kanısına varılmıştır.

Atmaca ve Çelenk (2011), “Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının Finansal Analize Etilerinin Regresyon Analizi İle Ölçülmesine Yönelik Bir Araştırma” adlı incelemelerinde IAS ve IFRS’ye göre işletmelerin düzenledikleri finansal tablolarda hem biçimsel hem de içerik olarak etki yaptıklarına yer vermişlerdir. Çalışmada IAS ve IFRS’lerin işletmelerin finansal analiz uygulamalarının kalite düzeyine etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırmada, IAS ve IFRS’lerin işletmelerin finansal analizlerinin kalite düzeyine olumlu yönde etkide bulunduğu sonucuna varılmıştır.

2.3.2. Araştırmanın Yöntemi

Ülkelerin muhasebe sistemlerinin farklı olması, farklı muhasebe standartlarının kullanılarak şirketlerin finansal bilgilerini karşılaştırmada tekdüzeni engellemektedir. Farklı ülkelerde faaliyet gösteren şirketler ve farklı sermaye piyasalarında artan sermaye muhasebe standartlarının uyumunu gerekli kılmaktadır. Bu zorunluluk uluslararası sermaye piyasalarına kayıtlı işletmelerin finansal tablolarında görülen ve farklı anlama gelen finansal tablolar analizinin sonuçlarını değerlendirmede ortaya çıkmaktadır (Alexander, Britton ve Jorissen, 2007: 23). Dolayısıyla, IFRS ile birlikte muhasebe uygulamalarında dünyada olduğu gibi Türkiye’de de işletmelerin ve onların finansal tablolarının hazırlanmasında önemli etkiye neden olmaktadır. Söz konusu etkilerin ortaya konulması ve değerlendirilmesi Türkiye’deki mevcut muhasebe ve finansal raporlama standartları uygulamaları açısından önem arz etmektedir.

Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde IFRS konusunda birçok ampirik çalışma yapılmıştır. Söz konusu çalışmalara paralel olarak IFRS’nin İMKB’de İşlem Gören Şirketlerin Finansal Analizine Etkisine yönelik bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Çalışmanın amacı, IFRS’nin İMKB’de İşlem Gören Şirketlerin Finansal Analizine Etkisine Yönelik Bir Araştırma ile işletmelerin finansal analizine etkisini belirlemektir. Araştırma yöntemi için, veri toplama tekniği olarak anket yönteminden yararlanılmıştır. 22 Temmuz 2011 tarihi itibarıyla İMKB’ye kayıtlı 366 adet şirket bulunmaktadır. Söz konusu şirketlerin tamamına anket yöntemi kullanılarak, anketteki veriler şirketlerin yatırım ve finansal analiz yöneticilerine e-mail yoluyla gönderilmiştir. Söz konusu ankete 129 adet şirket cevap vermiş olup, ankete katılım İMKB’ye kayıtlı şirketlerin %35,25’ini teşkil etmektedir.

2.3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada değişik alternatifte hipotezler SPSS 19 programında test edilmiştir. Araştırmayla ilgili geliştirilen hipotezleri aşağıdaki gibi belirtmek mümkündür:

H1= IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yaparak işletmelerin performans düzeylerinin belirlenmesinde finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmuştur.

H2= IFRS, işletmeler arasında uluslararası karşılaştırmayı sağladığından finansal tablo kullanıcılarına finansal analizde daha yüksek düzeyde güven sağlamasına neden olmuştur.

Sözü edilen hipotezleri desteklemek için, ankette yer alan değişkenlerden yararlanarak SPSS 19 programında faktör analizi yapılmıştır. Anket formunda yer alan 5'li likert tipi sorularda; (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum şeklinde bir değerlendirmeye yer verilmiştir. Buna göre anket formunda yer alan sözü edilen sorulara yönelik işletmelerin finansal tablolarının analizinin kalite düzeyine etkisi ve finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmasına ilişkin analizin frekans dağılımları aşağıda Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. IFRS'nin İşletmelerin Finansal Tablolar Analizinin Kalite Düzeyine Etkisi ve Finansal Tablo Kullanıcılarına Daha Doğru Bilgi Sunmasına İlişkin Analizin Frekans Dağılımı

	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	Toplam
IFRS, işletmelerin finansal tablolarında geçmiş dönemlere ait karşılaştırılabilirliği kolaylaştırması	0	14	2	43	41	100
IFRS, işletmelerin varlık veya sermaye yapılarının analizinde etkili olması	0	13	2	55	29	100
IFRS, muhasebede belge ve kayıt düzeni açısından kalite düzeyine olumlu etki yapması	0	19	4	43	34	100
IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yapması	0	6	22	35	36	100
IFRS, işletmede önemli kararların alınmasında daha güvenilir finansal bilgi sağlaması	0	1	30	39	30	100
IFRS, işletmelerin yatırım, yönetim ve kredi analizlerinin daha sağlıklı yapılmasına olumlu yönde etki yapması	0	0	31	43	26	100
IFRS, işletme faaliyetlerinin her aşamasında doğru karar alınmasına yardımcı olması	0	1	26	53	20	100
IFRS, farklı dönemler itibari ile aynı bazda karşılaştırma yapılmasına ve böylece işletme için hayati önem taşıyan konularda doğru kararlar alınmasına yardımcı olması	0	0	13	47	40	100
IFRS, işletmenin finansal performansının doğru analizi ile geleceğe yönelik gerçekçi planların oluşturulması ve isabetli hedef ile amaçların belirlenmesine katkıda bulunması	0	0	14	59	27	100

Tablo 1'e göre, kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum seçenekleri birlikte değerlendirdiğimizde IFRS'nin farklı dönemler itibari ile aynı bazda karşılaştırma yapılmasına ve böylece işletme için hayati önem taşıyan konularda doğru kararlar alınmasına yardımcı olması %87 katılımı ile en yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. IFRS, işletmenin finansal performansının doğru analizi ile geleceğe yönelik gerçekçi planların oluşturulması ve isabetli hedef ile amaçların belirlenmesine katkıda bulunması %86 katılımı ile ikinci önceliğe sahiptir. IFRS, işletmelerin finansal tablolarında geçmiş dönemlere ait karşılaştırılabilirliğini kolaylaştırması ve IFRS, işletmelerin varlık veya sermaye yapılarının analizinde etkili olması ise %84 olarak

değerlendirilmiştir. Ayrıca, ankete katılan işletmelerin IFRS, muhasebede belge ve kayıt düzeni açısından kalite düzeyine olumlu etki yapmasına ilişkin analizin değerlendirme sorularına verdikleri cevapların kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum şeklindeki değerlendirmelerindeki frekans dağılımı %76 ve IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yapması ise %71 dir.

IFRS, işletmelerin yatırım, yönetim ve kredi analizlerinin daha sağlıklı yapılmasına olumlu yönde etki yapmasına yönelik anket sorusuna ne katılıyorum ne katılmıyorum şeklinde cevapların yani kararsızların oranı % 31 civarındadır. Ayrıca IFRS, işletmede önemli kararların alınmasında daha güvenilir finansal bilgi sağlanmasına ilişkin analizin değerlendirme sorularına verdikleri cevapların kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum şeklindeki değerlendirmelerindeki katılım %69 civarındadır. Dolayısıyla, IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yaparak işletmelerin performans düzeylerinin belirlenmesinde finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmuştur denilebilir.

Anket formunda yer alan sözü edilen sorulara yönelik IFRS, finansal tablo kullanıcılarına finansal analizde daha yüksek düzeyde güven sağlanmasına ilişkin analizin frekans dağılımları ise aşağıda Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. IFRS’nin Finansal Tablo Kullanıcılarına Finansal Analizde Daha Yüksek Düzeyde Güven Sağlamasına İlişkin Analizin Frekans Dağılımı

	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	Toplam
IFRS, işletmeler arasında uluslararası karşılaştırmayı sağladığından finansal analizin daha sağlıklı olmasına katkıda bulunması	0	0	1	42	57	100
IFRS, işletmelerin kârlılık durumunu ve analizini daha gerçekçi belirlemesine katkı sağlaması	0	2	1	59	39	100
IFRS, işletmelerin finansal denetiminin güvenilirlik düzeyine olumlu katkı yapması	0	1	2	58	39	100
IFRS, aynı sektördeki başka işletmelerin finansal performanslarına dayanılarak yapılan karşılaştırmalarda doğru analiz edilmeye yardımcı olması	0	1	2	46	52	100

Tablo 2’ye göre, kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum seçenekleri birlikte değerlendirdiğimizde IFRS, işletmeler arasında uluslararası karşılaştırmayı sağladığından finansal analizin daha sağlıklı olmasına katkıda bulunması %99 katılımı en yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. IFRS, işletmelerin kârlılık durumunu ve analizini daha gerçekçi belirlemesine katkı sağlaması ve IFRS, aynı sektördeki başka işletmelerin finansal performanslarına dayanılarak yapılan karşılaştırmalarda doğru analiz edilmeye yardımcı olması %98 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca, ankete katılan işletmelerin IFRS, işletmelerin finansal denetiminin güvenilirlik düzeyine olumlu katkı yapması yönündeki soruya verdikleri cevapların frekans dağılımları toplamı %97 düzeyindedir. Sonuç olarak, ankete katılan işletmelerin IFRS, finansal tablo kullanıcılarına finansal analizde daha yüksek düzeyde güven sağlanmasına ilişkin analizin değerlendirme sorularına verdikleri cevapların kesinlikle katılıyorum ve katılıyorum şeklindeki değerlendirmelerindeki en düşük katılım ise %97 civarındadır. Dolayısıyla, IFRS’nin finansal tablo kullanıcılarına finansal analizde daha yüksek düzeyde güven sağlanmasına ilişkin olumlu yönde katılım olduğu görülmektedir.

2.3.4. Araştırmanın Bulguları ve Analizi

Çalışmada, değişkenlere ilişkin faktör yapısını ortaya koyabilmek için varimax dönüşümlü keşifsel faktör analizi yapılmıştır. Ankette İMKB'ye kayıtlı işletmelere 20 soru yöneltilmiş olup, yapılan faktör analizi sonucunda faktör yapısını bozan ve başka faktörlere yüklenen sorular çıkarılarak 13 soru üzerinde en uygun faktör yapısı olan 2 faktöre ulaşılmıştır. Bu iki faktör ile açıklanan toplam varyans Tablo 3'te görüldüğü üzere %70,166'dır.

Tablo 3. Faktörlere İlişkin Toplam Varyans Açıklaması

	Başlangıç Değerleri			Faktör Yüklerinin Kareleri Toplamı			Dönüşümlü Faktör Yüklerinin Kareleri Toplamı		
	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
1	6,132	47,172	47,172	6,132	47,172	47,172	5,928	45,599	45,599
2	2,989	22,994	70,166	2,989	22,994	70,166	3,194	24,567	70,166
3	0,928	7,138	77,304						
4	0,763	5,866	83,170						
5	0,564	4,338	87,508						
6	0,374	2,876	90,384						
7	0,360	2,773	93,157						
8	0,249	1,917	95,074						
9	0,193	1,484	96,558						
10	0,172	1,325	97,883						
11	0,133	1,025	98,908						
12	0,096	0,740	99,648						
13	0,046	0,352	100,000						

Çalışmada, faktör modelinin uygunluğunu test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği testi ve Barlett testi birlikte kullanılmıştır. Yapılan test sonuçları Tablo 4'de görüldüğü gibi, KMO değeri 0,808 çıkması ölçeğin güvenli olduğunu doğrulamaktadır. KMO değerleri 0 ile 1 arasında değişmekle birlikte, KMO değerinin literatürde genel kabul görmüş değerinin 0,60'ın üzerinde olması örnekleme sayısının faktör analizi yapmak için yeterli olduğu kabul edilmektedir. Sözü edilen değer 0,6'dan küçük olması halinde değişkenler yeniden kontrol edilerek, bazı değişkenlerin faktör analizinden çıkarılması gerekir (Foster, Barkus ve Yavorsky, 2006: 75). Ayrıca, Barlett test sonuçları ise ana kütle içerisindeki değişkenler arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Tablo 4'e göre anlamlılık düzeyi 1.504,621; ($p=0,000 < 0,01$) olduğundan ilgili veriler arasında güçlü ilişki olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. KMO ve Bartlett Test Sonuçları

Kullanılan Test	Değeri	
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Testi	0,808	
Bartlett Testi	Ki-kare	1504,621
	Serbestlik Derecesi	78
	Anlamlılık düzeyi	0,000

Ayrıca, çalışmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliklerini ve iç tutarlılıklarını ölçmek için Cronbach α katsayıları kullanılmıştır. Cronbach α katsayıları ise kullanılan ölçeklerin güvenirliliği ve iç tutarlılığını test etmektedir. Tablo 5'de ve Tablo 6'da

değişkenlere ilişkin Cronbach α değerleri ve faktör yüklerinde görüldüğü gibi tüm Cronbach α değerleri 0,60 kabul edilebilir alt sınırın üzerinde seyretmektedir.

Muhasebe sistemindeki uluslararası farklılık, finansal çevrenin sermaye piyasalarına yönelme düzeyi ile açıklanmaktadır. Muhasebe sistemindeki küresel değişimler ise, finansal raporlamanın kalitesini artırmaktadır. Lantto ve Sahlström IFRS gibi standartları kullananlar sermaye piyasasının uyumunu Kıta Avrupa Ülkelerinde muhasebenin kalitesinde gelişmeye yol açtığını ifade etmişlerdir (Lantto ve Sahlström, 2009: 341-342). Finansal performans göstergesi olarak finansal analistler, yatırımcılar ve diğer finansal kurumlar tarafından kullanılan finansal oranlar, muhasebeleştirilmeden ortaya çıkan farklılıklarla finansal raporlamanın finansal tablo kullanıcıları açısından kalitesini etkilemektedir. IFRS'nın işletmelerin finansal tablolarının analizinin kalite düzeyine etkisi ve finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmasına ilişkin faktör yükleri aşağıda Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. IFRS'nın İşletmelerin Finansal Tablolarının Analizinin Kalite Düzeyine Etkisi ve Finansal Tablo Kullanıcılarına Daha Doğru Bilgi Sunmasına İlişkin Faktör Yükleri ve Cronbach α Katsayısı

Birinci faktör cronbach alpha: 0.931	
IFRS, işletmelerin varlık veya sermaye yapılarının analizinde etkili olması	0,865
IFRS, işletmelerin finansal tablolarında geçmiş dönemlere ait karşılaştırılabilirliği kolaylaştırması	0,861
IFRS, işletmenin finansal performansının doğru analizi ile geleceğe yönelik gerçekçi planların oluşturulması ve isabetli hedef ile amaçların belirlenmesine katkıda bulunması	0,844
IFRS, muhasebede belge ve kayıt düzeni açısından kalite düzeyine olumlu etki yapması	0,843
IFRS, işletmede önemli kararların alınmasında daha güvenilir finansal bilgi sağlaması	0,812
IFRS, işletmelerin yatırım, yönetim ve kredi analizlerinin daha sağlıklı yapılmasına olumlu yönde etki yapması	0,783
IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yapması	0,781
IFRS, farklı dönemler itibari ile aynı bazda karşılaştırma yapılmasına ve böylece işletme için hayati önem taşıyan konularda doğru kararlar alınmasına yardımcı olması	0,766
IFRS, işletme faaliyetlerinin her aşamasında doğru karar alınmasına yardımcı olması	0,703

Tabloya 5'e göre, IFRS'nın işletmelerin finansal tablolarının analizinin kalite düzeyine etkisi ve finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmasına ilişkin faktörlerin yükleri değerlendirildiğinde;

- IFRS, işletmelerin varlık veya sermaye yapılarının analizinde etkili olmaktadır,
- IFRS, işletmelerin finansal tablolarında geçmiş dönemlere ait karşılaştırılabilirliği kolaylaştırmaktadır,
- IFRS, işletmenin finansal performansının doğru analizi ile geleceğe yönelik gerçekçi planların oluşturulması ve isabetli hedef ile amaçların belirlenmesine katkıda bulunmaktadır,
- IFRS, muhasebede belge ve kayıt düzeni açısından kalite düzeyine olumlu etki yapmaktadır,
- IFRS, işletmede önemli kararların alınmasında daha güvenilir finansal bilgi sağlamaktadır,
- IFRS, işletmelerin yatırım, yönetim ve kredi analizlerinin daha sağlıklı yapılmasına olumlu yönde etki yapmaktadır,
- IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yapmaktadır,

- IFRS, farklı dönemler itibari ile aynı bazda karşılaştırma yapılmasına ve böylece işletme için hayati önem taşıyan konularda doğru kararlar alınmasına yardımcı olmaktadır,
- IFRS, işletme faaliyetlerinin her aşamasında doğru karar alınmasına yardımcı olmaktadır.

Bu sonuçlardan hareketle, birinci faktöre ait değişkenlere ilişkin Cronbach α değerleri ve faktör yüklerinde görüldüğü gibi tüm Cronbach α değerleri 0,60 kabul edilebilir alt sınırın üzerinde seyretmesi nedeniyle birinci hipoteze ait faktörlerin anlamlı ve doğru olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 6. IFRS'nin Finansal Tablo Kullanıcılarına Finansal Analizin Daha Yüksek Güvenirlilik Sağlamasına İlişkin Faktör Analizleri Yükleri ve Cronbach α Katsayısı

İkinci faktör cronbach alpha: 0.833	
IFRS, aynı sektördeki başka işletmelerin finansal performanslarına dayanılarak yapılan karşılaştırmalarda doğru analiz edilmeye yardımcı olması	0,844
IFRS, işletmeler arasında uluslararası karşılaştırmayı sağladığından finansal analizin daha sağlıklı olmasına katkı yapması	0,819
IFRS, işletmelerin finansal analiz sonuçlarının güvenilirlik düzeyine olumlu katkı yapması	0,807
IFRS, işletmelerin kârlılık durumunu ve analizini daha gerçekçi belirlemesine katkı sağlaması	0,736

Tabloya 6'ya göre, IFRS'nin finansal tablo kullanıcılarına finansal analizin daha yüksek güvenilirlik sağlamasına ilişkin faktör analizleri yükleri değerlendirildiğinde;

- IFRS, aynı sektördeki başka işletmelerin finansal performanslarına dayanılarak yapılan karşılaştırmalarda doğru analiz edilmeye yardımcı olmaktadır,
- IFRS, işletmeler arasında uluslararası karşılaştırmayı sağladığından finansal analizin daha sağlıklı olmasına katkı yapmaktadır,
- IFRS, işletmelerin finansal analiz sonuçlarının güvenilirlik düzeyine olumlu katkı yapmaktadır.
- IFRS, işletmelerin kârlılık durumunu ve analizini daha gerçekçi belirlemesine katkı sağlamaktadır.

Bu sonuçlardan hareketle, ikinci faktöre ait değişkenlere ilişkin Cronbach α değerleri ve faktör yüklerinde görüldüğü gibi tüm Cronbach α değerleri 0,60 kabul edilebilir alt sınırın üzerinde seyretmesi nedeniyle ikinci hipoteze ait faktörlerin anlamlı ve doğru olduğu ortaya çıkmaktadır.

3. Sonuç

Finansal tabloların hazırlanmasında geleneksel muhasebe anlayışıyla hareket edilmesinden dolayı yanlış uygulamalar söz konusu olursa, aynı işlemin farklı şekillerde kayıtlara alınması ve bunun sonucunda farklı finansal tabloların elde edilmesi finansal tablo kullanıcılarının yanlış kararlar vermesine yol açar. Bu durum, işletmenin finansal tablolar ve analizinde önemli kararların etkinliğini azaltıcı etkide bulunmaktadır. Ayrıca, finansal tabloların farklı kullanıcı grupları için analiz edilmesi söz konusudur. Buna göre finansal veri kullanıcılarının her birinin analize yönelik farklı amaçları bulunmaktadır. Finansal veriyi en çok kullanan unsur ise, işletme yönetimidir. İşletme yönetimi, verileri hem yatırımcıların hem de alacaklıların bakış açısıyla analiz etmek zorundadır.

Çalışmada, IFRS'nin işletmelerin finansal analizinin etkisine ilişkin İMKB'de hisse senetleri işlem gören işletmelere ait ankete ait faktör analizi yapılmıştır. Bu çalışma, söz konusu ankete katılan yöneticilerin davranışsal tutumlarını, görüşlerini ve değerlendirmelerini yansıtmaktadır. IFRS'nin işletmelerin finansal tablolarının analizinin kalite düzeyine etkisi ve finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmasına ilişkin faktörlerin yükleri değerlendirildiğinde, IFRS'nin İMKB'ye kayıtlı işletmelerin finansal tablolar analizinin kalite düzeyini olumlu yönde etkilediği ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla, IFRS ile bağımsız değişkenlerde meydana gelen bir artış, beraberinde finansal tablo kullanıcılarına işletmenin finansal analizinin ölçülmesinde yüksek düzeyde kalite sağlama bağımlı değişkeni üzerinde olumlu etkiye yol açmaktadır. Bunun yanı sıra, IFRS'nin uygulanması ile muhasebede belge ve kayıt düzeni açısından kalite düzeyini olumlu yönde etkilemesi değişkenindeki ilişkinin ise güçlü anlamlılık seviyesinde olduğu gözlenmiştir.

Anketteki verilere göre, IFRS, işletmeler arasında uluslararası karşılaştırmayı sağladığından finansal tablo kullanıcılarına finansal analiz daha yüksek düzeyde güven sağlama yol açmıştır. Bunun yanı sıra, IFRS, işletmelerin aynı sektördeki başka işletmelerin finansal performanslarına dayanılarak yapılan karşılaştırmalarda doğru ve tutarlı analiz yapılmasına yardımcı olması yönünde olumlu etki olduğu gözlenmiştir. Sonuçta, faktör analizi ile, IFRS işletmelerde finansal tablo kullanıcılarına finansal verilerin ölçülmesinde daha güvenilir sonuçların ortaya konulması ve yatırımcıların ise daha doğru yatırım kararlarına katkı sağladığı ortaya konulmuştur.

Sonuç olarak, IFRS, işletmelerde finansal tabloların analizinin kalite düzeyine olumlu etki yaparak işletmelerin performans düzeylerinin belirlenmesinde finansal tablo kullanıcılarına daha doğru bilgi sunmuştur. IFRS'nin, işletmede önemli kararların alınmasında daha güvenilir finansal bilgi sağladığı, İMKB işletmelerinde IFRS'nin finansal analiz kalite düzeyini artırdığı ve finansal tablo kullanıcılarına daha yüksek kaliteli bilgi sunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, IFRS'nin, işletmelerde önemli kararların alınmasında yüksek güvenilir finansal bilgi sağladığını söyleyebiliriz.

Referanslar

- AĞCA, A., AKTAŞ, R. (2007). First time application of IFRS and its impact on financial ratios: a study on Turkish listed firms. *Problems and Perspectives in Management*; 2007, vol: 5 Issue: 2, 99-112.ss.
- ALEXANDER, D., BRITTON, A. JORISSEN, A. (2009). *International financial reporting and analysis*, 4th ed., United Kingdom; United States: Cengage Learning.
- ANKARATH, N., MEHTA, K.J., GHOSH, T.P., ALKAFOJI, Y.A. (2010). *Understanding IFRS fundamentals: international financial reporting standards*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- ATMACA, M., ÇELENK, H. (2011). Uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartlarının finansal analize etkilerinin regresyon analizi ile ölçülmesine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 49, Ocak 2011, 113-125.ss.
- ATMACA, M. (2010). Uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartlarının işletmelerin finansal analizine etkilerini değerlendirmeye yönelik bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: xxviii, Sayı: 1, 523-548.ss.
- BERVSTEIV, L.A. (1989). *Financial statement analysis and the accounting framework*. Bernard M.Beueh College, 4th ed., New York: Irwin Hemeword Illinois.

- BLANCHETTE, M., RACICOT, F-E., GIRARD, J-Y. (2011). *The Effect of IFRS on financial ratios: early evidence in Canada*. Canada: Certified General Accountants Association.
- CALLAO, S., JARNE, J.I., LAÍNEZ, J.A. (2007). Adoption of IFRS in Spain: effect on the comparability and relevance of financial reporting. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 16 (2007), 148-178.ss.
- CORTESI, A., MONTANI, E., TETTAMANZI, P. (2009). IAS/IFRS adoption by Italian listed companies: first empirical evidences. *International Review of Business Research Papers*, Vol. 5, No. 4, June 2009, 388-398.ss.
- ÇELİK, M., AYGÖREN, H., UYAR, S. (2007). The Impact of international financial reporting standards on financial statement and financial ratios. *The Balkan Countries 1st International Conference on Accounting and Auditing*, Edirne, 2007, 827-836.ss.
- DOUPMIK, T., PERERA, H. (2007). *International accounting*. International Edition, Boston: McGraw-Hill.
- FOSTER, G. (1986). *Financial statement analysis*, 2nd ed., New Jersey: Prentice-Hall International, Inc.
- FOSTER, J., BARKUS, E., YAVORSKY, C. (2006). *Understanding and using advanced statistics*. London: Sage Publications Inc.
- FULBIER, R.U., SILVA, J.L., PFERDEHIRT, M.H. (2008). Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies. *Lease Capitalization*, sbr. 60, April, 122-144.ss.
- IATRIDIS, G. (2010). IFRS adoption and financial statement effect: the UK case, international research. *Journal of Finance and Economics*, Issue: 38, (2010), 165-172.ss.
- IRVINE, H.J., LUCAS, N. (2006). *The Globalization of accounting standards: the case of the United Arab Emirates*. University of Wollongong, [Erişim adresi: <http://ro.uow.edu.au/commpapers/219>, Erişim tarihi: 25.06.2011].
- JERMAKOWICZ, E.K., TOMASZEWSKI, S.G. (2006). Implementing IFRS from the perspective of EU publicly traded companies. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15 (2006), 170-196.ss.
- JONES, S., HIGGINS, A.D., (2006). Australia's switch to international financial reporting standards: a perspective from account preparers. *Accounting and Finance*, Vol. 46, 2006, 629-652.ss.
- KOTHARI, J., E.BORONE. (2006). *Financial accounting an international approach*. Harlow: Prentice-Hall.
- LAINÉZ, J.A., CALLAO, S. (2000). The Effect of accounting diversity on international financial analysis: empirical evidence. *The International Journal of Accounting*, Vol: 35, No: 1, 2000, 65-83.ss.
- LANTTO, ANNA-M., SALSTROM, P. (2009). Impact of international financial reporting standard adoption on key financial ratios. *Account and Finance*, Vol: 49, 2009, 341-361.ss.
- MELVILLE, A. (2008). *International financial reporting: a practical guide*. 2nd ed., Harlow: Prentice Hall.
- MUSTATA, R.V., MATIS, D., BODEA, G. (2007). *The Impact of globalization on regulations and accounting system: dimensioning and quantification*. [Erişim adresi: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/6214/>, Erişim tarihi: 25.12.2010].
- NOBES, C., PARKER, R. (2006). *Comparative international accounting*. 9th ed., Harlow: Prentice Hall.
- NOLKE, A., (2005). Introduction to the special issue: the globalization of accounting standards. *Business and Politics*, Vol: 7, Issue: 3, 2005.
- PETRESKI, M. (2006). The Impact of international accounting standards on firms. *Financial Accounting and Reporting Section Meeting Paper*, 2006, 1-12.ss.
- PHLIPPATOS, G.C. (1973). *Financial management theory and techniques*. California: The Pennsylvania State University.
- SCHWEIKART, J.A., S.J.GRAY, C.B. ROBERT (1995). *International accounting: a case approach*. New York: McGraw-Hill, Inc.

- SHIM J.K., SIEGEL J.G. (1999). *Financial accounting*. 2nd ed., New York: McGraw-Hill.
- SIEGEL, J.G., SHOW J.K. (1983). *Theory and problems of financial accounting*. New York: MC Graw Hill Book Company.
- STOIAN, F., MORARIU, A., MITEA, N., CRECANA, C. (2009). Financial statement understandability based an explanatory notes. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(1), 2009, 345-356.ss.
- UDDIN, S. (2005). Global Harmonization of accounting standards. *The Cost and Management*, May-June 2005, 17-23.ss.
- WESTON, J.F., COPELAND, T.E. (1992). *Managerial finance*. 9th ed., Orlando: The Dryden Press.
- WILDE, O. (2010). The Impact of the adoption of international financial reporting standards on the legal profession. *Houston Business and Tax Law Journal*, Vol: X, 2010, 140-165.ss.
- YAZICI, M. (2003). Muhasebe standartlarının tanımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 18, 2003, 33-37.ss.

POSTMODERNİZM VE KLAN PAZARLAMASI: DİNSEL TOPLULUKLARA YÖNELİK BİR UYGULAMA

POSTMODERNISM AND TRIBAL MARKETING: AN APPLICATION FOR RELIGIOUS COMMUNITIES

Murat AKYILDIZ⁽¹⁾, Emel ADAMIŞ⁽²⁾

⁽¹⁾Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga MYO, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü

⁽²⁾Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu

⁽¹⁾akyildizmurat@hotmail.com, ⁽²⁾emeladamis@uludag.edu.tr

ÖZET: Post modern dönemde modern klan olarak tanımlanan toplulukların ortaya çıkması, klan pazarlaması olarak tanımlanan alternatif bir pazarlama yaklaşımının doğmasına yol açmıştır. Bu çalışmanın amacı Türkiye’de faaliyet gösteren dinsel toplulukları, modern klan davranışları açısından tanımlamak ve klan pazarlamasının söz konusu topluluklara ne ölçüde uygulanabileceğini belirlemektir. Bu amaçla Çanakkale, Biga’da kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen topluluk üyeleriyle anket yapılmıştır. Analiz sonuçları, topluluğun bir ölçüye kadar modern klan niteliklerine sahip olduğunu, ancak üyelerinin çoğunun sembolik değerlerden haberdar olmadığını göstermiştir. Diğer taraftan üyelik türlerine göre davranış farklılıkları, üyelerin topluluğa bağlılığı ve toplulukla uyumlu davranış gösterip göstermediklerine yönelik kurulan hipotezler büyük ölçüde doğrulanmıştır. Bununla birlikte sonuçlar, üyelerin topluluğa karşı gösterdikleri uyum davranışının satın almaya yönelik tutumlarına yansımadağını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Klan Pazarlaması; Modern Klanlar; Tüketici Davranışları; Klan Davranışları; Tüketici Klanları

ABSTRACT: The emergence of communities described as modern tribe in postmodern period has led to the occurrence of an alternative marketing approach – tribal marketing. The purpose of this study is to define the religious communities in Turkey in terms of modern tribe behaviors and to determine to what extent tribal marketing is applicable to the concerning communities. For this purpose, a questionnaire was administered to the community members selected by convenience sampling in Biga, Çanakkale. The results of analysis indicate that the community has characteristics of modern tribe to some extent although most of the members are not aware of symbolic values. On the other hand, the hypotheses intended to test behavioral differences regarding the level of membership types, affiliation of members to the community and whether they have adaptive behavior to the community were confirmed to a great extent. Yet the results also indicate that the adaptive behavior of members to the community does not reflect on their buying attitudes.

Keywords: Tribal Marketing; Modern Tribes; Consumer Behaviors; Tribal Behaviors; Consumer Tribes

JEL Classification: M31

1. Giriş

Son yıllarda pazarlama literatürüne giren yeni terimlerden birisi de klan pazarlamasıdır. Klan pazarlaması; bireysel tüketicilerin yanı sıra, kendi aralarında duygusal bağlar kuran topluluklarının ortaya çıkması sonucunda geleneksel ve

bireysel pazarlama stratejilerine alternatif olarak önerilen bir pazarlama yaklaşımıdır (Cova,1997; Cova ve Pace, 2006).

Her ne kadar postmodern dönemde ortaya çıkan toplulukların benzerleri 1960'lı ve 70'li yıllarda çeşitli isimler altında (hippiler, dazlaklar vb.) varlığını sürdürmüş olsa da, bunların pazarlama felsefesiyle sorgulanması 1990'lı yılların ortalarına rastlar (Cova ve Pace, 2006:1088). Bu tarihten itibaren konuyla ilgili yapılan çalışmalar giderek artış göstermiş, ortaya çıkan yeni sosyal yapıların anlaşılması ve bu yapıların pazarlama faaliyetlerinde nasıl kaldıraç etkisi yaratacağı konusunda çok sayıda çalışma yapılmıştır. Ancak yapılan çalışmalar daha çok tüketici klanları, marka ve sanal topluluklara yöneliktir (Cova, 1997; Kozinets, 1999; Muniz ve O'Quinn, 2001; Cova ve Cova, 2002; McAlexander, 2002; Cova ve Pace, 2006; Moutinho vd., 2007; Dionisio vd., 2008; Simmons, 2008; Valck vd., 2009; Miller, N.J vd., 2010; Cleo ve Imrie, 2011; Caniford, 2011). Buna karşılık yeni sosyal dinamikleri yansıtmaya potansiyeline sahip cemaat tarzı örgütlenmelerin klan nitelikleri açısından ele alan çalışmalar nispeten sınırlıdır (Lok vd, 2011). Diğer araştırmalar genellikle Müslümanlık, Hristiyanlık ve Musevilik gibi din mensuplarının tüketim davranışlarının incelenmesine yöneliktir (Sandıkcı ve Omerakı, 2007; Hirschman ve Ruvie, 2011; Soutwell, 2011; Weidenfeld ve Ron, 2008). Bazı araştırmalar ise, klan nitelikli topluluklarda dinsel motiflerin marka sadakati üzerindeki etkilerini incelemeye yöneliktir (Muniz ve Schau, 2005).

Oysaki insanlar tarih boyunca kutsal değerlere bağlı olmuşlar ve aralarındaki sosyal bağları bu değerlerle oluşturmuşlardır (Cova, 1997:301). Bu nedenle bu çalışmada, dinsel inançlar çerçevesinde bir araya gelen topluluklardan biri ele alınmıştır. Amaç, bu tür toplulukların klan niteliği taşıyıp taşımadığı ve üyelerinin satın almaya yönelik tutumları açısından benzerlik olup olmadığını belirlemektir. Ortaya çıkan ve her biri birbirinden farklı olan yeni sosyal dinamiklerin klan pazarlamasına ne kadar uygun olduğu ve nelerin yapılması gerektiğinin anlaşılması açısından önem taşıyan bu araştırma, dinsel topluluklara yönelik önemli ip uçları sağlayabilir. Çalışmanın izleyen bölümlerinde klan pazarlamasının teorik temelleriyle ilgili literatüre ve yapılan araştırmaya yer verilmiştir.

2. Klan Pazarlamasının Arka Planı ve Teorik Temelleri

Evensel yasalara ve kesin gerçeklere ulaşmaya çaba harcayan, akli ve bilimi ilerlemenin tek aracı olarak gören modern dönemde; karşılaştığı sorunlara mevcut bilgi düzeni ve sahip olduğu ilkeler çerçevesinde çözüm arayan modern pazarlama anlayışı, postmodern kültürün yaygınlaşmasıyla birlikte her geçen gün yepyeni uygulamalara kucak açmaya başlamıştır (Addis ve Podesta, 2005; Cova ve Cova, 2002; Babacan, 2002).

Aynı olgunun birden fazla gerçekle açıklandığı, tüketimin de en az üretim kadar değer kazandığı, farklılıkların hoş görüldüğü, hayatın her alanında parçalanmışlığın yaşandığı, egemen değer yargılarının önemini kaybettiği ve bireyselliğin ön plana çıktığı bir kültürel ortamda tüketicilerin davranışları dikkate değer ölçüde değişmiştir. Bunun sonucu olarak tercihleri birbirine benzemeyen, benzetimi gerçeğe tercih eden, geçmiş ve geleceği aynı anda yaşamak isteyen, davranışları tahmin edilemeyen, kendini satın aldığı mal ve hizmetlerle ifade eden, ürünlere sembolik anlam yükleyen, kendi imajını yansıtabilmek amacıyla üretim sürecine katılmaya istekli bireysel tüketici kitlesi ortaya çıkmıştır (Procter ve Kitchen, 2005;

Varinli, 2006). Bu durum karşısında işletmeler daha geniş homojen pazarlardan mikro pazarlara, hatta tamamen bireysel pazarlara yönelmeye başlamışlardır (Brown, 1993; Fırat vd., 1995; Fırat ve Shultz, 1997; Vanketash, 1999).

Ancak, bireyselleşmenin yarattığı özgürlük aynı zamanda yalnızlaşmayı beraberinde getirmiş; bireyler paylaşılan duygular vasıtasıyla kendi aralarında sosyal bağlar kurmaya yönelmişlerdir (Cova ve Cova, 2002: 300). Bu yapının tüketici davranışları açısından en belirgin özelliği; mal ve hizmetlerin, sağladığı fonksiyonel ve hedonik faydadan çok bireyler arasında bağlayıcı değer olarak kullanılmasıdır (Cova, 1997; Cova ve Pace, 2006). Ürünler üzerine yüklenen sembolik anlamlar açısından benzerlik gösteren bu iki yapının ayrıldıkları nokta, birincisinde sembolik anlamların bireylerin kendi imajını tanımlamaya yönelikken, ikincisinde topluluk imajını tanımlamaya yönelik olmasıdır (Cooper vd., 2005).

Ortaya çıkan bu sosyal yapılanmaların temel karakteristikleri, pazarlama literatüründe genellikle, marka toplulukları, sanal topluluklar, topluluk pazarlaması gibi terimlerle açıklandığı gibi (Muniz ve O'Quinn, 2001; Muniz ve Schau; McAlexander vd., 2002; 2001; Yeygel, 2006; Schau vd., 2009; Miller vd., 2010); klan, tüketici klanları ve klan pazarlaması gibi terimlerle de açıklanır (Cova Cova, 2002; Cooper vd., 2005, Cleo ve Imrie; 2011, Caniford, 2011). Şüphesiz kullanılan her bir terimle bazı farklılıkların öne çıkarılması arzulanabilir. Ancak burada dikkat çeken nokta benzer sosyal yapıları açıklamak için kullanılan "topluluk" ve "klan" terimlerinin uygunluğu açısından tartışmalara konu olmasıdır (Cleo ve Imrie, 2010; Caniford, 2011).

Topluluk en yalın haliyle belli bir bölgede ortak çıkarları olan ve birbirleriyle etkileşim halinde bulunan farklı bireylerden oluşmuş gruplar olarak açıklanır (Merriem Webster). Ancak sosyoloji literatüründe topluluk daha geniş kapsamlı ele alınarak en az tür bilinci, ahlaki sorumluluk, paylaşılan ritüel ve gelenekler olmak üzere üç temel bileşeniyle incelenir. Muniz ve O'Quinn (2001), buradan hareketle marka topluluğunu, bir marka etrafında toplanan ve birbirleriyle marka aracılığıyla duygusal bağlar kuran sosyal yapılar olarak tanımlar ve iletişim teknolojisi ve internetteki gelişmeler nedeniyle topluluk kavramının belli bir coğrafyayla sınırlandırılmayacağına vurgu yapar (marka-müşteri-müşteri). Bazı yazarlar ise, örneğin Kozinets (1999), İnternet ortamındaki toplulukları gerçek ortamdaki topluluklardan ayırmak için sanal topluluk terimini kullanır. Ancak klan veya topluluk terimleri konusunda herhangi bir ayırım yapmaz.

Diğer taraftan, bu tür sosyal dinamiklerin "topluluk" yerine "modern klan" terimiyle tanımlanması birkaç nedene dayandırılır. Birincisi, modern dönemdeki toplulukların duygusal nedenlerle değil, rasyonel nedenlerle ortaya çıkması; ikincisi, postmodern yapıların modernizme tepki olarak doğması; üçüncüsü de, söz konusu toplulukların postmodern dönemde köklerinden kopan bireylerin tekrar köklerini oluşturma çabasını simgelemesidir (Cova ve Cova, 2002:597).

Antropolojide, sosyal düzenin merkezi otorite olmaksızın sağlandığı, akrabalık ve lehçeye dayalı bir sosyal yapıyı tanımlamak için kullanılan klan terimi; modern sonrası dönemde yaş, cinsiyet gelir gibi değişkenler açısından heterojen, ortak duygu ve düşünceler açısından homojen sosyal şebekeleri tanımlamak için kullanılır. Klan benzetmesinin altında yatan neden; arkaik toplumlara özgü değerlerin tekrar ortaya çıktığını vurgulama isteğidir. Modern klan teriminin kullanılmasının amacı ise, günümüzdeki toplumların modern öncesi dönemle ilişkilendirilerek

farklılıklarını ortaya koymaktır. Postmodern klanların arkaik klanlar gibi süreklilik göstermediği, sınırlarının fiziksel değil kavramsal olduğu, bireylerin birden fazla klana üye olabileceği, arkaik klanlar gibi akrabalık ve lehçeye dayalı topluluklar değil işaret, sembol ve paylaşılmış değerlere dayalı olduğu ileri sürülür (a.g.e. 597-599).

Her ne kadar topluluk ve klan terimleriyle benzer bir sosyal yapı anlatılıyor olsa bile, bazı yazarlar bunların farklı kavramlar olduğunu ileri sürer (Caniford, 2011:594-595; Cleo ve Imrie, 2011:41-42; Kaya, 2006:74). Bunlardan birincisi, marka topluluklarının bir isim etrafında toplanmasına karşılık, modern klan üyeleri estetik, din, duygu, kurum, materyal kültürü, marka, moda, müzik ve medya gibi çok çeşitli unsurlar etrafında toplanmasıdır. İkincisi, marka topluluklarında ritüel ve geleneklerin markayla ilişkilendirilmesine rağmen, modern klanlarda çeşitli unsurlarla ilişkilendirilmesidir. Üçüncüsü, bazı marka topluluklarında rakip markaya karşı şiddetli muhalefete karşılık (Muniz ve O'Quinn, 2001:420), modern klanlarda bir üyenin diğerine geçişinin engellenmemesi ve üyelerin birden fazla topluluğa üye olabilesidir.

McAlexander vd. (2002), taşıdıkları dinamik özellikler nedeniyle marka topluluklarının coğrafi sınırlamaya tabi olmadığı (internet nedeniyle), hem uzun süreli, hem de geçici olabileceklerini; akrabalık, meslek, yaş, cinsiyet, din ve inanç gibi çeşitli temeller üzerine inşa edilebileceğini öne sürerek, farklı terimlerle ifade edilen sosyal dinamikleri bütünleştirici ve esnek bir yaklaşımla yorumlar.

Bu çalışmada her iki terime yüklenen ortak nitelikler dışında, üyelerin birden fazla topluluğa üye olması, sadece marka ismi ve markanın yarattığı duygusal bağlar etrafında değil çeşitli unsurlar etrafında birleşmesi, topluluğun geçici olması, teknoloji ve antropolojinin birlikte yarattığı sinerjiyi temsil etmesi açısından "modern klan" teriminin kullanılması tercih edilmiştir.

Modern klanlar; somut ve soyut boyutlarıyla tanımlanır. Somut boyut, topluluk üyelerinin özel olaylar ve ritüeller için bir araya geldikleri anları, fiziksel toplantı mekanlarını ve her türlü fiziksel kanıtların açıkça izlenebildiği olguları; soyut boyut ise paylaşılan deneyimler ve genel eğilimler gibi açıkça izlenemeyen fakat bir takım ipuçlarının varlığıyla kendini gösteren olguları içerir (Cova ve Cova, 2001:608).

Müşteri segmentleriyle karşılaştırıldığında, klanların heterojen özellikte olmasına karşılık, müşteri segmentleri homojen yapıdadır. Müşteri segmentlerinde bireylerin birbirleriyle ilişkisi olmamasına rağmen, klanlar sosyal bir canlılık merkezidir. Üyeler sadece bir müşteri değil, aynı zamanda klanlarının savucusudurlar. Benzer şekilde klanlar, topluluk üyelerinin birinin diğerini etkilememesi açısından referans gruplarından ayrılırlar. Klan üyeleri grup içinde bağlayıcı değerler üzerinde yoğunlaşır (Cova ve Cova, 2002).

Klan pazarlaması, parçalanmış toplumlarda pazarların homojen dilimlere bölünemeyeceği, bölünse bile duygusal bağlardan yoksun grupların kolektif davranış göstermeyecekleri gerekçesiyle modern pazarlama uygulamalarından ayrılır. Benzer şekilde bireyler arasındaki ilişkilerin önem kazandığı bir sosyal yapılanmada, veri tabanı pazarlaması ve bire-bir pazarlama gibi müşteri-firma ilişkileri üzerine yoğunlaşan bireysel pazarlama uygulamalarından da farklıdır. Klan pazarlamasının özü, müşteri-işletme/marka arasındaki ilişkilerin kurulması ve geliştirilmesi üzerinde değil, klan üyeleri arasındaki ilişkileri ve sosyal bağları

güçlendirmeyi mümkün kılacak ortak değerlerin markalar vasıtasıyla sembolleştirilmesi üzerinde durur.

3. Araştırmanın Amaç, Kapsam ve Kısıtları

Bu araştırmanın amacı, dini inançlar temelinde bir araya gelen gönüllü topluluk üyelerinin davranışları arasında benzerlik olup olmadığı ve bu davranışlarının satın almaya yönelik tutumlarına ne ölçüde yansımaları belirlemektir. Bu çerçevede, araştırmada söz konusu gönüllü topluluğun klan niteliği taşıyıp taşımadığı, üstlendikleri sorumluluk düzeyine göre üyelerin davranışlarında farklılık olup olmadığı, bireyleri topluluğa üye olmaya teşvik eden ve toplulukla uyumlu davranış göstermeye iten faktörlerin neler olduğu, topluluğa özgü davranış biçimlerinin üyelerin satın almaya yönelik tutum ve davranışlarına yansımaları gibi soruların cevapları aranmıştır. Araştırmanın bu kadar kapsamlı tutulmasının nedeni; sadece topluluğun mevcut durumunun saptanması değil, aynı zamanda olası kritik müdahale alanlarının belirlenme arzusudur.

Araştırmanın başlıca kısıtları, tek bir ülkenin tek bir bölgesinde yapılmış olması, tek bir cemaate yönelik olması, topluluğun temel faaliyetlerine katılmaksızın kendini onlarla özdeşleştiren taraftarları ve onları destekleyen hayran kitlesinin kapsam dışında bırakılması ve örneğe alınacak topluluğun, gönülsüzlük nedeniyle tesadüfi olarak seçilememesidir. Araştırma sonuçları genelleştirilebilecek nitelikte olmasa bile gerek klan pazarlamasının uygulanabilirliği, gerekse bu konuda yapılacak benzer araştırmalar için önemli ipuçları sağlayabilir.

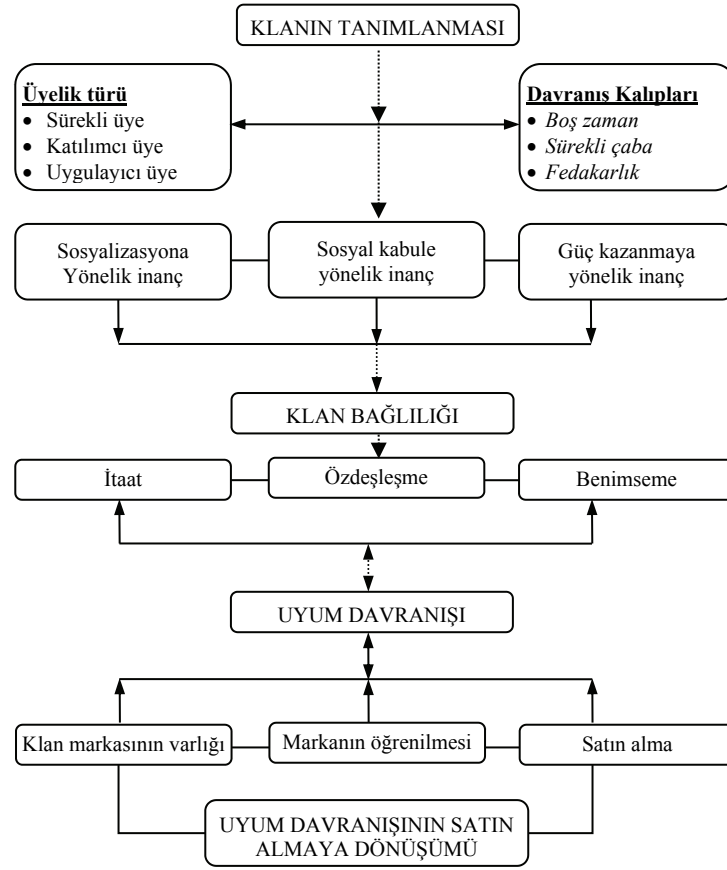
4. Araştırma Modeli ve Hipotezlerin Geliştirilmesi

Pazarlama literatürü, tüketici davranışını etkileyen en önemli faktörlerden birinin sosyal faktörler olduğunu kabul eder. Sosyal faktörlerin temel bileşenleri arasında da aile, referans grupları, rol ve statü yer alır. Aile ve referans grupları her toplumun birbirleriyle karşılıklı etkileşimi olan toplumsal gruplarını ifade eder (Kotler, 1991). Bireylerin iradesi dışında oluşan gruplar, örneğin aileler, doğal gruplar olarak tanımlanırken; bireylerin topluluk içinde belirli amaçlar çerçevesinde, kişinin kendisini özdeşleştirdiği veya değer yargılarını benimsediği gruplar, örneğin referans grupları, kazanılmış gruplar olarak tanımlanır (Uzun, 2010: 26). Her ne kadar klanlar, bireylerin birbirlerinden çok, grubun ortak değerlerden etkilenmesi nedeniyle referans gruplarından ayrılabilir bile, satın almaya yönelik tutumlarının belirlenmesinde grup davranışlarının iyi bir başlangıç noktası oluşturabilir.

