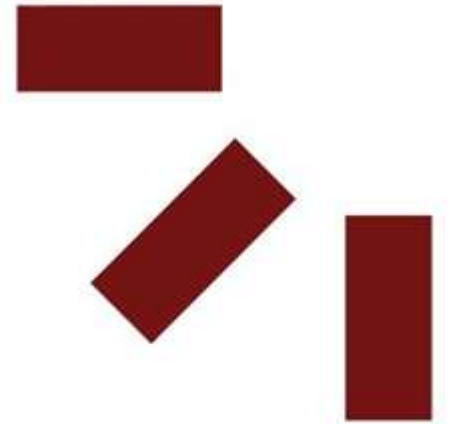


19. | 1. | 2023
cilt | sayı | bahar
volume | issue | spring

ISSN: 1306 - 2174

Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of
Economic and Social Research



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi
The International Journal of Economic and Social Research
ESAD

Cilt/Volume:19 Sayı/ Issue:1

Bahar / Spring 2023

ISSN&e ISSN: 136 - 2174

SAHİBİ / OWNER

Prof. Dr. Mustafa ALİŐARLI - mustafa.alisarli@ibu.edu.tr
Rektor, Bolu Abant İzzet Baysal University, Bolu-Turkey

**BİLİMSEL YAYIN VE DERGİLER KOORDİNATORLÜĞÜ / SCIENTIFIC PUBLICATIONS AND JOURNALS
COORDINATOR**

Assoc. Prof. Dr. Mustafa YİĞİTOĞLU -mustafayigitoglu@ibu.edu.tr
Coordinator, Bolu Abant İzzet Baysal University, Bolu-TURKEY

Assist. Prof. Dr. Can DOĞAN-can.dogan@ibu.edu.tr
Coordinator Assistant, Bolu Abant İzzet Baysal University, Bolu-TURKEY

Assoc. Prof. Dr. Fatma DEMİRAY AKBULUT - demiray_f@ibu.edu.tr
Coordinator Assistant, Bolu Abant İzzet Baysal University, Bolu-TURKEY

BAŐ EDİTÖR/ EDITOR IN CHIEF

Assoc. Prof. Dr. Cengizhan YILDIRIM- yildirim_c@ibu.edu.tr
Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Bolu-TURKEY

DERGİ YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN - fsavaasan@sakarya.edu.tr
Sakarya University, Faculty of Political Sciences, Sakarya-TURKEY

Prof. Dr. Mehmet ASUTAY - mehmet.asutay@durham.ac.uk
Business School, Durham-UK

Prof. Dr. Yunus KAYA - yunus.kaya@istanbul.edu.tr
İstanbul University, Faculty of Economics, İstanbul-TURKEY

Prof. Dr. Lütfi SUNAR - lutfi.sunar@medeniyet.edu.tr
İstanbul Medeniyet University, Faculty of Art, İstanbul-Turkey

Assoc. Prof. Dr. Abdullah TOPCUOĞLU - abdullah.tocuoglu@ibu.edu.tr
Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Bolu-TURKEY

Assoc. Prof. Dr. Mustafa ALTUNOK - altunok_m@ibu.edu.tr
Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Bolu-TURKEY

Assist. Prof. Dr. İlhan SAŐSEN - ilhansagsen@ibu.edu.tr
Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Bolu-TURKEY

Prof. Dr. YaŐar AYYILDIZ -yasarayyildiz@ibu.edu.tr
Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Bolu-TURKEY

Assoc. Prof. Hakan Tahiri MUTLU- tahirimutlu@ibu.edu.tr
Bolu Abant İzzet Baysal University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Bolu-TURKEY

DİL EDİTÖRÜ / LANGUAGE EDITOR

Assist. Prof. Dr. Emre ERGİN - emre.ergin@ibu.edu.tr

YAYIN EDİTÖRÜ / PUBLISHING EDITOR

Research Assistant Fatih EROĞLU - fatih.eroglu@ibu.edu.tr

HAKEM KURULU / REFEREE BOARD

Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, en az iki hakemin görev aldığı çift taraflı kör hakemlik sistemi kullanmaktadır. Hakem isimleri gizli tutulmakta ve yayımlanmamaktadır. / **Bu konuda genel bilgi için** <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esad>

The International Journal of Economic and Social Research uses double-blind review fulfilled by at least two reviewers. Referee names are kept strictly confidential. **For detailed information, please click here:** <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esad>

ADRES/ADDRESS

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Bolu

Bolu Abant İzzet Baysal University Faculty of Economic and Administrative Sciences Golkoy Campus-Bolu



e-mail: iibfdergi@ibu.edu.tr

DİZİNLENME BİLGİLERİ / ABSTRACTING AND INDEXING SERVICES



BAİBÜ İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, TR Dizin, Index Copernicus, EBSCO, Contemporary Science Association, Cabell's Directories ve ASOS endekslerinde taranmaktadır

click here: <http://sabited.ibu.edu.tr/>

 <p>Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (ESAD) yılda iki kez yayınlanan hakemli, akademik uluslararası bir dergidir. ESAD'da yayınlanan yazıların bilimsel ve hukuki sorumluluğu yazarlarına aittir. Yayın dili Türkçe olmakla beraber diğer dillerde de yazılar yayınlanmaktadır. Yayınlanan yazıların bütün yayın hakları ESAD'a ait olup, yayıncının izni olmadan kısmen veya tamamen basılamaz, çoğaltılamaz ve elektronik ortama taşınamaz. Yazıların yayınlanıp yayınlanmamasından yayın kurulu sorumludur.</p>
 <p>The International Journal Economic and Soical Research is a peer-reviewed, international journal published two times a year. The scientific and legal responsibility of the articles published in The International Journal Economic and Soical Research belongs to the authors. Although the language of publication is Turkish, articles are published in other languages. All publication rights of the published articles belong to The International Journal Economic and Soical Research and cannot be printed, reproduced or transferred to the electronic media in whole or in part without the permission of the publisher. The editorial board is responsible for publishing the articles.</p>

İçindekiler/Contents

i/v | Jenerik/Generic

Makaleler/Articles

- 1-22 | Musa TÜRKOĞLU, Gülhan DURAN
Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü Üyelerinin Lojistik Performansları Üzerine Bir Araştırma: Critic Tabanlı Waspas ve Gia Uygulaması
A Research on Logistics Performance of Members of Economic Development and Cooperation Organization: Critic-Based Waspas and Gia Application
- 23-40 | Güneş Nehir ŞİŞECİ, Ekrem ERDEM
Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Enerji İthalatı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi
The Relations Among Foreign Direct Investments, Energy Imports and Economic Growth
- 41-58 | Nurbay SEY, Dündar Murat DEMİRÖZ
The Relationship Between Health Systems and Health Expenditures In OECD Countries: An Econometric Approach
OECD Ülkelerinde Sağlık Sistemleri ve Sağlık Harcamaları İlişkisi: Ekonometrik bir Yaklaşım
- 59-70 | İbrahim KÜLÜNK
Seçilmiş Makro İktisadi Göstergelerle İmalat Sanayi ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği
The Relationship Between Manufacturing Industry and Growth with Selected Macroeconomic Indicators: The Case of Turkey
- 71-81 | Emre BULUT
Türkiye’de Evlenme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Nedensellik Analizi
Relationship Between Marriage and Economic Growth in Türkiye: Cusality Analysis
- 82-97 | Muhammed Hadin ÖNER
İslam Ekonomisi ve İslami Finansın Gelişimi: 2014-2022 Dönemine Ait Bibliyometrik Bir Analiz
The Development of Islamic Economics and Islamic Finance: A Bibliometric Analysis of the Period
- 99-117 | Hasan KAZAK
İslami Bankaların Toplam Varlık Değeri Büyümesine Etki Eden Faktörler: Türkiye Örneği
Factors Influencing Islamic Banks' Total Asset Value Growth: The Case of Türkiye
- 118-129 | Gökhan ÖZER, Abdullah Kürşat MERTER, Nagihan AKTAŞ
Yönetim Kurulu Deneyimi ve Firma Performansı: BİST100 Uygulaması
Board Tenure and Firm Performance: An Application in the BIST100
- 130-142 | Hasan BARDAKÇI, Abdulkadir BARUT
Ekonomik Büyüme ve Finansal Tabana Yayılma İlişkisinin TRC3 Bölgesi Açısından İncelenmesi
Investigation of the Relationship between Economic Growth and Financial Inclusion for TRC3 Region
- 143-159 | Emrah ÖGET, Ersin KANAT
Üniversite Öğrencilerinin Kripto Para Tutum ve Bilgi Düzeylerinin Ölçümü: ZBEUN Örneği
Measuring University Students' Cryptocurrency Attitudes and Knowledge Levels: The Case of ZBEUN
- 160-181 | Burak Murat DEMİRÇİVİ
Kurumsal İtibar: Kavramsal Bir İnceleme ve Turizm Sektöründen Bir Örnek
Corporate Reputation: A Conceptual Review and a Sample from Tourism Sector

- 182-194 Emine Pınar SAYGIN, Dilara GENÇAĞA
E-Retailer Brand Perception among Consumers: The Example of Trendyolmilla
Tüketicilerde E-Perakendeci Markası Algısı: Trendyolmilla Örneği
- 195-214 Serdar Şahin
Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonomi Kaynaklı Vergi Kaybının Önlenmesi Açısından Bankacılık Sisteminin Değerlendirilmesi
Evaluation of The Banking System In Terms of Prevention of Tax Losses From The Informal Economy in Türkiye
- 215-228 Muhammed Hakan ÇETİNKAYA
Avrupa Birliği ve Türkiye’de Hizmette Yerellik İlkesi: Kavramsal Bir Çerçeve
Principle of Subsidiarity in European Union and Turkey: A Conceptual Perspective
- 230-245 Muhammed Yunus BİLGİLİ
Ekosozyalizm ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Arasındaki Benzerlikler Üzerine Bir İnceleme
An Examination on the Similarities Between Ecosocialism and Sustainable Development Goals
- 246-257 Samet YÜCE
Analysing The Dynamics of The UK’s Growing Relations With The Gulf/Gulf Countries in the Post-Arab Spring From The Neorealist Perspective
Arap Baharı Sonrası Birleşik Krallığın Körfez/Körfez Ülkeleri ile Artan İlişkilerindeki Dinamiklerin Neorealist Perspektiften Analiz Edilmesi



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü Üyelerinin Lojistik Performansları Üzerine Bir Araştırma: Critic Tabanlı Waspas ve Gia Uygulaması

A Research on Logistics Performance of Members of Economic Development and Cooperation
Organization: Critic-Based Waspas and Gia Application

Musa TÜRKÖĞLU¹  Gülhan DURAN² 

Geliş Tarihi (Received): 10.08.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 08.05.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü 1961 yılında kurulmuş, 2021 yılı itibarıyla 38 üyeye ulaşmış ve günümüze kadar birçok çalışma için araştırmaya konu olmuştur. Ulusal ekonomilerde ve rekabet gücüne katkısı sebebiyle lojistik sektörüne verilen değer gün geçtikçe artmıştır. Son yıllarda, lojistik performansı yüksek olan ülkelerin rekabet avantajı sunarken, ticari faaliyetlerinin de gelişmiş olduğu görülmektedir. Bu durum literatürde yer alan farklı çalışmalarla desteklenmeye çalışılmaktadır. Buna bağlı olarak ülkelerin lojistik performanslarının değerlendirilmesi önem kazanmıştır. 2000 yılında Dünya Bankası tarafından başlatılan programla veriler oluşturulmuş ve 2007 yılı itibarıyla lojistik performans endeksi kullanılmaya başlamıştır. Belli aralıklar ile Dünya Bankası tarafından sunulan ülkelerin lojistik performansları bu bakımdan önemli görülmektedir. Lojistik performans endeksi kapsamında; "Gümrük, Altyapı, Lojistik Kalitesi ve Yetkinlik, Zamanlama, Uluslararası Sevkiyat ve Takip" değişkenlerinin ülkeler açısından ortalamalarını ve sıralamalarını sunmaktadır. Çalışma kapsamında ilk adım olarak son yayınlanan raporda 2018 yılı lojistik performans endekslerini OECD üye ülkeleri kapsamında elde edilerek karar matrisi oluşturulmuştur. Söz konusu ülkelerin lojistik performans değişken endeksleri CRITIC yöntemi ile ağırlıkları hesaplanarak WASPAS ve GIA yöntemleri ile sıralama analizi yapılmıştır. Elde edilen bulgular; 38 üye ülkenin lojistik performans endeksi değişkenlerinin CRITIC yöntemine göre ağırlıkları sıralamasında "Lojistik Kalitesi ve Yetkinlik" en önemli değişken olduğu ve ilk üç ülke sıralamasında Almanya, Belçika ve İsveç olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Lojistik Performans Endeksi, CRITIC, WASPAS, GIA, OECD.

&

Abstract: Organization for Economic Development and Cooperation was established in 1961, has reached 38 members as of 2021 and has been the subject of research for many studies until today. Due to its contribution to national economies and competitiveness, the value given to the logistics sector has increased day by day. In recent years. While countries with high logistics performance offer competitive advantage, it is seen that their commercial activities are also developed. This situation is tried to be supported by different studies in the literature. Accordingly, the evaluation of the logistics performance of the countries has gained importance. With the program initiated by the World Bank in 2000, data were created and as of 2007, the logistics performance index started to be used. The logistics performances of the countries presented by the World Bank at certain intervals are considered important in this regard. Within the scope of logistics performance index it presents the averages and rankings of the variables "Customs, Infrastructure, Logistics Quality and Competence, Timing, International Shipment and Tracking" in terms of countries. As a first step within the scope of the study, in the last published report, the 2018 logistics performance indices were obtained within the scope of OECD member countries, and a decision matrix was created. The logistic performance variable indices of the countries in question were weighted using the CRITIC method and a ranking analysis was performed with the WASPAS and GIA methods. Obtained findings have shown that "Logistics Quality and Competence" is the most important variable in the ranking of the weights of the logistics performance index variables of 38 member countries according to the CRITIC method, and Germany, Belgium and Sweden are among the first three countries.

Keywords: Logistics Performance Index, CRITIC, WASPAS, GIA, OECD.

¹ Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisat, musaturkoglu@sdu.edu.tr, (Sorumlu Yazar)

² Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Dış Ticaret Bölüm, gulhanduran15@hotmail.com

Atıf/Cite as: Türkoğlu, M & Duran, G. (2023). Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü Üyelerinin Lojistik Performansları Üzerine Bir Araştırma: Critic Tabanlı Waspas ve Gia Uygulaması. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 1-22.

İntihal-Plagiarism/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

1. Giriş

Uluslararası ekonominin ürün ve pazar koşulları ile birlikte çeşitlenmesi ve artan küreselleşme hareketliliği ile birlikte lojistik kavramı sektör olarak söz sahibi olmaya ve önemini gün geçtikçe daha da arttırmaya devam ettiği görülmektedir. Lojistik kavramı, ilk üreticiden son nihai tüketiciye ulaştırma hizmetleri olarak değerlendirilirken, üretim noktasına kadar geçen süreç de malzeme, ekipman, hammadde ve bilgi akışını da kapsayan bir ağ sistemi olarak değerlendirilmektedir. Bundan dolayı üretim ve tüketim arasında en önemli köprü vazifesi üstlenmektedir. Ülkelerin, bölgelerin ve en küçük yerleşim birimlerinin bile rekabet gücü elde etmesi noktasında en önemli araç olarak görülmektedir. Bu noktada lojistik sektörü alt yapıları ve lokasyon faaliyetleri erişilebilirlik ve ulaşılabilirlik noktasında taşımacılık faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve uygun modun seçilmesi noktasında doğru politikaların uygulanması ülke ekonomilerince önemli bir görev olarak görülmektedir. Lojistik hizmetlerin etkin ve verimli bir şekilde işlerliğini sağlamak ülkeler arasında ticaret ağının sağlıklı bir sisteme oturtulması ve yabancı yatırımcıları çekme noktasında ekonominin büyümesine yardımcı olmaktadır (Arvis vd., 2010, s. 1). Aksi yönde hareket ticareti zorlamakta ve lojistik yapı ülkelere zaman ve maliyet olarak kayıplara sebep olarak yansımaktadır. Kaliteli lojistik hizmet faaliyetleri bu açıdan ülke ekonomilerince önemli görülmektedir (Korinek ve Sourdin, 2011, s. 5). Hizmet sektörü alanında değerlendirilen lojistik sektörü ülke ekonomilerince iyileştirilmekte ve uluslararası arenada rekabet avantajı sağlama noktasında önemli görülmektedir (Deniz Ticaret Odası, 2021, s. 10). Özellikle Türkiye’de pastadan pay alma noktasında 2000’li yıllardan itibaren lojistik sektörüne önem vererek taşımacılık faaliyetlerinin yanında tedarik zinciri yönetimi noktasında ve e-lojistik uygulamalarına önem vererek gelişim gösterdiği söylenebilmektedir (MÜSİAD, 2015). Türkiye, birçok önemli ekonomik hedeflerinde lojistik sektörüne yaptığı yatırımlar ve taşımacılık faaliyetlerine verdiği değerle birlikte ticaret faaliyetlerinde söz sahibi olduğu belirtilmektedir. Bu durum ile birlikte Türkiye birçok ekonomik hedefe ulaşmasında lojistik hizmetlere verdiği önem ve yatırımların getirisinin rol oynadığı belirtilmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2021, s. 122). Özellikle dünya pazarında lojistik sektörünün büyüklüğü 10 trilyon dolar civarında olup, her elde edilen 1 doların değerinin en az % 25’lik bir kısmı lojistik faaliyetlerden elde edilmektedir. AB lojistik hizmetler alanında yaklaşık 865 milyar Euro değerinde Pazar büyüklüğüne sahip olurken, Türkiye ise 2020 yılında GSYİH’sının yaklaşık %25 oranında lojistik hizmetlerden elde ettiği bilinmektedir (Deniz Ticaret Odası, 2021, s. 10).

Lojistik sektörünün önemi tüm dünyada Dünya Bankası’nın yayınladığı Lojistik Performans İndeksi (LPI) ile değerlendirilen raporla derecelendirilmektedir. Ülkelerin lojistik performansının ölçümüne yönelik Dünya Bankası tarafından 2000 yılında ilk rapor yayımlanmıştır. 2007 yılı itibarıyla, ülkelerin faaliyet farklılıklarının gösterilmesi için lojistik performansı endeksi (LPI) raporu yayımlanmaktadır. Bu raporda, Dünya Bankası, uygulanan anket sonuçlarına yer vermektedir. Bu anketler 1’den 5’e kadar puanlamalara sahiptir. Ülke puanının 5’e yakın olması, söz konusu ülkenin lojistik performansının yüksek olması anlamına gelmektedir. LPI raporu en son 2018 yılında yayımlanmıştır. Raporda yaklaşık 6000 ülke değerlendirmesi yer almaktadır. Türkiye 2018 yılı raporuna göre 160 ülke arasında 3,15 puanla 47.sırada bulunmaktadır. Türkiye açısından bu durum bulunduğu coğrafi konum ve ekonomik hedeflerinin yerine getirilmesi noktasında önem arz etmektedir. Küresel ölçekte lojistik sektörünün Türkiye’ye katkısı iyi analiz edilmeli ve kalkınma, ekonomi ve ticaret ilişkilerinde iş birliği ilişkilerinin öneminin artırılması yönünde politikalar izlenmesi hedeflenmelidir. Bu doğrultuda Türkiye, üyesi

olduğu Ekonomik İş Birliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD) içerisinde en yüksek GSYİH sahip ülkelerden birisidir. 2018 yılında Türkiye yaklaşık %5.1 büyüme oranına sahip olurken bu oran içerisinde lojistik hizmetlerin katkısı %2.3 oranında olduğu mevcut pozisyonunu arttırmaya yönelik olduğu belirtilmektedir (Ojala ve Çelebi, 2015, s. 9). Bu durumu koruması ve pozisyonunun arttırmaya yönelik politikaları lojistik sektöründeki hedefleriyle doğru orantılıdır. Çalışmanın kapsama alanı ile birlikte Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD), 1961 yılında demokrasi, insan hakları ve yurttaş özgürlüğüne bağlılık değerleri üzerine kurulmuş ve 2021 yılı itibarıyla 38 üyesi olan bir topluluk olmuştur. Söz konusu üyelere 27 tanesi aynı zamanda Avrupa Birliği üyeleridir. Finansal anlamda ön planda olan bu oluşum, uluslararası ticaret açısından söz sahibi olduğu için, bu oluşuma üye ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve lojistik performans endeksi arasında bağlantı kurulmaktadır. Bu kapsamda, OECD ülkelerinin lojistik performanslarının ele alınması ve literatürde de sıklıkla yer alan çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılarak değerlendirilmesi iş birliği ilişkilerinde yer alan ülkeler arasında performans değerlerinin değişimlerinde farklılıkları ağırlıklı ortalamalarının etkileri ile birlikte görülmesine yardımcı olduğundan dolayı ele alınarak ülkeler arasında performans farklılıkları ve rekabetçi düzeylerinin belirlenmesi hedeflenmektedir. ÇKKV yöntemleri birçok alanda farklı problemlerin çözülmesi ve farklı değişkenlerin değerlendirilmesi noktasında çeşitlendirildiği literatürde yer almaktadır. ÇKKV teknikleri arasında fazla sayıda kriter ve alternatifin değerlendirilmesine imkân veren ve problemin çözülmesi noktasında farklılık arz eden CRITIC yöntemi değişkenlerin ağırlıklı ortalamalarını belirleyerek örnekleme yer alan değişkenlerin etkilerini derecelendirmektedir. Seçilen yöntem WASPAS ve GIA teknikleri ile birlikte değerlendirmeye alınarak ilk olma özelliği ile literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmada LPI verileri periyot olarak belirlenerek ağırlıklı ortalamaları ile ilk olarak CRITIC yöntemi ile derecelendirilmektedir. Devamında WASPAS ve GIA yöntemleri ile sıralama değerleri belirlenerek ülkeler sıralanmakta ve çalışmada sunulmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünü takiben alanında yapılan literatür taramasına yer verilerek kullanılan tekniklere ve elde edilen bulgulara yer verilmektedir. Son olarak da değerlendirme ve sonuç kısmında öneriler aktarılmaktadır.

2. Literatür

Seçilen konu ve elde edilen veriler ışığında yöntemin belirlenmesi ve örneklemin önemi açısından değerlendirilmenin yapılabilmesi ve çalışmaların katkılarının görülmesi açısından literatür taraması çalışma açısından önemli görülmektedir. Ülkelerin lojistik performans endekslerinin yorumlanması ve değerlendirilmesinde istatistiksel yöntemler açısından farklılıklar söz konusudur. Belirlenen örneklem ülkelerin, bölgelerin veya iş birliği ilişkisi içerisinde örgütsel yapılardan meydana geldiği görülmektedir. Uygulanan istatistiksel yöntemler itibarıyla ele alınan LPI değerlendirmeleri ve elde edilen bulgular kısaca özetlenmektedir. Shang ve Marlow (2005); Tayvan için Yapısal Eşitlik Modeli uygulayarak en önemli kriterlerin; lojistik kapasitesi, lojistik performansı ve finansal performans olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer bir diğer çalışma Uca vd. (2015); tarafından Türkiye açısından ele alınmıştır. Elde edilen sonuçlarda gümrüklerin ve gümrükleme süreçlerinin verimliliği ve ticaret ve taşımacılıkla ilgili altyapı kalitesi bileşenlerinin GSYH ile arasında anlamlı pozitif bir ilişki olduğu belirtilmiştir.

LPI değerlendirmeleri niteliksel alanda araştırmacılar açısından sıklıkla ele alındığı da görülmektedir. Bu çalışmalar; Chakraborty ve Mukherjee (2016); Dünya Ticaret Örgütü, Canbolat (2016); Türkiye, Limcharoen vd. (2017); Tayland, Sharipbekova ve Raimbekov (2018); seçili on ülke, Ofluoğlu vd. (2018); AB-MENA, Santiteerakul vd. (2018); AC-AB, Bozkurt ve Mermertaş (2019); G8, Türkoğlu ve Duran (2023); RCEP ülkeleri için ele aldığı görülmektedir. Korelasyon ve regresyon analizlerinin uygulandığı çalışmalar ise; Kunadhamraks ve Hanaoka (2008); Tayland, Burmaoğlu (2012); otuz dört ülke, Güner ve Coşkun (2012); OECD, Erkan (2014); 133 ülke, Martí vd.(2014); Kıtalar Arası, Civelek vd.(2015); GÜ, Ojala ve Çelebi (2015); OECD, D'Aleo (2015); AB, Martí vd. (2017); AB, Başar ve Bozma (2017); 71 ülke, Lin ve Cheng (2018); AGÜ, Kılıç ve Koçdemir (2018); on beş ülke, Khan vd. (2019); 15 ülke, Eygü ve Kılınç (2020); OECD ülkeleri

açısından değerlendirmede bulunmaktadır. Literatürde görüldüğü gibi birçok istatistiksel yöntemle ele alınan LPI verileri OECD ülkeleri açısından sıklıkla ele alındığı görülmektedir. Ancak ele alınan OECD ülkeleri örnekleminde çalışmaların birçoğu 2018 verilerine yer vermemekle birlikte ÇKKV yöntemleri ile değerlendirilmediği görülmektedir. Bunun dışında ele alınan LPI çalışmalarının ÇKKV yöntemleriyle ele alındığı da görülmektedir. Bu çalışmalar ise; Andrejic ve Kilibarda (2014); Orta Avrupa'da yer alan 10 ülke için yaptığı Zarflama Analizi neticesinde; araştırmaya dâhil olan 10 ülke içinde sadece Hırvatistan ve Macaristan ülkelerinin lojistik etkinliğini sağladığı tespit edilmiştir. Gergin ve Baki (2015); Türkiye için uyguladığı AHS- TOPSIS yöntemleri neticesinde coğrafi bölgelerin LPI göstergelerine göre değerlendirmede bulunulmuştur ve ilk sırada Marmara Bölgesi yer almıştır. Çakır (2016); OECD için uyguladığı SAW-CRITIC-Bulanık Regresyon Yöntemi ile birlikte elde edilen sonuçlarda ülke sıralamaları değerlendirilmiş ve Almanya, Fransa ve ABD ilk üç de yer alırken anlamlı bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Yapraklı ve Ünalın (2017); Türkiye için uyguladığı SWARA – EDAS yöntemleri ile birlikte LPI'nin kriterlerinin değerlendirilmesi yapılmıştır. Gümrükleme ve Takip değişkenleri anlamlı değerlere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ulutaş ve Karaköy (2019); G20 ülkeleri için uyguladığı SD-WASPAS yöntemi ile uygulanan yöntemler arasında çok yüksek korelasyon bulunduğu sonucuna ulaşılarak, önerilen yöntemin doğru sonuçlara sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Orhan (2019); AB için uyguladığı Entropi -EDAS yöntemi neticesinde; ülkelerin lojistik performansını belirleyen en önemli kriterin altyapı ve buna bağlı olarak lojistik performansı en iyi olan ülkelerin sırasıyla Almanya, İsveç, Danimarka, Hollanda ve Avusturya olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Gök-Kısa ve Ayçin (2019); OECD ülkeleri için uyguladığı SWARA-EDAS yöntemi neticesinde en önemli kriterler lojistik hizmet kalitesi, altyapı ve uluslararası sevkiyat olarak belirlenmiştir. Lojistik performansı en yüksek olan ülkelerin ise sırasıyla Almanya, Hollanda ve İsveç olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde OECD ülkeleri açısından ele alan Yıldırım ve Mercangöz (2019); ARAS-SD yöntemi ile birlikte LPI değerleri ile ülkeler sıralaması karşılaştırılmıştır. İlk üç Almanya, Fransa ve ABD yer alırken son üç İzlanda, Polonya ve Şili ülkeleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bir diğer çalışma da Candan (2019); AHP-GIA yöntemleri ile lojistik performanslarının öncelikle ithalat ve ihracat teslim sürelerine daha sonra ise kullandıkları altyapıların kalitesine bağlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Altıntaş (2021); AB ülkelerini ele aldığı CRITIC- WASPAS- COPRAS yöntemleri ile birlikte ülkelere göre uluslararası sevkiyat bileşeninin en önemli bileşen olduğu ve lojistik performansı en fazla olan ilk üç ülke Almanya, İsveç, Belçika olduğu tespit edilmiştir.

ÇKKV yöntemleri ile ele alınan çalışmalar incelendiğinde ağırlıklı olarak SWARA -EDAS yöntemi ile ele alındığı görülmektedir. Yöntemler sıralama ve değerlendirme konusunda sıklıkla kullanılmaktadır. Ancak ele alınan çalışmada bu durumdan farklı olarak ağırlıklı derecelendirme çalışması yapılarak CRITIC tabanlı bir uygulama gerçekleştirilerek derecelendirmenin ağırlığı sunulmaktadır. OECD ülkeleri açısından 2018 yılı raporu verileri yardımıyla gerçekleştirilen çalışma literatürde farklı ve kullanılabilir bir model olma özelliği ile araştırmacılara veri seti sunması hedeflenmektedir.

3. Yöntem

Çalışmada, veri setini Dünya Bankası tarafından 2018 yılını kapsayan son raporu incelenmiştir. Değerler birçok alt bileşeni dikkate alan göstergelere ait puanların hesaplanması ile yaklaşık 6000 adet ülke değerlendirmesi ile elde edilmektedir. Yerel hükümetler, OECD ve Birleşmiş Milletler gibi çok uluslu organizasyonlar tarafından da kabul görmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın künyesini OECD üye 38 üye ülkelerin LPI'sını oluşturan toplam 6 bileşene ait değerden oluşmaktadır.

Çalışmada yer alan parametre kapsamaları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

Tablo 1. Çalışma Kapsamında Ele Alınan Performans Parametreleri

Kriter No	Kriter Kapsamı	Kriter Açıklaması
K1	Gümrük Yönetimi	Ülkelerin sınır ve gümrük işlemlerinin sınıflandırılması değişkenidir.
K2	Altyapı	Ülkelerin taşımacılık faaliyetlerinin altyapı donanımını nitelediği değişkendir.
K3	Uluslararası Sevkiyat	Ülkelerin uluslararası sevkiyat hizmetlerini düzenlediği değişkendir.
K4	Lojistik Hizmet Kalitesi	Ülkelerin lojistik hizmet kalitesini ve yetkinliğini düzenlediği değişkendir.
K5	Takip ve İzleme	Ülkelerin gönderilerinin takip ve izleme yeterliliğini yansıtan değişkendir.
K6	Zamanlama	Ülkelerin planlanan teslim süresi ve takip sürecini alıcıya ulaşmasını izleyen değişkendir.

3.1. Araştırma Yaklaşımı Amacı Uygulama ve Verilerin Analizi

Araştırmanın birinci amacı, OECD üye ülkelere göre lojistik performans bileşenlerinin önem derecelerini (ağırlık katsayılarını) hesaplamak ve hesaplanan değerleri sıralamaktır. Araştırmanın ikinci amacı ise, OECD üye ülkelerin lojistik performans değerlerini tespit etmek ve tespit edilen değerleri sıralamaktır. Araştırmada ilk olarak CRITIC yöntemi ile OECD üye ülkelere göre lojistik performans bileşenlerinin önemlilik dereceleri tespit edilmiştir. Sonrasında ise CRITIC tabanlı WASPAS ve GRİ yöntemleri ile OECD üye ülkelerin lojistik performans değerleri tespit edilmiş ve söz konusu bu değerlerin sıralamaları yapılmıştır. Araştırmada verilerin elde edilmesinde Microsoft Excel 2010 ofis programından yararlanılmıştır. Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde, 2018 yılı için CRITIC yöntemi kapsamında OECD üye ülkelere göre lojistik performans bileşenlerinin önem derecelerini ve CRITIC tabanlı GIA ile WASPAS yöntemleri kapsamında yine OECD üye ülkelerin lojistik performans değerlerini tespit eden bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Çalışma, özellikle ülkelerin lojistik performansı hakkında çalışma yapacak olanlar için bir veri seti niteliği taşımaktadır.

3.2. Araştırmada Uygulanan Teknikler

Araştırma kapsamında uygulanan yöntemler sırası ile CIRITIC, WASPAS ve GIA yöntemlerinin uygulama aşamaları sırayla aşağıda yer almaktadır.

3.2.1. CRITIC Yöntemi

CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation); Çok kriterli karar verme problemlerinde yer alan nesnel ağırlıklandırma yöntemlerinden biridir (Diakoulaki vd., 1995, s. 764). Amacı, karar problemlerinde ağırlıklı öneme sahip olan kriterlerin belirlenmesidir. Elde edilen ağırlık değerleri, karar probleminin yapısında yer alan çatışma, zıtlığı ve çelişki yoğunluğunu içermektedir (Zardari vd., 2015, s. 33). Basit hesaplamalar ile kullanılan bu yöntem, karar problemlerine dahil olan kriterleri için standart sapma ve kriterler arası korelasyonu da dahil ederek kriter ağırlıklarını belirlemektedir (Orakçı ve Özdemir, 2017, s. 64). Yöntemin adımları aşağıda gösterildiği gibidir:

Tablo 2. Çalışma Kapsamında CRITIC Yöntemi³

1	Karar Matrisinin Oluşturulması
	$(Max(x_{11}: x_{i1}), (Min(x_{11}: x_{i1}))$
2	Karar Matrisinin Normalize Edilmesi
	$rij = x_{ij} - x_{jmin} / x_{jmax} - x_{jmin} \quad i = 1, \dots, m; J = 1, \dots, n.$
	$rij = x_{jmax} - x_{ij} / x_{jmax} - x_{jmin} \quad i = 1, \dots, m; J = 1, \dots, n.$
3	Korelasyon Matrisinin Oluşturulması
	$V_{jk} = \frac{\sum_{mi=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j) - (x_{ik} - \bar{x}_k)}{mi=1} \sqrt{\sum_{mi=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2 \cdot \sum_{mi=1}^m (x_{ik} - \bar{x}_k)^2} \dots \dots \dots$ $mi=1 \quad (j, k, = 1, \dots, n)$
4	Cj Değerinin (Kriterlerin İçerdiği Bilgi Miktarının) Hesaplanması
	$C_j = \sigma_j \sum (1 - V_{jk})$
5	Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması
	$w_j = c_j / \sum (C_k) \quad nk=1 \quad (j, k = 1, 2, \dots, n)$

3.2.2. WASPAS Yöntemi

2012 yılında Zavadakas vd. tarafından geliştirilmiş WASPAS (Weighted Aggregated Sum Product Assessment) bir karar verme yöntemidir (Madic vd., 2014, s. 80). Yöntem, çok kriterli karar verme yaklaşımının iki iyi bilinen: Ağırlıklı Toplam Yöntemi (Weighted Sum Model) WSM ve Ağırlıklı Çarpım Yönteminin (Weighted Aggregated Sum Product Assessment) WPM kombinasyonunu temsil etmektedir (Karabasevic vd., 2016, s. 5). Yöntem, basit hesaplamalar içerdiği için sıralama problemlerinin çözümünde kullanılabilir (Adalı ve Işık, 2017, s. 72). Yöntemin amacı elde edilen sıralama doğruluğunu güvenilir kılmaktır (Brauers ve Zavadskas, 2012, s. 4).

Tablo 3. Çalışma Kapsamında WASPAS⁴

1	Karar Matrisinin Oluşturulması
	Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması
2	Fayda kriterleri için, $x_{ij} = x_{ij} / \max x_{ij}$
	Maliyet kriterleri için, $x_{ij} = \min x_{ij} / x_{ij}$

³Ai: i. Karar Alternatifi

Cj: j. Değerlendirme Kriteri

xij: j. Değerlendirme Kriterine Göre İ. Alternatifin Değeri

xjmak: j. Kriterine Göre Karar Alternatiflerinin Maksimum Değeri

xjmin: j. Kriterine Göre Karar Alternatiflerinin Minimum Değeri

rij: j. Değerlendirme Kriterine Göre İ. Alternatifinin Aldığı Değer

pjk: Herhangi Bir J Kriteri İle K Kriteri Arasındaki İlişki Katsayıları

σj: j. Kriterin Standart Sapma Değeri (J= 1,2,...,N)

wj: j. Değerlendirme Kriterinin Ağırlığı (J= 1,2,...,N)

⁴m: Karar alternatifi sayısı (i=1,2,...,m)

n: Değerlendirme Kararı Sayısı (j=1,2,...,n)

xij: j. Değerlendirme Kriterine Göre i. Alternatifin Aldığı Değer (j=1,2,...,n)

xij*: j. Değerlendirme Kriterine Göre i. Alternatifin Aldığı Normalize Edilmiş Değer (j=1,2,...,n)

wj: j. Değerlendirme Kriterinin Ağırlığı (j=1,2,...,n)

3	Ağırlıklı Toplam Modeline (WSM) göre i. Alternatifin görelî önem değerinin hesaplanması
	$Qi(1) = \sum \bar{x}_{ij} \cdot w_j$
4	Ağırlıklı Çarpım Modeline (WSM) göre i. Alternatifin görelî önem değerinin hesaplanması
	$Qi(2) = \prod (\bar{x}_{ij})w_j$
5	WPM ve WSM için ağırlıklandırılmış ortak genel kriter değerinin hesaplanması
	$Qi = 0.5Qi(1) + 0.5Qi(2) = 0.5 \sum \bar{x}_{ij} \cdot w_j \quad n_j = 1 + 0.5 \prod (\bar{x}_{ij}) w_j$
6	Alternatiflerin genel toplam görelî öneminin hesaplanması
	$Qi = \lambda Qi(1) + (1 - \lambda)Qi(2) = \lambda \sum \bar{x}_{ij} \cdot w_j \quad n_j = 1 + (1 - \lambda) \prod (\bar{x}_{ij}) w_j \quad n_j = 1 \quad (\lambda = 0, 0.1, 0.2, \dots, 1)$

3.2.3. GIA Yöntemi

Gri ilişkisel analiz, Deng tarafından geliştirilmiş olan Gri sistem teorisinde ileri sürülen bir analiz yöntemidir. Gri ilişkisel analiz, çoklu faktörler ve değişkenler arasındaki karmaşık ilişkilerin çözümünde kullanılmaktadır (Sallehuddin vd., 2008, s. 433). Gri teoride değerlendirme kriterleri arasındaki karşılaştırmaları nicel olarak gerçekleştiren bir yöntemdir. Yöntem, kriterler arası ilişkileri kurarken kriterler arasındaki benzerlik ve değişkenliğin seviyesini dikkate almaktadır (Li, 2007, s. 24-25). Temel amacı belirlenen veri serisi ve diğer veri serisi arasındaki geometrik benzerliğe ilişkin karşılaştırmayı gerçekleştirmektir (Dai vd., 2014, s. 3). Gri ilişkisel analizin veri işleme süreci aşağıdaki adımları içermektedir

Tablo 4. Çalışma Kapsamında GIA⁵

1	Karar Matrisinin Oluşturulması
2	Karar Matrisinin Normalize Edilmesi
	$Xi'(j) = xi(j) - \min xi(j) / \max xi(j) - \min xi(j)$ $xi' = \max xi(j) - xi(j) / \max xi(j) - \min xi(j)$
3	Referans Seviyesinin Belirlenmesi
	$x0' = (x0'(1), x0'(2), \dots, x0'(m))$
4	Mutlak Değer Matrisinin Oluşturulması
	$\Delta 0i(j) = x0'(j) - xi'(j) \quad i = (1, 2, \dots, m) \quad j = (1, 2, \dots, n)$
5	Farklı Seriler İçin Gri İlişkisel Katsayıların Hesaplanması

⁵ $\max xi(j)$ -j: kriteri için mak değer
 $\min xi(j)$ -j: kriteri için minimum değer
 $xi(j)$:- normalizasyondan önceki değer
 xi' :- normalizasyondan sonraki değer
 τ : gri ilişkisel derece
 w_i : kriter ağırlığı
 y : gri ilişkisel katsayı

	$\gamma 0i(j) = \Delta min + \delta \Delta max \Delta 0i(j) + \delta \Delta max$
6	Gri İlişkisel Derecelerin Hesaplanması
	$\Gamma 0i = 1/n \sum_{nj=1} \gamma 0i(j) \quad i = (1, 2, \dots, n)$
	$\Gamma 0i = \sum w_i \cdot \gamma 0i(j) \quad nj=1 \quad i = (1, 2, \dots, n) \quad (i = (1, 2, \dots, n))$

3.3. Bulgular ve Yorumlar

3.3.1. CRITIC Yöntemi ile Ülkelere Göre Lojistik Performans Bileşenlerinin Önemlilik Derecelerinin Tespiti

Araştırmada ilk olarak parametreler CRITIC yöntemine göre OECD ülkelerinin LPI bileşenlerine ait değerlerinden oluşan karar matrisi oluşturulmuştur. Söz konusu karar matrisi değerlerinin normalize değerleri ve ağırlıklandırılması (rij) aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 5. CRITIC Yöntemi Kapsamında Oluşturulan Karar Matrisi, Karar Matrisinin Normalizasyonu ve Ağırlıklandırılması (rij)

	Karar Matrisi						Karar Matrisinin Normalizasyonu ve Ağırlıklandırılması (rij)					
	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max
Ülkeler	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K1	K2	K3	K4	K5	K6
DEU	4,09	4,37	3,86	4,31	4,24	4,39	1,00	1,00	0,90	1,00	0,95	0,99
SWE	4,05	4,24	3,92	3,98	3,88	4,28	0,97	0,93	0,94	0,80	0,71	0,92
BEL	3,66	3,98	3,99	4,13	4,05	4,41	0,71	0,79	1,00	0,89	0,82	1,00
AUT	3,71	4,18	3,88	4,08	4,09	4,25	0,74	0,90	0,91	0,86	0,85	0,90
JPN	3,99	4,25	3,59	4,09	4,05	4,25	0,93	0,94	0,68	0,86	0,82	0,90
NLD	3,92	4,21	3,68	4,09	4,02	4,25	0,88	0,91	0,75	0,86	0,80	0,90
DNK	3,92	3,96	3,53	4,01	4,18	4,41	0,88	0,78	0,63	0,81	0,91	1,00
GBR	3,77	4,03	3,67	4,05	4,11	4,33	0,78	0,82	0,74	0,84	0,86	0,95
FIN	3,82	4	3,56	3,89	4,32	4,28	0,82	0,80	0,66	0,74	1,00	0,92
CHE	3,63	4,02	3,51	3,97	4,1	4,24	0,68	0,81	0,62	0,79	0,86	0,89
USA	3,78	4,05	3,51	3,87	4,09	4,08	0,79	0,83	0,62	0,73	0,85	0,78
NZL	3,71	3,99	3,43	4,02	3,92	4,26	0,74	0,80	0,55	0,82	0,74	0,90
FRA	3,59	4	3,55	3,84	4	4,15	0,66	0,80	0,65	0,71	0,79	0,83
ESP	3,62	3,84	3,83	3,8	3,83	4,06	0,68	0,72	0,87	0,69	0,68	0,77
AUS	3,87	3,97	3,25	3,71	3,82	3,98	0,85	0,79	0,41	0,63	0,67	0,72
ITA	3,47	3,85	3,51	3,66	3,85	4,13	0,58	0,72	0,62	0,60	0,69	0,82

CAN	3,6	3,75	3,38	3,9	3,81	3,96	0,66	0,67	0,51	0,75	0,67	0,71
NOR	3,52	3,69	3,43	3,69	3,94	3,94	0,61	0,64	0,55	0,62	0,75	0,69
CZE	3,29	3,46	3,75	3,72	3,7	4,13	0,45	0,52	0,81	0,64	0,59	0,82
PRT	3,17	3,25	3,83	3,71	3,72	4,13	0,37	0,40	0,87	0,63	0,61	0,82
LUX	3,53	3,63	3,37	3,76	3,61	3,9	0,62	0,61	0,50	0,67	0,54	0,67
KOR	3,4	3,73	3,33	3,59	3,75	3,92	0,53	0,66	0,47	0,56	0,63	0,68
POL	3,25	3,21	3,68	3,58	3,51	3,95	0,42	0,38	0,75	0,55	0,47	0,70
IRL	3,36	3,29	3,42	3,6	3,62	3,76	0,50	0,43	0,54	0,56	0,54	0,58
HUN	3,35	3,27	3,22	3,21	3,67	3,79	0,49	0,41	0,38	0,32	0,58	0,59
CHL	3,27	3,21	3,27	3,13	3,2	3,8	0,44	0,38	0,42	0,27	0,27	0,60
SVN	3,42	3,26	3,19	3,05	3,27	3,7	0,54	0,41	0,36	0,22	0,31	0,54
EST	3,32	3,1	3,26	3,15	3,21	3,8	0,47	0,32	0,42	0,28	0,27	0,60
ISR	3,32	3,33	2,78	3,39	3,5	3,59	0,47	0,45	0,03	0,43	0,46	0,46
ISL	2,77	3,19	2,79	3,61	3,35	3,7	0,10	0,37	0,04	0,57	0,37	0,54
GRC	2,84	3,17	3,3	3,06	3,18	3,66	0,14	0,36	0,45	0,23	0,25	0,51
TUR	2,71	3,21	3,06	3,05	3,23	3,63	0,05	0,38	0,26	0,22	0,29	0,49
MEX	2,77	2,85	3,1	3,02	3	3,53	0,10	0,19	0,29	0,20	0,14	0,42
SVK	2,79	3	3,1	3,14	2,99	3,14	0,11	0,27	0,29	0,28	0,13	0,17
LTU	2,85	2,73	2,79	2,96	3,12	3,65	0,15	0,128	0,04	0,17	0,22	0,50
COL	2,61	2,67	3,19	2,87	3,08	3,17	-0,01	0,10	0,36	0,11	0,19	0,19
LVA	2,8	2,98	2,74	2,69	2,79	2,88	0,12	0,26	0,00	0,00	0,00	0,00
CRI	2,63	2,49	2,78	2,7	2,96	3,16	0,00	0,00	0,03	0,01	0,11	0,18

Çalışmanın devamında normalize değerler ve ağırlıklandırılan değerler parametreler bazında birbirleri ile olan ilişki katsayıları ve ilişki katsayıları değerlerin 1 değerinden çıkarılmış değerleri hesaplanır. Devamında normalize edilen ve ağırlıklandırılan değerlerin kriter bazında standart sapmaları (ζ) ile ilişki katsayıları değerlerin 1 değerinden çıkarılmış değerleri üzerinden C_j değerleri, C_j değerleri üzerinden ise lojistik performans bileşenlerinin önemlilik dereceleri (w_j : ağırlık katsayıları) tespit edilebilmektedir. Bu kapsamda tespit edilen değerler Tablo 'da sunulmuştur.

Tablo 6. Parametreler Arasındaki İlişki Katsayısı (p), $1-(p)$, Standart Sapmalar, C_j ve w_j) Değerleri

İlişki Matrisinin Oluşturulması (p)						
	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	1,0000	0,9324	0,7123	0,8692	0,8931	0,8556
K2	0,9324	1,0000	0,7312	0,9222	0,9212	0,8632
K3	0,7123	0,8692	0,8931	0,8556	0,7572	0,8195

K4	0,8692	0,9222	0,7892	1,0000	0,9373	0,9111
K5	0,8931	0,9212	0,7572	0,9373	1,0000	0,9166
K6	0,8556	0,8632	0,8195	0,9111	0,9166	1,0000
1-(p)						
	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	0,0000	0,0676	0,2877	0,1308	0,1069	0,1444
K2	0,0676	0,0000	0,2688	0,0778	0,0788	0,1368
K3	0,2877	0,1308	0,0000	0,1444	0,2428	0,1805
K4	0,1308	0,0778	0,2108	0,0000	0,0627	0,0889
K5	0,1069	0,0788	0,2428	0,0627	0,0000	0,0834
K6	0,1444	0,1368	0,1805	0,0889	0,0834	0,0000
Standart Sapmalar, Cj ve wj Değerler						
Standart Sapma (Ç)	0,295701556	0,268869271	0,274662312	0,2756127	0,275314163	0,249495504
Cj	0,21805032	0,13222990	0,32701294	0,139074168	0,158195518	0,1581801495
wj	0,1924	0,1167	0,2886	0,1227	0,1395	0,1396
Rank	2	6	1	5	4	3

Elde edilen sonuçlara göre Tabloda yer alan lojistik performans bileşenlerinin önemlilik dereceleri sırasıyla; Uluslararası Sevkiyat (0,274662312), Gümrük Yönetimi (0,295701556), Zamanlama (0,249495504), Lojistik Hizmet Kalitesi (0,2756127), Takip ve İzleme (0,275314163) ve Altyapı (0,268869271) yer almaktadır.

3.3.2.WASPAS Yöntemi ile Ülkelerin Lojistik Performans Değerlerinin Tespit Edilmesi

Araştırmada parametreler CRITIC yönteminde elde edilen ağırlık ortalamaları ile değerlendirilmeden önce karar matrisi normalize edilmiştir.

Tablo 7. WASPAS Yöntemi Kapsamında Normalize Edilen Değerler

Ülkeler	Max	Max	Max	Max	Max	Max
	K1	K2	K3	K4	K5	K6
DEU	1,0000	1,0000	0,9674	1,0000	0,9815	0,9955
SWE	0,9902	0,9703	0,9825	0,9234	0,8981	0,9705
BEL	0,8949	0,9108	1,0000	0,9582	0,9375	1,0000
AUT	0,9071	0,9565	0,9724	0,9466	0,9468	0,9637
JPN	0,9756	0,9725	0,8997	0,9490	0,9375	0,9637
NLD	0,9584	0,9634	0,9223	0,9490	0,9306	0,9637

DNK	0,9584	0,9062	0,8847	0,9304	0,9676	1,0000
GBR	0,9218	0,9222	0,9198	0,9397	0,9514	0,9819
FIN	0,9340	0,9153	0,8922	0,9026	1,0000	0,9705
CHE	0,8875	0,9199	0,8797	0,9211	0,9491	0,9615
USA	0,9242	0,9268	0,8797	0,8979	0,9468	0,9252
NZL	0,9071	0,9130	0,8596	0,9327	0,9074	0,9660
FRA	0,8778	0,9153	0,8897	0,8910	0,9259	0,9410
ESP	0,8851	0,8787	0,9599	0,8817	0,8866	0,9206
AUS	0,9462	0,9085	0,8145	0,8608	0,8843	0,9025
ITA	0,8484	0,8810	0,8797	0,8492	0,8912	0,9365
CAN	0,8802	0,8581	0,8471	0,9049	0,8819	0,8980
NOR	0,8606	0,8444	0,8596	0,8561	0,9120	0,8934
CZE	0,8044	0,7918	0,9398	0,8631	0,8565	0,9365
PRT	0,7751	0,7437	0,9599	0,8608	0,8611	0,9365
LUX	0,8631	0,8307	0,8446	0,8724	0,8356	0,8844
KOR	0,8313	0,8535	0,8346	0,8329	0,8681	0,8889
POL	0,7946	0,7346	0,9223	0,8306	0,8125	0,8957
IRL	0,8215	0,7529	0,8571	0,8353	0,8380	0,8526
HUN	0,8191	0,7483	0,8070	0,7448	0,8495	0,8594
CHL	0,7995	0,7346	0,8195	0,7262	0,7407	0,8617
SVN	0,8362	0,7460	0,7995	0,7077	0,7569	0,8390
EST	0,8117	0,7094	0,8170	0,7309	0,7431	0,8617
ISR	0,8117	0,7620	0,6967	0,7865	0,8102	0,8141
ISL	0,6773	0,7300	0,6992	0,8376	0,7755	0,8390
GRC	0,6944	0,7254	0,8271	0,7100	0,7361	0,8299
TUR	0,6626	0,7346	0,7669	0,7077	0,7477	0,8231
MEX	0,6773	0,6522	0,7769	0,7007	0,6944	0,8005
SVK	0,6822	0,6865	0,7769	0,7285	0,6921	0,7120
LTU	0,6968	0,6247	0,6992	0,6868	0,7222	0,8277
COL	0,6381	0,6110	0,7995	0,6659	0,7130	0,7188
LVA	0,6846	0,6819	0,6867	0,6241	0,6458	0,6531
CRI	0,6430	0,5698	0,6967	0,6265	0,6852	0,7166
	K1	K2	K3	K4	K5	K6

Ağırlıklar	0,1924	0,1167	0,2886	0,1227	0,1395	0,1396
------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Daha sonra normalize edilen değerler ve daha önce CRITIC yöntemi kapsamında tespit edilen ülkelere göre lojistik performans bileşenlerinin önemlilik dereceleri (ağırlık katsayıları) değerleri üzerinden ağırlıklı toplam (Q1) ve ağırlıklı çarpım (Q2) yöntemlerine göre ülkelerin toplam nispi önemlilik dereceleri tespit edilir. Buna bağlı olarak tespit edilen değerler Tablo gösterilmiştir.

Tablo 8. Ağırlıklı Toplam (Q1) ve Ağırlıklı Çarpım (Q2) Yöntemine Göre Ülkelerin Toplam Nispi Önemlilik Ortalaması WSPM

Ülkeler	WSM (Q1)	WPM (Q2)	WSPM AVERAGE	RANK
DEU	0,9869	0,9873	9,8708	1
SWE	0,9614	0,9613	9,6134	2
BEL	0,9550	0,9545	9,4478	4
AUT	0,9496	0,9498	9,5966	3
JPN	0,9426	0,9426	9,4262	6
NLD	0,9438	0,9441	9,4396	5
DNK	0,9342	0,9338	9,3402	8
GBR	0,9355	0,9358	9,3563	7
FIN	0,9297	0,9295	9,2961	9
CHE	0,9116	0,9116	9,0162	11
USA	0,9113	0,9114	9,1134	10
NZL	0,9051	0,9049	9,0496	12
FRA	0,9023	0,9026	9,0244	13
ESP	0,9102	0,9101	9,1018	14
AUS	0,8781	0,8773	8,7770	16
ITA	0,8792	0,8792	8,7922	15
CAN	0,8734	0,8736	8,7350	17
NOR	0,8692	0,8695	8,6934	18
CZE	0,8745	0,8730	8,5374	21
PRT	0,8694	0,8661	8,7774	19
LUX	0,8538	0,8541	8,5397	20
KOR	0,8478	0,8480	8,4792	22
POL	0,8451	0,8431	8,4409	23
IRL	0,8317	0,8316	8,3163	24
HUN	0,8077	0,8072	8,0745	25

CHL	0,7888	0,7879	7,8835	26
SVN	0,7882	0,7874	7,8783	27
EST	0,7884	0,7873	7,8782	28
ISR	0,7694	0,7682	7,6879	29
ISL	0,7454	0,7433	7,4433	31
GRC	0,7626	0,7609	7,6176	30
TUR	0,7406	0,7394	7,3998	32
MEX	0,7252	0,7238	7,2450	33
SVK	0,7209	0,7204	7,2067	34
LTU	0,7093	0,7078	7,0858	35
COL	0,7063	0,7035	7,0492	36
LVA	0,6673	0,6674	6,6736	37
CRI	0,6638	0,6626	6,6320	38

Söz konusu ülkelerin katsayıları WSPM (λ), ülkelerin ağırlıklı toplam WSM(Q1) ve çarpım yöntemlerine WPM(Q2) göre toplam nispi önemlilik derecesi değerleri üzerinden ülkelerin lojistik performans değerleri tespit edilir. Elde edilen bulgulara tabloda ortalama değer olarak verilmektedir. WASPAS yöntemine göre ülkelerin lojistik performans değerlerindeki ilk 3 ülke Almanya (9,8708), İsveç (9,6134) ve Avusturya (9,5966) yer almaktadır. Son üç ülke ise Kostarika (6,6320), Litvanya (6,6736), Kolombiya (7,0492) yer almaktadır.

3.3.3. GIA Yöntemi ile Ülkelerin Lojistik Performans Değerlerinin Tespit Edilmesi

Araştırmada parametreler CRITIC yönteminde elde edilen ağırlık ortalamaları ile değerlendirilmeden önce karar matrisi normalize edilmiştir. Daha sonra normalize edilen değerler ve daha önce CRITIC yöntemi kapsamında tespit edilen ülkelere göre lojistik performans bileşenlerinin önemlilik dereceleri ağırlıklandırılmış normalize değerlerin hesaplanması gerekmektedir. Buna göre hesaplanan değerler aşağıda Tablo'da açıklanmıştır.

Tablo 9. Normalize ve Uzaklık Karar Matrisi

	Normalize						Uzaklık Matrisi					
	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max
Ülkeler	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K1	K2	K3	K4	K5	K6
DEU	0,00	0,00	0,10	0,00	0,05	0,01	1,00	1,00	0,90	1,00	0,95	0,99
SWE	0,03	0,07	0,06	0,20	0,29	0,09	0,97	0,93	0,94	0,80	0,71	0,92
BEL	0,29	0,21	0,00	0,11	0,18	0,00	0,71	0,79	1,00	0,89	0,82	1,00
AUT	0,26	0,10	0,09	0,14	0,15	0,10	0,74	0,90	0,91	0,86	0,85	0,90
JPN	0,07	0,06	0,32	0,14	0,18	0,10	0,93	0,94	0,68	0,86	0,82	0,90
NLD	0,12	0,09	0,25	0,14	0,20	0,10	0,88	0,91	0,75	0,86	0,80	0,90

DNK	0,12	0,22	0,37	0,19	0,10	0,00	0,88	0,78	0,63	0,81	0,91	1,00
GBR	0,22	0,18	0,26	0,16	0,14	0,05	0,78	0,82	0,74	0,84	0,86	0,95
FIN	0,18	0,20	0,34	0,26	0,00	0,09	0,82	0,80	0,66	0,74	1,00	0,92
CHE	0,32	0,19	0,38	0,21	0,14	0,11	0,68	0,81	0,62	0,79	0,86	0,89
USA	0,21	0,17	0,38	0,27	0,15	0,22	0,79	0,83	0,62	0,73	0,85	0,78
NZL	0,26	0,20	0,45	0,18	0,26	0,10	0,74	0,80	0,55	0,82	0,74	0,90
FRA	0,34	0,20	0,35	0,29	0,21	0,17	0,66	0,80	0,65	0,71	0,79	0,83
ESP	0,32	0,28	0,13	0,31	0,32	0,23	0,68	0,72	0,87	0,69	0,68	0,77
AUS	0,15	0,21	0,59	0,37	0,33	0,28	0,85	0,79	0,41	0,63	0,67	0,72
ITA	0,42	0,28	0,38	0,40	0,31	0,18	0,58	0,72	0,62	0,60	0,69	0,82
CAN	0,34	0,33	0,49	0,25	0,33	0,29	0,66	0,67	0,51	0,75	0,67	0,71
NOR	0,39	0,36	0,45	0,38	0,25	0,31	0,61	0,64	0,55	0,62	0,75	0,69
CZE	0,55	0,48	0,19	0,36	0,41	0,18	0,45	0,52	0,81	0,64	0,59	0,82
PRT	0,63	0,60	0,13	0,37	0,39	0,18	0,37	0,40	0,87	0,63	0,61	0,82
LUX	0,38	0,39	0,50	0,34	0,46	0,33	0,62	0,61	0,50	0,66	0,54	0,67
KOR	0,47	0,34	0,53	0,44	0,37	0,32	0,53	0,66	0,47	0,56	0,63	0,68
POL	0,58	0,62	0,25	0,45	0,53	0,30	0,42	0,38	0,75	0,55	0,47	0,70
IRL	0,50	0,57	0,46	0,4383	0,46	0,42	0,50	0,43	0,54	0,56	0,54	0,58
HUN	0,51	0,59	0,62	0,68	0,42	0,41	0,49	0,41	0,38	0,32	0,58	0,59
CHL	0,57	0,62	0,58	0,73	0,73	0,40	0,44	0,38	0,42	0,27	0,27	0,60
SVN	0,46	0,59	0,64	0,78	0,69	0,46	0,54	0,41	0,36	0,22	0,31	0,54
EST	0,53	0,68	0,58	0,72	0,73	0,40	0,47	0,32	0,42	0,28	0,27	0,60
ISR	0,53	0,55	0,97	0,57	0,54	0,54	0,47	0,45	0,03	0,43	0,46	0,46
ISL	0,90	0,63	0,96	0,43	0,63	0,46	0,10	0,37	0,04	0,57	0,37	0,54
GRC	0,86	0,64	0,55	0,77	0,75	0,49	0,14	0,36	0,45	0,23	0,25	0,51
TUR	0,95	0,62	0,74	0,78	0,71	0,51	0,05	0,38	0,26	0,22	0,29	0,49
MEX	0,90	0,81	0,71	0,80	0,86	0,58	0,10	0,19	0,29	0,20	0,14	0,42
SVK	0,89	0,73	0,71	0,72	0,87	0,83	0,11	0,27	0,29	0,28	0,13	0,17
LTU	0,85	0,87	0,96	0,83	0,78	0,50	0,15	0,13	0,04	0,17	0,22	0,50
COL	1,01	0,90	0,64	0,89	0,81	0,81	0,01	0,10	0,36	0,11	0,19	0,19
LVA	0,88	0,74	1,00	1,00	1,00	1,00	0,12	0,26	0,00	0,00	0,00	0,00
CRI	1,00	1,00	0,97	0,99	0,89	0,82	0,00	0,00	0,03	0,01	0,11	0,18

Lojistik performans bileşenlerinin hepsi fayda yönlü yapılar olduğu için bileşenlerin kriter yönleri maksimizasyon olarak değerlendirilmiştir. Aşağıda yer alan tablo da ortalama sıralama değerleri verilmektedir.

Tablo 10. GIA İlişki Katsayısı ve Ortalama

	GRİ İlişki Katsayısı						AVERAGE-RANK	
	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max
Ülkeler	K1	K2	K3	K4	K5	K6	AVERAGE	RANK
DEU	0,3333	0,3333	0,3582	0,3333	0,3454	0,3363	0,913	1
SWE	0,3395	0,3494	0,3463	0,3857	0,4124	0,3533	0,911	2
BEL	0,4148	0,3868	0,3333	0,3600	0,3778	0,3333	0,786	3
AUT	0,4033	0,3574	0,3541	0,3682	0,3705	0,3583	0,740	4
JPN	0,3493	0,3481	0,4237	0,3665	0,3778	0,3583	0,714	5
NLD	0,3614	0,3534	0,3994	0,3665	0,3835	0,3583	0,705	6
DNK	0,3614	0,3900	0,4417	0,3803	0,3550	0,3333	0,660	7
GBR	0,3904	0,3790	0,4019	0,3733	0,3669	0,3454	0,621	9
FIN	0,3802	0,3837	0,4325	0,4030	0,3333	0,3533	0,644	8
CHE	0,4220	0,3806	0,4480	0,3876	0,3687	0,3600	0,593	10
USA	0,3883	0,3760	0,4480	0,4070	0,3705	0,3893	0,567	11
NZL	0,4033	0,3852	0,4753	0,3785	0,4037	0,3566	0,567	12
FRA	0,4320	0,3837	0,4355	0,4133	0,3873	0,3759	0,566	13
ESP	0,4244	0,4105	0,3644	0,4219	0,4238	0,3933	0,524	14
AUS	0,3706	0,3884	0,5507	0,4426	0,4262	0,4102	0,489	15
ITA	0,4650	0,4087	0,4480	0,4551	0,4192	0,3797	0,486	16
CAN	0,4294	0,4273	0,4941	0,4010	0,4286	0,4146	0,462	17
NOR	0,4506	0,4393	0,4753	0,4475	0,3995	0,4192	0,457	19
CZE	0,5252	0,4921	0,3823	0,4402	0,4567	0,3797	0,461	18
PRT	0,5748	0,5529	0,3644	0,4426	0,4513	0,3797	0,446	20
LUX	0,4479	0,4519	0,4980	0,4309	0,4826	0,4286	0,439	21
KOR	0,4867	0,4312	0,5144	0,4737	0,4435	0,4238	0,432	22
POL	0,5407	0,5663	0,3994	0,4765	0,5152	0,4169	0,429	24
IRL	0,5000	0,5402	0,4789	0,4709	0,4796	0,4650	0,431	23
HUN	0,5034	0,5465	0,5656	0,6090	0,4650	0,4567	0,406	25
CHL	0,5328	0,5663	0,5411	0,6480	0,6511	0,4540	0,405	26
SVN	0,4803	0,5497	0,5814	0,6923	0,6145	0,4826	0,400	27

EST	0,5141	0,6065	0,5459	0,6378	0,6456	0,4540	0,397	28
ISR	0,5141	0,5281	0,9398	0,5364	0,5186	0,5186	0,394	29
ISL	0,8391	0,5732	0,9259	0,4682	0,5774	0,4826	0,381	30
GRC	0,7766	0,5802	0,5274	0,6864	0,6623	0,4951	0,376	31
TUR	0,9012	0,5663	0,6614	0,6923	0,6349	0,5050	0,377	32
MEX	0,8391	0,7231	0,6345	0,7105	0,7846	0,5406	0,370	34
SVK	0,8202	0,6483	0,6345	0,6429	0,7927	0,7463	0,371	33
LTU	0,7684	0,7966	0,9259	0,7500	0,6986	0,4984	0,369	35
COL	1,0282	0,8393	0,5814	0,8182	0,7251	0,7251	0,368	36
LVA	0,8111	0,6573	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,364	37
CRI	1,0000	1,0000	0,9398	0,9878	0,8182	0,7321	0,340	38

CRITIC tabanlı olarak ülkelerin rekabet performans değerlerinin WASPAS, GIA yöntemlerine göre sıralamaları tamamıyla birbirleri ile tutarlılık göstermiştir. Bunun yanında ülkelerin lojistik performans bileşenlerinin ortalamaları alınarak ülkelere ait LPI değerleri de hesaplanmış ve söz konusu endeks değerlerinin sıralamaları da yapılmıştır. Söz konusu ülkelerin LPI değerleri ayrıca hazır olarak Dünya Bankası'nın veri setinde de bulunmaktadır. CRITIC tabanlı WASPAS, GIA ve LPI değerleri kapsamında her bir ülkenin değeri, ülkelerin değerlerinin ortalamasına bölünerek ülkelere ait oranlama değerleri tespit edilmiştir. Bu kapsamda tespit edilen değerler Tablo'da açıklanmıştır.

Tablo 11. Yöntemleri Sıralama ve Oranlama Analizi

Code	WASPAS RANK	GIA RANK	LPI RANK	WASPAS AVERAGE	GIA AVERAGE	LPI AVERAGE
DEU	1	1	1	9,8708	0,913	4,25
SWE	2	2	2	9,6134	0,911	4,20
BEL	4	3	3	9,4478	0,786	4,16
AUT	3	4	4	9,5966	0,740	4,17
JPN	6	5	5	9,4262	0,714	4,09
NLD	5	6	6	9,4396	0,705	4,09
DNK	8	7	7	9,3402	0,660	4,16
GBR	7	9	8	9,3563	0,621	4,05
FIN	9	8	9	9,2961	0,644	4,26
CHE	11	10	10	9,0162	0,593	4,00
USA	10	11	11	9,1134	0,567	3,94
NZL	12	12	12	9,0496	0,567	4,12
FRA	13	13	13	9,0244	0,566	3,90
ESP	14	14	14	9,1018	0,524	3,92

AUS	16	15	15	8,7770	0,489	3,90
ITA	15	16	16	8,7922	0,486	3,80
CAN	17	17	17	8,7350	0,462	3,89
NOR	18	19	18	8,6934	0,457	3,94
CZE	21	18	19	8,5374	0,461	3,83
PRT	19	20	20	8,7774	0,446	3,85
LUX	20	21	21	8,5397	0,439	3,81
KOR	22	22	22	8,4792	0,432	3,74
POL	23	24	23	8,4409	0,429	3,73
IRL	24	23	24	8,3163	0,431	3,74
HUN	25	25	25	8,0745	0,406	3,59
CHL	26	26	26	7,8835	0,405	3,43
SVN	27	27	27	7,8783	0,400	3,55
EST	28	28	28	7,8782	0,397	3,56
ISR	29	29	29	7,6879	0,394	3,49
ISL	31	30	30	7,4433	0,381	3,65
GRC	30	31	31	7,6176	0,376	3,37
TUR	32	32	32	7,3998	0,377	3,24
MEX	33	34	33	7,2450	0,370	3,20
SVK	34	33	34	7,2067	0,371	3,36
LTU	35	35	35	7,0858	0,369	3,28
COL	36	36	36	7,0492	0,368	3,11
LVA	37	37	37	6,6736	0,364	3,00
CRI	38	38	38	6,6320	0,340	2,95

CRITIC tabanlı WASPAS, GIA ve LPI yöntemlerinin oranlama değerleri ülkelere göre birbirlerine çok yakın değerde olduğu tespit edilmiştir. Genel anlamda CRITIC tabanlı WASPAS, GIA ve endeks değerlerinin oranlama değerleri arasında belirgin farklılıklar bulunmamaktadır. Ayrıca CRITIC tabanlı WASPAS, GIA yöntemlerinin oranlama değerlerinin birbirleri arasındaki fark değerleri, lojistik performansı endeks değerleri kapsamında oranlama endeks değerlerinin CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemleri ile olan oranlama değerlerinin farkından daha az değerdedir. Bunun yanında bazı ülkelerin endeks oranlama değerleri CRITIC tabanlı WASPAS oranlama değerlerine, bazı ülkelerin endeks oranlama değerleri ise CRITIC tabanlı GIA oranlama değerlerine daha yakın değerdedir.

Tablo 12. LPI, CRITIC Tabanlı WASPAS ve CRITIC Tabanlı COPRAS Yöntemleri Arasındaki İlişki Değerleri (**p<.01)

Yöntemler	LPI	WASPAS	GIA
-----------	-----	--------	-----

LPI	1	-----	-----
WASPAS	0,995**	1	-----
GIA	0,995**	0,998**	1

Tablo incelendiğinde; LPI, CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemleri arasındaki ilişkilerin tümü, anlamlı, pozitif yönlü ve çok yüksek seviyededir. Önerilen yöntemler sonuçlarına göre sıralamada ilk üç de yer alan ülkeler şunlardır; Almanya, İsveç ve Belçika yer almaktadır. Önerilen yöntemlere göre sıralama ile orijinal sıralama arasındaki korelasyon Spearman Rho korelasyonu ile ölçülmüştür ve Spearman Rho korelasyon katsayısı 0,993 olarak bulunmuştur; bu da gösteriyor ki sıralamalar arasında çok yüksek korelasyon vardır. Sonuç olarak, önerilen yöntemin doğru sonuçlara ulaştığı tespit edilmiştir.

4. Sonuç

Son yıllarda yapılan araştırmalar lojistik sektörünün ülkelerin gelişmişlik düzeyine etkisini ortaya koymaktadır. Bu sebeple çalışmada lojistik performans ve LPI ile ilgili araştırmalar hakkında açıklamalarda bulunulmuştur. Veri seti olarak OECD ülkelerinin Dünya Bankası LPI raporlarından yararlanılmıştır. Lojistik performanslarının parametreleri ölçüsünde elde edilen veriler ile uygulama kapsamındaki 38 ülkenin lojistik performans değerleri elde edilmiştir. Değerlendirilmesinde ÇKKV yöntemlerinden olarak yararlanılmıştır. Uygulamanın ilk bölümünde performans değerlendirme kriterlerine ilişkin önem ağırlıkları, CRITIC yöntemi ile tespit edilmiştir. Yapılan çalışmanın amacı da bu doğrultu da OECD üye ülkelerin CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemlerine göre lojistik performans değerlerini tespit etmek ve tespit edilen değerleri sıralamaktır. Elde edilen sonuçlar neticesinde; OECD üye ülkelere göre lojistik performansı bileşenlerinin önem dereceleri Uluslararası Sevkiyat (0,274662312), Gümrük Yönetimi (0,295701556), Zamanlama (0,249495504), Lojistik Hizmet Kalitesi (0,2756127), Takip ve İzleme (0,275314163) ve Altyapı (0,268869271) olarak sıralanmıştır. Uluslararası sevkiyat bileşeninin önemlilik derecesi diğerlerine göre fazla olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla OECD üye ülkeler küresel rekabet boyutunu dikkate alarak uluslararası sevkiyata daha çok önem vermektedirler. Bu durum, OECD üye ülkelerinin ülkeler arası ticaret hacmini genişletmek ve lojistik anlamda daha çok küresel rol almak istediklerini göstermektedir. Bulgulara istinaden CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemlerine göre ülkelerin lojistik performans değerleri ilk 3 ülke Almanya (9,8708), İsveç (9,6134) ve Avusturya (9,5966) yer almaktadır. Son üç ülke ise KostaRika (6,6320), Litvanya (6,6736), Kolombiya (7,0492) yer almaktadır. Elde edilen bulgularda bazı ülkelerin lojistik performans değerleri birbirlerine çok yakın değerde olduğu tespit edilmiştir. CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemleri ile olan ülkelerin lojistik performans sıralamaları birbirleri ile tamamen tutarlılık göstermiştir. CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemlerine göre ülkelerin lojistik performans sıralamaları, ülkelerin LPI değerlerin sıralaması ile 0,995 anlamlılık düzeyinde tutarlı olduğu tespit edilmiştir. Ülkelerin performans ortalama değerleri CRITIC tabanlı WASPAS, GIA ve LPI'ya göre ülkelerin oran ve değerlerinin birbirlerine çok yakın olduğu, arasındaki ilişkilerin hepsinin anlamlı, pozitif yönlü ve çok yüksek olduğu gözlenmiştir. Dolayısıyla tespit edilen bulgulara göre CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemleri uygulama olarak birbirlerine benzemekte olduğu ve LPI değerleri hakkında genel anlamda değerlendirmeler yapılabileceği sonucuna varılmıştır. Ekonomik anlamda gelişmişliği bulunan G7 ülkelerinden Almanya, Fransa, Birleşik Krallık ve İtalya OECD üye ülkelerdir ve 4 ülkenin lojistik performans değerleri ilk ülkeler arasında olduğu için bu durum ekonomik gelişmişlik ile lojistik performansın birbirleri ile ilişkili olduğu değerlendirilmiştir.

Çalışmada elde edilen sıralama sonuçlarında Türkiye 32. sırada yer almaktadır. OECD ülkeleri arasında GSYİH büyümesi açısından önemli bir yere sahip olan Türkiye büyüme hedefleri dikkate alındığında lojistik sektörü açısından tatmin edici değildir.

Lojistik sektörü kapsamında hizmet kalitesinin artırılması, hizmetlerin çeşitlendirilerek taşımacılık ve takip altyapısının güçlendirilmesi ayrıca lojistik maliyetlerin düşürülmesi açısından önlemler alınması gerekmektedir. Türkiye 10. Kalkınma Planı (2014-2018) "Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı" Lojistik Performans İndeksi'nde ilk 15 ülke arasına girmesi hedeflenmiştir. Bu durumda hem OECD

ülkeleri hem de dünyada bu hedefin gerisinde bir seyir izlemektedir. Bu amaçlar doğrultusunda kurulacak işbirliklerinin ve araştırmaların önemi artmaktadır.

Literatür değerlendirildiğinde, Çakır (2017), Gök Kısa ve Ayçin'in (2019), Orhan'ın (2019), Ulutaş ve Karaköy'ün (2019), Yıldırım ve Mercangöz (2019), Candan (2019) ve Altıntaş (2021) araştırmaları ile hem ülkelerin lojistik performanslarının LPI kapsamında ölçülmesi, hem de ölçümlerde ÇKKV tekniklerinden yararlanılması açısından büyük benzerlik göstermektedir. Bu kapsamda yapılan araştırmalarında lojistik performansı en iyi olan ülkenin Almanya olduğu tespit edilmiştir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma açısından Almanya birçok ülkeye kıyasla iyi durumda olması, lojistik performans ile ekonomik gelişmişlik seviyesi arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğunu göstermektedir. Bunların dışında, elde edilen sonuçlarda Orhan'ın (2019) araştırmasında lojistik performansı en iyi olan ülkelerin (Almanya, İsveç, Belçika, Avusturya) sıralaması ile tamamıyla tutarlılık göstermiştir. Orhan'ın (2019) araştırmasında ülkelerin lojistik performanslarının ölçümünde kullanılan Entropi tabanlı EDAS yöntemi ile CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemlerinin birbirleri ile ilişkili olabileceğini göstermektedir. Araştırma 2018 yılındaki verilere istinaden OECD üye ülkelere göre LPI'yi oluşturan bileşenlerin önemlilik derecelerinin tespiti ve söz konusu ülkelerin lojistik performans değerlerinin ve değerlerin sıralamalarının CRITIC tabanlı WASPAS ve GIA yöntemlerine göre tespitine yönelik tespit edilen değerler ekonomik ve lojistik alanında araştırmacılar için bir veri seti niteliği taşımaktadır.

Lojistik faaliyetlerinin önemi kapsamında LPI'yi etkileyen bileşenlerinin çoğaltılması gerekebilir. Bunun yanında LPI'yi belirleyen bileşenler ülkelerin kendisine özgü değişkenler ile tespit edilebilir. Bu kapsamda ülkelerin lojistik performans ölçümleri anketlere göre oluşturulan algısal yapılardan ziyade ülkelerin gerçekleştirmiş olduğu lojistik sürecinde gerçekleşen somut faaliyetler uluslararası standartta kayıt altında tutularak tutulan kayıtlara dayanan bilgilere göre ülkelerin lojistik performansları ölçülebilir. Gelecek çalışmalarda farklı ÇKKV teknikleri veya analiz yöntemleri ile lojistik sektörüne ilişkin performans değerlendirmeleri yapılabilir. Daha fazla gösterge veya kriter dikkate alınarak ülkelerin ya da bölgelerin lojistik performansları ölçülerek bu kapsamda çözüm önerilerinde bulunulabilir.

Etik Beyanı

Bu makalede hiçbir insan çalışması sunulmamıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar bu çalışmaya eşit düzeyde katkı sağlamış ve yayın için onaylamıştır.

Çıkar çatışması

Yazarlar, araştırmanın potansiyel bir çıkar çatışması olarak yorumlanabilecek ticari veya finansal ilişkilerin yokluğunda yürütüldüğünü beyan etmektedir.

Kaynaklar

- Adalı, E. A. ve Işık, A. T. (2017). The multi-objective decision making methods based on MULTIMOORA and MOOSRA for the laptop selection problem. *Journal of Industrial Engineering International*, 13, 229-237.
- Altıntaş, F.F. (2021). Avrupa Birliği ülkelerinin lojistik performanslarının CRITIC tabanlı WASPAS ve COPRAS teknikleri ile analizi. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 25(1), 117-146.
- Andrajevic M. and Kilibarda, M. (2014). Global logistics efficiency index. *8th International Quality*

Conference, 857-862.

- Arvis, J. F., Mustra, M. A., Ojala, L., Shepherd, B. ve Saslavsky, D. (2010). The logistics performance index and its indicators. *Connecting to Compete2010*. The World Bank, USA.
- Başar, S. İ. ve Bozma, G. (2017). Ülkelerin lojistik performanslarının belirleyicileri. *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20, 447-458.
- Bozkurt, C. ve Mermertaş, F. (2019). Türkiye ve G8 ülkelerinin lojistik performans endeksine göre karşılaştırılması. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 7(2), 107-117.
- Brauers, W. K. and Zavadskas, E. K. (2012). Robustness of MULTIMOORA: a method for multi-objective optimization. *INFORMATICA*, 23(1), 1-25.
- Burmaoğlu, S. (2012). Ulusal inovasyon göstergeleri ile ulusal lojistik performansı arasındaki ilişki: AB ülkeleri üzerine bir araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 193-208.
- Canbolat, N. (2016). *Küresel rekabet endeksinin lojistik performans endeksinin alt boyutları üzerine modaretör etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Candan G. (2019). Lojistik performans değerlendirmesi için bulanık ahp ve gri ilişkisel analiz yöntemleri ile bütünleşik bir yaklaşım. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(5), 277-286.
- Chakraborty, D. and Mukherjee, S. (2016). How trade facilitation measures influence export orientation? Empirical estimates with logistics performance index data. *Journal of Economics Library*, 3(4), 554-569.
- Civelek, M. E., Uca, N. ve Çemberci, M. (2015). The mediator effect of logistics performance index on the relation between competitiveness index and gross domestic product. *European Scientific Journal*, 11(13), 368-375.
- Çakır, S. (2016). Measuring logistics performance of OECD countries via fuzzy linear regression. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 24(3-4), 177-186.
- Dai, J., Liu, X. and Hu, F. (2014). Research and application for grey relational analysis in multigranularity based on normality grey number. *The Scientific World Journal*, 2014(2), 1-10.
- D'aleo, V. (2015). The mediator role of logistic performance index: A comparative study. *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 1(1), 1-7.
- Deniz Ticaret Odası (2021). Lojistik 2021. http://www.denizticaretodasi.org.tr/Shared%20Documents/Deniz%20Ticareti%20Dergisi/kasim_ek_2021.pdf (Erişim: 19.12.2022).
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G., and Papayannakis, L. (1995). Determining objective weights in multiple criteria problems: The CRITIC method. *Computers & Operations Research*, 22(7), 763-770.
- Erkan, B. (2014). The importance and determinants of logistics performance of selected countries. *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance And Banking*, 3(6), 1237-1254.
- Eygü H. ve Kılınç A. (2020). OECD ülkelerinin lojistik performans endekslerinin RIDGE regresyon analizi ile araştırılması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 899-919.
- Gergin, R. E. ve Baki, B. (2015). Türkiye'deki bölgelerin lojistik performanslarının bütünleştirilmiş AHS ve TOPSIS yöntemiyle değerlendirilmesi. *Business and Economics Research Journal*, 6(4), 115-135.
- Gök Kısa A.C. ve Ayçin E. (2019). OECD ülkelerinin lojistik performanslarının SWARA tabanlı EDAS yöntemi ile değerlendirilmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(1), 301-325.
- Güner, S. ve Coşkun, E. (2012). Comparison of impacts of economic and social factors on countries'

- logistics performance: A study with OECD countries. *Research in Logistics & Production*, 2(4), 329-343.
- Kalkınma Bakanlığı (2021). Kalkınma Planı. https://pbk.tbmm.gov.tr/dokumanlar/10-kalkinma_plani.pdf (Erişim:19.12.2022).
- Karabasevic, D., Stanujkic, D., Urosevic, S., and Maksimovic, M. (2016). An approach to personnel selection based on SWARA and WASPAS methods. *Journal of Economics, Management and Informatics*, 7(1), 1-11.
- Khan, S. A. R., Jian, C., Zhang, Y., Golpira, H., Kumar, A. and Sharif, A. (2019). Environmental, social and economic growth indicators spur logistics performance: From the perspective of South Asian association for regional cooperation countries. *Journal of Cleaner Production*, 214, 1011–1023.
- Kılıç, M. ve Koçdemir, S. U. (2018). Dış ticaret ve lojistik arasındaki ilişki: Yükselen piyasa ekonomisindeki ülkelerde panel veri analizi. *1st International Economics and Business Symposium*, 219-232. 25-27 Ekim 2018, Gaziantep, Türkiye.
- Korinek, J. and Sourdin, P. (2011). To what extent are high- quality logistics services trade facilitating?. *OECD Trade Policy Papers*, No. 108, Paris.
- Kunadhamraks, P. and Hanaoka, S. (2008). Evaluating the logitics performance of intermodal transportation in Thailand. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 20(3), 323- 342.
- Li, Y. (2007). *Design for Product Adaptability*, Master Thesis, Alberta: University of Calgary.
- Limcharoen, A., Jangkrajarn, V., Wisittipanich, W. and Ramingwong, S. (2017). Thailand logistics trend: Logistics performance index. *International Journal of Applied Engineering Research*, 12(15), 4882-4885.
- Lin, P. C. and Cheng, T. C. E. (2018). The diffusion and the international context of logistics performance. *International Journal of Logistics Research and Applications*, DOI:10.1080/13675567.2018.1510907.
- Madic, M., Gecevaska, V., Radovanovic, M. and Petkovic, D. (2014). Multi-criteria economic analysis of machining processes using the WASPAS method. *Journal of Production Engineering*, 17(2), 79-82.
- Marti, L., Puertas, R. and Garcia, L. (2014). The importance of logistics performance index in international trade. *Applied Economics*, 46(24), 2982-2992.
- Marti, L., Martin, J. C. and Puertas, R. (2017). A DEA-logistics performance index. *Journal of Applied Economics*, 20(1), 169–192.
- MÜSİAD (2015). Lojistik sektöründe sürdürülebilirlik: yeşil lojistik. 2015 Lojistik Sektörü Raporu, *MÜSİAD Araştırma Raporları*, İstanbul.
- Ofluoğlu-Öztürk, N. Ö., Kalaycı, C., Artan, S. ve Çebi-Bal, H. (2018). Lojistik performansındaki gelişmelerin uluslararası ticaret üzerine etkileri: AB ve MENA ülkeleri örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(24), 92-109.
- Ojala, L, ve Çelebi, D. (2015). The world bank's logistics performance index (lpi) and drivers of logistics performance. *International Transport Forum, OECD Papers*, Queretaro.
- Orakçı, E. ve Özdemir, A. (2017). Telafi edici çok kriterli karar verme yöntemleri ile Türkiye ve AB ülkelerinin insani gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 61-74.
- Orhan, M. (2019). Türkiye ile Avrupa Birliği ülkelerinin lojistik performanslarının entropi ağırlıklı EDAS yöntemiyle karşılaştırılması. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (17), 1222-1238.