Bu çerçevede, model ve araştırma hipotezleri, ilgili literatürden ve konuya ilişkin yapılan araştırmalardan yararlanılarak geliştirilmiştir (İslamoğlu, 2003; Cova, 1997; Cova ve Cova, 2001; Cova ve Cova, 2002; Moutinho, vd., 2007; Dioniso, vd., 2008, Kotler, 1991; Kağıtçıbaşı, 1988). Grup davranışlarından hareketle oluşturulan model aşağıda görülmektedir (Şekil.1).

Modelin birinci bileşeni klan niteliklerini tanımlamaya yöneliktir. Modelde klan tanımlanmasına yer verilmesinin nedeni, topluluğun klan nitelikleri taşıyıp taşımadığına açıklık getirebilmektir. İkinci bileşen, üyelik türüne göre davranış kalıplarının değişip değişmediğini açıklamaya yöneliktir. Amaç, davranış farklılığına yol açması beklenen üyelik türlerinin, satın alma davranışına nasıl yansımaları açıklamaktır. Genel olarak üyelik türleri bireylerin sosyal kimliklerinin bir parçası olarak değerlendirilebilir. Kendini tanımlama kuramı, bireylerin sosyal ve bireysel kimlikleri konusunda kendini

nasıl algıladıklarını açıklar (Rentsch ve Heffner, 2009: 641). Bireysel kimlik kişisel özellikleri temel alırken; sosyal kimlik grup üyelikleri veya sosyal sınıfları temel alır (Madrigal, 2001:148). Bu çerçevede, bir topluluğa üye olan bireyler; üyelikleriyle, başka gruptan farklılıklarını ortaya koyarken; üyelik türleriyle, topluluğa karşı olan taahhüt ve sorumlulukları açısından grup içindeki farklılıklarını açıklamış olurlar. Diğer bir ifadeyle farklı sorumluluk ve taahhüt düzeyi, üyelerin farklı davranışlar göstermesine neden olabilir. Bu noktadan hareketle aşağıdaki hipotez ileri sürülebilir.



Şekil.1 Araştırma Modeli (Moutinho vd., 2007: 676'dan uyarlama)

H1-1a: Topluluk üyelerinin davranış kalıpları, taahhüt düzeyine/üyelik türlerine göre farklılık gösterir.

Eğer gruba taahhüt düzeyi/üyelik türleri bireylerin farklı davranmasına neden oluyorsa; klan niteliğindeki toplulukların farklı statüdeki üyelerinin de satın almaya yönelik tutumlarında farklılık olması beklenir. Buna bağlı olarak aşağıdaki hipotez ileri sürülebilir.

H1-1b:Topluluk üyelerinin satın almaya ilişkin tutumları, taahhüt düzeyine/ üyelik türlerine göre farklılık gösterir.

Üçüncü bileşen bireylerin bir topluluğa üye olma nedenlerini açıklamaya yöneliktir. Önceki modellerden farklı olarak (Moutinho vd., 2007) sembolizm yerine güç kazanmanın kullanılması, sembolizmin, bir gruba üyelik nedenini ve bağlılığını açıklamaktan çok, bir işareti olarak değerlendirilmesi nedeniyledir. Üyelik nedenlerinin bilinmesi, bireylerin beklentilerini anlamak ve buna uygun stratejilerin seçilmesi açısından yararlı olabilir. Klanların, merkezi otoriteye karşı kolektif bir gücün oluşturulmasını amaçlaması (Cova ve Cova, 2002:597), bireylerin güç kazanma amacıyla çeşitli topluluklara üye olabileceğini işaret ederken; Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi piramidi (Davis, 1982:58), postmodern koşulların yarattığı toplumlarda aidiyet ve saygı gereksinimin bireyleri sosyal gruplara yönlendirebileceğini işaret eder. Sosyal kimlik teorisi ise, bireylerin gruba ilişki kurma gereksiniminin diğer sosyal gruplardan olumlu farklılık yaratma arzusunun kaynağı olduğunu ileri sürer (Madrigal, 2001:14). Buna bağlı olarak bireyler, taktir toplayan sosyal grupların üyeleri olarak toplumda daha fazla saygı göreceklere inanabilirler. Buradan hareketle aşağıdaki hipotez ileri sürülebilir.

H1-2a: Klan bağlılığı; sosyalleşme, güç kazanma ve sosyal kabule yönelik bireysel inançlarla ilişkilidir.

Eğer bireyler, çeşitli inançlar nedeniyle bir topluluğa dahil oluyorsa; tükettikleri mal ve hizmetlerle kendini tanımlayan post modern tüketicilerin, klana yönelik bağlılıklarını satın almaya yönelik tutum ve davranışlarına yansıtılmaları beklenir. Bu noktadan hareketle aşağıdaki hipotez ileri sürülebilir.

H1-2b: Üyelerin klana olan bağlılıkları, satın almaya yönelik tutum ve davranışlarıyla ilişkilidir.

Modelin dördüncü bileşeni, bireyleri toplulukla uyumlu davranmaya teşvik eden nedenleri açıklamaya yöneliktir. Bu konuda Milgram (1965), Sherif (1935a, 1935b) ve Asch (1951, 1952) tarafından yapılan deneysel araştırmalar grup davranışlarına yönelik olmakla beraber, sosyal etkiyi açıklaması bakımından oldukça önemlidir (Kağıtçıbaşı, 1993: 51-79). Sosyal etkiyi açıklayan bu araştırmalar, gruba uyma davranışlarının kişilik özelliklerinin farklılığından çok itaat, özdeşleşme ve benimseme nedeniyle ortaya çıktığını göstermiştir. İtaatin temelinde cezalandırılmama veya ödüllendirilme; özdeşleşmenin temelinde doğru olduğu kabul edilmese de, beğenilen kişi veya gruplara benzeme; benimsemenin temelinde, grup davranışlarının doğruluğuna inanma güdülerinin yattığı ileri sürülür (a.g.e., 1993: 68). Bu açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez ileri sürülebilir.

H1-3a: Klana uyumlu davranış; itaat, özdeşleşme ve benimsemeyle ilişkilidir.

Modelin beşinci bileşeni, klana uyumlu davranışın satın almaya yönelik tutumlara nasıl yansıdığını açıklamaya yöneliktir. Post modern kültürel yapıda, tüketimin üretim kadar değerli bir eylem olarak kabul edilmesi, bireylerin kendilerini tükettikleri mal ve hizmetlerle tanımlamasına yol açtığı; tüketicilerin sadece ürünleri değil, semboller vasıtasıyla yarattıkları imajı tüketme eğilimine girdikleri ileri sürülür (Goulding, 2003). Sosyal temsil teorisi, topluluklar tarafından ortaklaşa olarak ayrıntılı bir şekilde belirlenen sosyal bir nesnenin topluluktaki her bireyi temsil ettiğini, özne ve nesnenin birbirinden kopuk olmadığını, nesnenin aynı zamanda davranışların bir uzantısı olduğunu ileri sürer (Penz, 2006:419). Bu bağlamda klan niteliğindeki toplumsal yapıda mal ve hizmet tüketimi, bireyle

topluluk arasında oluşan bağlılık sürecinde sosyal kimlik oluşturma'nın önemli bir aracı haline gelmiş; marka, arzu edilen imajın yaratılmasında fonksiyonelliğin ötesinde sembolik anlamlar kazanmaya başlamıştır (Mointo vd., 2007: 673-674). Bu durumda, klan üyelerinin ortak değerlerini temsil eden bir takım sembollere önem vermeleri, marka sembolizmini yaratmaları, klan markasını öğrenmeleri ve bu markaları satın almaları beklenir. Buradan hareketle aşağıda hipotez ileri sürülebilir.

H1-3b: Klanla uyumlu davranış klanı sembolize eden klan markasının varlığıyla, öğrenilmesiyle ve satın alınmasıyla ilişkilidir.

5. Metodoloji

5.1. Örneklem süreci

Araştırmanın örnek kütlesi, Çanakkale, Biga'da faaliyet gösteren ve dini inançlar temelinde bir araya gelen topluluklar arasından kolayda örneklem yöntemiyle seçilmiştir. Yapılan ön araştırmada ilçede Nur Cemaatinin alt gruplarından, Gülen Cemaati, Yeni Asya Grubu, Süleyman Hoca Cemaati ve İsmail Hoca Cemaatinin faaliyet gösterdiği öğrenilmiştir. Araştırma, görüşmeyi kabul eden Süleyman Hoca Cemaatiyle gerçekleştirilmiştir.

Nakşi cemaatlerinden olan ve adını kurucusu Süleyman Hilmi Tunalı' dan alan Süleymancılar Cemaati, Biga'da dernek şeklinde faaliyet göstermekte olup, yöneticilerden alınan bilgilere göre üye sayısının 80 civarında olduğu öğrenilmiştir. Sayılarının sınırlı olması nedeniyle tüm bireyler örneğe dahil edilmiştir.

5.2. Anket sorularının tasarımı ve ölçüm yöntemi

Anket yönteminin kullanıldığı bu araştırmada sorular, araştırma modeline uygun olarak ilgili literatürden yararlanılarak hazırlanmıştır (Cova, 1997; Cova ve Cova, 2001; Cova ve Cova, 2002; Kağıtçıbaşı, 1988; Moutinho, vd., 2007; Dionisio, vd., 2008).

Anket formu altı bölüm ve yirmi sekiz maddeden oluşmaktadır. Birinci bölümde yaş, cinsiyet, gelir ve mesleği belirleyen dört maddeye yer verilmiştir. İkinci bölümde araştırmaya konu olan topluluğun klan niteliğini taşıyıp taşımadığını belirlemeye yönelik beşli likert ölçeğiyle hazırlanmış 9 maddeye yer verilmiştir ("1" kesinlikle katılmıyorum... "5" kesinlikle katılıyorum). Üçüncü bölümde dört maddeye yer verilmiş olup, ilk madde üyelik türlerini belirleme amaçlı olup, diğerleri üyelerin davranış biçimlerini belirlemeye yönelik beşli likert ölçeğiyle hazırlanmıştır. Dördüncü bölüm dört maddeden ibaret olup ilk maddesi topluluğa bağlılık düzeyini; diğerleri topluluğa üye olma nedenlerini belirlemeye yöneliktir. Dört maddeden oluşan beşinci bölümün ilk maddesi, klana uyumlu davranışları, diğerleri gruba uyum nedenlerini, son bölümdeki üç madde ise uyum davranışının satın almaya yönelik tutumlara ne ölçüde yansıyor yansımadığını belirlemeye yöneliktir. Dört, beş ve altıncı bölümde yer alan tüm ifadeler beşli Likert ölçeğiyle hazırlanmıştır.

Hazırlanan anket formları, dernek yöneticileri üzerinde denenmiş, yanlış anlaşılabilir ifadeler yeniden düzenlenmiştir. Yaklaşık 6 haftalık zaman diliminde ulaşılabilen 74 üyeye görüşülmüştür. Sorular, ölçüm amaçlarına göre gruplar halinde güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Analiz sonuçları her bir soru grubunun güvenilirlik katsayılarının (Cronbach alpha) 0,62 ile 0,81 arasında değiştiğini göstermiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Soru Gruplarının Güvenilirlik Analizi

Soru Grubu	Klan niteliği	Davranış kalıpları	Bağlılık	Uyum	Satın almaya yönelik tutum
Cronbach Alpha	0,790	0,845	0,737	0,625	0,811
Hotelling's t ² (F) Sig.	3,676 0,0000	0,526 0,593	0,258 0,885	2,402 0,069	0,925 0,425
Tukey (F) Sig.	0,307 0,580	0,434 0,593	0,349 0,790	2,249 0,90	1,067 0,364

Hotelling's t² testi, ilk grup hariç ortalamalarının önemli ölçüde farklı olmadığını, Tukey test sonuçları tüm soru gruplarının toplanabilir olduğunu göstermiştir.

6. Bulgular

6.1. Katılımcıların demografik özellikleri ve topluluğun tanımlanması

Katılımcıların cinsiyet, yaş, gelir ve mesleki açıdan dağılım yüzdeleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir (Tablo 2). Tablodan da görüldüğü gibi, topluluk, birbirinden farklı demografik niteliklere sahip üyeleri bünyesinde barındırmaktadır. Bir başka ifadeyle; klan tanımlamasına uygun olarak topluluğun yaş, cinsiyet, gelir ve mesleki açıdan heterojen bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Nitelikleri

Cins	0,69	Erkek	0,31	Kadın				
Yaş	0,40	<=25	0,44	26-45	0,12	46-55	0,04	>=56
Gelir TL	0,62	<=1999	0,32	2000-3999	0,04	4000-6999	0,02	>=7000
Meslek	0,10	Kamu Sektörü	0,30	Özel Sektör	0,28	Serbest Meslek	0,32	Serbest Ticaret

Seçilen topluluğun klan niteliklerini taşıyıp taşımadığını ölçen diğer ifadeler, bu konuda yapılan önceki nitel çalışmalardan (Moutinho, vd., 2007; Dioniso, vd., 2008) yararlanılarak geliştirilmiştir. Değişkenlerin aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları tabloda verilmiş olup, grup değişkenlerin ortalaması "3,83" olarak hesaplanmıştır (Tablo 3).

Tablo 3. Klan Nitelikleri

Değişkenler	\bar{x}	SS
Topluluğumuzun misyonunun kutsal olduğuna inanıyorum	4,182	\pm 0,988
Periyodik olarak toplandığımız mekânlarımız vardır	4,175	\pm 0,941
Hepimiz tarafından bilinen sembollerimiz vardır	2,988	\pm 0,856
Geleneksel hale getirdiğimiz etkinliklerimiz bulunmaktadır	3,743	\pm 1,228
Gittiğimiz bazı yerleri sadece topluluk üyelerimiz bilir	3,445	\pm 1,074
Topluluk üyeleri birbirleriyle duygusal yakınlık içindedir	3,783	\pm 0,996
İş yada mesleki gelişimden ziyade toplumsal yararı amaçlıyoruz	3,945	\pm 0,991
Topluluğumuz hiçbir dış otoriteye tabi değildir	4,256	\pm 0,844
Üye olmadıkları halde büyük ölçüde taraftar kitlemiz vardır	4,040	\pm 1,039

Grup değişkenleri ortalaması: 3,83

Genel ortalamanın 4'e çok yakın olması, topluluğun klan yapısına yakın olduğu şeklinde yorumlanabilir. Genel ortalamayı düşüren niteliklerden en önemlisi topluluk üyelerinin sembolik değerlere olan farkındalık derecesidir.

6.2. Üyelik Türüne Göre Davranış Farklılıkları

Görüşmelerle tanımlanan sürekli üye, katılımcı üye ve uygulayıcı üye kategorik bağımlı değişken, davranış biçimleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

- Sürekli Üye (*Günlük faaliyetlerle dışında tüm etkinliklerine katılırım*)
- Katılımcı Üye (*Sadece özel olay ve etkinliklere katılırım*)
- Uygulayıcı Üye (*Günlük faaliyetlere aktif bir şekilde katılırım*)

Üyelerin davranış biçimleri; boş zaman aktiviteleri, gösterdikleri fedakârlıklar ve çabaları açısından değerlendirilmiştir:

- Boş Zaman (*Boş zamanlarımda sinema veya tiyatroya gitmek yerine topluluğumuzun etkinliklerini izlemeyi tercih ederim*)
- Sürekli Çaba (*Grup faaliyetlerinin etkinliği için sürekli olarak çaba harcarım*)
- Fedakarlık (*Çok acil olmadığı sürece, genellikle özel işlerimi topluluğun işleri için erteleyebilirim*)

Değişkenler tek yönlü MANOVA analizine tabi tutulmuştur. Sonuçlar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir (Tablo 4). Tablodaki birinci satır, Kovaryans matrislerinin eşitliğine yönelik kurulan sıfır hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir ($F=1,437$; $p=0,196>0,05$). Bu sonuç, tek yönlü MANOVA analiz sonuçlarının kullanılabilirliğini göstermektedir. İkinci satırdaki Levene test sonuçları, her bir bağımlı değişkenin bağımsız değişken karşısında türdeş varyanslara sahip olduğunu ifade eder. Üçüncü satırdaki Wilk's Lambda test sonuçları, grup ortalama vektörlerinin (üyelik türlerinin) gösterilen davranışlar açısından birbirinden önemli düzeyde farklı olduğunu gösterir ($0,000<0,05$).

Dördüncü satırdaki test sonuçları, grup farklılıkları üzerine her üç değişkenin etkisinin önemli olduğunu gösterir. Bu sonuçlar, "*Topluluk üyelerinin davranış kalıpları taahhüt düzeyine/üyelik türlerine göre farklılık gösterir*" şeklinde kurulan "*H1-1a*" hipotezini doğrulamaktadır (değerlendirmeler alternatif hipoteze göre yapılmıştır).

Tablo. 4 Üyelik Türüne Göre Davranış Farklılıkları

		Değişkenler	Değer	F	sig
1	Box's M		9,636	1,437	0,196
2	Levene	Boş zaman		0,531	0,590
		Sürekli çaba		1,514	0,227
		Fedakarlık		0,337	0,715
3	Wilk's Lambda		0,643	5,684	0,000
4	Düzeltilmiş Model	Boş zaman		15,957	0,000
		Sürekli çaba		7,229	0,001
		Fedakarlık		8,672	0,000

Sabit faktör: Üyelik türü (Kategorik değişken)

6.3. Üyelik Türüne Göre Satın Almaya Yönelik Tutumlarındaki Değişim

Üyelik türleri kategorik bağımlı değişken, klan markasının varlığı, öğrenilmesi ve satın alınması bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

- Klan Markası (*Markanın grup üyeleri arasındaki uyumun önemli göstergelerinden biri olduğunu düşünüyorum*)
- Marka Öğrenme (*Genellikle mal ve hizmetleri satın alırken, topluluk üyelerin hangi markalara öncelik verdiğine öğrenmeye çalışırım*)
- Satın Alma (*Topluluk üyelerinin satın aldığı markaları tercih ederim*)

Veriler, tek yönlü çoklu varyans analizine tabi tutulmuştur. Sonuçlar aşağıda özetlenmiştir (Tablo 5).

Tablo 5. Üyelik Türüne Göre, Satın Alma Davranışı Değişkenleri Arasındaki Farklılık

			Değer	F	sig
1	Box's M		17333	1,306	0,208
2	Levene	Klan markası Marka öğrenme Satın alma		0,35 0,374 1,290	0,965 0,690 0,282
3	Wilk's Lambda		0,909	1,120	0,354
4	Düzeltilmiş Model	Klan markası Marka öğrenme Satın alma		0,820 1,609 0,251	0,445 0,255 0,726

Sabit faktör: üyelik türü (kategorik değişken)

Tablo değerleri kovaryans matrislerinin eşitliğini, değişkenlerin hata varyansların türdeş olduğunu, grup ortalama vektörlerinin birbirinden farklı olmadığını ve üyelik türüne göre klan markasının varlığı, öğrenilmesi ve satın alınması açısından farklılığın önemsiz olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar; “*Topluluk üyelerinin satın almayla ilişkin tutumları taahhüt düzeyine/üyelik türlerine göre farklılık gösterir*” şeklinde kurulan “H1-1b” alternatif hipotezinin reddedildiğini, yani üyelik türlerine göre bireylerin satın almaya yönelik tutumları arasında farkın önemli olmadığını gösterir.

6.4. Topluluğa Bağlılığı Etkileyen Faktörler

Klan bağlılığı bağımlı değişken, sosyal kabul, güç kazanma ve sosyalleşme bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

- Bağlılık (*Üyesi bulunduğum topluluğa bağlılığım son derece yüksektir.*)
- Sosyal Kabul (*İçinde bulunduğum topluluğun üstlendiği misyon nedeniyle insanların birçoğu tarafından takdir edildiğine inanıyorum*)
- Güç Kazanma (*İçinde bulunduğum topluluğun gerek bireysel amaçlarımın gerçekleştirilmesi gerekse karşılaştığım sorunların çözümünde önemli ölçüde yarar sağlayacağına inanıyorum*)
- Sosyalleşme (*İçinde bulunduğum topluluğun sosyal hayatıma renk kattığını düşünüyorum*)

Veriler çoklu regresyon analizine tabi tutulmuştur. Varyans analizi regresyon modelinin bağımlı değişkenle bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamada önemli olduğunu göstermiştir (F: 89,177; p: 0,000 <0,05). Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin önemli olması modelin geçerli olduğunu gösterir. (R=0,890). Bağımsız değişkenler, bağımlı değişkenin değişimini % 79 oranında açıklamaktadır (R²=0,793; Adj.R²= 0,784). Ancak “t” testi sonuçları, bağımsız değişken olarak alınan “bağlılık” üzerinde sadece “Sosyal kabul” ve “Güç kazanma” değişkenlerinin etkili olduğunu göstermektedir. Aşağıdaki tabloda her üç değişkenin “t” testi sonuçları verilmiştir (Tablo 6).

Diğer tahmin değişkenlerin regresyon katsayısı üzerindeki etkilerinin ölçümünde kullanılan ve birbirine karşıt yönde harekete eden tolerans ve VIF değerleri (Variance Inflation Factor), bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin regresyon denkleminin geçerliliğini bozacak nitelikte olmadığını gösterir. Artıkların (residual) seri korelasyonunu ölçen Durbin Watson test istatistiğinin değeri 2,243 olup, bu

değer bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkene katkıda bulunmayan kısımları arasında regresyon modelinin geçerliliğini bozacak doğrusal bir ilişkinin olmadığını gösterir. Bütün bu sonuçlar “*Klan bağlılığı, sosyalleşme, güç kazanma ve sosyal kabule yönelik bireysel inançlarla ilişkilidir*” şeklinde kurulan “H1-2a” araştırma hipotezini büyük ölçüde doğrulamıştır (Klan bağlılığıyla sosyal kabul ve güç kazanmanın ilişkisi önemli, sosyalleşmenin ilişkisi önemsiz bulunmuştur)

Tablo 6. Değişkenlerin Regresyon Bulguları*

	Beta	T	Sig	Tolerans	VIF
Sabit		0,559	0,0578		
Sosyal Kabul	0,319	4,599	0,000	0,616	1,624
Güç kazanma	0,611	8,865	0,000	0,623	1,606
Sosyalizasyon	0,095	1,396	0,167	0,624	1,578

* Bağımlı değişken; Bağlılık

6.5. Klan bağlılığının Satın Almaya Yönelik Tutuma Yansıması

Klan bağlılığının satın alma davranışlarını etkileyip etkilemediğini belirlemek üzere bir önceki analizde kullanılan klan bağlılığı bağımlı değişken; klan markası-marka öğrenme ve satın alma bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

- Klan Markası (*Markanın grup üyeleri arasındaki uyumun önemli göstergelerinden biri olduğunu düşünüyorum*)
- Marka Öğrenme (*Genellikle mal ve hizmetleri satın alırken, topluluk üyelerin hangi markalara öncelik verdiğine öğrenmeye çalışırım*)
- Satın Alma (*Topluluk üyelerinin satın aldığı markaları tercih ederim*)

Çoklu regresyon analizinde, varyans analizi regresyon modelinin bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklama gücünün önemsiz olduğunu göstermiştir (F: 1,288; sig. 0,285). Satın almaya yönelik tutumların klan bağlılığını açıklama gücü sadece 0,229 düzeyinde olup (R= 0,229); bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimi sadece 0,052 düzeyinde etkilemektedir (R²=0,052; Adj.R²=0,012). Katsayıların önemliliğini test eden “t” testi sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir (Tablo 7).

Tablo 7. Değişkenlerin Regresyon Bulguları*

	Beta	t	Sig	Tolerans	VIF
Sabit		8,754	0,000		
Klan markası	0,018	0,116	0,908	0,555	1,803
Marka öğrenme	-0,240	-1,1885	0,064	0,839	1,192
Satın alma	0,139	0,145	0,885	0,606	1,642

* Bağımlı değişken; Bağlılık

Bu sonuçlar, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin regresyon modeline uygun olmadığını; diğer bir ifadeyle, üyelerin topluluğa/klana olan bağlılıklarının satın almaya yönelik tutumlarına yansımadağını göstermiştir. Dolayısıyla; “*Klanla uyumlu davranış klanı sembolize eden klan markasının varlığıyla, öğrenilmesiyle ve satın alınmasıyla ilişkilidir*” şeklinde kurulan H1-2b araştırma hipotezi reddedilmiştir.

6.6. Topluluğa uyum nedenleri

Bireylerin bir topluluğa neden uyumlu davrandıklarını ölçmek amacıyla, uyumlu davranış bağımlı; itaat, özdeşleşme ve benimseme bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

- Uyumlu Davranış (*Davranışımın içinde bulunduğum topluluğun davranışlarıyla uyumlu olmasına özen gösteririm*)
- İtaat (*Davranışlarının grup davranışlarıyla uyumlu olmaması halinde grup tarafından dışlanacağımı düşünüyorum*)
- Özdeşleşme (*Grup davranışlarına uymamın nedeni, davranışların doğru olmasından çok o davranışları gösteren gruba verdiğim önemden kaynaklanır*)
- Benimseme (*Grup davranışlarına uymamın nedeni grup davranışlarının gerçekten doğru olduğuna inanmamdan kaynaklanır*)

Analiz sonuçları, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin önemli olduğunu göstermiştir (Varyans analizi, $F(3-70)$; 64,081; p : 0,000 <0,005). Bağımsız değişkenleri açıklaması bakımından model önemli bulunmuştur ($R=0,856$). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü, 0,72'dir ($R^2=0,730$; Adj. $R^2=0,720$). Ancak "t" testi sonuçları bağımlı değişken "uyumlu davranış" üzerinde sadece **itaat ve benimseme** değişkenlerinin etkisi olduğunu göstermektedir. VIF değerleri bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin regresyon denkleminin geçerliliğini bozacak nitelikte olmadığını göstermiştir. "t" testi sonuçları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir (Tablo 8).

Durbin Watson test istatistiğinin değeri otokorelasyon olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla "Klana uyumlu davranış; itaat, özdeşleşme ve benimsemeyle ilişkilidir" şeklinde kurulan H1-3a hipotezini büyük ölçüde doğrulanmıştır (*İtaat ve benimseme önemli, özdeşleşme önemsiz bulunmuştur*)

Tablo 8. Değişkenlerin Regresyon Bulguları*

	Beta	t	Sig	Tolerans	VIF
Sabit		1,795	0,077		
İtaat	0,505	5,327	0,000	0,424	2,357
Özdeşleşme	0,061	0,616	0,540	0,390	2,565
Benimseme	0,364	3,513	0,001	0,356	2,809

* Bağımlı Değişken: Uyumlu Davranış

6.7. Uyum Davranışının Satın Alma Kararına Yansıması

Uyum davranışının satın alma kararına ne ölçüde yansıdığını ölçmek üzere uyumlu davranış bağımlı değişken; klan markasının varlığı, öğrenilmesi ve satın alınması bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

- Uyumlu Davranış (*Davranışımın içinde bulunduğum topluluğun davranışlarıyla uyumlu olmasına özen gösteririm*)
- Klan Markası (*Markanın grup üyeleri arasındaki uyumun önemli göstergelerinden biri olduğunu düşünüyorum*)
- Markanın Öğrenilmesi (*Genellikle mal ve hizmetleri satın alırken, topluluk üyelerin hangi markalara öncelik verdiğine öğrenmeye çalışırım*)
- Satın Alma (*Topluluk üyelerinin satın aldığı markaları tercih ederim*)

Analiz sonuçları, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin önemli olduğunu göstermiştir (Varyans analizi, F : 24,485; p : 0,000 <0,005). Bağımsız değişkenleri açıklaması bakımından model önemli bulunmuştur (0,716). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü, 0,491'dir ($R^2=0,512$; Dz. $R^2=0,491$). "t" testi sonuçları, bağımlı değişken üzerinde sadece markanın öğrenilmesi'nin etkili olduğunu göstermektedir. VIF değerleri yüksek olmakla beraber bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi geçersiz kılacak nitelikte değildir (Tablo 9).

Durbin Watson test istatistiğinin değeri 2,025 olup, oto korelasyonun olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla “Klanla uyumlu davranış klanı sembolize eden klan markasının varlığıyla, öğrenilmesiyle ve satın alınmasıyla ilişkilidir” şeklinde kurulan H1-3b araştırma hipotezi kısmen doğrulanmıştır. Klanla uyumlu davranışın sadece markanın öğrenilmesiyle ilişkisi önemli bulunmuş; klan markasının varlığı ve satın alınmasıyla ilgisi önemsiz bulunmuştur.

Tablo 9. Değişkenlerin Regresyon Bulguları*

	Beta	t	Sig	Tolerans	VIF
Sabit		4,583	0,000		
Klan markası	0,189	1,274	0,207	0,318	3,129
Markanın öğrenilmesi	0,447	2,828	0,006	0,279	3,503
Satın alma	0,125	0,806	0,423	0,290	3,451

* Bağımlı değişken: Uyumlu Davranış

Diğer bir ifadeyle; sonuçlar, üyelerin içinde buldukları toplulukla uyumlu olmaya özen gösterdiğini fakat bu davranışlarını tam olarak satın almaya yönelik tutumlarına yansıtamadıklarını göstermiştir. Nitekim üyelik türü ve klan bağlılığıyla ilgili hipotezlerin satın almaya yönelik tutumlarla ilişkisinin olmaması bu bulguyu destekler niteliktedir.

7. Tartışma

Sonuçlar, araştırmaya konu olan topluluk niteliklerinin, sembolizm dışında büyük ölçüde modern klan nitelikleriyle uyumlu olduğunu göstermektedir. Topluluğun sembolik değerlerinin olmaması, söz konusu topluluğa özgü bir durum olarak yorumlanabileceği gibi, üyelerin kendilerini açıkça ifade etmekten kaçınmaları şeklinde de yorumlanabilir. Nitekim ön araştırma aşamasında, bazı topluluk üyelerinin sosyal kimliklerini ifşa edecek bilgileri vermeye gönüllü olmaması sonraki yorumu doğrular niteliktedir.

Sosyal etki ve grup davranışlarından hareketle, klan davranışlarına yönelik geliştirilen hipotezler büyük ölçüde doğrulanmıştır. Ancak, bireylerin üyelik türlerine göre değişen davranışları, topluluğa olan bağlılıkları ve topluluğa uyum davranışları, aynı ölçüde satın almaya yönelik tutumlarına yansımadağı anlaşılmaktadır. Diğer bir anlatımla; sonuçlar, topluluk üyelerinin, diğerlerinin hangi markaları satın aldıklarını öğrenme eğiliminde olmalarına rağmen; markanın topluluğa uyumun bir göstergesi olarak benimsenmediğini göstermiştir. Bu durum gelir seviyesindeki farklılığın ortak bir marka bilincinin oluşmasını engellediği şeklinde yorumlanabilir. Diğerlerinin hangi markayı satın aldıklarını öğrenme eğilimi ise satın alma davranışına dönüşmeyen merak ve ilgiyle açıklanabilir. Nitekim araştırma sonuçlarının topluluk üyelerinin bir kısmıyla paylaşıldığı görüşmede bu sonuçları destekler açıklamalar yapılmıştır. Bu bulgu, marka sembolizminin tüm üyeler tarafından yeterince öne çıkarılmamasına bir ölçüye kadar açıklık getirdiği kadar, topluluk üyelerinin çoğunluğunun sembolik değerlerden habersiz olduğuna dair ilk bulguyu da destekler niteliktedir.

Sembolik değerlerin gelişmemesi topluluk üyelerinin sosyalizasyon ve özdeşleme güdülerine sahip olmamasıyla ilişkilendirilebilir. Sosyalizasyon bireylerin çevredeki diğer insanlarla yararlı ilişkiler kurmasını ve kendi imajlarını biçimlendirmesini ifade ederken; özdeşleşme, bireylerin değer verdiği kişilere benzeme çabasını ifade eder

(Kağıtçıbaşı, 1988). Donnelly ve Young (1988), sosyalizasyon sürecinde bireylerin davranışlarını üyesi olmak istedikleri topluluğun davranışlarına göre değiştirdiklerini ileri sürer (Moutinho vd., 2007). Uyum sürecinde bireylerde ortaya çıkan davranış değişikliği, örneğin giyim tarzındaki davranış değişikliği, satın alınan mal ve hizmetlere fiziksel nitelikler ötesinde anlam yüklenmesine yol açabileceği için sembolizme yol açabilir (Banister ve Hong; 2004). Dolayısıyla, topluluğun sembolik değerlere karşı farkındalıklarının yüksek olmaması, bir ölçüye kadar sosyalleşmenin önemsiz bulunmasıyla açıklanabilir. Diğer taraftan, 'sosyal kabulün' sosyalleşmenin bir sonraki aşaması olduğu; dolayısıyla 'sosyalleşme' olmaksızın 'sosyal kabulün' gerçekleşmeyeceği görüşü ileri sürülebilir. Bununla beraber; sosyal kabul, sadece grup üyeliğiyle ilgili bir kavram değildir. Aynı zamanda grup dışıyla da ilişkilidir. Nitekim Tajvel ve Turnet (1986), bireylerin kendilerini bir grup üyesi olarak tanımladıktan sonra, gruplarıyla yarattıkları farklılaşmayla kendilerini grup dışındakilerle karşılaştırarak pozitif özsaygılarını artırma çabası içinde olduklarını ileri sürer (Dionisio vd., 2008). Bu noktada sosyalleşmenin önemsiz bulunmasına rağmen, sosyal kabul ve güç kazanmanın önemli bulunması, söz konusu toplulukta; bu güdülerin, daha çok grup dışındaki diğer kişi ve gruplara yönelik olduğunu işaret eder.

Benzer şekilde topluluğa uyum davranışıyla ilgili olarak itaat ve benimsemenin önemli bulunmasına karşılık, özdeşleşmenin önemsiz bulunması her üç faktörün yarattığı sosyal etkinin farklılığıyla açıklanabilir. İtaat ve özdeşleşme kuramsal sosyal etki yaratırken; benimseme, bilgisel sosyal etki yaratır. Diğer bir anlatımla itaat ve özdeşleşme güdüsüyle hareket eden bireylerin değiştirdikleri davranışların doğru olduğuna inanmaları gerekmez. Oysaki benimsemeyle ortaya çıkan davranış değişikliği mutlaka o davranışın doğru olduğuna dair inancın varlığını gerekli kılar. Özdeşleşmenin itaate olan benzerliğe karşılık ayrıldığı nokta, davranış değişikliğinin ödül ya da cezaya değil, hayranlığın devam edip etmemesine bağlı olmasıdır (Kağıtçıbaşı, 1988). Özetle ifade etmek gerekirse, davranış değişikliğinin kaynağı farklı bile olsa; özdeşleşme de, sosyalleşmede olduğu gibi başkasına veya başkalarına uyum çabasını ifade eder. Böyle bir çaba, tıpkı sosyalleşmede olduğu gibi bireyleri sembolik değerlere yöneltebilir. Araştırma sonuçlarının sosyalleşme ve özdeşleşmenin önemsiz olduğunu göstermesi, topluluğa bağlılık ve uyumun satın almaya yönelik tutumlara yansımamasıyla uyumlu görünmektedir. Sosyalizasyonun ve özdeşleşmenin grup ilişkileri açısından önemsiz olmasının nedeni, bağlayıcı değerlerin diğer topluluk üyelerine karşı duyulan hayranlık ya da onlarla sürdürülen ilişkilere değil, güçlü dini inançlara dayandırılması olabilir.

Bulgular, araştırma modelindeki bazı farklılıklara rağmen, bu konuda yapılan önceki araştırma sonuçlarıyla kısmen benzerlik göstermektedir. Örneğin klan niteliği taşıdığı ileri sürülen sörfçülere yönelik araştırma sonuçları, hayranların (fans) klan markasını öğrenme eğiliminde olduklarını ve tüm kategorilerde olmasa bile, bazı ürün gruplarında sörfle ilişkin markaları tercih ettiklerini göstermiştir (Mouthino vd., 2007). Oysaki aynı araştırmacılar tarafından futbol klüplerine yönelik yaptıkları sonraki araştırma sonuçları, üyelerin klüp markasını öğrenme eğiliminde olmalarına rağmen, bu eğilimlerini satın alma kararına yansıtmadıklarını göstermiştir (Dionisio, 2008). Bununla beraber bu araştırma ve önceki araştırmalar arasında yöntem ve kapsam açısından bazı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıkların birincisi, önceki araştırmalarda odak grubu ve projeksiyon yönteminin kullanılması; ikincisi hayranlar kitlesini araştırma kapsamının içine alınması; üçüncüsü de klan markasının genellikle klanı destekleyen sponsor firma açısından değerlendirilmesidir. Oysaki hayran kitlesinin kapsam dışında bırakıldığı bu

araştırma, sadece topluluk üyelerinin davranışlarını açıklamaya yönelik olup; klan markasını sponsor firma ürünleri açısından değil, klan niteliğindeki toplulukların ortak değerlerini yansıtan marka sembolizmi açısından ele almıştır.

8. Sonuç

Analiz sonuçlarının, ortak bir marka etrafında toplanmalarına karşılık, üyelerin içinde buldukları toplulukla uyumlu davranış içinde olmalarını göstermesi, klan pazarlamasının uygulanabilirliğini işaret etmektedir. Benzer şekilde, topluluğun belirgin bir sembolü olmadığını dair cevapların çoğunluğuna rağmen, aksi yönde yanıtlayıcıların varlığı, aslında topluluk üyelerinin tamamen sembolizmden uzak olmadıklarını işaret etmektedir. Sonuç olarak teknolojideki ilerlemeler, küreselleşme ve neo-liberal politikaların teşviyle artan Sivil Toplum Kuruluşlarının modern klan niteliğindeki sosyal dinamiklerin sayısını her geçen gün artırma potansiyeline sahip olduğu dikkate alındığında; klan pazarlamasının, geniş bir uygulama alanı bulabileceği ileri sürülebilir.

Bu bağlamda topluluk faaliyetlerinin devamlılığını ve etkinliğini sağlamak için düzenlenen toplantılarla topluluk faaliyetlerin izlenmesi ve değerlerinin araştırılması, pazarlamacılara önemli fırsatlar sunabilir. Böylece üyeler arasındaki bağları güçlendiren topluluk değerlerinin sembolleştirilerek markayla ilişkilendirilmesini, diğer bir ifadeyle topluluk üyelerinin benimseyebileceği marka sembolizminin yaratılmasını mümkün kılabilir.

Aslında Venkatesh'in (1999) ifade ettiği gibi, ürünlerin sembollerle ilişkilendirilmesi yeni bir olgu değildir. Ancak, klanlara yönelik oluşturulan marka sembolizminin farklılığı, sembolizmin sadece ürünlere değil, topluluğun ortak değerleriyle ilişkilendirilmesidir. Topluluk üyelerini birbirine bağlayan değerlere yönelik yaratılan sembollerin markayla ilişkilendirilmesi, aynı zamanda pazarın yönetilmesi anlamına gelir.

Pazarın yönetilmesinin (market driving), pazar yönlülükten (market driven) farkı, hedef kitlelerin mevcut istek ve ihtiyaçlarından çok, proaktif bir yaklaşımla onların gizli kalmış istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak yeniliklerin yaratılmasını amaçlamasıdır. Yapılan araştırmalar, pazarı yöneten firmaların, müşteri yönelimli firmalardan çok daha başarılı olduğunu göstermektedir (Kumar vd., 2000). Dolayısıyla pazarlamacıların farklı niteliklere sahip, ancak sembolik değerleri yeterli düzeyde belirgin olmayan topluluk üyelerini birbirine bağlayan değerlerin nelerle sembolize edilebileceği ve kendi markalarıyla nasıl ilişkilendirebileceği konusunda yapacakları araştırmalar, ortaya çıkan yeni sosyal dinamiklere yönelik uygulanacak klan pazarlamasını proaktif yaklaşımla yönetilmesini mümkün kılabilir.

Referanslar

- ADDIS, M., PODESTA, S. (2005). Long life marketing research: a postmodern view. *European Journal of Marketing*, 39 (3/4), 386-412. ss.
- ASCH, S.E. (1951). *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement*. Pittsburg, The Carnegie Press.
- ASCH, S.E. (1952). *Social psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- BANISTER, E.N., HONG, M.K.(2004). Negative symbolic consumption and consumer's drive for self-esteem. *European Journal of Marketing*, 38 (7), 297-316. ss.
- BABACAN, M., ONAT, F. (2002). Postmodern pazarlama perspektifi. *Ege Academic Review*, 12 (1), 11-18. ss.

- BROWN, S. (1993). Postmodern marketing. *European Journal of Marketing*, 27 (4), 19-34. ss.
- CANIFORD, R. (2011). How to manage customer tribes. *Journal of Strategic Marketing*, 19 (7), 591-606. ss.
- CLEO, M., IMRIE, B.C. (2011). Consumer tribes: Membership consumption and building loyalty. *Asia Pasific Journal of Marketing and Logistics*, 23 (1), 39-56. ss.
- COVA, B. (1997). "Community and consumption: Towards a definition of 'linking value' of product or service. *European Journal of Marketing*, 31 (3/4), 297-316. ss.
- COVA, B., COVA V. (2001). Tribal aspects of postmodern consumption research: The case of French in-line roller skaters. *Journal of Consumer Behaviors*, 1 (1), 67-76. ss.
- COVA, B., COVA V. (2002). Tribal marketing, the tribalisation of society and its impact on the conduct of marketing. *European Journal of Marketing*, 3 (5/6), 595-620. ss.
- COVA, B., PACE, S. (2006). "Brand community of convenience products: New forms of customer empowerment-the case "my Nutella the community. *European Journal of Marketing*, 40 (9) 1087-1105. ss.
- COOPER, S., MCLOUGHIN, D., KEATING, A. (2005). Individual and neo-tribal consumption: Tales from the Simpsons of Springfield. *Journal of Consumer Behavior*, 4 (5), 330-344. ss.
- DAVIS, K. (1977). İşletmelerde İnsan Davranışları (Çev. Tosun, K., Somay, T., Aykar, F., Baysal, C., Sadullah, Ö., Yalçın, S), İstanbul, İstanbul Üniversitesi yayınları
- DONNELLY, P., YOUNG, K. (1988). The construction and confirmation of identity in sport subculture. *Sociology of Sport Journal*, 5 (3), 223-240. ss.
- DIONISIO, P., LEAL, C., MOUTHINHO, L. (2008). Fandom affiliation and tribal marketing behavior: A sports marketing application. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 11 (1), 17-39. ss.
- FIRAT, F. A., SHULZ C. J. (1997). From segmentation to fragmentation: Markets and marketing strategy in the postmodern era. *European Journal of Marketing*, 31 (3/4), 183-207. ss.
- FIRAT, F. A., DHOLAKIA, N., VENKATESH, A. (1995). Marketing in a postmodern World. *European Journal of Marketing*, 29 (1), 40-56. ss.
- GOULDING, C. (2003). Issue of representing the postmodern consumer. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 3 (6), 152-159. ss.
- HIRSHCMAN, E.C., RUVIO, A. A., TOUZANI, M. (2011). Breaking bread with Abraham's children: Christians, Jews and Muslims' holiday consumption in dominant, minority and diasporic communities. *Journal of Academic Science*, 39 (3), 429-448. ss.
- ISLAMOĞLU, H., ALTUNIŞIK, R. (2003). *Tüketici davranışları*. 2. bs., İstanbul: Beta yayını A.Ş.
- KAĞITÇIBAŞI, Ç. (1988). *İnsan ve insanlar*., 7. bs., İstanbul: Evrim Basım Yayın Dağıtım Psikoloji ve Psikiyatri dizi 1, İstanbul Matbaası.
- KAYA, İ. (2006). Pazarlama bi'tanedir : Bir pazarlama Ansiklopedisi, İstanbul: Babaili Kültür yayıncılığı
- KOTLER, P. (1991). *Marketing management, analysis, planning, implementation and control*. USA: Prentice Hall.
- KUMAR, N., SCHEER, L., KOTLER, P. (2000). From market driven to market driving. *European Management Journal*, 18 (2), 129-142. ss.
- KOZINETS, R.V. (1999). E-tribalized marketing: The strategic implications of virtual communities of consumption. *European Management Journal*, 17 (3), 252-264. ss.
- LOK, L.M., SUN, L. W. (2011). Consumption religious community: A new interpretation and representation of religious moralism in consumption. *ACR paper Beijing* [Erişim adresi]: <http://polyacademia/wingsunliu/papers>. [Erişim tarihi: 16.06.2011].
- MADRIGAL, R. (2002). Social identity effects in a belief-attitude-intention hierarchy: Implications for corporate sponsorship. *Psychology & Marketing*, 18 (1), 145-165. ss.
- MERRIEM WEBSTER, [Erişim adresi]: www.meriemwebster.com/dictionary. [Erişim tarihi: 14.06.2012].
- McALEXANDER, J.H., SCHOUTEN, J.W., KOENIG, H.F. (2002). Building brand community. *Journal of Marketing*, 66 (1), 38-54. ss.

- MILGRAM, S. (1965). Some condition of obedience and disobedience to authority. *Human Relation*, 18 (1), 57-75. ss.
- MILLER, N.J., BESSER, T.L., WEBER, S.S. (2010). Networking of marketing strategy: A case study of small community, business, *Qualitative Market Research: An International Journal*, 13 (3), 253-270. ss.
- MOUTINHO, L., DIONISIO, P., LEAL, C. (2007). Surf tribal behavior: A sports marketing application. *Marketing Intelligence & Planning*, 25 (7), 668-690. ss.
- MUNIZ, A.M., O'QUINN, T.C. (2001). Brand community. *Journal of Consumer Research*, 27 (4), 412-432. ss.
- MUNIZ, A.M., SCHAU, H.J. (2005). Religiosity in the abandoned Apple Newton brand community. *Journal of Consumer Research*, 4 (31), 737-747. ss.
- PATTERSON, M. (1998). Direct marketing in postmodernity: Neotribes and direct communication. *Marketing Intelligence & Planning*, 16 (1), 68-74. ss.
- PENZ E. (2006). Researching the socio-cultural representations theory into action. *International Marketing Review*, 23 (24), 418-437. ss.
- PROCTOR, T., KITCHEN, P. (2002). Communication in postmodern integrated marketing. *Corporate Communications: An International Journal*, 7 (3), 144-154. ss.
- RENTSCH, J.R., HEFFNER, T.S. (1992). Measuring self esteem: validation of new scoring technique for who I am?. *Educational and Psychological Measurement*, 52 (1), 641-651. ss.
- SANDIKCI, O., OMERAKI, S. (2007). Globalization and rituals: does Ramadan turn into Christmas? *Advances in Consumer Research*, [Erişim adresi] :<http://www.acrwebsite.org/search/view-conference-proceedings.aspx?id=12698> [Erişim tarihi: 19.12.2011].
- SCHAU, H. J., MUNIZ A. M., ARNOULD, E.C. (2009). How brand community practice create value?. *Journal of Marketing*, 73 (5), 30-51. ss.
- SHERIF, M. (1935a). A study of some social factors in perception. *Archive of Psychology*, 27 (187) 1-60 ss
- SHERIF, M. (1935b). An experimental study of stereotypes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 29 (4) ,371-375. ss.
- SIMMONS, G. (2008). Marketing to postmodern consumers: Introducing the internet chameleon. *European Journal of Marketing*, 42 (3/4), 299-310. ss.
- SOUTWELL, B.G. (2011). Religious congregations and health information diffusion: Implications for viral marketing and peer referral. *Journal of Applied Communication Research*, 39 (4), 444-447. ss.
- TAJFEL, H., TURNER, J.S.(1986). The social identity theory of intergroup behavior. Worchel, S. And Austin, W.G. (ed.), *Psychology of Intergroup Relations* İçinde, 2nd. Ed. Chicago: Nelson Hall.
- UZUN, R. (2010). *Etkili iletişim*. 1. bs., İstanbul: Lisans yayıncılık.
- VALCK, K., BRUGGEN, G.H., WIERENGA, B. (2009). Virtual communities' decision support system, 47 (3), 185-203. ss.
- VARINLI, İ. (2006). *Pazarlamada yeni yaklaşımlar*. 1. bs., Ankara: Detay Yayıncılık.
- VENKATESH, A. (1999). Postmodernism perspective for makromarketing: An inquiry into the global information and sign economy. *Journal of Macromarketing*, 19 (2), 1-28. ss.
- WEIDENFELD, A., RON AMOS S. (2008). Religion needs in the tourism industry: Dynamic methods in tourism economics. *A preliminary version of this research note was presented at the 4th World Conference for Graduate Research in Tourism, Hospitality and Leisure*, Antalya, 19 (2), 22-27. ss.
- YEYGEL, S. (2006), Postmodern Toplumsal Yapının Pazarlamaya Getirdiği Yeni Boyut: Topluluk Pazarlaması (Tribal Marketing) [Erişim adresi]: "<http://yayinlar.yesevi.edu.tr/files./article/41.pdf>, [erişim tarihi: 19.05.2011]

ASSESSMENT OF LEGISLATIVE FUNCTION WITHIN TURKISH DEMOCRACY

TÜRK DEMOKRASİSİNDE YASAMA FONKSİYONUNUN DEĞERLENDİRMESİ

Asena BOZTAŞ

*Sakarya Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü
aboztas@sakarya.edu.tr*

ABSTRACT: It is widely accepted that the written constitution period has begun with Constitutional Monarchy I. Basically, the constitution of 1876 is not the first constitutional document in Turkish history. It can be said that the Charter of Alliance is the first document of Ottoman Empire. In this article, we will analyze the legislative function of Turkey starting from the legislative documents of Ottoman Empire which constitute the base of current legal structure such as the Charter of Alliance (1808), Constitutional Monarchy I. (1876), Constitutional Monarchy II. (1908), the Constitution of 1921 (some argue that it is not a legal constitution), and then the legislative documents of Modern Turkey such as the Constitutions of 1924, 1961 and 1982. The focus of the article will be the formations of the constitutions and compatible and incompatible developments with democracy. The article will address the effects of international political system and internal developments within Turkish political system on the Turkish legislative structure considering the conditions of that time.