- Sallehuddin, R., Shamsuddin, S. M. and Hashim, S. Z. (2008). Application of grey relational analysis for multivariate time series. *Eight International Conference on Intelligent Systems Design and Applications*, 432-437.
- Santiteerakul, S., Tippayawong, K. Y., Dallasega, P., Nimanand, K. and Ramingwong, S. (2018). Logistics performance review: European Union and ASEAN community. *Journal of Applied Economic Sciences*, 13(5), 1175–1180.
- Shang, K. C. and Marlow, P. B. (2005). Logistics capability and performance in Taiwan's major manufacturing firms. *Transportation Research Part E*, 41, 217-234.
- Sharipbekova, K. and Raimbekov, Z. (2018). Influence of logistics efficiency on economic growth of the CIS countries. *European Research Studies Journal*, (2), 678-690.
- Türkoğlu, M. ve Duran, G. (2023). Çok Kriterli karar verme yöntemleri ile bölgesel kapsamlı ekonomik ortaklık (RCEP) ülkelerinin lojistik performanslarının değerlendirilmesi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 15(1), 45-69.
- Uca, N., Civelek, M. E. ve Çemberci, M. (2015). The effect of the components of logistics performance index on gross domestic product: Conceptual model proposal. *Eurasian Business & Economics Journal*, 1(1), 86–93.
- Ulutaş, A. ve Karaköy, Ç. (2019). G-20 ülkelerinin lojistik performans endeksinin çok kriterli karar verme modeli ile ölçümü. *S.C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(2), 1-14.
- Yapraklı, T. Ş. ve Ünalın, M. (2016). Küresel lojistik performans endeksi ve Türkiye'nin son 10 yıllık lojistik performansının analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(3), 589-606.
- Yıldırım, B. F., ve Mercangoz, B. A. (2019). Evaluating the logistics performance of OECD countries by using fuzzy AHP and ARAS-G. *Eurasian Economic Review*, 1-19.
- Zardari, N. H., Ahmed, K., Shirazi, S. M., and Yusop, Z. B. (2015). *Weighting Methods and Their Effects on Multi-Criteria Decision Making Model Outcomes in Water Resources Management*. Springer International Publishing.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Enerji İthalatı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi¹

The Relations Among Foreign Direct Investments, Energy Imports and Economic Growth

Güneş Nehir ŞİŞECİ² ID Ekrem ERDEM³ ID

Geliş Tarihi (Received): 06.09.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 18.01.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Ev sahibi ülke ekonomileri üzerinde çok çeşitli etkiler barındıran doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, enerji ithalatı üzerindeki etkisi özellikle enerji ithalatçısı ülkeler açısından büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada, doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerindeki etkisini ölçmek ve etkinin gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek üzere 1990-2014 döneminde net enerji ithalatçısı 12 gelişmiş ülke ve 12 gelişmekte olan ülke ele alınmaktadır. Ampirik bulgulara göre gelişmiş ülkelere yönelen doğrudan yatırımlarda 1 birim artış enerji ithalatını 0.1 birim civarında azaltmakta ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılının enerji ithalatı üzerindeki etkisi CCE analizinde pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı iken AMG analizinde anlamlı bir etki bulunmamaktadır. Ayrıca gelişmiş ülkelerde doğrudan yatırımlardan enerji ithalatı ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılaya doğru nedensellik ilişkisi bulunurken tersi yönde nedensellik ilişkisine rastlanmamaktadır. Enerji ithalatı ile kişi başı gayrisafi yurt içi hâsıla arasında ise çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gelişmekte olan ülkeler üzerine gerçekleştirilen analiz sonuçlarında ise doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılının enerji ithalatı üzerinde anlamlı bir etkisi saptanamamıştır ve değişkenler arasında istatistiki olarak anlamlı herhangi bir nedensellik ilişkisi de bulunmamaktadır. Ele alınan net enerji ithalatçısı ülkeler bir arada incelendiğinde, enerji ithalatı üzerinde doğrudan yatırımların anlamlı etkisinin bulunmadığı, kişi başı hâsılının etkisinin ise düşük olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Enerji İthalatı, Ekonomik Büyüme, CCE, AMG.

&

Abstract: The impact of foreign direct investments, which have a wide range of effects on the host countries' economies, on energy imports is of great importance especially for energy importing countries. In this study, 12 developed and 12 developing countries that were net energy importers between the years of 1990-2014 are examined in order to measure the impact of direct investments on energy imports and to determine whether the effect differs between developed and developing countries. As regards the empirical findings; 1 unit increase in direct investments in developed countries reduces energy imports by around 0.1 unit and the effect of gross domestic product per capita on energy imports is positive and statistically significant in CCE analysis while there is no significant effect in AMG analysis. Furthermore, in developed countries, there is a causality relationship from direct investments to energy imports and gross domestic product per capita, while the vice versa has never been encountered. It was also concluded that there is a two-way causal relationship between energy imports and gross domestic product per capita. In the results of the analysis conducted on developing countries, no significant effect of foreign direct investments and gross domestic product per capita on energy imports was determined and there was no statistically significant causal relationship between the variables. When the examined net energy importing countries are analyzed together, it has been determined foreign direct investments do not have a significant effect on energy imports, the effect of GDP per capita is low.

Keywords: Foreign Direct Investment, Energy Imports, Economic Growth, CCE, AMG.

Atıf/Cite as: Şişeci, G.N. & Erdem, E. (2023). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Enerji İthalatı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi. 19(1). 23-40.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Bu çalışma Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Ekrem ERDEM danışmanlığında Güneş Nehir ŞİŞECİ tarafından hazırlanan "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Enerji İthalatı Üzerindeki Etkisi: Net Enerji İthalatçısı Ülkeler Üzerine Bir Uygulama" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Dr., nehirsiseci@gmail.com, Orcid: [0000-0001-7038-2145](https://orcid.org/0000-0001-7038-2145) (Sorumlu Yazar).

³ Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi, İktisat Bölümü, ekremerdem@erciyes.edu.tr, Orcid: [0000-0002-5876-8747](https://orcid.org/0000-0002-5876-8747).

1. Giriş

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, “bir ülkede bir firmanın satın alımı ya da yeni firmanın başlangıç sermayesinin sağlanması yoluyla gerçekleşen ve beraberinde teknoloji ile işletmecilik bilgisinin yanında yatırımcıya kontrol yetkisi de veren uluslararası yatırımları” ifade etmektedir (Kula, 2006: 29). Doğrudan yatırımlar, Dünya Bankası tarafından “bir yatırımcının bulunduğu ülkenin dışında faaliyet gösteren bir şirkete, yönetimde en az %10 oy hakkı elde etmek üzere yaptığı net yatırım akışı” şeklinde tanımlanmaktadır. Dolayısıyla, doğrudan yatırımlarda %10'luk mülkiyet/oy hakkı yeterli sayıldığından mutlak kontrol zorunluluğu bulunmamaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları türleri çeşitli sınıflandırmalara tabii tutulmakta, temel olarak piyasaya giriş yöntemi açısından ve yeni işletme yaratma durumuna göre incelenebilmektedir. Piyasaya giriş yöntemine göre doğrudan yatırımlar, ortak girişim ve tam mülkiyete dayalı bağlı şirket, şirketler arası birleşme ve satın almalar, stratejik birleşmeler üzere üçe ayrılmaktadır.

Ortak girişim, yabancı yatırımcının, yerli yatırımcı/yatırımcılar ile tecrübe ve varlıklarını bir araya getirerek, sermaye katılım oranlarına bağlı olarak yönetim ve denetim hakkına sahip oldukları, yeni tüzel kişilikli ortak bir işletme kurulmasını ifade etmektedir (Schillaci, 1987: 60). Ortak girişimlerde, ekonomik çıkarların çatışması, ortakla çalışmanın kontrol ve koordinasyon maliyetlerini artırması sonucunda her on girişimden yedisinin beklentileri karşılamakta yetersiz kaldığı ve girişimlerin dağıldığı görülmektedir (Yankelovich, 1984: 10). Yabancı yatırımcının, ülkesinde edindiği bilgi ve yöntemleri yerli yatırımcı ile paylaşma konusunda isteksizliği, yerli yatırımcının kararlarda engelleyici güce sahip olması, şirketleri ortak girişim yerine ev sahibi ülkeden yatırımcının dâhil edilmediği, tam mülkiyete dayalı yatırımlara yönlendirmektedir.

Şirketler arası birleşme ve satın almalar yoluyla ev sahibi ülkede yeni bir tesis kurmak ya da şube açmak yerine mevcut firma ile birleşilebilmekte ya da firma satın alınabilmektedir. Kapasite artırımına gitmeden faaliyete geçebilmesi nedeniyle net yatırımlarda ve üretimde nadiren bir artış meydana gelmektedir. Firmaların ekonomik ve hukuki anlamda tek çatı altında birleştiği şirketler arası birleşmelerde taraflar birbirlerinden bağımsız hareket edemedikleri gibi birleşen şirketlerin ayrılması uzun zaman almaktadır. Satın almalar ise pahalı olması ve uygun şirketin bulunması, uygun fiyatın belirlenmesi, taraflar arası koordinasyon ve iletişim gibi sorunlar nedeniyle riskli bir yatırım türü olarak kabul edilmektedir.

Stratejik birleşmeler, hedeflerin uzun vadeli ve stratejik nitelikte olduğu yatırımları ifade etmekte ve yüksek Ar-Ge maliyetlerini paylaşma, pazara giriş kolaylığı ve rekabet üstünlüğü, ortak pazarlama ve hizmet sunma avantajlarından faydalanmak üzere gerçekleştirilmektedir. Bu tip yatırımlar, Ar-Ge masraflarının yüksek ve rekabetin yoğun olduğu otomobil, elektronik, uçak sanayi ve telekomünikasyon gibi ileri teknoloji endüstrilerde sıklıkla görülmektedir (Özkan, 2005: 20).

Yeni işletme yaratması açısından doğrudan yatırımlar, yeşil alan yatırımları ve kahverengi alan yatırımları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Doğrudan yatırım türleri içinde en fazla kaynak gerektiren ve en yüksek riske sahip yatırım türü olan yeşil alan yatırımları, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)'a göre sıfırdan yatırımlara ilaveten var olan yatırımın büyütülmesi için yapılan ek yatırımları da içermektedir. Meyer ve Estrin'in “yeniden yapılandırma amaçlı satın alma yatırımları” olarak literatüre kazandırdıkları kahverengi alan yatırımları ise devralma veya satın alma gibi yöntemlerle var olan kapasitenin el değiştirmesini ifade etmektedir (Meyer ve Estrin, 1998: 2). Yeşil alan yatırımları sermaye stokunu artırarak uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde daha net ve doğrudan etki taşıırken, kahverengi alan yatırımlarının reel ekonomiye katkısı, yeşil alan yatırımlarına kıyasla sınırlı kalmaktadır.

Fiziki sermaye, yeni teknoloji ve bilgi içeren doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülkeler üzerinde çok çeşitli etkileri bulunmakta ve bu etkilerin tespit edilmesi birçok araştırmaya konu olmasına

rağmen ulaşılan sonuçlarda fikir birliği bulunmamaktadır. Öte yandan, tüm ülkeler için gerek arz yönüyle gerek talep yönüyle politikalara konu olan ve stratejik öneme sahip enerji unsurunun doğrudan yatırım akımlarından nasıl etkilendiğinin analiz edilmesi özellikle enerji ithalatçısı ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır.

Geçmiş çalışmalar incelendiğinde doğrudan sermaye yatırımları ile enerji ithalatı ilişkisi konusunda sınırlı çalışma bulunduğu ve ilişkinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere özgü sonuçlarını kıyaslama olanağı sunan çalışmaların ise bulunmadığı görülmektedir. Bu çalışmada, doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerindeki etkisinin tespit edilmesi ve etkinin gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler itibarıyla kıyaslanması ile literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, 1990-2014 döneminde enerji kullanımının %50'sinden fazlasını ithalat yoluyla karşılayan 12'si gelişmiş ve 12'si gelişmekte olan olmak üzere 24 net enerji ithalatçısı ülke ele alınmaktadır. Gelişmiş ülkeler Avusturya, İsviçre, Almanya, İspanya, Finlandiya, Yunanistan, Macaristan, İtalya, Güney Kore, Japonya, İrlanda, Portekiz iken gelişmekte olan ülkeler Jamaika, Ürdün, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Lübnan, Fas, Mauritius, Panama, Türkiye, Uruguay, Şili ve Namibya'dır.

2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Enerji İthalatı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının enerji ithalatı üzerindeki etkisi hem doğrudan hem de ekonomik büyüme üzerinden dolaylı olarak gerçekleşebilmektedir. Bu doğrultuda, doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerindeki direkt etkisinin incelenmesinin ardından ekonomik büyüme üzerinden meydana gelen dolaylı etki de ele alınmaktadır. Dolaylı etki, doğrudan yatırımların ekonomik büyümeyi sağlaması ile enerji ithalatının uyarılmasını ifade ettiğinden öncelikle doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ardından ekonomik büyümenin enerji ithalatı üzerindeki etkisi incelenmektedir.

2.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Enerji İthalatı İlişkisi

Doğrudan yatırımların ev sahibi ülke ithalatı üzerindeki etkisinde, çok uluslu şirketlerin üretim faaliyetleri için gereken malzeme ve ekipmanları ana ülkeden veya ev sahibi ülke dışından temin etmesi büyük önem taşımaktadır. Nitekim doğrudan yatırımlar, ev sahibi ülkede mevcut olmayan ya da kalite ve miktar yönünden ihtiyaçları karşılamayan ara malı ve hizmetleri ithal etme eğilimi içinde olabilmektedirler. Üretimin ayrılmaz bir unsuru olan enerjinin de ev sahibi ülkede yetersiz olması durumunda, doğrudan yabancı yatırımlar yoluyla enerji ithalatı da artış gösterebilmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişi, ülkede talep edilen enerji miktarında yükselme ile yerli enerji kaynakları yetersiz ülkelerde enerji ithalatını artırma potansiyeli taşımasının yanı sıra ekonomik büyümeye katkı sağlamak yoluyla da enerji ithalatının uyarılmasına yol açabilmektedir. Dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının enerji ithalatı üzerindeki etkisi, gerek doğrudan gerekse ekonomik büyüme üzerinden dolaylı olarak gerçekleşebilmektedir. Enerji ithalatı üzerindeki etkinin ortaya çıkmasında yatırımın gerçekleştirilme şekli ve yatırımın yapıldığı sektör gibi unsurlar etkili olmaktadır.

Yeni bir işletme yaratmayan şirketler arası birleşme ve satın almalar ile özelleştirmeler gibi yatırımlar, ev sahibi ülkede üretim artışına katkıda bulunmadığından ihtiyaç duyulan enerji miktarında artış olmamakta ve enerji ithalatı üzerinde etki meydana gelmeyebilmektedir. Yeşil alan yatırımlarında ise sermaye birikimine katkı ve üretimde yaşanan artış ile ev sahibi ülkede enerji ihtiyacının artması beklenmektedir. Yatırımın yapıldığı sektöre bağlı olarak enerji ithalatında meydana gelecek etkinin farklılaşması ise enerji ihtiyacının sektörler arasında farklılık göstermesinden kaynaklanmaktadır. İmalat sanayiine yönelik doğrudan yatırımlarda üretime başlanması ile enerji ihtiyacı artarken hizmet sektörüne gerçekleştirilen yatırımlarda enerji ihtiyacı çok daha kısıtlı kalmaktadır.

Öte yandan, doğrudan yatırımların ekonomik büyüme aracılığıyla enerji ithalatını uyardığı durumda, ilk olarak doğrudan yatırımın ekonomik büyümeyi sağlayamaması olasılığı ortaya çıkmaktadır. İkinci olarak ise ekonomik büyüme sağlandığı takdirde doğrudan yatırımlarla birlikte ülkeye gelen yüksek teknoloji ürünler ve yeni üretim-yönetim teknikleri, ev sahibi ülkede gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetleri enerji ihtiyacını azaltarak enerji ithalatında daraltıcı etki de taşıyabilmektedir. Dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının enerji ithalatı üzerindeki etkisi çeşitli faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermekte ve benzer şekilde etkinin boyutu da farklılaşmaktadır.

2.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Doğrudan yatırımlarda yatırımcı, genellikle çok uluslu şirketler olmakta ve bu şirketler “bir piyasa işlemi olmadan, doğrudan yatırımlar ile birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip veya bunları kontrol eden, kaynak ülke dışında mal ve hizmet üreten, uluslararası üretim yapan şirketler” olarak tanımlanmaktadır (Dunning ve Lundan, 2008: 203). Çok uluslu şirketler güçlü finansman yapısı, büyük üretim ölçeği, bilginin yaratılması ve yayılması hususundaki rolü ile ev sahibi ülkeye çeşitli katkılar sunmakta ve doğrudan yatırımlar vasıtasıyla ev sahibi ülkede ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de dolaylı olarak etkileyebilmektedir (Colen vd., 2008: 13-17).

Doğrudan yatırımlar ile yabancı sermayenin ev sahibi ülkede yarattığı katma değer, yabancı sermayenin payına karşılık gelen kısmı düşüldükten sonra geriye kalan ücret, faiz, kâr ve rant gelirleri o ülkenin milli gelirine net bir katkı sağlamaktadır (Erdoğan, 2011: 155). Ev sahibi ülkenin ekonomik büyümesine doğrudan etkiyi ifade eden bu katkı, yatırımın niteliğinden etkilenmekte; yeni işletme kurulmasını içeren yatırım ile sermaye stokunda artış ve ekonomik büyümenin gerçekleşmesi beklenirken, yeni işletme kurulmasını içermeyen yatırımlarda toplam sermaye stokunda artış yaşanmayabilmektedir. Bu noktada, verim artışının meydana gelmesi halinde ülkenin toplam gelirinde iyileşme sağlanabilmektedir.

Sermaye girişine ilaveten teknoloji transferi, yönetim bilgisi ve uluslararası piyasalara erişim gibi olanaklar da sağlayan doğrudan yatırımların etkileri, çoğunlukla dolaylı olarak ortaya çıkmakta ve doğrudan etki doğrudan yatırımlar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye kısmi olarak açıklama getirebilmektedir. Dolaylı etkiler geri, ileri ve yatay bağlantılar gibi çeşitli kanallarla meydana gelmekte, geri bağlantılar çok uluslu şirketlerin yerli şirketlerden mal ve hizmet alımını; ileri bağlantılar çok uluslu şirketlerin yerli piyasaya mal ve hizmet sağlamasını ifade etmektedir. Yatay bağlantılar ise çok uluslu şirket ile yerli şirketlerin rekabet halinde oldukları durumda ortaya çıkmaktadır (UNCTAD, 2001: 127).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının dolaylı etkileri, teknoloji ve yönetim bilgisi, istihdam, ödemeler dengesi ve rekabet ve ürün kalitesi gibi kanallarla meydana gelmektedir. Bu etkilerin ev sahibi ülkede ekonomik yapıyı güçlendireceği açık olsa da ekonomi üzerindeki etkiler farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir.

Teknoloji ve yönetim bilgisi ile ortaya çıkan dolaylı etki, doğrudan yatırımların ülkeye öncesinde sahip olunmayan teknolojiye ulaşma olanağı sunması sonucu yeni teknolojiden kaynaklanan dışsalılıkların yarattığı taşma etkisini ifade etmektedir. Ev sahibi ülkeye yönetsel bilgi ve becerileri de getiren doğrudan yatırımlar, büyümenin kaynaklarından biri olan bilgi stokuna da katkı bulunmaktadır (Romer, 1993: 548). Yönetsel bilgi ve beceriler zamanla yerli şirketlere taşmakta bu da ülkede taşma etkisi yaratmaktadır. Ancak teknoloji ve yönetim bilgisinin ev sahibi ülkede ekonomik büyümeyi sağlamasında asgari bir teknoloji düzeyi, teknolojinin ülkeye uyumu, nitelikli teknik ve idari kadronun varlığı önem taşımaktadır.

İstihdam ile ortaya çıkan dolaylı etkide, yatırım şekli, ev sahibi ülkenin gelen teknolojiye uyumu ve ana ülkenin gelişmişlik düzeyi belirleyici olmaktadır. Satın alma ve birleşme şeklindeki doğrudan yatırımların istihdam üzerindeki etkisi, yeşil alan yatırımları ile ortaya çıkan istihdam etkisinden daha düşük olmaktadır. Ayrıca düşük maliyet avantajı için gerçekleştirilen doğrudan yatırımların, ucuz iş gücünü tercih etmesi bu yatırımların istihdam ve refah artışı sağlamasını engellemekte ve ev sahibi

ülkede beklenen yararın ortaya çıkmamasına neden olmaktadır. Diğer yandan, ev sahibi ülkeye getirilen sermaye yoğun teknolojiler, yeterli altyapıya sahip olmayan ülkede istihdamı artırmadığı gibi çok uluslu şirketlerle rekabet edemeyen yerli şirketlerin piyasadan çekilmesine sebep olarak istihdamda daralmaya neden olabilmektedir. İstihdam üzerindeki etkiyi belirleyen diğer unsur, ana ülkenin gelişmişlik seviyesidir. Ana ülke, gelişmiş ülke ise yatırımlar teknoloji yoğun sektörler yöneltmekte ve daha az istihdam yaratmakta, gelişmekte olan ülke ise yatırımlar emek yoğun sektörler yöneltmekte ve daha fazla istihdam olanağı sunmaktadır. UNCTAD tarafından yapılan çalışmada, 18 sektöre gerçekleştirilen yatırımlar incelenmiş ve yatırımların on tanesinde ana ülkenin gelişmekte olan ülke olduğu durumda, ana ülkenin gelişmiş ülke olması durumundan daha fazla istihdam yarattığı saptanmıştır. Yatırımların yedisinde istihdam oranı aynı iken sadece bir sektörde ana ülkenin gelişmiş ülke olması durumunda istihdam etkisinin daha yüksek olduğu görülmüştür (aktaran Bülbül, 2018: 60-61).

Ödemeler dengesi ile ortaya çıkan dolaylı etki, döviz girişi, ihracat ve ithal ikameci sanayi üzerinden meydana gelmektedir. Şirketin kuruluş sermayesinin ülkeye gelmesi ile ilk ve derhal ortaya çıkan etki, döviz girişi etkisidir. İhracat kanalı ile gerçekleşen etki, yatırım sonrası üretilen malların yalnızca ülke içerisinde değil ülke dışında da satılmaları ile ortaya çıkmaktadır. Yatırım öncesi ithal edilen ürünün ülke içinde üretilmesi ise ithal ikameci sanayinin gelişimine katkı sağlanmakta ve döviz çıkışı azalarak ödemeler dengesi olumlu yönde etkilenmektedir. Doğrudan yatırımların ödemeler dengesi üzerindeki pozitif etkisinin süreklilik kazanabilmesi, yatırımın uzun dönemde döviz kazandırıcı özelliğini korumasına bağlıdır. Yatırımın iç pazara yönelik yapılması sonucu ihracatın önemli miktarda artış göstermemesi ve ithalatın ikame edilememesi kronik ödemeler bilançosu dengesizliğine yol açabilmektedir. Ayrıca üretim kapasitesi artışı ve ihracat kabiliyeti, doğrudan yatırımlarla ortaya çıkabilecek ara ve yatırım malı ithalatının olumsuz etkilerini aşmaya yetecek nicelikte olmayabilmektedir.

Rekabet ve ürün kalitesi ile meydana gelen dolaylı etki, yabancı şirketlerin yerli piyasaya girmeleri ile artan şirket sayısı ve rekabet sonucu, yerli şirketlerin verimliliklerini artırma yollarını araştırması ve beşerifizi sermayeye daha fazla yatırım yapmaları ile ortaya çıkmaktadır. Doğrudan yatırımların ekonomiye dinamizm kazandırarak rekabet ve ürün kalitesini artırmasına, Güney Kore'nin tecrübesi örnek verilebilmektedir. Güney Kore'nin 1996 yılında doğrudan yatırımlara izin vermesi ile ülkeye gelen Walmart, Costco, Carrefour ve Tecso gibi büyük perakende şirketleri, ülkede rekabeti artırarak E-Mart gibi yerli işletmelerin yeni düzenlemeler yapmasına neden olmuştur. Şirket politikalarının yeniden değerlendirilmesi ve kalite artışı ile artan rekabet, fiyatların düşüşüne ve tüketici alım gücü artışına dolayısıyla tüketici refahında yükselmeye yol açmıştır (Gökmen, 2011: 121-122).

2.3. Ekonomik Büyüme ve Enerji İthalatı İlişkisi

Ekonomik büyüme ve enerji ithalatı arasındaki ilişki, öncelikle ekonomik büyüme ve ithalat ilişkisi kapsamında ele alınabilmektedir. Ekonomik büyüme ve ithalat arasındaki ilişki ekonomik büyümeden ithalata doğru, ithalattan ekonomik büyümeye doğru ve çift yönlü olabileceği gibi ilişkinin bulunmaması şeklinde de gerçekleşebilmektedir. Ekonomik büyümeden ithalata doğru ilişki, "Büyüme Çekişli İthalat (Growth-Driven Imports)" olarak adlandırılmakta ve iki şekilde ortaya çıkmaktadır. İlk olarak, ekonomik büyüme ile yaşanan gelir artışı, yabancı mallara yönelik talebi ve böylelikle ithalatı artırabilmektedir. İkinci olarak ise ekonomik büyüme sonucu artan üretim kapasitesinin daha fazla girdiye ihtiyaç duyması, ara ve sermaye malı ithalatını artırabilmektedir. İthalattan ekonomik büyümeye doğru ilişki ise "İthalat İtişli Büyüme (Import-Led Growth)" olarak adlandırılmakta ve ithalatın, ülkede nicelik ve nitelik bakımından yeterli olmayan kaynakları ülkeye sağlayarak büyümeyi teşvik etmesi prensibine dayanmaktadır (Korkmaz ve Aydın, 2015: 52). Ekonomik büyüme ve ithalat arasındaki çift yönlü nedensellik ilişkisinde, ithalat itişli büyüme ve büyüme çekişli ithalat birlikte meydana gelirken ilişki bulunmaması, büyüme ve ithalat arasında anlamlı bir ilişkinin saptanamamasını ifade etmektedir.

Ekonomik büyüme ve ithalat arasındaki bu olası ilişkiler, ekonomik büyüme ve enerji ithalatının olası ilişkileri şeklinde yorumlanabilmektedir. "Büyüme Çekişli Enerji İthalatı", yaşanan ekonomik büyüme ile

üretim sürecinin temel girdilerinden olan enerjiye talebin artması ve bu talebi yerli kaynakları ile karşılayamayan ülkelerin enerjiyi ithal etmesi şeklinde yorumlanabilmektedir. Enerji girdisi, sanayi üretimi ve hanehalkı tüketimi açısından vazgeçilmez bir unsur olmakla birlikte ülkelerin enerji ithalatı, ekonomilerinin temel göstergeleri üzerinde önemli etkiler taşımaktadır (Bağcı, 2019: 115). Bu göstergelerden biri olan ekonomik büyüme üzerinde meydana gelen etki ise “Enerji İthalatı İtishli Büyüme” olarak adlandırılabilir. Ekonomik büyümenin enerji ithalatına bağımlılığını ima eden bu durumda, enerji ithalatçısı ülkelerin enerji arz sorunları üretimde ciddi kayıplara neden olmaktadır. Ekonomik büyüme ve ithalat arasındaki ilişkide olduğu gibi ekonomik büyüme ve enerji ithalatı ilişkisi de çift yönlü ve nötr olabilmektedir.

Literatürde ekonomik büyüme ve enerji arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda enerji değişkeni göstergesi olarak sıklıkla enerji tüketiminin ele alındığı dikkat çekmektedir. Çalışmalarda ele alınan dönem ve ülkelerden kaynaklı sonuçlar üzerinde bir fikir birliği bulunamasa da politikalarda bu ilişkinin yönü büyük önem taşımaktadır. Enerjiden ekonomik büyümeye doğru ilişkinin var olması, enerji kullanımını sınırlamaya yönelik politikaların ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceği anlamına gelirken ilişkinin bulunmaması durumunda politikalar tamamen farklılaşmaktadır.

3. Literatür İncelemesi

Çalışmada literatür incelemesi, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile enerji ithalatı ilişkisi, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme ilişkisi ve ekonomik büyüme ile enerji ithalatı ilişkisi üzerine gerçekleştirilen çalışmalar ile yapılmaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile enerji ithalatı ilişkisi Şahin, Ayrıçay ve Bekereci (2020) tarafından 1974-2015 döneminde Türkiye ekonomisinin yapısal kırılmalı eş-bütünleşme analizi ile incelediği çalışmada ele alınmaktadır. Yürütülen analizler sonucunda, doğrudan yatırımlar, ekonomik büyüme ve enerji ithalatı arasında uzun dönemli ilişki bulunduğu öne sürülmektedir. İlaveten, doğrudan sermaye yatırımlarının enerji ithalatının nedeni olduğu ve uzun dönemde artan sanayi sektörü yatırımlarının enerji ithalatı üzerinde önemli etkiye sebep olduğu ifade edilmektedir.

Literatürde, doğrudan yatırımlar ile enerji ithalatı ilişkisini ele alan Şahin, Ayrıçay ve Bekereci (2020)'nin araştırması haricinde çalışma bulunmadığından ilgili literatür incelemesine, doğrudan yatırımlar ile enerji tüketimi ilişkisi kapsamında devam edilmektedir. Çalışmaların, nedensellik ilişkisi üzerinde yoğunlaştıkları ve enerji tüketiminden doğrudan yatırımlara doğru (Omri ve Kahouli (2014)), doğrudan yatırımlardan enerji tüketimine doğru (Khobai ve Mavikela (2018), Koç ve Saidmurodov (2018), Lin ve Benjamin (2018)) ve çift yönlü (Abidin vd. (2015), Lin ve Benjamin (2018)) ilişki bulgusuna ulaşan araştırmaların bulunduğu görülmektedir.

Omri ve Kahouli (2014), 1990-2011 döneminde 65 ülkede, yüksek gelirli ülkelerde enerji tüketimi, doğrudan yatırımlar ve büyüme arasında çift yönlü; orta gelirli ülkelerde ekonomik büyüme ile enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ile doğrudan yatırımlar arasında nedensellik ilişkisi bulunduğu belirtilmektedir. Düşük gelirli ülkelerde ise büyüme ile doğrudan yatırımlar arasında çift yönlü, ekonomik büyümeden enerji tüketimine ve enerji tüketiminden doğrudan yatırımlara doğru olmak üzere tek yönlü nedensellik ilişkileri bulunduğu saptanmıştır. Abidin vd. (2015), 2005-2013 döneminde Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland ekonomilerinde, doğrudan yatırımlar ile enerji tüketimi, enerji tüketimi ile ticaret, ticaret ile doğrudan yatırımlar arasındaki ilişkilerin çift yönlü olduğu belirlenmiştir. Khobai ve Mavikela (2018), 1970-2016 döneminde Arjantin’de doğrudan yatırımlardan enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi saptanırken enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki çift yönlü olarak belirlenmiştir. Koç ve Saidmurodov (2018), 1992-2014 döneminde Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan ekonomilerinde doğrudan yatırımların ekonomik büyüme ve elektrik enerji tüketiminin nedeni olduğu saptanmıştır. Lin ve Benjamin (2018), 1990-2014 döneminde, Türkiye ve Meksika’da doğrudan yatırımlar, ekonomik büyüme ve enerji tüketimi arasında çift yönlü ilişki bulunduğu saptanmıştır. Endonezya ve Nijerya’da ise ekonomik büyüme ile

enerji tüketimi ve doğrudan yatırımlar ile ekonomik büyüme ilişkisi çift yönlü iken doğrudan yatırımlardan enerji tüketimine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Doğrudan yatırımlar ile ekonomik büyüme ilişkisini konu alan çalışmaların büyük kısmında doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu saptanmıştır (Borensztein, De Gregorio ve Lee (1998), Bosworth ve Collins (1999), Barthelemy ve Demurger (2000), Zhang (2001), Li ve Liu (2005)). Pozitif etki saptayan çalışmaların yanı sıra doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiye sahip olduğu (Mencinger (2003), Saqib vd. (2013), Bayar (2014), Mazenda (2014)) ve ekonomik büyüme üzerinde herhangi etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşan çalışmalar da (Carkovic ve Levine (2002), Lyroudi, Papanastasiou ve Vamvakidis (2004), Alvarado vd. (2017)) bulunmaktadır.

Doğrudan yatırımlar ve ekonomik büyüme ilişkisinin pozitif yönlü saptandığı çalışmalardan Blomström, Lipsey ve Zejan (1992), 1960-1990 döneminde 101 ülkede, pozitif etkinin yalnızca yüksek gelirli ülkelerde ortaya çıktığı, düşük gelirli ülkelerde etkinin olmadığı dolayısıyla pozitif etki için ülkelerin gelir düzeyinin önem taşıdığı öne sürülmektedir. Borensztein, De Gregorio ve Lee (1998), 1970-1989 döneminde gelişmekte olan 69 ülkede, doğrudan yatırımların hâsılaya oranında %1 artışın kişi başı hasılayı %0.8 artıracığı belirtilmektedir. Doğrudan yatırımların ekonomik büyümeyi teknoloji transferi yoluyla iç yatırımlardan daha fazla etkilediğinin öne sürüldüğü çalışmada, doğrudan yatırımlar ile beşeri sermaye arasında güçlü pozitif bir ilişkinin bulunduğu vurgulanmaktadır. Bosworth ve Collins (1999), 1978-1995 döneminde 85 ülkede, doğrudan yatırımların toplam faktör verimliliğini artırarak büyümeyi pozitif etkilediği ve doğrudan yatırımlarda 1 dolarlık artışın yerli yatırımları yaklaşık 50 sent artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Barthelemy ve Demurger (2000), 1985-1996 döneminde Çin'in 24 kentinde değişkenler arasında pozitif ilişkinin saptandığı çalışmada, pozitif etki için ekonomik büyüme düzeyi ve beşeri sermayenin yabancı teknolojilere uyumunun önemi vurgulanmaktadır. Zhang (2001), 1960-1997 döneminde 11 ülkede pozitif ilişkinin, ev sahibi ülkedeki ekonomik istikrar, iş gücü maliyeti, liberal ticaret sistemi, beşeri sermayenin eğitim düzeyi gibi unsurlara bağlı olduğu belirtilmektedir. Li ve Liu (2005), 1970-1999 döneminde 84 ülkede, beşeri sermaye ve teknolojik gelişmenin ev sahibi ülkenin pazar hacmini artırarak doğrudan yatırımların büyümeyi pozitif etkilediği belirtilmektedir.

Doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif yönde olduğu sonucuna ulaşan çalışmalardan Mencinger (2003), 1994-2001 döneminde Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya ve Slovenya ekonomilerinde güçlü negatif nedensellik ilişkisinin bulunduğunu ortaya koymaktadır. Sonuç, incelenen yatırımların ağırlıklı olarak satın almalar şeklinde gerçekleştirilmesi ve edinilen gelirin üretken yatırımlar yerine tüketim ve ithalata yönelmesi ile açıklanmaktadır. Saqib vd. (2013), 1981-2010 döneminde Pakistan için elde edilen negatif yönlü ilişki sonucu, doğrudan yatırımlarının yerli yatırımları olumsuz etkilemesi ile açıklanmaktadır. Bayar (2014), 1980-2012 döneminde Türkiye'ye yönelen yatırımların sıklıkla özelleştirmeler şeklinde gerçekleşmesi, doğrudan yatırımların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemesinin nedeni olarak gösterilmektedir. Doğrudan yatırımların aksine yurt içi yatırımların ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğinin tespit edildiği çalışmaya göre doğrudan yatırımlarda %1 artış ekonomiyi %0.33 daraltırken yurt içi yatırımlarda %1 artış ekonomik büyümede %0.3 artışa yol açmaktadır. Mazenda (2014), 1960-2002 döneminde Güney Afrika'da negatif etkinin tespit edildiği çalışmada, fiziki sermayenin azalan marjinal getirilerinden dolayı ev sahibi ülkenin uzun vadede durağan durum büyüme oranına yakınsadığı ve doğrudan yatırımların imalat sektöründen hizmet sektörüne yönelmesinin büyümeyi olumsuz etkilediği öne sürülmektedir.

Doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin saptanmadığı çalışmalardan Carkovic ve Levine (2002), 1960-1995 döneminde 72 ülke için dışa açıklık ve finansal gelişim düzeyi gibi değişkenler modele dâhil edildiğinde de ilişkinin bulunmadığı ancak 5 yıllık dönemlerde düzensiz etkilerin bulunduğu ortaya konulmaktadır. Çalışmada, doğrudan yatırımların ekonomik büyümeyi etkilemesinde beşeri sermayenin önemi vurgulanmaktadır. Lyroudi, Papanastasiou ve Vamvakidis (2004), 1995-1998 döneminde 17 geçiş ekonomisi üzerine gerçekleştirilen Bayesian bağlaşım analizi sonuçları, veri seti hızlı-yavaş büyüyen ekonomiler olarak iki grup şeklinde ele alındığında da ilişkinin

bulunmadığını göstermektedir. Jyun-Yi ve Chih-Chiang (2008), 1975-2000 döneminde 62 ülkede, etkinin belirsiz olduğu ancak başlangıç hâsılası ve insan sermayesi yüksek ülkelerde ekonomik büyümenin pozitif yönde etkilendiği belirtilmektedir. Ould (2015), 1976-1995 dönemi Moritanya ekonomisinde, değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin bulunmadığı ve ekonomik büyümenin altyapı, çevre işletmesi, ekonomik reform ve politik istikrar gibi unsurlarla ilgili olduğu ileri sürülmektedir. Alvarado vd. (2017), 1980-2014 döneminde 19 Latin Amerika ülkesinde açık bir etkinin rapor edilemediği ancak ülkeler gelir seviyelerine göre sınıflandırıldığında etkinin, yüksek gelirli ülkelerde olumlu ve önemli, orta-üst gelirli ülkelerde düzensiz ve önemsiz, düşük-orta gelirli ülkelerde negatif ve anlamlı olduğu öne sürülmektedir. Ağır ve Rutbil (2019), 1985-2017 döneminde gelişmekte olan 20 ülkede, anlamlı bir ilişki bulunmadığı yönündeki sonuç, ülkelerin farklı makroekonomik özellikleri, yatırımların iyi bir şekilde planlanmaması ve yönlendirilememesi ile açıklanmaktadır.

Ekonomik büyüme ve enerji ilişkisini saptamaya yönelik gerçekleştirilen araştırmalarda, enerji değişkeni göstergesi olarak enerji ithalatını ele alan çalışmaların sınırlı kaldığı, sıklıkla enerji tüketiminin ele alındığı görülmektedir. Ekonomik büyüme ile enerji ithalatı ilişkisi Ghosh (2009) ve Ziramba (2010) tarafından enerji ithalatı göstergesi olarak petrol ithalatının ele alınması ile incelenmiş ve çalışmalarda ekonomik büyümeden petrol ithalatına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Çalışmaların ekonomik büyümenin petrol ithalatından etkilenmeyeceği sonucu, ithal petrol miktarını kontrol etmeye yönelik politikaların uygulanabileceğini göstermektedir. Ekonomik büyüme ile enerji tüketimi ilişkisi üzerine oluşturulan literatür ise enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru (Cheng (1997), Soytaş, Sarı ve Özdemir (2001)) ve ekonomik büyümeden enerji tüketimine doğru (Huang, Hwang ve Yang (2008)) ilişki bulunduğu yönünde sonuçlara ulaşan çalışmaları içermektedir. Ayrıca değişkenler arasında çift yönlü ilişki saptayan araştırmalar (Oh ve Lee (2004), Lee, Chang ve Chen (2008), Ibrahiem (2015)) ve ilişki saptanmayan çalışmalar da (Cheng (1997), Jobert ve Karanfil (2007)) bulunmaktadır.

Cheng (1997), 1963-1993 döneminde Meksika ve Venezuela'da enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi saptanmazken Brezilya'da enerji tüketiminden ekonomik büyümeye doğru nedensellik bulunmaktadır. Soytaş, Sarı ve Özdemir (2001), 1960-1995 döneminde Türkiye'de, enerji tüketiminden hâsılaya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Oh ve Lee (2004), 1970-1999 dönemi Kore ekonomisinde, enerji tüketimi ile hâsıla arasında uzun dönemde çift yönlü; kısa dönemde enerji tüketiminden hâsılaya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu tespit edilmiştir. Jobert ve Karanfil (2007), 1960-2003 döneminde Türkiye'de toplam enerji tüketimi ile hâsıla ve sanayi enerji tüketimi ile sanayi katma değeri arasında nötr bir ilişki bulunduğu ortaya konulmaktadır. Huang, Hwang ve Yang (2008), 1972-2002 döneminde 82 ülkede, düşük gelirli ülkelerde enerji tüketimi ile büyüme arasında nedensellik ilişkisine rastlanmazken, orta gelirli ülkelerde ekonomik büyümenin enerji tüketimi üzerinde pozitif etkisi bulunduğu rapor edilmektedir. Yüksek gelirli ülkelerde ise ekonomik büyüme enerji tüketimini negatif yönde etkilemektedir. Lee, Chang ve Chen (2008), 1960-2001 döneminde 22 ülkede sermaye stoku, enerji tüketimi ve gelir değişkenleri arasında güçlü çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu ve enerji ile gelir arasındaki dinamik ilişkinin gerçekleşmesinde sermaye stokunun kritik rol oynadığı ortaya konulmaktadır. Ibrahiem (2015), 1980-2011 döneminde Mısır ekonomisinde, doğrudan yatırımlar ve yenilenebilir elektrik tüketiminin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği, doğrudan yatırımların büyümenin sebebi olduğu ve yenilenebilir elektrik tüketimi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu öne sürülmektedir.

4. Model ve Veri Seti

Bu çalışmanın amacı, net enerji ithalatçısı ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının enerji ithalatı üzerindeki etkisini ölçmek ve etkinin gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında farklılık gösterip göstermediğini tespit etmektir. Enerji ithalatı değişkenine ait veriler, Dünya Bankası veri tabanında 2015 yılı sonrası mevcut olmadığından ve birçok ülke için ancak 2014 yılına kadar veri bulunduğundan analiz dönemi 2014 yılı ile sınırlandırılmıştır. Bu doğrultuda, 1990-2014 döneminde net enerji ithalatçısı 12 gelişmiş ülke ve 12 gelişmekte olan ülkenin yıllık verileri ele alınmaktadır.

Uygulamada kullanılan değişkenlerden “energy” toplam enerji kullanımı içinde enerji ithalatının payını (%), “fdi” gayrisafi yurt içi hasılanın yüzdesi cinsinden net doğrudan yabancı sermaye yatırımı girişlerini temsil etmektedir. Bir diğer değişken “gdppc” sabit fiyatlarla kişi başına gayrisafi yurt içi hasılayı ifade etmektedir. Değişkenler Dünya Bankası veri setlerinden elde edilmiş, herhangi dönüşüm yapılmamıştır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişi, ülkede talep edilen enerji miktarında yükselme ile yerli enerji kaynakları yetersiz ülkelerde enerji ithalatını artırma potansiyeli taşımalarının yanı sıra ekonomik büyümeye katkı sağlamak yoluyla da enerji ithalatının uyarılmasına yol açabilmektedir. Dolayısıyla, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının enerji ithalatı üzerindeki etkisi, gerek doğrudan gerekse ekonomik büyüme üzerinden dolaylı olarak gerçekleşebilmektedir. Bu doğrultuda, çalışmada enerji ithalatı bağımlı değişken olarak alınırken doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve kişi başına gayrisafi yurt içi hasıla bağımsız değişkenler olarak ele alınmaktadır. Analizde kullanılacak olan modelin genel çerçevesi aşağıdaki gibi ifade edilebilmektedir;

$$Energy_{it} = f(Fdi_{it}, Gdppc_{it}) \quad (1)$$

Gelişmiş ülkeler tarafından sıklıkla uygulanan doğrudan yabancı sermaye yatırımı kontrol mekanizmaları hem sektörel hem de ülke ekonomisini korumayı hedeflediğinden doğrudan yatırımların bu ülkelerde ithalatı dolayısıyla da enerji ithalatını geliştirmekte olan ülkelerdeki boyutuyla etkilememesi beklenmektedir. İlaveten, gelişmiş ülkeler arasında sıklıkla tercih edilen şirketler arası birleşme ve satın almalar kapasite artışına gitmeden faaliyete geçebildikleri için enerji ihtiyacını artırmaya etki taşımayabilmekte ve bu ülkelerin yüksek teknolojiye sahip doğrudan yatırım çekme gücünün yüksek olması da enerji tasarrufu açısından büyük önem taşımaktadır.

Öte yandan, üretim kapasitesinde ve yatırımlarda yaşanan artış ile sağlanan ekonomik büyümenin, üretimde girdi olarak kullanılan enerji talebini artırması beklenmektedir. Enerji bağımlılığının olduğu ülkelerde büyüme sonrası artan enerji ihtiyacı, ithalat yoluyla karşılanmakta ve kişi başı gayrisafi yurt içi hasıla ile enerji ithalatı arasında aynı yönlü ilişkinin meydana gelmesi olası görülmektedir.

5. Metodoloji ve Ampirik Bulgular

5.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Analizleri

Paneli oluşturan kesitlerin birinde ortaya çıkan bir şoktan diğer kesitlerinde etkilenmesini ifade eden yatay kesit bağımlılığının test edilmesi sonraki aşamalarda kullanılacak testlerin belirlenmesinde önem taşımaktadır. Yatay kesit bağımlılığı bulunmadığında birinci nesil yöntemler kullanılırken, yatay kesit bağımlılığı varlığında ikinci nesil analizleri tercih etmek daha tutarlı, etkin ve güçlü tahminler sağlamaktadır.

Tablo 1: Yatay Kesit Bağımlılığı Analiz Sonuçları

		Breusch-Pagan LM	Pesaran scaled LM	Bias-corrected scaled LM	Pesaran CD
Gelişmiş Ülkeler	Energy	431.4702 (0.00)	31.81010 (0.00)	31.56010 (0.00)	3.766523 (0.00)
	Fdi	190.6449 (0.00)	10.84894 (0.00)	10.59894 (0.00)	8.971243 (0.00)
	Gdppc	1273.923 (0.00)	105.1362 (0.00)	104.8862 (0.00)	35.44742 (0.00)
Gelişmekte Olan Ülkeler	Energy	566.8825 (0.00)	43.59623 (0.00)	43.34623 (0.00)	12.60592 (0.00)
	Fdi	479.9937 (0.00)	36.03352 (0.00)	35.78352 (0.00)	20.77503 (0.00)
	Gdppc	1203.297 (0.00)	98.98900 (0.00)	98.73900 (0.00)	33.13537 (0.00)
Tüm Ülkeler	Energy	2068.673 (0.00)	75.27974 (0.00)	74.77974 (0.00)	12.56147 (0.00)

	Fdi	1101.173 (0.00)	34.10018 (0.00)	33.60018 (0.00)	27.47830 (0.00)
	Gdppc	4755.502 (0.00)	189.6387 (0.00)	189.1387 (0.00)	67.01051 (0.00)

*Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler d.f. 66, tüm ülkeler d.f. 276.

Tüm değişkenler için olasılık değerleri 0.01'den küçük olduğundan, yatay kesit bağımlılığı bulunmadığını ifade eden sıfır hipotezleri reddedilmekte ve yatay kesit bağımlılığının varlığı kabul edilmektedir. İlaveten enerji ithalatı ve doğrudan yatırımlarda test istatistiklerinin gelişmekte olan ülkelerde daha yüksek olması, gelişmekte olan ülkelerde entegrasyon ve karşılıklı bağımlılığın gelişmiş ülkelere kıyasla daha güçlü olduğu anlamını taşımaktadır.

Eğim katsayılarının homojenliği Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta analizi ile sınanmakta, delta tilde ve delta tilde istatistiğinin ortalama ve varyans sapması düzeltilerek, "düzeltilmiş delta tilde" istatistiği elde edilmektedir (Pesaran ve Yamagata, 2008: 57). Düzeltilmiş delta tilde, stokastik herhangi bir terim bulundurmadığından boyut ve güç özellikleri daha iyi olmaktadır.

Tablo 2: Homojenlik Analizi Sonuçları

	Gelişmiş Ülkeler		Gelişmekte Olan Ülkeler		Tüm Ülkeler	
	Test İstatistiği	Prob	Test İstatistiği	Prob	Test İstatistiği	Prob
Delta tilde	9.892	0.000	6.832	0.000	19.319	0.000
Delta tilde adj	10.754	0.000	7.427	0.000	21.002	0.000

Delta ve düzeltilmiş delta test istatistiklerinin olasılık değerleri tüm örneklerde 0.01 seviyesinden küçük olduğundan ülkeye özgü şokların olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilerek eş-bütünleşme katsayılarının heterojen olduğu tespit edilmiştir.

Yatay kesit bağımlılığı analiz sonuçları, paneli oluşturan seriler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığını gösterdiğinden dolayı uygulamaya ikinci nesil analizler ile devam edilmektedir. Homojenlik analizi sonuçları ise yatay kesit bağımlılığını dikkate alan heterojen bir eş-bütünleşme analizinin uygulanması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

5.2. Birim Kök Analizi

Bir serinin birim kök barındırmadığı yani durağan olduğu durumda, dışsal şokların etkisi uzun dönemde ortadan kalkarken, birim kök barındıran yani durağan olmayan serilerde dışsal şoklar serinin yapısını bozmakta, sahte regresyon sorunu oluşmakta ve geleneksel t, F testleri ve R² değerleri sapmalı sonuçlar verebilmektedir (Koçak, 2016: 130). Dolayısıyla serilerin birim kök özelliklerinin araştırılması, tahminlerin güvenilirliği açısından büyük önem taşımaktadır. Çalışmada birim kök varlığı, ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2007) CIPS testi ile sınanmaktadır. Her bir serinin basit aritmetik ortalaması alınarak elde edilen CIPS istatistiği denklemi aşağıdaki gibidir;

$$CIPS = \frac{\sum_{i=1}^N CADFI}{N} \quad (2)$$

CIPS istatistiği, standart normal dağılım göstermediğinden kritik değerler Pesaran (2006) tarafından Monte Carlo simülasyonu kullanılarak elde edilmiş ve tablo haline getirilmiştir.

Tablo 3: Panel CIPS Birim Kök Testi Sonuçları

	Energy	Fdi	Gdppc	ΔEnergy	ΔFdi	ΔGdppc
Gelişmiş Ülkeler	-2.68	-2.508	-1.584	-3.529	-4.418	-3.149
Gelişmekte Olan Ülkeler	-2.321	-2.568	-2.744	-3.860	-3.896	-3.223
<i>CADF(bar) Trendli ve Sabitli Model İçin Kritik Değerler</i>						
	%1		%5		%10	

T/N (25/12)	10	15	10	15	10	15
20	3.15	3.01	2.88	2.78	-2.74	-2.67
30	3.10	2.96	2.86	2.76	-2.73	-2.66

*Δ birinci fark işlemcisini temsil etmektedir. Gecikme uzunluğu gelişmiş ülkeler için, SC ve HQ bilgi kriterleri kullanılarak; gelişmekte olan ülkeler için LR, FPE, AIC, SC ve HQ bilgi kriterleri kullanılarak 2 olarak belirlenmiştir.

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için ele alınan değişkenlerin düzey değerlerinin %5 anlamlılık seviyesinde durağan olmadıkları, birinci farkları alındıktan sonra durağan hale geldikleri görülmektedir. Değişkenlerin diğer bir ifadeyle I(1) olmaları, seriler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığının araştırılmasına imkân vermekte ve bu doğrultuda analize panel ikinci nesil eş-bütünleşme ilişkisi analizleri ile devam edilmektedir.

Tablo 4: Tüm Ülkeler İçin Panel CIPS Birim Kök Testi Sonuçları

	Energy	Fdi	Gdppc	ΔEnergy	ΔFdi	ΔGdppc
CIPS-stat	-2.528	-2.396	-1.119	-3.883	-4.093	-2.782
CADF (bar) Trendli ve Sabitli Model İçin Kritik Değerler						
	%1		%5		%10	
T/N (25/24)	20	30	20	30	20	30
20	-2.92	-2.83	-2.73	-2.67	-2.63	-2.58
30	-2.88	-2.81	-2.72	-2.66	-2.63	-2.58

*Gecikme uzunluğu SC ve HQ bilgi kriterleri kullanılarak 2 olarak belirlenmiştir.

Panelin geneli için ele alınan energy, fdi ve gdppc değişkenlerinin CIPS birim kök analizi sonuçları, tüm değişkenlerin düzey değerlerinde %5 anlamlılık seviyesinde birim kök taşıdığını ve birinci farkları alındıktan sonra durağan hale geldiklerini göstermektedir.

5.3. Panel Eş-Bütünleşme İlişkisi Analizleri

Yatay kesit bağımlılığı altında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığını sınamak üzere Durbin-Hausman ve LM Bootstrap panel eş-bütünleşme testlerinden yararlanılmaktadır. Joakim Westerlund (2008) tarafından geliştirilen Durbin Hausman panel testi ve grup testi, panel homojenliği ve heterojenliği dikkate almakta ve farklı test istatistiklerini hesaplamaya olanak tanımaktadır. Diğer yöntemlerden farklı olarak bağımlı ve bağımsız değişkenlerin aynı dereceden entegre olması şartı aranmamakta, bağımsız değişkenlerin durağanlığı önem arz etmezken bağımlı değişkenin birim kök taşıması yani durağan olmaması gerekmektedir (Westerlund, 2008: 205). Westerlund-Edgerton (2007) tarafından geliştirilen LM Bootstrap eş-bütünleşme analizi ise eş-bütünleşme denkleminde otokorelasyon ve değişen varyansa izin vermesi, küçük örneklerde de etkin sonuçlar üretmesi ve içsellik problemlerini önlemesi bakımından önem taşımaktadır (Westerlund ve Edgerton, 2007: 188).

Tablo 5: Panel Eş-Bütünleşme Testi Sonuçları

	Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler	Tüm Ülkeler
<i>Durbin-Hausman</i>			
dh_g	-1.525 (0.064)	-1.974 (0.024)	-2.124 (0.017)
dh_p	-2.491 (0.006)	-1.504 (0.066)	-2.898 (0.002)
<i>LM Bootstrap</i>			
lm statistic	5.011 (0.662)	4.210 (0.693)	8.069 (0.276)

*Model sabitli ve trendli olup, Bootstrap olasılık değerleri 1.000 tekrarlı dağılımdan elde edilmiştir.

Durbin-Hausman eş-bütünleşme analizinin gelişmiş ülkeler için sonuçları, grup istatistiğinde %10, panel istatistiğinde %1; gelişmekte olan ülkelerde grup istatistiğinde %5, panel istatistiğinde %10 anlamlılık düzeyinde eş-bütünleşme ilişkisinin bulunmadığını ifade eden sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Tüm ülkeler için ise grup istatistiğinde %5, panel istatistiğinde %1 anlamlılık düzeyinde eş-bütünleşme ilişkisinin bulunmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir. Alternatif hipotezlerin grup ve panel istatistiklerinde farklılık göstermesinden dolayı grup istatistiğinde kısmi, panel istatistiğinde kesitlerin tümünde eş-bütünleşme ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

LM Bootstrap panel eş-bütünleşme analizinin hipotezleri, Durbin-Hausman analizinin hipotezlerinin tersi şeklinde, sıfır hipotezi eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı olarak ifade edilmektedir. Bootst p-value, gelişmiş ülkeler için 0.662, gelişmekte olan ülkeler için 0.693 ve tüm ülkeler için 0.276 değerleri ile değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır.

5.4. Panel Eş-bütünleşme Model Tahmini

Çalışmada uzun dönem katsayıları elde etmek üzere yatay kesitler arasında korelasyona dirençli olmaları ve her yatay kesit için heterojen eğim parametresi tahminine olanak tanımalarından dolayı Common Correlated Effects (CCE) ve Augmented Mean Group (AMG) tahmincileri tercih edilmektedir. Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE modeli, zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğunda ve küçük örneklerde daha iyi sonuçlar üretmektedir. Tahminciler, modele dâhil edilmeyen faktörlerin etkisini, her bir yatay kesite ait zaman vektörü ile çoğaltılmış regresyon denklemlerini dikkate almaktadır (Pesaran, 2006: 967). CCE analizi heterojen panel veri regresyon denklemi aşağıdaki gibidir;

$$Y_{it} = \alpha_i d_t + \beta_i x_{it} + e_{it} \quad (3)$$

$$e_{it} = \gamma f_t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Denklem 3'te d gözlenebilen (sabit, trend, mevsimsel kuklalar gibi) ortak etkileri ve Denklem 4'te f gözlenemeyen ortak etkileri temsil etmektedir. Panel için hesaplanan katsayıları, Common Correlated Effects Mean Group (CCEMG) ve Common Correlated Effects Pooled (CCEP) şeklinde iki farklı yöntemle elde edilmektedir. Yatay kesit bağımlılığı altında, model heterojen yapıda ise CCEMG, homojen yapıda ise CCEP tahmincisi daha etkin sonuçlar üretmektedir (Pesaran, 2006: 992). Çalışmada, modeller heterojen yapıda olduğundan tercih edilen CCEMG katsayısı, Denklem 5'teki gibi hesaplanmaktadır;

$$\beta_{CCEMG} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \beta_i \quad (5)$$

Denklem 5'te CCEMG tahmincisinin, yatay kesit birimleri için tek tek hesaplanan bireysel CCE tahmincilerinin ($\beta_i = (X_i M_w X_i)^{-1} X_i M_w Y_i$) basit aritmetik ortalaması alınarak tahmin edildiği görülmektedir. Monte Carlo çalışması ile CCE tahmincilerinin, gözlenemeyen ortak etkileri dikkate almayan analizlere kıyasla daha etkin oldukları ortaya konulmaktadır (Pesaran, 2006: 970).

Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen AMG analizi, panele ait sonucun, bireysel katsayılar ağırlıklandırılarak ortalama grup etkisinin hesaplanması bakımından önem taşımaktadır (Eberhardt ve Bond, 2009: 1). Analiz, serilerdeki ortak faktör ve dinamik etkileri dikkate almakta, dengesiz panellerde de etkin sonuçlar vermekte ve içsellik problemi varlığında da kullanılabilir.

Ortak dinamik etkilerin modele dâhil edildiği AMG sürecinde tahmin üç adımda yapılmaktadır. İlk olarak, bağımlı değişkenin birinci farkı bağımsız değişkenler ve zaman kuklası ile tahmin edilmekte, elde edilen zaman kuklası katsayıları, μ_i olarak yeniden tanımlanmaktadır. İkinci aşamada μ_i zaman içinde doğrusal olarak meydana gelen, ihmal edilen ülkeye özgü süreçleri belirleyebilmek için her bir yatay kesit regresyona dâhil edilmekte, bağımlı değişken tahmini, açıklayıcı değişkenler ve bu değişken ile yapılmaktadır. Üçüncü aşamada ise nihai genişletilmiş ortalama grup tahmincisi, bireysel ülke tahmincilerinin ortalamasından Denklem 6'daki gibi elde edilmektedir,

$$\beta_{AMG} = N^{-1} \sum_i \beta_i \quad (6)$$

Her iki analizin sıfır hipotezleri, katsayıların anlamlı olmadığını ifade ederken alternatif hipotezler, katsayıların anlamlı olduğu yönündedir. Dolayısıyla olasılık değerleri 0.05'ten küçük iken %5 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezi reddedilmekte ve hesaplanan katsayıların anlamlı olduğu kabul edilmektedir.

Tablo 6: Eş-Bütünleşme Katsayıları Tahmin Sonuçları

	CCE			AMG		
	Katsayı	Std. Hata	Prob	Katsayı	Std. Hata	Prob

Gelişmiş Ülkeler	Fdi	-0.0997	0.0528	0.059	-0.0927	0.0486	0.057
	Gdppc	0.0008	0.0002	0.000	0.0003	0.0003	0.330
Gelişmekte Olan Ülkeler	Fdi	0.0338	0.1078	0.754	0.0914	0.1386	0.509
	Gdppc	0.0009	0.0010	0.343	0.0012	0.0008	0.137
Tüm Ülkeler	Fdi	0.0165	0.0703	0.814	0.0749	0.0667	0.261
	Gdppc	0.0013	0.0003	0.000*	0.0010	0.0004	0.032*

Gelişmiş ülkelere ait doğrudan yabancı sermaye yatırımları panel eş-bütünleşme katsayısı, 0.10 anlamlılık düzeyinde hem CCE hem de AMG analizinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönlüdür. Gelişmiş ülkelere yönelen doğrudan yatırımlarda 1 birim artış bu ülkelerdeki enerji ithalatını 0.1 birim civarında azaltmaktadır. Öte yandan, kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılanın enerji ithalatı üzerindeki etkisi, CCE analizinde pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı iken AMG analizinde anlamlı bir etki bulunmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde CCE ve AMG analizleri tahmin sonuçları, enerji ithalatı üzerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılanın anlamlı bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Net enerji ithalatçısı 24 ülke için hesaplanan Common Correlated Effects ve Augmented Mean Group panel katsayılarının fdi için istatistiki olarak anlamlı olmadığı, gdppc için ise anlamlı olan katsayıların 0.001 olduğu görülmektedir.

5.5. Nedensellik Analizi

Değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü tespit etmek üzere uygulanan Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik analizi, zaman boyutu yatay kesit boyutundan hem büyük iken hem de küçük iken kullanılabilmesi, gecikme uzunluğu yanlış belirlendiğinde ve dengesiz panel veri setlerinde de etkin sonuçlar üretmesi bakımından önemli üstünlükler taşımaktadır. Bireysel Wald istatistiklerine dayanan panel bootstrap nedensellik analizi, durağan seriler ile yürütülmekte ve kullanılan seriler birim kök taşıdığı takdirde farkları alınarak durağan hale getirilmeleri gerekmektedir (Koçak, 2016: 141). Analizin sıfır hipotezi nedensellik ilişkisi bulunmadığını ifade ederken alternatif hipotez nedensellik ilişkisinin varlığını işaret etmektedir.

Tablo 7: Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

	Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler	Tüm Ülkeler
	Prob	Prob	Prob
$\Delta\text{Energy} \rightarrow \Delta\text{Fdi}$	0.7365	0.1819	0.4802
$\Delta\text{Fdi} \rightarrow \Delta\text{Energy}$	0.0762	0.1068	0.0166
$\Delta\text{Gdppc} \rightarrow \Delta\text{Fdi}$	0.5805	0.5646	0.9877
$\Delta\text{Fdi} \rightarrow \Delta\text{Gdppc}$	0.0000	0.3562	0.0004
$\Delta\text{Gdppc} \rightarrow \Delta\text{Energy}$	0.0284	0.9320	0.1073
$\Delta\text{Energy} \rightarrow \Delta\text{Gdppc}$	0.0069	0.6406	0.0251

*Gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır.

Gelişmiş ülkelerde doğrudan yatırımlardan enerji ithalatına doğru %10 ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılaya doğru %1 anlamlılık düzeyinde nedensellik ilişkisi bulunurken tersi yönde nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır. Ayrıca enerji ithalatı ile kişi başı gayrisafi yurt içi hâsıla arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gelişmekte olan ülkeler için ise doğrudan yatırımlar, enerji ithalatı ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsıla arasında istatistiki olarak anlamlı herhangi bir nedensellik ilişkisi saptanamamıştır. Ele alınan net enerji ithalatçısı ülkeler bir arada incelendiğinde doğrudan yatırımlardan enerji ithalatı ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılaya doğru nedensellik ilişkisi bulunurken, tersi yönde nedenselliğe rastlanmadığı görülmektedir. Öte yandan, enerji ithalatı kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılanın nedeni iken kişi başı hâsıladan enerji ithalatına doğru nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

6. Sonuç

Doğrudan yabancı sermaye yatırımların enerji ithalatı üzerindeki etkisini ampirik olarak incelemek üzere yürütülen analiz sonuçları göstermektedir ki etki, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılaşmakta, gelişmiş ülkelerde daraltıcı yönde iken gelişmekte olan ülkelerde anlamlı bir etki taşımamaktadır. Gelişmiş ülkelere yönelen doğrudan yatırımlarda 1 birim artış enerji ithalatını 0.1 birim civarında azaltmaktadır. İlâveten bu ülkelerde kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılanın enerji ithalatı üzerindeki etkisi CCE analizinde pozitif yönlü iken AMG analizinde anlamlı bir etki bulunmamaktadır. Ayrıca gelişmiş ülkelerde doğrudan yatırımlardan enerji ithalatına ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılaya doğru nedensellik ilişkisi bulunurken tersi yönde nedensellik ilişkisine rastlanmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yatırımlar ve kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılanın enerji ithalatı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamasına ilâveten değişkenler arasında anlamlı herhangi bir nedensellik ilişkisi de saptanamamıştır. Ele alınan 24 net enerji ithalatçısı ülke bir arada incelendiğinde, yürütülen katsayı tahmini sonuçları, doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerinde istatistiki olarak anlamlı etki taşımadığını göstermektedir.

Gelişmiş ülkelere yönelen doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerinde daraltıcı etki taşımasında, bu ülkeler tarafından sıklıkla uygulanan doğrudan yatırım tarama mekanizmaları ve gelişmiş ülkelerin ev sahipliği yaptığı yatırımların ağırlıklı olarak satın alma ve birleşmeler şeklinde gerçekleşmesinden kaynaklandığı tahmin edilmektedir. İlâveten, yatırımların hizmet sektöründe yoğunlaşması, ülkelerin yüksek teknolojiye yatırım çekme gücü ve Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan kaynakların payının yüksek olması da enerji ihtiyacını azaltan faktörlerdir. Doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinden enerji ithalatını uyarması ile meydana gelen dolaylı etkinin ilk adımı olan ekonomik büyümede meydana gelen artışın gelişmiş ülkeler için geçerli olduğu, doğrudan yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisinin tespit edildiği Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel bootstrap nedensellik analizinde görülmektedir. Ancak dolaylı etkinin ikinci adımı olan ekonomik büyümenin enerji ithalatı üzerindeki etkisi, CCE analizinde artırıcı yönde iken AMG analizinde anlamlı etkiden söz edilememektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerinde anlamlı bir etkisi saptanamadığı gibi büyüme üzerinden meydana gelecek dolaylı etkinin de doğrudan yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisinin bulunmaması sebebiyle ortaya çıkmadığı görülmektedir.

Bu çalışmanın önemli bir sonucu, doğrudan yatırımların enerji ithalatı üzerindeki etkisinde ev sahibi ülkelerin "*gelişmişlik düzeyinin*" önem taşımasıdır. Gelişmiş ülkeler için tespit edilen doğrudan yatırımların enerji ithalatını azalttığı yönündeki sonuçlar, enerji bağımlılığı sorunlarının hafifletilmesi ve enerji arz güvenliğinin sağlanmasında doğrudan yatırımların önemli bir kaynak olduğunu, dolayısıyla doğrudan yatırım çekmek için uygulanacak politika ve teşviklerin enerji ithalatının azaltılmasında da rol oynayacağını göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerde değişkenler arasında anlamlı bir ilişkinin tespit edilmemesi, doğrudan yatırım politikalarının enerji ithalatı üzerinde bir etki meydana getirmeyeceğini ortaya koymaktadır.

Doğrudan yatırımların ekonomik büyüme vasıtasıyla enerji ithalatını etkilediği dolaylı etkinin ilk adımı olan, doğrudan yatırımlarla ekonomik büyümenin sağlanması da gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Dolayısıyla çalışmanın bir diğer sonucu, doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde de ülkelerin "*gelişmişlik düzeyinin*" önem taşıdığı yönündedir. Doğrudan yatırımlar, gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümenin nedeni iken gelişmekte olan ülkelerde böyle bir nedenselliğe rastlanmamaktadır. Ülke gruplarında ulaşılan farklı sonuçlar, doğrudan yatırımların gelişmekte olan ülkelerde yetersiz sermaye stokuna katkı için; gelişmiş ülkelerde ise iç piyasada rekabeti artırma, üretim kalitesini yükseltme, yeni bilgi ve teknoloji transferi sağlama gibi özelliklerinden dolayı tercih edilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu doğrultuda, doğrudan yatırımlara

yönelik teşvikler, gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümeyi sağlarken gelişmekte olan ülkelerde böyle bir etkinin meydana gelmesi beklenmemektedir.

Dolaylı etkinin ikinci adımı olan ekonomik büyümenin enerji ithalatını uyarması hususunda gelişmiş ülkeler üzerine yürütülen eş-bütünleşme katsayısı tahmini analizlerinde farklı sonuçlar elde edilmiş, gelişmekte olan ülkeler için ise anlamlı etki tespit edilememiştir. Nedensellik analizi çerçevesinde bakıldığında ise gelişmiş ülkelerde enerji ithalatı ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin tespit edilmesi, enerji ithalatını kısıtlamaya yönelik tedbirlerin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceğini işaret etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde değişkenler arasında nedenselliğe rastlanmaması, ekonomik büyümenin ithal edilen enerji miktarından etkilenmeyeceğini ve enerji ithalatını kontrol üzere politikaların uygulanabileceğini göstermektedir.

Geçmiş çalışmalar incelendiğinde, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile enerji ithalatı ilişkisi konusunda Şahin, Ayriçay ve Bekerci (2020)'nin Türkiye ekonomisi üzerine gerçekleştirdikleri araştırma haricinde çalışma bulunmadığı görülmektedir. Şahin vd. tarafından ortaya konulan doğrudan yatırımlar, enerji ithalatı ve ekonomik büyümenin eş-bütünleşik olduğu yönündeki sonuç ile bu çalışmada elde edilen sonuçlar benzerlik göstermektedir.

Diğer yandan doğrudan yatırımlar ile ekonomik büyüme ilişkisinde elde edilen sonuçların, Blomström, Lipsey ve Zejan (1992)'in doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ülkelerin gelir düzeyinden etkilendiği, yüksek gelirli ülkelerde büyümeyi artırırken düşük gelirli ülkelerde etkinin bulunmadığı yönündeki sonuçları ile benzerliği dikkat çekmektedir. Doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinde ülkelerin gelir düzeyine dikkat çeken bir diğer çalışma olan Alvarado vd. (2017)'de yüksek gelirli ülkelerde etkinin pozitif, orta-üst gelirli ülkelerde ise etkinin düzensiz ve önemsiz olduğu ifade edilmektedir. Jyun-Yi ve Chih-Chiang (2008) tarafından ise doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinde belirsiz bir rol oynadığı fakat hâsılası ve insan sermayesi yüksek ülkelerde, etkinin olumlu yönde olduğu öne sürülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmadığı sonucu, Ağır ve Rutbil (2019) tarafından gelişmekte olan ülkeler üzerine yürütülen analiz sonuçları ve Ould (2015) ile uyumludur.

Ekonomik büyüme ile enerji ithalatı ilişkisini inceleyen çalışmalara bakıldığında Ghosh (2009) ve Ziramba (2010) tarafından enerji ithalatı göstergesi olarak petrol ithalatının ele alındığı ve ekonomik büyümenin petrol ithalatı üzerinde etkisi olduğu yönünde sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Bu sonuçlar, gelişmiş ülkeler için elde edilen Common Correlated Effects ve nedensellik analizi sonuçları ile uyumludur. Gelişmiş ülkeler için AMG analizinden ve gelişmekte olan ülkeler için hem CCE hem de AMG analizlerinden elde edilen büyümenin enerji ithalatı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmadığı yönündeki sonuçlar ise ekonomik büyüme ile enerji arasında anlamlı ilişkinin saptanamadığı Cheng (1997) ve Jobert ve Karanfil (2007)'in sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Sonuç olarak, gelişmiş ülkelerde doğrudan yatırımlar hem ekonomik büyümenin sağlaması hem de enerji ithalatının azaltılmasında önemli bir kaynak görevi görmektedir. Gelişmiş ülkelerce uygulanacak doğrudan yatırım teşvikleri ekonomik büyümeyi sağlamanın yanı sıra enerji ithalatında azalmayı da sağlamaktadır. Gelişmekte olan ülkeler açısından ise doğrudan yatırımların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı etkisinin olmaması, ekonomik büyümenin sağlanmasında farklı dinamiklerin analiz edilmesi hususunu gündeme getirmekte ve doğrudan yatırımlardan verimli bir şekilde yararlanmanın önemine dikkat çekmektedir. Bu ülkelerde enerji ithalatının azaltılmasında da doğrudan yatırımların etkili olmaması, enerji güvenliğinin sağlanması için farklı önlemlerin alınması ve doğrudan yatırımların enerji ithalatını kısıtlayıcı etkisinden yararlanmak üzere yeni düzenlemelerin yapılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Kaynaklar

- Abidin, Z., Haseeb, M., Azam, M., & Islam, R. (2015). Foreign direct investment, financial development, international trade and energy consumption: Panel data evidence from selected ASEAN countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(3), 841-850.
- Ağır, H., & Rutbil, M. (2019). Gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme ilişkisinin ekonometrik analizi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 469-488.
- Alvarado, R., Iniguez M., & Ponce, P. (2017). Foreign direct investment and economic growth in Latin America. *Economic Analysis and Policy*, 56, 176-187.
- Bağcı, E. (2019). Türkiye’de yenilenebilir enerji potansiyeli, üretimi, tüketimi ve cari işlemler dengesi ilişkisi, *Research Studies Anatolia Journal*, 2(4), 101-117.
- Barthelemy, J. C., & Demurger, S. (2000). Foreign direct investment and economic growth: Theory and application to China. *Review of Development Economics*, 4(2), 140-155.
- Bayar, Y. (2014). Effects of foreign direct investment inflows and domestic investment on economic growth: Evidence from Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 6, 69-78.
- Blomström, M., Lipsey, R. E., & Zejan, M. (1992). What explains developing country growth. *NBER Working Paper*, 4132, 1-31. DOI: 10.3386/w4132.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135.
- Bosworth, B., & Collins, S. M. (1999). Capital flows to developing economies: Implications for saving and investment. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 143-169.
- Bülbul, O. G. (2018). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının istihdam etkisi: Türkiye çimento sektörü örneği* (Yayımlanmamış doktora tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Carkovic, M., & Levine, R. (2002). Does foreign direct investment accelerate economic growth?. *Working Paper University of Minnesota Department of Finance*, 195- 220.
- Cheng, B. S. (1997). Energy consumption and economic growth in Brazil, Mexico and Venezuela: A time series analysis. *Applied Economics Letters*, 4, 671-674.
- Colen, L., Maertens, M., & Swinnen, J. (2008). Foreign direct investment as an engine for economic growth and human development: A review of the arguments and empirical evidence. *Working Paper*, 16, 1-48.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy* (2. Baskı). Edward Elgar Publishing.
- Eberhardt, M., & Bond, S. (2009). Cross-section dependence in nonstationary panel models: A novel estimator. *MPRA Paper*, 17870, 1-26.
- Erdoğan, A. (2011). *Gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları etkinliği: Türkiye için ekonometrik bir uygulama* (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ghosh, S. (2009). Import demand of crude oil and economic growth: Evidence from India. *Energy Policy*, 37(2), 699-702.
- Gökmen, A. (2011). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve Türkiye açısından değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış doktora tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Huang, B., Hwang, M., & Yang, C. (2008). Causal relationship between energy consumption and GDP growth revisited: A dynamic panel data approach. *Ecological Economics*, 1(67), 41-54.
- Ibrahiem, D. M. (2015). Renewable electricity consumption, foreign direct investment and economic growth in Egypt: An ARDL approach. *Procedia Economics and Finance*, 30(2015), 313-323.
- Jobert, T., & Karanfil, F. (2007). Sectoral energy consumption by source and economic growth in Turkey. *Energy Policy*, 35, 5447-5456.
- Jyun-Yi, W., & Chih-Chiang, H. (2008). Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from a threshold regression analysis. *Economics Bulletin*, 12(15), 1-10.
- Khobai, H., & Mavikela, N. (2018). Investigating the link between foreign direct investment, energy consumption and economic growth in Argentina. *MPRA Paper from University Library of Munich*, 83960, 1-24.
- Koç, S., & Saidmurodov, S. (2018). Orta Asya ülkelerinde elektrik enerjisi, doğrudan yabancı yatırımı ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Ege Akademik Bakış*, 18(2), 321-328.
- Koçak, E. (2016). *Demokrasi, ekonomik özgürlükler ve büyüme: teori ve ampirik uygulama* (Yayımlanmamış doktora tezi). Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Korkmaz, S., & Aydın, A. (2015). Türkiye’de dış ticaret - ekonomik büyüme ilişkisi: Nedensellik analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(3), 47-76.
- Kula, F. (2003). Uluslararası sermaye hareketlerinin etkinliği: Türkiye üzerine gözlemler. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 141-154.
- Lee, C., Chang, C., & Chen, P. (2008). Energy-income causality in OECD countries revisited: The key role of capital stock. *Energy Economics*, 30(5), 2359-2373.
- Li, X., & Liu, X. (2005). Foreign direct investment and economic growth: An increasingly endogenous relationship. *World Development*, 33(3), 393-407.
- Lin, B., & Benjamin, I. N. (2018). Causal relationship between energy consumption foreign direct investment and economic growth for MINT evidence from panel dynamic ordinary least square models. *Journal of Cleaner Production*, 197(1), 708-720.
- Lyrودي, K., Papanastasiou, J., & Vamvakidis, A. (2004). Foreign direct investment and economic growth in transition economies. *South Eastern Europe Journal of Economics*, 2(1), 97-110.
- Mazenda, A. (2014). The effect of foreign direct investment on economic growth: Evidence from South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(10), 95-108.
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth?. *Kyklos*, 56(4), 491-508.
- Meyer, K., & Estrin, S. (1998). Entry mode choice in emerging markets greenfield, acquisition and brownfield. *Center for East European Studies Copenhagen Business School*, 18, 1-29.
- Oh, W., & Lee, K. (2004). Causal relationship between energy consumption and GDP: The case of Korea 1970-1999. *Energy Economics*, 26(1), 51-59.
- Omri, A., & Kahouli, B. (2014). Causal relationships between energy consumption, foreign direct investment and economic growth: Fresh evidence from dynamic simultaneous-equations models. *Energy Policy*, 67(C), 913-922.
- Ould, L. (2015). An investigation of the impact of foreign direct investment on economic growth: A case study of Mauritania. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 4(2), 1-5.

- Özkan, B. (2005). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen faktörler: İşletme ve işveren profili açısından Gaziantep ili örneği* (Yayımlanmamış doktora tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Romer, P. M. (1993). Ideas gaps and object gaps in economic development. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 543-573.
- Saqib, N., Masnoon, M., & Rafique, N. (2013). Impact of foreign direct investment on economic growth of Pakistan. *Advances in Management and Applied Economics*, 3(1), 35-45.
- Schillaci, C. E. (1987). Designing successful joint ventures. *The Journal of Business Strategy*, 8(2), 59-63.
- Soytaş, U., Sarı, R., & Özdemir, Ö. (2001). Energy consumption and GNP relation in Turkey: A co-integration and vector error correction analysis. *Global Business and Technology Association*, 838-844.
- Şahin, S., Ayriçay, Y., & Bekereci, N. E. (2020). Türkiye’de yapısal kırılmalar altında doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ekonomik büyüme ve enerji ithalatı ilişkisi. *Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies*, 7(1), 48-69.
- UNCTAD (2001). World investment report 2003 promoting linkages. <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2001>. E.T. 31.08.2021.
- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the Fisher effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-223.
- Westerlund, J., & Edgerton, D. (2007). A panel bootstrap cointegration test. *Economic Letters*, 97(3), 185-190.
- Yankelovich, D. (1984). *Collaborative ventures: A pragmatic approach to business expansion in the eighties*. Coopers and Lybrand.
- Zhang, K. (2001). Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America. *Contemporary Economic Policy*, 19(2), 175-185.
- Ziramba, E. (2010). Price and income elasticities of crude oil import demand in South Africa: A cointegration analysis. *Energy Policy*, 12(38), 7844-7849.





Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

The Relationship Between Health Systems and Health Expenditures In OECD Countries: An Econometric Approach*

OECD Ülkelerinde Sağlık Sistemleri ve Sağlık Harcamaları İlişkisi: Ekonometrik bir Yaklaşım**

Nurbay SEY¹  Dündar Murat DEMİRÖZ² 

Geliş Tarihi (Received): 13.03.2023

Kabul Tarihi (Accepted): 17.05.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Abstract: This study aims to examine the determinants of health expenditures in OECD countries and assess the impact of health systems on these determinants. In this direction, it is constructed a panel cointegration regression model with the annual data of 27 OECD countries between 1995-2020 years. In addition, since this study aims to understand the effects of health systems on the determinants of health expenditures, health systems are modeled separately. For this reason, in the first model it was examined the data of 27 OECD countries. In the second model, it is modeled the data of 14 countries that have adopted the Beveridge health and in the third model, it modeled the data of 13 countries that have adopted the Bismarck health system. In order to obtain accurate results from the analyses, it was conducted the tests to the that required by panel cointegration analysis. In this direction, first of all, homogeneity and cross-section dependence tests were performed to the series. According to result of these tests, it was determined that the series are heterogeneous and they have cross-section dependence. Therefore, second generation panel unit root tests based on heterogeneity were applied to the series. The unit root tests revealed that the series were stationary at the same degree. So after that models were constructed. Then homogeneity and cross-section dependence tests were conducted for the models and it was revealed that all three models were heterogeneous and have cross-section dependence. In the next stage, the models were tested for cointegration. Finally in the last stage, it was evaluated the results of the CUP-FM cointegration estimator. As a result of this estimation, it is revealed that health systems have an impact on the determinants of health expenditures.

Keywords: Health Expenditures, Beveridge, Bismarck, Panel Data, Cointegration

&

Özet: Bu çalışmada OECD ülkelerinde sağlık harcamalarını belirleyen etkenler ve sağlık sistemlerinin bu etkenler üzerinde etkili olup olmadığı anlaşılmasına çalışılmıştır. Bu doğrultuda 27 OECD ülkesinin 1995-2020 yılları arasındaki yıllık verileri ile panel eşbütünlük regresyonu modeli oluşturulmuştur. Bunun yanında bu çalışmada; sağlık sistemlerinin, sağlık harcamalarının belirleyicileri üzerindeki etkilerinin anlaşılması amaçlandığı için sağlık sistemleri ayrı ayrı modellenmiştir. Bu nedenle birinci modelde 27 OECD ülkesinin verileri incelenmiştir. İkinci modelde ise Beveridge sağlık sistemini benimseyen 14 ülkenin verileri, üçüncü modelde Bismarck sağlık sistemini benimseyen 13 ülkenin verileri modellenmiştir. Analizlerden doğru sonuçlar alabilmek için çalışmada kullanılan serilere ve kurulan modellere panel eşbütünlük analizinin gerektirdiği testler uygulanmıştır. Bu doğrultuda öncelikle serilere homojenlik ve yatay kesit bağımlılık testleri yapılmış ve bu testler sonucunda serilerin heterojen oldukları ve yatay kesit bağımlılığına sahip oldukları saptanmıştır. Buradan hareketlere serilere heterojenliği esas alan ikinci nesil panel birim kök testleri uygulanmıştır. Birim kök testleri sonucunda serilerin aynı derecede durağan olduklarının anlaşılması üzerine modeller oluşturulmuş ve bu seriler modellere yönelik homojenlik ve yatay kesit bağımlılık testleri yapılmış ve 3 modelin de heterojen olduğu ve yatay kesit bağımlılığına sahip oldukları ortaya konmuştur. Sonraki aşamada ise modellere kointegrasyon testleri yapılmıştır. Çalışmanın son aşamasında da CUP-FM eşbütünlük tahmincisinin sonuçları değerlendirilmiştir. Bu tahmin sonucunda ise sağlık sistemlerinin sağlık harcamalarını belirleyen etkenler üzerinde etkili olduğu ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Harcamaları, Beveridge, Bismarck, Panel Veri, Eşbütünlük

¹ Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı Doktora Öğrencisi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi, (seynurbay@ibu.edu.tr), ORCID: 0000-0003-4125-8297 (Sorumlu Yazar)

² Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Bölümü, (dmdemiroz@gmail.com), ORCID: 0000-0003-1783-9905

*This study is derived from a PhD thesis in the Department of Economics at Istanbul University.

**Bu çalışma İstanbul Üniversitesi İktisat Anabilim Dalında yapılmakta olan Doktora tezinden türetilmiştir.

Atıf/Cite as: Sey, N. & Demiröz, D. M. (2023). The Relationship Between Health Systems and Health Expenditures In OECD Countries: An Econometric Approach. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 41-58.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

1. Introduction

Since the 1980s, both developed and developing countries have increased their expenditures on healthcare goods and services. That has made it necessary to evaluate this field from an economic perspective. Therefore, this study focuses on health expenditures in OECD countries.

There are many reasons for the increase in health expenditures in OECD countries. The most important of these reasons are the increase in income, the increase in life expectancy at birth, the development of health technology and the increase in the share of the elderly population in the total population.

This increase in health expenditures leads to an improvement in health indicators but on the other hand this increase, poses a problem for the sustainability of the health sector. Therefore, in order to ensure this sustainability, health financing needs to be well managed. At this point, health systems come to the fore. So, in this study, two prominent health systems, Beveridge and Bismarck health systems affects on the determinants to the health expenditure are analyzed.

Beveridge and Bismarck health systems develop different policies for the same purpose. The main points of difference between these two health systems are the method of providing health financing, the proportion of private health institutions and whether health policies are determined by central or regional management.

In the Beveridge health system, health expenditures are financed from the general budget. On the other hand, in the Bismarck health system, health expenditures are financed by premiums collected from employees and employers. Another difference between the Beveridge and Bismarck health systems is that the proportion of private health institutions. In the Beveridge health system the rate of private health institutions is lower than in the Bismarck health system. Moreover, in the Beveridge health system, health policies are determined by central administration while in the Bismarck health system, decisions are taken by regional administrations. As a result, Beveridge and Bismarck health systems differ in many important aspects. Therefore, this study focuses on whether these differences affect health expenditures. Therefore, in this study, it is conducted an econometric analysis to understand the impact of these two health systems on the determinants of health demand.

At this point it was established 3 models in this study. In the first model, the data of 27 OECD countries were analyzed without any health system distinction. In the second model, it was analyzed the data of 14 countries adopting the Beveridge health system and in the third model, it is analyzed the data of 13 countries adopting the Bismarck health system and the results are evaluated. In that way, it was discussed whether health system effective on the determinants of health demand. In briefly, this study aims to understand determinants of health expenditures and whether health demand differ depending on health systems in OECD countries.

2. Health Expenditures

Health Expenditures are expenditures that made by public or private sector to protect and improve health and its industry. In terms of scope, it includes expenditures and investments for medical care, public health, health management and regulations (Food and Health Bureau, 2022). There are also different definitions for health expenditure made by international organizations such as the World Health Organization (WHO) and the OECD.

According to the World Health Organization, health expenditures refer to the expenditures made for the provision of preventive and developmental health services, family planning activities, nutrition activities and health assistance in emergency situations (World Health Organization, 2022).

On the other hand, according to the OECD's definition, health expenditures are described as activities aimed to protect and improve personal and collective health. According to the OECD definition, health

expenditures are largely carried out by the states. However, private health institutions, voluntary health organizations and insurance companies expenditures on health also evaluated within the total health expenditure (OECD, 2020).