Keywords: Turkish Democracy; Legislative Function; Charter of Alliance; Constitutional Monarchy I; Constitutional Monarchy II; Constitutions

JEL Classification: K10, K40

ÖZET: Türkiye’de yazılı anayasa döneminin I. Meşrutiyet’le başladığı geniş kabul görür. Temel olarak 1876 Anayasası, Türk tarihindeki ilk anayasal belge değildir. Osmanlı İmparatorluğu’nun ilk anayasal belgesinin Sened-i İttifak olduğu söylenebilir. Bu makalede, Türkiye’nin yasama fonksiyonunu öncelikle yakın geçmişteki Osmanlı’nın son dönemindeki temel yasal yapılanma olan Sened-i İttifak (1808), I. Meşrutiyet (1876), II. Meşrutiyet (1908), Kurtuluş Savaşı dönemindeki 1921 Anayasası (bazıları bu düzenlemeyi anayasa olarak kabul etmemektedirler) kapsamında analiz edeceğiz, daha sonra da Cumhuriyet dönemindeki 1924 Anayasası, 1961 Anayasası ve 1982 Anayasası’nın oluşumlarında demokrasi ile bağdaşan ve bağdaşmayan gelişmeleri demokrasi açısından inceleyeceğiz. Uluslararası sistemin ve Türkiye iç dinamiklerinin Türk yasama fonksiyonundaki etkilerinin neler olduğu o dönemin şartları göz önünde bulundurularak ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Türk Demokrasisi; Yasama Fonksiyonu; Sened-i İttifak; I. Anayasal Monarşi; II. Anayasal Monarşi; Anayasalar

1. Pre-Republic Period Turkish Legislative Function and the Democracy

Clearly, it would be a mistake to take the proclamation of the republic as the beginning of Turkish legislative function. Therefore, we could start analyzing the history of Turkish legislation, i.e. establishment of the constitution and the history of

constitutional changes with the first constitutional document of the Ottoman Empire, namely, Deed of Agreement.

1.1. The Deed of Agreement (1808)

All of the reformist actions in the decadence period of the Ottoman Empire were performed under the effect of Western civilization. Consecutive military defeats lie in the roots of the reform actions which had started by the end of the eighteenth century. Therefore, the first reform attempts were in the military area. These developments, which had been described as democratic reforms, continued until the formation of constitutional order with the Deed of Agreement (1808) which had been put into effect with the efforts of the Union and Progress Movement supporters led by Alemdar Mustafa Pasha. The Deed of Agreement had become an important document in Turkish legislative function and in terms of constitutional movements.

This document, which had been established by military actions, is also the first of military movements that were to be effective in the formation of Turkish constitutions throughout the next period. The Deed of Agreement limited the authority of the Sultan on one hand; it empowered the *seigneurs* with authority on the other hand and it forced the Sultan to accept this authority as well.

Briefly, the Deed of Agreement is a bilateral operation from the legal aspect, a political contract which aims the organization of power share between the seigneurs referred as the senate and the Sultan. The seigneurs had both practical and regional powers. This document has two properties: first, the Sultan recognized the senate as a stakeholder and accepted to share the power even if this sharing was limited; second, the senate had the Sultan to recognize their independence. With the Deed of Agreement, Mahmut the II accepted his powers to be limited with respect to Anatolian and Rumeli senates. Therefore, the Deed of Agreement could also be regarded as the first document of “constitutional” management and transition to democracy (Gözübüyük, 1999: 104).

It can be said that, substantially, the Deed of Agreement is constitutional as a whole of written and customary rules which determines the establishment and function of governmental bodies and the basic rights and freedom of the individuals against the government. Formally, it cannot be said that it is a constitution since it is not a whole set of legal rules which is on the top of the norms hierarchy and which is not defined and changed by a superior method. Then, the Deed of Agreement is substantially constitutional, but formally not a constitution. According to this, it will be more appropriate to regard the Deed of Agreement as a “document which is substantially constitutional” rather than a constitution (Gözübüyük, 1999: 8-9).

When analyzed within the context of democracy, although it does not provide full participation of the public in the legislative process, it is a positive step in terms of limiting the power of the Sultan and some part of the public establishing a constitutional document together with the Sultan.

1.2. I. Constitutional Monarchy (1876 Constitution/Basic Law)

After the Deed of Agreement, the Rescript of Gülhane (1839) and the Edict of Reform (1856) are also constitutional documents in the Turkish legislative function.

With the principles given below, the Rescript of Gülhane clearly and undoubtedly shows that the power of the government is limited.

- Tax with respect to financial power (each individual pays a tax with respect to the estate and the ability to pay)
- Constitutionality of the government expenses
- Justice among Muslims and non-Muslims in military
- Reassurance about criminal adjudication
- Safety of life (security of life)
- Immunity of chastity and honor (protection of chastity and honor)
- Right to own property
- Prohibition of arbitrary arrest
- Assigning the Council of Judicial Ordinances in charge along with the Sultan for the preparation of the laws
- Superiority of the laws
- Fundamental rights declaration

Although this delimitation is regarded as the Sultan's delimitation of himself rather than an external delimitation (Gözler, 2000: 9-16), it is known that Western authorities forced the Sultan to do these reforms for their own people living in the Ottoman soil. Since the Rescript of Gülhane is not constitutional and it is a unilateral writ, it is not regarded as a constitutional document.

However the Edict of Reform was prepared in the final years of Crimean War because of external pressures and again it was legislated by Sultan Abdülmecid. This document proposed a full equity between Muslims and non-Muslims. The most important difference of this document from the Rescript of Gülhane is that non-Muslims were able to work as governmental officers with equal rights and they were given equal rights in education and administration as well (Gözübüyük, 1999: 107). In conclusion, we can say that the Edict of Reform is not a constitution but a movement of constitutionalism (Gözler, 2000: 16-19).

Following this period, the First Constitutional Monarchy period has begun with the publication of the Basic Law on December 23, 1876. Prepared by a "League of Specials" appointed by the Sultan, the Basic Law (Tanör, 1995: 111) is a constitution which was prepared by a board appointed by the Sultan with the compulsion of a limited group of people rather than by the nation or by a board representing the nation and was accepted and legislated unilaterally by the Sultan. One of the properties of this constitution is that monarchic and theocratic essence of the Ottoman Empire was not changed. The constitutions which were generally established as a result of the impact of military in the administration indicate the presence of military power in the establishment process of constitutions in the Turkish history. This process was realized in the final periods of the Ottoman Empire by the Committee of Union and Progress (İttihat ve Terakki Cemiyeti) while it has been realized in the history of Turkey by the army.

1.3. The II. Constitutional Monarchy (1908)

The 2nd Constitutional Monarchy, which is also regarded as the 1909 constitutional, has expanded the boundaries of human rights in the Basic Law and established the Turkish parliamentary government. However this was only formal. In fact, with the

1908 Sediton, the Ottoman administration had started to shift to the Union and Progress dictatorship; this shift had been completed with the Babiali Raid on January 23, 1913 (Soysal, 1969: 30).

Main target of the Union and Progress, which had completely acquired the power, was to facilitate abolition of the parliament and enhance their power. In the proceeding period, increasing despotism of the Union and Progress gradually left the constitution completely on paper (Eroğul, 1974: 29-30).

1. 4. The 1921 Constitution (The Law of Basic Organization)

Regarded as the constitution of the Independence period, the Law of Basic Organization became effective after nine months from the establishment of Grand National Assembly of Turkey (GNAT). With this constitution composed of twenty four articles, a new Türkiye Government based on the principle of sovereignty of the nation was constituted (Gözübüyük, 1999: 121).

This constitution has various properties: the constitution has adopted the principle of unity of forces and parliamentary government system. The government is called the Government of the Grand National Assembly and directly selected from the members of the assembly by the members of the assembly. As in the parliamentary system, the assembly has assumed the functions of legislative and executive organs. The assembly's suspending its studies has not been in question. The constitution regards participation of the public in administration as important, does not mention judiciary, and does not solve the problems of sultanate and caliphate (Gözübüyük, 1999: 121-122).

The 1921 Constitution is the most liberal and the widest (composed of just 24 articles) framework for constitution. When further constitutions are analyzed, it could be seen that they are more restrictive; therefore they will be considered together.

2. Republican Period: Legislative Function and the Democracy

Characteristics of the legislative function in the Republican period are that the public is not completely included in the process of establishing the constitution, and the army and a particular elite institution are effective in this process.

2.1. The 1924 Constitution

The Constitution dated April 20, 1924 indicates that the fundamental essence of the government is the republic. However, like the 1921 Constitution, this constitution as well accepts that the religion of the government is Islam and it does not make any amendments on this issue. The Constitution accepts the superiority of the Assembly and again, like the 1921 Constitution, it recognizes the unity of forces – separation of powers. Indicating that the judiciary is appointed to the independent courts, the Constitution briefly mentions rights and freedoms as well. There are no arrangements for securing the fundamental rights and freedoms mentioned in the Constitution, and the determination of the limits is left to the judicial organ's discretion. Classical rights and freedoms are listed and explained briefly, however, economical and social rights are clearly not mentioned (Gözübüyük, 1999: 125-127).

One of the most distinct characteristics of the 1924 Constitution is that, contrary to the 1921 Constitution, it is “rigid”. In other words, changing the Constitution requires the application of very difficult methods. As a matter of fact, after the 1924 Constitution, constitutional changes have been performed by the military will rather than the political will.

Both in the periods of single party and multiple parties, it was tried to execute the Constitution without making any amendments. Clearly a Republic with one single party was not a property of the 1924 Constitution. However, societal developments occurred within these periods and attitudes of the leaders inevitably forced the amendment of the Constitution after the May 27, 1960 Coup which is a state of emergency.

2.2. The 1961 Constitution

All political, economical, and societal crises occurred in 1950s caused the May 27, 1960 Coup which is one of the decennial coups in Turkey.

Composed of thirty eight officers, the Committee of National Unity closed the GNAT, arrested the President, the Prime Minister, and members of the Cabinet, and established a new government many members of which were civilians. On June 12, 1960, a temporary law “on Cancellation and Amendment of Some Clauses of the Law of Basic Organization” was legislated. This temporary law placed the May 27 Coup on a constitutional basis. According to this law, the 1924 Constitution was conserved in its general form and some amendments were made in the Constitution. The 1961 Constitution is longer and more detailed than the 1924 Constitution. It predicates the national sovereignty unconditionally on the nation and indicates that the use of this sovereignty will be realized by those organizations which are authorized according to the principles set by the Constitution. However in the 1924 Constitution it was indicated that the GNAT would use this authority itself as the single authority. Moreover, the 1961 Constitution, different from the 1924 Constitution, had made a clear and detailed arrangement about the right to vote where this voting was approved to be general and equal. According to this, elections would be free, equal, secret, and in accordance with the principle of universal direct suffrage. Another result within the context of democracy is the establishment of the Constitutional Court which controls the compatibility of the laws with the Constitution. However there was not such an institution in the 1924 Constitution and the Assembly was the single authority in the legislative function. The Assembly was not controlled in the legislative function as it was not controlled in other areas. The 1961 Constitution, which widely mentioned basic rights and social rights, prescribed a republican regime based on the grounds of laicism. Unity of forces principle left its place to separation of forces principle and legislative, executive, and judicial organs were differentiated in respect of their tasks and structures. However, this Constitution could not save executive power from being a derivative of legislative and did not acknowledge the executive as a single organ of authority. The 1961 Constitution, which introduced a complete parliamentary system, accepted a parliamentary system with two assemblies. Single assembly system before 1960 where the government had predominant majority was renounced and substituted by a two assembly system with National Assembly and Republic Senate (Gözübüyük, 1999: 137-139).

The 1961 Constitution was amended seven times; the first amendment was made in 1969 and the last one was made in 1974 (Eroğul, 1974: 146-168). Some of these amendments which introduced general and specific constraints on the system of freedoms contradicted with the democracy. For example, the clause (article 119) prohibiting governmental officers from joining trade unions. Increasing the importance given to the National Security Council which is an antidemocratic intervention of the armed forces (article 111); expanding the range of conditions that would require martial law and expanding the judicial area of military judiciary (article 138) were realized and the Military High Administrative Court was established (article 140). Moreover, the Constitutional Court, which was responsible for controlling the legislative function, could only analyze the amendments in the Constitution in terms of format (article 147) and State Security Courts were established for the first time.

Military dominated Turkish legislative function forced the Prime Minister Demirel to resign during the 1971 Cahier. An above-parties government was established with the support from the army and two radical changes were made in the 1961 Constitution. These changes were realized with the law no 1488 dated September 20, 1971 and the law no 1699 dated March 15, 1973. As we have already explained above, antidemocratic changes in the constitution restrained the development of Turkish legislative process.

2.3. The 1982 Constitution

On September 12, 1980 Turkish Armed Forces commandeered the administration of the country completely within the “rank and chain of command”. The National Security Council composed of Ground, Air, and Naval Forces Commanders and the Commander of the Turkish Gendarmerie Forces abrogated the GNAT and the government, banned political party actions, and undertook the authorities of legislative and executive until new government and legislative organ were established (Dursun, 2005: 11-14; Gözübüyük, 1999: 143).

The first of the actions performed by the National Security Council was to establish a government on September 21, 1980 which was made of only civilians and responsible to the army (Dursun, 2000: 214-240).

A new constituent assembly was gathered for the new constitution to be established after the coup. This assembly assumed almost the same tasks with the constituent assembly of 1961. The 1981 constituent assembly which acted more systematically was designed with the law legislated by the National Security Council on June 29, 1981 so that the Council itself would also be included in the assembly. The Constituent Assembly composed of the National Security Council and the Advisory Council would perform the legislative function. The army was effective as it was in the 1961 Constitution and the authority of the National Security Council was wider than the authority of the Advisory Council. The final decision about the operations of the Constituent Assembly was given by the (NSC)National Security Council and at the same time, NSC was able to use the authority of legislative organ without the contribution of Advisory Council in case it was required.

The NSC period ended when the GNAT was gathered on November 24, 1983 after the November 6, 1983 elections and the establishment of Presidency Council on

December 6, 1983. However, the military had so much secured itself within the legislative function that the President of the NSC became the President of Turkish Republic after the coup. Members of the NSC were included in the Presidency Council which was established for six years (Gözübüyük, 1999: 145-146).

2.4. The Similarities and Differences between the 1961 and the 1982 Constitutions

It is a common fact that the 1982 Constitution overprotected the military and a president who did not get along with the Armed Forces was never to be appointed the position. Within this context, the president who had a considerably wide range of authority in the legislative function took almost no responsibility. As it is indicated in the constitution, election of the president by the GNAT alienates the president from the public. In fact, election of the president by the public (as it is done in the Presidency system) will be a development which has the possibility of realization in time. On the other hand, decreasing the authorities and increasing the responsibilities of the president on legislative, executive, and judiciary will end the presence of a presidency disconnected from the politicians who are the representatives of the public or from the public itself and executive will become stronger.

If the similarities and differences between the 1982 Constitution and the 1961 Constitution were to be analyzed systematically for one more time, we could say the following;

Both two constitutions were established as a result of military interventions and by the Constituent Assemblies some part (an important part) of which was composed of the members of the council performing the military intervention (the National Unity Commission and the National Security Council) and the civilians (the Assembly of Representatives and the Advisory Assembly). Civilian wing of the members of this Constituent Assembly were not appointed the task by election in both constitutions establishment processes. However, representative power of the 1961 Assembly of Representatives were better than that of the 1983 Advisory Assembly because in the Assembly of Representatives two political parties (CHP and CKMP) other than DP contributed to the establishment of the Constitution (in 1961). However, none of the political parties participated in the drafting of the 1982 Constitution. The two constitutional texts were presented to the referendum and accepted (Özbudun, 1993: 60-70). However, while the 1961 Constitution, which answered the question of what would happen if it were not accepted, prescribed that the Assembly of Representatives would be elected and the studies for drafting of the constitution would restart; the 1982 Constitution did not answer this question at all. Therefore, it suggests that the military authority would stay in the government for some more time in case the Draft Law was declined (Tanör, 1994: 105). By the way, as an antidemocratic practice, the civilian wing did not have authority regarding establishment and abolition of the Cabinet in both two legislative processes (though the legislative processes were all antidemocratic in themselves) (Özbudun, 1998: 30-31).

The military secured itself more strictly in the 1982 Constitution than the 1961 Constitution, and they increased their authority in the government. Within this context, the 1982 Constitution stipulated that the laws made within this period could

not be claimed that they contradicted with the constitution and the members of the government in that period could not be tried (article 3 of the Law no: 2324, Gözler, 2000: 81). Therefore, an action such as the 1971 Cahier following the 1961 Constitution was not required, and the February 28 period was slid over without becoming a cahier.

The amendments made in the constitution have continued from May 17, 1987 (Gözler, 2000: 89) until today and these amendments will continue within the process of joining the European Union. What is required within this period is the establishment of a new constitution. The issue why a new constitution is not established coincides with the issues where democracy is in a deadlock.

Turkish legislative function was not realized in a democratic process within normal measures (because of external pressures, military impact etc.). When we analyze the establishment of constitutions in Turkey we always see that they were drafted by the military in states of emergency. Even if they were approved by parliaments, this approval was not based on legal ground and was not adopted and internalized by the society.

One of the fundamental problems of the Turkish legislative function is that constitutions and the legislation are not institutionalized. One of the main reasons for this is the fact that politicians were arrested and hanged in the periods of coup and there is a strong fear from the military. Today, one of the focal points of these discussions has been established by the ideas that there is no concordance among the institutions and the parties will not agree on establishing the constitution. If we assume that the parties agreed on establishing a new constitution, can a new constitution really be drafted and accepted? This is impossible without the approval of the military. On the other hand, the representation problem in the constituent assembly is another obstacle for establishment of a new constitution.

From another perspective, those who objected the 1982 Constitution were the left parties. However when we analyze the point that we arrived today, it is observed that the part of the society who defend the constitution the most are the people with left view. All these are the paradoxes in the test the Turkish legislative function is taking throughout the history of Turkish Democracy. It will not be easy at all to overcome these paradoxes; however, at least, the effort required for the establishment of a new constitution which is needed by Turkey in the European Union accession period should be made and the way to obtain an important place in the globalized world should be opened by the internal dynamics.

3. The Latest Period: Legislative Function in Turkey

Suggestions of the government that supports changing the 1982 Constitution of the Turkish Republic and establishing a civilian constitution could be summarized under three headings in general. The first are the amendments expected by the Europe to be realized in the EU reform process, the second are the amendments including the structure that prescribes the militaries being tried in civil courts, and finally the third are the amendments regarding the political parties and the structure of the assembly. The absence of a civil constitution in Turkey has always been felt, however each new constitution has been realized after a coup. Although the developments in the recent period seem to be positive within this context, a constitution which is not

drafted by a particular group of parties but which is a total of decisions made by all members of the assembly will meet the expectations of Turkey.

On top of the amendments anticipated in the EU reform process is the “positive discrimination” which means “the precautions to be taken in order to protect those in need of special protection such as children, elderly, and handicapped do not contradict with the principle of equality”. In the methods regarding the protection of personal data, individual’s being able to request the right over this data is an important development that could be analyzed on the basis of “transparency” principle. Again, the new arrangement that would require the judge’s order and criminal investigation conditions on the restriction of a citizen’s right to go abroad is an important development in terms of citizenship rights. Besides personal rights, the constitution brings new arrangements regarding the protection of the family and the rights of the children. Within this context, the constitution prescribes that precautions protecting the children against child abuse, sex offences, and violence should be taken. Moreover, governmental officers and other public servants are entitled the right of collective agreement. The final amendment in the EU reform process is the arrangement of the citizens’ rights to obtain information along with the right to petition and to apply a public auditor. Within this scope, the arrangement regarding the election of Chief Public Auditor is also present in the draft of constitution.

The judicial arrangements that we can analyze under the second heading establish the most important part of the civil constitution. According to the arrangement which allows civil trials of the military, all judicial services are audited by the Ministry of Justice. The Constitution allowing the civil trial of the military, at the same time, removes the clauses of the 1982 constitution which indicate that civilians can be tried in military courts in case martial law is in effect; moreover, this new constitution states that civilians’ being tried in military courts could only be allowed in war times. According to the draft law which requires the Constitutional Court to be composed of 17 members, the members will be elected for a period of 12 years and 3 members will be selected by the GNAT where the remaining 14 members will be selected by the President. In the appointments of the President, three members from the Supreme Court, two members from the Council of State, one member from the Military Supreme Administration, three members from the academicians, five members from the lawyers and Constitutional reporters will be selected.

It has become possible for the General Council to request for a reassessment of the High Council decisions. It is proposed that the Supreme Council of Judges and Public Prosecutors has 21 primary and 10 reserve members and again the decisions of the Council other than “those regarding the penalty of relieving of profession” cannot be appealed in judicial authorities. The draft constitution proposing the removal of the temporary article 15 of the 1982 Constitution aims at making it possible to try the actors of the September 12 coup.

Finally, the arrangements regarding the closure of political parties and relieving of deputy tasks have gained negative reactions from the opponent parties in the assembly as it is the case in many of the other proposals for amendment. According to the draft law which leaves the financial audit of political parties completely to the Court of Accounts, a trial might be issued with the request from the Supreme Court

of Appeals Prosecutor and a permission of the Commission which would require the hidden votes from the 2/3 majority of the number of members. The commission will be constituted in the presidency of the assembly president and the political party will be represented by five members. The government making it more difficult to close political parties and connecting it to the decision of a commission with equal distribution in the GNAT has not again been considered positive by the opponent parties. The expressions of “permanently” closing political parties and the prohibition on the construction of the same party under another name have also been removed. Instead of this article, the restriction on the members of the closed political party about becoming the founder, member, director, and auditor of another party for 3 years instead of 5 years has been proposed. The articles on relieving the deputies of their mission if their political party is closed have also been removed from the constitution.

The opponent parties claiming that it has become difficult to close the parties in power rather than all political parties in general are against the referendum on all articles of the proposed civil constitution which may take place in June. The demands of MHP and CHP, which are the opponent groups, include removing the immunities of deputies, removal of the temporary article 15 and not changing the independence of the judiciary.

Standing on an important turning point in terms of legislative function, Turkey will sign on a societal development with the civilian constitution beyond reinforcing her relationships with the EU. However, the GNAT should be able to act together in this important arrangement to be done for Turkey. Neither the government should consider the interests of Turkey in the secondary plan by using its authority of power, nor should the opponents act solely on the basis of future elections. Within the framework of consensus, by serving only to the interest of Turkish people and the Republic of Turkey, Turkey should hopefully see through its future where legislative, executive, and judicial organs are able to perform their duties separately.

Conclusion

The place of the legislative function in the History of Turkish Democracy is just about the constitutional establishment after the interventions to the democracy. Turkish Constitutions, which were established under states of emergency, were continuously drafted by the military including the final period of the Ottoman Empire. Clearly, the fact that we are a military originated society has a great impact in this process. However, what should not be forgotten is that the world is becoming global and the representatives of the people should be effective in the government, not the military. Turkey should accommodate itself to this process and should emphasize its internal dynamics and civil society. First of all, she should demonstrate this with the reforms to be achieved in the legislative function. The military power and authority which were dominant from the Deed of Agreement until the 1982 Constitution has affected the legislative function as well. While it is accepted that independence is unconditionally the nation's, it is acknowledged that this independence authority should be used by the representatives of the nation (authorized organs). This discourse should not be left as a theory; a democratic legislative function which is not approved by the Turkish Armed Forces should be put in effect in the execution stage.

Turkey is on the edge of establishing a constitution within democratic measures without states of emergency. European Union process is the path where Turkey will be tested for democracy in the legislative function as well, as it is tested in all areas. It should not be forgotten that the 2010 constitution was accepted without military intervention, with a totally democratic referendum. Internal dynamics of Turkey should execute the legislative function for the country's democracy independent of the external dynamics and especially *without protecting the interests of the political parties*. In this constitution, *legislative, executive, and judicial* organs should be *independent* and perform their tasks and functions in accordance with the *separation of powers principle*.

References

- DURSUN, D. (2000). *Ertesi Gün (The Following Day)*. Isaret Publications. Istanbul.
- DURSUN, D. (2005). *12 Eylül Darbesi (12 September Coup)*. Sehir Publications. Istanbul.
- EROĞUL, C. (1974). *Anayasayı Değiştirme Sorunu (The Problem of Changing the Constitution)*. Ankara University School of Political Sciences Publications. No: 371. Ankara, Sevinc Press.
- GÖZLER, K. (2000). *Türk Anayasa Hukuku Dersleri*. Ekin Kitabevi Yayınları. Bursa.
- GÖZÜBÜYÜK, S. (1999). *Anayasa Hukuku (Constitutional Law)*. 8th ed. Ankara, Turhan.
- ÖZBUDUN, E. (1993). *Demokrasiye Geçiş Sürecinde Anayasa Yapımı (Constitutional Legislative in the Transition period towards Democracy)*. Ankara, Bilgi Publications.
- ÖZBUDUN, E. (1998). *Türk Anayasa Hukuku (Turkish Constitutional Law)*. Ankara, Yetkin
- SOYSAL, M. (1969). *100 Soruda Anayasanın Anlamı (Meaning of the Constitution in 100 Questions)*. Istanbul, Gerçek Publications.
- TANÖR, B. (1994). *İki Anayasa (Two Constitutions)*. Beta Publications. Istanbul.
- TANÖR, B. (1995). *Osmanlı-Türk Anayasal Gelişmeleri: 1789-1989 (Ottoman-Turkish Constitutional Developments: 1789-1980)*. 2nd ed. Istanbul, Der Publications.

BEŞ FAKTÖR KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ VE ÖZNEL İYİ OLUŞ

THE FIVE FACTOR PERSONALITY TRAITS AND SUBJECTIVE WELL-BEING

Tayfun DOĞAN

*Niğde Üniversitesi, Eğitim Fakültesi
tayfun@tayfundogan.net*

ÖZET: Bu araştırmanın amacı kişilik özellikleri ve öznel iyi oluş arasındaki ilişkileri incelemektir. Araştırmanın katılımcılarını 234 kişi (98 kadın/136 erkek) oluşturmaktadır. Çalışma grubunun yaş aralığı 18-61'dir. Çalışmada veri toplama araçları olarak Oxford Mutluluk Ölçeği-Kısa Formu ve Beş Faktör Kişilik Ölçeği kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre nevroitik kişilik özelliği ile öznel iyi oluş arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Dışadönüklük, sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık kişilik özellikleriyle öznel iyi oluş arasında ise pozitif yönde anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Ayrıca nevroitik kişilik özelliğinin öznel iyi oluşu negatif yönde; dışadönüklük kişilik özelliğinin ise pozitif yönde anlamlı düzeyde yordadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Öznel İyi Oluş; Beş Faktör Kişilik; Mutluluk; Dışadönüklük; Nevrotiklik

ABSTRACT: The aim of this research is to analyze the relations between personality traits and subjective well-being. The number of the participants of the research was 234 (98 women/136 men). The age range of the study group was 18-61. The Oxford Happiness Scale-Short Form and the Big Five Personality Scale were used. Findings showed that there was a significantly negative relationship between neurotic personality trait and subjective well-being. Findings also revealed that there were positive relationships between subjective well-being and extraversion, conscientiousness, agreeableness, openness. Besides, it was found that neurotic personality trait was a negative and extraversion was a positive predictor of subjective well-being.

Keywords: Subjective Well-Being; Five Factor Personality; Happiness; Extraversion; Neurotism

JEL Classification: I31

1.Giriş

Öznel iyi oluş (mutluluk), pozitif psikolojinin en önemli araştırma konularından birisidir. Öznel iyi oluş üzerine yapılan çalışmalarda araştırmacılar mutluluğun ne olduğu, neden bazı insanların daha mutlu olduğu, insanların mutlu olmak için hangi stratejileri kullandıkları ve mutluluğun belirleyicilerinin neler olduğu gibi sorulara cevap bulmaya çalışmaktadırlar. Öznel iyi oluş, bireyin yaşamına ilişkin değerlendirmelerinin ve olaylara verdiği duygusal tepkilerin bir sonucu olarak kabul edilmektedir. Buna göre öznel iyi oluş, olumlu duyguların sık, olumsuz duyguların az yaşanması ve yüksek yaşam doyumu alma şeklinde tanımlanmaktadır (Diener, 1984; Myers ve Diener 1995). Bu tanımda yaşam doyumu, öznel iyi oluşun bilişsel boyutunu oluşturmakta ve bireyin çeşitli yaşam alanlarına (evlilik, iş, sağlık, başarı vb.) ilişkin değerlendirmelerini kapsamaktadır. Olumlu ve olumsuz duyguların

yaşanma sıklığı ise öznel iyi oluşun duyuşsal boyutunu oluşturmaktadır. Buna göre neşe, heyecan, ilgi, güven, sevinç, heves gibi duygular olumlu duygulanımı oluşturmaktadır. Öfke, nefret, üzüntü, suçluluk, korku ve kaygı gibi duygular ise olumsuz duygulanımı oluşturmaktadır (Argyle, Martin ve Crossland, 1989; Diener, 1984; Lyubomirsky, 2007). Öznel iyi oluşu etkileyen faktörler yaşam şartları, amaçlı yaşam etkinlikleri ve genetik faktörler olmak üzere üç temel başlık altında toplanmıştır. Buna göre yaş, cinsiyet, eğitim durumu, yaşanan yer, medeni durum, ekonomik durum gibi demografik değişkenler yaşam şartları başlığı altında değerlendirilmektedir. Yapılan meta-analiz çalışmaları sonucu yaşam şartlarının öznel iyi oluş üzerinde yaklaşık olarak % 10 oranında etkili olduğu ortaya konmuştur. Amaçlı yaşam etkinlikleri ise öznel iyi oluşu % 40 oranında etkilemektedir. Amaçlı yaşam etkinliklerinin kapsamında ise yaşam amaçları belirleme ve bunları gerçekleştirme, sosyal ilişkiler kurma, yardım etme, affedicilik, dini inancın gereklerini yerine getirme gibi faaliyetler bulunmaktadır. Öznel iyi oluş üzerinde en büyük etkinin ise % 50 oranla genetik faktörler (denge noktası) olduğu ortaya konulmuştur. Kişilik özellikleri de genetik faktörler kapsamında değerlendirilmektedir (Lykken ve Tellegen, 1996; Lyubomirsky, 2001; Lyubomirsky, Sheldon ve Schkade, 2005; Lyubomirsky, 2007).

1.1. Beş Faktör Kişilik Modeli

Kişilik, bireyin doğuştan getirdiği ve yaşantı sonucu kazandığı, onu diğer bireylerden ayıran özelliklerin tamamı olarak tanımlanabilir. McCrae ve Costa (1989), kişiliği, bireyin farklı durumlarda ortaya koyduğu davranışları açıklayan, sürekliliği olan, kişilerarası, duygusal, motivasyonel, deneyime dayalı etkileşim tarzı olarak tanımlamıştır. Kişiliğin tanımlanmasına ve ölçülmesine yönelik olarak pek çok kuramcının farklı görüşleri bulunmaktadır. Beş faktör kişilik modeli kişiliğin değerlendirilmesinde sıklıkla kullanılan bir yaklaşımdır. Bu model “özellik yaklaşımına” dayanmaktadır ve kişiliğin ölçülmesinde bireylerin kendilerini ve diğerlerini tanımlamada kullandıkları “sıfatlardan” yararlanılmaktadır. Atkinson ve arkadaşlarına göre (2006), modelin keşfi ve geçerliği kişilik psikolojisi açısından önemli bir atılım olarak değerlendirilmektedir. Beş faktör kişilik modelinin araştırmacılar tarafından benimsenmesinin ve kişilikle ilgili araştırmalarda yaygın bir şekilde kullanılmasının nedenleri olarak; (i) modelin boylamsal ve ampirik çalışmalara dayalı olması, (ii) ölçülen özelliklerin zamana karşı sürekliliğini koruması, (iii) bazı biyolojik temellerinin olması, (iv) farklı kültür ve gruplarda geçerliliğinin ortaya konması ve (v) psikometrik açıdan kullanımının ve değerlendirilmesinin kolay olması söylenebilir (McCrae ve Costa, 1992). Beş faktör kişilik modeli, dışadönüklük, nevroitiklik, yumuşak başlılık, deneyime açıklık ve sorumluluk alt boyutlarından oluşmaktadır. *Dışadönüklük* alt boyutu, enerjik, konuşkan, sıcakkanlı, heyecanlı ve coşkulu ve sosyal olma gibi özelliklerden oluşmaktadır. Dışadönüklük düzeyi yüksek bireyler insanlarla kolay ilişki kurabilen, insanlarla olmayı seven, işbirliğine yatkın, sempatik bireyler olarak değerlendirilmektedir. Dışadönüklük düzeyi düşük olan, bir başka deyişle, içe dönük olan bireyler ise içine kapanık, sosyalleşmeyi sevmeyen, insanlara karşı mesafeli duran, sessiz kalmaya eğilimli, utangaç ve tutuk bireyler olarak değerlendirilmektedir (Benet-Martinez ve John, 1998; Somer, Korkmaz ve Tatar, 2002). Ayrıca dışadönük kişilik özelliği yüksek bireylerin ödüle karşı duyarlı oldukları belirtilmiştir (Lucas, Diener, Grob, Suh ve Shao, 1998). *Nevroitiklik* alt boyutu, depresif ve hüzünlü olma, gerginlik, kaygılı olma, sıklıkla duygusal iniş çıkışlar yaşama, tedirginlik, huzursuzluk, ve sabırsızlık gibi kişilik özelliklerini kapsamaktadır (Bacanlı, İlhan, Aslan, 2009; Benet-Martinez ve John, 1998).

Nevrotiklik boyutu duygusal dengesizlik olarak da adlandırılmaktadır. Nevrotiklik düzeyi yüksek bireyler endişeli, güvensiz, öfkeli, alıngan bireyler olarak değerlendirilmektedir. Nevrotiklik düzeyi düşük olan bireylerin ise rahat, duygusal olarak dengeli, stresli durumlarda sakin kalabilen, kolay kolay öfkelenmeyen, kendine güvenleri yüksek ve olumlu duygular yaşamaya eğilimli bireyler olduğu belirtilmektedir (Costa ve McCrae, 1995; Somer ve ark., 2002). *Sorumluluk* alt boyutu, disiplinli olma, görev bilinci, sorumluluk sahibi olma, düzenlilik, özenli ve dikkatli olma gibi özelliklerden oluşmaktadır. Sorumluluk düzeyi yüksek bireyler, başarılı olmaya eğilimli, azimli, planlı ve hareket etmeden önce düşünen bireyler olarak değerlendirilmektedir. Sorumluluk düzeyi düşük bireyler ise dağınık, disiplinsiz, tembelliğe meyilli, görev bilincinden uzak bireyler olarak değerlendirilmektedir (Bacanlı, İlhan ve Aslan, 2009; Costa ve McCrae, 1995). Deneyime açıklık alt boyutu, ilgili olma, meraklılık, yeniliklere açık olma, bağımsızlık, yaratıcılık, değişime açık olma gibi kişilik özelliklerinden oluşmaktadır. Deneyime açıklık düzeyi yüksek olan bireyler, yeni fikirler üretmekten, hoşlanan, maceracı, sanata karşı ilgili, üretken bireyler olarak değerlendirilmektedir. Deneyime açıklık düzeyi düşük olan bireyler ise tutucu, geleneksel, sabit fikirli ve yeniliklere kapalı bireyler olarak tanımlanmaktadır (Benet-Martinez ve John, 1998; Costa ve McCrae, 1995; Somer ve ark., 2002). Modele ilişkin son boyut ise *yumuşak başlılık* olarak adlandırılmaktadır. Bu boyutu oluşturan kişilik özellikleri olarak ise yardımseverlik, bağışlayıcılık, nazik, hoşgörülü, saygılı ve esneklik gibi özellikler sıralanabilir (Bacanlı ve ark., 2009). Yumuşak başlılık düzeyi yüksek olan bireyler diğer insanları seven, verici ve merhametli bireyler olarak değerlendirilmektedir (Somer ve ark., 2002). Yumuşak başlılık düzeyi düşük olan bireyler ise kindar, kibirli, inatçı, rekabetçi, geçimsiz, uzlaşması zor bireyler olarak değerlendirilmektedir (Bacanlı ve ark., 2009; Costa ve McCrae, 1995).

1.2. Kişilik özellikleri ve Öznel İyi Oluş

Kişilik özellikleri ile öznel iyi oluş arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik çalışmalarda beş faktör kişilik modeli sıklıkla kullanılmıştır. Araştırma sonuçları, beş faktör kişilik modeline ait alt boyutların öznel iyi oluşla farklı düzeylerde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Yapılan çalışmalarda öznel iyi oluşu anlamlı düzeyde yordayan en önemli iki kişilik özelliğinin dışadönüklük ve nevroitiklik olduğu belirlenmiştir. Beş faktör kişilik modeline ait diğer alt boyutlar olan yumuşak başlılık, sorumluluk ve deneyime açıklık alt boyutları ile öznel iyi oluş arasında ise pozitif yönde ancak düşük düzeyde ilişkiler bulunmuştur (DeNeve & Cooper, 1998; Diener ve Lucas, 1999; Eryılmaz ve Öğülmüş, 2010; Furnham ve Cheng, 1997; Furnham ve Petrides, 2003; Lu ve Hu, 2005; McCrae ve Costa, 1991; Saris, 2001; Tkach ve Lyubomirsky, 2006). Dışa dönüklükle öznel iyi oluş arasında pozitif yönde, nevroitiklik ve öznel iyi oluş arasında ise negatif yönde anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Dışa dönüklüğün özellikle olumlu duygulanımı, nevroitikliğin ise olumsuz duygulanımı yüksek ve anlamlı düzeyde yordadığı belirlenmiştir (Fujita, 1991; Lucas ve Fujita, 2000).

Bu çalışmada, Türk katılımcılardan oluşan bir örnekleme, kişilik özelliklerinin öznel iyi oluşla ilişkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda beş faktör kişilik modelini oluşturan dışadönüklük, sorumluluk, nevroitiklik, yumuşak başlılık ve deneyime açıklığın öznel iyi oluşla olan ilişkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Buna göre, nevroitik kişilik özelliğinin öznel iyi oluşu negatif yönde; dışadönüklük,

yumuşak başlılık, deneyime açıklık ve sorumluluk kişilik özelliklerinin ise pozitif yönde yordayacağı varsayımı incelenmiştir.

2.Yöntem

Bu çalışma ilişkisel tarama modeline dayalı olarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmada dışadönüklük, nevrotiliklik, yumuşak başlılık, sorumluluk ve deneyime açıklık kişilik özellikleri ile öznel iyi oluş arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Araştırmanın bağımlı değişkenini öznel iyi oluş, bağımsız değişkenlerini ise kişilik özellikleri oluşturmaktadır.

2.1. Çalışma Grubu

Araştırmanın katılımcılarını 234 kişi (98 kadın/136 erkek) oluşturmaktadır. Çalışma grubunun yaş aralığı 18-61'dir. Yaş ortalaması ise 37.25'tir (Ss=10,19). Katılımcıların 69'u bekar, 151'i evli, 14'ü ise boşanmıştır. Öğrenim düzeyleri açısından ise katılımcıların 20'si lise, 131'i üniversite ve 83'ü de lisansüstü eğitim düzeyindedir. Veri toplama araçları katılımcılara internet aracılığı ile uygulanmıştır. Katılımcılara araştırma ile ilgili gerekli bilgiler verilmiş ve kimlik bilgileri istenmemiştir.

1.2. Veri Toplama Araçları

Oxford Mutluluk Ölçeği Kısa Formu (OMÖ-K): Ölçek, Hills ve Argyle (2002) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek 8 maddeden oluşmaktadır ve 29 maddelik orijinal formuyla arasında 0,93 ($p<.001$) korelasyon bulunmuştur. Callaway (2009) ise 201 üniversite öğrencisi üzerinde OMÖ-K'nin güvenilirliğini incelemiş ve iç tutarlık katsayısını 0,76 olarak bildirmiştir. Ölçeğin Türkçe uyarlaması Doğan ve Çötök (2011) tarafından yapılmıştır. Buna göre açıklayıcı faktör analizi sonucu öz-değeri 2,782 olan ve toplam varyansın % 39,74' ünü açıklayan tek faktörlü bir yapı elde edilmiştir. OMÖ-K'nin tek faktörlü yapısı doğrulayıcı faktör analizi ile incelenmiş ve uyum iyiliği indeksleri ($\chi^2/df=2,77$, AGFI=0,93, GFI=0,97, CFI=0,95, NFI=0,92, IFI=0,95, RMSEA=0,074) olarak bulunmuştur. Ölçüt bağımlı geçerlik kapsamında OMÖ-K ile Yaşam Doyumu Ölçeği (Diener, Emmons, Larsen ve Griffin, 1985), Yaşam Yönelimi Testi (Scheier ve Carver, 1985) ve Zung Depresyon Ölçeği (Zung, 1965) arasındaki ilişkiler incelenmiş ve sırasıyla 0,61 ($p<0,001$), 0,51 ($p<0,001$) ve -0,48, ($p<0,001$) korelasyon bulunmuştur. OMÖ-K'nin güvenilirliğine yönelik olarak iç tutarlık katsayısı 0,74, test tekrar test güvenilirlik katsayısı ise 0,85 olarak bulunmuştur.

Beş Faktör Kişilik Ölçeği (BFKÖ): Ölçek, kişilik özelliklerini ölçebilmek amacıyla Benet-Martinez ve John (1998) tarafından geliştirilmiştir. BFKÖ, öz bildirim tarzı, 5'li Likert tipi (1-Hiç Katılmıyorum, 5-Tamamen Katılıyorum), 44 maddelik bir ölçme aracıdır. Ölçek, dışa dönüklük, duygusal dengesizlik (nevrotiliklik), yumuşak başlılık, sorumluluk ve deneyime açıklık olmak üzere beş faktörden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçe 'ye uyarlaması, 56 ülkeye ait katılımcıların kişilik özellikleri konusunda yapılan bir çalışmanın (Schmitt, Allık, Mcrae ve ark., 2007) Türkiye ayağı kapsamında, Sümer ve Sümer (2005) tarafından yapılmıştır ve alt boyutlara ilişkin güvenilirlik katsayıları 0,64 ile 0,77 arasında değişen değerlerde rapor edilmiştir. Ölçeğin kullanıldığı çeşitli çalışmalarda ise alt boyutlara ilişkin güvenilirlik katsayıları 0,67 ile 0,83 (Ülke, 2006), 0,60 ile 0,73 (Basım, Çetin ve Tabak, 2009) ve 0,77 ile 0,81 (Ulu ve Tezer, 2010) arasında değişen değerlerde bulunmuştur. BFKÖ' nün yapı geçerliğini ortaya koymak üzere Basım ve diğ.

(2009) tarafından yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucu 5 faktörlü yapıya ilişkin uyum iyiliği indeksleri, χ^2/sd (1397/584)=2,39, RMSEA= 0,059, CFI= 0,82, TLI= 0,79 olarak bulunmuştur.

2.3.Verilerin Analizi

Çalışmanın amacı doğrultusunda öncelikli olarak kişilik özellikleri ve öznel iyi oluş arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla Pearson Momentler Çarpımı Korelasyon Analizi yapılmıştır. Daha sonra ise kişilik özelliklerinin öznel iyi oluşu açıklama düzeyini belirleyebilmek amacıyla Çoklu Regresyon Analizi yapılmıştır. Çalışmada ayrıca, ilgili değişkenlere yönelik betimsel istatistiklere de yer verilmiştir. Veriler analiz edilirken, 0,05 anlamlılık düzeyi esas alınmıştır. Verilerin analizinde SPSS 15 istatistik programı kullanılmıştır.

2. Bulgular

Bu bölümde öncelikle araştırmanın bağımlı ve bağımsız değişkenlerin ortalamalarına ve standart sapmalarına yönelik betimsel istatistik bulgularına ve değişkenler arası korelasyon değerlerine yer verilmiştir. Son olarak da aşamalı regresyon analizi sonuçlarına değinilmiştir.

Tablo 1. Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Öznel İyi Oluşa İlişkin Korelasyon Katsayıları

	1	2	3	4	5	6
1. Öznel iyi oluş	1					
2. Dışadönüklük	0,39**	1				
3. Nevrotiklik	-0,50**	-0,24**	1			
4. Sorumluluk	0,36**	0,35**	-0,39**	1		
5.Yumuşak başlılık	0,34**	0,23**	-0,42**	0,39**	1	
6.Deneyime açıklık	0,30**	0,49**	-0,16*	0,20**	0,09	1
Ortalama	23,93	26,88	22,17	34,73	33,97	36,77
Standart Sapma	4,47	6,01	5,49	4,89	3,98	6,17

N=234, **p<0,001, *p<0,05

Tablo 1 incelendiğinde öznel iyi oluş ve beş faktör kişilik modelinin alt boyutlarını oluşturan kişilik özellikleri arasındaki korelasyon değerleri görülmektedir. Buna göre kişilik özelliklerinin tamamının öznel iyi oluşla (p<0,001) anlamlılık düzeyinde ilişkili olduğu görülmektedir. İlişkilerin yönü incelendiğinde ise nevroitiklik kişilik özelliği ile öznel iyi oluş arasındaki ilişkinin negatif yönde olduğu görülmektedir. Dışadönüklük, sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık kişilik özellikleri ile öznel iyi oluş arasında ise pozitif yönde ilişkiler bulunmuştur.

Tablo 2. Öznel İyi Oluşun Yordanmasına İlişkin Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Değişken	B	Standart Hata B	β	t	p	R	R ²	F
Model 1	Sabit	32,98	1,05	-	31,23	0,000	0,50	0,25	78,03**
	Nevrotiklik	-0,41	0,05	-0,50	8,83	0,000			
Model 2	Sabit	25,97	1,69	-	15,39	0,000	0,57	0,33	56,71**
	Nevrotiklik	-0,35	0,05	-0,43	7,77	0,000			
	Dışadönüklük	0,21	0,04	0,28	5,17	0,000			

**p<0,001

Beş faktör kişilik modelini oluşturan dışadönüklük, nevroitiklik, sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık değişkenlerinin öznel iyi oluşu açıklama gücünü ortaya koymak amacıyla aşamalı (stepwise) çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda iki farklı regresyon modeli elde edilmiştir. Tablo 2 incelendiğinde nevroitiklik kişilik özelliğinin öznel iyi oluşa ilişkin varyansın yaklaşık olarak % 25'ini açıkladığı görülmektedir. Nevrotiklik kişilik özelliğine dışadönüklük eklendiğinde açıklanma oranının % 33' e yükseldiği görülmektedir. Standardize edilmiş regresyon katsayıları (β) incelendiğinde nevroitiklik kişilik özelliğinin öznel iyi oluşu negatif yönde yordadığı sonucuna ulaşılmıştır. Dışadönüklük kişilik özelliğinin ise öznel iyi oluşu pozitif yönde yordadığı sonucu elde edilmiştir. Modellere giremeyen sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık değişkenlerinin öznel iyi oluşu istatistiksel olarak anlamlı düzeyde yordamadığı sonucuna ulaşılmıştır.

3. Tartışma

Bu çalışmada öznel iyi oluşla kişilik özellikleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda nevroitiklik kişilik özelliği ile öznel iyi oluş arasında negatif yönde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Dışadönüklük, sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık kişilik özellikleri ile öznel iyi oluş arasında ise pozitif yönde anlamlı ilişkiler elde edilmiştir. Kişilik özelliklerinin öznel iyi oluşu açıklama düzeyini belirlemek amacıyla yapılan analizler sonucu ise, nevroitik kişilik özelliğinin öznel iyi oluşu negatif yönde; dışadönüklük kişilik özelliğinin ise pozitif yönde anlamlı düzeyde yordadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık kişilik özelliklerinin ise öznel iyi oluşu anlamlı düzeyde yordamadığı saptanmıştır.

Elde edilen bu araştırma sonuçları, alanyazındaki konuyla ilgili benzer araştırma sonuçlarıyla örtüşmektedir. Farklı kültürlerde yapılan çalışmalarda öznel iyi oluşu en iyi yordayan kişilik özelliklerinin nevroitiklik ve dışadönüklük olduğu görülmüştür. Sorumluluk, yumuşak başlılık ve deneyime açıklık kişilik özelliklerinin ise öznel iyi oluşla daha düşük düzeyde ilişkili olduğuna yönelik sonuçlar elde edilmiştir (DeNeve ve Cooper, 1998; Eryılmaz ve Ögülmüş, 2010; Francis, Katz, Yablon ve Robbins, 2004 ; Furnham ve Cheng, 1997; Furnham ve Petrides, 2003; Hřebíčková, Blatný ve Jelínek, 2010; Lu ve Hu, 2005; Lucas ve Fujita, 2000). Dışadönüklük ve nevroitiklik kişilik özelliklerinin öznel iyi oluşa olan etkileri nasıl açıklanabilir? Dışadönüklük kişilik özelliğine sahip olan bireyler sosyal, insanlarla olmaktan keyif alan ve konuşkan insanlardır (Benet-Martinez ve John, 1998; Somer, Korkmaz ve Tatar, 2002; Tkach ve Lyubomirsky, 2006). Alanyazın incelendiğinde sosyal zekası yüksek ve kişilerarası ilişkilerinde başarılı olan bireylerin mutluluk düzeylerinin yüksek olduğuna yönelik bulgular yer almaktadır (Argyle ve Lu, 1990; Hooda, Sharma ve Yadava, 2009). Bu açıdan değerlendirildiğinde dışadönüklük özelliği yüksek olan bireylerin derin ve doyurucu kişilerarası ilişkiler yaşamalarının öznel iyi oluşa olumlu yönde etkide bulunduğu söylenebilir. İkinci olarak da dışadönük kişilik özelliğine sahip bireylerin olumlu duygular yaşamaya eğilimli oldukları belirtilmektedir (Fujita, 1991; Lucas ve Fujita, 2000). Olumlu duyguların sık yaşanmasının, öznel iyi oluşun önemli bileşenlerinden birisi olduğu göz önünde bulundurulursa dışadönüklüğün bu açıdan mutluluğa katkıda bulunduğu söylenebilir. Ayrıca dışadönük kişilik özelliğine sahip bireylerin ödüle karşı daha duyarlı oldukları belirtilmektedir (Lucas, Diener, Grob, Suh ve Shao, 1998). Dolayısıyla ödüle ulaşan dışadönük bireylerin olumlu duyguları daha sık yaşayacağı söylenebilir. Ödüle ulaşabilmek için diğer insanlarla sosyalleşmeye

çalışma ve olumlu ilişkiler geliştirmeninde öznel iyi oluşa katkı sağladığı belirtilmektedir (Eryılmaz ve Öğülmüş, 2010).