As a result, although different institutions define health expenditures in different ways, the common thread to all this is health expenditures prioritize health itself. Expenditures which indirectly affect health in case primary objective is different from this focus, does not included in health expenditures. Therefore, at this point it can be claimed that although there are different definitions on it, there is no differentiation in the scope of the health expenditures as a base.

2.1. Health Expenditures in OECD Countries

In order to understand better the effectiveness of health policies, it is important to observe the changes in GDP per capita and health expenditures in OECD countries over the years and to associate these changes with health indicator. Therefore, it would be useful to examine these data at this stage.

In both theoretical and empirical studies, it is accepted that GDP per capita is the most important determinant of health expenditures. Accordingly, Figure 1 shows the relationship between GDP per capita and health expenditures per capita in OECD countries in 2020. As can be seen from this figure, there is a very close relationship between health expenditures and GDP.

Source: OECD and World Bank

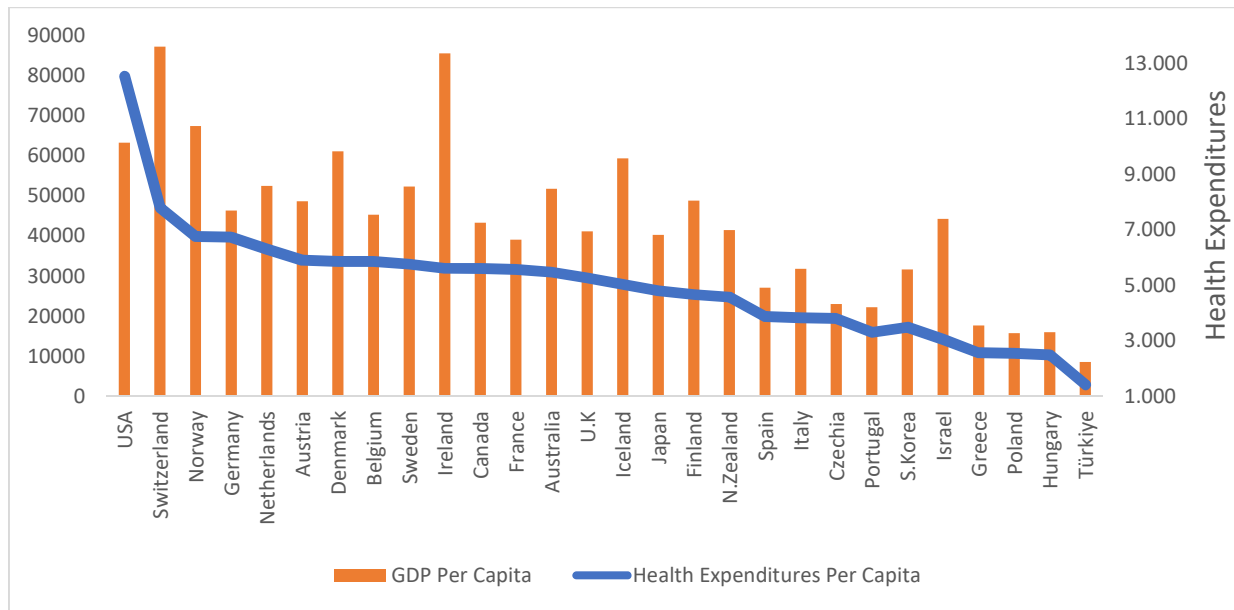


Figure 1: GDP Per Capita and Health Expenditure Per Capita In Selected OECD Countries In 2020

As can be seen on Figure 1, with a few exceptions, countries which have high GDP per capita have high health expenditures per capita and countries with relatively low GDP per capita have low health expenditures per capita. For the purpose of better understanding the relationship between these two phenomena, it is necessary to look how changes those two variables recorded since the 1990s, when health reforms came to the fore.

According to World Bank data, in OECD countries the average GDP per capita was \$ 16,978 in 1990. This has reached to \$23,008 in 2000, to \$35,025 in 2010 and finally to \$38,116 in 2020. As a result, if looked at the general trend, it can be seen that in OECD countries the average GDP per capita between 1990 to 2020 shows an upward direction. (World Bank, 2021).

There is also an upward trend in average health expenditures per capita in OECD countries. In 1990, health expenditures per capita were 1,176 dollars, which has increased to 1,805 dollars in 2000, to 3,092 dollars in 2010 and finally to 4,264 dollars in 2020 (OECD, 2021). Therefore, both GDP per capita and health expenditures per capita are on an upward trend in OECD countries.

As a result, it is observed that both GDP and health expenditures increase in OECD countries, while health expenditures increase more than GDP. But it is also necessary to look at whether these increases differ from country to country and whether this change increases the life expectancy at birth. Consequently, Figure 2 shows how many times GDP and health expenditures per capita have increased in selected OECD countries from 1990 to 2020, and how many years the life expectancy at birth has increased.

Source: OECD and World Bank

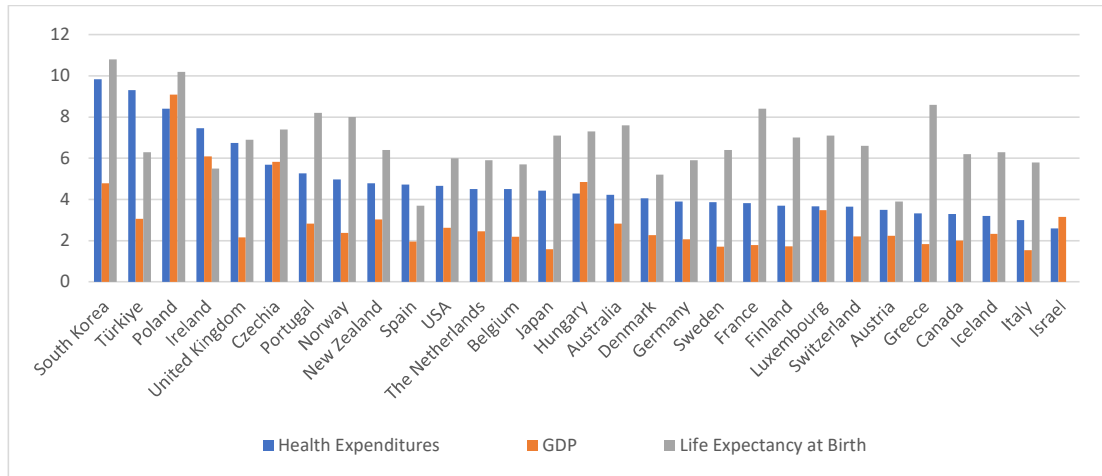


Figure 2: Change in GDP, Health Expenditure and Life Expectancy At Birth In Selected OECD Countries From 1990 to 2020

Accordingly to the Figure 2, South Korea is the country that increased its health expenditures the most from 1990 to 2020. South Korea increased its health expenditures per capita by 9.3 times while increased life expectancy at birth in by 10.8 years. Also, Poland increased its health expenditures by 8.41 times, and this increased life expectancy at birth by 10.2 years. On the other hand, although Türkiye and Ireland have increased their health expenditures at a high rate, they have not been able to increase their life expectancy at birth by much. Because these countries in 2020 they are still behind other countries in health expenditures per capita (OECD, 2021).

Austria, Sweden, France, Finland, Luxembourg, Sweden, Greece, Canada, Iceland, and Italy did not increase their spendings on health as much as the other countries. But life expectancy at birth increased significantly in these countries. Therefore, it can be concluded as increases in health expenditures are not sufficient for good health. For good health, health expenditures should be supported by a good health system (Karim, Eikemo and Bambra 2010).

2.2. Health Indicators in OECD Countries

Population over the age of 65 is considered as an important economic indicator since it shows both dependency ratio as well as enables a better analysis of health demand. A high level of this ratio means the elderly population has a significant share in the country. And it is accordingly expected to increase health expenditures and demand. This causality is also mutual. As a matter of fact, due to the result of increasing health expenditures, the life expectancy at birth is increasing, and this also increases the share of the rate aged 65 and over in the total population. While the proportion of the population over the age of 65 in OECD countries was 11.36% in 1990 indeed, this rate has increased to 12.81% in 2000, to 14.41% in 2010 and finally to 17.46% in 2020. This creates several problems for the insurance systems by increasing the dependent population and it also trends upward the health expenditures due to the increase in the elderly population. In this sense, policies should be developed to prevent this situation in OECD countries.

On the other hand, life expectancy at birth is considered as an important indicator for understanding the extent to which social health has improved. Therefore, Figure 3 shows the relationship between health expenditures and life expectancy at birth in selected OECD countries in 2020.

Source: OECD and World Bank

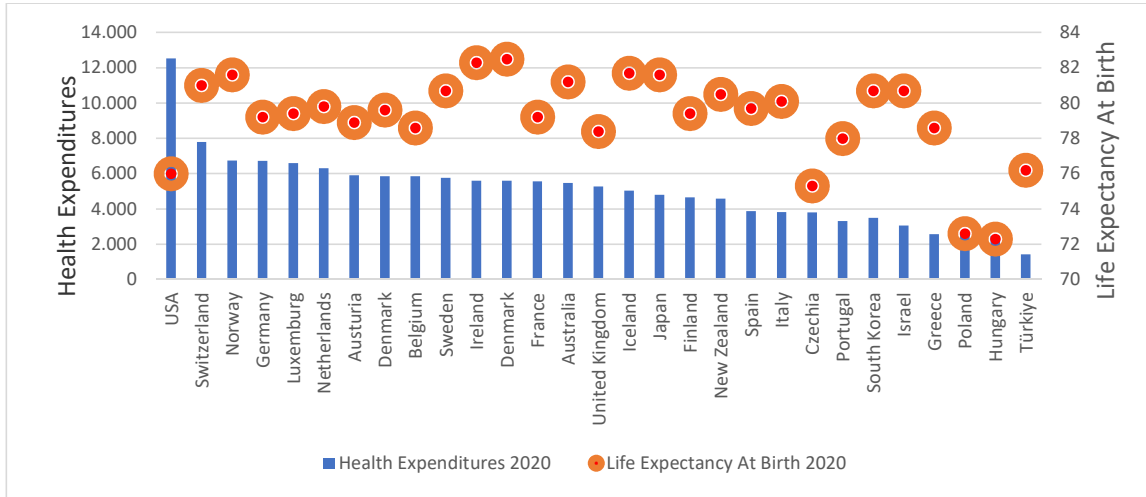


Figure 3: Relationship Between Health Expenditure and Life Expectancy at Birth In Selected OECD Countries

As can be seen from the figure, there is a positive correlation between these two variables. Over the years due to the rising health expenditures, life expectancy at birth has increased. As a matter of fact life expectancy at birth increased from 74.5 in 1990 to 76.93 in 2000, to 79.15 in 2010 and finally to 79.7 in 2020 in OECD countries. As a result, in OECD countries both the proportion of the population over the age 65 and the life expectancy at birth are on increase by years. However, this increase occurs at different levels from country to country. In this sense, in order to a better understanding of this difference, health expenditures and health indicators in the selected OECD countries have been listed below in 1990 and in 2020.

Table 1: Health Expenditures and Health Indicators In Selected OECD Counties (1990-2020)

	Health Expenditure Per Capita		Share of health expenditures in GDP (%)		Life Expectancy at Birth		Rate of Aged 65 Vver in Total Population	
	1990	2020	1990	2020	1990	2020	1990	2020
USA	2.685	12.530	11,2	16,77	75,4	75,5	12,5	16,89
Switzerland	2.136	7.787	7,6	11,29	77,5	81,1	14,6	18,73
Norway	1.361	6.748	7,1	10,52	76,6	81,6	16,3	17,73
Germany	1.725	6.731	8	11,70	77,4	79,2	14,9	21,86
Luxemburg	1.476	6.594	5,3	5,37	75,7	79,4	13,4	14,56
Netherlands	1.400	6.299	7	10,13	77,1	79,8	12,8	19,64
Austuria	1.482	5.899	7,7	10,43	75,8	78,9	14,9	19,15
Denmark	1.441	5.849	8	9,66	74,9	79,6	15,6	20,04
Belgium	1.302	5.846	7,1	10,66	76,2	78,6	14,9	19,26
Sweden	1.490	5.754	7,2	10,87	77,7	80,7	17,8	20,06
Ireland	752	5.604	5,6	6,68	74,8	82,3	11,4	14,47
Canada	1.700	5.595	8,4	10,84	77,5	82,5	11,3	17,99
France	1.450	5.564	8	11,06	77	79,2	14	20,56
Australia	1.166	5.468	6,5	9,91	76,9	81,2	11,1	16,32
United Kingdom	783	5.268	5,1	10,15	75,7	78,4	15,7	18,65
Iceland	1.575	5.034	5,6	8,64	78,1	81,7	11,4	14,58
Japan	1.089	4.800	5,8	10,74	78,9	81,6	12,1	28,79
Finland	1.262	4.662	7,3	9,15	75,1	79,4	13,4	22,49
New Zealand	1.023	4.577	6,7	9,74	75,5	80,5	11,2	15,56
Spain	821	3.870	6,1	9,13	76,9	79,7	13,6	19,65
Italy	1.274	3.819	7	8,67	77,1	80,1	14,9	23,37
Chezia	491	3.803	3,7	7,83	71,5	75,3	12,5	20,05
Portugal	630	3.308	5,5	9,53	74,1	78	13,4	22,29
South Korea	356	3.493	3,6	8,16	71,7	80,7	5,1	15,69

<i>Israel</i>	1.162*	3.054	6,5	7,46	76,7	80,7	9,1	12,06
<i>Greece</i>	774	2.563	6,1	7,84	77,1	78,6	13,7	22,40
<i>Poland</i>	303	2.547	4,3	6,45	70,7	72,6	10,1	18,40
<i>Hungary</i>	589**	2.484	---	6,35	69,4	72,3	13,3	20,10
<i>Türkiye</i>	152	1.417	2,4	4,34	67,5	76,2	4,4	9,30

*1995, ** 1991

Source: OECD and World Bank

According to the table, USA is the country have the highest health expenditures per capita and the highest ratio of health expenditures to GDP both in 1990 and in 2020. However, these high levels of health expenditures in the United States are not reflected in life expectancy at birth at the same rate. On the other hand, in Switzerland, Norway, Germany, Luxembourg, the Netherlands, Austria and Denmark, both the health expenditures per capita and the life expectancy at birth are high.. In this sense, it can be concluded that the increase in health expenditures alone does not lead to positive results in health outcomes. So Increases in health expenditures should be supported by a effective health system.

3. Health Systems

There are different health systems implemented in the world and these health systems have an important impact on health expenditures. Therefore, in order to understand this impact, it would be useful to know these health systems. Health policies may differ according to the economic, political, social, cultural and demographic characteristics of countries. But despite all these differences, there are two main health systems that are widely applied in the world. These systems are the Beveridge model financed by taxes and the Bismarck model financed by insurance premiums (Lameire, Joffe, and Wiedemann, 1994; Hörl, de Alvaro, and Williams, 1999).

The main differences between Beveridge and Bismarck health systems are the methods of providing health financing and the share of private health institutions in the health sector. In addition, the coverage of health insurance may also differ within the framework of the models. Table 2 shows the main differences between the Beveridge and Bismarck health systems, which are the most widely used in the world.

Table 2: Health Systems

<u>Health System</u>	<u>Beveridge</u>	<u>Bismarck</u>
Financing	Budget	Insurance Premiums
Coverage	Whole Population	Premium payers and their families
Management	Central government Heavy public intervention	Decentralized regional governance Low public intervention
Costs	Prices under control, costs relatively low	Prices are flexible, costs relatively high
Health Services	Most hospitals are state-owned	Public and private hospitals provide services together
Advantages	-Easy access to health services -Free health care -There is no competition between public and private health institutions so costs are low	-Waiting time is short -The existence of local organization ensures more effective results at the regional level -Because it is premium-based, low-income earners pay lower premiums
Disadvantages	-Waiting times are long	-Increase number of pensioners may create problems in financing

3.1. Beveridge Model

In the Beveridge health system model, health expenditures are financed from the tax revenues of the central budget. In this sense, health care is financed like an ordinary public services such as security, lighting, road construction, etc. (Musgrove, 2000).

The main principles of the Beveridge system are as follows (HCA, 2022);

- Financing with tax revenue

- Public health services
- Central management
- Covarege all population
- Free or low-cost health services

In the Beveridge system, health services are largely provided by state-owned health institutions. In this sense, health service is basically a service provided without profit motive. Health workers are also largely employed by the public sector. Nevertheless, private health institutions also provide services in this system. However, the private health institutions fees are controlled by public authorities (HCA, 2022).

In the Beveridge system, health policies are determined by the central government and the decisions include all the health institutions. At this sense, private health institutions' services are also determined by the central authority (Isik, Isik, and Kiyak, 2005).

In the Beveridge system, health care is a fundamental human right. Everyone in society has this right, regardless of their contribution to health financing or whether they are employed or not. In this sense, the Beveridge health system covers the entire population, not just workers and their families. Therefore, everyone benefits equally from health services. In addition, in the Beveridge system, health services are free or low cost. As a matter of fact, health service fees are very low in Sweden and these fees are kept at a certain level by public authorities (Or, Cases, Lisac, Vrangbaek, Winblad and Bevan, 2010).

Besides advantages of Beveridge system, there are also several criticisms of it. One of them is the long waiting times for health services (Harrison, 1997). Another criticism of the Beveridge system is that health services may be disrupted during periods of economic crisis. The decrease in tax revenues in times of crisis leads to a decrease in the financing of health services (Kutzin, 2011).

In summary, in the Beveridge system, health service is a fundamental right for all population that should be provided. These services finance with the tax revenues of the central budget not from revenues from health services itself. In this sense, countries that adopt this system do not need to increase their revenues from the health sector in order to ensure the sustainability of health services. Therefore, in this system health services are free or cheap.

Finally, some of the countries that have utilize the Beveridge health system are the UK, Ireland Norway Finland, Sweden, Iceland, Spain, Portugal, Italy, Greece, Denmark, Australia and New Zealand (HCA, 2022).

3.2. Bismarck Model

In the Bismarck model, health services are financed by insurance premiums which taken from workers and employers (Busse, Blümel, Knieps, and Bärnighausen, 2017). The main principles of the Bismarck system are as follows (HCA, 2022);

- Financing with premiums
- Private and public health services
- Regional management
- Compulsary insurance
- Low-cost health services

In the Bismarck model, the amount of insurance premiums are depend on income. Therefore, peoples' contributions to social insurance are not equal and people who have higher income pay higher premiums. At this point, it can be said that the Bismarck health system model acts on the principle of equal service despite different premiums.

On the other hand, the Bismarck system is financed by employees and employers, but health care covers all citizens. Received premiums are used for various funds like sickness fund so that non-working or retired citizens can also benefit from public health services free of charge. For example, in Germany, received premiums are used to provide health care services for the uninsured people at lower prices. Therefore, the Bismarck model also has a high coverage (Busse, Blümel, Knirps, and Bärnighausen, 2017).

In the Bismarck model, health services are largely performed by public health institutions just like Beveridge model. However, the proportion of private health institutions is higher in the Bismarck model than in the Beveridge model. This is an important difference between the Beveridge and Bismarck health systems. (Or, Cases, Lisac, Vrangbaek, Winblad, and Bevan, 2010).

Another important difference between the Beveridge and Bismarck health systems is about insurance's compulsory. In the Bismarck system, premium payments are compulsory. Premiums are taken directly from the payroll of wage. Therefore people have no right to withdraw from the public health insurance system. However, in addition to public insurance, people have right to have private insurance too (Tulchinsky, 2018).

In this system, health policies are not determined from a central management for the whole country. Unlike the Beveridge health system, regional managements are stronger in this system (World Health Organization, 2008). Regional management in the health system accelerates the processes of changing health policies according to the characteristics of the region and provides opportunities for the implementation of innovations and increases the effectiveness of health policies (Saltman, Bankauskaite, and Vrangbaek, 2007).

Besides advantages, the Bismarck health system has disadvantages as well. The most important disadvantage of the Bismarck health system is that premiums are high in some countries. Especially in times of economic crisis, due to rising unemployment, sickness fund beneficiaries get rise. This may lead to higher premiums paid by insured people. Another important criticism of Bismarck is that costs are higher than in the Beveridge system (Vera, 2019).

In summary, the Bismarck health system model is a health system based on premium payments and health policies determined by regional authorities. Just like in the Beveridge health system, health services in here also are provided at low cost and cover the entire population. The system is adopted by countries such as Germany, Austria, Belgium, Japan, Switzerland, France, the Netherlands and Türkiye.

4. Cointegration

Cointegration is the integrated movement of two or more variables in the same direction in the long run. The fact that these variables move in different directions in the short run does not eliminate the existence of cointegration relationship. Because cointegration is based on the long-run relationship (Hendry and Juselius, 2000).

In order to apply the cointegration method, the series do not need to be stationary, it is sufficient if they can become stationary at the same degree. In this aspect, it is not necessary to take the difference of the series to make it stationary. However, in order to avoid the problem of spurious regression, the characteristics of the variables should be understood correctly in cointegration analysis (Meuriot, 2015).

Therefore, to avoid erroneous conclusions, homogeneity and cross-section dependence tests should be applied to each series and the appropriate unit root test should be determined according to the results of these tests. After applying the appropriate unit root test, if the series are found to be stationary at the same degree, at this stage the model can be constructed.

In this case, firstly, homogeneity and cross-section dependence tests should be performed for the model. Then, appropriate cointegration tests are determined by results of homogeneity and cross-section dependence tests. If cointegration tests show that the variables are cointegrated, cointegration estimations should be applied and the results should be evaluated.

5. Literature Review

In the literature, to reveal the determinants of health expenditures, many studies have been conducted by using different variables. However, income is the most used variable among these variables. In addition, investments, life expectancy at birth and population over 65 have also been widely used in studies to determine factors affecting health expenditures. In this part of the study, it is shown the important studies in this field.

Table 3: Literature Review

Researcher(s)	Period and Country	Variables	Conclusion
Joseph P. Newhouse (1977)	13 developed countries (1972)	GDP, Private sector health expenditures, Public health expenditures	Income is most important explanatory factor for changes in health expenditures.
Blomqvist and Carter (1996)	24 OECD countries (1960-1991)	Health expenditures per capita, GDP per capita, Population over the age of 65	the population over the age of 65 significantly affects health expenditures.
Herwartz and Theilen (2003)	19 OECD countries (1960-1997)	Health expenditures per capita, GDP per capita, Population over the age of 65	Income is the most important determinant of health expenditures.
Clemente, Marcuello, Montanes and Pueyo (2004)	22 OECD countries (1960-1977)	Public health expenditures, Private health expenditures, GDP	In the long run, both public and private health expenditures are cointegrated with GDP.
Dreger and Relmers (2005)	21 OECD countries (1975-2001)	Health expenditures, GDP, Life expectancy at birth, Infant mortality rate, Elderly population rate	-Income is not the only determinant of health expenditures. -Life expectancy at birth, infant mortality rates and elderly population also increase health expenditures.
Baltagi and Moscone (2010)	20 OECD countries (1971-2004)	Health expenditures per capita, GDP per capita, Dependent population rate	Variables are cointegrated in the long run.
Amiri and Ventelou (2012)	20 OECD countries (1970-2009)	Health expenditures, GDP	There is a mutual causality between health expenditures and GDP.
Giang Phi (2017)	35 OECD countries (2000-2013)	GDP per capita, Private health investments, Number of doctors per capita, Number of hospital beds per capita, Alcohol consumption per capita, Cigarette consumption per capita, population over 65 years, Life expectancy at birth	-There is a strong relationship between GDP per capita and health expenditures per capita. -Population over 65 and life expectancy at birth are important factors affecting health expenditures. -Increase in alcohol and cigarette consumption does not affect health expenditures much.
Feng, Watt, Charlesworth, Marsden, Roberts ve Sussex (2017)	18 OECD countries (1982-2012)	GDP, Health prices, Population over 65 years, Mortality rates, Average personal income, Expenditure on medication	-There is a relationship between health expenditures and income in the long run. -There is a positive correlation between population over 65 years and health expenditures. -Other variables were found insignificant and so were not evaluated.
Hyejin, Oh and Meng (2019)	20 OECD countries (1960-1997)	GDP, Health expenditures	The variables are cointegrated and health services are luxury goods in 13 out of 14 countries.

6. Data

In this study, cointegration analysis is performed with the data belongs to 27 OECD countries between 1995 and 2020 years. Three models were established in the study. The first model includes 27 OECD countries, the second model includes 14 OECD countries adopting the Beveridge health system among these 27 countries, and the third model includes 13 OECD countries adopting the Bismarck health system among these 27 countries.

The reason why Beveridge and Bismarck health systems are modeled separately is to understand which health system prioritizes social health and which one prioritizes the total profit. Analyses were conducted with E-views 12 and GAUSS 2022 programs and logarithms of variables were taken to ensure that the series are normally distributed.

In the second model, the analysis is performed with the countries adopting Beveridge model. They are the United States of America, the United Kingdom, Denmark, Finland, Ireland, Spain, Sweden, Greece, Italy, Canada, Norway, Portugal, Greece, Australia and New Zealand. In the third model the analysis is applied on the countries adopting Bismarck model on their system. They are Germany, Austria, Belgium, France, the Netherlands, Switzerland, Luxembourg, Türkiye, Japan, Czechia, Hungary, Poland and South Korea.

6.1. Variables

The study is conducted to determine the factors affecting health expenditures. The variables in cases were determined by utilizing the economics literature. Table 4 shows the variables used, the abbreviations of the variables and the factors represented by the variables.

Table 4: Variables

<i>Variables</i>	<i>Abbreviation</i>	<i>Variable Type</i>	<i>Represented</i>
Out of Pocket Expenditure Per Capita	(OOP)	Dependent	Health Demand
Total Health Expenditures Per Capita	(HE)	Independent	Health Investments
GDP Per Capita	(GDP)	Independent	Income
Life Expectancy at Birth	(LE)	Independent	Human
Population over the age of 65	(P)	Independent	Elderly Population
Sum of the Number Hospital Beds and Doctors	(HD)	Independent	Health Supply

In this base, the health expenditures are analyzed from both supply and demand perspectives. The dependent variable out-of-pocket expenditures per capita represents health demand, while the sum of the number of hospital beds and doctors per 1000 people represents health supply. Indeed, theoretical and empirical studies in the literature emphasize that developments in health supply will increase the demand for health (Shain and Roemer, 1959; Clemente, Marcuello, Montanes and Pueyo 2004; Hosoya, 2014; Okunade, Karakuş and Okeke, 2004; Tchoe and Nam, 2010; Phi 2017).

Another important variable associated with health expenditures is income. Studies in the literature have shown that rising income increases health expenditures (Kleiman, 1974; Newhouse, 1977; Hyejin, Oh, and Meng, 2019). In this sense, the income variable was added to the model based on the literature.

In the model, the variable of total health expenditures per capita represents health investments. Public and private sector investments in health are expected to increase the demand for health services (Newhouse, 1977). For this reason, health expenditures per capita are used as an independent variable in this model. On the other hand the life expectancy at birth variable was added to the model based on the hypothesis that human development will increase the demand for health services. According to that hypothesis, improvements in health services have an impact on the increase in life expectancy at birth and this situation creates health demand (Poullier, Hernandez, Kawabata and Savedoff 2002).

Another variable used in the study is the ratio of the population over 65 years. As the elderly population increases, demand for health services also increases (Di Matteo, 2005; Phi 2017). So in this study, since it is taken into account the proportion of elderly population increase in OECD countries, this variable was used in the model.

Another important factor affecting health expenditures is health systems. But health systems were not used as a variable in the model. However, countries that adopted the Bismarck and Beveridge health systems were modeled separately. So it was aimed to understand whether there is a difference in health expenditures due to health systems.

6.2. Model

The cointegration equations used in all three models are as follows.

$$\log OOP_{it} = \alpha_i + (\beta_1 \log HE_{it} + \beta_2 \log GDP_{it} + \beta_3 \log LE_{it} + \beta_4 \log P_{it} + \beta_5 \log HD_{it}) + \lambda_i F_t + \theta_t + \varepsilon_{it}$$

α_i : observable effects, μ_t : unobservable effects, ρ : cross-section dependence

In below descriptive statistics for all three models are shown:

Table 5: Descriptive Statistics

OECD					
	<i>Arithmetic Mean</i>	<i>Median Mean</i>	<i>Max. Value</i>	<i>Min. Value</i>	<i>Standart Error</i>
Out of Pocket Expenditure Per Capita	536	507	1838	52	272.15
Total Health Expenditures Per Capita	36268	33585	123678	2897	21501
GDP Per Capita	3115	2813	12530	175	1710
Life Expectancy at Birth	76.63	77.05	82.10	65.40	3.12
Population over the age of 65	15.60	15.74	28.79	5.45	3.69
Sum of the Number Hospital Beds and Doctors per Capita	8.88	8.51	17.26	3.44	2.79
Beveridge					
Out of Pocket Expenditure Per Capita	583	572	1229	126	201
Total Health Expenditures Per Capita	37868	35510	102913	11526	17478
GDP Per Capita	3301	2920	12530	1008	1753
Life Expectancy at Birth	77.61	78.21	81.6	71.6	2.24
Population over the age of 65	14.53	15.93	23.37	2.25	5.79
Sum of the Number Hospital Beds and Doctors per Capita	7.78	7.21	12.37	4.21	1.88
Bismarck					
Out of Pocket Expenditure Per Capita	501	436	1838	52	332
Total Health Expenditures Per Capita	34689	31126	123678	2897	25402
GDP Per Capita	2945	2693	7787	175	1691
Life Expectancy at Birth	75.62	76.10	82.10	65.4	3.66
Population over the age of 65	15.47	15.67	28.79	5.45	4.21
Sum of the Number Hospital Beds and Doctors per Capita	3.39	3.21	9.08	1.04	1.6

As can be seen from the table, the mean values of the variables in the 3 models are very close to each other. However, in Beveridge model, GDP per capita and health expenditures per capita are higher than the Bismarck model. On the other hand, the sum of the number of beds and doctors per capita in the Beveridge model is almost double of the one in Bismarck model.

7. Emprical Results

7.1. Unit Root Tests

The series are tested for homogeneity and cross-section dependence. For the homogeneity test, the Delta test which is developed by Pesaran and Yamagata is applied (2008). On the other hand, to understand if the series have cross-section dependence it is implemented Breusch Pagan LM, Pesaran CDlm, Pesaran CD and Lmadj (Puy) tests. Table 6 shows the results of homogeneity tests for the series.

Table 6: Cross-section Dependence Tests

	<i>Breusch Pagan LM</i>	<i>Pesaran CDlm</i>	<i>Pesaran CD</i>	<i>Lmadj (Puy)</i>
<i>Ln_out of pocket</i>	508.887***	4.760***	-2.316**	17.392***
<i>Ln_GDP</i>	1815.447***	52.279***	2.220**	21.016***
<i>Ln_health_expenditures</i>	687.902***	11.271***	-2.556***	18.583***
<i>Ln_life expectancy</i>	739.498***	13.148***	-0.192	28.419***

<i>Ln_over_65_years_population</i>	593.699***	7.845***	2.294**	32.404***
<i>Ln_Ln_Sum of the Number Hospital Beds and Doctors per Capita</i>	567.064***	6.876***	-0.360	1.946**

According to the results of the tests, all the series are heterogeneous and all have the cross-section dependence. Therefore, it should be applied to the second generation panel unit root tests based on heterogeneity to the series. So in this study, the second generation PANIC (PPC), CIPS and PANIC KPSS (PS-PPC) are used to test the stationarity of the series.

The general equation of the second generation panel unit root tests is as follows;

$$\text{model with constant; } y_{it} = a_{it} + \lambda_i' f_t + e_{it}$$

$$\text{model with constant and trend } y_{it} = a_{it} + b_{it} + \lambda_i' f_t + e_{it}$$

The unit root test results can be seen in Table 7.

Table 7: Unit Root Tests

<i>Level</i>	<i>Constant</i>			<i>Constant and Trend</i>		
	<i>PS-PPC KPSS</i>	<i>CIPS</i>	<i>PPC</i>	<i>PS-PPC</i>	<i>CIPS</i>	<i>PPC</i>
<i>Ln_out of pocket</i>	6.306*** (0.000)	-2.056	0.456 (0.648)	6.872*** (0.000)	-2.204	1.153 (0.248)
<i>Ln_GDP</i>	6.184*** (0.000)	-1.948	-1.225 (0.220)	4.966*** (0.000)	-2.305	-1.158 (0.246)
<i>Ln_health_expenditures</i>	5.168*** (0.000)	-1.822	2.152** (0.031)	4.184*** (0.000)	-2.305	1.153 (0.248)
<i>Ln_life expectancy</i>	2.558*** (0.005)	-1.680	0.613 (0.539)	5.418*** (0.000)	-1.951	1.790* (0.073)
<i>Ln_over_65_years_population</i>	2.279** (0.011)	-1.880	-0.057 (0.954)	6.869*** (0.000)	-2.008	-0.172 (0.862)
<i>Ln_Sum of the Number Hospital Beds and Doctors per Capita</i>	7.668*** (0.000)	-1.885	-1.146 (0.143)	6.270*** (0.000)	-2.339	0.317 (0.750)
<i>First Difference</i>						
<i>D_Ln_out of pocket</i>	-1.892 (0.971)	-2.732***	5.478*** (0.000)	0.198 (0.422)	-2.809**	3.082*** (0.002)
<i>D_Ln_GDP</i>	-2.032 (0.979)	-2.672***	4.792*** (0.000)	1.440* (0.076)	-2.899***	3.972*** (0.000)
<i>D_Ln_health_expenditures</i>	-0.846 (0.968)	-2.792***	7.687*** (0.000)	-1.612 (0.947)	-2.960***	3.409*** (0.000)
<i>D_Ln_life expectancy</i>	-0.773 (0.780)	-2.473***	INF*** (0.000)	1.021 (0.154)	-2.626*	11.195*** (0.000)
<i>D_Ln_over_65_years_population</i>	-3.894 (1.000)	-2.299**	3.252*** (0.001)	-2.421 (0.992)	-2.568	INF*** (0.000)
<i>D_Ln_Sum of the Number Hospital Beds and Doctors per Capita</i>	1.076 (0.141)	-3.196***	3.850*** (0.000)	0.329 (0.371)	-3.299***	1.176* (0.077)

1-)The number of lags used in the tests is 4. The factor criterion used in the PANIC test is ICP2 and the maximum number of the factors is taken as 2. The long-run Bartlett and Kurozumi rule is also used in the PANIC KPSS test.

2-) * significant at 10% level ** significant at 5% level *** significant at 1% level

3-) The values inside the parentheses express probability values.

In PANIC and CIPS tests, the null hypothesis means that the series have unit root. On the other hand, in the PANIC KPSS test, the null hypothesis means that the series are stationary. As a result of all the 3 tests, it is concluded that the series have unit root at the level and series are stationary at the first level. Therefore, at this stage it can be tested by the cointegration with the available series.

7.2. Homogeneity and Cross-Section Dependence Tests For Models

Some of the cointegration tests are sensitive about cross-section dependence, while others are not. Also some cointegration tests can be applied to homogeneous models while others can be applied to heterogeneous models. Moreover, cointegration estimators are also sensitive to homogeneity and cross-section dependence. Therefore, in order to choose the appropriate cointegration test and estimator, homogeneity and cross-section dependence tests should be performed on the models.

So in this study, homogeneity and cross-section dependence tests are applied to the models. The results of the homogeneity tests are shown in Table 8.

Table 8: Homogeneity Tests

	<u>Delta Test</u>		<u>Adapted Delta Test</u>	
	<u>Statistic Value</u>	<u>Prob.</u>	<u>Statistic Value</u>	<u>Prob.</u>
<i>OECD Model</i>	19.790***	0.000	22.994***	0.000
<i>Beveridge Model</i>	13.252***	0.000	15.398***	0.000
<i>Bismarck Model</i>	14.013***	0.000	16.282***	0.000

* significant at 10% level ** significant at 5% level *** significant at 1% level

In Delta homogeneity test, the null hypothesis means that the model is homogeneous and the alternative hypothesis means that the model is heterogeneous. On the other hand, here it can be seen that the probability values of the all three models are below 0.05. So, the null hypothesis should be rejected for all the three models. Therefore, this indicates that all three models are heterogeneous. In this case, it should be chosen cointegration tests and estimators that take heterogeneity into account.

Besides, the results of the cross-section dependence tests are shown in Table 9.

Table 9: Cross-Section Tests

	<u>Breusch Pagan LM</u>	<u>Pesaran CDlm</u>	<u>Pesaran CD</u>	<u>Lmadj (Puy)</u>
<i>OECD Model</i>	625.375*** (0.000)	8.997*** (0.000)	6.824*** (0.000)	13.908*** (0.000)
<i>Beveridge Model</i>	154.347*** (0.001)	3.405 (0.000)	5.711 (0.000)	4.972*** (0.000)
<i>Bismarck Model</i>	168.466*** (0.000)	7.243*** (0.000)	0.044 (0.482)	5.894*** (0.000)

* significant at 10% level ** significant at 5% level *** significant at 1% level

In the Breusch Pagan LM, Pesaran CDlm, Pesaran CD and Lmadj cross-section dependence tests, the null hypothesis means that there is no cross-section dependence in the model, while the alternative hypothesis means that there is cross-section dependence. In this sense, if the probability values of the tests below 0.05, it has to be a rejection of the null hypothesis. In other words, this means that there is cross-section dependence in the models.

According to the results of the tests, in the OECD model and Beveridge model, all four tests show that there is cross-section dependence in the models. In the Bismarck model, the results of three tests show that there is cross-section dependence in the model, while the Pesaran CD test reveals that there is no cross-section dependence in the model. However, considering that N is larger than T in the Bismarck model, it can be said that the efficient tests are Pesaran CDlm and Lmadj tests for the Bismarck model. Therefore, it can be concluded that the Bismarck model also has cross-section dependence.

As a result, according to the cross-section dependence tests, there is cross-section dependence in all three models. Therefore, the second generation cointegration tests and estimators should be performed for these three models.

7.3. Cointegration Tests

As a result of the tests, all three models of OECD, Beveridge and Bismarck models are heterogeneous and they have cross-section dependence. Therefore, in this study, second generation ECM (Westerlund 2007), Durbin H. (Westerlund 2008) and LM with Breaks panel cointegration tests were conducted for these three models. The results of the tests are shown in Table 10.

Table 10: Cointegration Tests

	<i>Constant</i>			<i>Constand and Trend</i>		
	<i>ECM</i>	<i>DH</i>	<i>LM</i>	<i>ECM</i>	<i>DH</i>	<i>LM</i>
OECD Model	-3.571***	3.924***	-----	-2.155**	3.568***	-1.853**
Beveridge Model	-2.096**	5.985***	-----	-4.975***	4.427***	-2.439***
Bismarck Model	5.903***	1.786**	-----	4.537***	1.441**	-3.717***

* significant at 10% level ** significant at 5% level *** significant at 1% level

In ECM, Durbin H. and LM with breaks panel cointegration tests, the null hypothesis mean that there is no cointegration and the alternative hypothesis mena that there is cointegration. According to all three tests, there is cointegration in the OECD, Beveridge and Bismarck models.

7.4. Cointegration Estimates

Since all three models are heterogeneous and have cross-section dependence, second generation panel cointegration tests are applied for models. According the results of the tests, it reveals that the all 3 models are cointegrated. At this stage, CUP-FM, OLS-cd, BA-OLS, IFE, CCE and FAR cointegration estimations were performed to understand the effects of independent variables on the dependent variable in these cointegrated models. Table 11 shows the results of CUP-FM, OLS-cd, BA-OLS and IFE cointegration estimates. The results of CCE and FAR cointegration estimates are not included in the table since the variables are found insignificant.

Table 11: Cointegration Estimates

	<i>OECD</i>			
	<i>OLS-cd</i>	<i>CUP-FM</i>	<i>BA-OLS</i>	<i>IFE</i>
GDP Per Capita	0.555***	1.388***	1.429***	0.078***
Total Health Expenditures Per Capita	0.731***	1.487***	1.549***	0.755***
Life Expectancy at Birth	0.084***	0.139***	0.181***	4.674***
Population over the age of 65	0.089***	0.069***	0.090***	-0.335***
Sum of Number Hospitel Beds and Doctors Per Capita	0.384***	0.803***	0.852***	-0.028***
<i>Beveridge</i>				
GDP Per Capita	0.598***	1.389***	1.436***	0.132***
Total Health Expenditures Per Capita	0.233***	0.585***	0.624***	0.609***
Life Expectancy at Birth	0.429***	1.063***	1.129***	2.926***
Population over the age of 65	0.477***	0.963***	1.010***	0.137*
Sum of Number Hospitel Beds and Doctors Per Capita	0.082***	0.340***	0.368***	-0.024***
<i>Bismarck</i>				
GDP Per Capita	0.736***	1.444***	1.557***	0.052*
Total Health Expenditures Per Capita	0.582***	1.013***	1.078***	0.557***
Life Expectancy at Birth	0.058***	-0.017	-0.007	8.080***
Population over the age of 65	0.250***	0.499***	0.528***	-0.521***
Sum of Number Hospitel Beds and Doctors Per Capita	0.447***	0.806***	0.813***	-0.008

* significant at 10% level ** significant at 5% level *** significant at 1% level

It is considered that the most efficient estimator is the OLS-cd. So in this study, it is interpreted the results of OLS-cd estimator. According to the results, GDP per capita is one of the most important determinant of health demand in all 3 models. In fact, 1% increase in GDP per capita increases out-of-pocket health

expenditures by 0.55% in the OECD model, 0.59% in the Beveridge model and 0.73% in the Bismarck model.

Another important determinant of health demand is the total health expenditures which represent health investments made by the public and private sectors. In the OECD model, 1% increase in health expenditures increases out-of-pocket health expenditures by 0.73%. This rate is 0.23% in the Beveridge model and 0.58% in the Bismarck model. Therefore, the power of health investments to create health demand is lower in the Beveridge model compared to the other two models.

When it looked other variables' affects, it can be seen that the life expectancy at birth and elderly population variables create health demand only in the Beveridge model. On the other hand, the variable of the sum of the number of hospital beds and doctors per capita is effective most in the Bismarck model. The fact that in Bismarck model 1% change in the sum of the number of hospital beds and doctors per capita increases out-of-pocket health expenditures by 0.45%. This rate is only 0.08% in the Beveridge model. In this sense, it can be said that this variable, which represents health supply is a determinant of health demand in the Bismarck model, unlike the Beveridge model.

As a result, in the OECD model, the main determinants of health demand are GDP per capita and health expenditures which means health investments. In the Beveridge model, the main determinants of health demand are GDP per capita, life expectancy at birth and the proportion of elderly population. In the Bismarck model, GDP per capita, health expenditures and the sum of the number of hospital beds and doctors per capita are the main determinants of health demand.

8. Conclusion

In recent years, there have been remarkable increases in health expenditures due to income, life expectancy at birth, technology and population growth, and these increases have brought health economics to the forefront. Therefore this study focuses on the determinants of health expenditures in OECD countries and whether these determinants differ according to Beveridge and Bismarck health systems. In addition, the study tries to understand which health system prioritizes social welfare and which prioritizes the profits of capitalists. So in this study, the determinants of health demand are analyzed by modeling health systems separately.

According to the results, in the OECD model the determinants of health demand are GDP per capita, total health expenditures which means health investments and the sum of the number of hospital beds and doctors per capita. In the Beveridge model, these variables are GDP per capita, life expectancy at birth and the proportion of elderly population. In the Bismarck model, the determinants of health demand are GDP per capita, health expenditures and the sum of the number of hospital beds and doctors per capita. In this sense, it can be said that the GDP per capita affects the health demand. Moreover, the elasticity of health demand is below 1 for all three models. Therefore, it was concluded that health is not luxury good, it is necessity good.

According to another important result, the Beveridge health system is able to keep the costs of health services lower. Accordingly, it can be said that the central government is more effective in controlling prices than regional governments in health services. As a matter of fact, in Beveridge system, 1% increase in the number of beds and doctors per capita increases total health expenditures by only 0.08%. On the other hand, this rate is 0.30% in the Bismarck system.

According to another result, the Beveridge health system is more effective in responding to demand than the Bismarck health system. The reason for this is that the ratio of private health institutions is lower in the Beveridge model. In fact, according to the cointegration estimates, the variable of life expectancy at birth, which expresses human development, stands out as a more effective factor in the Beveridge model in terms of creating health demand.

Within the framework of the results, it can be said that the Beveridge health system is more effective than the Bismarck health system both in terms of controlling costs and responding to demand. In this respect, this study revealed that a centralized administration is necessary for price control in health services. In addition, it is concluded from this study that in the Bismarck model, where the ratio of private health institutions is high, demand is shaped according to supply rather than supply according to demand.

As a result, health systems have power to influence the determinants of health demand. In this sense, it can be said that health demand is quite sensitive to health systems.

References

- Amiri, A., and Ventelou, B. (2012). Granger causality between total expenditure on health and GDP in OECD: Evidence from the Toda–Yamamoto approach. *Economics Letters*, 116(3), s. 541-544.
- Baltagi, B., and Moscone, F. (2010). Health care expenditure and income in the OECD reconsidered: Evidence from panel data. *Economic Modelling*, 27(4), s. 804-811.
- Blomqvist, A., and Carter, R. (1997). Is health care really a luxury? *Journal of Health Economics*, 16(2), p. 207–229.
- Busse, R., Blümel, M., Knieps, F., and Bärnighausen, T. (2017). Statutory health insurance in Germany: a health system shaped by 135 years of solidarity, self-governance, and competition. *The Lancet*(390), p. 882-897. recieved from [https://www.thelancet.com/pdfs/journals/lancet/PIIS0140-6736\(17\)31280-1.pdf](https://www.thelancet.com/pdfs/journals/lancet/PIIS0140-6736(17)31280-1.pdf)
- Clemente, J., Marcuello, C., Montañés, A., and Pueyo, F. (2004). On the international stability of health care expenditure functions: are government and private functions similar? *J Health Econ*, 23(3), p. 589–613.
- Di Matteo, L. (2005). The macro determinants of health expenditure in the United States and Canada: assessing the impact of income, age distribution and time. *Health Policy*(7), p. 23-42.
- Dreger, C., and Reimers, H.-E. (2005). Health Care Expenditures in OECD Countries: A Panel Unit Root and Cointegration Analysis. *Discussion Paper*(No. 1469).
- Feng, Y., Watt, T., Charlesworth, A., Marsden, G., Roberts, A., and Sussex, J. (2017). What Determines the Health Care Expenditure of High Income Countries? *Applied Economics and Finance*, 6. doi:<https://doi.org/10.11114/aef.v4i6.2586>
- Food and Health Bureau. (2022, January 1). January 10, 2022 recieved from https://www.fhb.gov.hk/statistics/download/dha/en/c_definition_0405.pdf
- Harrison, A. (1997). Hospitals in England: impact of the 1990 National Health Service reforms. *Med Care*(10). doi:10.1097/00005650-199710001-00007
- HCA. (2022). *High Level Overview of Major International Models*. March 23, 2022 recieved from <https://www.hca.wa.gov/assets/program/major-final-frameworks-international-models.pdf>
- Hendry, D., and Juselius, K. (2000). Explaining cointegration analysis: Part 1. *The Energy Journal*, 21(1).
- Herwartz, H., and Theilen, B. (2003). The determinants of health care expenditure: testing pooling restrictions in small samples. *Health Economics*, 12(2), p. 113-124.
- Hosoya, K. (2014). Determinants of health expenditures: Stylized facts and a new signal. *Modern Economy*, 5(13), p. 1171.
- Hörl, W., de Alvaro, F., and Williams, P. (1999). Healthcare systems and end-stage renal disease (ESRD) therapies—an international review: access to ESRD treatments. *Nephrol Dial Transplant*(14), p. 10-15. doi:10.1093/ndt/14.suppl_6.10
- Hyejin, L., Oh, D.-Y., and Meng, M. (2019). Stationarity and cointegration of health care expenditure and GDP: evidence from tests with smooth structural shifts. *Empirical Economics*(57), p. 631–652.
- Isik, M., Isik, F., and Kiyak, M. (2005). Analyzing Financial Structure of Turkish Healthcare System In Comparison With U.S., German, British, French and Cuban Healthcare
- Karim, S., Eikemo, T., and Bambra, C. (2010). Welfare state regimes and population health: Integrating the East Asian welfare states. *Health Policy*(94), p. 45-53.
- Kleiman, E. (1974). The determinants of national outlay on health. In *The economics of health and medical care*, p. 66-88.
- Kutzin, J. (2011). Bismarck vs. Beveridge: is there increasing convergence between health financing systems? *First annual meeting of SBO network on health expenditure*. Paris: OECD.

- Lameire, N., Joffe, P., and Wiedemann, M. (1994). Healthcare systems--an international review: an overview. *Nephrol Dial Transplant*(6), p. 3-9. doi:10.1093/ndt/14.suppl_6.3.
- Mehrara, M., Musai, M., and Amiri, H. (2010). The Relationship between Health Expenditure and GDP in OECD Countries Using PSTR. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*(24), p. 50-58.
- Meuriot, V. (2015). The concept of cointegration: the decisive meeting between Hendry and Granger (1975). *Cahiers d'économie Politique*(68), p. 91-118.
- Musgrove, P. (2000). Health insurance: the influence of the Beveridge Report. *Bulletin of the World Health Organization*(6), p. 845-846.
- Newhouse, J. P. (1977). Medical-care expenditure: a cross-national survey. *Journal of Human Resources*, 12(1), p. 115-125. doi:https://doi.org/10.2307/145602
- OECD. (2020). *Health Spending*. January 10, 2022 recieved from <https://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm>
- OECD. (2021). *Health spending (indicator)*. doi:10.1787/8643de7e-en
- Okunade, A., Karakuş, M., and Okeke, C. (2004). Determinants of Health Expenditure Growth of the OECD Countries: Jackknife Resampling Plan Estimates. *Health Care Management Science*(7), p. 173-183.
- Or, Z., Cases, C., Lisac, M., Vrangbaek, K., Winblad, U., and Bevan, G. (2010). Are health problems systemic? Politics of access and choice under Beveridge and Bismarck systems. *Health Economics, Policy and Law*(5), p. 269-293. doi:10.1017/S1744133110000034
- Pesaran, M., and Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of econometrics*, 142(1), p. 50-93.
- Phi, G. (2017). Determinants of Health Expenditures in OECD Countries. Bryant University. https://digitalcommons.bryant.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1025&context=honors_economics
- Poullier, J.-P., Hernandez, P., Kawabata, K., and Savedoff, W. (2002). Patterns of Global Health Expenditures: Results for 191 Countries. *Discussion Paper*(No. 51).
- Saltman, R., Bankauskaite, V., and Vrangbaek, K. (2007). *Decentralization in Health Care: Strategies and outcomes*. New York: Open University Press. Recieved from <https://www.euro.who.int/en/publications/abstracts/decentralization-in-health-care.-strategies-and-outcomes-2007>
- Shain, M., and Roemer, M. (1959). Hospital costs relate to the supply of beds. *Modern Hospital*(92), p. 71-73. School of Public Health: recieved from <https://web.archive.org/web/20120304021055/http://www.ph.ucla.edu/pr/miroemer.html>
- Tchoe, B., and Nam, S. (2010). Aging risk and health care expenditure in Korea. *International journal of environmental research and public health*, 7(8), p. 3235-3254.
- Tulchinsky, T. (2018). Bismarck and the Long Road to Universal Health Coverage. *Case Studies in Public Health*, p. 131-179. doi:10.1016/B978-0-12-804571-8.00031-7
- Vera. (2019, 17 July). *Global Healthcare: 4 Major National Models And How They Work*. April 18, 2022 recieved from <https://www.verawholehealth.com/blog/global-healthcare-4-major-national-models-and-how-they-work>
- Westerlund, J. (2007). Estimating Cointegrated Panels with Common Factors and the Forward Rate Unbiasedness Hypothesis. *Journal of Financial Econometrics*, 5(3), p. 491-522.
- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the Fisher effect. *Journal of Applied Econometrics*(23), p. 193-233.
- World Bank. (2021). *Out-of-pocket expenditure (% of current health expenditure)*. World Health Organization Global Health Expenditure database: resived from

https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.OOPC.CH.ZS?end=2019&locations=TR-CA-US-DE&most_recent_value_desc=false&start=2019

World Bank. (2022). *Out-of-pocket expenditure (% of current health expenditure)*. World Health Organization Global Health Expenditure database: recieved from https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.OOPC.CH.ZS?end=2019&locations=TR-CA-US-DE&most_recent_value_desc=false&start=2019

World Health Organization. (2022). *Health Expenditure*. January 10, 2022 recieved from <https://www.who.int/data/nutrition/nlis/info/health-expenditure>



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Seçilmiş Makro İktisadi Göstergelerle İmalat Sanayi ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği

The Relationship Between Manufacturing Industry and Growth With Selected Macroeconomic Indicators: The Case Of Turkey

İbrahim KÜLÜNK¹ 

Geliş Tarihi (Received): 03.05.2023

Kabul Tarihi (Accepted): 09.06.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde imalat sanayi ve büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada 2013Q1 – 2022Q4 dönemi imalat sanayi kapasite kullanım oranı, ihracat ve ithalat birim değer endeksleri ve GSYH çeyreklik serileri kullanılmıştır. Veriler TÜİK ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın EVDS uygulamasından temin edilmiştir. Çalışmada ekonometrik analiz yöntemlerinden faydalanılmıştır. Kullanılan yöntem çoklu regresyon analizlerinden olan Johansen Eşbütünleşme testidir. İkinci olarak eşbütünleşme testi sonrası VECM (Vektör Hata Düzeltme Modeli) ile modelin sağlaması yapılmıştır. Son olarak serilere nedensellik testi uygulanmış ve seriler arasındaki ilişkinin yönü tahmin edilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre; uzun dönemde imalat sanayi ve büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu tahmin edilmektedir. Bu ilişkinin hem doğrudan hem de ihracat ve ithalat kanalı ile desteklendiği düşünülmektedir. İmalat sanayinin Türkiye'nin dış ticaretindeki yaklaşık %93'lük payı düşünüldüğünde çalışmada tahmin edilen sonuçların tutarlı olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Makroekonomik, Büyüme, İmalat, İhracat, İthalat, GSYH

&

Abstract: The aim of this study is to analyze the relationship between manufacturing industry and economic growth in the Turkish economy. Manufacturing industry capacity utilization rate, export unit value index, import unit value index and GDP quarterly series for the period 2013Q1 - 2022Q4 are used in the study. Data are obtained from the Turkish Statistical Institute and the Central Bank of the Republic of Turkey's EVDS application. Econometric analysis methods were utilized in the study. The method used is the Johansen cointegration test, which is one of the multiple regression analyses. Secondly, the robustness of the model was tested with VECM (Vector Error Correction Model) after the cointegration test. Finally, causality test was applied to the series and the direction of the relationship between the series was estimated. According to the findings of the study; it is estimated that there is a positive relationship between manufacturing industry and growth in the long run. This relationship is thought to be supported both directly and through export and import channels. Considering the 93% share of the manufacturing industry in Turkey's foreign trade, the results estimated in the study seem to be consistent.

Keywords: Macroeconomic, Growth, Manufacturing, Export, Import, GDP

Atıf/Cite as: Külünk, İ. (2023). Seçilmiş Makro İktisadi Göstergelerle İmalat Sanayi ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 59-70.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Doktor Öğretim Üyesi, Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Bölümü, ibrahimkulunk@duzce.edu.tr

1. Giriş

Ekonomik büyümenin nedenleri ve büyüme kavramı iktisatçılar tarafından en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Geçmişten bugüne büyüme kavramına yönelik farklı teoriler öne sürülmüştür. Son yıllarda özellikle Romer (1986) ve Lucas (1988) gibi teknolojiyi modele dahil eden içsel büyüme modelleri, Solow ve Swan gibi neoklasik büyüme modellere göre ölçeğin artan getirisine daha çok vurgu yapmaktadır (Libanio, 2006: 2). Bununla birlikte Kaldor'un (1966) büyüme modelinde iki yasadan biri olan üretime dayalı büyüme modelinde büyümenin arkasında endüstriyel gelişme yatmaktadır. Bu görüşe göre; imalat sanayi üretimi ile GSYH arasında güçlü bir bağ vardır. Modele göre;

$$q_i = a_i + b_i m_i$$

burada q ve m , sırasıyla toplam çıktı ve imalat çıktısındaki büyümeyi ifade eder. Model; imalat çıktı büyüklüğünün toplam çıktının ne kadarı olduğunu açıklamaz. Ancak yüksek büyüme oranlarının genellikle imalat sanayi çıktı büyüklüğünün arttığı durumlarda bulunduğu ileri sürer. Buna ilave olarak büyüme, Kaldor'a göre imalat dışı faktörleri de kapsar. Aşağıdaki gibi bir modelde;

$$q_i = c_i + d_i \cdot (m_i - n m_i)$$

$n m$ büyümede imalat dışı faktörleri ifade eder. Bu çalışmada Türkiye'de imalat sanayinin büyümeye olan katkısı test edilmiştir. Modele, imalat dışı faktör olarak ise ihracat birim endeksi ve ithalat birim endeksi eklenerek model aşağıdaki gibi genişletilmiştir;

$$q_i = m_i + (e_i + i_i) + n m_i$$

burada q_i toplam çıktıyı, m_i imalat çıktısını ($e_i + i_i$) dış ticaret endeksini ve toplam $n m_i$ imalat ve dış ticaret dışı faktörleri ifade etmektedir.

İmalat sanayi, ağır ve hafif sanayi dallarından oluşan, hammaddenin işlenerek çeşitli yatırım, tüketim ve ara mallarına dönüştürüldüğü sektördür. Savunma, maden, makine, metalürji ve kimya gibi alanlarda yürütülen faaliyetler ağır sanayi kapsamındayken; fiziki olarak ve sermaye yoğunluğu açısından daha küçük ve ağırlıklı olarak tüketime yönelik faaliyet yürütülen alanlar hafif sanayi olarak adlandırılmaktadır. Her iki sanayi türü de imalat sanayi olarak bilinmektedir.

İmalat sanayi, ülkelerin reel ekonomilerini ifade eden en önemli göstergelerden biridir. Bir ülkenin imalat sanayisinin yapısı ve kapasitesi o ülkenin ekonomik gelişimi hakkında da birçok bilgi vermektedir. Ekonomik gelişme aşamasında tarım sektöründen imalat sanayine, imalat sanayinden de faaliyetler arasındaki dağılıma doğru yaşanan ilerleme ile birlikte ülkelerin gelirlerinde, katma değer üretme kapasitelerinde, istihdamın niteliğinde, kaynak dağılımında, verimlilikte, eğitimde, gelir dağılımında ve dış ticareti gibi makro göstergelerinde değişimler olmaktadır. Bununla birlikte imalat sanayinin ne kadarının ithalata bağlı olduğu, dış ticaret dengesinde hangi sektörün artıda veya eksizde olduğu da ekonominin genel yapısı açısından, yani teknolojiye mi, ithalata mı, ihracata mı bağlı olduğu gibi noktalarda önemli bilgiler vermektedir (Rüßmann vd., 2015).

Bu çalışmada Türkiye imalat sanayi sektörünün ekonomik büyüme ile ilişkisi makro göstergeler ışığında incelenmiştir. Çalışmada başlangıç yılı olarak 2013'ün seçilme amacı; Türkiye'de 2013 yılında yaşanan bir takım siyasi ve ekonomik gelişmelerdir. Bu gelişmelerin başında "Gezi Parkı" olayları olarak bilinen sokak hareketleri, Suriye İç Savaşı ile başlayan göç hareketleri ve 2008 finansal krizinin etkilerinin azalmaya başladığı ve Türkiye'de büyümenin yeniden hız kazandığı yıl olmasıdır. 2012 yılında küresel krizin etkisiyle %2,2'ye gerileyen büyüme hızı 2013 yılında yıllık bazda %4,4 olarak gerçekleşmiştir.

Çalışmanın giriş bölümü imalat sanayi ile ilgili temel kavram ve çalışmanın kapsamı hakkındadır. İkinci bölümde Türkiye'de imalat sanayi, ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin seyri incelenmektedir. Üçüncü bölüm konu ile ilgili literatürden oluşmaktadır. Dördüncü bölümde imalat sanayi ve büyüme ilişkisini ölçen ekonometrik model kurulmuş ve bulgular tartışılmıştır. Sonuç bölümünde ise bulgular ışığında imalat sanayi, ithalat, ihracat ve büyüme ilişkisine dair politika önerileri yer almaktadır.

2. Türkiye’de İmalat Sanayi, İhracat ve İthalat İlişkisi

Günümüz Türkiye’de 1980 sonrası başlayan dışa açık ekonomi modeli ile imalat sanayi ihracat artışında öncü sektör haline gelmiştir. 1980’li yıllarda Türk Lirası’nın değerinin düşürülmesi ihraç mallarının fiyatlarının düşürülmesi, ücretlerin düşürülerek maliyetlerin azaltılması ve ihracata yönelik parasal destekler sonucunda imalat sanayi ihracatı 1980’de 2,2 milyar dolardan 1990’da 12,1 milyar dolara yükselmiştir. 1980’den 2000’lere kadar imalat sanayisi için üç önemli dönemden söz edilebilir; 1980-88 dönemi ücretlerin baskı altında tutulduğu ihracat artışının hızlandığı dönem, 1988-93 dönemi ücretler üzerindeki baskının azaldığı ve reel ücretlerin önemli ölçüde arttığı dönem, son olarak 1994 krizi ile başlayan özel sektörün borçlanma imkanlarının azaldığı, kamu kesiminin yoğun bir şekilde fonlandığı dönemdir (Taymaz ve Suiçmez, 2005: 17).

Türkiye’de imalat sanayinde 1980-87 dönemi politikaların temeli ücretlerin düşürülerek yurtiçi talebin daraltılması ve ihracata yönelik üretimin özendirilmesi anlayışına dayanmaktadır. Bu dönemde sendikal hareketlere yönelik getirilen kısıtlarla ücretli emeğin payı 1980’de %27,5’tan 1987’de %17’ye gerilemiştir (Köse ve Yeldan, 1998: 50). Bu dönemde toplam ihracatın yaklaşık %70’i emek ve kaynak yoğun sektörlerden gelmiştir. Farklılaşmış veya teknolojik ürünlerde ise tamamına yakını ithalata bağımlı kalmıştır. 1990’lı yıllara gelindiğinde imalat sanayinin milli gelir içindeki payı %20’lere çıkmıştır. Milli gelirdeki %20’lik payın büyük kısmı ise küçük işletmelere aittir. Bu dönemde toplam işletmeler içindeki payı %95’i bulan küçük işletmeler (1-9 kişi istihdam eden) kayıtlı çalışanların %35’ini oluşturmaktadır (Köse ve Öncü, 2000: 84). Bu veri göstermektedir ki Türkiye’nin imalat sanayi yapısı söz konusu dönemde büyük oranda düşük teknoloji seviyesindedir. TÜİK verilerine göz atıldığında görülmektedir ki 2000’li yıllara yılına kadar imalat sanayinin teknoloji düzeylerine göre ihracat oranında düşük teknolojinin payı ortalama yaklaşık %50 civarındadır. Buna rağmen 80’li yıllarda başlayan ve 90’lı yıllarda hızlanan serbestleşme hareketleri ve ihracata dönük sanayileşme stratejisi sayesinde Türkiye’de 1990 sonrası imalat sanayinin ihracatında keskin artışlar yaşanmıştır. Verilere bakıldığında 1980-1989 dönemi 5,34 milyar dolarken, 1990-1999 dönemi 17,35 milyar dolara ve 2000-2009 döneminde 66,28 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2000’li yıllardan sonra imalat sanayinin ihraç payının artışında Türkiye’nin 2001 yılında dalgalı kur sistemine geçmesi de etkili olmuştur. İmalat sanayinin makro iktisadi bir gösterge olan ihracata olan katkısı söz konusu dönemde katlanarak artmıştır. İmalat sanayi ithalatı ortalaması 1980-1989 döneminde 7,62 milyar dolar, 1990-1999 döneminde 26,94 milyar dolar ve 2000-2009 döneminde 85,42 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir (Polat, 2011: 32).

2019 yılı TÜİK verilerine bakıldığında Türkiye imalat sanayi ihracatı 171,23 milyar dolarken, ithalat 162,14 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıl 2018’e göre sektörün ihracatının ithalatı karşılama oranında %15’lik bir artış söz konusudur. Buna rağmen Türkiye’de imalat sanayi sektörü 2019 öncesinde yıllar itibariyle sürekli açık vermiştir. Ancak imalat sanayinin katma değerinin yurtiçi gelir payına bakıldığında UNIDO (Birleşmiş Milletler Endüstriyel Gelişme Örgütü) 2019 verilerine göre; 2018 yılı için %19 pay ile Türkiye, 150 ülke içinde 28. sıradadır. Bu noktada Türkiye imalat sanayi katma değer üretimde giderek artan bir trende sahiptir. Bugüne gelindiğinde ise 2022 Ocak – Aralık döneminde imalat sanayinin toplam ihracattaki payı %94,6 ile 212 milyar 809 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde imalat sanayinin ithalatı ise 210 milyar 142 milyon dolardır (TÜİK, 2023). Bu rakamlar 2022 yılında imalat sanayinin dış ticaret fazlası verdiğini göstermektedir. Son yıllardaki artışı açıklayan bir diğer unsur da dijital platformların hızla küresel ticaretteki payının artması olmuştur. Özellikle internet üzerinden verilen hizmetler dünyada ve Türkiye’de önemli bir artış göstermiştir. Pandemi dönemi bu artışın en hızlı olduğu;

giyim, kozmetik, gıda ve sağlık ürünlerine yönelik ihtiyaçların çoğu e-ticaret siteleri üzerinden giderilmektedir (Bütüner ve Kuş, 2022: 94). Küresel ticaret hızla değişen ve dönüşen tüketim algısını ve sosyal hareketliliğin getirdiği yenilikçi olma gerekliliğini imalat sanayi ve büyüme çerçevesinde ele almak, bugünün ekonomik büyümesini anlamak adına önemlidir. Bu değişimleri takip etmekte zorlanan firmalar başarılarını sürdürmemektedirler (Bütüner, 2020: 144.)

Toplam ihracat içindeki payı sürekli artan imalat sanayisine sadece ihracat payı açısından değil, teknolojik yapısı bakımından da değerlendirmek imalat sanayinin üretim yapısını anlamak açısından önemlidir (Soyyigit, 2010: 144).

Tablo 1. İmalat Sanayi Alt Dallarının Teknolojik Yapısı

YÜKSEK TEKNOLOJİ
Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı
Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı
Hava taşıtları ve uzay araçları ile bunlarla ilgili makinelerin imalatı
ORTA YÜKSEK TEKNOLOJİ
Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı
Silah ve mühimmat(cephane) imalatı
Elektrikli teçhizat imalatı
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı
Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı
Diğer ulaşım araçlarının imalatı (gemi ve tekne yapımı ile hava taşıtları ve uzay araçları ile bunlarla ilgili makinelerin imalatı hariç)
Tıbbi ve dişçilik ile ilgili araç ve gereçlerin imalatı
ORTA DÜŞÜK TEKNOLOJİ
Kayıtlı medyanın çoğaltılması
Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı
Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı
Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı
Ana metal sanayii
Fabrikasyon metal ürünleri imalatı(makine ve teçhizat hariç)(silah ve mühimmat(cephane) imalatı hariç)
Gemi ve tekne yapımı
Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı
DÜŞÜK TEKNOLOJİ

Gıda ürünlerinin imalatı
İçeceklerin imalatı
Tütün ürünleri imalatı
Tekstil ürünlerinin imalatı
Giyim eşyalarının imalatı
Deri ve ilgili ürünlerin imalatı
Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyaların imalatı
Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı
Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması(kayıtlı medyanın çoğaltılması hariç)
Mobilya imalatı
Diğer imalatlar(Tıbbi ve dişçilik ile ilgili araç ve gereçlerin imalatı hariç)

Kaynak: TÜİK (2018).

İmalat sanayinde katma değer zaman içindeki değişimi, katma değer üretiminin sektörler arasındaki dağılımını, yapısal dönüşümün yönünü ve ölçeğini gösteren temel unsurlardandır. Katma değer; her sektör için üretim değerinden, hammadde ve ara malı alışlarını gösteren girdinin çıkarılmasıyla bulunmaktadır (Aytemiz, 2005: 44). İmalat sanayi katma değer üretme kapasitesinde olduğu gibi GSYH içinde de aldığı pay ekonomik yapı hakkında önemli bilgiler vermektedir. Türkiye'nin son 20 yılına bakıldığında imalat sanayinin yıldan yıla payının arttığını görmek mümkündür.

Tablo 2. Türkiye'de İmalat Sanayinin GSYH İçindeki Payı ve Büyüme Oranları

Yıllar	GSYH Payı	GSYH Yıllık Değişim oranı
2000	13,1	7,5
2001	11,7	-16,1
2002	11,8	6,9
2003	12,5	11,4
2004	13,0	13,8
2005	13,1	9,5
2006	13,0	6,3
2007	13,2	5,7
2008	12,9	-1,5
2009	12,1	-10,4

2010	12,6	13,6
2011	12,9	11,2
2012	12,6	0,0
2013	12,7	4,9
2014	14,1	2,9
2015	16,7	6,1
2016	16,6	3,2
2017	17,6	7,4
2018	19	2,8
2019	18,3	0,9
2020	19,1	4,5
2021	22,2	11,4

Kaynak: TÜİK, 2023.

3. Literatür

Dünyada ve Türkiye’de imalat sanayi ve dış ticaret ilişkisini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar genellikle imalat sanayi ihracat ve ithalat arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Bu çalışmada literatür ağırlıklı olarak Türkiye üzerine yapılan çalışmalardan oluşmaktadır.

Hulst vd. (1991), Exports and Technology in Manufacturing Industry adlı makalelerinde konuya farklı ve son yıllarda trend kazanan bir boyuttan yaklaşarak ticaret ve sanayinin teknoloji seviyesi ilişkisini incelemiştir. Çalışmada; Almanya, İsveç, Hollanda, Japonya ve Fransa’yı örnek seçen yazarlar; İsveç ve Hollanda’da ihracatta uzmanlaşma ile teknolojiye uzmanlaşmanın ilişkili olduğunu, Japonya için de birçok imalat sektörünün buna yakın bir sonuçla ihracattaki rekabet gücünün teknolojik avantaj sayesinde olduğunu, Fransa’da ise teknoloji ve ticaret arasında hiçbir ilişkinin bulunmadığını belirtmişlerdir.

Kurt ve Terzi (2007), Türkiye’de imalat sanayi dış ticareti, verimlilik ve büyüme ilişkisini VAR analizi ile araştırmışlardır. Sonuç olarak; ihracattan ithalata ve ekonomik büyümeye ve ithalattan verimlilik artışına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Yaptıkları nedensellik analizinde ise; ithalat ve ekonomik büyüme, ekonomik büyüme ve verimlilik artışı, ihracat ve verimlilik artışı arasında çift yönlü bir nedensellik olduğunu belirtmişlerdir.

Soyyigit (2010) Türkiye imalat sanayinin ihracata dönük sanayileşme stratejisinin etkinliğini Toda-Yamamoto testi ile araştırmıştır. 1990–2008 dönemini kapsayan çalışmaya göre; imalat sanayi ihracatı ve GSYİH artışı, ara ve yatırım malları ithalatına bağlıdır.

Kılavuz ve Topçu (2012) yaptıkları çalışmada 1998–2006 döneminde 22 gelişmekte olan ülkede farklı ihracat ve ithalat sınıflandırmalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi panel veri analizi yoluyla iki farklı modelde test etmişlerdir. İlk modelin sonuçlarına göre; Yüksek ve düşük teknoloji imalat sanayi ihracatı, yatırım ve nüfus gibi değişkenlerin analiz edildiği çalışmada, yüksek teknoloji imalat sanayi ihracatı ve yatırım olmak üzere sadece iki değişkenin büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Tüm değişkenlerin analizini içeren ilk modele ek olarak, ikinci modelde yüksek ve düşük teknoloji imalat sanayi ithalatının büyümeye etkisi incelenmiştir. Bulgular, yalnızca yüksek teknoloji imalat sanayi ihracatının, yatırımın ve düşük teknoloji imalat sanayi ithalatının büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Uzay vd. (2012), 1995–2005 yılları döneminde Türkiye imalat sanayi sektörlerinin yapmış oldukları ihracat ile Ar–Ge harcamaları arasındaki ilişkiye panel veri testi uygulamışlardır. Sonuca göre; Ar-Ge harcamaları ihracat üzerindeki etkilidir ancak bu etki daha çok gecikmeli olarak ortaya çıkmıştır.

Bayar ve Tokpunar (2014), 1998 – 2012 yılları arasında Türkiye'nin en çok ihracat yapan dört imalat sanayi sektörünün ihracat performansını VEC yöntemiyle ölçmüşlerdir. Sonuca göre; ihracatı etkileyen en önemli faktör dış taleptir.

Kundak ve Aydoğuş (2018), Türkiye için imalat sanayinin ithalata bağımlılığını araştırdıkları panel veri çalışmasında; döviz kurunda, sabit sermaye yatırımında, GSYH'da meydana gelen artışların ithalat bağımlılığını artırdığını, ücretlerde meydana gelen artışların ise ithalat bağımlılığını azalttığını saptamışlardır. Kısa dönem parametrelerinde ise; döviz kurunda ve GSYH meydana gelen artışların ithalat bağımlılığını azalttığı sonucuna varmışlardır.

Dineri ve Işık (2021), Türkiye'de 2007 – 2018 dönemi için imalat sanayi üretimi ve ara malları ithalatı arasındaki ilişkiyi ARDL sınır testi yöntemi ile incelemişlerdir. Sonuç olarak; değişkenler arasında uzun dönemde eş bütünleşme ilişkisi olduğu ortaya çıkmıştır.

Doğaner (2022), yaptığı çalışmada Türkiye için 1960-2020 yılları arasında imalat sanayi ve hizmetler sektörünün katma değerleri ile büyüme değişkenleri arasındaki ilişkileri eşbütünleşme analizi ile incelemiştir. Sonuç olarak; Türkiye'de imalat sanayi ve hizmetler sektörünün ürettiği katma değer ekonomik büyümeyi yeterince desteklemediğini belirtmiştir.

Kundak ve Aydoğuş (2017) imalat sanayinin ithalat bağımlılığını artıran nedenler olarak; döviz kurunda yaşanan yükselmeler, faiz artışları ile yatırımların finansal sektöre kayması ve GSYH'daki artışlar olduğunu belirtmektedirler.

Bu çalışmada da Türkiye'de 2013 – 2022 dönemi imalat sanayi ve büyüme ilişkisi incelenmiştir. Çalışmanın literatüre katkısı; Türkiye için konu özelinde güncel bir değerlendirme olması ve imalat sanayinin ithalata bağımlılığının büyüme üzerinden nasıl gerçekleştiğinin ve büyüme üzerinde etkisinin güncel verilerle incelenmiş olmasıdır.

4. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'de 2013 – 2022 dönemi imalat sanayi ve ekonomik büyüme ilişkisi eşbütünleşme analizi ile test edilmiştir. Modelde veri olarak 2013Q1 – 2022Q4 arası çeyreklik veriler kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenlerin bilgisi Tablo 3.'de gösterilmektedir. Bu dönemin seçilme nedeni çalışmanın giriş kısmında ayrıca ifade edilmiştir.

Tablo 3. Analizde Kullanılan Değişkenler

Değişken	Birim	Dönem Aralığı	Kaynak
Gsyh	Hacim Endeksi	2013Q1- 2022Q4	TÜİK
İmalat	Kapasite Kul. Or.	2013Q1- 2022Q4	TCMB
İhracat	Birim Endeksi	2013Q1- 2022Q4	TCMB
İthalat	Birim Endeksi	2013Q1- 2022Q4	TCMB

Çalışmada kullanılan imalat sanayi kapasite kullanım oranı bir çeyrek yılda fiilen gerçekleşen üretimin fiziki olarak üretililecek en yüksek miktara oranıdır. Dolayısıyla analizde bu değişkenin kullanılması aynı zamanda Türkiye'de imalat sanayinin kapasitesini etkileyen diğer (fiziki faktörler, finansman

kaynakları, pazar, talep, yönetim, işgücü) faktörlerin de büyümeye etkisini göstermesi bakımından önemlidir.

İhracat ve ithalat birim değer endeksleri ihraç veya ithal edilen ürünlerin toplam değerlerinin toplam miktarlarına bölünmesi ile hesaplanan ve TÜİK'in hesapladığı dört dış ticaret endeksinden biridir. İmalat sanayinin dış ticarete gerçekleştirdiği katma değer hakkında önemli bilgiler içerir.

5. Metodoloji

Büyüme ve imalat sanayi arasında ilişki araştırılmadan önce sahte regresyonla karşılaşmamak için değişkenlerin durağan olup olmadıklarını araştıran birim kök testleri uygulanmıştır. Serilere, Dickey ve Fuller (1979) tarafından geliştirilen ADF ve Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen PP testleriyle bakılmıştır.

Genişletilmiş Dickey Fuller Testi (ADF), Dickey ve Fuller (1979) testinin geliştirilmesi ile oluşturulmuştur. DF testinde hata teriminin tesadüfi olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ancak (Xt) şeklindeki zaman serisi AR(p) süreci izlerken, AR(1) sürecinde değerlendirilen (Xt)'nin hata terimi otokorelasyonlu çıkmaktadır. Bu da DF testinin sağlıklı sonuç vermediğini ortaya koymaktadır. Dickey ve Fuller, yeni bir yöntem olarak bağımlı değişkenin hata terimlerinin eşitliğini sağ yanında yer aldığı bir test geliştirmişlerdir. ADF olarak bilinen bu testte bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri bağımsız bir değişkenmiş gibi modele eklenmektedir.

Phillips Perron (1988) modelde çıkan otokorelasyon sorununa çözüm olarak hata teriminin heterojen dağılımına ve zayıf bir bağımlılık taşımasına izin vermektedirler.

PP testi hipotezleri aşağıdaki gibidir:

$H_0 : p = 0$ (Seri durağan değildir, birim kök taşımaktadır)

$H_1 : p < 0$ (Seri durağandır, birim kök taşımamaktadır)

Seriler arasında uzun dönem ilişkiye bakmak için çoklu regresyon analiz yöntemlerinden olan, Johansen ve Juselius (1990) tarafından geliştirilen eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Johansen eşbütünleşme testi VAR modeli söz konusu seriler için aşağıdaki gibidir:

$$Y_t = \delta + \theta Y_{t-1} + \epsilon_t$$

Burada Y değişkenlerin vektörünü göstermektedir. δ sabit terimler vektörü, θ katsayıların matrisi, ϵ ise hata terimini göstermektedir.

6. Uygulama ve Bulgular

2013Q1 – 2022Q4 dönemi Türkiye’de GSYH hacim endeksi, imalat sanayi kapasite kullanım oranı, ihracat birim endeksi ve ithalat birim endeksi serilerine yapılan birim kök test sonuçları Tablo 4.’te gösterilmektedir.

Tablo 4. ADF ve PP Test Sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	t- istatistiği	Olasılık D.	t- istatistiği	Olasılık D.
Gsyh	1.033540	0.9961	-2.106750	0.2432
İmalat	-4.021552	0.0034**	-4.021552	0.0034*
İhracat	-5.169824	0.0001*	-5.169824	0.0001*
İthalat	-2.485277	0.1269	-1.096391	0.7077

Fark: I(1)	t- istatistiği	Olasılık D.	t- istatistiği	Olasılık D.
Gsyh	-14.32640	0.0000*	-10.07417	0.0000*
İmalat	-7.846356	0.0000*	-14.91097	0.0000*
İhracat	-9.907365	0.0000*	-22.34862	0.0001*
İthalat	-2.680664	0.0087*	-2.731577	0.0076*

Not: (*): %1 anlamlıdır. Schwarz Bilgi Kriteri gecikme uzunluğu: 6.

Tablo 4'e göre değişkenlerin I(0) seviyesinde durağan olmadıkları ortaya çıkmıştır. Görüldüğü üzere serilerin I(1) birinci farkları alındığında her bir serinin aynı düzeyde durağan olduğu gözlenmektedir.. Seriler aynı düzeyde durağan olduklarından eşbütünleşme analizi yapılabilmektedir. Eşbütünleşme analizine geçmeden önce serilerin uygun gecikme uzunluğunun bilinmesi için Sims (1980) tarafından geliştirilen Vektör Otoregresif modeli kurulmuştur. VAR modelinin içsel-dışsal değişken ayrımını ortadan kaldırması ve bağımlı değişkeni açıklayıcı olarak kullanması tahminlerin doğruluğunu desteklemektedir.

Tablo 5. Gecikme Uzunluğu Tahmini

Gec. Uz.	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	2.62e+08	30.73412	30.91007	30.79553
1	114.1503	16134331	27.94074	28.82047	28.24779
2	43.84234	8021472	27.20584	28.78936	27.75853
3	29.61781	5908505.	26.80700	29.09430	27.60533
4	58.86711*	783668.9*	24.59762*	27.58871*	25.64159*

Uygun gecikme uzunluğu bütün bilgi kriterlerine göre 4 olarak tespit edilmiştir. Bu aşamadan sonra seriler arasında ilişki olup olmadığını ölçen eşbütünleşme analizine geçilmiştir. Eşbütünleşme analiz sonuçları ise Tablo 6'te gösterilmektedir.

Tablo 6. Eşbütünleşme Analiz Sonuçları

İz İst.				
Varsayım	Özd.	İz İst.	%5 Kritik Değ.	Olasılık*
r=0*	0.742047	90.27116	63.87610	0.0001*
r ≤ 1*	0.491635	40.13694	42.91525	0.0923***
Maksimum Özdeğer İst.				
Varsayım	Özdeğer	Mak. Özd.	%5 Kritik Değ.	Olasılık*
r=0*	0.742047	50.13422	32.11832	0.0001*
r ≤ 1*	0.491635	25.03253	25.82321	0.0633***

Tablo 6'ya göre seriler arasında eşbütünleşik yoktur varsayımı olan (r=0), %1 anlamlılık derecesinde reddedilmektedir. En fazla "1" eşbütünleşik vardır varsayımı (r ≤ 1) ise %10 anlamlılık seviyesinde reddedilmiştir.

Sonuç olarak seriler uzun dönemde dengeye gelmektedir. Birinci dereceden durağan seriler değer kaybına uğramıştır. Oluşan bilgi kaybının ortadan kaldırılması için eşbütünleşik değişkenler arasında kısa dönem dengesizliklerini gideren Engle ve Granger (1987) modeli kurulmuştur. Buna yönelik serilere Vektör Hata Düzeltme Modeli uygulanmıştır. Hata düzeltme modelinin sağlıklı kurulması için serilerin I(0) düzeyde durağan olması önemlidir.

Tablo 7. Hata Terimi Birim Kök Testi Sonucu

Değişken	ADF Testi		PP Testi	
	t-istatis.	Olasılık	t-istatis	Olasılık
Hata Terimi	-3.451006	0.0010*	-3.293705	0.0016*

Tablo7’den da görüleceği gibi hata terimine uygulanan düzeyde ve trendsiz birim kök testlerinde hata terimi durağan çıkmıştır. Bundan sonra hata düzeltme modeli VECM kurulabilmektedir. Hata düzeltme modeli sonucu ise Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Vektör Hata Düzeltme Modeli Sonucu

Bağımlı Değişken: GSYH				
Değişkenler	Katsayı	St. Hata	t-istatistiği	Olasılık
İmalat	3.520434	0.931296	3.780143	0.0006
İhracat	-0.193064	0.122274	-1.578953	0.1236
İthalat	-0.143129	0.513745	-0.278599	0.7822
Hata Terimi	-0.297310	0.123460	-2.408144	0.0216
F-istatistiği:	0.000660			

Bilindiği gibi modelin doğru kurulduğunu anlamak için hata terimi katsayısı -1 ile 0 arasında olmalıdır. Tablo 8’e bakıldığında hata teriminin bu değer aralığında olduğu görülmektedir. Sonuca göre Türkiye’de 2013 – 2022 döneminde büyüme ile imalat, ihracat ve ithalat uzun dönemde birlikte hareket etmektedir. Ancak bu hareketin yönünü görmek için analizde kullanılan seriler arasındaki nedensellik ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır. Bunun için Granger Nedensellik Analizi uygulanmıştır. Bununla ilgili bilgiler Tablo 9’de gösterilmiştir.

Tablo 9. Nedensellik Analiz Sonucu

Varsayım (Boş)	f-istatistiği	Olasılık D.
İmalat → GSYH	2.69021	0.0827**
İthalat → İhracat	2.66245	0.0847**
İhracat → İthalat	8.13560	0.0013*
İmalat → İthalat	2.83463	0.0391*

Tablo 9’a göre söz konusu dönemde imalat kapasite kullanım oranından büyümeye doğru tek yönlü %10 anlamlılık derecesinde nedensellik ilişkisi vardır. Yine tabloya göre ihracat ve ithalat arasında çift yönlü nedensellik vardır. İmalattan ithalata ise %5 seviyesinin altında bir nedensellik olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç Türkiye’nin ihracatında ithalatın payı olduğunu göstermektedir. TÜİK dış ticaret verilerine bakıldığında Türkiye’de ithalatın yaklaşık %93’ünün imalat sanayine yönelik alımlardan oluştuğu görülmektedir. Bu bilgi, analiz sonucunu desteklemektedir. Çıkan sonuca göre; Türkiye’de sanayi kesiminin ithalat bağımlılığının azaltılması dış ticaret fazlası vermesini de sağlamış olacaktır.

7. Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye’nin imalat sanayi sektörü ile büyüme arasındaki ilişkiyi, imalat sanayinin en çok ilişkili olduğu ithalat ve ihracat değişkenleri ile birlikte incelenmiştir. Türkiye ekonomisinde imalat sanayinin payı özellikle son yıllarda giderek artmıştır. 2021 yılı itibarıyla imalat sanayinin GSYH içindeki payı %22,2 ile en yüksek seviyeye ulaşmıştır. İmalat sanayinin gelişmesi yalnızca büyümenin değil kalkınmanın ve refahın da sayısal bir göstergesidir.