Nevrotik kişilik, depresif davranışlar, kaygı, duygusal iniş çıkışlar yaşama gibi özellikleri kapsamaktadır. Ayrıca nevroitiklik düzeyi yüksek bireyler, duygusal açıdan dengesiz, ansiyeteli, öfkeli ve alıngan bireyler olarak değerlendirilmektedir. Nevrotiklik düzeyi düşük olan bireylerin ise rahat, duygusal olarak dengeli, stresli durumlarda sakin kalabilen, kolay kolay öfkelenmeyen, kendine güvenleri yüksek ve olumlu duygular yaşamaya eğilimli bireyler olduğu belirtilmektedir (Bacanlı, İlhan, Aslan, 2009; Benet-Martinez ve John, 1998; Costa ve McCrae, 1995; Somer ve ark., 2002). Buna göre, nevroitik kişilik özelliğine sahip bireyler ise, olumsuz duygular olan kaygı, öfke, korku, nefret gibi olumsuz duyguları yaşamaya eğilimlidir. Bu tür olumsuz duyguların yaşanması, mutluluğun önemli bir diğer bileşeni olduğundan nevroitik kişilik özelliğinin öznel iyi oluşla negatif yönde ilişkili olması anlamlı olarak değerlendirilebilir.

Mutluluğun belirleyicilerin neler olduğu konusunda kuramcıların öne sürdüğü farklı görüşler vardır. Bu kuramlardan birisi olan *sabit nokta kuramına* göre mutluluğun belirleyicisi büyük oranda genetik ve kişilik özellikleridir. Buna göre genetik özellikler ve kişilik değiştirilmesi mümkün olmayan, sürekliliği olan faktörler olarak değerlendirilmektedir. Bundan dolayı da bu kurama göre bireylerin mutluluk düzeyleri çeşitli yaşam olaylarından etkilense bile belli bir süre sonra tekrar eski düzeyine gelmektedir (İlhan, 2009; Lyubomirsky, 2007). Öznel iyi oluşa karamsar bir bakış olarak değerlendirilebilecek bu durumla ilgili ne yapılabilir? Kişiliğin, mutluluğun en önemli belirleyicisi olduğu ve bununla ilgili yapılabilecek pek bir şey olmadığı mı söylenmelidir? Kişiliğin tutarlı ve sürekliliği olan özellikler bütünü olduğu göz önüne alınarak, hangi kişilik özelliğine sahip bireylerin hangi mutluluğu artırma stratejilerini kullandıkları belirlenebilir. Buradan yola çıkarak da her bir kişilik özelliğine yönelik olarak etkinlikler ve mutluluğu artırma stratejileri önerilebilir. Ayrıca bu durumla ilgili olarak Lyubomirsky ve arkadaşları (2005), sürdürülebilir mutluluk için önerdikleri modelde, genetik faktörlerin ve yaşam koşullarının öznel iyi oluşu etkileyen dışsal faktörler olduğunu; amaçlı etkinliklerin ise içsel faktörler olduğunu belirtmektedirler. Sürdürülebilir mutluluğun ise temel olarak bu içsel faktörlerle sağlanabileceğini belirtmektedirler.

Araştırmada, önemli bulgular elde edilmiştir ancak çalışmanın bazı sınırlılıkları da bulunmaktadır. Veri toplama sürecinde katılımcıların, herhangi bir psikolojik rahatsızlıklarının olup olmadığı ya da ilaç kullanıp kullanmadıklarına ilişkin bilgiler toplanmamıştır. Ayrıca, katılımcıların depresyon ve kaygı düzeyleri ölçülmemiş ve bu değişkenler kontrol değişkeni olarak değerlendirilmemiştir. Söz konusu bu durumlar bu araştırmanın sınırlılıkları olarak ele alınabilir.

Sonuç olarak, bu çalışmada alanyazınla paralel olarak kişilik özelliklerinin öznel iyi oluş üzerinde önemli etkilerinin olduğu görülmektedir. Türk katılımcılardan oluşan bir örneklem üzerinden elde edilen bu sonuçların alanyazına katkı sağlayacağı söylenebilir. Bu çalışmada kişilik özelliklerini belirlemek amacıyla beş faktör kişilik modeli kullanılmıştır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda beş faktör kişilik modelini oluşturan kişilik özelliklerinden farklı kişilik özelliklerinin de öznel iyi oluşa katkıları incelenebilir. Ayrıca öznel iyi oluşun belirleyicileri olan yaşam şartlarının (demografik değişkenler) ve amaçlı etkinliklerin, kişilik özellikleri ve öznel iyi oluş arasındaki aracılık etkileri incelenebilir.

Referanslar

- ARGYLE, M., MARTIN, M., CROSSLAND, J. (1989). Happiness as a function of personality and social encounters. In J.P. FORGAS, J.M. INNES (Eds.), *Recent advances in social psychology: An international perspective* (pp. 189- 203). Amsterdam: North Holland, Elsevier Science.
- ARGYLE, M., LU, L. (1990). Happiness and social skills. *Personality and Individual Differences*, 11(12), 1255-1261.
- ATKINSON, R.L., ATKINSON, R.C., SMITH, E.E., BEM, D.J., HOEKSEMA, S.N. (2006). *Psikolojiye giriş*. Arkadaş Yayınları, Ankara.
- BASIM, H.N., ÇETİN, F., TABAK, A. (2009). Beş faktör kişilik özelliklerinin kişilerarası çatışma çözüme yaklaşımlarıyla ilişkisi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 24 (63), 20-34.
- BENET-MARTÍNEZ, V., JOHN, O.P. (1998). Los cinco grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analysis of the big five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750.
- CALLAWAY, R.J. (2009). *Confirmatory factor analyses of two social desirability scales and the investigation of their contribution to measures of well-being*. Unpublished Master Thesis. The University of British Columbia. Okanagan.
- COSTA, P.T., MCCRAE, R.R. (1995). Domains and facets: Hierarchical personality assessment using the revised neo personality inventory. *Journal of Personality Assessment*, 64 (1), 21-50.
- DEMİR, M., WEITEKAMP, L.A. (2007). I am so happy cause today I found my friend: Friendship and personality as predictors of happiness. *Journal of Happiness Studies*, 8, 181-211.
- DENEVE, K.M., COOPER, H. (1998). The Happy Personality: A meta-analysis of 137 personality traits and subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 124 (2), 197-229.
- DIENER, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95, 542-75.
- DIENER, E., LUCAS, R.E. (1999). Personality and subjective well-being. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.), *Wellbeing: The foundations of hedonic psychology*. New York: Sage Foundation.
- DIENER, E., EMMONS, R.A., LARSEN, R.J. GRIFFIN, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75.
- DOĞAN, T., ÇÖTOK, N.A. (2011). Oxford Mutluluk Ölçeği kısa formunun Türkçe uyarlaması: Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4 (36), 165-172.
- ERYILMAZ, A., ÖĞÜLMÜŞ, S. (2010). Ergenlikte öznel iyi oluş ve beş faktörlü kişilik modeli. *Ahi Evran Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11 (3), 189-203.
- FRANCIS, L.J., KATZ, Y.J., YABLON, Y., ROBBINS, M. (2004). Religiosity, personality, and happiness: a study among Israeli male undergraduates. *Journal of Happiness Studies* 5, 315-333.
- FURNHAM, A., CHENG, H. (1997). Personality and happiness. *Psychological Reports*, 80, 761-762.
- FURNHAM, A., PETRIDES, K.V. (2003). Trait emotional intelligence and happiness. *Social Behavior and Personality*, 31(8), 815-824.
- FUJITA, F. (1991). *An investigation of the relation between extraversion, neuroticism, positive affect, and negative affect*. Unpublished master's thesis, University of Illinois, Urbana-Champaign.
- HILLS, P., ARGYLE, M. (2002). The Oxford Happiness Questionnaire: a compact scale for the measurement of psychological well-being. *Personality and Individual Differences*, 33, 1073-1082.
- HOODA, D., SHARMA, N.R., YADAVA, A. (2009). Social Intelligence as a predictor of positive psychological health, *Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, 35 (1), 143-150.
- HŘEBÍČKOVÁ, M., BLATNÝ, M., JELÍNEK, M. (2010). Personality as a predictor of subjective well-being in adulthood. *Československá Psychologie*, 50 (1), 31-41.

- İLHAN, T. (2009). *Üniversite öğrencilerinin benlik uyumu modeli: yaşam amaçları, temel psikolojik ihtiyaçlar ve öznel iyi oluş*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- LU, L., HU, C. (2005). Personality, leisure experiences and happiness. *Journal of Happiness Studies*, 6, 325–342.
- LUCAS, R.E., DIENER, E., GROB, A., SUH, E.M., SHAO, L. (1998). *Cross-cultural evidence for the fundamental features of extroversion: the case against sociability*. U.S: University of Illinois at Urbana-Champaign.
- LUCAS, R.E., FUJITA, F. (2000). Factors influencing the relation between extraversion and pleasant affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1039-1056.
- LYKKEN, D., TELLEGEN, A. (1996). Happiness is a stochastic phenomenon. *Psychological Science*, 7, 186–189.
- LYUBOMIRSKY, S. (2007). *The How of Happiness: A scientific approach to getting the life you want*. The Penguin Press, NY.
- LYUBOMIRSKY, S. (2001) Why are some people happier than others: The role of cognitive and motivational processes in wellbeing. *American Psychologist*, 56, 239-249.
- LYUBOMIRSKY, S., SHELDON, K.M., SCHKADE, D. (2005) Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. *Review of General Psychology*, 9, 111-131.
- MCCRAE, R.R., COSTA, P.T. (1991). Adding love and arbeit: The full five-factor model and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 227–232.
- MCCRAE, R.R., COSTA, P.T. (1992). Four ways five factors are basics. *Personality and Individual Differences*, 13(6),653-665.
- MCCRAE, R.R., COSTA, P.T. (1989). Reinterpreting the Myers-Briggs type indicator from the perspective of the five-factor model of personality. *Journal of Personality*, 57, 17-40.
- MYERS, D.G., DIENER, E. (1995). Who is happy? *Psychological Science*, 6 (1), 10-17.
- SARIS, W. E. (2001). What influences subjective well-being in Russia. *Journal of Happiness Studies*, 2, 137–146.
- SCHEVIER, M.F., CARVER, C. S. (1985). Optimism, coping and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247.
- SCHMITT, D.P., ALLIK, J., MCCRAE, R. R., and et al.(2007). The geographic distribution of big five personality traits: Patterns and profiles of human self-description across 56 nations. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38 (2), 173-212.
- SOMER, O., KORKMAZ, M., TATAR, A. (2002). Beş faktör kişilik envanterinin geliştirilmesi-I: Ölçek ve alt ölçeklerinin oluşturulması. *Türk Psikoloji Dergisi*, 17 (49), 21-33.
- SÜMER, N., SÜMER, H.C. (2005) Beş faktör kişilik özellikleri ölçeği (Yayınlanmamış çalışma).
- TKACH, C., LYUBOMIRSKY, S. (2006). How do people pursue happiness? Relating personality, happiness increasing strategies and well-being. *Journal of Happiness Studies*, 7, 183–225.
- ULU, I. P., TEZER, E. (2010). Adaptive and maladaptive perfectionism, adult attachment, and big Five personality traits. *The Journal of Psychology*, 144(4), 327–340.
- ÜLKE, H.E. (2006). *Kişilik ve adalet algılarının sosyal kaytarma üzerindeki rolünün araştırılması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Samsun.
- ZUNG, W.W.K. (1965). A self-rating depression scale. *Archive General Psychiatry*, 12, 63-70.

AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ ARASINDA İNTERNET KULLANIM ETKİNLİĞİ: SIMAR VE WILSON YAKLAŞIMI

INTERNET USAGE EFFICIENCY ANALYSIS BETWEEN COUNTRIES IN EUROPE: A SIMAR AND WILSON APPROACH

Ferda Esin GÜLEL

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü
fegulel@msgsu.edu.tr

ÖZET: Dünya genelindeki bilgisayar ağlarını ve kurumsal bilgisayar sistemlerini birbirine bağlayan elektronik iletişim ağı olan İnternet, günümüzde hayatımızın vazgeçilemez bir parçasıdır. Bu çalışmada Avrupa Birliği'ne üye, üyeliğe aday ve adaylığı resmen kabul edilmiş ülkelerin internet kullanımlarının göreceli etkinlik skorlarını ölçmeyi amaçlayan doğrusal programlama tabanlı Veri Zarflama Analizi'ne Simar ve Wilson yaklaşımı kullanılarak ülkelerin internet kullanım etkinliği tahminleri elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İnternet; Veri Zarflama Analizi; Bootstrap; Simar ve Wilson

ABSTRACT: *Internet, the electronic communication network that connects worldwide computer networks and institutional computer systems, is an essential part of our lives today. In this study, linear programming based Data Envelopment Analysis which measures the relative internet usage efficiency scores of European Union member states, candidate states and states whose candidacy has officially been approved, has been used and estimates of efficiencies have been obtained by using Simar & Wilson approach.*

Keywords: *Internet; Data Envelopment Analysis; Bootstrap; Simar and Wilson*

JEL Classification: C14; C15

1. Giriş

İnsanlık tarihinin en önemli icatlarından olan internet, dünya genelindeki bilgisayar ağlarını ve kurumsal bilgisayar sistemlerini birbirine bağlayan elektronik iletişim ağıdır (Merriam Webster's Dictionary & Thesaurus, 2008). TDK, internet sözcüğü yerine “*genel ağ*”ı önermiştir. İngilizce *internetwork* teriminin kısaltması olarak kullanılan internet kelimesi, günlük dilde daha da kısaltılarak *net* şeklinde de kullanılmaktadır.

İnternet üzerine ilk çalışmalar, SSCB'nin ilk yapay dünya uydusu Sputnik'i uzaya fırlatmasına karşılık, ABD'nin teknoloji liderliğini yeniden ele geçirmek için 1958'de “İleri Araştırma Projeleri Ajansı”ni (ARPA veya DARPA) kurmasıyla başlamıştır. ABD'nin en zeki insanlarından oluşan bir ekip olan ARPA, ABD'nin ilk başarılı uydusunu geliştirmiştir. Daha sonraki yıllarda, bilgisayar ağları oluşturmaya ve iletişim teknolojisine odaklanmış, 1969 yılında ABD Savunma Bakanlığı'nda ARPANET'in kurulması ile internetin temelleri atılmıştır. ARPANET, günümüz İnternet'inin başlangıç ağlarından biridir (Gromov, 1998).

Dünya bildiğimiz anlamda internetle yani “world wide web” terimiyle 1991'de tanışmış ve bu tarihten sonra internet, hızla yaygınlaşmıştır (ODTÜ BİDB, 2005).

Teknoloji tarihi incelendiğinde, bulunuşundan 50 milyon kullanıcıya ulaşmak için geçen sürede İnternet'in en hızlı yol alan icat olduğu görülür.

Dünya çapında bilgi paylaşımını sağlamanın yanısıra günlük hayatı kolaylaştırıcı (bankacılık işlemleri, alışveriş, e-posta, gazete vb.) yönleri, günümüzde interneti insanlar için vazgeçilemez hale getirmiştir. İnternetin yaygınlığının ölçülmesi, internet penetrasyonu ile gerçekleştirilmektedir. İnternet penetrasyonu, internet kullanımının toplam nüfusa oranı olarak tanımlanabilir. Son verilere göre kıtaların internet penetrasyonu karşılaştırıldığında en yüksek oranın %63.5 ile Avrupa kıtasında olduğu görülmektedir. İkinci sırada %56.2 ile Amerika, diğer sıralarda ise %27.5 ile Asya ve %15.6 ile Afrika gelmektedir (İnternet World Stats, 2012). Bu çalışma, hem internet penetrasyonunun en yüksek olması hem de verilerin elde edilebilirliği açısından Avrupa kıtasını kapsamaktadır. Bu veriler üzerinde doğrusal programlamaya dayalı parametrik olmayan bir yöntem olan Veri Zarflama Analizi (VZA) kullanarak Avrupa Birliği'ne üye, üyeliğe aday ve adaylığı resmen kabul edilmiş ülkelerin internet kullanım etkinlik skorlarının belirlenmesi amaçlanmıştır.

İlk olarak 1957 yılında Farrel tarafından ortaya atılan Veri Zarflama Analizi (VZA), aynı girdileri kullanarak aynı çıktılar üreten aynı tip üreticilerin görece etkinliğini ölçmeyi amaçlayan doğrusal programlama tabanlı parametrik olmayan bir tekniktir. Charnes, Cooper, Banker ve Rhodes'in 1978'deki çalışmalarıyla teknik etkinliğin değerlendirilmesinde geliştirilmiştir. VZA, girdi-çıktılar arasında fonksiyonel bir ilişki istememesinden dolayı en çok tercih edilen yöntemdir. Ancak VZA tahmincilerinin yansızlık özelliğini sağlamaması, bu yöntemin dezavantajlarından biridir. Ayrıca, VZA sonucunda elde edilen etkinlik skorunun görece (relative) olması özilişki (otokorelasyon) sorununa neden olabilir. Bu görece etkinlik skoru üzerinden daha sonra yapılacak analizlerin de yanlış sonuçlar verebileceği söylenebilir. Literatürde yaygın olarak karşılaşılan yaklaşım, etkinlik skorları belirlendikten sonra, bu skorları bağımlı değişken olarak bir regresyon modeline dahil etmektir. Bu model ile etkinlik skorunu açıklayan bağımlı değişkenler ile tahminler yapılmaktadır. VZA sonucunda bulunan etkinlik skorlarındaki özilişki sorunu nedeniyle, bağımlı değişkenin etkinlik skoru olarak alındığı modellerden elde edilen sonuçlar olmayacağı iddia edilebilir. Simar&Wilson (2000b) ve Kneip vd. (1998) makalelerinde, VZA tahmincilerinin özelliklerini araştırmışlar ve elde edilen görece etkinlik skorlarındaki özilişki sorununu gidermek için Simar ve Wilson (1998), bootstrap yaklaşımının VZA ile birlikte kullanımını önermişlerdir.

Yanlış olan VZA sonuçlarını yansız hale getirmek için Simar ve Wilson (1998)'in önerdiği bootstrap yöntemini kullanarak yapılan son zamanlardaki çalışmalar arasında Halkos ve Tzeremes (2012), Curi, Gitto ve Mancuso (2011), Gitto and Mancuso (2012), Nicola, Gitto ve Mancuso (2012), Wanke (2012) sayılabilir.

Çalışmada öncelikle VZA ve Simar&Wilson Bootstrap yöntemi anlatılarak Avrupa Birliği'ne üye, üyeliğe aday ve adaylığı resmen kabul edilmiş ülkelerin verileri ile bu yöntemin uygulaması yapılacaktır.

2. Veri Zarflama Analizi

Veri Zarflama Analizi (VZA), girdi ve çıktılara göre karar verme birimlerinin (KVB) etkinliklerini görece olarak belirleyen parametrik olmayan bir tekniktir. Parametrik olmayan bir teknik olması sebebiyle, girdi ve çıktılar arasında belirli bir fonksiyonel

ilişki gerektirmez. VZA, ölçeğe göre sabit ya da değişen getiri olmasına göre iki farklı model olarak ele alınabilir. Ölçeğe göre getiri kavramı, girdilerde bir değişme olduğunda çıktılardaki değişimin yönünü ifade eder. Ölçeğe göre sabit getiri toplam etkinlikleri verirken ölçeğe göre değişen getiri; hem artan hem azalan hem de sabit getiri olabileceği anlamına gelir ve saf teknik etkinlikleri verir (Karakoç, 2003). Bu nedenle çalışmada ölçeğe göre değişen getiri tipi tercih edilmiştir.

Charnes, Cooper ve Rhodes'ın, ölçeğe göre sabit getiri altında ileri sürdüğü modeli Banker, Charnes ve Cooper (1984) geliştirerek ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında BCC modelini önermişlerdir.

VZA'da kullanılacak model seçimi, girdi ve çıktıların kontrol edilip edilemediğine bağlıdır. Belirli bir çıktıyı en etkin şekilde üretebilmek için kullanılacak en uygun girdi niteliğinin belirlenmesi için girdiye yönelik (enküçükleme), belirli bir girdi ile en fazla ne kadar çıktı elde edilebileceğinin belirlenmesi için ise çıktıya yönelik (enbüyükleme) model tercih edilmelidir. Bununla birlikte karar verici, sadece KVB'lerin etkinlik durumlarıyla ilgileniyor ve etkinlik türünü önemsemiyorsa her iki model de kullanılabilir. Çalışmada çıktıyı enbüyükleme yönünde bir model kurulmuştur. Çıktıya yönelik ölçeğe göre değişen getiri şeklinde belirlenen VZA modeli aşağıda verilmiştir:

$$\hat{\theta}_k = \min \sum_{i=1}^m v_i x_{ik}$$

Modelin kısıtları;

$$\sum_{r=1}^t (u_r y_{rk}) = 1$$

$$\sum_{r=1}^t (u_r y_{rj}) - \sum_{i=1}^m (v_i x_{ij}) \leq 0$$

$u_r, v_i \geq 0, j = 1, \dots, n, r = 1, \dots, t, i = 1, \dots, m$ 'dir. Burada kullanılan indisler aşağıdaki gibidir:

$\hat{\theta}_k$: k ülkesinin etkinliği tahmini

u_r : r'inci çıktıya atanan ağırlık

v_i : i'nci girdiye atanan ağırlık

y_{rk} : k ülkesinin r'inci çıktı değeri

x_{ik} : k ülkesinin i'inci girdi değeri

n : ülke sayısı

t : çıktı sayısı

m : girdi sayısı

3. Simar ve Wilson Bootstrap Yöntemi

Bootstrap, Efron (1979) tarafından tanıtılan istatistiksel çıkarıma için çalışılan verinin örneklem dağılımına bağlı iteratif bir yöntemdir. Simar ve Wilson (1998,1999,2000), VZA tahminlerinin istatistiksel özellikleri sağlaması için bootstrap yaklaşımını geliştirmiştir. Bootstrap yönteminin adımları izlenerek yansız hale getirilmiş tahminler elde edilir. $\hat{\theta}_k$; k ülkesinin etkinliği, β_i^* ; $\hat{\theta}_k$ kümesinden yerine koyarak çekilen değerler kümesi ve ϵ_i^* ; $K(\cdot)$ Kernel fonksiyonundan bağımsız olarak çekilmek üzere bu adımlar aşağıda verilmiştir:

- (1) Her bir KVB için $\hat{\theta}_k$, $k = 1, \dots, n$ hesaplanır.
- (2) $\hat{\theta}_i^* = \begin{cases} \beta_i^* + h \epsilon_i^* & , \beta_i^* + h \epsilon_i^* \leq 1 \\ 2 - \beta_i^* - h \epsilon_i^* & , d.d. \end{cases}$ kullanılarak $\hat{\theta}_i^*$ 'dan ($i = 1, \dots, n$) $\theta_{1b}^*, \dots, \theta_{nb}^*$ olacak şekilde n genişliğinde örneklem türetilir.
- (3) x_b^* sözde (pseudo) veri seti oluşturulur:
 $x_b^* = \{(x_{ib}^*, y_i) \mid i = 1, \dots, n\}$, $x_{ib}^* = (\hat{\theta}_i / \theta_{ib}^*) x_i$, $i = 1, \dots, n$
- (4) x_b^* veri setine dayalı olarak $\hat{\theta}_k$ 'nın $\hat{\theta}_{k,b}^*$ ($k = 1, \dots, n$) hesaplanır:

$$\hat{\theta}_{k,b}^* = \min \left\{ \theta \setminus y_k \leq \sum_{i=1}^n u_i y_i, \theta x_k \geq \sum_{i=1}^n u_i x_{k,b}^*; \theta > 0; \sum_i u_i = 1; u_i \geq 0, i = 1, \dots, n \right\}$$
- (5) 2-4 adımları $\{\hat{\theta}_{k,b}^*, b = 1, \dots, B\}$, $k = 1, \dots, n$ elde edilinceye kadar B kez tekrarlanır. Simar&Wilson (1999), B=2000 iterasyonu önermişlerdir.

Bu adımlar Wilson (2010) tarafından yazılmış FEAR paketi ile R programında uygulanabilir.

4. Uygulama

Çalışmada Avrupa Birliği'ne üye 27 ülkenin, aday 4 ülkenin ve adaylığı kesinleşmiş 5 ülkenin internet kullanımında görece etkinliğinin ölçülmesine karar verilmiştir (EUROPA). Verileri yeterli görülmeyen üye ülkelerden Malta ve Kıbrıs, aday ülkelerden Hırvatistan, Makedonya Cumhuriyeti, İzlanda, adaylığı kesinleşmiş ülkelerin tamamı dışarıda bırakılmış analiz 26 ülke üzerinden yapılmıştır. VZA modelinin kullanılabilirliği için en az karar birim sayısının = 2 x (Girdi Sayısı + Çıktı Sayısı) olması koşulunun sağlanması için 26 ülke bu model için yeterlidir.

Girdi ve çıktı belirlenmesinde Charnes vd. (1978) göre karar verme birimlerinin değişkenliğini etkileyen tüm faktörler dikkate alınmalıdır (Cave vd., 1988).

Avrupa Birliği'ne üye, üyeliğe aday ve adaylığı resmen kabul edilmiş ülkelerin internet kullanım etkinlik skorlarının araştırıldığı bu çalışmada, belirli bir bölge veya ülkede internet kullanımının toplam nüfusa oranını gösteren internet penetrasyonunun çıktı olarak alınmıştır. İnternet penetrasyonunu etkileyen faktörler olarak düşünülen girdi faktörleri aşağıdaki gibidir:

- Bilgisayar erişimli hançalkı oranı
- Evdeki sabit telefon (100 kişi başına)

- Cep telefonu aboneliği (100 kişi başına)
- İnternet erişimli hanehalkı
- Genişbant bağlantı oranı
- 15-64 yaş oranı
- Kentsel nüfus oranı
- Bilişim ve Teknoloji için GSYİH'dan ayrılan oran

Girdi ve çıktılara ait veriler Eurostat, Worldbank ve OECD sitelerinden derlenmiştir. 2009 yılına ait veriler ile değişen getiri ölçeği esas alınarak çıktıya yönelik sonuçlar R programlama dilinde FEAR paketi kullanılarak elde edilmiştir (Wilson, 2010).

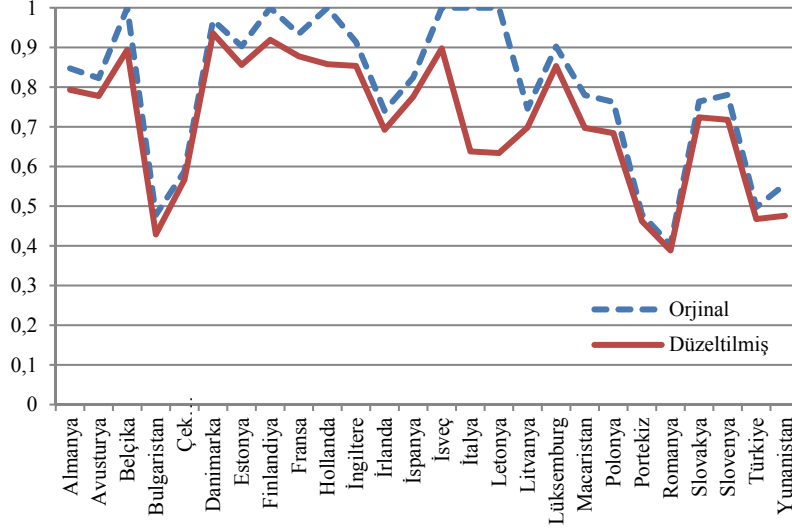
Tablo 1. Bootstrap Etkinlik Skorları

Ülkeler	Orjinal VZA	Düzeltilmiş VZA	Yan (Sapma)	Standart Hata	Alt Sınır	Üst Sınır
Almanya	0,8471	0,7934	0,0537	0,0312	0,7534	0,8430
Avusturya	0,8228	0,7777	0,0451	0,0378	0,7194	0,8207
Belçika	1,0000	0,8941	0,1059	0,0836	0,8103	0,9954
Bulgaristan	0,4781	0,4290	0,0491	0,0372	0,3909	0,4757
Çek Cumhuriyeti	0,5879	0,5667	0,0212	0,0160	0,5389	0,5869
Danimarka	0,9686	0,9354	0,0332	0,0252	0,8904	0,9669
Estonya	0,9030	0,8561	0,0469	0,0304	0,8074	0,8995
Finlandiya	1,0000	0,9192	0,0808	0,0688	0,8289	0,9969
Fransa	0,9342	0,8778	0,0564	0,0362	0,8248	0,9308
Hollanda	1,0000	0,8579	0,1421	0,1039	0,7877	0,9952
İngiltere	0,9137	0,8537	0,0599	0,0334	0,8102	0,9059
İrlanda	0,7405	0,6926	0,0479	0,0273	0,6568	0,7343
İspanya	0,8242	0,7757	0,0486	0,0274	0,7365	0,8194
İsveç	1,0000	0,8977	0,1023	0,0569	0,8445	0,9907
İtalya	1,0000	0,6380	0,3620	0,3788	0,6332	0,9919
Letonya	1,0000	0,6340	0,3660	0,3804	0,6345	0,9922
Litvanya	0,7459	0,6985	0,0474	0,0275	0,6633	0,7422
Lüksemburg	0,9024	0,8530	0,0494	0,0414	0,7891	0,9003
Macaristan	0,7800	0,6973	0,0827	0,0652	0,6320	0,7763
Polonya	0,7626	0,6843	0,0783	0,0594	0,6235	0,7588
Portekiz	0,4795	0,4622	0,0173	0,0130	0,4396	0,4787
Romanya	0,4024	0,3886	0,0138	0,0105	0,3699	0,4017
Slovakya	0,7636	0,7240	0,0396	0,0257	0,6828	0,7607
Slovenya	0,7807	0,7176	0,0631	0,0537	0,6472	0,7783
Türkiye	0,4977	0,4677	0,0300	0,0193	0,4394	0,4959
Yunanistan	0,5548	0,4759	0,0789	0,0577	0,4369	0,5520

Tablo 1'e göre, örneğin, orijinal VZA etkinlik sonucuna bakılırsa Hollanda *tam* olarak etkin gözükmektedir. Düzeltilmiş VZA tahminine göre etkinlik skoru 0,8579 olmuştur. Bunun anlamı, aynı girdiler kullanıldığında çıktılar %14'ten daha fazla elde edilir. Hollanda için %95 güven aralığı, çıktılarının %78 ile %99 arasında artırılmış olacağı ifade eder.

Tablo 1'de "**orjinal VZA**" sütununda skorları 1'e eşit olan ülkeler *tam* olarak etkindir. Bu ülkeler; Belçika, Finlandiya, Hollanda, İsveç, İtalya ve Letonya'dır. Ancak "**düzeltilmiş VZA**" sütununa bakıldığında ülkelerden hiçbirinin etkin olmadığı görülmektedir. Burada önemli olan ülkelerin etkin olup olmaması değil, etkinlik skorlarındaki yanlılığın giderilmesidir. Orijinal VZA, yanlı sonuçlar vermektedir. Sapmalar beklenildiği gibi pozitiftir (Simar ve Wilson, 2000:783). Orijinal VZA skorlarının güven aralığına bakıldığında (son iki sütun) sapmalardan dolayı orjinal tahminlerin çoğu güven aralıkları dışında kalmaktadır. Güven

aralıkları sapmalara göre düzeltilerek tekrar hesaplandığında daha dar aralıklar elde edilir. Standart hatalar, sapmalara göre küçüktür. Orijinal ve Bootstrap ile düzeltilmiş VZA etkinlik skorlarının grafik üzerinde gösterimi aşağıda verilmiştir:



Şekil 1. Bootstrap Etkinlik Skorları

Görüleceği gibi, çalışmada elde edilen sonuçlar literatürdeki Bootstrap VZA yönteminin VZA yöntemine göre üstünlüğü iddiasını destekler niteliktedir.

5. Sonuç

ABD’de ARPANET’in kurulmasıyla temelleri atılan internet, yıllar içinde aşamalı olarak geliştirilmiş, 1991’de *world wide web* ve 1995’te web sayfası kavramının kullanıma girmesiyle hızla yaygınlaşmıştır. İnternete, başlangıcından 1994 yılı sonuna kadar 110 ülke, 10000 bilgisayar ağı, 3 milyondan fazla bilgisayar ve 25 milyonu aşkın kullanıcı bağlanmıştır (ODTÜBİDB, 2005).

Bu çalışmada Avrupa Birliği’ne üye, üyeliğe aday ve adaylığı resmi olarak kesinleşmiş ülkelerin internet kullanımının göreceli etkinlik skorlarının elde edilmesinde VZA’ya Simar ve Wilson bootstrap yaklaşımı uygulanmıştır. VZA sonucunda elde edilen etkinlik skorlarında özilişki sorunu olması nedeniyle etkinlik skorunun bağımlı değişken olarak kullanıldığı regresyon modellerinde bulunan sonuçlar güvenilir olmayabilir. Bilinen VZA ile elde edilen etkinlik skorları bu nedenle düzeltilmelidir. Simar ve Wilson (1998)’in önerdiği Bootstrap yöntemi ile etkinlik skorlarındaki özilişki sorunu giderilmektedir. Standart VZA ile elde edilen etkinlik skorları yanı sıra olduğundan bu çalışmada Bootstrap ile elde edilen sonuçlar, standart VZA yöntemindeki sonuçlardan daha küçük bulunmuştur. Buna göre VZA sonucunda tam olarak etkin gözükken Belçika, Finlandiya, Hollanda, İsveç, İtalya ve Letonya’nın etkinlik skorlarının, Bootstrap VZA uygulamasından sonra azaldığı görülmüştür. Bootstrap yaklaşımı ile bulunan skorlar, sapması (yanı) düzeltilmiş etkinlik skorlarıdır. Daha sonra bu düzeltilmiş skorlar kullanılarak başka analizler yapılabilir. Etkinlik skorları, R programlama dilinde Wilson (2010) tarafından hazırlanan FEAR paketi kullanılarak elde edilmiştir.

Referanslar

- BANKER, R.D., CHARNES, A., COOPER, W.W., (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, 30 (9), 1078-1092.
- CAVE, M., HANNEY, S., KOGAN, M., TREVETT, G. (1988). The use of performance indicators in higher education: a critical analysis of developing practice. *Jessica Kingsley Publishers*, London.
- CHARNES A., COOPER, W.W., RHODES, W. (1978). Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, Vol. 2, 429-444.
- CURI, C., GITTO, S., MANCUSO, P. (2011). New evidence on the efficiency of Italian airports: A bootstrapped DEA analysis. *Socio-Economic Planning Science*, 45, 84-93.
- EFRON, B. (1979). Bootstrap methods: another look at the Jackknife. *Ann Stat* 7(1):1-26.
- EUROPA, The Official Website of The European Union, [Erişim adresi]: <http://europa.eu/about-eu/member-countries/index_en.htm>, [Erişim tarihi: 12.03.2011].
- FARREL, M.J. (1957). The measurement of productive efficiency. *J. Royal Statistical Society*, A(120), 253-281.
- GITTO, S., MANCUSO, P. (2012). Bootstrapping the Malmquist indexes for Italian airports. *International Journal of Production Economics*, 135, 403-411.
- GROMOV, G. (1998). Roads and crossroads of the internet history. [Erişim adresi]: <http://www.netvalley.com/history_of_internet.html#1>, [Erişim tarihi: 01.11.2012].
- HALKOS, G.E., TZEREMES, N. G. (2012). Industry performance evaluation with the use of financial ratios: an application of bootstrapped DEA. *Expert System with Applications*, 39, 5872-5880.
- HALKOS, G.E., TZEREMES, N.G. (2012). Analyzing the Greek renewable energy sector: a data envelopment analysis approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16, 2884-2893.
- INTERNET WORLD STATS. (2012). [Erişim adresi]: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>, [Erişim tarihi: 06.11.2012].
- KARAKOÇ, N. (2003). *Yönetim ve Organizasyon (Ders Notları)*, Balıkesir.
- KNEIP, A., PARK, B., SIMAR, L. (1998). A note on convergence of nonparametric DEA efficiency measures. *Econometric Theory*, 14, 783-793.
- Merriam Webster's Dictionary & Thesaurus. (2008).
- NICOLA, D.A., GITTO, S., MANCUSO, P. (2012). Uncover the predictive structure of healthcare efficiency applying a bootstrapped Data Envelopment Analysis, *Expert System with Applications*, 39, 10495-10499.
- ODTÜBİDB.(2005). [Erişim adresi]: <http://www.internetarsivi.metu.edu.tr/tarihce.php>, [Erişim tarihi: 12.03.2011].
- SIMAR, L., WILSON, P.W. (1998). Sensitivity analysis of efficiency scores: How to bootstrap in nonparametric frontier models. *Management Science*, 44, 49-61.
- SIMAR, L., WILSON, P.W. (1999). Estimating and bootstrapping Malmquist indices. *European Journal of Operational Research*, 115, 459-471.
- SIMAR, L., WILSON, P.W. (2000). A general methodology for bootstrapping in non-parametric frontier models. *Journal of Applied Statistics*, Vol. 27, No. 6, 779-802.

- SIMAR, L., WILSON, P.W. (2000b). Statistical inference in nonparametric frontier models: the state of the art. *The Journal of Productivity Analysis*, 13, 49-78.
- WANKE, P.F. (2012). Efficiency of Brazil's airports: Evidences from bootstrapped DEA and FDH estimates. *Journal of Air Transport Management*, 23, 47-53.
- WILSON, P. W. (2010). FEAR: Frontier efficiency analysis with R.

FİNANSAL GELİŞİMİŞLİK VE BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİK TESTİ : TÜRKİYE ÖRNEĞİ

FINANCIAL DEVELOPMENT AND GROWTH : CAUSALITY ANALYSIS FOR THE CASE OF TURKEY

Sevcan GÜNEŞ

Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü
sgunes@pau.edu.tr

ÖZET: Finansal gelişmenin, tasarrufların kullanılmasını sağlaması ve bilgiye ulaşma maliyetini düşürmesi nedeniyle ekonomik büyümeyi hızlandırıcı etkisi olmaktadır. Diğer taraftan ekonomik büyüme de finansal enstrümanlara olan talebi artırarak finansal gelişmeyi hızlandırır. Bu nedenle finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki birçok ampirik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmada finansal gelişmişlik düzeyini simgelemesi açısından para arzının (M2Y) milli gelire oranı (GNP) ve finansal piyasalarda çalışanların toplam işgücü içerisindeki payı değişkenleri kullanılmıştır. 1988 ve 2009 dönemi arasındaki altışar aylık Türkiye verileri kullanılarak yapılan tahminde finansal gelişmenin iktisadi büyümeye neden olduğu sonucuna ulaşılamamıştır. Aynı dönem içerisinde, iktisadi büyümenin finansal piyasalarda çalışanların toplam işgücü içerisindeki payını artırdığı, ama M2Y/GNP oranını etkilemediği sonucu bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Finansal Gelişme; Büyüme; Nedensellik Testi; Hata Düzeltme Modeli

ABSTRACT: Several channels through which financial development promotes growth in the economy include efficient mobilization of savings, lowering the cost of information gathering. On the other hand economic growth generates demand for some categories of financial instruments and facilitates financial development. The relationship between financial development and economic growth has been covered by many empirical studies. The ratio of money supply (M2Y) to national product (GNP) and the share of financial sector employment in total employment are used to represent the financial development level. Semiannual Turkey data set ranges over the period 1988 to 2009. There is no evidence that financial development is the cause of economic growth. Also this study shows that economic growth is the cause of the increase of the share of financial sector employment in total employment, but not effecting the ratio of M2Y/GNP over the same period in Turkey.

Keywords: Financial Development; Growth; Causality Test; Vector Error Correction Model

JEL Classifications: E44; O16; C32

1. Giriş

Ekonomi literatürünün en önemli konularından olan uzun dönemli büyüme olgusu, analitik modeller kullanılarak açıklanmaya çalışılmıştır. Modeller, büyümeyi açıklamada kullanılan değişkenlerin (genellikle sermaye, iş gücü ve üretkenlik) içsel ve dışsal oluşlarına göre sınıflandırılmaktadır. Finansal yenilikler ise kredi kanalıyla büyüme dinamiğini etkilemektedir. Aynı zamanda tasarrufların yatırımlara

dönüştürülerek büyümeye katkı yapması finansal aracılık faaliyeti ile doğrudan ilgilidir. Bu nedenle büyüme literatüründe, finansal gelişmişlik düzeyi değişkeni de ekonomik büyüme modellerinde son dönemlerde artarak kullanılmaktadır. Bazı yazarlar finansal gelişmişlik düzeyini, üretkenliği veya sermayenin devinimini etkileyen bir değişken olarak modellere dahil etmişlerdir (Graff ve Karman, 2006:130, Levin, 1997:700). Bazı yazarlar ise modellerinde finansal gelişmişlik düzeyini büyümeyi doğrudan etkileyen açıklayıcı bir değişken olarak kabul ederek, finansal gelişmişlik düzeyi ile büyüme arasındaki doğrudan ilişkiyi araştırmışlardır. 1980'li yıllardan sonra finansal piyasalarda yaşanan liberalleşme ve gelişme ile büyüme arasındaki ampirik ilişki ilk olarak King ve Levine (1993)'in ülkeler arası analizi ile başlamıştır. Daha sonra bu ilişki birçok başka çalışmalar ile tekrarlanmış ve çoğu çalışmada finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişki tespit edilmiştir (Kim, Lin ve Suen, 2010:257). Literatür yaygın olarak finansal gelişme ve büyüme arasındaki nedenselliğin yönünü tespit etme yönünde gelişmiştir.

Finansal sistemin gelişmişlik düzeyi yaratılan tasarrufların etkin bir biçimde yatırımlara yönlendirilmesinde oynadığı role göre belirlenmektedir. Finansal gelişme tasarruf sahiplerine portföy çeşitlendirmesi yapma imkanı vererek, kaynakların daha etkin dağıtılmasını kolaylaştırır. Bu durumda finansal sistemdeki gelişme finansal sistemin tam ve etkin çalışması ile kıt kaynakların doğru ve etkin yatırım projelerine yönlendirilmesi ile ölçülür. Ayrıca gelişmiş bir finansal sistem borç alan ve borç veren arasındaki bilgi akışını güçlendirir, hem tasarruf sahiplerine hem de yatırım yapan girişimcilere daha çok ürün sunarak riskin çeşitlenmesini sağlar. Böylece kredi sistemi daha etkin çalışır.

Finansal liberalleşme teorisinin de savunduğuna paralel olarak finansal gelişme olabilmesi için finansal baskı ve kontrolden uzak bir sistemin kurulmuş olması gerekir. Sermaye hareketlerinin tam liberal olduğu bir ekonomide bankalar ve kurumlar bir kısıtlamaya tabii olmaksızın yurt dışından borç alabilmektedir. Kaminsky ve Schmukler'de (2003) belirtildiği üzere tam liberalleşmiş yerel finansal sistem, borçlanma ve borç verme faizleri üzerindeki kontrollerin kaldırılması, belli sektörler verilen kredi avantajlarının giderilmesi ve yabancı döviz cinsinden mevduat tutma serbestliğinin kazanılmasıyla hayata geçer. Hisse senedi piyasalarındaki tam liberalleşme de yabancıların ellerinde tuttıkları hisse senedi miktarlarına ve kazandıkları kar payı ve faiz ödemelerinin anayurda transferinde zorluklarla karşılaşmadığında tamamlanmış olur. Hükümetlerin finansal piyasalara müdahale ederek etkin işlemesine engel olması ile ilgili finansal baskı teorisi ilk olarak McKinnon (1973) ve Shaw (1973) çalışmalarında analiz edilmiştir. Gelişmiş finansal sistemin daha yüksek büyüme oranlarının nedeni olduğu kabul edilerek finansal gelişmişliği sağlayan finansal liberalizasyonun diğer birçok değişkenlerle olan ilişkisi ampirik çalışmalarla bulunmaya çalışılmaktadır. Hermes (1994) finansal liberalleşme ile oluşan finansal gelişme ve derinleşmenin ekonomik büyümeyi sağladığını; Rajan ve Zingales (2003) çalışmalarında dış ticaretin açıklık oranının özellikle de sermaye hareketlerinin liberal olmasının finansal kurumlardaki gelişmeye katkısı olduğunu bulmuşlardır (Kim vd., 2010:258). Bu konuda oluşan yaygın literatüre karşı Buffy (1984), Taylor (1983) ve Van Wijnbergen (1983) gibi diğer bir grup iktisatçı ise finansal liberalleşmenin finansal gelişme ve derinleşme yaratmadığı aksine finansal sistemin daha da kırılgan hale geldiğini ve kredi piyasalarının daraldığını savunmaktadırlar (Vuranok, 2009: 4).

Özet olarak finansal sistemin beş temel fonksiyonu vardır. Birincisi yatırım projeleri ile ilgili olarak öncül bilgi üretir, ikincisi yatırım ürün çeşitliliği sayesinde tasarruf sahiplerinin sisteme girmesini ve daha çok tasarruf yapılmasını sağlar. Sisteme giren tasarrufların da sermaye olarak dağıtılmasında aracılık yapar. Üçüncü olarak yatırımcılara finansman sağladıktan sonra izlemeye alarak projelerin etkin çalışıp çalışmadığını gözetler. Ayrıca hem tasarruf sahipleri açısından hem de yatırımcılar açısından sunduğu ürün yelpazesinin çeşitliliği sayesinde riskin çeşitlendirilmesini ve yönetilmesini sağlar. Son olarak da mal ve hizmet alımlarında evrak hizmetlerine aracılık ederek ticareti kolaylaştırır. Bu temel fonksiyonlar; mali kurumların büyüklüğü, etkinliği ve finansal kurumların kompozisyonu ekonomik büyüme üzerinde etkili olmaktadır (Fitzgerald, 2006:12). Finansal kurumların aktiflerinin büyüklüğü ve sayılarının çok çeşitli olması farklı ürünlerle tüketiciye buluşma imkanı sağlayabilir. Çok şubeli finansal kurumlar tasarruf sahipleri ve yatırımcılar açısından coğrafi kısıtları ortadan kaldırabilir. Küçük ihtisas bankaları ve kurumları ise daha özel ürünlerle tüketicinin birebir ihtiyacına yönelik hizmetler sunabilir. Diğer taraftan sistemdeki finansal kurumların etkin çalışması finansal kurumların kendi sürdürülebilirliği için de yaşamsal öneme sahiptir. Bu anlamda kredi mekanizmasında yaratılan bilginin etkin olması ve gözetimin sıkı olması batık kredilerin önlenmesi ve karlılığın artırılmasında önem taşımaktadır. Ayrıca sermaye piyasalarının vadesi ve ürün yelpazesindeki gelişmeler de finansal piyasaların işlevini artırmaktadır.

Finansal gelişme ve büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalarda literatür üç şekilde devam etmektedir. Birinci grup modellerde yatay kesit veya panel veri analizleri ile birden fazla sayıdaki ülkedeki ekonomik büyüme ve finansal gelişmişlik arasındaki bağlantı incelenmiştir. İkinci grup modellerde ise bir ülkedeki ekonomik büyüme ve finansal gelişmişlik arasındaki ilişki zaman serisi modelleri ile analiz edilmiştir (Kar ve Pentecost, 2000:10). Bunun yanı sıra Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (1998), Levine ve Zervos (1998), Beck, Demirgüç-Kunt, Levine (2000) ve Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (2002) mikro analizlerle hisse senedi piyasaları ile ölçülen finansal gelişmenin firmalardaki büyümeyi etkileyip etkilemediğini incelemişlerdir.

Gerçekleştirilen çalışmaların ekonomik büyüme ile finansal gelişmişlik düzeyi arasında ortak bir sonuca ulaştığını söylemek güçtür. Yapılan çalışmaların geniş bir literatür özeti Ray'ın 2009 tarihli çalışmasında bulunabilir. Patrick (1966) konuyla ilgili literatürü çalışmada arz ve talep yönünü ele alarak iki başlıkta toplamıştır. Konuyla ilgili literatür, çalışmamıza konu ekonomik değişkenler arasında karşılıklı etkileşim olduğunu ve hiç etkileşim olmadığını belirten görüşler de dikkate alarak sonuçları itibariyle 4 ana başlıkta toplanabilir (Apergis vd. 2007:185):

- i) **Arz Öncüllü Görüş:** Bu çalışmalarda elde edilen sonuçlar finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi artırıcı etkisi olduğu yönündedir. Döneminin önemli iktisatçılarından Bagehot (1873) finansal sistem içerisindeki sermaye hareketliliğinin ekonomik büyüme için çok önemli olduğundan bahsetmiştir. Schumpeter (1912) finansal kurumların gözlem ve bilgi toplama becerilerine dikkat çekerek sistemin etkin çalışmasında katkısı olduğunu belirtmiştir (Gökten vd. 2008:122). Patrick (1966) makalesinde finansal gelişme yatırımların verimsiz eski projelerden etkin ve modern sektörlere aktarılması ile büyümede hız kazanılmasını sağladığını savunmuştur. Güloğlu (2003) 43 ülkeyi kapsayan panel veriler kullanarak gerçekleştirdiği çalışmada finansal reformların finansal gelişmeyi bazı durumlarda olumlu etkileyebileceğini ve ekonomik büyümeyi hızlandırabileceği sonucuna ulaşmıştır.

- ii) **Talep Takipli Görüş:** Bu çalışmalar da finans sektörünün reel sektördeki gelişmeyi takip ettiği, artan ihtiyaçtan dolayı geliştiği ve derinleştiği yönündedir. Bir başka deyişle büyüme gelişmiş finansal enstrümanlara ve finans kurumlarına olan talebi artırmaktadır. Robinson (1952) çalışmasında ekonomik büyümenin sonucu olarak finansal enstrümanların geliştiğini belirtmiştir.
- iii) **Karşılıklı Etkileşim Görüşü:** Bu grupta yapılan çalışmalarda finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında tek yönlü nedensellik ilişkisinden çok karşılıklı etkileşim olduğu sonucuna varılmıştır. Şöyle ki, reel sektördeki gelişme finansal derinleşme için fon akışını sağlarken finansal ürünlerdeki gelişme ve çeşitlilik de reel sektörün gelişmesini sağlar. Kalkınma iktisatçısı Arthur Lewis, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında finansal piyasaların ekonomik büyümenin sonucu olarak geliştiği ve daha sonra finansın reel ekonominin büyümesinde teşvik edici bir rol oynadığı iki yönlü bir ilişki önermektedir (Aslan ve Korap, 2006:5).
- iv) **Etki Yok Görüşü:** Lucas (1988) çalışmasında finansal gelişme ile büyüme arasında etkili bir etkileşimin olmadığı yönünde bir sonuca varmıştır. Stern (1989) ekonomik büyüme ilgili çalışmasında finansal piyasaların hiç bahsetmemiştir (Ray, 2009:12). Aghion vd. (2005) çalışmalarında uzun dönemli büyüme üzerinde finansal gelişmenin etkisini bulamamışlardır.

Finansal gelişme ile büyüme arasındaki ilişki bir ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesine göre de farklı düzeylerde gerçekleşebilmektedir. Gelişmiş ülkeler için finansal aracılığın kompozisyonu ve verimliliği ekonomik büyüme ile daha ilgili olabilirken, finansal aracılığın düzeyi gelişme sürecinin ilk dönemlerindeki ekonomiler için çok daha önemli olabilir (Afşar, 2007:105). Ayrıca finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki değişkenlerin seçimine ve kullanılan yöntemlere göre de farklı sonuçlar vermektedir.

Finansal gelişmeyi ölçmek için en sık kullanılan değişken M2 şeklinde tanımlanan para arzının milli gelire oranıdır. Fakat bazı çok gelişmiş finansal piyasalarda likit varlıkları da içine alan M2 hacminin zaman içinde daraldığı gözlenmiştir. Bu durumda M2 yerine M1 ve toplam banka mevduatlarından oluşan değişkenlerin kullanılabilmesi belirtilmiştir (Kar ve Pentecost, 2000:12). King ve Levine (1993) çalışmasında finansal gelişmeyi ölçmek için “Finansal Sistemdeki Likit Varlıklar / Milli Gelir”, “Banka Kredileri / Banka Kredileri ve Merkez Bankası Yerel Varlıkları” ve “Özel Sektör Kredileri / Milli Gelir” değişkenlerini kullanmıştır. Rousseau ve Wachtel (2001) finansal gelişmeyi ölçmek için “M3 / GDP”, “(M3-M1) / GDP” ve “Toplam Kredi / GDP” olmak üzere üç değişken kullanmıştır. Kim, Lin ve Suen (2010) çalışmasında Beck vd. (2000) gibi özel krediler, likit yükümlülükler ve banka varlıklarını kullanmıştır. Bu değişkenler ile merkez bankası ve kalkınma bankaları tarafından verilen kredileri ve kamuya verilen kredileri kapsam dışında tutmaktadır. Likit yükümlülükler değişkeni, banka ve banka olmayan diğer finansal kurumların dolaşımdaki nakit ve faiz getiren yükümlülüklerinin milli gelire oranlanması ile elde edilir. Bu değişken çift sayma ve kamu sektörüne verilen kredileri de içine alma tehlikesine karşı yaygın olarak kullanılmaktadır. Banka varlıkları ise mevduat bankalarının yerel varlıklarının milli gelire oranı olarak alınır. Bu değişkenle bankaların toplumdaki tasarruflarını ne kadarını dağıttığı ölçülebilmektedir. Levine vd. (2000) makalesinde bankaların, banka dışı kurumların, hisse senedi piyasalarının ve bono piyasalarının büyüklük ve etkinliğini ölçmede kullanılacak değişkenleri sıralamıştır. Yapılan daha sonraki birçok ampirik çalışmada Beck vd. (2000)

çalışmasına atıfta bulunarak elde edilen finansal gelişmişlik değişkenleri ile ekonomik büyüme ve finansal gelişmişlik arasındaki ilişki analiz edilmiştir.

Fitzgerald (2006) çalışmasında finansal gelişmeyi ölçmek için kullanılan değişkenleri üç ana başlık altında toplamıştır. Birincisi finansal aracılığın düzeyini ölçmek için yoğun olarak kullanılan toplam banka kredilerinin gayri safi milli hasılaya oranı değişkenidir. İkincisi finansal aracılıkların etkinliğini ölçmek için kullanılan hisse senedi piyasasının işlem hacmi, devir hızı, bu değişkenlerin gayri safi milli hasılaya oranları, yasal düzenlemeler ve kurumsal yönetim değişkenleridir. Son olarak da, aracılık kurumlarının kompozisyonunu açıklama amacıyla, banka kredilerinin vade yapısı ve sabit getirili menkul kıymetler kullanılan değişkenler olarak seçilmiştir.

Graff ve Karman (2006) ise çalışmalarında literatürde yaygın olarak kullanılan finansal gelişmişlik değişkenlerinden farklı olarak finansal sistemde çalışan işgücünün payı, finansal sistemin milli gelirdeki payı ve “M2 / Milli Gelir” değişkenlerinin temel bileşen analiz yöntemi ile elde edilen indeks değerini kullanmıştır. Bu değişkenleri kullanma nedenleri salt parasal değişkenlerden oluşan finansal gelişmişlik değişkenleri ile zaman içindeki değişimi ölçmenin ve karşılaştırmalı analiz yapmanın zorluğu olarak belirtilmiştir. Finansal aktiviteleri parasal olmayan büyüklüklerle ölçen bu değişkenlerin küçük düzenleme değişikliklerine, ulusal ve uluslararası şoklar ve iş çevrimlerine karşı daha az duyarlı olduğunu savunmaktadırlar.

2. Türkiye Analizleri

İncelenen kadarıyla Türkiye’deki finansal gelişmişlik düzeyi ile büyüme arasındaki zaman serisi analizleri Kar ve Pentecost (2000) çalışması ile başlamıştır. Kar ve Pentecost (2000) çalışmalarında finansal gelişmeyi ölçmek için 5 farklı değişken kullanmışlardır. Finansal gelişmişlik düzeyini ölçmek için “Geniş tanımlı para arzı (M2Y) / GSMH” değişkeni kullanıldığında finansal gelişmişliğin ekonomik büyümenin nedeni olduğu sonucu çıkmıştır. Kullanılan yerel kredilerdeki özel sektör payının finansal gelişmişlik düzeyi olarak alındığında istatistiksel olarak anlamlı sonuç elde edilememiştir. Finansal gelişmişliği ölçmek için banka mevduatları, toplam özel sektör kredileri ve toplam yerel krediler kullanıldığında ise talep yanlı görüşün baskın çıkarak ekonomik büyüme finansal gelişmenin nedeni olarak bulunmuştur. Daha sonra farklı dönemleri ve metotları içeren analizler ile Türkiye’deki finansal gelişmişlik ile büyüme arasındaki ilişki bulunmaya çalışılmıştır. Aşağıdaki tabloda ulaşılan kadarıyla Türkiye’de yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçlar verilmiştir.

Finansal gelişme ve büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalar incelendiğinde büyüme hesap etmek için bazı çalışmalarda gayri safi milli hasıla, bazı çalışmalarda ise gayri safi yurt içi hasıla rakamları kullandığı görülmektedir. Finansal gelişmeyi ölçmek için yaygın olarak kullanılan değişkenler ise geniş tanımlı para arzının (M2Y) milli gelire oranı ve “Özel sektör kredileri/Milli gelir” rasyosudur. “İMKB piyasa değeri/Milli gelir”, İMKB işlem görme oranı, İMKB 100 hisse getirileri, hisse senedi imalat sanayi piyasa değeri gibi değişkenler de sermaye piyasalarının büyüklüğünü ve derinliğini gösteren değişkenler olarak kullanılmıştır. Finansal açıklık ve liberalizasyon göstergeleri olan sermaye hareketleri ve açıklık oranı gibi değişkenler de analizlere dahil edilmiştir. Yapılan ampirik çalışmalarda veri setlerinin ve kullanılan yöntemlerin birbirinden farklı olması nedenleriyle ortak bir sonuca ulaşmak mümkün olmamıştır.

Tablo 1. Türkiye'ye İlişkin Literatür Özeti

Yazarlar	İnceleme Dönemi, Kullanılan Değişkenler ve Yöntem	Bulgular
Kar ve Pentecost (2000)	1963-1995 M2Y/Gayri Safı Milli Gelir (GSMH), Banka Mevduat Yükümlülükler/ GSMH, Özel Sektör Krediler/GSMH, Özel Sektör Kredileri/Toplam Yerel Krediler, Toplam Yerel Krediler/GSMH ile Kişi Başına Milli Gelirdeki Değişim VECM Modeli	Kullanılan değişkenlere göre değişmekle beraber ekonomik büyüme finansal gelişmişliğin daha güçlü nedenidir.
Ünal (2002)	1970-2001 M2Y/GSMH, Banka Mevduat Yükümlülükler/GSMH, Özel Sektör Krediler/GSMH, Özel Sektör Kredileri/Toplam Yerel Krediler, Toplam Yerel Krediler/GSMH ile Kişi Başına Milli Gelirdeki Değişim VECM Modeli	Kısa dönemde finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru (bir değişken dışında) bir nedensellik vardır. Uzun dönemde karşılıklı etkileşim vardır.
Gökdeniz vd. (2003)	1989-2002 M2, Özel Bankalardaki Varlık Artışı, Hisse Senedi Piyasa Değeri/Gayrisafı Yurtiçi Hasıla (GSYİH), Özel Sektör Tahvil Payı, Enflasyon ve GSYİH EKK Regresyon Analizi	Para arzındaki artış büyümeyi açıklamaktadır.
Onur (2005)	1980-2002 M2, İthalat-İhracat Toplamı, Sermaye Hareketleri Toplamı ve Kamu Harcamaları, GSMH Granger Nedensellik, Otoregresif Model	Granger nedensellik sonucuna göre GSMH 1 ve 2 yıl gecikmeli olarak finansal kalkınmanın nedenidir. Otoregresif modelde finansal kalkınma GSMH'yi artırmaktadır.
Aslan ve Küçükaksoy (2006)	1970-2004 Özel Sektör Kredi Hacmi Büyüklüğü ve Reel GSYİH VAR Granger Nedensellik	Finansal gelişme ekonomik büyümenin nedenidir.
Aslan ve Korap (2006)	1987-2004 Özel Sektör Kredi Hacmi/GSYİH, M2Y/GSYİH ve Reel GSYİH Johansen Eşbütünlüşme ve Granger Nedensellik	Uzun dönemli ilişki var. İlişkinin yönü kullanılan finansal gelişmişlik göstergesine göre değişmektedir.
Karagöz ve Armutlu (2007)	1988-2006 İMKB 100 Hisse Getirileri, Sabit Fiyatlarla GSYİH Granger Nedensellik, Sims Testi	Ekonomik büyüme hisse senedi piyasasının gelişmesinin nedenidir.
Kandır, İskenderoğlu ve Önal (2007)	1988-2004 İMKB İşlem Hacmi/Milli Gelir, İMKB Piyasa Değeri/Milli Gelir, İMKB İşlem Görme Oranı, Özel Sektör Kredileri/Milli Gelir ve Kişi Başı Reel Milli Gelir Johansen Eşbütünlüşme Testleri, Hata Düzeltme Modeli ve Nedensellik	Ekonomik büyüme finansal gelişmeyi etkilemektedir.
Kaplan (2008)	1987-2006 Reel İMKB Endeksi, Reel Milli Gelir VAR Modeli	Reel İMKB endeksi milli gelirdeki artışın nedenidir.
Açıkalın, Aktaş ve Ünal (2008)	1991-2006 GSYİH, Döviz Kuru, Faiz Oranı, Cari Denge ve İMKB Endeksi VECM Modeli	GSYİH, döviz kuru ve cari dengedeki değişimlerin İMKB endeksi ile tek yönlü nedensellik ilişkisi var.
Altunç (2008)	1970-2006 M2/GDP, Özel Krediler/GDP, Toplam Finansal Varlıklar/GDP, Menkul Kıymetler/GDP ve Kişi Başına Reel GDP VEC Granger Nedensellik	Alınan değişkene göre arz öncü (M2/GDP) ya da karşılıklı nedensellik (özel krediler/GDP) ilişkisi var.
Ege vd (2008)	1987-2007 M2Y/GDP, Banka Mevduatları/GDP, Yerel Krediler/GDP, Özel Sektör Kredileri/GDP, Özel Sektör Kredileri/Toplam Yerel Krediler, Likit Yükümlülükler/GDP ve GDP/Tüketici Fiyat Endeksi ARDL, Nedensellik Analizleri	Ekonomik büyüme finansal gelişmişliğin nedenidir.
Coskun, Temizel ve Taylan (2009)	1998-2008 Bankacılık Hisse Senedi Endeksi Getirileri ile GSYİH Johansen Eşbütünlüşme Analizi, Granger Nedensellik	Uzun dönemde iki yönlü pozitif ilişki, kısa dönemde ekonomik büyümenin bankacılık sektörü üzerinde pozitif etkisi vardır.
Ünal (2009)	1995-2008 Reel GSYİH, Hisse Senetlerinin Piyasa Değeri, Hisse Senedi İmalat Sanayi Piyasa Değeri, Özel Sektör Banka Kredileri, İmalat Sanayi Kredileri VECM	Toplam banka kredilerinden ekonomik büyümeye doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi var. Ekonomik büyümeden imalat sanayi kredilerine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi var.
Yücel (2009)	1997-2007 GSYİH, Hisse Senedi Yatımları/İMKB Endeksi, İMKB İşlem Hacmi/GSYİH, İMKB İşlem Hacmi/İMKB Endeksi, İMKB Endeksi/GSYİH VAR analizi	Sermaye piyasası gelişiminin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi bulunmuştur.

3. Veri ve Model

Büyüme için tasarrufların yatırımlara dönmesi şarttır. Tasarruflar yatırımlara finansal piyasalar aracılığıyla dönüştürülür. Bu aracılığın bir kısmı bankacılık sistemi üzerinden, bir kısmı ise sermaye piyasaları üzerinden yerine getirilir. Bankalar aracılık faaliyetlerini, mevduat toplama ve kredi verme işlemleri sonucunda tasarruf sahipleri ile yatırımcılar arasında köprü vazifesi görmek suretiyle gerçekleştirirler. Sermaye piyasaları ise hisse senedi ve tahvil borsaları vasıtasıyla tasarrufların doğrudan ilgili yatırımcı kuruma aktarılmasına aracılık ederler. Etkin çalışan piyasalarda aracılık faaliyetlerine ilişkin bu mekanizma kusursuz çalışırken piyasaların etkinlikten uzaklaştığı ölçüde tasarrufların yatırımlara dönme hızı ve oranı da azalmaktadır.

Son 20 yılda gelişmiş ülkelerde bankacılık sisteminin aracılık fonksiyonunun görece azalarak sermaye piyasası faaliyetlerinin payının arttığı gözlenmektedir. Ayrıca farklı ülkelerin sermaye piyasaları ile bankacılık sistemlerinin gelişmişlik düzeyleri ve ekonomideki ağırlıkları arasında ciddi farklar bulunmaktadır. Dolayısıyla finansal piyasaların başka bir değişken üzerindeki etkisini ölçecek bir çalışmada örneğin Amerika Birleşik Devletleri verileri kullanılarak yapılacak bir çalışmada sermaye piyasasını, Almanya verileri kullanılarak yapılacak bir çalışmada ise bankacılık sistemini dışlamak konuyla ilgili önemli bir değişkeni dışarıda tutmak anlamına gelebilecektir. Türkiye'deki finansal piyasa bankacılık sisteminin hakimiyetindedir. Sermaye piyasaları ise işlem çeşitliliği ve derinliği anlamında gelişme aşamasındadır. Bu nedenle çalışmada Türkiye'deki finansal piyasaların gelişmişlik düzeyini ifade etmesi açısından diğer birçok çalışmalarda da kullanılan değişken olarak para arzının milli gelire oranı alınmıştır. Para arzı ekonomideki diğer değişkenlerin aynı olduğu varsayımı altında ekonomideki aktörlerin zenginliğini ifade etmektedir. Türkiye'de yabancı para cinsinden işlemlerin ve tasarrufların büyüklüğü dikkate alınarak, para arzının ifadesi olarak, standart M2 para arzı tanımına döviz tevdiat hesapları eklenmesi suretiyle hesaplanan M2Y tanımı kullanılmıştır. Bu değişkenin aynı zamanda toplam banka varlıkları ile yüksek korelasyon içinde olduğu dolayısıyla banka varlıklarındaki gelişmeyi de açıkladığı söylenebilir.

Finansal piyasaların gelişmişlik düzeyini ifade etmek üzere kullanılan ikinci değişken finansal piyasalarda çalışan işgücünün ekonomideki toplam işgücüne oranıdır. Neo-klasik büyüme teorisinde işgücü büyümeye pozitif etki etmektedir. Aynı bakış açısıyla finansal sistemdeki büyümenin (sözgelimi yeni banka şubeleri açılmasının), yeni istihdam olanakları sağlayarak finansal piyasalarda çalışanların toplam istihdam içerisindeki payını artıracaklarını öngörmek büyüme teorisi ile de paralel bir varsayım gibi görünmektedir. Benzer mantıkla, Graff ve Karmann (2006) da makalelerinde büyümeye etkisini inceledikleri finansal gelişmişlik düzeyini ölçmek üzere finansal piyasalarda çalışanların toplam işgücü içerisindeki oranını kullanmışlardır. Finansal piyasalarda çalışanların ekonomideki toplam işgücü içerisindeki oranı, literatürde finansal aktiviteyi ölçmek üzere kullanılan nispeten yeni bir değişken olup, para arzının milli gelir içerisindeki payı ile birlikte finansal gelişmişlik düzeyini ölçmede daha fazla bilgiyi içereceği düşünülmektedir.

Çalışmada Nisan-Ekim 1988 altı aylık döneminden başlamak üzere Nisan-Ekim 2009 altı aylık dönemine kadar uzanan toplam 43 adet altışar aylık dönemleri kapsayan veriler kullanılmıştır. Verilerin 1988 yılından başlamasının ve altışar aylık

dönemleri içermesinin nedeni, finansal piyasalardaki işgücüne ilişkin verinin 1988 yılından başlamak üzere ve de altışar aylık periyotlarla açıklanmış olmasıdır. Çalışmada kullanılan işgücüne ilişkin veriler Türkiye İstatistik Kurumu diğerleri ise Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'ndan temin edilmiştir. Aşağıda, kullanılan değişkenlere ilişkin özet bir tablo yer almaktadır.

Tablo 2. Kullanılan Değişkenler Listesi

Simge	Açıklama
GROWTH	Reel gayri safi milli hasılda altışar aylık dönemdeki artış
GNP	Cari fiyatlarla altışar aylık gayrisafi milli hasıla
FE	Altışar aylık dönem sonları itibariyle finansal sistemde çalışanların sayısı
TE	Altışar aylık dönem sonları itibariyle toplam istihdam
M2Y	Altışar aylık dönemlerdeki ortalama para arzı

Değişkenler arasındaki neden sonuç ilişkisinin yönünün ampirik olarak test edilebilmesi için nedensellik testi uygulanması gerekmektedir (Granger 1969, Sims 1972). Granger (1988), geleneksel Granger nedensellik testinin (Granger 1969) uygulanmasını değişkenlerin zaman serileri özelliklerini incelememesi nedeniyle eleştirmektedir. Eğer değişkenler eşbütünlük ise, gecikmeli hata düzeltme terimi modele eklenmedikçe bu değişkenlerin birinci derece farkı alınarak kurulan modelin fonksiyonel olarak yanlış belirlenmiş olacağını belirtmiştir. Ayrıca bu test, değişkenlerin farkını alarak serileri mekanik bir şekilde durağan hale getirmekte ve sonuç olarak değişkenlerin orijinal halinde saklı ve yüklü bulunan bilgilerin kaybedilmesine sebep olmaktadır. Hata düzeltme modelleri, eşbütünlük denkleminde üretilen hata düzeltme teriminin gecikmesini istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde modele eklemekte ve değişkenlerin farkı alınmasıyla kaybedilen uzun dönem bilgilerini modele yeniden dahil etmektedir (Kar ve Ağır, 2010:7).

Bu çalışmada büyüme, finansal istihdam ve M2 para arzı eşbütünlük analizi Pesaran vd. (2001) sınır testi analizi ile yapılmıştır. Pesaran testi değişkenlerin bazılarının I(0), bazılarının I(1) olması durumunda eşbütünlük ilişkisinin analizine izin vermektedir. Kullandığımız büyüme değişkeni I(0), M2 ve istihdam değişkenleri ise I(1) seviyesinde durağan hale gelmektedir. Ayrıca sınır testi yaklaşımı düşük sayıda gözlemi içeren verilerle de sağlıklı sonuçlar vermektedir. Bunun için ilk önce kısıtlanmamış model aşağıdaki gibi oluşturulur.

$$\begin{aligned} \Delta \text{GROWTH}_t = & \alpha_1 + \sum_{i=0}^5 \alpha_2 \Delta (\text{FE/TE})_{t-i} + \sum_{i=0}^5 \alpha_3 \Delta (\text{M2Y/GNP})_{t-i} \\ & + \sum_{i=1}^5 \alpha_4 \Delta \text{GROWTH}_t + \alpha_5 \text{FE/TE}_{t-1} + \alpha_6 \text{M2Y/GNP}_{t-1} \\ & + \alpha_7 \text{GROWTH}_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (1)$$

Burada eşbütünlük ilişkisi “ $H_0: \alpha_5 = \alpha_6 = \alpha_7 = 0$ ” hipotezinin test edilmesi yoluyla yapılmaktadır. Herhangi bir anlamlılık düzeyi için hesaplanan F istatistiği Pesaran vd (2001) çalışmasında verilen alt ve üst kritik değerlerin dışına düştüğü takdirde değişkenlerin bütünlük derecelerini hesaba katmaksızın kesin bir yorum yapılabilmektedir. Söz konusu F istatistiğinin üst kritik değer üzerinde olması seriler arasında bir eşbütünlük ilişkisi olduğunu, alt değer altında kalması ise eşbütünlük ilişkisinin bulunmadığını göstermektedir. F istatistiğinin alt ve üst kritik değerlerin arasına düşmesi halinde ise kesin bir yorum yapılamamaktadır.

Sınır testi yönteminin uygulaması sırasında ilk olarak yukarıdaki denklemde gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu işlem de ADF birim kök testinde olduğu gibi genelde AIC veya SBC kullanılarak yapılmaktadır. Ayrıca burada da testin sağlıklı sonuç vermesi için hata terimleri serisinde ardışık bağımlılık olmaması gerekmektedir (Karaca, 2005:5). Aşağıdaki tabloda 6 gecikmeden başlayarak Schwarz değerleri verilmiştir. Schwarz kriteri Akaike kriterine göre gecikme değerini daha kısa belirlemektedir. Bu nedenle gecikme uzunluğunu belirlemede Schwarz kriteri dikkate alınmıştır. Tablo 3'e bakıldığında en küçük değer üçüncü gecikmede yer almasına karşın otokorelasyon problemi çıktığı için beşinci gecikmeli model alınmıştır. Bu modelde otokorelasyon yoktur.

Tablo 3. Gecikme Sayısının Belirlenmesi

Gecikme Sayısı	Schwarz Değeri
6	7,73
5	7,40
4	7,50
3	7,22
2	7,33
1	7,35

Aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere birinci gecikmeli modeli esas alarak kısıtlı ve kısıtsız modeldeki kalıntı karelerden hesaplanan F istatistiği 11.07 bulunmuştur. Bu model için Pesaran vd (2001)'deki Tablo CI(III) değerlerine baktığımızda hesaplanan F istatistiğinin tablonun sağında kaldığını ve eşbütünlüşme ilişkisinin olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Pesaran (2001) Tablo Değeri

k*	F istatistiği	% 1 anlamlılık düzeyinde kritik değerler	
		Alt Sınır	Üst Sınır
2	11,07	3,17	4,14

*k, (1) numaralı denklemdeki bağımsız değişken sayısıdır.

$$\Delta \text{GROWTH}_t = \alpha_{1i} + \sum_{i=1}^{m=5} \beta_{1i} \Delta \text{GROWTH}_{t-i} + \sum_{i=1}^{m=5} \gamma_{1i} \Delta(\text{FE/TE})_{t-i} + \sum_{i=1}^{m=5} \lambda_{1i} \Delta(\text{M2Y/GNP})_{t-i} + \sigma_1 \text{ECM1}_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (2)$$

$$\Delta(\text{FE/TE})_t = \alpha_{2i} + \sum_{i=1}^{m=5} \beta_{2i} \Delta \text{GROWTH}_{t-i} + \sum_{i=1}^{m=5} \gamma_{2i} \Delta(\text{FE/TE})_{t-i} + \sum_{i=1}^{m=5} \lambda_{2i} \Delta(\text{M2Y/GNP})_{t-i} + \sigma_2 \text{ECM2}_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (3)$$

$$\Delta(\text{M2Y/GNP})_t = \alpha_{3i} + \sum_{i=1}^{m=5} \beta_{3i} \Delta \text{GROWTH}_{t-i} + \sum_{i=1}^{m=5} \gamma_{3i} \Delta(\text{FE/TE})_{t-i} + \sum_{i=1}^{m=5} \lambda_{3i} \Delta(\text{M2Y/GNP})_{t-i} + \sigma_3 \text{ECM3}_{t-1} + \varepsilon_{3t} \quad (4)$$

(2), (3) ve (4) numaralı denklemlerde hata düzeltme terimini (ECM) gösteren σ katsayısı, eşbütünlüşme ilişkisinden elde edilen bir dönem gecikmeli kalıntıları ifade

etmektedir. Vektör hata düzeltme modeline dayalı olarak ortaya çıkan nedenselliğin kaynağının tespit edilmesi için, açıklayıcı değişkenlerin bütün katsayılarına beraber uygulanan Wald testine ve hata düzeltme terimlerinin katsayılarına uygulanan t testine bakılması gerekmektedir. Uygulanan Wald testi sonucunda açıklayıcı değişkenlerin katsayılarının grup olarak F istatistiğine göre istatistiki olarak anlamlı olması durumunda veya hata düzeltme terimlerinin katsayılarının t istatistiğine göre anlamlı çıkması durumunda nedensellikten bahsedilebilir. Anlaşılacağı üzere VECM nedenselliğin yönünün tahmin edilmesinde ilave bir kanal sağlamaktadır. Eşbütünleşme ilişkisinin bulunması ve hata düzeltme teriminin katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda standart nedensellik analizi kullanılırsa, gerçekte var olan nedensellik ilişkisinin mevcut olmadığı sonucuna varılabilecektir.

Tablo 5. Wald Test Sonuçları

Değişkenler	Hipotez (H ₀)	Gecikme S.	p-value	Nedensellik
(FE/TE) → GROWTH	$\gamma_{11} = \gamma_{12} = \gamma_{13} = \gamma_{14} = \gamma_{15} = \sigma_1 = 0$	5	0,13	YOK
(M2Y/GNP) → GROWTH	$\lambda_{11} = \lambda_{12} = \lambda_{13} = \lambda_{14} = \lambda_{15} = \sigma_1 = 0$	5	0,25	YOK
GROWTH → (FE/TE)	$\beta_{21} = \beta_{22} = \beta_{23} = \beta_{24} = \beta_{25} = \sigma_2 = 0$	5	0,002	VAR
GROWTH → (M2Y/GNP)	$\beta_{31} = \beta_{32} = \beta_{33} = \beta_{34} = \beta_{35} = \sigma_3 = 0$	5	0,25	YOK

Wald testi ile her bir değişkenin gecikmeleri ve hata düzeltme teriminin katsayısının “0” a eşit olup olmadığı test edilerek karşılıklı nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre sadece büyüme ile istihdam değişkeni arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

4. Sonuç

Büyüme konusu ekonomi literatürünün en önemli konularındandır. Ülkeler arasındaki farklı büyüme oranlarının nedenleri çeşitli büyüme modelleri ile açıklanmaya çalışılmaktadır. Büyüme literatüründe içsel büyüme modellerinin gelişmesi ile emek ve sermayenin yanı sıra diğer faktörler de büyüme teorilerinin içine dahil edilmiştir. Finansal yeniliklerin yarattığı verimliliğin de büyümenin nedeni olabileceği savı ile kapsamlı birçok çalışma yapılmış, ancak daha önce de belirtildiği üzere farklı sonuçlara ulaşılmıştır.

Bu makalede, Türkiye verileri kullanılarak hazırlanan ampirik çalışmalara ilişkin kapsamlı bir literatür taramasına yer verilmiştir. Daha sonra finansal gelişmişlik düzeyi ile büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi Türkiye verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Analizde önceki çalışmalardan farklı olarak Graff ve Kafman (2006) çalışmasına dayanarak finans piyasalarında çalışan iş gücünün toplam istihdam içerisindeki payı değişkeni de finansal gelişmeyi gösteren yeni bir değişken olarak modele dahil edilmiştir.

Analiz neticesinde 1988 ile 2009 yılları arasındaki dönemde finansal gelişmenin Türkiye’de iktisadi büyümeye neden olduğuna ilişkin bir kanıt ulaşılamamıştır. Öte yandan aynı dönem içerisinde Türkiye’de, iktisadi büyümenin finansal piyasalarda çalışanların toplam işgücü içerisindeki payını artırdığı, para arzının milli gelire oranını ise etkilemediği sonucuna varılmıştır. Aynı zamanda ampirik sonuçlar finansal istihdamdaki artış ve finansal gelişmişlik düzeyini ölçmede en çok kullanılan değişkenlerden olan para arzındaki (M2Y) artışın ekonomik büyümenin nedeni olmadığını göstermektedir. Nedensellik test sonucuna göre istatistiksel olarak anlamlı tek sonuç (p:0.002) ekonomik büyümenin finansal istihdamı artırdığı

yönündedir. Bu sonuç Lucas'ın (1988) finansal gelişme ile büyüme arasında bir ilişki olmadığını görüşünü kısmen destekler niteliktedir.

Referanslar

- AÇIKALIN, S., AKTAŞ, R., ÜNAL, S. (2008). Relationships between stock markets and macroeconomic variables: an empirical analysis of the İstanbul Stock Exchange. *Investment Management and Financial Innovations*, 5 (1): 8-16.ss.
- AFŞAR, A. (2007). Finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Mufad Dergisi*, 36 (3): 102-113.ss.
- AGHION, P., HOWITT, P., MAYER-FOULKES, D. (2005). The Effect of financial development on the convergence: theory and evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120, No 1, 173-222.ss.
- ALTUNÇ, Ö.F. (2008). Türkiye'de finansal gelişme ve iktisadi büyüme arasındaki nedenselliğin ampirik analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 3, Sayı 2, 113-127.ss.
- APERGIS, N., FILIPPIDIS, I., ECONOMIDOU, C. (2007). Financial deepening and economic growth linkages: a panel data analysis. *Review of World Economics*, vol. 143, no. 1, 179-198. ss.
- ASLAN, Ö., KORAP, H. L. (2006). Türkiye'de finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 17, 1-20.ss.
- ASLAN, Ö., KÜÇÜKAKSOY, İ. (2006). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama. *Ekonometri ve İstatistik*, Sayı 4, 12-28.ss.
- ATAMTÜRK, B. (2007). Gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye'de finansal serbestleşmenin iç tasarruflar üzerine etkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Cilt 23, Sayı 2, 75-89.ss.
- AYDEMİR, O. (2008). Hisse senedi getirileri ve reel sektör arasındaki ilişki: ampirik bir çalışma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, 37-53.ss.
- BAGEHOT, W. (1873). *Lombard street: a description of the money market*. E.P. DUTTON and COMANY, (Reprint 1920), New York.
- BECK, T., LEVINE, E.R., LOAYZA, V.N. (2000). Finance and the sources of growth. *Journal of Financial Economics*, Vol. 58 (1-2), 261-300.ss.
- BECK, T., DEMİRGÜÇ-KUNT, A., LEVINE, E.R. (2000). A New database on the structure and development of the financial sector. *The World Bank Economic Review*, Vol.14, No:3.597-605. ss.
- BUFFIE, E.F. (1984). Financial repression, the new structuralist and stabilization policy in semi-industrialized economies. *Journal of Development Economics*, Vol.14 (3), 305-322.ss.
- COŞKUN, M., TEMİZEL, F., TAYLAN, A. S. (2009). Bankacılık sektörü hisse senedi getirileri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye örneği. *Kocaeli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, Yıl:5, Sayı:7: 1-18.ss.
- DEMİRGUC-KUNT, A.,V. MAKSİMOVIC. (2002). Funding growth in bank-based and market-based financial systems: evidence from firm-level data. *Journal of Financial Economics*, Vol. 65, No. 3, 337-363.ss.
- DEMİRGUC-KUNT, A., MAKSİMOVIC,V.(1998). Law, finance and firm growth. *Journal of Finance*, Vol.53 (6), 2107-2137.ss.
- DEMİRHAN, E. (2005). Büyüme ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye örneği. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 60 (4), 76-88.ss.
- EGE, İ., NAZLIOĞLU, Ş., BAYRAKDAROĞLU, A. (2008). Financial development and economic growth: cointegration and causality analysis for the case of Turkey. *Marc Working Paper Series*, 2008-4: 1-16.ss.
- FITZGERALD, V. (2006). Financial development and economic growth: a critical view, *Background paper for World Economic and Social Survey 2006 World Economic and Social Survey*. (Erişim adresi): http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_bg_papers/bp_wess2006_fitzgerald.pdf 1-33.ss(Erişim tarihi :20.5. 2010)

- GÖKDENİZ, İ., ERDOĞAN, M. ve KALYÜNCÜ, K. (2003). Finansal Piyasaların Ekonomik Büyüme Etkisi ve Türkiye Örneği, *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, Sayı 1,107-117.ss.
- GÖKTEN, S., OKAN, P., ÖNER, E., AYPEK, N. (2008). Tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkide finansal sistemin rolü: Kırgızistan örneği. *Sosyo Ekonomi*, Yıl 4, Sayı 7:117-132.ss.
- GRAFF, M., KARMAN, A. (2006). What Determines the Finance-growth Nexus? Empirical Evidence for Threshold Models, *Journal of Economics*, 87 (2), 127-157.ss.
- GRANGER, C. W. J. (1969). Investigating casual relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37 (1), 24-36.ss.
- GRANGER, C.W.J. (1988). Some recent developments in a concept of causality. *Journal of Econometrics*, 39 (1), 199-211.ss.
- GRIES, T., KRAFT, M., MEIERRIEKS, D. (2009). Linkages between financial deepening, trade openness, and economic development: causality evidence from Sub-Saharan Africa. *World Development*, 37 (12),1849-1860. ss.
- GÜLOĞLU, B. (2003). Finansal serbestleşme ve ekonomik büyüme: panel veriler yaklaşımı. *İMKB Dergisi*, Sayı 27, 39-65.ss.
- HERMES, N.(1994). Financial development and economic growth: a survey of the literature. *International Journal of Development Banking*, 12 (1), 3-22.ss.
- KAHYAOĞLU, H. (2008). Finansal gelişim politikalarına yönelik temel yaklaşımlar. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt 45, Sayı 515, 21-29.ss.
- KAMINSKY, G.L., SCHMUKLER, S.L.(2003).Short run pain, long run gain: the effects of financial liberalization. *International Monetary Fund Working Paper* 03/34:1-63.ss.
- KANDIR, S.Y., İSKENDEROĞLU, Ö., ÖNAL, Y. B. (2007). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırılması. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (2), 311-326.ss.
- KAPLAN, M. (2008). The Impact of stock market on real economic activity: evidence form Turkey, *Journal of Applied Sciences*, 8 (2),374-378.ss.
- KAR, M., PENTECOST, E.J. (2000). *Financial development and economic growth in Turkey: further evidence on the causality issue*. Loughborough University Economic Research Paper No:00/27,1-21.ss.
- KAR, M., AĞIR, H. (2010). Türkiye’de beşeri sermaye ve ekonomik büyüme, [Erişim adresi]: <http://www.elelebizbize.com/e-kutuphane/muhsinkar/turkiyedebeserisermaye.Pdf>, [Erişim tarihi]: 20.4.2010),1-15.ss.
- KARACA, O. (2005).Türkiye’de faiz oranı ile döviz kuru arasındaki ilişki: faizlerin düşürülmesi kurları yükseltir mi?. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Tartışma Metni*, 2005-14,1-19.ss.
- KARAGÖZ, K., ARMUTLU, R. (2007). Hisse senedi piyasasının gelişimi ve ekonomik büyüme: Türkiye örneği. 8. *Ulusal Türkiye Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, Malatya, 1-7.ss.
- KIRAN, B., YAVUZ, Ç.N., GÜRİŞ, B. (2009). Financial development and economic growth: a panel data analsis of emerging countries. *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 30,1-8.ss.
- KIM, D.H., LIN, S.C., SUEN, Y. (2010). Dynamic effects of trade openness on financial development. *Economic Modelling*, 27 (1), 254-261.ss.
- KING, R.G., LEVINE, R. (1993). Finance and growth, Schumperer might be right. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 717-38.ss.
- LEVINE, R. (1997). Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of Economic Literature*, 35 (2):688-726.ss.
- LEVINE, R., ZERVOS, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *American Economic Review*, 88 (3), 537-558.ss.
- LEVINE, R., LOAYZA, N., BECK, T. (2000). Financial intermediation and growth: causality and causes, *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77.ss.
- LUCAS, R.E. (1988).On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22 (1): 3-42.ss.

- MCKINNON, R.I. (1973). *Money and capital in economic development*. Washington, DC:Brookings Institution.
- MÜSLÜMOV, A., ARAS, G. (2002). Sermaye piyasası gelişmesi ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi: OECD ülkeleri örneği. *İktisat İşletme-Finans Dergisi*, Cilt 17, Sayı198, 90-100.ss.
- ONUR, S. (2005). Finansal liberalizasyon ve GSMH büyümesi arasındaki ilişki. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, 127–152.ss.
- PATRICK, H.T. (1966). Financial development and economic growth in underdeveloped countries. *Economic Development and Cultural Change*, 14, 174-189.ss.
- PESERAN, M.H., SHIN, Y., SMITH, R.J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16 (3), 289-326.ss.
- RAJAN, R.G., ZINGALES, L. (2003). *Saving capitalism from capitalist*. New York, Crown Business.
- RAY, T. (2009). Financial development and economic growth: a review of literature. [Erişim adresi9: <http://www.isid.ac.in/~planning/Slides-ISI-LitReview.pdf> [Erişim tarihi]: 20.4.2010 .1-37.ss.
- ROUSSEAU, L.P., WACHTEL, P. (2001). *Economic theory, dynamics and markets: essays in honor of Ryuzo Sato*. Edited by T. NEGISHI, R. RAMACHANDRAN, K. MINO, Kluwer.
- ROBINSON, J. (1952). *The Generalization of the general theory , the rate of interest and other essays*. London, Macmillan, 69-142.ss.
- SARA, O. (2005). Finansal liberalizasyon ve GSMH büyümesi arasındaki ilişki, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 1 (1), 127-152.ss.
- SCHUMPETER, J.A. (1961). *The Theory of economic development*. 7th printing, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press,.
- SHAW, E.S. (1973). *Financial deepening in economic development*. New York, Oxford University Press.
- SIMS, C.A. (1972). Money income and causality. *American Economic Review*, 62 (4), 540-552.ss.
- STERN, N. (1989). The economics of development: a survey. *The Economic Journal*, 99, 597-685.ss.
- TAYLOR, L.(1983). *Structuralist macroeconomics: applicable models for the third world*. New York, Basic Books.
- ÜNAL, S. (2009). *Finans piyasaları ve ekonomik büyüme*. Bursa, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 1-183.ss.
- ÜNALMIŞ, D. (2002). The Causality between financial development and economic growth: the case of Turkey. *Working Paper*, No 3,1-12.ss.
- VAN WIJNBERGEN, S. (1983). Credit policy, inflation and growth in a financial repressed economy. *Journal of Development Economics*, 13 (1-2): 45-65.ss.
- VURANOK, S.(2009). Financial development and economic growth: a cointegration approach, IAM 589 term project,1-28.ss.
- WANG, E.C. (2000). A Dynamic two-sector model for analyzing the relation between financial development and industrial growth. *International Review of Economics and Finance*, 9, 223-241.ss.
- YAPRAKLI, S. (2007). Ticari ve finansal dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye üzerine bir uygulama. *Ekonometri ve İstatistik*, Sayı 5, 1-23.ss.
- YÜCEL, F. (2009). Temel bileşenler yöntemiyle Türk sermaye piyasası gelişiminin ekonomik büyüme üzerine etkilerinin bir analizi. *Sosyo Ekonomi*, Sayı1, 78-86.ss.

ÜNİVERSİTELİ SPORCU ÖĞRENCİLERİN KARIYER DEĞERİ ALGILARI

UNIVERSITY SPORTS STUDENTS' PERCEPTIONS OF CAREER VALUE

Yunus Emre KARAKAYA⁽¹⁾, Özgür KARATAŞ⁽²⁾, Çağrı ÖZDENK⁽³⁾,
Fahri KARATAŞ⁽⁴⁾

⁽¹⁾Elazığ İl Milli Eğitim Müdürlüğü, Gazi Kamil Ayhan Ortaokulu, ⁽²⁾İnönü Üniversitesi, BESYO,
⁽³⁾Fırat Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, ⁽⁴⁾Elazığ İl Milli Eğitim Müdürlüğü, Güzel Sanatlar ve
Spor Lisesi

⁽¹⁾emrekarakaya23@hotmail.com, ⁽²⁾ozgurkaratas@inonu.edu.tr, ⁽³⁾cagriozdenk@hotmail.com,
⁽⁴⁾fahri23@hotmail.com

ÖZET: Bu araştırma, 2010-2011 eğitim-öğretim yılı içerisinde üniversiteler arası Futbol Türkiye Şampiyonası'na katılan takımlardaki sporcu öğrencilerin kariyer değeri algılarını tespit etmek amacıyla yapılmıştır. Örneklem grubu final müsabakalarına katılan 8 erkek takımında yer alan 144 sporcu öğrenci ile sınırlıdır. Örneklem grubun görüşlerini belirlemek amacıyla, Aktaş'ın (2004) yüksek lisans çalışması için geliştirdiği ölçek formu kullanılmıştır. Verilerin analizinde, frekans, yüzdeler hesaplamalar, Mann-Whitney U testi ve Kruskal-Wallis H testi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, örneklem grubun eğitim gördükleri üniversite değişkenine göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. Eğitim gördükleri fakülte/yükseköğretim, eğitim seviyesi ve yaş değişkenlerine göre ise istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmemiştir.

Anahtar Kelimeler: Kariyer; Kariyer Değeri; Üniversiteler; Sporcu Öğrenciler

ABSTRACT: The purpose of this research is to observe the career value perceptions of the students that participated in the 2010-2011 Turkey Inter-universities Football Championship. Sample group is limited to the 144 students competing in 8 men's teams in the final. In order to determine views of the sample group a scale form which is developed by Aktaş (2004) for master studies was used. In the analysis of the data, the frequency, percentage calculation, the Mann-Whitney U test and Kruskal-Wallis H test were used. As a result of the research, a statistically significant difference was found according to the university in which the sample group train. According to the variables of faculty/high school in which they are being educated, their level of education and age, no statistically significant differences were determined.

Keywords: Career; Career Value; Universities; Sports Students

JEL Classification: I20; Z19

1. Giriş

Modern yaşamın gereği olarak, örgüt ve örgütlenmenin önem kazandığı günümüzde, bir örgütün varlığını sağlıklı bir şekilde sürdürmesi ve yenileşmesinin, maddi kaynaklardan çok insandan kaynaklanmasıyla ilgili olduğu yaygın kabul gören bir anlayıştır. İnsan kaynakları yönetimi ilkelerini önemsemeyen ve dikkate almayan bir örgütün ve örgüt yönetiminin, çalışanlardan yeterli verimi alması düşünülemez. Bugünün örgütleri, insan kaynaklarına yatırım yaparak, bu yolla da bireysel amaçlarla örgütsel amaçları bütünleştirerek varlığını korumakta, gelişmekte, yenileşmekte ve etkinliğini arttırmaktadır (Çalık, 2006: 3). Küreselleşme, teknoloji,

değişim ve bilgi toplumu kavramlarının etkisiyle örgütsel yapıların değişimi, bireylerin eğitim ve beklentilerindeki gelişmeler kariyerin anlamını da değiştirmiştir. Yakın zamana kadar kariyer ilerleme anlamında kullanırken, günümüzde kariyeri sadece ilerleme olarak tanımlamak artık mümkün olmamaktadır (Pilavcı, 2007: 1). Son yıllarda, eğitim alanında yapılan yenilikler kapsamında birçok ülke, kariyer eğitiminin önemini vurgulayan bazı düzenlemeler yapmıştır. Bir kısım Asya ve Avrupa ülkesinde kariyer eğitime yönelik çeşitli bakış açıları getirilmiş ve kültürlerine uygun olanlar benimsenmiştir. Kariyer seçimi süreci, akademik başarının değerlendirilmesinde olduğu gibi sonuçlarına göre de sürekli olarak yenilenen ve değiştirilen dinamik bir süreçtir (Rojewski ve Kim, 2003: 89-108).

Kariyer kavramı, bireyin iş yaşamı süresince işiyle ilgili tecrübe, deneyim ve tutumlarını kapsadığı görülmekte, kişinin yaşamı boyunca sahip olduğu mesleki pozisyonları ve iş ile ilgili tecrübelerinin basamakları olarak tanımlanmaktadır (Aytaç, 2005: 21). Kariyer, bilgi birikimi ve becerinin işte somutlaştırılması, o işte çalışan bireyin konusunda uzmanlaşması, zaman içinde kazanılan iş tecrübesi ve geliştirilmiş iş ilişkileridir (Redman ve Wilkinson, 2001: 268). Günlük yaşamda genellikle sadece bir iş olarak tanımlanabilmektedir. Tanım ilerleme açısından incelendiğinde, iş ve zaman gibi iki temel boyutu içerdiği de görülmektedir (Woodd, 2000: 273-278). Kariyer, iş deneyimleri sonucu kişinin yükselme ve ilerlemesi yerine, bilgi kazanılan bir süreç olarak da tanımlanmaktadır (Bird, 1994: 325-344). Yine bir insanın çalışabileceği yıllar boyunca herhangi bir iş alanında adım adım ve sürekli olarak ilerlemesi, deneyim ve beceri kazanması (Şimşek ve vd., 2004: 11) şeklinde de tanımlanmaktadır.

Murphy (2001), kariyer değerlerini (mesleki değerleri) ilerleme, özerklik, otorite, başkalarının yararına çalışmak, yaratıcılık, ekonomik ödüller, ekonomik güvenlik, yaşam stili, kişisel gelişim, fiziksel etkinlik, prestij, risk, sosyal ilişkiler ve sosyal etkileşim olarak sıralamaktadır. Kariyer değerleri, çalışanın kendi kariyeri için olmazsa olmaz gördüğü hususlardır. Bu hususlar, çalışanın başarılı bir kariyer için nelerin gerektiği yolundaki temel düşünceleridir. Bunlar, çalışanın yeteneğini, ihtiyaçlarını ve kişisel değerlerini algılamasına bağlı olarak kariyerini belirlemesini sağlamak ve kariyerle ilgili bütün kararları etkilemektedir (Mignonac ve Herrbach, 2003: 210). Kariyer değerlerinin kariyer hareketliliğini açıklayabileceği de görülmekte, kariyer hareketliliği, bilgi ekonomisi olgusuna bağlı olarak çalışanların farklı örgütlerde ve işlerde kariyer gelişimini sürdürmeleri ve buna bağlı olarak da kariyer hayatlarında iş ve işyeri değiştirmeleri eğilimi olarak karşımıza çıkmaktadır (Donnelly, 2009: 319-328). Andrew ve Helwig (2001), kariyer değerlerinin gelişimi sürecinde, ailenin yapısal değerlerinden daha çok aile içerisinde yaşanan etkileşim ve buna bağlı olarak kazanılan kişisel özelliklerin ön plana çıktığını vurgulamaktadır.

Kariyer seçimi süreci, bireyin sahip olduğu tutum, değer ve alabileceği sosyal destek unsurlarının etkileşiminin bir sonucudur. Bireyin herhangi bir kariyer seçmek gibi bir davranış kalıbını benimsemesi, şüphesiz onun bu davranışa yönelik bütünsel bir değerlendirmesinin ürünüdür. Herhangi bir davranış veya tercihe yönelik tutumu, bireyin bu davranış veya tercihlerinin sonucuna attığı değer ve ona yönelik inançlarının sonucunda gelişmektedir (Dobie ve vd., 1997: 35-47).