Çalışmada imalat sanayi ve büyüme ilişkisi 2013 – 2022 dönemi için eşbütünleşme testi ile incelenmiştir. Eşbütünleşme testi öncesi ve sonrasına serilere uygulanması gereken tüm testler uygulanmış ve modelin

sağlıklı olduğu tespit edilmiştir. Yapılan analiz sonucuna göre; seçilmiş değişkenler söz konusu dönemde birlikte hareket etmektedirler. Bir başka deyişle Türkiye’de imalat sanayinin gelişimi aynı zamanda dış ticaretin de gelişmesine ve hacim olarak artmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda serilere uygulanan nedensellik analizine göre imalat sanayi büyümeyi desteklemektedir. Dış ticarete ise ithalat ve ihracat birbirini desteklemektedir. Bu sonuç imalat sanayinin yapısına uygundur. TÜİK verilerine bakıldığında 2022 yılında toplam ithalatın %93’ünü imalat sanayi sektörlerinin ara malı, hammadde, yarı mamül mal ve yatırım malı olarak aldığı görülebilir. Bir başka ifadeyle enerji dışı ithalatta neredeyse tamamına yakını imalat sektörleri tarafından yapılmaktadır. Buna karşın 2022 toplam ihracatın %94,2’sini imalat sanayi sektörleri gerçekleştirmiştir. Bu da imalat sanayinin ithalat bağımlılığını azalttığına dış ticaret fazlasında en etkin aktör olacağını göstermektedir. Bununla birlikte katma değeri artıracak yatırımlar ve ar-ge çalışmaları ile ihracat birim endeksi artmış olacaktır. Tüm analiz bulguları Türkiye için tahmin edilen serilerde Türkiye ekonomisinin söz konusu sektörlerine ait verilerini desteklemektedir.

Kaynaklar

- Aytemiz, S. (2005). Türkiye İmalat Sanayi Üretimi ve Dış Ticaretinin Yapısı. *Ekonomik Yaklaşım*, 16(56), 43-56.
- Bayar, G. & Tokpunar, S. (2014). Türkiye İmalat Sanayi Sektörlerinin İhracatı – Zaman Serisi Analizi, *Sosyoekonomi*, 21(21), 139-168.
- Bütüner, O. & Kuş, Y. (2022). A Study on the Effect of E-Service Quality Perception on E-Service Compensation Quality Perception: The Example of the Western Black Sea Region. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 12 (2), 93-107.
- Bütüner, O. (2020). Kalite Kültürü ve Bilgi Paylaşımı Ortamının Yenilikçi İş Davranışı Üzerine Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *3rd International Economics, Business and Social Sciences Congress*, 143-154.
- Dickey, D. A. & Fuller W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431.
- Dineri, E. & Işık, N. (2021). İthalat Bağımlılığı ve Türkiye Ekonomisinde İmalat Sanayi: Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 7(1), 68-82.
- Doğaner, A. (2022). İmalat Sanayi ve Hizmetler Sektöründe Üretilen Katma Değerin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Türkiye için Doğrusal Olmayan Eşbütünlüşme Analizi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 22(2), 159-172.
- Engle, R. F. & Granger, C. W. (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 55(2), 251-276.
- Hulst, N., Mulder, R. & Soete, L. L. (1991). Exports and Technology in Manufacturing Industry. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 246-264.
- Johansen, S. & Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration— with Applications to the Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 52(2), 169-210.

- Kaldor, N. (1966). *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kılavuz, E. & Topçu, A. B. (2012). Export and Economic Growth in the Case of the Manufacturing Industry: Panel Data Analysis of Developing Countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2(2), 201-215.
- Köse, A. H. & Öncü, A. (2000). İşgücü Piyasaları ve Uluslararası İşbölümünde Uzmanlaşmanın Mekansal Boyutları: 1980 Sonrası Dönemde Türkiye İmalat Sanayii. *Toplum ve Bilim*, 86(2), 72-90.
- Köse, A. H. & Yeldan E. (1998). Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri. *Toplum ve Bilim*, (77), 45-67.
- Kundak, S. & Aydoğuş, İ., (2018). Türkiye’de İmalat Sanayinin İthalata Bağımlılığının Analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17 (1), 252-266.
- Kurt, S. & Terzi, H. (2007). İmalat Sanayi Dış Ticareti Verimlilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 25-46.
- Libanio, G. (2006). Manufacturing Industry and Economic Growth in Latin America: A Kaldorian Approach. *In Second Annual Conference for Development and Change*, 1-25.
- Lucas, R., Jr. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Polat, H. (2011). Türkiye Ekonomisinde İmalat Sanayi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 24-39.
- Phillips P. C. B. & Perron P., (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression, *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Romer, P. (1986), ‘Increasing Returns and Long-Run Growth’, *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- Rußmann, M., Lorenz, M., Gerbert, P., Waldner, M., Justus, J., Engel, P., & Harnisch, M. (2015). Industry 4.0: The future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. *Boston consulting group*, 9(1), 54-89.
- Sims C. A. (1980). Macroeconomics and Reality. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1-48.
- Soyyigit, S. (2010). Türkiye’de İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi Uygulamaları ve İmalat Sanayii Üzerinde Etkinliği: Nedensellik Analizi (1990-2008). *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 60(2), 135-156.
- Taymaz, E. & Suiçmez, H. (2005). *Türkiye’de Verimlilik, Büyüme ve Kriz*, Ankara, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara.
- TÜİK (2023). <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2022-49633> (26.01.2023 tarihinde erişildi)

Uzay, N., Demir, M. & Yıldırım, E. (2012). İhracat Performansı Açısından Teknolojik Yeniliğin Önemi: Türkiye İmalat Sanayi Örneği, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13 (1) 2012, 147-160.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Türkiye’de Evlenme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Nedensellik Analizi

Relationship Between Marriage and Economic Growth in Türkiye: Causality Analysis

Emre BULUT¹

Geliş Tarihi (Received): 29.06.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 24.04.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: İnsan yaradılışı gereği diğer insanlara ihtiyaç duyan onlarla etkileşim içerisinde bulunan sosyal bir varlıktır. Kadın-erkek ilişkileri bağlamında değerlendirildiğinde çiftler arasındaki birlikteliği kurmanın yollarından bir tanesi tarafların evlenmeleridir. Sağlıklı şekilde yapılan evlilikler güçlü ailelerin ve her alanda güçlü toplumların ortaya çıkmasını sağlayabilmektedir. Evlenme toplumu oluşturan en küçük yapı taşı olan ailenin resmi anlamda kurulmasına ve evliliğin ilerleyen yıllarında çocuk sahibi olunmasıyla ülke nüfusunun dolayısıyla da işgücü, üretim ve tüketim seviyelerinin artmasına olanak sağlamaktadır. Ailenin devamlılığının sağlanması ise tüketim ve yatırım gibi temel ekonomik kararların ortak şekilde alınmasını zorunlu kılmaktadır. Bu kararların da ekonomik büyüme muhtemel etkileri nedeniyle evlenme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin irdelenmesi gerekmektedir. Çalışmanın amacı evlenme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin belirlenmesidir. Dolayısıyla bu ilişki Türkiye’de 2002:Q1-2021:Q4 dönemi için VAR sistemine dayalı Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Elde edilen ekonometrik bulgulara göre evlenme ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu ampirik bulguların önemi evliliğin Türkiye’nin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu etkilere sahip olduğunu ve ekonomik büyümenin de bireylerin evlenmelerine imkân sağladığını ortaya koymasındır. Sonuçta çalışma devletin evliliği teşvik etmesini gerektirdiğini önermektedir.

Anahtar Kelimeler: Evlenme, Ekonomik Büyüme, Türkiye, VAR Sistemine Dayalı Granger Nedensellik Testi

&

Abstract: Man is a social being who, by nature, needs other people and interacts with them. When evaluated in the context of male-female relations, one of the ways to establish a togetherness between couples is the marriage of the parties. Healthy marriages can lead to emergence strong families and strong societies in every field. Marriage allows the family, which is the smallest building block that constitutes a society, to be officially established and to have children in the following years of marriage, thus increasing the population of the country and thus the labor, production and consumption levels. Ensuring the continuity of the family necessitates the joint taking of basic economic decisions such as consumption and investment. Due to the possible effects of these decisions on economic growth, the relationship between marriage and economic growth should be examined. The aim of the study is to determine the relationship between marriage and economic growth. Therefore, this relationship was analyzed with the Granger causality test based on the VAR system for the period 2002:Q1-2021:Q4 in Türkiye. According to the econometric findings obtained from the Granger test, a bidirectional causality relationship was determined between marriage and economic growth. The importance of these empirical findings is that they reveal that marriage has positive effects on Turkey’s economic growth and that economic growth enables individuals to get married. Overall, the study suggests that the state should encourage marriage.

Keywords: Marriage, Economic Growth, Türkiye, Granger Causality Test Based on the VAR System

Atıf/Cite as: Bulut, E. (2023). Türkiye’de Evlenme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Nedensellik Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 71-81.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik MYO, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, (emre.bulut@trabzon.edu.tr), ORCID: 0000-0002-9453-9749.

1. Giriş

Evlilik ekonomik, sosyolojik, hukuki ve psikolojik sonuçları olan bir kurumdur. Türkiye’de evlilik evlenme ehliyeti olan bir kadın ve bir erkeğin ömür boyu ortak bir gelecek amacıyla şahitler huzurunda hür iradeleri ile imzaladıkları bir sözleşmedir. Browning vd., (2014: 58) ekonomik açıdan evliliği müşterek üretim ve tüketim amaçlı yapılan bir ortaklık olarak değerlendirilmektedirler.

İnsanoğlu yaradılışı gereği bir arada bulunması gereken ve dolayısıyla da sosyal olan bir varlıktır. Her faaliyet, insanlar arasındaki etkileşimin sonucudur. Bu nedenle, insanlar arasındaki ilişkilerin ve birlikte oluşturulan yaşam kalitelerinin büyük bir önemi bulunmaktadır (Baranowski ve Sztadynger, 2019: 56). Bu ilişki ve yaşam kalitelerinin üst düzey seviyelere çıkabilmesinin en iyi yollarından biri bireylerin evlenmeleridir. Evliliğin hem yetişkinler hem de çocuklar arasında yoksulluk ve diğer sosyal hastalıkların görülme sıklığını azalttığına dair çok sayıda kanıt bulunmaktadır. Evlenme, eşlerin gerek bireysel gerekse de bir çift olarak maksimum fayda elde edebilecekleri iktisadi eylemlerde bulunmalarını sağlayabilmektedir (Burstein, 2007: 387).

İnsan doğan ve ölen bir varlık olup doğum ve ölüm arasında zamana direnemeyeceğini algıladığından neslinin devamı için çocuk sahibi olarak yeni doğanlara genetik mirasını aktarır. Bunun resmi şekilde gerçekleşebilmesi için ise tek yol tarafların evlenmeleridir. İnsan doğası gereği sosyal bir canlı olduğundan hayatının tamamını yalnız geçirmek istemeyebilir. Ayrıca sağlıklı şekilde yapılan evlilikler güçlü ailelerin ve dolayısıyla güçlü toplumların oluşmasını sağlayabilmektedir (Fagan vd., 2014: 1). Bu gibi durumlar bireyleri evlenmeleri doğrultusunda teşvik edebilecektir.

En büyük üç semavi din çerçevesinde değerlendirildiğinde evlenme çok faydalı bir eylem olarak görülmektedir. Çalışmada analiz edilen ülke olarak Türkiye seçildiğinden ve Türkiye’nin nüfusunun tamamına yakını Müslüman olduğundan İslam dininin evliliğe bakışı önem taşımaktadır. İslam dinine göre evlilik, dünyada mutluluğa ve berekete ahirette ise huzura ve cennete ulaştıran insan hayatındaki kıymetli ve yeni bir başlangıçtır (Beyhaki, 2015: 382).

Günümüzde evlenme sonucu gerçekleşen meşru şekilde çocuk sahibi olunmasıyla nüfus artışı sağlanabilmektedir. Bununla birlikte erken yaşlarda evlenen kadınların doğurganlıkları ileriki yaşlarda evlenenlere kıyasla daha fazla olabilmektedir. Bu durumun etkisiyle kadınların genç yaşlarda evlenmelerinin nüfus artışına katkıda bulunabileceği ifade edilebilir (Foreman-Peck, 2011: 306). Nitekim doğurganlık artışı kaynaklı nüfus artışı, işgücü arzı ve istihdam hacmi üzerinde önemli etkilere sahip olabilecektir (Bloom ve Freeman, 1986: 384).

Aile birliğinin sağlam temeller üzerine kurulması, mutlu ve huzurlu bir evliliğin sürdürülmesine imkan tanıyabilecektir. Böyle bir ortamda doğan ve büyüyen çocuklar bilinçli, fiziksel, mental ve duygusal olarak sağlıklı bireyler olarak yetişebileceklerdir. Bu durumun etkisiyle kişisel ve ekonomik başarının ortaya çıkmasını sağlayan daha fazla beceri, alışkanlık ve değere sahip olabileceklerdir. Ayrıca daha fazla eğitim olanakları ve iş fırsatları elde edebileceklerken diğerlerine göre farklı avantajlar sunan kurum ve gruplara daha kolay erişme ve istihdam edilme imkanları olabilecektir (Wilcox vd., 2015: 18). Bununla birlikte erken çocukluk dönemine yatırım yapmak, herhangi bir toplumun yapabileceği en önemli şeylerden biri olarak değerlendirilebilir. Ekonomik açıdan bakıldığında, bu tür yatırımlar daha sonra büyümeye ciddi faydalar sağlayabilecektir (Ellyatt, 2017: 7).

Evlenme olgusunun toplumun temel yapı taşı niteliğinde olan aileyi resmi anlamda oluşturmasından dolayı ekonomik büyüme ile arasındaki ilişkinin analiz edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda çalışmanın amacı, ampirik analiz vasıtasıyla evlenme ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini ortaya koymaktır. Bu doğrultuda çalışmanın takip eden bölümünde teorik çerçeve ve literatür verilmiştir. 3. bölümde veri seti sunulmuş ve 4. bölümde ise ekonometrik yöntem ve bulgulara değinilmiştir. Çalışmanın sonucunda ekonometrik modelden elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

2. Teorik Çerçeve ve Literatür

Evlenme sosyal bir olgu olmanın yanı sıra aynı zamanda iktisadi bir karardır. Bu açıdan konuya yaklaşıldığında evlenme kararı hem ekonomik değişkenlerden etkilenebilmekte hem de bu değişkenleri etkileyebilmektedir. Wilcox vd. (2015: 3) evlilik sayılarının artmasının ekonomik büyüme, ekonomik hareketlilik ve ortalama aile geliri ile güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu ileri sürmüştür. Zira evlenme akdi, hem üretici hem tüketici hem de kaynak sahibi konumundaki hanehalkının oluşmasını sağlamaktadır. Bu nedenle, Becker, (1973: 814) iktisatçıların evliliği ihmal etmesi halinde, yapılacak ekonomik analizlerin yanılgılarla sonuçlanabileceğini ifade etmiştir. Örneklendirmek gerekirse Wilcox vd. (2015: 18) evliliğin insanları stratejik davranma ve işten çıkarılıp maddi kayba uğramaması için başarılı çalışmaya teşvik ettiği görüşündedir. Eğer eşlerden en az biri uzun vadeli işsiz kalırsa hanenin ortalama geliri düşecek ve dolayısıyla hane halkının potansiyel tasarruf hacmi daralacak ve tüketim azalacaktır. Makro açıdan bakıldığında ülkenin hane halkı geliri azalırsa yatırımlar olumsuz yönde etkilenecektir. Diğer taraftan ülkelerin uyguladığı evlilik yardımları dünya uygulamaları farklılık gösterse de hane halkının gelirine olumlu yansımaktadır. Tasarruf hacmini gelecekteki belirsizlikten kurtulmak yani ihtiyat güdüsü olumlu yönde teşvik etmektedir. Aile kuran çiftler çocuk sahibi olduklarında gelecekte bakmakla yükümlü oldukları kişi sayısı artmakta bu durumda hane halkını tasarrufa yönlendirmektedir. Lupton ve Smith (1999: 130) gelecekteki belirsizliklerden özellikle de gelir düzeyi beklentileri düşük evli çiftlerin bekar bireylere göre daha fazla tasarruf etme eğiliminde olduklarını ifade etmiştir. Görüldüğü üzere gelecek kaygısı evli çiftlerde daha fazla tasarruf edilmesine imkan sağlamaktadır. A. Smith’ten beri bilindiği üzere ekonomik büyümenin ana itici unsuru sermaye birikimidir. Daha fazla tasarruf, sermaye birikiminin artırarak ekonomik büyümeye katkı sunmaktadır.

Kültürden kültüre farklılık göstermekle birlikte evlilik sürecinde tüketim harcamaları olumlu yönde etkilenebilmektedir. Türkiye özelinden örneklendirildiğinde konut, mobilyacılık, halı, perde ve kıyafet gibi tekstil, beyaz eşya, fotoğrafçılık, düğün kutlamaları için kiralanan salonlar, davetiye için matbaacılık, kuyumculuk, temel fizyolojik gıda ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılan mutfak araç ve gereçleri gibi birçok sektörü evlilik ekonomik olarak canlandırmaktadır. Ayrıca evliliğin ilerleyen yıllarında dekorasyon ve eskiyen araç gereç ve eşyaların değiştirilmesinden kaynaklanabilen tüketim harcamaları ortaya çıkmaktadır. Evlendikten sonra ise daha önceden tek yaşayan ve kendine özgü harcamaları olan bireylerin harcamaları artık daha da yükselebilecek ve yeni harcama kalemleri ortaya çıkabilecektir. Örneğin çiftler beraber dışarı çıkma, akşam yemekleri, sinema, tiyatro, tatil vb. gibi gerçekleştirdikleri sosyal aktivitelerin sayısını artırabilirler. Diğer taraftan çiftlerin çocuk sahibi olmasıyla birlikte bebek ve çocuklarının beslenme, giyinme, barınma, okul ve eğlenme gibi ihtiyaçları kaynaklı tüketim harcamaları yıldan yıla artabilecektir.

Evlenecek çiftler yeterli maddi imkana sahipse kendileri oturmak için ev satın almak isteyebilmektedirler. Evlenmeden önce veya evlilik sırasında ev satın alma isteğinin temelinde çiftlerin ev satın almayı evliliğe bağlılıklarının bir göstergesi olarak görmeleri ve yaşayacakları evin kendi mülkiyetlerinde olmasını istemeleri bulunmaktadır (Cheung vd., 2019: 1-2). İlâveten çiftler ev sahibi olup kendilerini rahat ve güvende hissettikten sonra kira geliri elde etmek, çocuklarının oturmaları, ileride fiyatının artacağını düşünüp kar elde etmek vb. amaçlarla konut yatırımda bulunmak isteyebilmektedirler (Holland, 2011: 69).

Yaşam koşullarının maddi anlamda güçleşmesi ve evliliğin ilerleyen yıllarında aile nüfusunun artmasıyla birlikte evliliğin daha rahat bir şekilde devam ettirilmesi adına daha önce çalışma istek ve arzusunda olmayan başta kadınlar olmak üzere eşlerin de çalışma hayatına katılımı söz konusu olabilmektedir. Böylece eşler hane halkı üretiminin sorumluluğunu birlikte üstlenmiş olurlar. (Eckstein ve Wolpin, 1989: 377). Bekar birey sayısının yüksek olmasının sebeplerinden biri istihdam oranlarının düşük seviyelerde kalmasıdır (Ahituv ve Lerman, 2007: 623). Zira bireylerin evlenme kararı almalarında iş ve gelir sahibi olmaları önemli bir etkidir. Bu nedenle evlenme kararı alan bireylerin çalışma hayatına dahil olması

gerektiği ifade edilebilir. Artan işgücü istihdamı daha fazla üretim imkanı tanıyarak ekonomik büyümeye katkı verebilmektedir. Yani evlilik, istihdam hacmini yükselterek ekonomik büyümenin sağlanmasında rol oynayabilmektedir.

Yukarıda değinilen bu unsurların etkisiyle artan tüketim ve yatırım harcamaları, çarpan mekanizması yoluyla toplam talepte dolayısıyla da üretimde bir artışa neden olur. Ana akım dışı iktisat araştırmacılarından Garrison (2002: 28) tasarruf kaynaklı yatırımların yol açtığı ekonomik büyümenin makroekonomik açıdan en sağlıklı ekonomik büyüme olduğunu ileri sürmüştür. Solow ekonomik büyüme modeline Phelps (1961) tarafından eklenen sermayenin altın düzeyi kuralı tasarruf ile alakalıdır. Toplumun refahının maksimum seviyesi işgücü başına düşen tüketimin maksimum olduğu noktadır. Böylece Solow modelinde zamanlar arası tasarruf gündeme gelmiştir. Şöyle ki durağan durum dengesinde işgücü başına düşen tüketim maksimum değilse ya tasarruflar artırılarak ya da tasarruflar azaltılarak işgücü başına tüketimin maksimum olduğu noktaya ulaşılır. Eğer tasarrufların artırılması ile zaman içinde işgücü başına tüketimin maksimum olduğu noktaya ulaşılacaksa toplum tasarruf yapmaya ikna edilmelidir. Bu noktada toplumu oluşturan en küçük birim olan hane halkı kendi geliri doğrultusunda tasarrufunu artırarak gelecekteki refahını maksimum noktaya ulaştırabilir. Literatürde evliliğin beşeri sermayeye olumlu yönde etki edeceği görüşleri de inceleme konusu yapılmıştır. Grossbard (2015: 18)'ye göre; cinsiyet oranının erkek lehinde değişmesi durumunda erkeklere kıyasla daha az sayıda kadınların eğitilmiş erkekleri tercih etmesi erkekleri eğitim almaya teşvik etmektedir. Evlilik müessesesi hane halkının moral ve motivasyonu üzerinde etkiye sahip olduğundan verimlilik kanalı ile de ekonomik büyümeye etki etmektedir. Evliliği yolunda olan bireyler işlerine daha konsantre olarak çalışıp üretime katkı verebilmektedirler.

Gerçekleşen ekonomik büyüme bireyleri evlenmeleri doğrultusunda teşvik edebilmektedir. Üretilen mal ve hizmet miktarında yükseliş yaşanması, toplumun kişi başına düşen gelirinde bir artış sağlayabilmektedir. Ayrıca ekonomik büyümenin yaşanması yeni istihdam alanları oluşturarak işsiz bireylerin iş sahibi olmalarını sağlayabilmektedir. Bu durumun etkisiyle, önceden evlenme niyetinde olmayanlar ve evlenme isteği olup da maddi yetersizlik içerisinde olanlar artık evlenme kararı alabilmektedirler. Zira geliri artan bireyler, evlenebilmek için zorunlu konumunda olan başta ev ve eşyalar olmak üzere birtakım gereksinimleri daha kolay satın alabilir hale gelebilmektedir.

Ancak evlenme ve ekonomik büyümenin birbirleri üzerinde olumsuz etkileri de olabilecektir. Evlenme sayılarında gerçekleşen artışlar neticesinde ülkedeki çocuk nüfusu artış gösterebilecektir. Çalışan bireylerin bakmakla yükümlü olduğu nüfus artabilecek hane halkının refahı azalabilecektir. Öte yandan Malthus'un literatüre kattığı üzere nüfus artışı, gıda kaynakları ve doğal kaynaklar için zaman içinde bir tehdit oluşturabilmektedir. Nitekim daha yüksek nüfus barınmak, istihdam sağlamak ve ihtiyaçları karşılamak için daha fazla ev, fabrika ve altyapı gerektirecektir. Bloom vd. (2001: 7-9)'e göre nüfus artışı hızlı şekilde gerçekleştiğinde, yatırımların çoğu verimli alanlara yönlendirilmek yerine artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılabilir. Ekonomik büyüme nüfus artış hızının üzerinde gerçekleşirse toplumun refahını artırmaktadır. Refah seviyesi arttıkça bireyler evlilikten kaçınabilmektedir. Nitekim Nobles ve Buttenheim (2008: 915)'e göre hem erkekler hem de kadınlar refah zamanlarında bekâr olarak hayatlarını sürdürmek isteyebilmektedirler. Bir başka ifade ile ekonomik büyüme refahı artırmakta ancak evliliğe olumsuz etki yapmaktadır.

Eğitim, gelir, gelir vergisi, istihdam-işsizlik, cinsiyet oranı gibi evlenmeyi etkileyen faktörler ya da evliliğin belirleyicilerini ele alan çalışmalar literatürde mevcuttur². Ekonomik büyümenin belirleyicileri nedir sorusuna klasik iktisat düşünce ve sonrasında oluşan ana akım ve ana akım dışı görüşlerce çok sayıda cevap üretilmiş ve üretilmeye devam etmektedir. Ekonomik büyümenin belirleyicileri sermaye birikimi, işgücü ve teknoloji ekseninde ele alınmış gelmiştir. Günümüz dünyasında ekonomik büyüme konusunda öne çıkan yeşil büyüme ve kurumların ekonomik büyümedeki etkisidir. Bununla birlikte bu

²Daha fazla detay için Bkz. Alm ve Whittington (1995), Alm ve Whittington (1999), Angrist (2002), Burgess vd., (2003), Lefgren ve McIntyre (2006), Mamun (2008), Torr (2011), Hankins ve Hoekstra (2011), Posel ve Casale (2013), Matsuda ve Sasaki (2020).

çalışmanın odak noktası kurum olarak değerlendirilen evlilik ve büyüme arasındaki ilişkinin Türkiye örneğinde belirlenmesidir. Dolayısıyla evlilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye ele alan sınırlı sayıdaki çalışma aşağıda incelenerek Türkiye örneğinde konuyu ele alan çalışma/çalışmalar tespit edilmeye ve bu çalışmalardaki yöntem ile kullanılan değişkenler belirlenmeye çalışılmıştır. Böylece çalışmanın özgün değeri belirlenerek literatüre katkı yapmak amaçlanmıştır.

Foster ve Rosenzweig (2001)’in 16 Hindistan eyaletinde 1970-1971 ve 1981-1982 dönemleri için yaptıkları regresyon tahminleri bulgularına göre; tarımsal büyümenin arttığı alanlarda, okuryazar eşlere yönelik yerel talebin önemli ölçüde yükseldiği sonucuna ulaşmışlardır. Bu bulgu geliri artan bireylerin evlenme kararı almalarında etkili olduğu şeklinde değerlendirilebilir. Günümüz dünyası koşullarında evliliğin gelirle ilişkili olduğu kabul edilmiş bir gerçektir. Bu çalışmada özellikle Hindistan’ın kırsal bölgelerinde tarıma dayalı ekonomik döngünün yarattığı gelir artışlarının evlilik üzerindeki etkisini ampirik yöntemler ile kanıtlanması dikkat çekici bir gelişmedir. Ancak literatürde gelirin evlenme üzerinde etkili olmadığını ampirik olarak ileri süren çalışmalar da yapılmıştır. Geist (2008)’nin yaptığı Amerika Birleşik Devletleri (ABD)’nin seçilmiş Avrupa ülkelerine dahil edildiği 23 ülkeden oluşan grup için 1960-2003 döneminde çalışmada panel regresyon tahmin bulguları GSYH’nin evlilik oranları üzerinde etkili olmadığını göstermiştir. Nobles ve Buttenheim (2008) yaptıkları çalışmada 1993-2000 döneminde üç kez yapılan ve son yapılan ankette Endonezya nüfusunun yaklaşık %95’ini temsil eden veri setine dayanarak yapılan havuzlanmış lojistik regresyon bulgularına göre; evliliğin ekonomik büyümeyle ters yönde etkilendiğini ileri sürmüşlerdir.

Yukarıda ele alınan çalışmalar ekonomik büyümenin evlenme üzerindeki olası üç yönünü de literatüre kazandırmışlardır. Evlilik yapma kültürden kültüre farklılık gösteren sosyal bir kurumdur. Dolayısıyla literatürün farklı ülkeler için bu ilişkiyi ele alan zaman serisi panel veri yöntemlerini uygulayan ampirik çalışmalara ihtiyaç duyduğu kesindir. Bu çalışmada Türkiye özelinde bu ilişki ele alınarak literatüre katkı sunulması düşünülmüştür. Bu ilişkiyi ele alan literatürün eksikliği evlilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri araştıran sınırlı sayıda çalışmanın yapılmış olmasıdır. Tespit edilen sınırlı sayıdaki ampirik çalışmalar aşağıda sunulmuştur.

Sztaudynger (2014), 1971-2011 döneminde Polonya için i) yeni evliklerin mevcut evlilikler içindeki payının bağımlı değişken ve kişi başına düşen GSYH indeksi (1990=100) bağımsız değişken ii) işgücü başına GSYH için oluşturulan indeks [1990=100 (işgücü verimliliği)]’ün bağımlı değişken ve yeni evliklerin mevcut evlilikler içindeki payındaki büyüme bağımsız değişken olduğu denklemler EKK ile tahmin edilmiştir. Denklem tahminlerinden elde edilen kalıntılar seviyesinde birim kök taşımamakta yani durağan tespit edildiğinden regresyon denkleminde kullanılan değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular kişi başına düşen GSYH indeksinin evlikleri ve evliliklerdeki büyümenin işgücü verimliliğini pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Evlilik kurumunun verimlilik üzerinde pozitif etkisi kurumsal genişlemenin verimliliğe etkisini ortaya koyması nedeniyle önem arz etmektedir.

Kriz dönemlerde evlilik ve gelir arasında ilişki Hill (2015) tarafından yapılan çalışmada 1929 buhranı içine alan dönemleri içerecek şekilde panel veri regresyon tahminleri ile ABD için inceleme konusu yapılmıştır. Bağımlı değişken kadınların evlenmesi durumunda 1 değerini alan kukla değişken olarak oluşturulmuştur. 1929-1938 ve 1921-1938 dönemleri için yapılan eyalet sabit etkiler yöntemi tahminlerden elde edilen bulgular eyalet kişi başına gelirinde meydana gelecek artışların evlenme ihtimalini artırdığını ortaya koymuştur. Elde edilen bulgulara göre; eyalet gelirinde 1928-1938 döneminde meydana gelecek %10’luk bir artış kadınların evlenme ihtimalini %7 oranında artıracığı tespit edilmiştir. 1929 yılından 1933 yılına gelinene dek evlilik oranları %20 oranında düştüğünün belirtildiği çalışma kriz dönemlerinde gelirin artırılmasının evliliği canlandırdığını ortaya koymuştur. Toplumsal açıdan bulgular değerlendirildiğinde kriz dönemlerinde gelir artışları (ekonomik büyüme) evlilik kurumunun genişlemesine etki edecektir.

Evlilik kararlarının ekonomik faaliyetlerden etkilendiğini ve bunun tespit edilmesinde Moro vd. (2017) tarafından yapılan çalışma 16 OECD ülkesi için 1900-2000 dönemini kapsayacak tarihsel bir veri seti kullanılmışlardır. Tarihsel veri kullanılması ekonomik gelişmenin evlilik üzerindeki etkisinin tespitine neden olacaktır. Bu ilişki 1900-2000 dönemi 10 yıllık aralılara panel sabit etkiler yöntemiyle tahmin edilmiştir. Elde edilen bulgular göre; belli bir kişi başına reel GSYH seviyesine kadar evli nüfus oranının arttığını daha sonra ise azalmaya başladığını ve ekonomik gelişmenin bireylerin aile kurma kararlarını etkileyen temel bir unsur olduğunu belirtmişlerdir.

Lerman vd. (2017), 47 ABD eyaletinden oluşan grup için 1977-2013 döneminde yatay kesit ve havuzlanmış zaman serisi yöntemleri ile kişi başına düşen GSYH'nin evlilik üzerindeki etkisini tespit etmişlerdir. Elde edilen bulgular ekonomik büyümenin evlilik üzerinde pozitif etkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Baranowski ve Sztadynger (2019), 1993-2017 dönemi verilerinden yararlanarak Polonya ve 15 AB ülkesi için sırasıyla zaman serisi ve panel sabit ekiler regresyon analizlerinde hem Polonya'da hem de 15 AB ülkesinde evlenme oranlarındaki azalışın ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemli olumsuz etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuç Sztadynger (2014)'ün Polonya için bulduğu sonuca benzerlik göstermektedir. Şöyle ki Sztadynger (2014)'e göre evlilik üretime pozitif yansırken Baranowski ve Sztadynger (2019) ise boşanmanın üretime negatif yansıdığını saptamışlardır.

Hussain (2020)'nin ABD için 1995-2017 dönemi verileriyle yaptığı zaman serisi regresyon tahminlerinin sonuçlarına göre kişi başına gelirin evlenme oranı negatif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Kişi başına düşen gelirdeki artışlar; insanların ekonomik özgürlüklerini kazanmalarına ve erkeklerin artan teknoloji ile daha kolay ev işleri yapabileceklerini görmelerine ve böylece insanların evlilikten uzaklaşmalarına neden olur şeklinde yorumlanmıştır. Bir başka ifade ile ekonomik büyüme evlilik kurumunun daralmasına neden olmaktadır.

Borrego-Salcido vd., (2020) 2000:Q1-2018:Q1 çeyreklik dönem verileriyle yapmış oldukları çalışmalarında Singapur için VAR nedensellik bulgularına göre; ekonomik büyümenin evlenmenin nedeni olmadığını ifade etmişlerdir. Bu durum gelirin evlilik kurumu üzerinde etkisinin olmadığını ve kurumsal gelişmeye Singapur'da etki etmediğini ortaya koymuştur.

Literatürde evlenme ile büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalar bir bütün olarak değerlendirildiğinde yapılan panel ve zaman serisi çalışmalarında ağırlıklı olarak regresyon analizi kullanıldığı belirlenmiştir. Bu çalışmalar arasında konuyu Türkiye özelinde ele alan bir çalışma tespit edilememiştir. Bu bakımdan çalışma literatürdeki bu eksikliğe katkı sunmayı da amaç edinmiştir. Bununla birlikte, mevcut konuya dair yabancı literatürde ise az sayıda çalışmanın ampirik analizden yararlandığı görülmüştür. Bu durumlar, çalışmada neden Türkiye'nin seçildiği ve dolayısıyla neden tek ülkeli bir analiz yapıldığı sorusunun cevabını da vermektedir.

3. Veri Seti

Türkiye'de evlenme ile büyüme arasındaki ilişki 2002:Q1-2021:Q4 dönemi üçer aylık verileriyle VAR Granger nedensellik analizi kullanılarak belirlenmiştir.

Tablo 1: Veri Seti ve Açıklamaları

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
ES	Bir önceki yılın aynı çeyreğine göre evlenme sayıları değişim oranı (%)	TÜİK
GDP	Bir önceki yılın aynı çeyreğine göre GSYH değişim oranı (%)	

Not: ES ve GDP serilerinin bir önceki yılın aynı çeyreğine göre değişim oranlarının hesaplanmasının arkasındaki gerekçe mevsimsellik etkilerinin giderilmesidir. Bu nedenle 2001 yılı verileri ES ve GDP serileri için TÜİK'ten temin edilmiştir.

Tablo 1'de analizde kullanılan değişkenlere ait açıklamalar yer almaktadır. Yapılan analizler EViews 10 programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir.

4. Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’de ES ve GDP arasındaki ilişkiyi belirlemek için kullanılan yöntem ve bulgular yer almaktadır. Nitekim ilk aşamada birim kök testleri yapılmıştır. İkinci aşamada ES ile GDP arasındaki nedensellik ilişkisinin yönünün belirlenmesine dair uygulanan yöntem ve sonuçlar sunulmuştur.

4.1. Birim Kök Testi

Ampirik analize başlamadan önce, serilerin birim kök içerip içermediğinin incelenmesi gerekmektedir. Bu amaçla çalışmada kullanılan değişkenlere genişletilmiş Dickey Fuller [Augmented Dickey Fuller (ADF)] ve Phillips-Perron (PP) Birim Kök Testleri uygulanarak testlerin sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: ADF ve Phillips-Perron Birim Kök Testleri

Değişkenler	ADF Birim Kök Testi Sonuçları		PP Birim Kök Testi Sonuçları	
	DÜZEY		DÜZEY	
	Sabitli	Trendli-Sabitli	Sabitli	Trendli-Sabitli
ES	-4,533*** (3)	-4,775*** (3)	-8,382*** (4)	-8,398*** (3)
GDP	-4,588*** (1)	-4,616*** (0)	-4,704*** (4)	-4,735*** (4)

Not: *** %1 istatistiksel anlamlılık seviyesini ve parantez içindeki değerler ADF ve PP testlerinde sırasıyla SIC kriterine göre belirlenen optimal gecikme uzunluğunu ve Newey-West yöntemine göre belirlenen bant genişliğini göstermektedir.

Yapılan birim kök testlerinden elde edilen sonuçlar, her iki değişkenin de seviyelerinde durağan oldukları göstermektedir. Bu durum, değişkenlerin birim kök içermediğini ortaya koymaktadır.

4.2. VAR Granger Nedensellik Analizi

ES ve GDP arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığını tespit etmek ve yönünü belirlemek üzere VAR modeli tahmin edilerek modelin gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir.

Tablo 3: VAR Modelinde Gecikme Uzunluğunun Seçimi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-494.49	NA	2770.301	13.60246	13.66521	13.62747
1	-468.279	50.26813	1507.598	12.99393	13.18219*	13.06896*
2	-467.658	1.155459	1654.422	13.08653	13.40029	13.21157
3	-463.703	7.151522	1657.71	13.08776	13.52703	13.26282
4	-456.012	13.48682*	1500.254*	12.98662*	13.55139	13.21169
5	-452.735	5.566419	1533.489	13.00643	13.69671	13.28152
6	-452.269	0.766212	1694.548	13.10325	13.91903	13.42835
7	-450.129	3.399618	1790.66	13.15422	14.09551	13.52934

Seriler üçer aylık verilerden oluştuğu için gecikmedeki maksimum uzunluk 7 olarak seçilmiştir. Olasılık oranı [Likelihood Ratio (LR)], son tahmin hatası [Final Prediction Error (FPE)], Akaike bilgi kriteri [Akaike information criterion (AIC)], Schwarz bilgi kriteri [Schwarz information criterion (SIC)] ve Hannan-Quinn bilgi kriteri [Hannan-Quinn information criterion (HQ)] yardımıyla belirlenen gecikme uzunluğu değerleri Tablo 3’te gösterilmiştir. Tablo 3 incelendiğinde, modelin optimal gecikme uzunluğu SIC ve HQ’ya göre bir ancak LR, FPE ve AIC bilgi kriterlerine dört olarak bulunmuştur. Bilindiği üzere bağımsız değişkenlerin gecikme sayısı yükseldikçe gözlem sayısı azalmaktadır. Bu durum da bilgi kaybına neden olmaktadır. Dolayısıyla çalışmada bilgi kaybından kaçınmak için optimal gecikme uzunluğu bir olarak kullanılmıştır.

Belirlenen optimum gecikme uzunluğuna göre VAR(1) sistemine dayalı Granger nedensellik testi yapılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: VAR(1) Sistemine Dayalı Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken: GDP			
Dışlanan ES	Chi-sq	df	Prob.
ES	15.96344***	1	0.0001
Bağımlı Değişken: ES			
Dışlanan GDP	Chi-sq	df	Prob.
GDP	4.285254**	1	0.0384

Not: *** ve ** sırasıyla %1 ve %5 istatistiksel anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 4'te sunulan VAR(1) Granger Nedensellik Testi sonuçları, %5 anlamlılık düzeyinde ES'nin, GDP'nin Granger nedeni olduğunu ve GDP'nin de ES'nin Granger nedeni olduğunu ortaya koymaktadır³. Yani %5 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında ES'den GDP'ye ve GDP'den ES'ye doğru olmak üzere çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Evlilik kavramı sosyoloji, edebiyat, tarih, hukuk, kültür vb. alanları ilgilendirdiği gibi ekonomik ilişkilerden de etkilenmektedir. Evlilik kararı alan çiftler kararlarında ekonomik belirleyicileri küreselleşen dünya ekonomisinin teknolojik gelişmeler ve ekonomik refah artışlarına neden olmasıyla ön sıralara çekebilmektedir. Evlilik bir toplumun sosyolojik yapı taşıdır. Yeni gelecek olan nesiller evlilik sonucu oluşan ailelerde şekillendiğinden toplumun geleceği konusunda evlilik kurumu rol oynamaktadır. Bu noktada ekonomi politikası daha sağlam aile oluşturulmasına imkan vererek toplumun geleceğinde daha iyi konumlar oluşturabilir. Ekonomik büyümenin kaynaklarını doğuştan beri sorgulamakta olan iktisat bilimi günümüz dünyasında kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisine odaklanmıştır. Bu noktada evlilik kurumunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de literatürde test edilmiştir. Literatürde gelir artışlarının evliliği olumlu ve olumsuz yönde ve etkilemediği şeklinde uygulamalı çalışmalar yapılmış olmasına karşın çalışmalar görece azdır.

Bu çalışma ekonomik büyüme ve evlilik arasındaki ilişkilerin tespit edilmesinde 2002-2021 dönemi için üçer aylık veriler ile VAR sistemine dayalı Granger nedensellik testi yapılmıştır. Elde edilen ampirik sonuçlar, ilgili değişkenler arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymaktadır. Çalışmadan elde edilen sonuç literatürde yer alan çalışmalardan Foster ve Rosenzweig (2001), Sztadynger (2014), Hill (2015), Moro vd. (2017) ve Lerman vd. (2017)'nin sonuçlarını desteklemektedir. Geist (2008), Nobles ve Buttenheim (2008), Hussain (2020) ve Borrego-Salcido vd., (2020)'nin sonuçları ile gelişmektedir.

Çalışmanın sonucu Türkiye'de evlenme sayılarında meydana gelen artışların ekonomik büyümeye katkıda bulunabileceğini ve ekonomik büyümenin gerçekleşmesi durumunda da evlenme sayılarının yükselebileceğini ifade etmektedir. Nitekim evlilik hazırlıkları, evlenme merasimi, yaşanılacak evin kirası veya satın alınması, gerçekleştirilecek tatil vb. sosyal aktivitelerin sayısını artması, ihtiyaç haline dönüşen otomobil satın alınması, ilerleyen yıllarında evlerinin bakımı, eskiyen eşyaların değiştirilmesi ve yıllar geçtikçe çocuk/çocukların ihtiyaçları gibi unsurların etkisiyle tüketim harcamalarının artması ve evlenen çiftlerin yakınlarının oturmaları, kira geliri elde etmek amacıyla bir veya daha fazla ev satın almalarıyla konut yatırımlarının artması çarpan mekanizması yoluyla toplam talebi dolayısıyla milli geliri yükseltici etki yapacaktır. Ayrıca yapılan evliliklerin nüfus artışını beraberinde getirmesi beklenir. Bu durum istihdam seviyesinin yükselmesini ve üretim miktarında artış yaşanmasını sağlayarak ekonomik

³ LR, FPE ve AIC kriterlerine göre bulunan dört optimal gecikme için VAR(4) Sistemine dayalı Granger nedensellik testi sonuçları da çift yönlü ilişkiyi göstermektedir. ES'den GDP'ye doğru nedensellik testi sonucu Chi-sq istatistiği 12.31463 ve GDP'den ES'ye doğru nedensellik testi sonucu Chi-sq istatistiği 7.808434 bulunmuş olup sırasıyla %5 ve %10'da anlamlıdır.

büyümeye katkıda bulunacaktır. Diğer taraftan ekonomik büyüme kişi başına düşen gelirleri yükselteceğinden bireylerin ellerine geçen para miktarı artınca daha önce evlenmeyi düşünmeyenler ve evlenme isteğine sahip fakat maddi imkanları el vermeyenler de artık evlenme kararı alabilmektedirler. Zira geliri artan bireyler, evlenebilmek için zorunlu konumunda olan başta ev ve eşyalar olmak üzere birtakım gereksinimleri daha kolay elde edebilir hale gelebilmektedir. Ekonomik büyümenin gerçekleşmesi yeni istihdam olanakları oluşturarak işsiz bireylerin çalışma hayatına katılmalarına olanak tanıyabilmektedir. Bu durum da öncesinde hiçbir geliri olmayan bireylerin maddi anlamda güçlenerek evlenmeyi gündemlerine almalarını sağlayabilmektedir.