Bu araştırmanın amacı, yükseköğretim kurumlarında spor faaliyetlerine katılan sporcu öğrencilerin kariyer değeri algılarını tespit etmektir. Bu kariyer değerleri

algılarının belirlenmesiyle, sporcu öğrencilerin sahip oldukları kariyer değeri algılarını tanıma fırsatı sağlayacaktır. Aynı zamanda sporcu öğrencilerin sahip oldukları değerlerin, kariyer tercihlerine nasıl bir yön verdiği konusunda bilgi sunacaktır. Türkiye’de bu alanda yapılmış araştırmaların sınırlılığı bu araştırmanın önemini artırmış, kuramsal ve uygulamalı araştırmalara kaynak teşkil etmesi anlamında önemlidir. Yine sporcu öğrencilerin önem verdiği kariyer değerlerini tespit edip, bu değerlere uygun bir hedef çizmesi bağlamında da ayrı bir önem arz etmektedir.

2. Metodoloji

Bu araştırmanın evrenini, 2010-2011 eğitim-öğretim yılı içerisinde üniversiteler arası Futbol Türkiye Şampiyonası’na (Süper Lig) katılan takımlardaki sporcu öğrenciler oluşturmaktadır. Örneklem grup ise 2-6 Mayıs 2011 tarihleri arasında İnönü Üniversitesi’nde düzenlenen “Üniversitelerarası Türkiye Futbol Şampiyonası” final müsabakalarına katılan 8 erkek takımında (Gazi Üniversitesi futbol takımı, Adnan Menderes Üniversitesi futbol takımı, Celal Bayar Üniversitesi futbol takımı, Haliç Üniversitesi futbol takımı, İstanbul Üniversitesi futbol takımı, Marmara Üniversitesi futbol takımı, Muğla Üniversitesi futbol takımı ve Sakarya Üniversitesi futbol takımı) yer alan 144 sporcu öğrenci ile sınırlıdır.

Araştırma grubunun kariyer değerlerine ilişkin algılarının belirlemek için Aktaş’ın (2004) yüksek lisans çalışması için geliştirdiği ölçek formu, gerekli izin alınarak kullanılmıştır. Aktaş (2004) ölçek formunda yer alan 34 ifadeyi sınıflandırarak belirli kariyer değerlerine karşılık geldiğini belirtmiştir. Ölçek formu, Teknik/Fonksiyonel (4 ifade), Güvenlik/İstikrar (4 ifade), Özerklik/Bağımsızlık (3 ifade), Yönetimsel (3 ifade), Girişimci (3 ifade), Savaşçı (3 ifade), Meydan Okuma (3 ifade), Kendini Adama (2 ifade), Hayat Tarzı (3 ifade), Ayrılmaya İstekli (3 ifade) ve Kariyer Memnuniyeti (3 ifade) olmak üzere 11 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçek yukarıda belirtilen üniversitelerdeki takımların sporcu öğrencilerine uygulandıktan sonra SPSS 17,0 paket programına yüklenmiştir. İfadelere ait puan aralıkları; 1,00-1,80 aralığı “*Kesinlikle Katılmıyorum*”, 1,81-2,60 aralığı “*Katılmıyorum*”, 2,61-3,40 aralığı “*Fikrim Yok*”, 3,41-4,20 aralığı “*Katılıyorum*”, 4,21-5,00 aralığı “*Tamamen Katılıyorum*” olarak derecelendirilmiştir. Aktaş (2004) tarafından güvenilirlik çalışması yapılmış olan bu ölçeğin Cronbach’s Alpha katsayı (iç tutarlılık katsayısı) değeri bu çalışmada 0,862 bulunmuştur. Araştırma grubunun, sosyo-demografik değişkenlerine göre dağılımını ortaya koymak amacıyla frekans ve yüzdeler hesaplamalar yapılmıştır. Ölçeğin puan ortalamaları açısından, tanımlayıcı istatistik, normallik analizi ve homojenlik sonuçları incelenmiştir. Verilerin normal dağılım göstermemelerinden dolayı bağımsız ikili grup karşılaştırmalarında non-parametrik testlerden Mann-Whithney U testi, çoklu grup karşılaştırmalarında ise Kruskal-Wallis H testi uygulanmıştır. İstatistiksel anlamlılık derecesi Alpha (α) yanılma düzeyi ise $p < 0,05$ olarak kabul edilmiştir.

3. Bulgular

Araştırmanın amaçları doğrultusunda, yükseköğretim düzeyinde spor faaliyetlerine katılan sporcu öğrencilerin kariyer değerlerine ilişkin algılarını ortaya koymak amacıyla elde edilen bulgular, aşağıda tablolar halinde verilmiştir.

Tablo 1. Araştırma Grubun Demografik Özellikleri

Değişken	Grup	f	%
Üniversite	Gazi Üniversitesi	18	12,5
	Adnan Menderes Üniversitesi	18	12,5
	Celal Bayar Üniversitesi	18	12,5
	Haliç Üniversitesi	18	12,5
	İstanbul Üniversitesi	18	12,5
	Marmara Üniversitesi	18	12,5
	Muğla Üniversitesi	18	12,5
	Sakarya Üniversitesi	18	12,5
	Toplam	144	100
Fakülte/Yüksekokul	Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu	96	66,7
	Eğitim Fakültesi	15	10,4
	Meslek Yüksekokulu	10	6,9
	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	8	5,6
	Mühendislik Fakültesi	8	5,6
	Fen Edebiyat Fakültesi	5	3,5
	Tıp Fakültesi	2	1,4
Toplam	144	100	
Eğitim Seviyesi	Yüksekokul	102	70,8
	Fakülte	42	29,2
	Toplam	144	100
Yaş	17-18 yaş	10	6,9
	19-20 yaş	35	24,3
	21-22 yaş	51	35,4
	23 yaş ve üstü	48	33,3
	Toplam	144	100

Tablo 1’de araştırma grubunun fakülte/yüksekokul değişkeni incelendiğinde, % 66,7’si (f=96) beden eğitimi ve spor yüksekokulu, % 10,4’ü (f=15) eğitim fakültesi, % 6,9’u (f=10) meslek yüksekokulu, % 5,6’sı (f=8) iktisadi ve idari bilimler fakültesi, % 5,6’sı (f=8) mühendislik fakültesi, % 3,5’i (f=5) fen edebiyat fakültesi ve % 1,4 (f=2)’ünün tıp fakültesinde eğitim gördükleri tespit edilmiştir. Araştırma grubunun üniversitelerde gördükleri eğitim seviyeleri incelendiğinde, % 70,8’i (f=102) yüksekokul, % 29,2’si (f=42) fakültelerde eğitim gördüğü görülmektedir. Araştırma grubu yaş değişkenine göre incelendiğinde ise % 35,4’ü 21-22 yaş, % 33,3’ü 23 yaş ve üstü, % 24,3’ü 19-20 yaş ve % 6,9’u 17-18 yaş arasında olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2. Araştırma Grubunun Kariyer Değerleri Puanlarının Tüm Gruplar Genel Ortalama Değerleri

Ölçek	N	X	ss	Minimum	Maksimum
Teknik/Fonksiyonel	144	13,75	3,02	7	20
Güvenlik/İstikrar	144	14,52	3,35	5	20
Özerklik/Bağımsızlık	144	10,56	2,73	3	15
Yönetimsel	144	10,72	2,84	3	15
Girişimci	144	11,11	2,51	5	15
Savaşçı	144	9,79	2,80	4	15
Meydan Okuma	144	10,63	2,82	4	15
Kendini Adama	144	7,13	2,21	2	10
Hayat Tarzı	144	10,41	2,88	3	15
Ayrılmaya İstekli	144	7,28	2,67	3	14
Kariyer Memnuniyeti	144	10,44	2,97	4	15

Tablo 2’de araştırma grubunun alt boyutlara ilişkin görüşlerinin genel ortalama değerleri incelendiğinde, güvenlik/istikrar alt boyutuna ($\bar{X} = 14,52 \pm 3,35$) ve

teknik/fonksiyonel alt boyutuna ($\bar{X} = 13,75 \pm 3,02$) en yüksek düzeyde görüş belirtmişlerdir. Kendini adama alt boyutuna ($\bar{X} = 7,13 \pm 2,21$) ve ayrılma istekli alt boyutuna ($\bar{X} = 7,28 \pm 2,67$) ise en düşük seviyede görüş bildirdikleri görülmektedir.

Tablo 3. Araştırma Grubunun Eğitim Gördükleri Üniversitelere Göre Kariyer Değerlerinin Analizi (Kruskal-Wallis H Testi)

Değişken	N	Ölçek	Chi-Square	P	Fark Olan Gruplar
Gazi Üniversitesi (1) Adnan Menderes Üniv. (2) Celal Bayar Üniversitesi(3) Haliç Üniversitesi (4) İstanbul Üniversitesi (5) Marmara Üniversitesi (6) Muğla Üniversitesi (7) Sakarya Üniversitesi (8)	144	Teknik/Fonksiyonel	5,882	0,55	-
	144	Güvenlik/İstikrar	15,12	0,03*	1-2, 1-6, 1-8, 3-6, 3-8, 6-7
	144	Özerklik/Bağımsızlık	7,346	0,39	-
	144	Yönetimsel	11,321	0,12	-
	144	Girişimci	8,011	0,33	-
	144	Savaşçı	6,104	0,52	-
	144	Meydan Okuma	16,134	0,02*	1-4, 1-6, 1-8, 2-4, 2-6, 3-4, 3-6, 4-7, 6-7
	144	Kendini Adama	15,995	0,02*	1-5, 1-6, 1-7, 1-8, 2-3, 3-5, 3-6, 3-8
	144	Hayat Tarzı	3,948	0,78	-
	144	Ayrılmaya İstekli	11,908	0,10	-
144	Kariyer Memnuniyeti	8,748	0,27	-	

* p<0.05

Tablo 3'te araştırma grubun eğitim gördükleri üniversitelere göre kariyer değer algılarının Kruskal-Wallis H testi ile analizinde "Güvenlik/İstikrar", "Meydan Okuma" ve "Kendini Adama" alt boyutlarında üniversitelere göre gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 4. Araştırma Grubunun Eğitim Gördükleri Fakülte/Yüksekokullara Göre Kariyer Değerlerinin Analizi (Kruskal-Wallis H Testi)

Değişken	N	Ölçek	Chi-Square	P
Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu (1) Tıp Fakültesi (2) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (3) Eğitim Fakültesi (4) Fen Edebiyat Fakültesi (5) Mühendislik Fakültesi (6) Meslek Yüksek Okulu (7)	144	Teknik/Fonksiyonel	9,884	0,13
	144	Güvenlik/İstikrar	5,478	0,48
	144	Özerklik/Bağımsızlık	4,086	0,66
	144	Yönetimsel	4,101	0,66
	144	Girişimci	3,711	0,71
	144	Savaşçı	3,559	0,74
	144	Meydan Okuma	3,678	0,72
	144	Kendini Adama	1,788	0,94
	144	Hayat Tarzı	10,924	0,09
	144	Ayrılmaya İstekli	2,800	0,83
144	Kariyer Memnuniyeti	0,520	0,99	

* p<0,05

Tablo 4'te araştırma grubunun eğitim gördükleri fakülte ve yüksekokullara göre kariyer değeri algılarının Kruskal-Wallis H testi ile analizinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir.

Tablo 5. Araştırma Grubunun Eğitim Seviyelerine Göre Kariyer Değerlerinin Analizi (Mann-Whitney U Testi)

Ölçek	N	Değişken	X	ss	Ranklar Ortalaması	Ranklar Toplamı	Z	P
Teknik/Fonksiyonel	102	Yüksekokul	13,89	2,91	73,97	9912,00	-1,557	0,11
	42	Fakülte	11,90	3,96	52,80	528,00		
Güvenlik/İstikrar	102	Yüksekokul	14,54	3,37	72,75	9749,00	-0,269	0,79
	42	Fakülte	14,30	3,30	69,10	691,00		
Özerklik/Bağımsızlık	102	Yüksekokul	10,48	2,73	71,46	9576,00	-1,100	0,27
	42	Fakülte	11,60	2,59	86,40	864,00		
Yönetimsel	102	Yüksekokul	10,72	2,86	72,57	9725,00	-0,079	0,94
	42	Fakülte	10,80	2,70	71,50	715,00		
Girişimci	102	Yüksekokul	11,10	2,55	72,60	9728,50	-0,107	0,92
	42	Fakülte	11,20	1,87	71,15	711,50		
Savaşçı	102	Yüksekokul	9,76	2,82	72,10	9661,00	-0,427	0,70
	42	Fakülte	10,20	2,57	77,90	779,00		
Meydan Okuma	102	Yüksekokul	10,66	2,80	72,87	9764,50	-0,392	0,70
	42	Fakülte	10,30	3,16	67,55	675,50		
Kendini Adama	102	Yüksekokul	7,12	2,21	72,36	9696,50	-0,147	0,88
	42	Fakülte	7,20	2,35	74,35	743,50		
Hayat Tarzı	102	Yüksekokul	10,41	2,82	72,28	9685,00	-0,237	0,81
	42	Fakülte	10,40	3,75	75,50	755,00		
Ayrılmaya İstekli	102	Yüksekokul	7,31	2,64	73,11	9796,50	-0,646	0,52
	42	Fakülte	7,00	3,20	64,35	643,50		
Kariyer Memnuniyeti	102	Yüksekokul	10,46	2,97	72,78	9752,00	-0,292	0,77
	42	Fakülte	10,20	3,08	68,80	688,00		

Tablo 5’de araştırma grubun eğitim seviyesi değişkenine göre kariyer değeri algılarının Mann-Whitney U testi ile analizinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Tablo 6. Araştırma Grubunun Yaşlarına Göre Kariyer Değerlerinin Analizi (Kruskal-Wallis H Testi)

Değişken	N	Ölçek	Chi-Square	P
17-18 yaş (1) 19-20 yaş (2) 21-22 yaş (3) 23 yaş ve üstü (4)	144	Teknik/Fonksiyonel	2,690	0,44
	144	Güvenlik/İstikrar	1,175	0,76
	144	Özerklik/Bağımsızlık	0,965	0,81
	144	Yönetimsel	0,390	0,94
	144	Girişimci	1,880	0,60
	144	Savaşçı	2,736	0,43
	144	Meydan Okuma	1,855	0,60
	144	Kendini Adama	1,253	0,74
	144	Hayat Tarzı	2,893	0,41
	144	Ayrılmaya İstekli	4,703	0,19
	144	Kariyer Memnuniyeti	1,402	0,70

* p<0,05

Tablo 6’da araştırma grubun yaş değişkenine göre kariyer değeri algılarının Kruskal-Wallis H testi ile analizinde gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir.

4. Sonuç

Kariyer, bireyin kimliğini, toplumsal durumunu, statüsünü ve yaşam tarzını oluşturmasından dolayı büyük öneme sahiptir. İnsan, çalışma hayatına atıldığı ilk günden itibaren ihtiyaçlarını karşılamak, beklenti ve arzularını tatmin etmek, geleceğe yönelik planlar yaparak yükselmek, ilerlemek ve başarılı olmak

istemektedir. Bireylerin çalışmak ve karşılığında gelir elde etmek istemelerinin temelinde ekonomik ve sosyal unsurların yanında psikolojik ihtiyaçlar da yer almaktadır. Birey tüm bu ihtiyaçlarını karşılayabildiği ölçüde kariyerinden tatmin olmaktadır (Brown, 2003; Sharf, 2002). Bu araştırmada, üniversitelerde spor faaliyetleri ile uğraşan sporcu öğrencilerin farklı kariyer değerlerine sahip oldukları görülmektedir. Araştırma grubunun eğitim gördükleri üniversite değişkenine göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Eğitim gördükleri fakülte/yüksekokul, gördükleri eğitim seviyesi ve yaş değişkenlerine göre ise istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunamamıştır.

Araştırma grubunun *eğitim gördükleri üniversite değişkenine* göre “Güvenlik/İstikrar”, “Meydan Okuma” ve “Kendini Adama” alt boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir (Tablo 3.). Adıgüzel’in (2009) Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri üzerinde yaptığı çalışmada, farklı kariyer değerlerine sahip oldukları, özellikle güvenlik ve istikrar değerine yoğunlaşmalarından dolayı, onların iş ve istihdam güvenliğini ön planda tuttıkları şeklinde bir sonuca ulaşmıştır. Güler’in (2010) meslek lisesi öğrencileri üzerinde yaptığı çalışmasında, kız öğrencilerin, meydan okuma kariyer değerini erkek öğrencilere göre daha olumlu; 12. sınıf öğrencilerinin bu kariyer değerini diğer öğrenci gruplarına göre daha olumlu algıladıkları, kendini adama kariyer değerine erkek öğrencilerin kız öğrencilere göre daha fazla katıldıkları yine bu kariyer değerine 12. sınıf öğrencilerinin 11. sınıf öğrencilerine göre daha yüksek puanla olumlu görüş bildirdikleri sonucuna ulaşmıştır. Sayın Koca (2009) tarafından yapılan araştırmada da, kariyer boyutlarından girişimcilik, güvenlik ve özel yaşam boyutları ile akademik bölüm arasında da anlamlı bir ilişki tespit etmiştir. Yine Koca (2009) bu araştırmasında, kariyer boyutlarından güvenlik ile cinsiyet değişkeni arasında anlamlı bir ilişki tespit etmiştir. Betz ve O’Connell (1989) ise bu konu ile ilgili erkeklerin iş güvenliğine kadınlardan daha çok önem verdiklerini belirtmişlerdir. Çalışmalardaki bu sonuçlar incelendiğinde, kariyer değerlerinin soyut ve ölçülmesi zor bir konu olmasından dolayı, çalışmalardaki farklılıklara neden olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalar ve bu araştırmanın sonuçları göstermektedir ki üniversitelerin ve diğer eğitim kurumlarının farklı illerde olmasının sporcu öğrencilerin kariyer değerlerine ilişkin algılarında farklılaşmaya sebep olduğu ve bu farklılığında normal olduğu düşünülmektedir.

Araştırma grubunun *eğitim gördükleri fakülte/yüksekokul değişkenine* göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunamamıştır (Tablo 4.). Crossley ve Mubarak’in (2002) İngiltere’de Manchester Üniversitesi’nde yaptıkları çalışmanın sonucunda, tıp fakültesi öğrencilerinin tıbbi meslek olarak seçmelerinde etkili olan faktörlerin, geniş bir yelpazede iş olanakları sunması, kişisel becerilerini kullanmaya olanak vermesi ve tıp mesleğine olan özel ilgi olduğu şeklinde sıralamışlardır.

Araştırma grubunun *gördükleri eğitim seviyeleri değişkenine* göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunamamıştır (Tablo 5.). Bu sonucun tersine Güler (2010), özerklik/bağımsızlık kariyer değerine, 11. sınıf öğrencilerinin 10. ve 12. sınıf öğrencilerine göre daha fazla olumlu görüş bildirdikleri, 12. sınıf öğrencilerinin meydan okuma kariyer değerini diğer öğrenci gruplarına göre daha olumlu algıladıklarını tespit etmiştir. 12. sınıf öğrencilerinin, kendi adama kariyer değerini, 11. sınıf öğrencilerine göre daha yüksek puanla değerlendirdikleri; yine 12. sınıf öğrencilerinin hayat tarzı kariyer değerini, 11. sınıf öğrencilerine göre daha yüksek puanla değerlendirdikleri sonucuna ulaşmıştır.

Araştırma grubunun *yaş değişkenine* göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmemiştir (Tablo 6.). Uğurlu'nun (2007) lise öğrencileri üzerine yaptığı araştırmada da, öğrencilerin sınıflarına göre kariyer değerleri puanları arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel bir farklılık tespit edilmemiştir. Güler'in (2010) yaptığı çalışmada ise 17 veya üzerindeki yaş grubunda olan öğrenciler güvenlik/istikrar kariyer değerini, 16 yaşındaki öğrencilere göre daha olumlu; 16 yaşındaki öğrenci grubu, özerklik/bağımsızlık kariyer değerini, 17 yaşındaki öğrencilere göre daha olumlu değerlendirmişlerdir. Yine 17 veya üzerinde bir yaş grubunda olan öğrencilerin girişimci kariyer değerini 16 yaşındaki öğrenci grubuna göre daha yüksek puanla; 17 veya üzerinde ki yaş grubunda olan öğrenciler, meydan okuma kariyer değerini 15 ve 16 yaşında olan öğrenci gruplarına göre daha olumlu değerlendirmişlerdir. 16 yaş grubundaki öğrencilerin kendini adama kariyer değerini, diğer öğrenci gruplarına göre daha olumsuz değerlendirdikleri; 16 yaşındaki öğrencilerin hayat tarzı kariyer değerini, 17 veya üzerinde olan öğrencilere göre daha düşük puanla değerlendirdikleri ve 15 yaşındaki öğrenci grubunun, ayrılmaya istekli kariyer değerini 16 yaşındaki öğrencilere göre daha olumlu değerlendirdiklerini belirtmiştir.

Küreselleşen dünyada insanların hayatına yön vereceği dönüm noktalarından birisi, istediği ve başarılı olabileceği mesleği seçebilme özgürlüğüne sahip olmasıdır. Meslek seçimi geleceğe dönük hayat biçimini seçmek olup, doğru ve mutlu olacağı meslek seçiminin yapılması büyük bir önem arz etmektedir. Öğrencilerin yetenekleri ve kariyer değerleri hakkında bilgilerinin olması, ileride yaşamında mutlu olacakları bir işte çalışmaları anlamına gelmektedir. Ayrıca mesleğe başladıktan sonra, geçen süreç kariyer değerini daha da belirginleştireceği de unutulmamalıdır. Bu nedenle öğrenci, kariyer seçimini belirlerken, kişisel yetenekleri ve değerlerini karşılaştırarak en iyi meslek seçimini yapma hedefi içerisinde olmalıdır. Sonuç olarak, bu araştırma, üniversitelerde okuyan sporcu öğrencilerin kişisel özelliklerinin, ilgileri ve kariyer değerlerinin belirlenmesinde yol gösterici olması nedeniyle önem arz etmektedir. Bu araştırmanın örgütler için doğru kişileri seçmede yardımcı olabilir. Bu araştırma, üniversiteler arası spor müsabakalarına katılan 144 sporcu öğrenci ile sınırlıdır. Diğer spor müsabakalarına katılan öğrenciler ve farklı öğretim basamağında spor eğitimi hizmeti alan sporcu öğrenciler için de yapılabilir.

Referanslar

- ADIGÜZEL, O. (2009). Shein'in kariyer çapaları perspektifinde Süleyman Demirel üniversitesi İİBF öğrencilerinin kariyer değerlerine ilişkin bir değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 14, 290. ss.
- AKTAŞ, H. (2004). *The importance of career anchor nation for an effective career planning and an example application at turkish air force undergraduate and graduate schools*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 55.
- ANDREW, A., HELWIG, A. (2001). A test of gottfredson's theory using a ten-year. *Longitudinal Study. Journal of Career Development*, 28 (2) 77-95. ss.
- AYTAÇ, S. (2005). *Çalışma yaşamında kariyer*. Epsilon Yayıncılık, İstanbul.
- BETZ, M., O'CONNELL, L. (1989). Work orientations of males and females: exploring the gender socialization approach. *Sociological Inquiry*, 59 (3), 318-330. ss.
- BIRD, A. (1994). Careers as repositories of knowledge: a new perspective on boundaryless careers. *Journal Of Organizational Behavior*, Volume 15, 325-344. ss.
- BROWN, D. (2003). *Career information, career counseling and career development*. USA, Allyn and Bacon.

- CROSSLEY, M.L., MUBARIK, A. (2002). A comparative investigation of dental and medical student's motivation towards career choice. *British Dental Journal*, 193 (8), 471-473. ss.
- ÇALIK, T., EREŞ, F. (2006). *Kariyer yönetimi tanımlar-kavramlar-ilkeler*. Ankara, Gazi Yayın Evi.
- DOBIE, S.A., CARLINE, J.D., LASKOWSKI, M.B. (1997). An early preceptorship and medical student's beliefs, values, and career choices. *Advances in Health Sciences Education*, 2, 35-47. ss.
- DONNELLY, R. (2009). Career behavior in the knowledge economy: experiences and perceptions of career mobility among management and IT consultants in the UK and the USA. *Journal of Vocational Behavior*, 75 (3), 319-328. ss.
- GÜLER, E. (2010). *Meslek lisesi öğrencilerinin kariyer değerlerine ilişkin algılarının incelenmesi*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Yönetimi ve Denetimi.
- KOCA, A.İ. (2009). *Üniversite öğrencilerinin değerleri ve bireysel özellikleri ile kariyer tercihleri arasındaki ilişki: Çukurova Üniversitesi'nde bir araştırma*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı.
- MIGNONAC, K., HERRBACH, O. (2003). Managing individual career aspirations and corporate needs: a study of software engineers in france. *Journal of Engineering and Technology Management*, 20 (3), 205-230. ss.
- MURPHY, S.A. (2001). Study of career values by generation and gender. *Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences*.
- PİLAVCI, D. (2007). *Bilgi çağında değişen kariyer anlayışı ve üniversite öğrencilerinin kariyer tercihlerini etkileyen faktörler üzerine bir uygulama*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı.
- REDMAN, T., WILKINSON, A. (2001). *Contemporary human resources management*. NewYork, Financial Times Prentice Hall.
- ROJEWSKI, J.W., KIM, H. (2003). Career choice patterns and behavior of work bound youth during early adolescence. *Journal of Career Development*, 30 (2), 89-108. ss.
- SHARF, R.S. (2002). *Applying career development theory to counseling*. USA, Brooks/Cole Thomson Learning.
- ŞİMŞEK, Ş., ÇELİK, A., AKGEMCİ, T., SOYSAL, A. (2004). *Kariyer yönetimi*. Ankara, Gazi Üniversitesi Kitabevi.
- UĞURLU, O. (2007). *Kariyer değerleri: lise öğrencilerinin kariyer değerleri üzerine bir araştırma*. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İnsan Kaynakları Yönetimi ve Kariyer Danışmanlığı Anabilim Dalı, Dönem Projesi, Ankara.
- WOODD, M. (2000). The psychology of career theory-a new perspective. *Career Development International*, 5(6), 273-278. pp.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ FİRMALARINDA İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ UYGULAMALARI, ORGANİZASYONEL İKLİM VE ORGANİZASYONEL YENİLİKÇİLİK DÜZEYİ

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT PRACTICES, ORGANIZATIONAL CLIMATE AND ORGANIZATIONAL INNOVATIVENESS LEVEL IN US FIRMS

Ümit PEÇEN⁽¹⁾, Nihat KAYA⁽²⁾

⁽¹⁾US Financial, ⁽²⁾GYTE İşletme Fakültesi
⁽¹⁾pecen@usfinancialtx.com, ⁽²⁾nkaya@gyte.edu.tr

ÖZET: Bu araştırma İnsan Kaynakları yönetimi (İKY) uygulamalarının ve örgütsel iklimin firma yenilikçilik düzeyi üzerine etkilerinin araştırılması amacıyla yapılmıştır. Araştırma Amerika'da eğitim kurumlarında çalışan 546 kişiye yönelik yapılmıştır. İlk olarak İKY yönetimi uygulamaları incelenmiş ve yedi faktör belirlenmiştir. Bunlar; i) davranış ve tutumlar (işe alma- seçme) ii) ekip çalışması iii) profesyonel gelişim ve eğitim iv) yazılı politikalar ve dokümantasyon v) çapraz fonksiyonel eğitim vi) performans değerlendirme ve ödüllendirme vii) geribildirim (feedback) değişkenleri ile incelenmiştir. İkinci olarak organizasyonel iklim incelenmiş ve beş faktör belirlenmiştir. Bunlar; i) yönetimin yenilikleri desteklemesi ii) iş yükü düzeyi iii) organizasyonel engellerin düzeyi iv) çalışanlar arası uyum ve v) kurumsal etik değişkenleri ile incelenmiştir. Araştırmada elde edilen bulgular, İKY uygulamalarının ve organizasyonel iklimin, organizasyonel yenilikçiliği olumlu etkilediği yönündedir.

Anahtar Kelimeler: İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları; Organizasyonel İklim; Organizasyonel Yenilikçilik Düzeyi; Amerikan Şirketleri

ABSTRACT: This study aims to explore the influence of Human Resource Management (HRM) activities and organizational climate on corporate innovativeness level in United States of America. The data is collected through interviews from 546 employees in US. The study first examines the relative influence of seven HRM activities of i) behavior and attitudes (in recruitment and selection) ii) teamwork iii) extensive training, iv) written policies, (v) training in multiple functions vi) performance appraisal and incentives, vii) feedback on innovativeness level. Secondly, the influence of five factors relating to organizational climate are examined. The second group factors are i) support for innovation, ii) workload pressure, iii) cohesion, iv) organizational boundaries and v) organizational ethics. The paper presents the influence of the two groups of factors on corporate innovativeness level.

Keywords: Human Resource Management Practices, Organizational Climate, Organizational Innovativeness Level, US Firms

JEL Classification : M10; M12

1. Giriş

Pek çok araştırma organizasyonların sahip olduğu insan sermayesinin, önemli bir rekabet avantajı kaynağı olduğunu göstermiştir (Huselid, 1995; Wood and de Menezes, 1998; Gutrie 2001). Organizasyonların sahip olduğu insan kaynağının yeterliliği ve nitelikleri, günümüz organizasyonlarının yenilikçilik düzeylerinin

artırılmasında önemli bir işlev görmektedir. Yenilikçilik düzeyini artıran organizasyonlar, çevresel değişimlere ve özellikle müşteri ihtiyaçlarındaki değişimlere daha kolay uyum gösterme imkanı elde edebilmektedir. Bu nedenle bir çok organizasyon yenilikçilik düzeyini artırmaya gayret etmektedir. İnsan kaynaklarının nitelikleri, her organizasyon için önemlidir. Ancak hizmetlerin soyutluk, bütünsellik, heterojenlik ve dayanıksızlık özellikleri nedeniyle hizmet organizasyonlarında insan kaynağının nitelikleri daha büyük önem kazanmaktadır (Parasuraman ve diğerleri, 1985; Koc, 2006). İnsan Kaynakları Yönetimi'nin "insan"ı yönetme, yönlendirme, geliştirme, yetiştirme gibi görevleri vardır. Bir organizasyonda insan kaynağını başarılı bir şekilde yönetmek için, pek çok uygulama gerçekleştirilmektedir. Bu uygulamalar; insan kaynağını kendi nitelik ve beklentilerine uygun bir işte çalıştırmak, çalışanları eğitmek, zorunlu hallerde çalışanların kendi alanı dışındaki işleri de yapabilme becerisini kazandırmak, organizasyonun imkanları ölçüsünde çalışanların hayat standardını devam ettirecek ücretler vermek, çalışanların performansını objektif olarak değerlendirmek, çalışan başarısını yeterince ödüllendirilmek, işyeri uygulamalarını ilkel olarak gerçekleştirmektedir. Organizasyonlar bu uygulamaları gerçekleştirirken, örgüt içerisinde oluşan "iklim"ide olumlu bir şekilde yönetmelidir. Örgüt iklimi, organizasyonun faaliyetlerinde büyük etkiye sahiptir. Olumlu bir örgüt ikliminin, insan kaynakları uygulamalarının sonuçlarını da olumlu etkilemesi beklenir. Bazı araştırmalarda birbirinden bağımsız olarak insan kaynakları uygulamaları, örgüt iklimi ve yenilikçilik düzeyi literatürde incelenmiş ve araştırılmıştır. Ancak insan kaynakları yönetimi uygulamaları ile örgüt ikliminin, organizasyonel yenilikçilik düzeyini ne ölçüde etkilediğine yönelik çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışma, alandaki önemli bir boşluğu doldurmak amacıyla yapılmıştır. Ayrıca araştırmamız, yöneticilerin yenilikçilik düzeyini artırmayı istediklerinde insan kaynakları uygulamaları ve örgütsel iklim açısından neler yapmaları gerektiği hakkında bilgilerde vermektedir.

2. İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları

Organizasyonun sahip olduğu tüm çalışanlar "insan kaynağı"ını oluşturur. Organizasyonel sonuçlar üzerinde, insan kaynakları uygulamalarının önemli bir etkisi vardır (Lado ve Wilson, 1994; Barney ve diğerleri, 2001). Lado ve Wilson (1994, p. 701) insan kaynakları sistemini "birbirinden farklı, ancak bir o kadar birbirleriyle ilişkili olan uygulamalar, işlevler ve işlem süreçleri" olarak tanımlamaktadır. Yetenekli çalışanları organizasyona çekme, geliştirme ve devamlılığını koruma hususu insan kaynakları fonksiyonunun temel sorumluluğudur. Başarılı İnsan Kaynakları birimleri, hem çalışanların hem de potansiyel çalışan adaylarının iş ve organizasyonla ilgili konularda, olumlu algılara sahip olmaları için büyük çaba sarf etmektedir (McMurray ve diğerleri, 2004).

Bu çalışmada İnsan kaynakları yönetimi uygulamaları; i) işe alma ve seçme uygulamaları ii) ekip çalışması iii) profesyonel gelişim ve eğitim iv) yazılı politikalar ve dokümantasyon v) çapraz fonksiyonel eğitim vi) performans değerlendirme ve ödüllendirme vii) performans geribildirimi (feedback) hususlarından oluşmaktadır.

İşe alma ve seçme kararında, iş gereklerine uyan adaylar ile kurumsal çevreye uyum sağlama ihtimali yüksek adayların tercih edilmesi gereklidir. İnsan kaynakları departmanından, organizasyonla en üst seviyede bütünleşebilecek adayları seçmesi beklenir. İşe alma ve seçme uygulamaları; organizasyonların amaçlarını gerçekleştirmesine imkan verecek insan kaynağını sağlama hedefiyle hareket eder (Huselid, 1995). Etkili ve başarılı işe alma, pazar fırsatlarından yararlanma ile

tehlikelerinden korunma bakımından organizasyonlar için önleyici bir fonksiyon görür. Yetenek savaşlarının yaşandığı dünyamızda, insan sermayesinin bir şirketin sahip olduğu en önemli değer ve gelişme aracı olduğu görülmektedir. Başarılı işe alma uygulamaları organizasyonda gelişme ve yenileşmeye de önemli katkı yapar. Bu nedenle:

H1a: Organizasyonların etkin işe alma ve seçme uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Daha önceki çalışmalar, ekip çalışmasının kurumların başarısında kritik bir yere sahip olduğunu göstermiştir (Mirvis, 1997; Lau ve Ngo, 2004). Ekip çalışması problem çözüme kabiliyetini ve çalışanlar arasında dayanışma ve haberleşmenin gelişimine yardımcı olur. Kurumlarda uygun bir iş kültürünün oluşumuna da yardım eder. Bu durum organizasyonel yenilikçilik düzeyini olumlu etkilemektedir. Bu nedenle:

H1b: Organizasyonların takım çalışması uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Profesyonel gelişim ve eğitim programları; çalışanların bilgi, kabiliyet ve yetenek kazanımlarına yardım eder. Çalışanların mevcut iş aktivitelerini geliştirmelerini ve beslemelerini sağlar. Profesyonel bir gelişim ve eğitim sayesinde, çalışanlar daha az gözetimle daha yüksek performansa ulaşabilirler (Gutteridge ve diğerleri, 1993). Bu husus çalışanların yüksek moralde ve yıpranmamış bir seviyede kalmalarına da imkan verir. Bu nedenle:

H1c: Organizasyonların profesyonel gelişim ve eğitim uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Organizasyonlar yazılı politikalar ve dokümantasyon sistemi ile faaliyetlerini önemli ölçüde standardize eder. Bu durum onlara faaliyetlerini kontrol etme imkanı da verir. Yazılı politikalar yenilikçiliği destekleyecek şekilde oluşturulur ve uygulanırsa, organizasyonlar uzun dönemli olarak ciddi kazançlar sağlayabilir. Bu nedenle:

H1d: Organizasyonların yazılı politikaları ve dokümantasyon sistemi, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Eğitim; çalışanların kendine olan güvenlerini ve memnuniyetini artırmaktadır (Xiao, 1996). Bu amaçla çalışanlara farklı yetenekler kapsamlı bir eğitim programı ile verilebilir (Ahmad ve Schroeder, 2003). Çapraz fonksiyonel eğitimlerle, çalışan yetenek seviyeleri yükseltilebildiği gibi birim, bölüm ve işler arasındaki anlamsal bütünlük ile sonuçların etkinleştirilmesi de sağlanabilir. Bu bütünlük ve sonuçsallık, yenilikçiliği önemli ölçüde besler. Bu nedenle:

H1e: Organizasyonların çapraz fonksiyonel eğitimleri, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Performans değerlendirmesi; çalışanların işle ilgili davranış ve hareketlerinin bir tür yol göstericisidir (Werther ve Davis, 1996). Çalışanların gerekli performans seviyesine ulaşması için ödüllendirilmesi gereklidir (Lee ve Miller, 1999; Guest, 1997). Ödül aynı zamanda çalışanın memnuniyetini de etkiler (Lawler, 2000). Ödüllendirme amacına uygun bir biçimde kullanıldığı takdirde kurumun devamlılığı ve gelişimi için önemli katkılarda bulunur (Milkovich ve Boundreau, 1998). Bu nedenle:

H1f: Organizasyonların performans değerlendirme ve ödüllendirme uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Performansla ilgili geribildirim (feedback), etkinliği artırmak maksadı ile uygulamada hem yöneticilerin hem de çalışanların ihtiyaç duyduğu bir mevzudur. Performansla ilgili geribildirim, yöneticiyle çalışan arasındaki irtibatı geliştirir. Kişisel performans bilgilerinin çalışanlarla paylaşılması neticesinde çalışanların kurumlarına olan bağlılık düzeyi artar. Aynı zamanda çalışanların işverenlerine karşı hissettikleri güven duygularını yükseltir. Dolayısıyla performans geribildiriminin; yeni düşünceleri, çalışan motivasyonunu ve çalışanlararası dayanışmayı artırdığına inanılır (Grzelak, 1988).

H1g: Organizasyonların performans geri bildirim uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Yapılan bazı araştırmalar İKY faaliyetleri ile organizasyonel iklim arasında güçlü bir ilişkinin mevcut olduğunu göstermiştir (Schneider and Reichers 1983; Ferris ve diğerleri, 1996; Rogg ve diğerleri, 2001). İnsan Kaynakları Yönetimi uygulamaları kurumsal insan sermayesini şekillendirirken, “organizasyonel iklim”de (Schneider ve Reichers, 1983) kurumların yapısal karakterini belirlemektedir. Bu etkilerin organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerindeki etkisi ise çok az incelenmiştir. Bu nedenle de araştırmamız, bu etkileri tesbit etmek üzere yapılandırılmıştır.

3. Organizasyonel İklim

Örgütsel iklim ile ilgili pek çok çalışma, organizasyonların resmi ve gayri resmi politika, prosedür ve uygulamalarından kaynaklanan paylaşılmış ve öğrenilmiş algılara odaklanırlar (Sparrow ve Gaston, 1996). Organizasyonel iklim; “çalışanların işe ve organizasyona yönelik algılamalarını, organizasyonun belirgin özelliklerini ve çalışanların işlerini yaparken diğer çalışan ve yöneticilerle olan ilişkilerinin doğasını içerir (Churchill ve diğerleri, 1976, p.324). Örgütsel iklimin tanımı Litwinn ve Stringer (1968, p.1) tarafından şu şekilde tanımlanmıştır “bir işyerinde çalışanların işyeri uygulamalarına dair dolaylı yada dolaylı olmayan algılamaları ile onların motivasyon ve davranışlarını etkilediği var sayılan bir takım ölçülebilir iş ortamı özellikleridir. Örgütsel iklimin önemi şu hususlardan kaynaklanır : a) çalışanların organizasyonları ile ilgili duygular oluşturup, bu duygular otonomi, güven, dayanışma, destek, tanıma ve adillik gibi hususları içinde barındırması b) üyeler arası etkileşimi diğer bir deyişle yöneticilerin çalışanlarla ve çalışanlarında kendi arasındaki etkileşimin yapısını şekillendirmesi c) çalışanların örgütsel olayları yorumlarken kullanabilecekleri bir zihinsel çatı oluşturması d) örgütsel kültürü oluşturan normlar, değerler ve davranışları yansıtması; ve son olarak e) çalışan davranışının biçimlenmesinde etkili bir kaynak olarak hareket etmesidir (Moran ve Volkwein, 1992, p.20). Bu çalışmada organizasyonel iklim ile ilgili şu hususlar üzerine odaklanılmıştır: i) yeniliği destekleme, ii) işyükü düzeyi iii) çalışanlararası uyum iv) organizasyonel engeller ve v) Kurumsal etik.

Organizasyonlarda yenilikçilik düzeyini artırarak hem dinamizm hem de rekabet avantajı kazanılabilir. Yenilikçilik düzeyi yüksek bir organizasyon olma hususunda yöneticilerin verdiği destek çok önemlidir. Bu destek pek çok konuda olabilir: örneğin finansal destek, teknik destek, prosedür ve uygulamalarda sağlanan esneklik, yetki devri ve yeterince kaynak sağlama gibi (Hornsby ve diğerleri, 2002; Griffin, 2001; Koys ve Decotiis, 1991; Montes ve diğerleri, 2003). Eğer bir kurumda yenilikçi bir organizasyonel iklim varsa, çalışanlar yaratıcılığa destek verir ve bu yöndeki motivasyonları artar. Bu nedenle:

H2a: Organizasyonlarda yönetimin yenilikleri desteklemesi, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

İş yükü baskısı belirli performans standardı ile alakalı olarak çalışanlara uygun zamanın verilmesidir (Koys ve Decotiis, 1991). İş yükü baskısı önemli stres faktörlerinden biri olarak bilinir (DeFrank ve Ivancevich, 1998). Bu bakımdan işyükü baskısı aşırı düzeyde artarsa, yenilikçilik çabaları da olumsuz etkilenebilir. Bu nedenle:

H2b: Organizasyonlarda dengeli bir işyükü düzeyi, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Organizasyonların amaçlarına ulaşip ulaşmamasında organizasyonel engellerin düzeyi önemli bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle yenilikçilik ve yaratıcılık açısından organizasyonel kaynakların yeterliliği, sistem ve süreçlerin işlerliği önemlidir. Buralarda ortaya çıkabilecek engeller, organizasyonel yenilikçilik düzeyini önemli ölçüde olumsuz etkileyecektir. Bu nedenle:

H2c: Organizasyonel engellerin azlığı, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

İş arkadaşları ile ilişkiler çalışanların kendi aralarındaki karşılıklı güven ve saygı seviyesiyle ilgilidir (Koys ve Decotiis, 1991). Çalışanlar karşılıklı birbirini iyi anlar ve desteklerse, yöneticiler ve çalışanlar aynı şekilde birbirlerini desteklerse organizasyonlarda olumlu bir dayanışma oluşmuş olur. İşverenle çalışanlar arasındaki bu birliktelik amaçlara önemli katkı yapar. Bu nedenle:

H2d: Organizasyonlarda çalışanlararası uyum, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Örgütsel iklim, kurumların değer yönelimi ile ilgili algılarının ne olduğunu da gösterir (Van Vianen ve Prins, 1997). Davranışlara yön veren norm ve beklentilerin oluşumuna katkı yapan örgütsel iklim, etik çevrenin şekillenmesinde önemli bir araçtır (Schneider, 1983). Victor ve Cullen (1988) ve Dicson ve diğerleri (2001) organizasyonların sahip olduğu iklimin önemli bir kısmının, etik değer ve normlar tarafından biçimlendirildiğini belirtir. Pek çok araştırmacı, “olumlu örgütsel iklimin” yenilikçi davranışları tetiklediğini ve artırdığını belirtmişlerdir (Amabile, 1988; Kanter, 1988). Ekvall (1996) gibi bazı araştırmacılar örgütsel iklimin kurumlardaki yenilenmeleri etkileyen önemli bir faktör olduğunu keşfetmişlerdir. Bu nedenle:

H2e: Organizasyonel etik, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

4. Organizasyonel Yenilikçilik Düzeyi

Yenilik ve icat, çoğunlukla aynı anlamda kullanılmaktadır. İcat, sadece yeni ürünler meydana getirmektir. Yenilik ise, yeni ürünler meydana getirmenin yanında mevcut ürünü geliştirmeyi de içerir (Adegoke, 2004). Yenilikçilik, farklı, değişik, yeni fikirler geliştirmek ve bunların uygulamasını yapmaktır. Yenilikçilik, daha önce çözülmemiş sorunları çözmek veya daha önce karşılanmayan ihtiyaçlara cevap vermek şeklinde ortaya çıkabilir. Halen mevcut olan ürün ve hizmeti daha kullanışlı, daha güzel, daha yararlı hale getirmekte yenilikçiliktir. Yeni ürün, hizmet veya iş yapış yöntemlerinin ortaya çıkarılması ve bu ürün ve hizmetlerin satılması veya iş yapış yöntemlerinin uygulanmaya başlanmasıyla yenilikçilik ortaya konmuş olur. Buradaki temel amaç “değer yaratmak”tır. Diğer bir deyişle fayda miktarını artırmaktır. Organizasyonlar bu

faydayı maliyetleri düşürerek, ürün yada hizmet kalite düzeyini artırarak yada ürün/hizmetin fonksiyonelliğini yükselterek elde edebilirler. Genel olarak yenilik üzerine araştırmalar, yeniliği üç farklı kategoriye ayırır:

- i) Teknik ve yönetsel yenilik: teknik yenilik, bir organizasyonun teknik kabiliyetinin çekirdeğini oluşturan ürün, hizmet ve üretim süreçlerinde gerçekleştirilen yeniliklerdir. Yönetsel yenilikler, bir organizasyonun yapısal ve yönetsel prosedürlerinin yönetimi ve değiştirilmesinden ortaya çıkan yeniliklerdir (Daft, 1978; Damanpour ve Evan, 1990).
- ii) Ürün ve süreç yeniliği: Ürün yeniliği, mevcut pazardaki müşterilerin memnuniyetini artırmak ve yeni müşterileri organizasyona çekmek için yeni ürün ve hizmetlerin üretimidir. Süreç yeniliği, ürün ve süreçler için mevcut süreçlerin iyileştirilmesi ya da yeni süreçlerin tanıtılmasını içerir (Damanpour, 1991).
- iii) Radikal ve tedrici yenilik: faaliyetlerle ilgili köklü değişimleri içeren, daha önceki rutinin tamamen dışına çıkılarak yapılan yeniliklerdir. Tedrici yenilikler ise, mevcut organizasyonel faaliyetlerden çok ayrılmadan yapılan kısmi değişimleri içerir (Dewar ve Dutton, 1986; Damanpour, 1991).

Organizasyonel yenilikçilik; bireysel, organizasyonel ve çevresel etkiye cevap verme yollarından birisidir. Bu şekilde çevresel değişimlere uyum sağlayarak sürdürülebilir bir gelişme amaçlanır (Van de Ven, 1986). Yenilikçilik ile bahsedilen sonuçlar elde edilmek istense de, bazen bu sonuçlara ulaşmak her zaman mümkün olmamaktadır. Örneğin O'Sullivan ve diğerleri (1998)'ne göre yenilik çabaları ile organizasyonun hedeflerini gerçekleştirme şansının neredeyse yarı yarıya olduğunu iddia etmektedir.

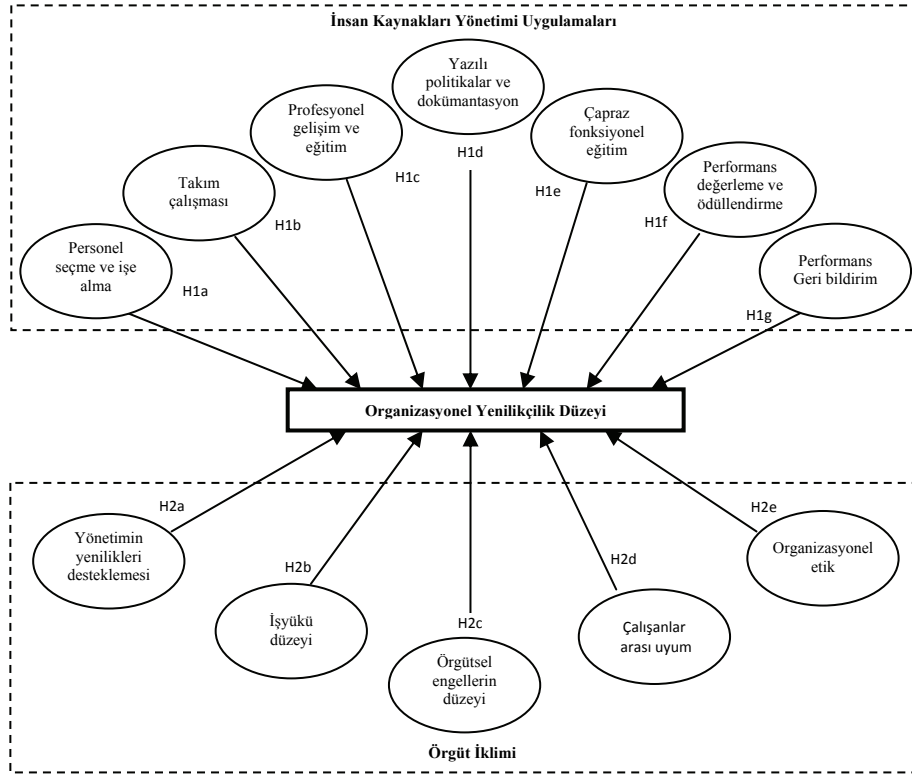
İnsan kaynakları yönetimi uygulamaları, sahip olunan insan sermayesinin tutum, davranış ve kapasitesini artırmada önemli rol oynamaktadır (Collins ve Clark, 2003). Bu anlamda insan kaynakları yönetimi uygulamaları, yenilikçi faaliyetlerin oluşmasına yol açan gerekli şartların oluşturulmasında da belli bir öneme sahiptir (Scarborough, 2003; Laursen ve Foss, 2003). Müşterilere değer yaratarak sürdürülebilir bir rekabet avantajı kazanmanın en önemli yolu, yenilikçilik düzeyini artırmaktır (Madhavan ve Grover, 1998; Subramaniam ve Youndt, 2005). Bir organizasyonun yenilikçi uygulamalarının başarısı, genellikle o organizasyonun sahip olduğu insan kaynağının bilgi, uzmanlık ve yeteneğine bağlıdır (Youndt ve diğerleri, 1996). Organizasyonlar yenilikçilik düzeyini artırmak için insan sermayesini daha iyi kullanmak ve onları daha yetenekli kılmak suretiyle kaldıraç etkisinden yararlanabilir (Chen ve Huang, 2009). Yüksek düzeyde bilgili ve yetenekli insan sermayesine sahip olmanın, yenilikçilik fırsatlarını bulma ve uygulama açısından önemi büyüktür (Wright ve diğerleri, 2001). Bu nedenle:

Benzer şekilde bir kısım araştırmacı “olumlu bir organizasyonel iklim”de; çalışanların yenilikçi davranışlarını sürekli harekete geçiren bir etkiye sahip olduğunu belirtmiştir (Amabile, 1988; Kanter, 1988). Ekvall (1996) gibi araştırmacılar organizasyonel iklimin, organizasyonel yenilikçiliği önemli ölçüde etkileyen bir unsur olduğunu söylemiştir.

5. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, Amerika Birleşik Devletleri'nde özel eğitim kurumları üzerinde yapılmıştır. Araştırmaya 546 çalışan katılmıştır. Araştırma kapsamında incelenen değişkenlere ilişkin bilgiler, değişkenler arası ilişkiler ve öne sürülen hipotezler bu

çalışmanın birinci bölümünde açıklanmıştır. Bu bölümde ise araştırma modeli ve araştırmadan elde edilen bulgular sunulmuştur. Geliştirilen araştırma modeli Şekil 1.de gösterilmiştir. Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Literatür araştırmasından sonra anket soruları oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan anketlerin cevaplandırılmasında 5'li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. İnsan Kaynakları Uygulamaları, organizasyonel iklim ve yenilikçilik düzeyi ile ilgili önermelere ait değerlendirme seçenekleri şöyledir: 1-Kesinlikle katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle katılıyorum.



Şekil 1 . Araştırma Modeli hipotezleri

Araştırmada insan kaynakları uygulamaları ile ilgili sorular yedi alt değişkenle incelenmiştir. Bu alt değişkenler; işe alma ve seçme, takım çalışması, profesyonel gelişim ve eğitim, yazılı politikalar ve dokümantasyon, çapraz fonksiyonel eğitim, performans değerlendirme ve ödüllendirme ile geri bildirim'dir. 43 önermenin yer aldığı İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları ölçeği oluşturulurken sırasıyla şu makalelerden yararlanılmıştır: İnsan Kaynakları ile ilgili sorular Kaya (2006) ve Kaya ve diğerlerinin 2010 yılında yayınlanan makalesinden alınmıştır. Kaya ve diğerleri soruları hazırlarken şu uluslararası yayınlardan yararlanmıştır: Eğitim, performans değerlendirme ve ödüllendirme ve yazılı politikalar ve dokümantasyon ölçekleri Rogg ve diğerlerinin (2001) makalesinden alınmıştır. İşe alım, takım çalışması, çapraz fonksiyonel eğitim, performans geribildirim ölçekleri ise Ahmad ve Schroeder'in (2003) makalesinden alınmıştır. Organizasyonel iklim ile ilgili ölçek soruları Kaya ve diğerlerinin 2010 yılında yayınlanan makalesinden alınmıştır. Kaya ve diğerleri bu ölçeği geliştirirken şu makalelerden yararlandıklarını belirtmişlerdir: Hornsby ve

diğerleri (2002), Montes ve diğerleri (2003), Rogg ve diğerleri (2001) ve Schwepker (2001). Yenilikçilik düzeyi ölçeği Pelham ve Wilson (1996)'dan alınmıştır. Bu ölçek toplam 9 maddeden oluşmaktadır.

Araştırmadan toplanan veriler SPSS for Windows 14 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Verileri analiz etmek için faktör analizi, KMO ve Barlett's analizi, güvenilirlik analizi (Cronbach alfa), korelasyon analizi, hipotez testleri için hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Ayrıca tanımlayıcı istatistikler için değişkenlerin ortalamaları ve standart sapmaları da çalışmada gösterilmiştir. Anketi cevaplayanların % 9'u üst kademe yönetici, % 82'si orta ve alt kademe yönetici, % 9'u çalışan seviyesindedir. Eğitim seviyeleri olarak % 52,3'ü lisans, % 43'ü yüksek lisans ve doktora, % 4,6'sı ön lisans ve lise düzeyindedir. % 71,4'ü erkek, % 28,6'sı kadındır.

6. Araştırma Analizleri ve bulgular

Bu araştırmada keşifsel faktör analizi yapılmıştır. Araştırmada kullanılan anket, üç ana bölüm ve 85 soru cümlesinden oluşmaktadır. İnsan Kaynakları Uygulamaları 43, organizasyonel iklim soruları 33, yenilikçilik düzeyi soruları 9 soru cümlesi ile ölçülmüştür. Araştırmada kullanılan ölçekler, geçerliliği ve güvenilirliği onaylanmış ve daha önce başka araştırmalarda da kullanılmış ölçeklerin geliştirilmesiyle oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan değişkenler göz önüne alındığında İK uygulamalarının yedi, organizasyonel iklim beş, yenilikçilik düzeyi bir alt boyuttan oluştuğu görülmektedir. Faktör analizi uygulanırken İKY uygulamaları, organizasyonel iklim ve yenilikçilik düzeyi önermeleri ayrı ayrı faktör analizine tabi tutulmuştur. Faktör analizinden önce her bir değişkene ait örneklem yeterliliğini ölçmek üzere Kaiser-Meyer-Olkin örneklem yeterliliği ölçüm analizi ve Bartlett testi uygulanmıştır. Faktör analizi, tüm veri yapıları için uygun olmayabilir. Verilerin, faktör analizi için uygunluğu Kaiser- Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett küresellik (sphericity) testiyle incelenebilir. KMO katsayısı, veri matrisinin faktör analizi için uygun olup olmadığını, veri yapısının faktör çıkarma için uygunluğu hakkında bilgi verir. Faktörleşebilirlik (factorability) için KMO' nun 0.60'tan yüksek çıkması beklenir. Bartlett küresellik (sphericity) testi, değişkenler arasında ilişki olup olmadığını kısmi kolerasyonlar temelinde inceler (Büyüköztürk, 2009). Bartlett küresellik (sphericity) testi özgün korelasyon matrisinde değişkenlerin en azından bir kısmı arasında yüksek oranda korelasyon olma ihtimalini test eder. Analize devam edilebilmesi için "korelasyon matrisi birim matristir" sıfır hipotezinin reddedilmesi gerekir. Eğer bu hipotez reddedilirse değişkenler arasında yüksek korelasyonlar olduğunu, başka deyişle veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu gösterir. KMO analizinde 0,70-0,80 arası değerler iyi; 0,50-0,70 arası orta, en az 0,50 olmalıdır. 0,50'den küçükse daha fazla veri toplanmalıdır. Bu araştırmada tüm değişkenlere ait KMO değerleri mükemmel seviyededir. İKY değişkenine ait KMO değeri 0,966'tır (Tablo 1).

Tablo 1. İnsan Kaynakları Yönetimi Sorularına İlişkin Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Ölçüm Analizi ve Bartlett Testi Sonuçları

KMO analizi ölçüm değeri		0,966
Bartlett küresellik (sphericity) testi	Ki kare (Approx0, Chi-Square)	17624,665
	Serbestlik derecesi (df)	820
	Önem (Sig0,)	0,000

Tablo 2. İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları Faktör Analizi Sonuçları

	1	2	3	4	5	6	7
Takım çalışmasına yatkınlık ile gayretli ve azimli olmak önemli bir seçim kriteridir.	0,179	0,149	0,177	0,732	0,249	0,081	0,146
Problem çözme yeteneği bir seçim kriteri olarak kullanılır.	0,161	0,095	0,176	0,778	0,107	0,171	0,099
İş değerlerine sahip olmak (ilkeli olmak) önemli bir seçim kriteridir.	0,062	0,152	0,111	0,811	0,128	0,125	0,104
Hizmet sürecini iyileştirmek için, fikirler üretebilen kişiler tercih edilir.	0,240	0,034	0,190	0,762	0,060	0,139	0,128
İş gruplarında etkin ve verimli çalışabilen kişiler tercih edilir.	0,206	0,133	0,193	0,732	0,196	-0,002	0,111
Problem çözme toplantılarında karar vermeden önce, tüm grup üyelerinin fikir ve düşüncelerini almak için çaba sarf edilir.	0,403	0,311	0,605	0,256	0,174	0,088	0,087
Problemlerin çözümü için takımlar oluşturulur.	0,322	0,263	0,709	0,190	0,136	0,184	0,142
Son üç yıl içinde, küçük grup oturumlarında pek çok problem çözümlenmiştir.	0,347	0,165	0,660	0,184	0,109	0,234	0,088
Problem çözme takımları, hizmet süreçlerini iyileştirmeye yardım eder.	0,220	0,228	0,582	0,424	0,155	0,058	0,127
Takımlardan, problemleri mümkün olduğu kadar kendilerinin çözmeleri istenir.	0,269	-0,029	0,535	0,101	0,148	0,198	-0,143
Yöneticiler, bir takım olarak iş yapmaları için çalışanları teşvik ederler.	0,096	0,338	0,495	0,329	0,329	0,131	0,270
Yöneticiler, çalışanların kendi aralarında fikir alışverişinde bulunmalarını teşvik ederler.	0,224	0,389	0,604	0,219	0,295	0,144	0,173
Yöneticiler, çalışanların bir takım şeyleri gerçekten tartışıp, değerlendirebilecekleri küçük grup toplantıları düzenlerler.	0,216	0,345	0,581	0,200	0,285	0,096	0,182
Uygulanan eğitim, tatmin edici sonuçlara yol açmaktadır.	0,355	0,182	0,318	0,181	0,562	0,059	0,128
Eğitim planları tüm çalışanlar için hazırlanır ve izlenir.	0,429	0,091	0,267	0,146	0,637	0,102	0,128
Eğitim programları sürekli bir şekilde geliştirilir.	0,416	0,118	0,352	0,082	0,623	0,155	0,213
Çalışanlar önemli yeteneklere sahiptir.	0,024	0,211	-0,043	0,385	0,571	0,251	0,077
Çalışanlar, düzenli bir biçimde eğitilir, yetenekleri geliştirilir.	0,254	0,185	0,239	0,140	0,685	0,217	0,136
Çalışanlar sektör ortalamasının üzerinde bir yetenek düzeyine sahiptir.	0,309	0,173	0,082	0,273	0,601	0,239	0,002
Kurumumuz el kitabı tüm çalışanlara dağıtılmış ve okumaları istenmiştir.	0,079	0,101	0,044	0,191	0,105	0,151	0,841
Kurumumuz resmi ve yazılı bir disiplin politikası vardır.	0,125	0,073	0,067	0,132	0,125	0,139	0,852
Kurumumuzda yazılı talimat ve prosedürler çok önemlidir.	0,246	0,246	0,213	0,200	0,200	0,170	0,604
Kurumumuzda uzun süredir görev yapan bir çalışan. çok sayıda iş yada görevi yapmayı öğrenir.	0,090	0,194	0,093	0,141	0,081	0,724	0,239
Kurumumuz çalışanları, gerektiğinde diğerlerinin yerlerini doldurabilmeleri için çapraz eğitime tabi tutulur.	0,375	0,178	0,225	0,102	0,243	0,672	0,103
Kurumumuz çalışanları birden fazla iş yapabilecek şekilde eğitilirler.	0,247	0,223	0,216	0,078	0,326	0,698	0,126
Kurumumuz çalışanları, sadece belli bir yetenekten ziyade geniş bir yetenek temeli oluşturmak için teşvik edilirler.	0,179	0,205	0,202	0,241	0,180	0,725	0,105
Kurumumuz sahip olduğu özendirme ve ödüllendirme sistemi. amaç ve hedeflerimizi gerçekleştirmek için önemli bir araç rolü oynar.	0,725	0,196	0,320	0,138	0,182	0,211	0,069
Kurum hedeflerini başaran çalışanları ödüllendirmede oldukça adildir.	0,753	0,231	0,226	0,139	0,141	0,201	0,102
Kurumumuza en çok katkı ve fedakarlıkta bulunan çalışanları gerçekten fark eder ve ödüllendirir.	0,801	0,177	0,253	0,149	0,172	0,195	0,086
Hedeflerimize ulaşmak açısından, çalışanları oldukça motive etmektedir.	0,786	0,197	0,253	0,175	0,182	0,151	0,026
Kurumumuzda etkin bir çalışan performansını değerlendirme sistemi mevcuttur.	0,532	0,462	0,258	0,204	0,285	0,101	0,202
Performans değerlendirme sürecimiz standardize edilmiş ve belgelenmiştir.	0,512	0,425	0,147	0,197	0,281	0,092	0,282

Tablo 2. Devam

	1	2	3	4	5	6	7
Ödüllendirme ve ücret artış sistemimiz performans hedeflerini başarma üzerine yapılandırılmıştır.	0,764	0,211	0,162	0,230	0,207	0,118	0,121
Yöneticiler, iş performansını geliştiren standartlar hakkında çalışanlara bilgi verirler.	0,513	0,433	0,187	0,149	0,338	0,147	0,213
Performans değerlendirme sistemi, çalışanların gelişimine katkıda bulunur.	0,599	0,408	0,229	0,222	0,312	0,101	0,186
Performans değerlendirme sistemi, çalışanların elde ettikleri sonuçlar üzerine odaklanır.	0,636	0,403	0,234	0,215	0,299	0,086	0,120
Yöneticiler kurumun performansı hakkında çalışanlara bilgi verirler.	0,280	0,688	0,195	0,144	0,149	0,258	0,163
Çalışanlara işlerini iyi yapıp yapmadıkları hakkında geri bildirimde bulunulur.	0,316	0,722	0,218	0,155	0,176	0,187	0,052
Yöneticilerimiz çalışanlarımızın iş kalitesi hakkında onlarla görüşürler.	0,315	0,756	0,201	0,166	0,203	0,203	0,079
Yöneticiler bölümlerin performansları hakkında bölüm çalışanlarıyla görüşürler.	0,303	0,744	0,230	0,107	0,162	0,227	0,100
Özdeğer (eigenvalues)	20,003	2,456	1,868	1,415	1,366	1,273	1,207
Açıklanan varyans (%)	48,788	5,990	4,555	3,450	3,332	3,104	2,943

İKY değişkeninde yapılan faktör analizi sonucu İKY değişkeninin 7 alt değişkenden oluştuğu görülmüştür. Bu alt değişkenler ve faktör yükleri Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 3. Organizasyonel İklim Sorularına İlişkin Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Ölçüm Analizi ve Bartlett Testi Sonuçları

KMO analizi ölçüm değeri		0,942
Bartlett küresellik (sphericity) testi	Ki kare (Approx, Chi-Square)	9769,773
	Serbestlik derecesi (df)	231
	Önem (Sig.)	0,000

Organizasyonel iklim değişkeninin KMO değeri 0,942’dir (Tablo 3). Bu değer organizasyonel iklim değişkeninin faktör analizi için mükemmel olduğunu gösterir. Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere organizasyonel iklim, beş alt değişkene ait faktöre ayrıldığı görülmektedir (Tablo 4).

Tablo 4. Organizasyonel İklim’e Ait Faktör Analizi Sonuçları

	1	2	3	4	5
Üst yöneticiler, yenilikçi çalışanların iyi fikir ve önerilerde bulunmalarını sürdürmek ve özendirmek için, katı kural ve prosedürlerde belli bir esneklik sağlar.	0,193	0,264	0,739	0,165	0,190
Kurumumuzda, çalışanların yeni proje ve fikirlerine Finansal açıdan destek alabileceği pek çok alternatif kaynak vardır.	0,360	0,229	0,646	0,101	0,101
Yeni fikirleri olan bir çalışana bu fikirlerini geliştirmesi için yeterli süre tanınır.	0,604	0,195	0,557	0,090	0,146
Çalışanların, diğer birimlerdeki çalışanlar ile yeni projeler hakkında fikir alışverişi yapması desteklenir.	0,201	0,342	0,636	0,258	0,164
İşle ilgili problemler hakkında yöneticilerle rahatlıkla konuşulabilir	0,214	0,186	0,728	0,248	0,272
Yöneticiler, çalışanların yaptıkları yanlışlardan doğruları öğrenmesini destekler.	0,223	0,211	0,716	0,240	0,176
Kurumumuzda, işlerimi yapmak için yeterli zamana sahibim.	0,890	0,149	0,155	0,114	0,164
Kurumumuzda, işlerimi iyi şekilde yapabileceğim bir iş yükü zamanım var.	0,890	0,171	0,185	0,129	0,153
Kurumumuzda, işlerimi daima bir zaman kısıtı altında yaptığım hissine kapılmam	0,802	0,138	0,238	0,094	0,236
Kurumumuzda, çalışanlara problemleri çözmek için yeterli zaman verilir	0,772	0,212	0,372	0,144	0,199
İşle ilgili benden beklenenler konusunda bir şüphem yok.	0,228	0,254	0,173	0,152	0,840
Yaptığım işe ilgili olarak, hiçbir belirsizlik yoktur.	0,255	0,140	0,232	0,156	0,839
Benden beklenen performans beklentilerini açıkça biliyorum.	0,210	0,228	0,256	0,149	0,805
Çalışanlar birbirlerine kurum dışında da yardımcı olur.	0,190	0,180	0,226	0,733	0,097
Çalışanların birbirlerine karşı davranışları dostanedir.	0,096	0,211	0,153	0,879	0,113

Tablo 4. Devam

Çalışanların tümü birbirlerine karşı saygılı ve samimidir.	0,054	0,207	0,148	0,871	0,112
Çalışanlar arasında yüksek bir takım ruhu ve yardımlaşma duygusu vardır	0,106	0,199	0,185	0,837	0,143
Kurumumuz resmi ve yazılı etik (ahlaki) kurallara sahiptir	0,177	0,803	0,198	0,178	0,122
Kurumumuz etik kurallara uyulmasına çok dikkat eder.	0,076	0,775	0,157	0,294	0,133
Kurumumuzun etik davranışla ilgili politikası vardır ve bu politikalara uygun hareket eder.	0,207	0,823	0,212	0,167	0,180
Kurum üst yönetimi, etik olmayan davranışların hoş görülmeceğini açık kurallarla belirtmiştir.	0,162	0,833	0,240	0,134	0,166
Kurumdan ziyade kişisel kazançla sonuçlanan ve iş ahlakına uymayan davranışlar kınanır.	0,182	0,685	0,314	0,237	0,171
Özdeğer (eigenvalues)	10,6	2,42	1,63	1,35	1,12
Açıklanan varyans (%)	48,2	11,0	7,44	6,15	5,09

Organizasyonel yenilikçilik düzeyi değişkeni KMO analizinde 0,926 değeri bulunmuş olup, bu değerde ilgili değişkenin faktör analizi için mükemmel olduğunu göstermektedir. Organizasyonel yenilikçilik düzeyi soruları tek faktör altında toplanmışlardır. Analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 5 ve Tablo 6' da gösterilmiştir.

Tablo 5. Organizasyonel yenilikçilik düzeyi sorularına ilişkin Kaiser-Meyer-Olkin örneklem yeterliliği ölçüm analizi ve Barlett testi sonuçları

KMO analizi ölçüm değeri		0,926
Bartlett küresellik (sphericity) testi	Ki kare (Approx. Chi-Square)	3629,560
	Serbestlik derecesi (df)	21
	Önem (Sig.)	0,000

Tablo 6. Organizasyonel Yenilikçilik Düzeyine Ait Faktör Analizi Sonucu

Kurumumuzda gerçekleştirilen yenilikler genelde ilk kez piyasaya sunulan yeniliklerdir.	0,736
Geliştirilen yeni ürün ve hizmetlere dair fikir ve projeler, sayıca çoktur.	0,805
Geliştirilen iş süreç ve yöntemlerine dair yenilikler, sayıca çoktur.	0,835
Son üç yılda geliştirilen ürün ve hizmetlerin kalitesi, oldukça yüksektir	0,766
Geliştirilen iş süreç ve yöntemleri sayesinde, kurumumuza önemli katkılar sağlanmıştır.	0,807
Kurumumuzda önemli sayıda patent alınabilecek yada patenti alınmış yenilikler yapılmıştır.	0,793
Kurumumuzda yeni yaklaşımlar ve öneriler cesaretlendirilir.	0,624
Özdeğer (eigenvalues)	5,366
Açıklanan varyans (%)	76,65

Tablo 7. Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi Sonuçları

Korelasyon analizi(*)	Ort.	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.İşe alma ve seçim (İA)	4,06	0,74	0,88^a												
2.Takım çalışması (TC)	3,55	0,84	0,59**	0,91^a											
3.Profesyonel gelişim ve Eğitim (EG)	3,65	0,78	0,54**	0,71**	0,87^a										
4.Yazılı politikalar ve Dokümantasyon (DOK)	4,22	0,74	0,42**	0,47**	0,51**	0,80^a									
5.Çapraz fonksiyonel eğitim (CE)	3,75	0,88	0,42**	0,60**	0,64**	0,46**	0,86^a								
6.Ödüllendirme ve performans değerlendirme (PERF)	3,12	0,99	0,52**	0,76**	0,74**	0,48**	0,63**	0,95^a							
7.Performans Geri bildirim (GB)	3,52	0,97	0,44**	0,68**	0,65**	0,43**	0,60**	0,75**	0,92^a						
8.Yönetimin yenilikleri desteklemesi(YD)	3,42	0,88	0,49**	0,76**	0,73**	0,46**	0,60**	0,82**	0,75**	0,89^a					
9.İşyükü (İSY)	3,12	1,11	0,31**	0,55**	0,54**	0,28**	0,42**	0,67**	0,53**	0,66**	0,93^a				
10.Organizasyonel engeller (OE)	3,68	0,98	0,37**	0,53**	0,53**	0,39**	0,38**	0,58**	0,60**	0,58**	0,55**	0,91^a			
11.Çalışanlararası uyum(UYUM)	4,05	0,74	0,35**	0,41**	0,53**	0,36**	0,44**	0,43**	0,45**	0,51**	0,63**	0,34**	0,90^a		
12.Organizasyonel etik (ETİK)	3,88	0,79	0,46**	0,58**	0,61**	0,57**	0,52**	0,62**	0,58**	0,63**	0,57**	0,45**	0,50**	0,91^a	
13.Organizasyonel yenilikçilik düzeyi (OYD)	3,43	0,81	0,50**	0,71**	0,73**	0,47**	0,61**	0,77**	0,66**	0,78**	0,65**	0,59**	0,51**	0,52**	0,94^a

(*) İnsan Kaynakları yönetimi (1-7) ve örgütsel iklim (8-12) değişkenlerinin alt boyutları ile yenilikçilik değişkeni arasındaki korelasyon analizi. N= 546; **p< 0,01; *p< 0,05; ^a = cronbach alfa değerleri

Güvenilirlik, ölçmenin ne kadar genellenebileceğini gösterir. Bir ölçme aracının değişik ölçümlerde, aynı koşullar altında benzer sonuçlar vermesi, o aracın güvenilir olduğunu gösterir. Güvenilirlik kavramı, bir ölçümün, bir bilimsel açıklamanın ölçmek istediği şeyi “tutarlı” sonuçlar verecek biçimde ve doğru olarak göstermesidir. Faktör analizi sonucunda elde edilen yapıya bağlı olarak değişkenlere ilişkin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları hesaplanmış; tüm değişkenlerin literatürde kabul gören .70 oranının üstünde olduğu görülmüştür. Bu da tüm değişkenlerin içsel tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir. Tablo 7’de ilgili değişkenler ve alfa güvenilirlik katsayıları görülmektedir. İki değişken arasındaki ilişki düzeyini ve yönünü belirlemeye yardım eden yöntem korelasyon analizi adı verilmektedir. Çalışma kapsamında kullanılan Pearson korelasyonundan iki değişken arasında ilişki olup olmadığının tespit edilmesinde yararlanılmaktadır. Pearson katsayısı “r” harfiyle sembolize edilmekte olup, -1 ile +1 arasında değişmekte ve 1’e yaklaştıkça iki değişken arasındaki ilişkinin gücünün arttığını göstermektedir. Tablo 7’de modeldeki değişkenlere ait ortalama ve standart sapma değerleri ile Pearson korelasyon katsayıları (r) verilmiştir. Pearson korelasyon katsayısı, iki değişken arasındaki basit regresyon ile aynı anlamı taşıdığından, tablodaki korelasyon katsayıları değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesi amacıyla da kullanılabilir. Buna göre tabloda ($p < 0,01$ seviyesinde) anlamlı olduğu görülen her ilişki için pozitif veya negatif yönde bir ilişki olduğu söylenebilir. Genellikle, $r > 0,70$ ise, değişkenler arasında “güçlü ilişki” olduğu kabul edilmektedir. Eğer $0,40 < r < 0,70$ ise, “orta derecede ilişki”, $0,20 < r < 0,40$ ise “zayıf bir ilişki” olduğu söylenir. $r < 0,20$ ise “ihmal edilecek ilişki” olarak nitelendirilmektedir.

Korelasyon analizinde tüm değişkenler arasında $p < 0,01$ anlamlılık düzeyinde korelasyonun olduğu görülmektedir. Tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde en yüksek ortalamaya “yazılı politikalar ve dokümantasyon” değişkeninin olduğu görülmektedir ($x = 4,22$). En düşük ortalamaya sahip olan değişkenlerin işyükü dağılımı, performans değerlendirme ve ödüllendirme olduğu belirlenmiştir (her iki değişken ortalaması $x = 3,12$). Bu çalışmada veriler hiyerarşik regresyon analizine tabi tutulmuştur. Hiyerarşik regresyonun yapıma nedeni ise İnsan Kaynakları uygulamalarının formel yapısına karşın örgütsel iklimin psikolojik, mental hazırlık ve ortam olarak değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır. Regresyon analizi, iki ya da daha çok değişken arasındaki ilişkiyi ölçmek için kullanılan bir yöntemdir. Regresyon analizi ile değişkenler arasındaki ilişkinin mevcudiyeti, eğer ilişki mevcut ise bunun gücü hakkında bilgi sağlanabilir. Bir bağımlı değişken ve birden fazla bağımsız değişkenin yer aldığı regresyon modellerine çok değişkenli regresyon analizi denir. Çok değişkenli regresyon analizi; bağımsız değişkenlerin aynı anda bağımlı değişkendeki değişimi açıklamaya çalışmaktadır. Bu nedenle önce İKY uygulamalarını oluşturan alt değişkenler, organizasyonel yenilikçilik düzeyini ne kadar etkilediğini tesbit etmek için regresyon analizine tabi tutulmuştur. Daha sonra İKY uygulamaları alt değişkenleri ile organizasyonel iklimin alt değişkenleri birlikte regresyon analizine tabi tutulmuştur. Regresyon analizi sonuçları Tablo 8’de gösterilmiştir. Bu amaçla geliştirilen regresyon modeli aşağıda sunulmuştur.

$$OYD = \beta_0 + \beta_1 XIA + \beta_2 XTÇ + \beta_3 XEG + \beta_4 XDOK + \beta_5 XÇE + \beta_6 XPERF + \beta_7 XGB + \beta_8 XYD + \beta_9 XİSY + \beta_{10} XOE + \beta_{11} XUYUM + \beta_{12} XETİK$$

Regresyon modelinde değişkenler arası otokorelasyon etkisi de incelenmiştir. Bunun için Durbin Watson testi kullanılmıştır. Test sonucu elde edilen değer 1,98’dir. Durbin-Watson değeri 1,5–2,5 arasında ise, modelde otokorelasyon olmadığını gösterir. Diğer yandan çoklu bağıntı probleminin (VIF) olup olmadığını bakılmıştır. Elde edilen değerler çoklu bağıntı probleminin olmadığını göstermiştir.

Regresyon analizinde R^2 katsayısı; bağımlı değişkendeki değişimin, bağımsız değişkenler tarafından ne kadar tanımlanabildiğini gösteren bir ölçüdür (belirlilik veya tanımlayıcılık katsayısı). Regresyon katsayısı olan β değerleri; bağımsız değişkendeki bir birimlik değişimin, bağımlı değişkendeki yaratacağı ortalama değişimi göstermektedir. Regresyonun kapsamlı olarak anlamlılığı, varyans analizi kullanılarak *F-testi* ile gerçekleştirilir. Varyans analizi içinde serbestlik derecesine ihtiyaç vardır. Serbestlik derecesi (d,f); eldeki veri setindeki gözlemlerin taşıdığı birbirinden bağımsız bilgi sayısıdır. Yapılan analizde 1. Modelde diğer deyişle İKY uygulamalarının organizasyonel yenilikçilik düzeyiyle olan regresyon analizinde modelin R^2 değeri 0,694 ve $p < 0,01$ 'tir. Modelin bir bütün olarak anlamlılık düzeyini gösteren *F* değeri 154,82'dir. Modelde Takım çalışması ve problem çözme (*Std. B*=0,40; $p < 0,01$), profesyonel gelişim ve eğitim (*Std. B*=0,26; $p < 0,01$), çapraz fonksiyonel eğitim (*Std. B*=0,07; $p < 0,05$), performans değerlendirme ve ödüllendirme (*Std. B*=0,25; $p < 0,01$) ile performans geri bildirim (*Std. B*= 0,11; $p < 0,01$) organizasyonel yenilikçilik düzeyini etkilemektedir.

Tablo 8. Regresyon Analizi Sonuçları

İK ve Örgütsel iklim değişkenine ait alt boyutlar:	Bağımlı değişken				
	Yenilikçilik düzeyi (Model 1)		Yenilikçilik düzeyi (Model 2)		
	<i>Std. B</i>	<i>t</i> değeri	<i>Std. B</i>	<i>t</i> değeri	
İşe alma ve seçme (İA)	0,40	1,20	0,03	1,02	
Takım çalışması (TC)	0,17**	3,80	0,10*	2,29	
Profesyonel gelişim ve eğitim (EG)	0,26**	6,07	0,16**	3,61	
Yazılı politikalar ve dokümantasyon (DOK)	0,04	1,56	0,01	0,47	
Çapraz fonksiyonel eğitim (ÇE)	0,07*	1,99	0,06	1,79	
Ödüllendirme ve performans değerlendirme (PERF)	0,25**	5,23	0,14*	2,73	
Performans geri bildirim (GB)	0,11**	2,92	0,02	0,68	
Yönetimin yenilikleri desteklemesi (YD)	0,29**	5,52	
İşyükü düzeyi (İSY)	0,04	1,11	
Organizasyonel engellerin düzeyi (OE)	-0,02	-0,87	
Çalışanlararası uyum (UYUM)	0,11**	3,71	
Organizasyonel etik (ETİK)	0,03	0,92	
		$R^2 = 0,694^{**}$		$R^2 = 0,733^{**}$	
		$F(d,f) = 154,82 (7,47)$		$F(d,f) = 102,515 (12,44)$	
$\Delta R^2 = 0,039$					

N= 546; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

Tablo 9. Araştırmada Geliştirilen Hipotezlerin, Elde Edilen Bulgulara Göre Değerlendirilmesi

Hipotez	Bulgulara Göre Değerlendirme	Statistiksel Durum
H1a	Organizasyonların işe alma ve seçme uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red
H1b	Organizasyonların takım çalışması uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Kabul
H1c	Organizasyonların profesyonel gelişim ve eğitim uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Kabul
H1d	Organizasyonların yazılı politikaları ve dokümantasyon sistemi, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red
H1e	Organizasyonların çapraz fonksiyonel eğitimleri, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red
H1f	Organizasyonların performans değerlendirme ve ödüllendirme uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Kabul
H1g	Organizasyonların performans geri bildirim uygulamaları, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red
H2a	Organizasyonlarda yönetsel destek, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Kabul
H2b	Organizasyonlarda işyükü düzeyi, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red
H2c	Organizasyonlarda organizasyonel engellerin düzeyi, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red
H2d	Organizasyonlarda çalışanlararası uyum, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Kabul
H2e	Organizasyonel etik, organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.	Red

İkinci Modelde bu değişkenlere organizasyonel iklim değişkenleri eklenmiştir. Bu modelde R^2 değeri 0,726 ve $p < 0,01$ 'tir. Modelin bir bütün olarak anlamlılık düzeyini gösteren F değeri 102,515'dir. Modelde Takım çalışması (*Std. B= 0,10; p < 0,05*), profesyonel gelişim ve eğitim (*Std. B=0,16; p < 0,01*), performans değerlendirme ve ödüllendirme (*Std. B=0,15; p < 0,05*), yönetimin yenilikleri desteklemesi (*Std. B=0,30; p < 0,01*) ve çalışanlararası uyum (*Std. B=0,12; p < 0,01*) organizasyonel yenilikçilik düzeyini etkilemektedir. 2. modelde organizasyonel iklim % 3'lük bir açıklama yüzdesi birinci modele eklemiş ve açıklama yüzdesini artırmıştır ($\Delta R^2=0,032$). Tablo 9'da araştırma hipotezlerinin, araştırma bulgularına göre "red" yada "kabul" olma durumlarını gösterir genel sonuçları verilmiştir.

7. Sonuç ve Öneriler

Bu bölümde, analizler sonucu elde edilen bulgular doğrultusunda hipotezler değerlendirilecektir. Elde edilen bulguların incelenen alan için meydana getirdiği sonuçlar ifade edilecektir. Ortaya çıkan sonuçlar ileride yapılacak benzeri çalışmalar için yöneticilere ve araştırmacılara öneriler sunacak şekilde değerlendirilecektir.

İlk İKY uygulaması olan işe alma ve seçim uygulamasının organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı görülmüştür. İK uygulamaları açısından nitelikli ve yetkin çalışanların organizasyonlara kazandırılmasının yenilikçilik düzeyini olumlu etkileyeceği bazı araştırmalarda belirtilmiştir (Gómez-Mejia ve diğerleri, 2004; Miles ve Snow, 1984; Olian ve Rynes, 1984; Schuler ve Jackson, 1987, Sonnenfeld ve Peiperl, 1988). Ancak diğer bazı araştırmalarda böyle bir etkinin olmadığı belirtilmiştir (Raghuram ve Arvey, 1994). Bu araştırmada bulgular böyle bir etkiyi desteklememiştir. Bazı teorik araştırmalar; yenilikçilik için çalışan yetenek ve bilgi düzeyinin artırılmasında eğitim uygulamalarının önemini araştırmıştır (Beatty ve Schneier, 1997; Cascio, 1990; Mabey ve Salaman, 1995; Schuler ve Jackson, 1987). Bazı ampirik araştırmalarda eğitim çalışmaları ile yenilikçilik düzeyi arasındaki ilişki incelenmiş ve eğitim faaliyetlerinin yenilikçilik düzeyini olumlu etkilediği bulunmuştur (Mark ve Akhtar, 2003; Ding ve Akhtar, 2001; Jackson ve diğerleri, 1989; Johnson ve diğerleri, 1996). Raghuram ve Arvey (1994) gibi bazı araştırmacılar ise bunun aksi istikamette bulgulara ulaştıklarını belirtmişlerdir. Bu araştırmada ise eğitim çalışmalarının yenilikçilik düzeyini olumlu etkilediği görülmüştür. Çalışan performansının değerlendirilmesi ve ödüllendirilmesi ile yenilikçilik düzeyi arasındaki ilişkide incelenmiştir (Gupta ve Singhal, 1993; Mabey ve Salaman, 1995; Mumford, 2000; Jackson ve diğerleri, 1989; Mark ve Akhtar, 2003). Ancak burada araştırmacıların önemli bir kısmı performans değerlendirmelerinde, değerlemenin sonuç odaklı ya da süreç odaklı mı olması gerektiği yada hem sonuçlara hem de süreçlere göre mi bir değerlendirme yapmak gerektiği üzerinde tartışma başlatmışlardır (Beatty ve Schneider, 1997; Miles ve Snow, 1984; Kydd ve Oppenheim, 1990; Mumford, 2000; Mabey ve Salaman, 1995; Schuler ve Jackson, 1987). Literatürde yenilikçilik düzeyi ile ilgili olarak, özellikle ödüllendirme uygulamaları üzerine dikkatin yoğunlaştığını belirtebiliriz (Gómez-Mejia ve diğerleri, 2004; Miles ve Snow, 1984; Schuler ve Jackson, 1987). Bir çok ampirik araştırma, ödüllendirmenin yenilikçilik düzeyi üzerindeki olumlu etkisini kanıtlamıştır (Laursen, 2002; Laursen ve Foss, 2003). Bu araştırmadaki bulgularda bu sonucu desteklemektedir. Yine takım çalışmalarının yenilikçilik düzeyini olumlu şekilde etkilediğini belirten araştırmalar da mevcuttur (Eisenhardt ve Tabrizi, 1995; Laursen, 2002). Araştırmamızdan elde edilen bulgularda benzer sonucu göstermektedir.

Hornsby ve diğerleri, 2002; Griffin, 2001; Koys ve Decotiis, 1991 ve Montes ve diğerleri, 2003'in çalışmaları yenilikçiliğin yönetim tarafından desteklenmesi durumlarında meydana gelen olumlu etkilerinden bahsetmişlerdir. Bu araştırmadaki bulgularda bu görüşü desteklemektedir. Aynı şekilde Koys ve Decotiis (1991)'in işaret ettiği gibi, çalışanlar arası uyumda organizasyonel yenilikçilik düzeyini olumlu etkilemektedir. Diğer değişkenlerin organizasyonel yenilikçilik düzeyi üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamıştır.

Yöneticiler organizasyonlarının yenilikçilik düzeyini artırmak istiyorlarsa şüphesiz tüm organizasyonel karar ve uygulamalarına dikkat etmelidirler. Ancak bu araştırmanın gösterdiği gibi takım çalışmalarının etkinleştirilmesi, profesyonel araştırma ve eğitim çabalarının yaygınlaştırılması, adil bir performans değerlemesi sonucunda yeterli bir ödüllendirme sistemi geliştirmesi, yenikçi faaliyetleri desteklenmesinin ve çalışanlarının bir uyum içerisinde olmasının organizasyonel yenilikçilik düzeyinin artırılması açısından gereklidir. Yöneticilerin bu alanlara yönelik daha hassas olmalarının önemi araştırmadan görülmektedir.

Referanslar

- AHMAD, S., SCHROEDER, R.G. (2003) The impact of Human Management practices on operational performance: recognizing country and industry differences, *Journal of Operations Management*, 21: 19-43.
- BARNEY, J., WRIGHT, M., KETCHEN, JR. D.J. (2001) The resource-based view of the firm: Ten years after 1991, *Journal of Management*, 21: 625-641.
- BEATTY, R. W., SCHNEIDER, C. E., MCAVOY, G. M. (1987). Executive Development and Management Succession, in ROWLAND, K.M., FERRIS, G.R. (Eds.), *Research in Personnel and Human Resource Management*, 5: 289-322.
- CASCIO, W.F. (1990) "Strategic Human Resource management in High Technology Industry", in GOMEZ-MEJIA, L.R. VE LAWLESS, M.V. (Eds) *Organization Issues in High Technology Management*, Vol.11, Jai Press, Greenwich, CT.
- CHEN, C., HUANG, J. (2009) Strategic human resource practices and innovation performance- The mediating role of knowledge management capacity, *Journal of Business Research*, (62): 100-114
- CHURCHILL, G.A., FORD, N.M., WALKER, O.C. (1976) Organizational climate and job satisfaction in the salesforce, *Journal of Marketing Research*, 13: 323-332.
- DAMANPOUR, F. (1991) Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators, *Academy of Management*, 34(3): 555-590.
- DEFRANK, R.S., IVANCEVICH, J.M. (1998) Stress on the job: an executive update, *Academy of Management Executive*, 12(3): 55-67.
- DICSON, M.W., SIMITH, D.B., GROJEAN, M.W., EHRHART, M. (2001) Ethical Climate: The result of interactions between Leadership, Leader values, and follower values, *Leadership Quarterly*, 12: 1-21.
- DING, D. Z., AKHTAR, S. (2001) The organizational choice of human resource management practices: A study of Chinese enterprises in three cities in the PRC. *International Journal of Human Resource Management*, 12: 946-964.
- EISENHARDT, K. M., TABRIZI, B. N. (1995) Accelerating adaptive processes: Product innovation in the global computer industry, *Administrative Science Quarterly*, 40: 84-110.
- FERRIS, G.R., ARTHUR, M.M., BERKSON, H.M., KAPLAN, D.M., HARREL-COOK, G., FRINK, D.D. (1998) Toward a social context theory of Human Resource Management-Organization effectiveness relationship, *Human Resource Management Review*, 8(3): 235-264.
- GRIFFIN, M.L. (2001) Job Satisfaction Among Detention Officers Assessing the Relative Contribution of Organizational Variables, *Journal of Criminal Justice*, 29: 219-232.
- GRZELAK, J. (1988) Conflict and cooperation, in DENG, J., MENGUC, B., BENSON, J., The impact of human resource management on export performance of Chinese manufacturing enterprises, *Thunderbird International Business Review*, 45(4): 409-429.

- GUEST, D.E. (1997) Human resource management and performance: a review and research agenda, *International Journal of Human Resource Management*, 8: 263-276.
- GUTHRIE, J. (2001) High-involvement work practices, turnover and productivity: Evidence from New Zealand, *Academy of Management Journal*, 44 (1): 180-191.
- GUTTERIDGE, T.G., LEIBOWITZ, Z.B., SHORE, J.E. (1993) *Organizational Career Development*, Jossey-Bass, San Francisco, CA.
- GUPTA, A.K., SINGHAL, A. (1993) Managing Human Resources for Innovation and Creativity, *Research Technology Management*. (May-June): 41-48.
- GOMEZ-MEJIA, L., BALKIN, D., CARDY, R. (2004) *Managing Human Resources*. (4 th Ed) New Jersey, USA : Prentice Hall.
- HORNSBY, J. S., KURATKO, D. F., ZAHRA, S. A. (2002) Middle managers' Perceptions of the Internal Environment for Corporate Entrepreneurship: Assessing a Measurement Scale, *Journal of Business Venturing*, 17: 253-273.
- HUSELID, M. (1995) Human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance, *Academy of Management Journal*, 38(3): 635-672.
- JACKSON, S.E., SCHULER, R.S., RIVERO, J.C. (1989) Organizational characteristics as predictors of personnel practices. *Personnel Psychology*, 42: 727-86.
- KAYA, N. (2006) The impact of Human Resource Management practices and Corporate entrepreneurship on firm performance: evidence from Turkish firms, *International Journal of Human Resource Management*, 17(12): 2074-2090.
- KAYA, N., KOC, E., TOPCU, D. (2010) An exploratory analysis of the influence of human resource management activities and organizational climate on job satisfaction in Turkish banks, *International Journal of Human Resource Management*, 21 (11): 2031 – 2051.
- KOC, E. (2006) Total Quality Management and Business Excellence in Services: The Implications of All-Inclusive Pricing System on Internal and External Customer Satisfaction in the Turkish Tourism Market?, *Total Quality Management and Business Excellence*, 17 (7): 857-877.
- KOC, T., CEYLAN, C. (2007) Factors impacting the innovative capacity of large-scale companies, *Technovation*, 27(3): 105-114
- KOYS, D. J., DECOTIIS, T. A. (1991), Inductive Measures of Psychological Climate, *Human Relations*, 44 (3), ss.265-285.
- KYDD, C.T., OPPENHEIM, L. (1990). Using human resource management to enhance competitiveness: Lessons from four excellent companies. *Human Resource Management*, 29 (2): 145-166.
- LADO, A.A., WILSON, M. (1994) Human Resource systems and sustained competitive advantage: a competence based perspective, *Academy of Management Review*, 19: 699-727.
- LAU, M.L., NGO, H. (2004) The HR system, organizational culture and product innovation, *International Business Review*, 13: 685-703.
- LAURSEN, K. (2002) HRM Practices for Innovation Performance. *International Journal of the Economic Business*, 9 (1), 139–166.
- LAURSEN, K., FOSS, N. (2003) New HRM practices, complementarities and the impact on innovation performance, *Cambridge Journal of Economics*, 27: 243–63.
- LAWLER, E. E. (2000) *Rewarding excellence*, San Francisco, Josey-Bass.
- LEE, J., MILLER, D. (1999) People matter: commitment to employees, strategy and performance in Korean firms, *Strategic Management Journal*, 20: 579-593.
- LITWIN G., STRINGER, R. (1968) *Motivation and organizational climate*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- MABEY, C., SALAMAN, G. (1995) *Strategic Human Resource Management : A Reader*. Oxford : Blackwell
- MARK, S.K.M., AKHTAR S. (2003) Human resources management practices, strategic orientations, and company performance: a correlation study of publicly listed companies, *Journal of American Academy*.
- MCMURRAY, A. J., SCOTT, D.R. PACE, WAYNE, R. (2004) The Relationship Between Organizational Commitment and Organizational Climate in Manufacturing, *Human Resource Development Quarterly*, 15(1): 473-488.
- MILKOVICH, T.G., BOUDREAU, W.J. (1998) *Human Resource Management*, (8th edition), Boston, Irwin.

- MILES, R., SNOW, C. C. (1984) *Designing strategic human resource systems*, *Organizational Dynamics*, 13: 36-52
- MIRVIS, P.H. (1997) Human Resource Management: leaders, laggards and followers, *Academy of Management Executive*, 11: 43-56.
- MONTES, F. J.L., MORENO, A. R., FERNANDEZ, L.M.M. (2004) Assessing the Organizational Climate and Contractual Relationship for Perceptions of Support for Innovation, *International Journal of Manpower*, 25 (2): 167-180.
- MORAN, E.T., VOLKWEIN, J.F. (1992) The cultural approach to the formation of organizational climate, *Human Relations*, 45 (1): 19-47.
- MUMFORD, M.D. (2000) Managing creative people: strategies and tactics for innovation. *Human Resource Management Review*, 10: 313-351.
- OLIAN, J.D., RYNES, S.L. (1984) Organizational staffing: Integrating practice with strategy. *Industrial Relations*, 23: 170-183.
- PARASURAMAN A., ZEITHAML, V.A., BERRY, L.L. (1985) A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research, *Journal of Marketing*, 49: 41 - 50.
- PELHAM, A.M., WILSON, D.T. (1996) A Longitudinal Study of the Impact of Market Structure, Firm Structure, Strategy, and Market Orientation, Culture on Dimension of Small Firm Performance, *Journal of The Academy of Marketing Science*, 24(1): 27-43.
- PFEFFER, J. (1998) Seven Practices of successful organizations, *California Management Review*, 40 (2): 96-124.
- RAGHURAM, S., ARVEY, R. (1994) Business Strategy Links with Staffing and Training Practices, *Human Resources Planning*, 17(3): 55-73.
- ROGG, K.L., SCHMITH, D.B., SHULL, C., SCHMITT, N. (2001) Human Resource Practices, organizational climate, and customer satisfaction, *Journal of Management*, 27: 431-449.
- SCARBROUGH, H. (2003) Knowledge Management , HRM and innovation process, *International Journal of Manpower*, (24): 501-516
- SCHNEIDER, B., REICHERS, A. (1983) On the etiology of climates, *Personnel Psychology* 36: 19-39.
- SCHULER, R., JACKSON, S. (1987) Linking competitive strategies and human resource management practices, *Academy of Management Executive*, 1(3): 207-219.
- SCHWEPKER JR, C. H. (2001) Ethical Climate's Relationship To Job Satisfaction, Organizational Commitment and Turnover Intention in the Salesforce, *Journal of Business Research*, 54:39-52.
- SPARROW, P., GASTON, K. (1996) Generic Climate maps: A Strategic application of climate survey data, *Journal of Organizational Behavior*, 17: 679-698.
- SUBRAMANIAM, M., YOUNDT, M.A. (2005) The influence of intellectual capital on the nature of innovative capabilities, *Academy of Management Journal*, 48(3): 450-464.
- VAN VIANEN, A. E. M., PRINS, M. G. (1997) Changes in newcomers' person-climate fit following the first stage of socialization, *International Journal of Selection and Assessment*, 5: 101-114.
- WERTHER, W. B., DAVIS K. (1996) *Human Resources and Personnel Management*, McGraw-Hill, USA.
- WILSON, D.T., JANTRANIA, S. (1996) Understanding the value of a relationship In: Asia - *Australia Marketing Journal*, 2(1):55-66.
- WOOD, S., DE MENEZES, L. (1998) High commitment management in the UK: Evidence from the workplace industrial relations survey, and employers' manpower and skills practices survey, *Human Relations*, 51(4): 485-515.
- YOUNDT, M.A., SNELL S.A., DEAN J.W., LEPAK D.P. (1996) Human resource management, manufacturing strategy, and firm performance. *Academy of Management Journal*, 39(4): 836-866.
- XIAO, J. (1996) The relationship between organizational factors and the transfer of training in the electronics industry in Shenzhen, China, *Human Resource Development Quarterly*, 7(1): 55-73.

EURO/TL VOLATİLİTESİNİN TÜRKİYE - AVRUPA BİRLİĞİ TİCARET PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: AMPİRİK BULGULAR*

THE EFFECTS OF EURO/TL VOLATILITY ON THE PERFORMANCE OF TURKEY - EUROPEAN UNION TRADE: EMPIRICAL EVIDENCE

Mehmet ŞENTÜRK⁽¹⁾, Yusuf Ekrem AKBAŞ⁽²⁾, Suzan ERGÜN⁽³⁾

⁽¹⁾Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü,
⁽²⁾Adıyaman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
⁽³⁾İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
⁽¹⁾msenturk@kilis.edu.tr, ⁽²⁾akbasyea@gmail.com, ⁽³⁾sergun@inonu.edu.tr

ÖZET: Bu çalışmada; 1996-2011 döneminde, Euro/TL kurundaki dalgalanmaların Türkiye-AB ticaretini nasıl etkilediği araştırılmıştır. Bu bağlamda, öncelikle Philips-Perron ve KPSS birim kök testleri ve daha sonra da, Zivot-Andrews ve Lee-Strazicich yapısal kırılma testleri gerçekleştirilmiştir. Son olarak ise, değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek amacıyla Dolado-Lütkepohl Granger nedensellik testi uygulanmış ve Türkiye-AB ticaretinde çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret; Euro/TL; Zivot-Andrews; Lee-Strazicich; Dolado-Lütkepohl-Granger

ABSTRACT: In this study the effect of Euro/TL exchange rate fluctuations on Turkey-EU trade is analyzed for 1996-2011 period. In this context, the Philips-Perron and KPSS unit root tests are carried out first. In addition, the Zivot-Andrews and Lee-Strazicich structural break tests were also performed. Finally, Dolado-Lütkepohl Granger causality test was applied in order to determine the direction of the relationship between the variables. The tests revealed a bi-directional causality in Turkey-EU trade.

Keywords: Foreign Trade; Euro/TL; Zivot-Andrews; Lee-Strazicich; Dolado-Lütkepohl-Granger

JEL Classification: F14; F31; O24

1. Giriş

Döviz kurundaki dalgalanmaların ülkelerin dış ticaret dengesi üzerindeki etkisi literatürde son derece geniş yer bulmuştur. Öyle ki; döviz kurlarının yukarı yönlü hareketinin ihracat üzerinde olumlu etki oluşturacağı ve ithalatı ise pahalılaştırarak azaltacağı genel kabul görmüş bir kuramsal yaklaşım olmuştur. Ancak, bu durumun ülkelerin gelişmişlik seviyelerine, ham madde ve ara malı noktasında dışa bağımlılığın, enerji kaynaklarına ve pazara yakınlık derecesine göre değişiklik arz edebileceğini gözden uzak tutmamak gerekir.

Türkiye ekonomisinin 24 Ocak 1980 reform ve istikrar programı ile yaşanan liberalizasyon sürecinde, öncelikle ekonominin dış ticaret açısından dışa açıklık derecesinde önemli bir artış kaydedilmiştir. Bu durum, Ağustos 1989'da yürürlüğe

* Bu çalışmanın bir bölümü 1. Uluslararası Dış Ticaret ve Tarım Stratejileri Sempozyumu'nda (8-10 Aralık 2011 Kilis, Türkiye) bildiri olarak sunulmuştur.

sermaye hesabının liberalleşmesiyle daha da ileri bir ivme kazanmıştır. Bununla beraber 1994 Nisan, 2000 Kasım ve 2001 Şubat ile 2008 küresel finans krizi gibi gerek iç gerekse dış şokların etkisi ile yaşanan çalkantılı dönemlerde dış ticaret hacminde de gözle görülür düşüşler yaşanmıştır.

Türkiye'nin ekonomik liberalizasyon sürecini etkileyen bir diğer önemli dönem ise, Gümrük Birliği üyeliğinin başladığı 1 Ocak 1996'dır. Bu dönem Türkiye'nin 22 yıllık Katma Protokol sürecinin sonu olmakla birlikte ithalat-ihracat pazarlarının da yeniden şekillenmeye başladığı bir sürecin başlangıcı olmuştur. Türkiye-AB arasındaki dış ticaret hacmi 1996-2010 döneminde yaklaşık üç kattan daha fazla artarak 37 milyar dolardan 125 milyar dolara ulaşmıştır.

Bu çalışmada, alışlagelmiş bir iktisadi etkileşimin sorgulamasını yapmak yerine spesifik bir örneklem üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu sayede, döviz kuru dalgalanmalarının ülkelerin ihracat ve ithalatını nasıl etkilediğinin yanı sıra, Türkiye örneği için ticaret hacminin yoğunlaştığı Avrupa Birliği ile ticari ilişkilerin EUR/TL kurundan nasıl etkilendiği ortaya konmaya çalışılmıştır. Çalışmanın birinci bölümü giriş bölümüdür. İkinci bölümde Gümrük Birliği'nden günümüze Türkiye AB ticaretinin gelişimi mercek altına alınmıştır. Üçüncü bölümde literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Dördüncü bölümde çalışmada kullanılan veriler ve uygulanan yöntemlerin metodolojisi anlatılmıştır. Beşinci bölümde ampirik bulgulara yer verilmiştir. Altıncı bölüm ise sonuç bölümüdür.

2. Gümrük Birliği'nden Günümüze Türkiye AB Ticaretinin Gelişimi

Gümrük Birliği üyeliği ile birlikte Türkiye'nin dış ticareti gerek ihracat ve gerekse de ithalat yönünden artan hızla AB üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu işlemlerin çok önemli bir bölümü "Dâhilde İşleme Rejimi" kapsamında gerçekleştirilmektedir. Yani, ham madde ve ara malı yönünden dışa bağımlılığı yüksek olan ülkemiz söz konusu girdi mallarını yoğun bir biçimde AB'den ithal etmekte, ülkemizde işleyerek -katma değer kazandırarak- belirli bir süre içerisinde yeniden AB'ye ihraç etmektedir. Bu süreçte de ithalatta ödemesi gereken vergilerden kısmi ya da tam muafiyet elde etmektedir.

Tablo 1'de 2005-2011 Döneminde Türkiye'nin fasıl bazında ihracat ve ithalat verileri sunulmuştur. Bu bağlamda, söz konusu dönemde ülkemizin ithal ve ihraç mallarının çoğunlukla aynı fasıllar üzerinde yoğunlaştığı açıkça görülmektedir. Bunun nedeni ise, yukarıda da açıkça bahsedildiği üzere "Dâhilde İşleme Rejimi"dir. Tekstil sektörü ise, en önemli sektörlerden biri olarak ön plana çıkmaktadır.

Şekil 1'de Gümrük Birliği'nden günümüze Türkiye'nin dış ticaret dengesinin gelişimi verilmektedir. Açıkça görüleceği üzere, Gümrük Birliği üyeliğimizin başladığı 1996 yılında Türkiye'nin toplam dış ticaret açığının yarısından fazlası - yaklaşık %55- AB ile yaptığı ticarettten kaynaklanırken, 2011 yılı sonu itibarıyla bu oran %30'lar civarında seyretmektedir.

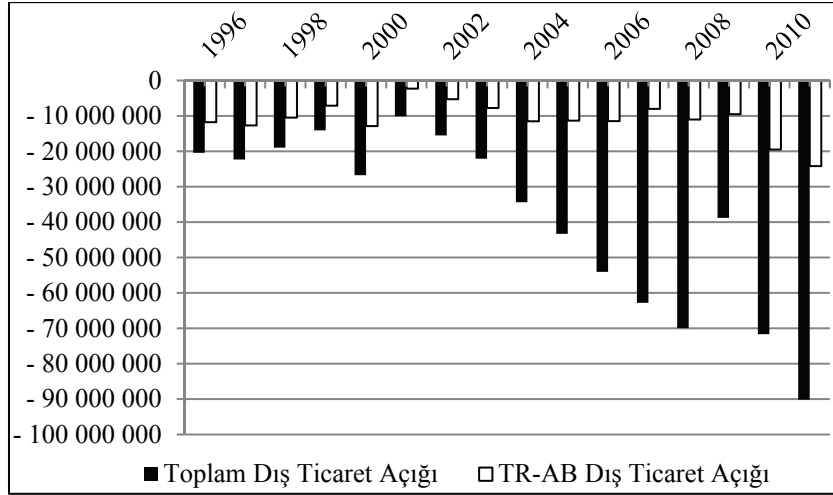
Tablo 1. Türkiye'nin Fasıl Bazında İhracat ve İthalat Verileri (Bin USD)

	Fasıllar	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
		İhracat						
	Motorlu Kara Taşıtları	9,566	11,886	15,903	18,326	12,251	13,812	11,777
	Kazan: Makine ve Cihazlar	5,246	6,516	8,781	10,258	8,132	9,413	8,521
	Demir ve Çelik	4,973	6,273	8,372	14,946	7,641	8,740	8,390
	Örme Giyim Eşyası	6,590	6,938	8,022	7,826	6,925	7,731	6,437
	Elektrikli Makine ve Cihazlar	5,423	6,327	7,422	7,971	6,630	7,530	6,260
İthalat	Mineral Yakıtlar	21,255	28,859	33,883	48,281	29,905	38,497	39,267
	Kazan: Makine ve Cihazlar	16,400	18,998	22,570	22,539	17,131	21,266	20,473
	Demir ve Çelik	9,457	11,525	16,182	23,160	11,351	16,120	15,255
	Motorlu Kara Taşıtları	10,552	11,408	12,397	12,789	8,975	13,419	12,710
	Elektrikli Makine ve Cihazlar	9,663	10,881	13,295	13,892	12,243	14,641	12,594

Not: İthalat ve ihracata konu olan en yüksek hacimli fasıllardan seçilerek düzenlenmiştir.

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=12 (Erişim: 01.08.2012).

Şekil 1'de bahsi geçen husus benzer şekilde Türkiye – AB ticaretinin Türkiye'nin toplam ticareti içerisindeki payının verildiği Şekil 2'de de açıkça görülmektedir. Öyle ki; 1996 yılında toplam ihracatımızın %53'ü, ithalatımızın ise %56'sı AB 'ye yapılırken, 2011 yılı itibarıyla bu oranlar, ihracatta %47'ye, ithalatta ise %37'ye gerilemiştir. Bu fotoğraf Türkiye'nin dış pazar çeşitlendirmesi açısından son derece önemlidir ve ülkemizin dış pazarlardaki gelişimini açıkça gözler önüne sermektedir. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, 2000'li yılların ortalarına kadar Türkiye'nin ihracatında önemli pay sahibi olan ülkelerin yerini zaman içinde Ortadoğu ve Körfez ülkeleri almaya başlamıştır. Dış pazarlardaki bu çeşitlenme, AB gibi bir ekonomik bölgeye aşırı bağımlılıktan kaynaklanabilecek büyük pazar kayıplarını telafi etmekte yararlı olmuştur.

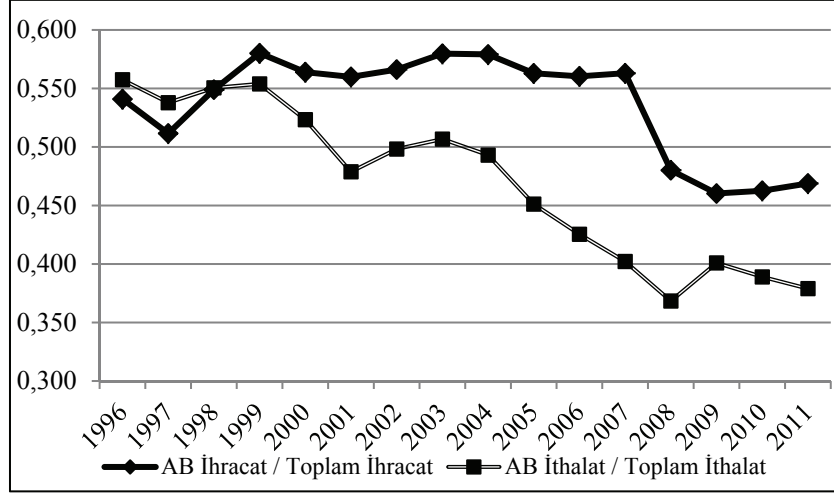


Not: TÜİK verilerinden yararlanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Şekil 1. Gümrük Birliği'nden Günümüze Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesinin Gelişimi (Bin USD)

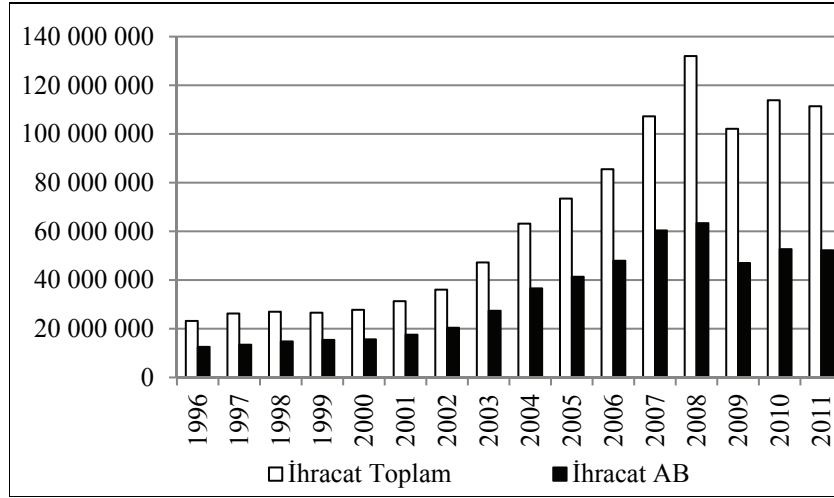
Şekil 1'de dış ticaret dengesi olarak verilen göstergeler, Şekil 3 ve 4'de ihracat ve ithalat olarak ayrı ayrı gösterilmiştir. Ülkemizin pazar çeşitlendirmesindeki başarısını buradan da açık ve net bir biçimde görmek mümkündür. Gümrük Birliği üyeliğimizin ilk yılı olan 1996 yılında AB'ye ihracatımız yaklaşık 12 milyar USD civarında seyrederken bu rakam 2011 yılında 56 milyar USD seviyesine

yükselmiştir. Ancak 1996 yılında söz konusu ihracat rakamı toplam ihracatımızın yaklaşık %53'ünü oluştururken, bugün bu oran %47'lere gerilemiştir.



Not: TÜİK verilerinden yararlanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

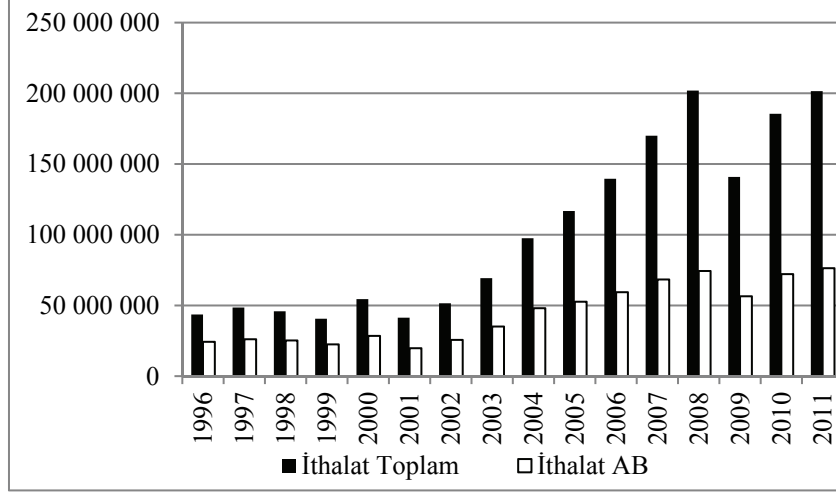
**Şekil 2. Türkiye – AB Ticaretinin
Türkiye'nin Toplam Ticareti İçerisindeki Payı (%)**



Not: TÜİK verilerinden yararlanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

**Şekil 3. Gümrük Birliği'nden Günümüze
Türkiye'nin Toplam İhracatı İçerisinde AB'nin Payı (Bin USD)**

Şekil 3'de ihracat için bahsedilen durumun benzer biçimde Şekil 4'de de ithalat için gerçekleştiğini görmek mümkündür. 1996 Yılında toplam ithalatımızın neredeyse yarısı AB'den gerçekleşirken, bugün yaklaşık %37'ler civarında seyretmektedir.



Not: TÜİK verilerinden yararlanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Şekil 4. Gümrük Birliği'nden Günümüze Türkiye'nin Toplam İthalatı İçerisinde AB'nin Payı (Bin USD)

3. Literatür Taraması

Acaravcı ve Öztürk (2002) döviz kuru değişkenliğinin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkilerini 1989-2002 dönemi için Johansen eşbütünleşme testi ile incelemişler ve kurdaki belirsizliğin ihracat talebini negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Köse v.d. (2008) Türkiye'de 1995-2008 döneminde döviz kurundaki dalgalanmaların ihracat üzerindeki etkilerini GARCH modeli ile ele almışlardır. Buna göre; döviz kuru dalgalanmalarının kısa ve uzun dönemde Türkiye'nin ihracatını olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Saatçioğlu ve Öztürk (2004) Johansen eşbütünleşme analizi ile Türkiye'de 1981-2001 döneminde ihracat ve döviz kuru volatilitesi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Bu bağlamda; Türkiye'de kısa ve uzun dönemde döviz kuru belirsizliği ihracatı olumsuz etkilemektedir. Tarı ve Yıldırım (2009) 1989-2007 döneminde Türkiye'de döviz kuru belirsizliği ve ihracat hacmi arasındaki ilişkiyi Johansen eşbütünleşme testi ile incelemiş ve kısa dönemde değişkenler arasında ilişki tespit edilmezken, uzun dönemde ise döviz kuru belirsizliğinin ihracat hacmini olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Vergil ve Yıldırım (2006) Türkiye'nin AB gümrük birliği üyeliğinin rekabet gücü üzerindeki etkisini 1993-2002 döneminde 215 ihracat sektörü için incelemişlerdir. Panel veri analizi ile yapılan uygulama sonuçlarına göre; gümrük birliği üyeliği Türkiye'nin hem ileri teknoloji mallarında hem de taklidi zor sanayi mallarında rekabet gücünü olumlu yönde etkilemektedir. Buna karşın sermaye yoğun mallar ile ara teknoloji mallarında kutuplaşmalar meydana gelmiştir. Ramak ve Korkmaz (2005) 1995-2004 döneminde Türkiye'de reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi etkileşimini modern zaman serisi analizleriyle incelemişlerdir. Buna göre; değişkenler arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmezken, kısa dönemde reel döviz kuru ve ticaret hacmi ilişkisinin temel belirleyicisi sermaye malları ticareti olarak saptanmıştır.

4. Veri ve Metodoloji

Çalışmada kullanılan veriler aşağıdaki gibidir:

İTH: 1996-2011 dönemi için aylık USD bazlı (*Türkiye'nin AB'den yaptığı*) ithalat miktarını, İHR: 1996-2011 dönemi için aylık USD bazlı (*Türkiye'nin AB'ye yaptığı*) ihracat miktarını, KUR: 1996-2001 dönemi için aylık ortalama DM/TL kuru. 2001-2011 dönemi için aylık ortalama EUR/TL kurunu ifade etmektedir.

Çalışmada kullanılan veriler TCMB elektronik veri tabanından ve Türkiye İstatistik Kurumu'ndan tedarik edilmiş ve serilerin logaritması alınmak suretiyle modele dahil edilmiştir. Ayrıca, birim kök, yapısal kırılma ve nedensellik testleri yapılmıştır.

Çalışmada uygulanan yöntemler ise aşağıdaki gibidir:

4.1. Birim Kök Testleri

Bu çalışmada, Euro/TL kuru ve Türkiye-AB ticareti serilerinin durağanlıklarını test etmek amacıyla Phillips-Perron (PP) ve KPSS birim kök testleri kullanılmıştır.

4.1.1. Phillips-Perron Birim Kök Testi

Phillips-Perron testi, ADF testine alternatif bir test olmaktan ziyade tamamlayıcı bir birim kök testi olarak literatüre geçmiştir. ADF testinde rassal hataların dağılımının istatistiksel olarak bağımsız ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır. Phillips Perron (1988), bu varsayımı geliştirerek rassal şokların dağılımları ile ilgili yeni bir varsayımda bulunmuştur. Buna göre, PP yaklaşımı otokorelasyonun bilinmeyen şekillerinin varlığını ve hata terimindeki şartlı değişen varyans durumunu dikkate almakta ve serisel ilişki için parametrik olmayan bir düzeltme kullanmaktadır (Enders, 2004: 251). PP testi, ADF testinde olduğu gibi üç farklı regresyon modeli için gerçekleştirilebilmektedir. Ancak PP testi için en basit model AR(1) aşağıdaki şekilde tanımlanabilir.

$$Y_t = \mu + \phi_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Eşitlik (1)'de μ sabit terimi, Y_{t-1} bağımlı değişkenin gecikmeli değerini, ε_t ise hata terimini ifade etmektedir. ϕ_1 ise birim kök sınaması için kullanılan katsayıdır ve bu katsayının sifıra eşit olması serinin birim kök içermediğini, bire eşit olması ise serinin birim kök içerdiğini ifade etmektedir. PP testinde, ADF testinde olduğu gibi yardımcı regresyonlar, kesmesiz ve trendsiz, kesmeli ve trendli ve trendli olmasına göre yeniden düzenlenmektedir. Ancak her iki testte kullanılacak modeller için kritik değerler farklı olacaktır. Buradan hareketle, PP testi için kullanılan formül aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$Z_\alpha = T(\hat{\phi}_1 - 1) - CF \quad (2)$$

Eşitlik (2)'de CF düzeltme faktörünü ifade etmektedir.

4.1.2. Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin-KPSS Birim Kök Testi

KPSS testinde, amaç gözlenen serideki deterministik trendin arındırılarak serinin durağanlaştırılmasıdır. KPSS testinde kurulan birim kök hipotezi ADF ve PP testleri için kurulan hipotezlerden farklılık gösterir. Boş hipotez serinin durağan olduğunu buna karşılık alternatif hipotez ise seride birim kök olduğunu ima etmektedir (Kwiatkowski v.d., 1992: 159).

Test için denklem şu şekilde oluşturulmaktadır.

$$Y_t = x_t' \delta + u_t \quad (3)$$

Denklemden yer alan x_t' sabit veya sabit ve trendi ifade eden deterministik bileşendir.

4.2.Yapısal Kırılma Testleri

Tahmin dönemindeki herhangi bir yapısal kırılmanın etkisinin belirlenmesi amacıyla Zivot-Andrews (1992) ve Lee-Strazicich (2003) birim kök testleri kullanılmıştır. Zivot-Andrews, birim kök testiyle yapısal kırılmaların, serinin bütünleşme derecesi üzerindeki etkisini üç model yardımıyla analiz etmektedir:

4.2.1. Zivot-Andrews Yapısal Kırılma Testi

Zivot-Andrews birim kök testi aşağıdaki 3 modele dayalı olarak yapılmaktadır (Zivot ve Andrews, 1992: 253-4):

$$\text{Model A: } y_t = \hat{\mu}^A + \hat{\theta}^A DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\beta}^A t + \hat{\alpha}^A y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j^A \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t \quad (4)$$

$$\text{Model B: } y_t = \hat{\mu}^B + \hat{\beta}^B \gamma^B + DT_t(\hat{\lambda}) + \hat{\alpha}^B y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j^B \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t \quad (5)$$

$$\text{Model C: } y_t = \hat{\mu}^C + \hat{\theta}^C DU_t(\hat{\lambda}) + \hat{\alpha}^C y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j^C \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t \quad (6)$$

Burada, $t = 1, 2, 3, \dots, T$ tahmin dönemini, DU_t : ortalamada meydana gelen kırılma ve DT_t : trendde meydana gelen kırılma için kukla değişkeni göstermektedir. Bu modellerde, $t=1,2,3,\dots,T$ trend değişkenini, $\lambda, \gamma, \theta=T/Tb$ kırılma zamanını göstermektedir. Model A ortalamadaki kırılma zamanını ve etkisini, model B eğimdeki, üçüncü model ise eğim ve ortalamadaki ortak kırılmayı göstermektedir. λ kukla değişkeni $j=2/T$ ile $j=(T-1)/T$ aralığında ele alınan her bir yıl için hesaplanır. En küçük kareler yöntemi kullanılarak kurulan modellerde $\hat{\alpha}=1$ olup olmadığı test edilir. Bu modellerde k bağımsız değişken sayısının doğru belirlenmesi önemlidir. Çünkü, bu testin sonuçları ve güvenilirliği k parametresine karşı çok duyarlıdır.

Modellerde en küçük t istatistiğini veren yıl kırılma yılıdır. Kırılma yılı belirlendikten sonra sonuca, Zivot-Andrews'in (1992; Tablo 2, 3 ve 4) kritik değerleriyle yapılan karşılaştırmayla karar verilir. Hesaplanan test istatistiğinin, Zivot-Andrews'in tablo kritik değerinden küçük olması durumunda sıfır hipotezi reddedilerek serinin birim kök içerdiği ve yapısal kırılma ile birlikte durağan hale geldiğini belirten alternatif hipotez kabul edilmektedir.

4.2.2. Lee-Strazicich Çift-İçsel Kırılma Testi

Lee ve Strazicich (2003), seride ikiden fazla kırılma olması halinde tek kırılmalı testin gücünün azalabileceğini belirtmektedirler. Dolayısıyla tek kırılmalı test olan Zivot-Andrews testine alternatif olarak geliştirilmiştir. Lee-Strazicich (2003) testinin alternatif hipotezi herhangi bir şüpheye yer bırakmadan trend durağanlığı ifade etmektedir. Bir başka şekilde ifade etmek gerekirse Lee-Strazicich (2003, 2004) kırılmaların altında hem geçersiz hem de alternatif hipotezin başarısını ihtiva

etmektedir. Bu durumun iki model A ve Model C gibi iki farklı versiyonu vardır Lee-Strazicich (2002) testinde tecrübe edildiği gibi, Lee ve Strazicich birim kök testini kullanarak, Lagrange çoğaltanını (LM, Langrange Multiplier) esas alarak iki içsel kırılma yapılmasına yardımcı olmaktadır. Model A'da yapısal kırılma kullanılır. Model C'de ise durağan ve trend değişimleri için birim kök testi kullanılır (Temurlenk ve Oltulular, 2007:4).

$$\text{Model A: } \Delta y_t = K + \phi y_{t-1} + \beta t + \theta_1 DU1_t + \theta_1 DT2_t + \sum_{j=1}^k d_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (7)$$

$$\text{Model C: } \Delta y_t = K + \phi y_{t-1} + \beta t + \theta_1 DU1_t + \theta_2 DT1_t + \theta_2 DU2_t + \theta_1 DT2_t + \gamma_1 DT_t + \sum_{j=1}^k d_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (8)$$

Burada, Δ birinci fark operatörünü, ε_t , σ^2 varyans terimiyle birlikte beyaz gürültüdür; ve $t=1, \dots, T$ zamanı göstermektedir. Dördüncü ve beşinci eşitliğin sağ tarafındaki Δy_{t-j} terimi, hata teriminin beyaz gürültülü olmasını ve ardışık bağımlı olmamasını sağlıyor. DU_t ise kukla değişkendir (Narayan ve Smyth, 2005:1109-1116):

$$DU_t = \begin{cases} 1 & t < TB \\ 0 & \text{diğer} \end{cases} \quad (9)$$

$$DT_t = \begin{cases} t - TB & t > TB \\ 0 & \text{diğer} \end{cases}$$

4.3. Nedensellik Testleri

Bu çalışmada, Euro/TL kuru ile dış ticaret değişkenleri arasında nedensellik analizini tespit etmek amacıyla Granger nedensellik ve Dolado-Lütkepohl nedensellik analizleri yapılmıştır.

4.3.1. Dolado-Lütkepohl Granger Nedensellik Analizi

Değişkenler arasında nedensellik ilişkisini test etmek amacıyla öncelikle Dolado ve Lütkepohl (1996) tarafından geliştirilen değiştirilmiş Wald testi kullanılarak nedensellik analizi yapılmıştır. Dolado-Lütkepohl nedensellik analizinin en önemli avantajı değişkenler arasında nedensellik ilişkisini araştırırken birim kök testlerini göz önünde bulundurmamasıdır. (Booth ve Ciner, 2005). VAR modelinde değişkenlerin I(1) olması χ^2 ve F testlerinin standart olmayan asimptotik dağılmasına yol açmaktadır. Özellikle, Granger nedensellik analizinde kullanılan Wald testi, sistemin eş bütünleşme özelliklerine bağlı olarak standart olmayan dağılımlara yol açabilir. Standart olmayan asimptotik özelliklerde kullanılan eş bütünleşik VAR süreçleri üzerinde sıfır kısıtlaması, tahmincilerin asimptotik dağılımlarındaki tekillikğe bağlı olabilir. (Lütkepohl, Kratzig, 2004). Dolado-Lütkepohl (1996) değişkenlerin bütünleşik veya eş bütünleşik olup olmadıklarını dikkate alan standart Granger nedensellik analizindeki zorlukların üstesinden gelmektedir. Bu yaklaşım bütünleşik-eş bütünleşik VAR katsayılarına asimptotik özellikler gösteren Wald testi uygulamasına bağlıdır (Ege v.d., 2008:5; Ciarreta ve Zarraga, 2009:7-8).

Tekillik sorunu optimal gecikmeli kısıtlanmamış VAR modeline ilave gecikme eklenmesiyle VAR katsayılarındaki tekil olmayan dağılım sorununu ortadan kaldırmaktadır. Dolado-Lütkepohl nedensellik analizi VAR modelinde bulunan optimal gecikme uzunluğuna, ilave gecikmelerin eklenmesiyle bu sorundan kurtarmaktadır. Dolado-Lütkepohl Granger nedensellik analizi iki aşamadan oluşmaktadır. İlk olarak SBC (Schwarz Bayesian Criterion) kriteri kullanılarak optimal gecikme uzunluğuna sahip VAR(p) modeli tahmin edilmektedir. Daha sonra VAR(p+1) modeli tahmin edilerek değişkenlere yapılandırılmış Wald testi yapılmaktadır. Dolado-Lütkepohl nedensellik analizinde en önemli aşama nedensellik analizinin gecikme sayısına duyarlı olması nedeniyle ilk aşamadır. Buna göre SBC kriteri kullanarak VAR(3) modeli;

$$\begin{bmatrix} \ln ith \\ \ln ihr \\ \ln kur \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \alpha_3 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \beta_{11,1} & \beta_{12,1} & \beta_{13,1} \\ \beta_{21,1} & \beta_{22,1} & \beta_{23,1} \\ \beta_{31,1} & \beta_{32,1} & \beta_{33,1} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \ln ith_{t-1} \\ \ln ihr_{t-1} \\ \ln kur_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \beta_{11,2} & \beta_{12,2} & \beta_{13,2} \\ \beta_{21,2} & \beta_{22,2} & \beta_{23,2} \\ \beta_{31,2} & \beta_{32,2} & \beta_{33,2} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \ln ith_{t-2} \\ \ln ihr_{t-2} \\ \ln kur_{t-2} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \beta_{11,3} & \beta_{12,3} & \beta_{13,3} \\ \beta_{21,3} & \beta_{22,3} & \beta_{23,3} \\ \beta_{31,3} & \beta_{32,3} & \beta_{33,3} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \ln ith_{t-3} \\ \ln ihr_{t-3} \\ \ln kur_{t-3} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \\ \varepsilon_{3t} \end{bmatrix} \quad (10)$$

olarak ifade edilebilir. Burada, $\ln ith$, $\ln ihr$ ve $\ln kur$ değerleri ithalat, ihracat ve kur değerlerinin logaritmik değerlerini ifade etmektedir. Buna göre; $H_0: \beta_{11,1} = 0$ şeklinde kurulan sıfır hipotezi Euro/TL kuru dış ticaretin nedeni değildir ve $H_0: \beta_{12,1} = 0$ ise Euro/TL kuru dış ticaretin nedeni değildir şeklinde ifade edilmektedir.

5. Ampirik Bulgular

Tablo 2. DF-GLS Testi Sonuçları

	Düzyer Değeri		Birinci Farkı	
	Sabitli*	Trend+Sabitli**	Sabitli*	Trend+Sabitli**
İhracat	0.528 [12]	-2.037 [13]	-2.794 [12]	-3.423 [12]
İthalat	0.366 [12]	-2.461 [12]	-1.330 [11]	-3.597 [11]
Kur	1.023 [1]	-2.1795 [1]	-10.029 [0]	-10.126 [0]

Not: Sabit için LM istatistiği asimptotik kritik değeri sabit de -2.578, -1.942 ve -1.615'dir. Sabit+trend için -3.490, -2.955 ve -2.665'dir.

Tablo 3. PP Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzyer Değeri		Birinci Farkı	
	Sabitli*	Trend+Sabitli**	Sabitli*	Trend+Sabitli**
İhracat	-1.183	-4.478	-23.936	-23.867
İthalat	-1.128	-4.249	-22.27363	-22.46193
Kur	-0.744	-1.889	-9.848782	-9.815256

Not: Sabit için LM istatistiği asimptotik kritik değeri sabit de -3.465, -2.876 ve -2.574'dir. Sabit+trend için -4.007, -3.433 ve -3.140'dir.

PP ve KPSS birim kök testleri sonucunda Euro/TL kuru ve dış ticaret değişkenlerinin düzeyde durağan olmadıkları, birinci farkı alındıklarında durağan hale geldikleri anlaşılmaktadır. Bu yüzden her iki değişkenin eşbütünleşme dereceleri I(1)'dir.

Tablo 4. Zivot-Andrews Yapısal Kırılma Test Sonuçları

Değişkenler	Model A		Model C	
	Min T-stat	Kırılma	Min T-stat	Kırılma
Kur	-3.1186	Haz-2002(8)* [-2.8006]**	-4.3770	Eylül-2002(8)* [0.2897]**
İhracat	-3.4426	Nisan-2000(8)* [-2.0371]**	-4.1299	Nisan-2000 (8)* [0.8936]**
İthalat	-3.9575	Ocak-2002(5)* [3.3695]**	-3.4659	Kasım-2002(5)* [-0.1272]**

*Parantez içindeki değerler Akaike Bilgi Kriteri tarafından seçilen gecikme sayısını göstermektedir.

**Modeller için Zivot ve Andrews (1992)'den alınan kritik değerler Model A'da %1 ve %5 anlam seviyeleri için sırasıyla -5.34 ve -4.80, Model C'de %1 ve %5 anlam seviyeleri için sırasıyla -5.57 ve -5.08'dir.

Tablo 3'de Model A; serinin sabitinde kırılmayı, Model C ise seride sabit ve trendde kırılmayı araştırmaktadır. Bu sonuçlara göre Model A ve Model C serilerinin test istatistikleri mutlak değerce kritik değerden küçük bulunmuştur. Buna göre Model A ve Model C için %1 ve %5 anlamlılık seviyelerinde anlamlı çıkmış ve kırılma tarihleri belirlenmiştir. Testin varsayımı gereği sıfır hipotezi reddedilmiş alternatif hipotez kabul edilmiştir. Sıfır hipotezinin reddedilmesi serilerde birim kök olduğu ve yapısal kırılma sonucu serilerin durağan hale geldiğini ifade etmektedir.

Tablo 5. Lee-Strazicich Çift-İçsel Kırılma Testi Sonuçları

Değişkenler	Model A			Model C		
	Min T-stat	Kırılma 1	Kırılma 2	Min T-stat	Kırılma 1	Kırılma 2
Kur	-2.6993	Mart-2001 (1)* [2.2971]**	Tem-2008(1)* [-3.008]**	-5.386	Mayıs-2001 (1)* [4.430]**	Mart-2005(1)* [-4.6585]**
İhracat	-4.0036	Şubat-2006 (6)* [1.5535]**	Kasım- 2008(6)* [1.9360]**	-5.6333	Ocak-2003 (6)* [4.1648]**	Tem-2008 (6)* [-4.9403]**
İthalat	-4.0764	Aralık-1998 (7)* [-1.5292]**	Ekim-2008 (7)* [1.6288]**	-5.3861	Aralık-2002 (7)* [4.5422]**	Ekim-2008 (7)* [-3.8889]**

*Parantez içindeki değerler Akaike Bilgi Kriteri tarafından seçilen gecikme sayısını göstermektedir.

**Kirik değerler Lee-Strazicich (2003) Model AA için %1 ve %5 için kritik değerler sırasıyla -4.54 ve -3.842, Model CC için kritik değerler %1 ve %5 için sırasıyla -5.82 ve -5.74'tür.

Tablo 4'de alınan aylık seriler üzerinde yapılan kırılma test sonuçları Model A ve Model C için %1 ve %5 anlamlılık seviyelerinde anlamlı çıkmış ve kırılma tarihleri belirlenmiştir. Testin varsayımı gereği sıfır hipotezi reddedilmiştir. Alternatif hipotez kabul edilmiştir. Sıfır hipotezinin reddedilmesi aynı zamanda birim kökün olduğu ve yapısal kırılma sonucu serilerin durağan hale geldiğini ifade etmektedir. Ayrıca; Model A düzeyde kırılmayı, Model C ise hem düzeyde hem de trendde kırılmayı vermektedir.

Tablo 6. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Hipotez	MWald	P değeri	Nedensellik
dKur→ dİhracat	0.19300	0.5815	Red
dİhracat→ dKur	0.54379	0.8247	Red
dİthalat→ dKur	1.67809	0.1896	Red
dKur→ dİthalat	0.68206	0.5069	Red
dİthalat→ dİhracat	7.76820	0.0004	Kabul
dİhracat→ dİthalat	8.28043	0.0006	Kabul

MWald testi sonuçlarına göre ihracat ve ithalat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Tablo 7. Dolado-Lütkepohl Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Hipotez	Gecikme uzunluğu	MWALD	p-değeri	Nedensellik
Kur→ İhracat	2 (26.01989)*	0.533	0.712	Red
İhracat→ Kur		3.123	0.153	Red
İthalat→ Kur	2 (26.2329)*	0.902	0.464	Red
Kur→ İthalat		1.332	0.260	Red
İthalat→ İhracat	5 (57.3434)*	39.70	0.000	Kabul
İhracat→ İthalat		32.47	0.000	Kabul

Dolado-Lütkepohl Granger Nedensellik testi sonuçları, MWald testi sonuçlarını doğrulamaktadır.

6. Sonuç

Bu çalışmada, 1996:1-2001:12 dönemleri arasında DM/TL kuru ve 2002:01-2011:12 döneminde EUR/TL kuru ile Türkiye'nin toplam ihracatı ve ithalatı arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Bu bağlamda EUR/TL kuru, ihracat ve ithalata ait serilerin durağanlığı için ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Birim kök testleri sonucunda tüm serilerin birinci farkı alındığında durağan hale geldiği sonucuna varılmıştır. Serilerin durağanlıklarını teyit etmek amacıyla Zivot ve Lee yapısal kırılma testleri yapılmıştır. Yapısal kırılma testleri sonucunda ADF ve PP birim kök testleriyle paralel sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre seriler durağan değildir ve yapısal kırılma sonucunda durağan hale gelmektedir. Son olarak seriler arasında nedensellik ilişkisini tespit edebilmek için Granger nedensellik testi ve Dolado-Lütkepohl Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Dolado-Lütkepohl Granger nedensellik testi Granger nedensellik testiyle paralel sonuçlar vererek Granger nedensellik testi sonuçlarını teyit etmiştir. Buna göre ihracat ile ithalat arasında çift yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

İhracat ile ithalat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin tespit edilmesi Türkiye'nin ihracat ve ithalat yapısıyla açıklanabilir. Çalışmanın 2. bölümünde yer alan Tablo 1'de bu durum açık bir şekilde görülmektedir. Buna göre, Türkiye'nin ihracatındaki ürünler arasında ilk sırayı motorlu taşıtlar almaktadır. Daha sonra makine ve cihazlar ve elektrikli eşyalar gelmektedir. Bu ürünlerin üretiminde kullanılan ara mal ve hammadde ve teknoloji Türkiye'de mevcut olmadığı için bu ürünlerin ihracı arttığında ithalatın da artması normal karşılanmaktadır. Tablo1'de Türkiye'nin ithal ettiği ürünlere bakıldığında mineral yakıtlar, makine ve teçhizat, demir-çelik ve elektrikli makine ve cihazların ilk beş sırada olduğu görülmektedir. Bu ürünler daha çok yatırım alanında kullanılan ürünlerdir. Mineral yakıtlar, hane halkı için enerji ihtiyacının giderilmesinde kullanılmasına rağmen sanayi sektöründe

de yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye'nin ithal ettiği bu ürünler, yapısı itibariyle yatırımda kullanılan ürünler olarak değerlendirilebilir.

Döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasında nedensellik ilişkisinin tespit edilemeyişi ekonomi kuramıyla örtüşmemektedir. Makro ekonomi kuramında ihracat miktarı yabancı ülkelerin gelir düzeyine ve reel döviz kuruna bağlıdır. İthalat ise ulusal gelir düzeyi ile reel döviz kuruna bağlıdır. 2000'li yılların başından itibaren dünyada gelir seviyesi yükselmeye başlamıştır. Dünyada gelir seviyesinin yükselmesi ile birlikte Türkiye'nin dış talebinde de gözle görülür bir artış gözlemlenmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin ihraç ettiği ürünlerin ithalat bağımlılığı yüksektir. Buna ek olarak; ihraç gelirlerinde yaşanan artış sonucu toplam gelirden de artış görülmekte ve bu da toplam talebin artması anlamına gelmektedir.

Döviz kurunun ithalat ve ihracat miktarını etkilememesi, ihracatın ve ithalatın yukarıda belirtildiği gibi sadece döviz kuruna bağlı olarak değişmemesi ile açıklanabilir. Türkiye açısından daha belirleyici olanın ihracat bakımından dış talep, ithalat bakımından ise yurt içi talebin durumudur. Gerek Avrupa Birliği ve gerekse Türkiye'de bir durgunluk yaşanmadığı sürece iki taraf arasındaki dış ticaretin, döviz kurundan önemli ölçüde etkilenmediği anlaşılmaktadır. İşte bu nedenle Türkiye'de ihracat ve ithalat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi mevcuttur. Bu durum Türkiye'nin özellikle 2002 yılından bu yana yaşadığı gelişim sürecinin bir sonucudur.

2002 yılından bu yana siyasi ve ekonomik olarak istikrarlı bir ortamın oluşması, devletin ihracatı ve ihracatçıyı desteklemesi vb. birçok alanda verilen teşvikler, ihracatı ve ithalatı döviz kurundaki gelişmelerden bağımsız kılmıştır. Bütün bu gelişmeler piyasalara güven aşımıştır. Burada, Türkiye'nin dış ticaret politikası ile dış politikası arasındaki uyumun da payı çok büyüktür. Bu durum, öngörülebilirliğin artması ile birlikte yatırımcıların yatırım kararlarını daha güçlü ve sağlam temellere dayanarak almalarını sağlamıştır. Bunun sonucu olarak, döviz kuru yatırım kararını etkileyen en önemli faktör olmaktan çıkmıştır. Makro ekonomi kuramına göre; yatırımcı, yatırım kararı verirken faiz oranı ve kar verilerini kullanır. Gelecekte elde edeceği kar oranı, önemli bir maliyet unsuru olan faizden daha yüksekse, bir başka ifadeyle faiz oranı yükselmesine rağmen gelecekte elde edeceği kar daha yüksekse yatırım kararı alır. Türkiye'de döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasında nedensellik ilişkisinin tespit edilemeyişi, bu kurama uygun düşmektedir. Ayrıca, 1996-2011 döneminde yaşanan 2008 küresel finans krizi süreci haricinde döviz kurunun aşırı dalgalanma göstermemesi, ihracat-ithalat ve döviz kuru sarmalı arasında nedensellik ilişkisinin tespit edilemeyişinin önemli bir nedenidir.

Referanslar

- ACARAVCI, A., ÖZTÜRK, İ. (2002). Döviz kurundaki değişkenliğin Türkiye ihracatı üzerine etkisi: ampirik bir çalışma. *Review of Social, Economic and Business Studies*. Vol. 2, ss. 197-206.
- BOOTH, G. G., CİNER, C. (2005). German dominance in the European Monetary System: a reprise using robust wald tests. *Applied Economics Letters*. Cilt: 12.
- CIARRETA, A., ZARRAGA, A. (2009). Electricity consumption and economic growth: evidence from Spain. *Applied Economics Letter*. Vol. 18, ss:1-36.
- DOLADO, J.J., LUTKEPOHL, H. (1996). Making Wald test work for cointegrated VAR systems. *Econometric Reviews*. Vol. 15, ss. 369-386.

- EGE, İ., NAZLIOĞLU, Ş., BAYRAKDAROĞLU, A. (2008). Financial development and economic growth: cointegration and causality analysis for the case of Turkey. *Management and Administration Research Center*. Working Paper No: 2008-04, ss. 1-15.
- ENDERS, W. (2004). Applied econometric time series. *John Wiley ve Sons Ltd*. England.
- KÖSE, N., AY, A., TOPALLI, N. (2008). Döviz kuru oynaklığının ihracata etkisi: Türkiye örneği (1995-2008). *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Cilt: 10, Sayı: 2, ss. 25-45.
- KWAITKOWSKI, D., PHILLIPS, P.C.B., SCHMIDT, P. VE SHIN, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: how sure are we that economic time series have a unit root?. *Journal of Econometrics*. Vol. 54. ss. 159–178.
- LEE, J., STRAZICICH, M. C. (2002). Minimum LM unit root test with two structural breaks. *Discussion Paper Check 02-20*. Department of Economics, University of Central Florida, USA.
- LEE, J., STRAZICICH, M. C. (2003). Minimum Lagrange multiplier unit root test with two structural breaks. *The Review of Economics and Statistics*, Cilt: 85, Sayı: 4.
- LEE, J., STRAZICICH, M. C. (2004). Minimum LM unit root test with one structural break. *Working Papers 04-17*. Department of Economics, Appalachian State University.
- LUTKEPOHL, H., KRATZIG, M. (2004). Applied time series econometrics (Themes in Modern Econometrics). *Cambridge University Press*.
- NARAYAN, P.K., SMYTH, R. (2005). Electricity consumption, employment and real income in Australia: evidence from multivariate Granger causality tests. *Energy Policy*. Vol: 33, pp. 1109– 1116.
- PHILLIPS, P.C.B. VE PERON, P., (1988), Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*. Vol. 75, ss. 335-346.
- RAMAK, R., KORKMAZ, A. (2005). Reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi ilişkisi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*. Sayı: 2, ss.11-29.
- SAATÇIOĞLU, C., KARACA, O. (2004). Döviz kuru belirsizliğinin ihracata etkisi: Türkiye örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*. Cilt: 5, Sayı: 2, ss. 183-195.
- TARI, R., YILDIRIM, D.Ç. (2009). Döviz kuru belirsizliğinin ihracata etkisi: Türkiye için bir uygulama. *Yönetim ve Ekonomi*. Cilt: 16, Sayı: 2, ss. 95-105.
- TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (2012). [Erişim Adresi]: <http://evds.tcmb.gov.tr/>, [Erişim tarihi]: 11.12.2012.
- TEMURLENK, S., OLTULULAR, S. (2007). Türkiye'nin temel makro ekonomik değişkenlerinin bütünleşme dereceleri üzerine bir araştırma. *VIII. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*. 24-25 Mayıs 2007, Malatya.
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (2012). Dış ticaret istatistikleri, [Erişim Adresi]: <http://tuik.gov.tr>, [Erişim Tarihi]: 11.12.2012.
- VERGİL, H., YILDIRIM, E. (2006). AB-Türkiye Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin rekabet gücü üzerindeki etkileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Sayı: 26.
- ZIVOT, E., ANDREWS, D. W. K. (1992). Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*. Temmuz 1992, Cilt: 10, No: 3.

YAZAR REHBERİ

1. Genel

Doğuş Üniversitesi Dergisi (ISSN 1302-6739; e-ISSN 1308-6979), 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. Derginin Ocak 2013 (cilt 14, sayı 1) sayısından itibaren basılı (ISSN 1302-6739) sürümü durdurulmuştur. *Doğuş Üniversitesi Dergisi* "Türkiye Makaleler Bibliyografyası", "EBSCO Academic Search Complete", "EconLit", "TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı", "DOAJ (Directory of Open Access Journals)", "ASOS (Sosyal Bilimler İndeksi)" indeks ve veri tabanlarında indekslenmektedir. Dergi YÖK'ün belirlediği hakemli dergi kriterlerinin tamamını taşımaktadır. Yazılarda belirtilen düşünce ve görüşlerden yazar(lar)ı sorumludur.

2. Hakemlik Süreci

Dergiye gönderilen makaleler iki hakem tarafından değerlendirilir. Hakemlerden birinin olumsuz, diğerinin olumlu görüş bildirmesi durumunda yayın kurulu hakem raporlarını inceleyerek makalenin işlem sürecini üçüncü bir hakeme gönderme yönünde ya da yazarına iade etme şeklinde belirler. 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 basılır. 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 hazırlanmalıdır. Marj ayarları; üstten 5cm, alttan 4cm, sağ ve soldan 4.5cm olmalıdır.

3.1. Başlık ve Yazar Adı

Başlık, makale hangi dilde ise önce o dilde 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/yazarların adı, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü ile e-posta adresi internet üzerindeki kayıt formuna yazılmalıdır. Dergide kör hakemlik uygulandığından makale üzerinde yazar/yazarlara ait bilgi **verilmemelidir**.

3.2. Özet ve Anahtar Kelimeler

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) ile İngilizce özetin

altında, ekonomi, işletme, finans konularındaki makaleler için *Journal of Economic Literature* (JEL) sınıflama numarası verilmelidir.

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), şekillerin 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: Soyad, tarih: sayfa sayısı).

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 "kaynakça yazım örnekleri"ne bakılmalıdır. Karar verilemeyen durumlarda dergide yayımlanmış makaleler incelenmelidir.

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

4. Makale Gönderisi

Doğuş Üniversitesi Dergisi'ne makale gönderisi ve ayrıntılı bilgi için <http://journal.dogus.edu.tr/> adresindeki "Yazar Rehberi"ne bakılmalıdır.

Acibadem Caddesi, Zeamet Sokak, No: 21

34722 - Acibadem / Kadıköy / İSTANBUL

Tel / Phone: +90-216- 5445555

Faks / Fax: +90-216-5445532

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

e-posta / e-mail: journal@dogus.edu.tr