Toplumun yapı taşı niteliğinde olan ailenin kurulmasına imkan tanıyan evlilik, tüketim, yatırım ve işgücü seviyelerinin yükselmesini sağlayarak ekonomik büyüme katkıda bulunabilmektedir. Ekonomik büyümenin de sağlanması kişi başına düşen gelirin ve istihdam hacminin yükselmesini sağlayarak evlenme üzerinde olumlu etki yapabilmektedir. Buradan hareketle devletin uygulayabileceği bazı politikalar şu şekilde sıralanabilir: Türkiye’de evlenme sayılarının artırılması adına bireyleri evlilik yönünde teşvik edecek nakdi evlilik yardımlarının miktarının çoğaltılması, zaman zaman uygulanan düşük faizli evlilik kredilerinin yaygınlaştırılması, alınan aile ve çocuk yardımlarının miktarının artırılması, verilen doğum desteklerinin miktarının yükseltilmesi ve her çocuk için yapılması, evliliğin ilk yıllarında başta gelir vergisi olmak üzere çeşitli vergilerde indirim gidilmesi veya muafiyet yapılması, kira yardımlarının yapılması, konut satın alımı ve başta beyaz eşyalar olmak üzere evlerin zorunlu ihtiyaçlarının satın alınabilmesi için uygun faizli kredilerin verilmesi, evlilikleri ve aile hayatını teşvik edici eğitim, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinin yaygınlaştırılması, evlilik sonrası aile bireylerinin bütün fertlerinin yer aldığı eğitim programlarının ve psikolojik desteklerin verilmesi gibi bazı uygulamaların hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Etik Beyan

Bu makalede hiçbir insan çalışması sunulmamıştır.

Yazar Katkıları

Yazar bu çalışmaya katkısı olduğunu beyan etmiş ve yayın için onaylamıştır.

Çıkar Çatışması

Yazar, araştırmanın potansiyel bir çıkar çatışması olarak yorumlanabilecek ticari veya finansal ilişkilerin yokluğunda yürütüldüğünü beyan etmektedir.

Kaynaklar

- Ahituv, A & Lerman, R. I. (2007). How Do Marital Status, Work Effort, and Wage Rates Interact? *Demography*, 44(3), 623-647.
- Alm, J. & Whittington, L. A. (1995). Income Taxes and the Marriage Decision. *Applied Economics*, 27, 25-31.
- Alm, J. & Whittington, L. A. (1999). For Love or Money? The Impact of Income Taxes on Marriage. *Economica*, 66, 297-316.
- Angrist, J. (2002). How Do Sex Ratios Affect Marriage and Labor Markets? Evidence From America's Second Generation. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3). 997-1038.
- Baranowski, P. & Sztudynger, J. J. (2019). Marriage, Divorce and Economic Growth. *Annales. Etyka W Życiu Gospodarczym*, 22(1), 53-67.
- Becker, G. S. (1973). A Theory of Marriage: Part I. *Journal of Political Economy*, 81(4), 813-846.
- Beyhaki (2015). *Şuabul İman*. 2. Baskı. (Çev. H. Yıldız, H. Yıldız, Z. Yıldız). Ankara: Semih Ofset.

- Bloom, D. E. & Freeman, R. B. (1986). The Effects of Rapid Population Growth on Labor Supply and Employment in Developing Countries. *Population and Development Review*, 12(3), 381-414.
- Bloom, D. E., Canning, D., & Sevilla, J. P. (2001). Economic Growth and the Demographic Transition. Working Papers No. 8685. Cambridge: National Bureau of Economic Research Publications.
- Borrego-Salcido, C., Juárez-Del-Toro, R., & Cruz-Aké, S. (2020). Linear and Nonlinear Causality Between Marriages, Births and Economic Growth. *The Mexican Journal of Economics and Finance*, 15(1), 37-55.
- Browning, M., Chiappori, P. & Weiss, Y. (2014). *The Gains from Marriage*. The Economics of the Family (ss. 58-79) içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burgess, S., Propper C., & Aassve, A. (2003). The Role of Income in Marriage and Divorce Transitions among Young Americans. *Journal of Population Economics*, 16, 455-475.
- Burstein, N. R. (2007). Economic Influences on Marriage and Divorce. *Journal of Policy Analysis and Management*, 26(2), 387-429.
- Cheung, W. K. S., Chan, J. T. K. & Monkkonen, P. (2019). Marriage-induced Homeownership as a Driver of Housing Booms: Evidence from Hong Kong. *Housing Studies*, 1-23.
- Eckstein, Z. & Wolpin, K. I. (1989). Dynamic Labour Force Participation of Married Women and Endogenous Work Experience. *The Review of Economic Studies*, 56(3), 375-390.
- Ellyatt, W. (2017). *Healthy and Happy: Children's Wellbeing in The 2020s*. Gloucestershire: Save Childhood Movement Yayınları.
- Fagan, P., Dougherty, Anne, & McElvain, M. (2014). *164 Reasons to Marry*. Maryland: Marriage and Religion Research Institute Yayınları.
- Foreman-Peck, J. (2011). The Western European Marriage Pattern And Economic Development. *Explorations in Economic History*, 48(2), 292-309.
- Foster, A., & Rosenzweig, M. (2001). Missing Women, the Marriage Market and Economic Growth. Working Paper No. 49. Stanford: Centre for International Development Publications.
- Garrison, R. W. (2002). Ditch the Keynesians: Why Policy-Infected Interest Rates Must Go. *Barron's*, 82 (35), 28.
- Geist, C. (2008). *The Marriage Economy: Examining the Economic Impact and the Context of Marriage in Comparative Perspective*. Michigan, ABD: Proquest Publishing.
- Grossbard, S. A. (2015). *The Economics of Marriage*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Hankins, S. & Hoekstra, M. (2011). Lucky in Life, Unlucky in Love? The Effect of Random Income Shocks on Marriage and Divorce. *The Journal of Human Resources*, 46(2), 403-426.
- Hill, M. J. (2015). Love in The Time of The Depression: The Effect of Economic Conditions on Marriage in The Great Depression. *The Journal of Economic History*, 75(1), 163-189.
- Holland, J. A. (2011). Home and Where the Heart Is: Marriage Timing and Joint Home Purchase. *European Journal of Population*, 28, 65-89.
- Hussain, S. (2020). The Delay and Fall in Marriage in US: An Analysis of How the Economic Growth Impacts the Decision to Marry and A Look Forward to the Future. *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 17(9), 4982-4990.
- Lefgren, L. & McIntyre, F (2006). The Relationship between Women's Education and Marriage Outcomes. *Journal of Labor Economics*, 24(4), 787-830.

- Lerman, R. I., Price, J., Shumway, A., & Wilcox, W. B. (2017). Marriage and State-Level Economic Outcomes. *Journal of Family and Economic Issues*, 39(1), 66-72.
- Lupton, J. P. & Smith, J. P. (1999). *Marriage, Assets, and Savings, Marriage and the Economy: Theory and Evidence from Advanced Industrial Societies*. Santa Monica: RAND Publications.
- Mamun, A. A. (2008). Effects of Employment on Marriage: Evidence from a Randomized Study of the Job Corps Program. Reference No.: 8935-162. Princeton: Mathematica Policy Research Publications.
- Matsuda, S. & Sasaki, T. (2020). Deteriorating Employment and Marriage Decline in Japan. *Comparative Population Studies*, 45, 394-416.
- Moro, A., Moslehi, S., & Tanaka, S. (2017). Marriage and Economic Development in the Twentieth Century. *Journal of Demographic Economics*, 83(4), 379-420.
- Nobles, J., & Buttenheim, A. (2008). Marriage and Socioeconomic Change in Contemporary Indonesia. *Journal of Marriage and Family*, 70(4), 904-918.
- Phelps, E. (1961). The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen. *The American Economic Review*, 51(4), 638-643.
- Posel, D. & Casale, D. (2013). The Relationship between Sex Ratios and Marriage Rates in South Africa. *Applied Economics*, 45(5), 663-676.
- Sztaudynger, J. J. (2014). Family and Economic Growth in Poland. *Folia Oeconomica Stetinensia*, 14(2), 53-75.
- Torr, B. M. (2011). The Changing Relationship between Education and Marriage in the United States, 1940–2000. *Journal of Family History*, 36(4), 483-503.
- Wilcox, W. B., Price, J. P., & Lerman, R. I. (2015). *Strong Families, Prosperous States: Do Healthy Families Affect The Wealth of States?*. Charlottesville: Institute for Family Studies Publications.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

İslam Ekonomisi ve İslami Finansın Gelişimi: 2014-2022 Dönemine Ait Bibliyometrik Bir Analiz

The Development of Islamic Economics and Islamic Finance: A Bibliometric Analysis of the Period 2014-2022

Muhammed Hadin ÖNER¹ 

Geliş Tarihi (Received): 20.01.2023

Kabul Tarihi (Accepted): 12.04.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Bu çalışmanın amacı son yıllarda tüm dünyada ve Türkiye’de hızlı bir büyüme yakalayan İslam ekonomisi ve finansı alanında yapılan çalışmaları tespit ederek bu alana bütüncül bir bakış açısı sunmaktır. Böylece bu alandaki çalışmaların hangi yönde gelişeceğine dair bir perspektif oluşturulacaktır. Bu amaca yönelik Scopus veri tabanından 2014-2022 yılları arasında yayınlanan 1970 çalışma bibliyometrik analiz yöntemi ile ele alınmıştır. Elde edilen verilerin analizinde R programı içerisindeki Bibliometrix paketi kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre alanyazında özellikle son beş yılda hızlı büyüyen bir literatürün olduğu görülmüştür. Literatüre en fazla katkı sağlayan ülkelerin Malezya, İngiltere ve ABD olduğu tespit edilmiştir. Journal of Islamic Accounting and Business Research, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management ve Journal of King Abdulaziz University Islamic Economics dergilerinin ise en fazla makale yayını yapan dergiler olarak ön plana çıktıkları görülmüştür. Yine analizlerde en fazla yayın yapan yazarlar ve ülke düzeyinde yapılan işbirlikleri gibi önemli bilgiler yer almaktadır. Tüm bu çalışmalar dikkate alındığında alanda İslami bankacılık konusunun ön plana çıktığı ve önümüzdeki dönemde bu başlık altında alana katkı sağlanacağı söylenebilir. Bu çalışma İslam ekonomisi ve finansındaki temel konulara dikkat çekmekte ve gelecekte yapılacak çalışmalara yönelik bilgi sunmaktadır.

Anahtar kelimeler: İslam Ekonomisi, İslami Finans, Katılım Finans, Bibliyometrik Analiz

&

Abstract: The purpose of this study is to present a perspective to this field by identifying the studies carried out in the field of Islamic economy and finance, which have achieved a rapid growth in Turkey as in the whole world in recent years. Thus, a perspective will be created on the direction of the studies in this field. This study used a qualitative method to review 1970 document published in Scopus indexed scientific journals and the collection of data was carried out in stages. In the analysis of the data, the Bibliometrix package in the R program was used. According to the research findings, it has been seen that there is a rapidly growing literature in the literature. It was determined that the countries that contributed the most to the literature were Malaysia, United Kingdom, and the USA. In the analyzes, important information such as the journals with the most publications, the authors with the most publications and their collaborations are included. As a result, it can be said that the issue of Islamic banking has come to the fore and will contribute to the field under this heading in the coming period.

Keywords: Islamic Economics, Islamic Finance, Participation Finance, Bibliometric Analysis

Atıf/Cite as: Öner, M. H. (2023). İslam Ekonomisi ve İslami Finansın Gelişimi: 2014-2022 Dönemine Ait Bibliyometrik Bir Analiz. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 82-98.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethik: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Ortaköy Meslek Yüksekokulu, Mülkiyet Koruma ve Güvenlik Bölümü, hadinoner@aksaray.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7746-8865

1. Giriş

İslam ekonomisi ve İslami finans çalışmaları son yıllarda akademisyenler, araştırmacılar, araştırma enstitüleri, üniversiteler ve uygulayıcı aktörler tarafından ciddi ilgi görmektedir. Bu ilginin neticesinde akademik çalışmalarda ve sektörde hızlı bir büyüme yaşanmıştır. Islamic Financial Services Board (IFSB)'un 2022 raporuna göre, İslami finansın büyüklüğü 2021 yılında tahmini 3,06 trilyon ABD dolarına yükselmiştir (2020 yılında 2,75 trilyon ABD doları). Özellikle İslami bankacılık ve İslami sermaye piyasalarındaki performans artışı ile toplamda yıllık %11,3'lük bir büyüme oranı yakalanmıştır. İslami finansın yüksek büyüme performansının yanında akademik çalışmalarda da gözle görülür bir artış olmuştur (Shafiq, 2019).

İslami finansın son yıllarda bu denli ilgi görmesi bu kurumların finansal piyasalar içerisindeki güçlü yapılarından kaynaklanmaktadır (Ahmed, 2010; Akhtar & Jahromi, 2017; Azad vd., 2018; Chapra, 2008; Tabash vd., 2023). Çünkü İslami finans özü itibarıyla reel sektörü fonlayan ve risk paylaşımını esas alan bir yapı üzerine inşa edilmiştir (Iqbal & Mirakhor, 2011: 110). Bu çerçevede İslami finans faiz, kumar ve aşırı belirsizlik içeren manipülatif işlemlerden uzak durmaktadır (Alam vd., 2017: 4-7; Zaim, 2013: 269). Mezkûr işlemler yerine ticari prensiplere uygun faaliyet gösteren bir sistemin güçlü bir yapıda olması ise beklenen bir husustur.

Bu çalışma, İslam ekonomisi ve İslami finans alanındaki akademik çalışmaları dikkate alarak bir bakış açısı oluşturmayı ve gelecekteki çalışmaların odaklanabileceği olası eğilimler hakkında bir perspektif oluşturmayı amaçlamaktadır. Bu amaca yönelik Scopus'ta yer alan verilerin bibliyometrik analizi yapılmıştır. Analiz sayesinde İslam ekonomisi ve İslami finans literatürünün gelişimi, hangi ülkelerin ve üniversitelerin merkezde olduğu, yazarların üretkenlikleri ve işbirliği gibi birçok konuda detaylı bilgi edinme imkânı elde edilecektir. Küresel arenada hızla büyüyen İslam ekonomisi ve İslami finansın hangi konu başlıklarının, hangi teorik bilgiler etrafında ve kimler tarafından akademik çalışmalara konu edildiğinin ortaya çıkarılması bu çalışmanın temel motivasyonu kaynağıdır.

Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde, İslam ekonomisi ve finansı alanında farklı bibliyometrik çalışmaların yapıldığı belirlenmiştir. Bu çalışmalar içerisinde bazı yazarlar genel bir şekilde literatürü ele alırken (Biancone vd., 2020; Bollani & Chmet, 2020; Buğan, 2021; Handoko, 2020; Hassanein & Mostafa, 2022; Ikra vd., 2021; Karaoğlu, 2020; Mubarrok vd., 2022; Rusydiana vd., 2021; Tijjani vd., 2020), bazı yazarlar ülke düzeyinde (İslam vd., 2022), İslami banka yönetimi alanında (Pahlevi, 2022; Zuhroh, 2022), sukuk özelinde (Delle & Keshminder, 2022; Uluyol, 2022), İslami sermaye piyasaları alanında (Hassan vd., 2021), tekafül konusunda (Nasir vd., 2022; Qadri vd., 2022), dergi düzeyinde (Özdemir & Selçuk, 2021) fintek ve teknoloji konularında (Alshater vd., 2022; Calandra vd., 2022) çalışmalar yapmışlardır.

Mevcut literatür çalışmalarında İslam ekonomisi ve finansı alanında birçok farklı çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Her bir çalışma alanyazına farklı katkılar sunmaktadır. Bu çalışma en güncel haliyle alanyazını bibliyometrik yöntemle ele almış ve bu alandaki literatür çalışmalarına katkı sağlamayı hedeflemiştir. Bu kapsamda çalışma, İslam ekonomisi ve finansı alanındaki çalışmaların düzenli takip edilerek ilgili araştırmacı ve paydaşlara güncel bir şekilde bilgi akışı sağlayacaktır.

Çalışmanın sonraki bölümlerinde ele alınan metodolojiye yer verilmiş; akabinde veri toplama ve aşamaları ele alınarak bulgular tartışılmış ve son kısımda sonuç özetlenmiştir.

2. Metodoloji ve Veri Toplama

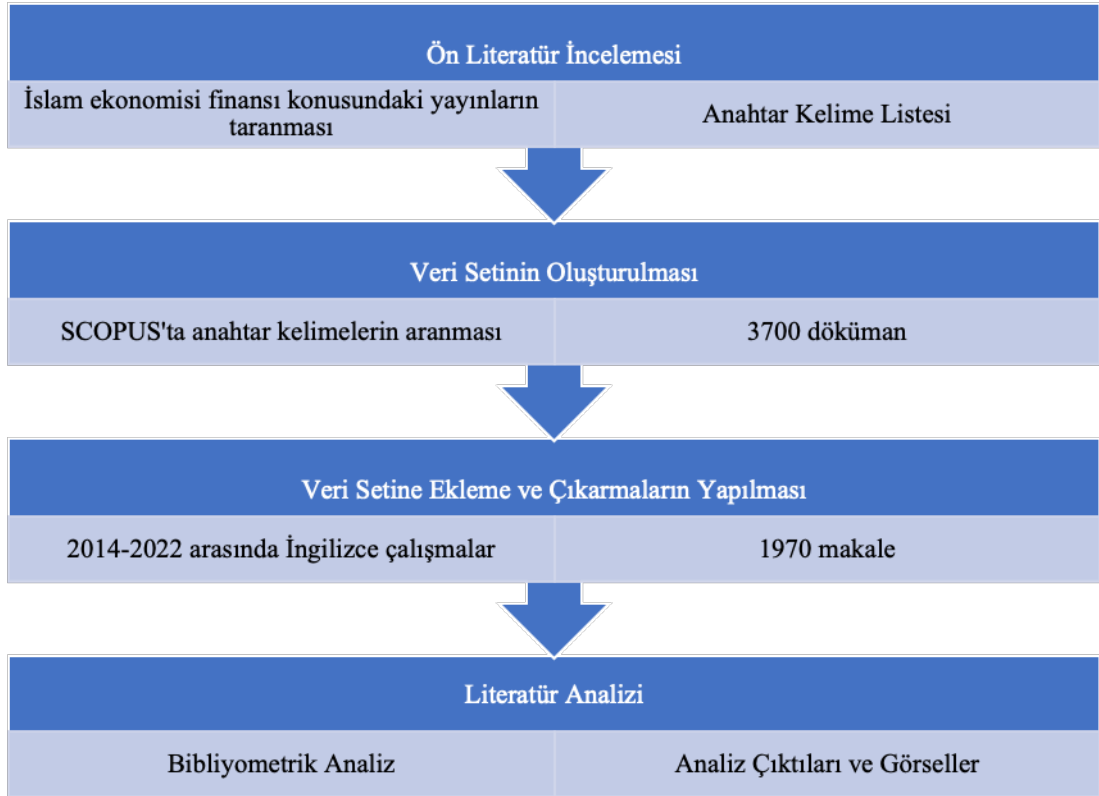
Çalışmada Scopus veri tabanında "İslam Ekonomisi ve Finansı" konusunda yayımlanan çalışmaların belirli parametreler doğrultusunda bibliyometrik yöntemle incelenmesi amaçlanmıştır. Bibliyometrik analiz yöntemi ilk defa Price and Beaver (1966) tarafından kullanılmıştır (Peters & Van Raan, 1991: 235). Bibliyometrik çalışmalar, kitapların, makalelerin veya diğer yayın biçimlerinin istatistiksel analizlerine dayanmaktadır (Donthu vd., 2021; Hood & Wilson, 2001: 293). Bununla birlikte, daha derinlemesine

bibliyometrik çalışmalar, belirli bilgi akışları üzerinde yürütülen şeffaf nicel ve nitel analizleri desteklemektedir (Zupic & Čater, 2015: 436). Bu araştırmayı gerçekleştirmek için hem bibliyometrik (nicel) hem de içerik (nitel) yaklaşımlarını içeren ve literatürde yaygın olarak kullanılan bir yöntem kullanılmıştır.

Bilimsel literatür kaynakları arasında en sık kullanılan veri tabanları Web of Science, Scopus, Google Akademik ve PubMed'dir (Chen, 2017: 3). Bu çalışmada tercih edilen Scopus, Elsevier'in 2004 yılında kullanıma sunulan hakemli literatüre ilişkin en büyük özet ve atıf veri tabanıdır. Literatür, bilimsel dergiler, konferans bildirileri ve kitaplar dahil olmak üzere 49 milyondan fazla kaydı kapsamaktadır. Scopus veri tabanı, sürekli genişleyen ve güncellenen literatür taraması için önde gelen aranabilir atıf ve soyut kaynaktır. Dünyanın dört bir yanındaki araştırmacılar, Scopus'un kullanım kolaylığı sayesinde zamandan tasarruf sağladığı ve kaliteli sonuçlar elde ettikleri için araştırma bulguları üzerinde olumlu bir etkisi olduğuna inanmaktadır (Ghani, 2020: 62).

Çalışmada, 2014-2022 yılları arasında Scopus veri tabanında yayınlamış İslami finans konuları ele alınmıştır. İnceleme neticesinde 1970 adet çalışma analizlerde kullanılmıştır. Analizler için R programı içerisinde yer alan Bibliometrix paketi kullanılmıştır. Bibliyometrik analizler için birçok farklı program kullanılmaktadır. Bu araştırmada R programının tercih edilme sebebi paket içerisinde ihtiyaç duyulan tüm analizlere ulaşılabilmekte ve görselleştirmedeki başarısı gösterilebilir (Buğan, 2021: 661).

Analizin ilk adımı olarak anahtar kelime seçimi yapılmıştır. Bu kapsamda "islamic economic, islamic finance, islamic stock, islamic equity, islamic financial market, islamic bank, based sharia" kelimeleri ile Scopus veri tabanında bütünlük bir arama yapılmış ve ilk etapta 3700 dokümana ulaşılmıştır. Akabinde zaman aralığı, yayın türü, yayın dili gibi kelimeler ile kısıtlama yapılarak 1970 adet çalışmaya ulaşılmıştır. Son aşamada ise R programının aracı olan Biblioshiny paketi ile ilgili veriler analiz edilerek bulgular sunulmuştur. Şekil 1'de veri toplama aşamaları yer almaktadır.



Şekil 1. Veri toplama aşamaları

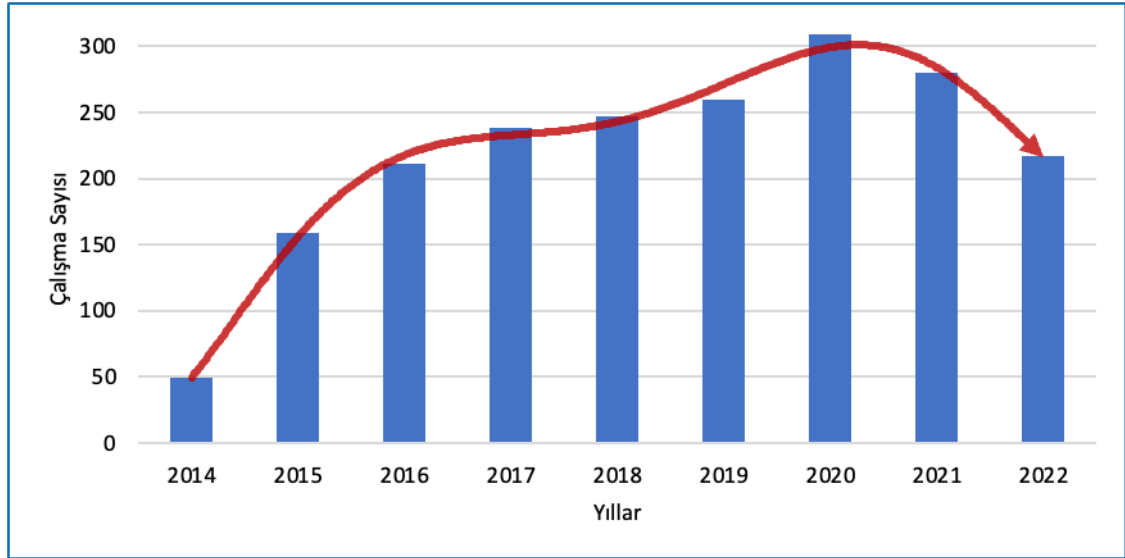
3. Bulgular

Çalışma kapsamında 2014-2022 yılları arasında yayınlanan İslami ekonomisi ve finansı konusuna yönelik 1970 çalışmaya yer verilmiştir. Bu çalışmalar 3128 yazar tarafından hazırlanmıştır. Tek yazarlı çalışma sayısı 414'tür. Yazar başına yayın sayısı ise 2,44 olarak gerçekleşmiştir. Veri setine ait özet istatistiklere Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1. Veri Seti ile İlgili Temel Bilgiler

Yayın Aralığı	2014:2022
Toplam Yayın	1970
Yazar	3128
Tek Yazarlı Yayın	414
Yazar Başına Yayın Sayısı	2,44
Çalışmalara Atıf	4,86
İş birliği Endeksi	27,92

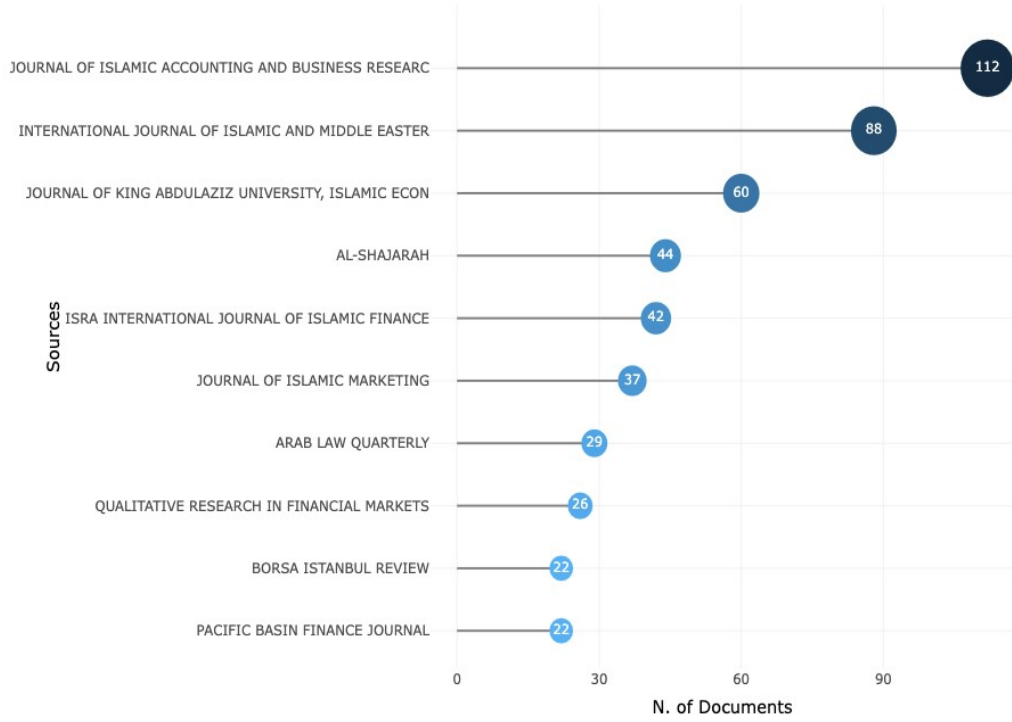
Şekil 2'de İslami ekonomisi ve finans alanında 2014-2022 yılları arasında yapılan çalışmalar yer almaktadır. 2014 yılından beri alana yönelik yapılan çalışmalarda artışın olduğu görülmektedir. 2020 yılında 309 çalışma ile en yüksek çalışma sayısına ulaşılırken 2021 yılında 280 çalışma ile kısmen ufak bir düşüş yaşanmıştır. Çalışmanın yapıldığı zaman itibariyle 2022 yılının tamamı veri setinde yer almadığı için 2022 yılında 217 çalışma analizlerde dikkate alınmıştır.



Şekil 2. Literatürün 2014-2022 Yıllarındaki Gelişimi

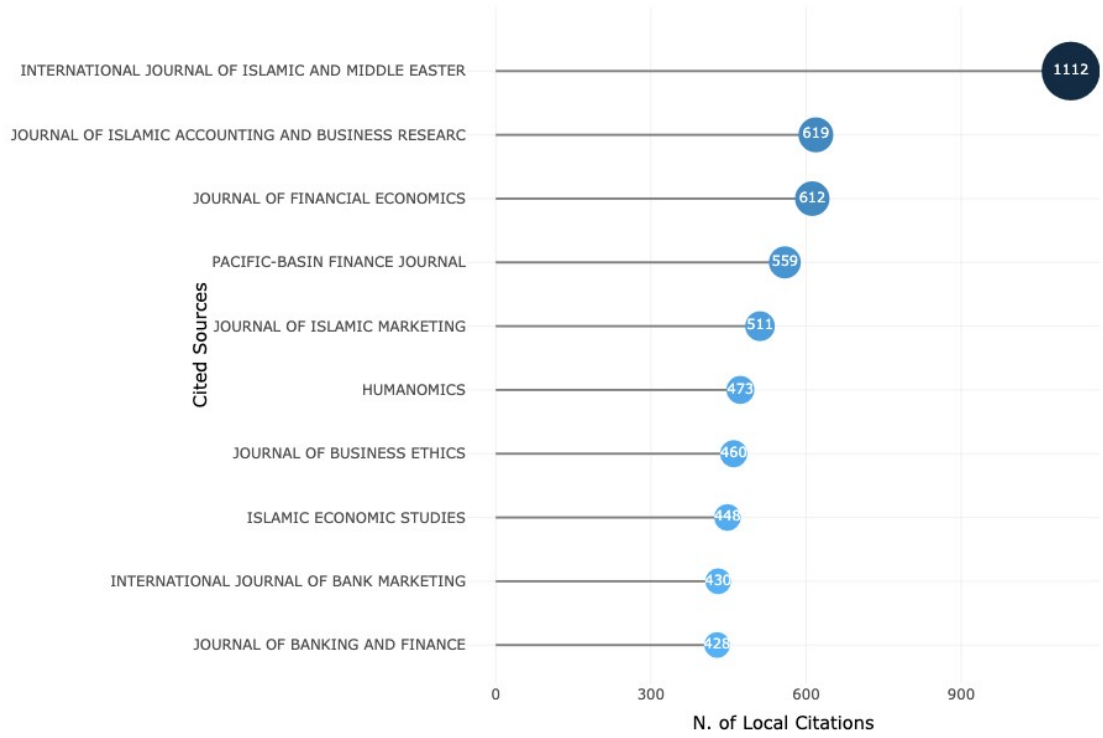
İslam ekonomisi ve finansının gelişimi o alanda yayın yapan dergilerin makale yayın sayısı, atıf sayısı ve H endekslerinin araştırılması ile mümkündür. 2014-2022 yılları arasında Journal of Islamic Accounting

and Business Research, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management ve Journal of King Abdulaziz University Islamic Economics dergilerinin en fazla makale yayınlayan dergiler olarak ön plana çıktıkları görülmektedir. Şekil 3'te İslam ekonomisi ve finansı alanında en fazla makale yayını yapan dergiler yer almaktadır.



Şekil 3. Dergi Yayın Sayıları

Şekil 4'te en fazla atıf alan dergi sayıları yer almaktadır. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management Journal of Islamic Accounting and Business Research ve Journal of Financial Economics bu alanda en fazla atıf alan dergiler olarak yer almaktadır.



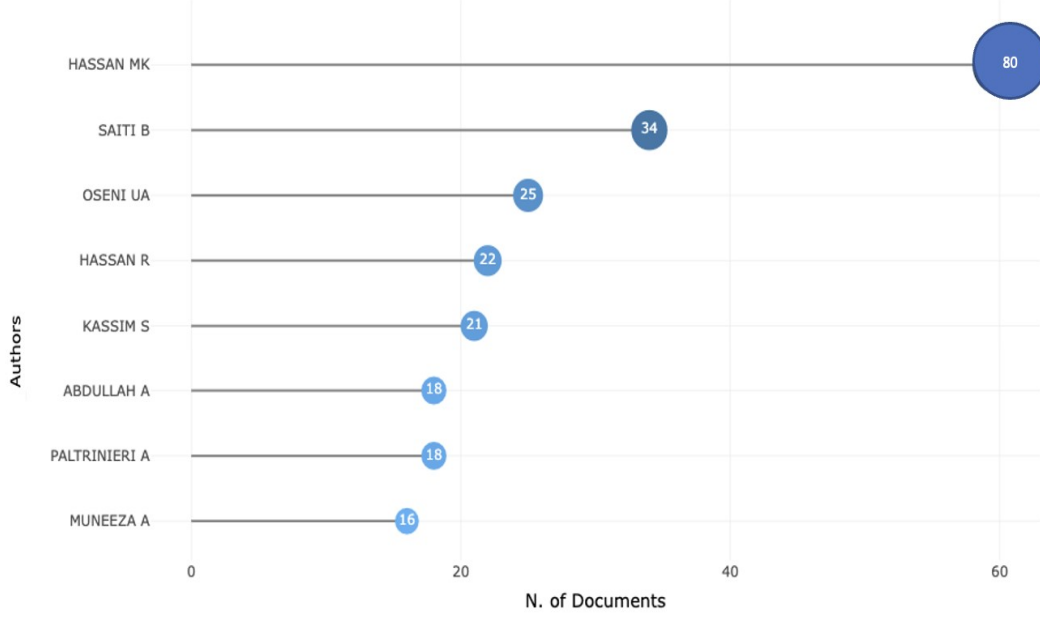
Şekil 4. Dergi Atıf Sayıları

Şekil 5'te ise H endeksi en yüksek olan dergi sıralamaları yer almaktadır. H endeksi sıralamasına göre alanda International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Journal of Islamic Accounting and Business Research ve Borsa İstanbul Review dergilerinin en aktif dergiler oldukları göze çarpmaktadır. Bu dergileri ise diğer dergiler takip etmektedir.



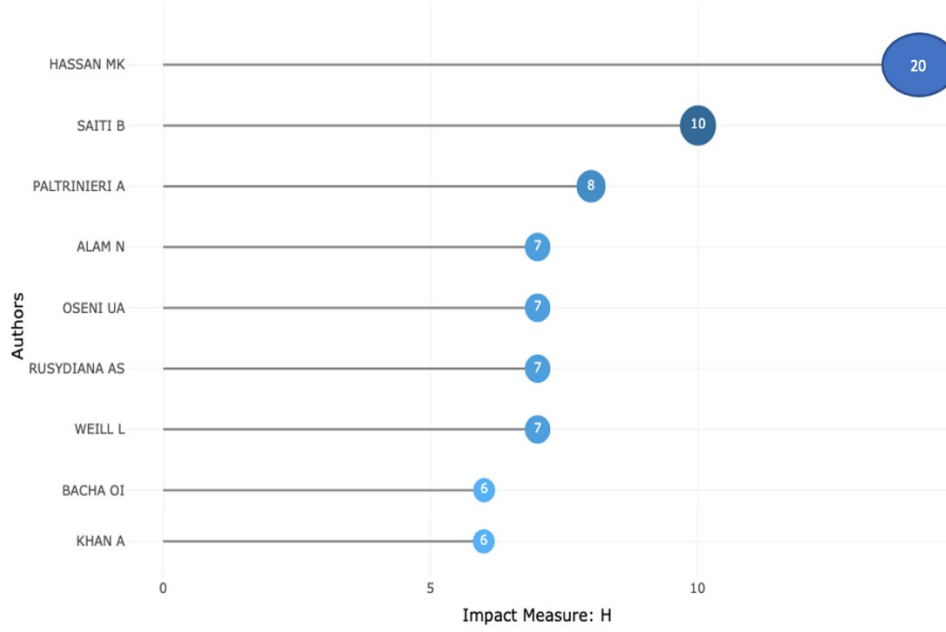
Şekil 5. Dergi H Endeksleri

İslam ekonomisi ve finansı konusunda 2014-2022 yılları arasında alanda en fazla makale yazan yazarlar Şekil 6'da yer almaktadır. Buna göre alanda en fazla makale hazırlayan yazarların Mohammad Kabir Hassan, Buerhan Saiti (Burhan Uluyol) ve Umar A. Oseni oldukları görülmektedir. Bu yazarları Şekil 6'da yer alan diğer yazarlar izlemektedir.



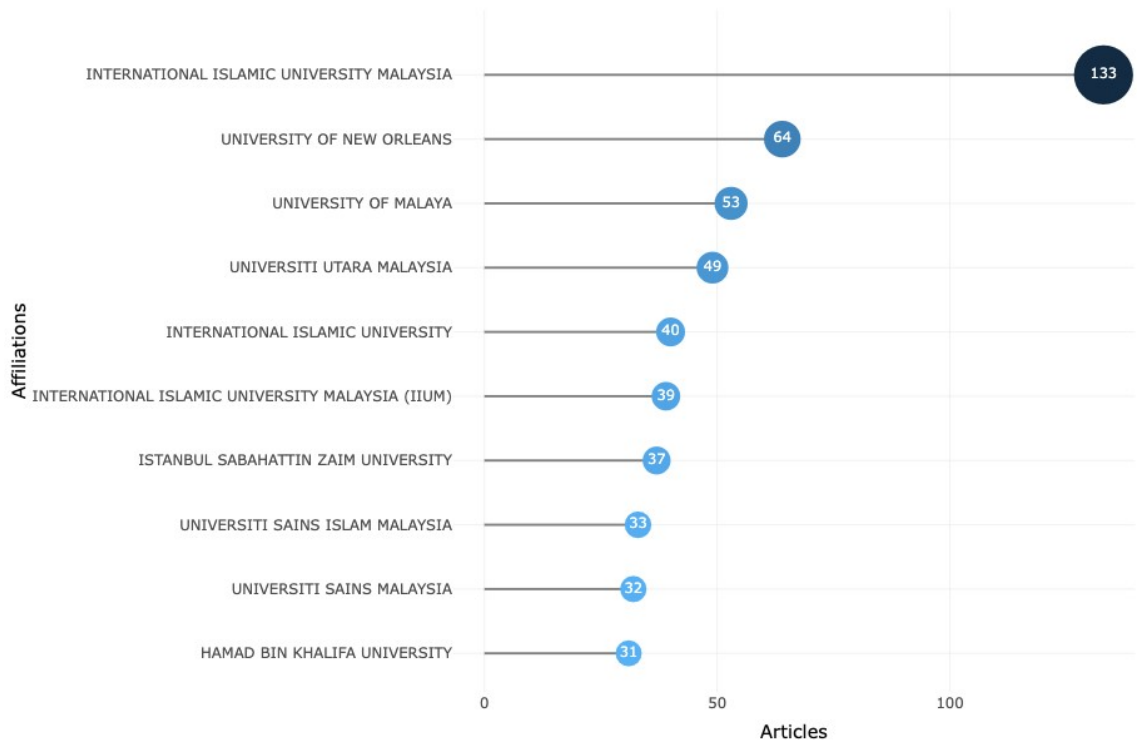
Şekil 6. Yazar Yayın Sayıları

Şekil 7'de ise yazarların H endeksleri yer almaktadır. Buna göre M. Kabir Hassan, Buerhan Saiti (Burhan Uluyol) ve Andrea Paltrinieri en yüksek H endeksine sahip yazarlar olarak dikkat çekmektedir. Diğer yazarların H endeksleri Şekil 7'de yer almaktadır.



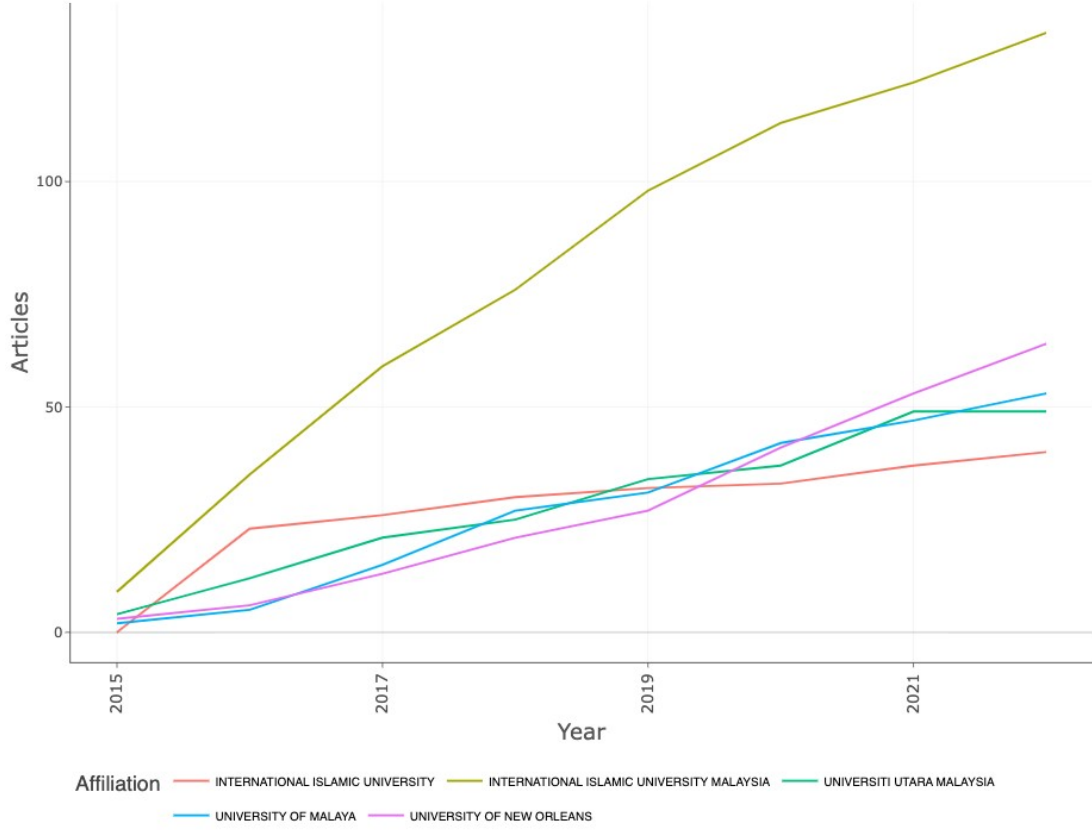
Şekil 7. Yazar H Endeksleri

İslam ekonomisi ve finansı konusunda Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi'nin en fazla yayın yapan üniversite olduğu görülmektedir. Yine ilk 10 üniversite içerisinde Malezya üniversitelerinin ağırlıkta olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye'de ise İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi 7. sırada yer almaktadır. Üniversite isimleri ve sıralamaları Şekil 8'de sunulmuştur.



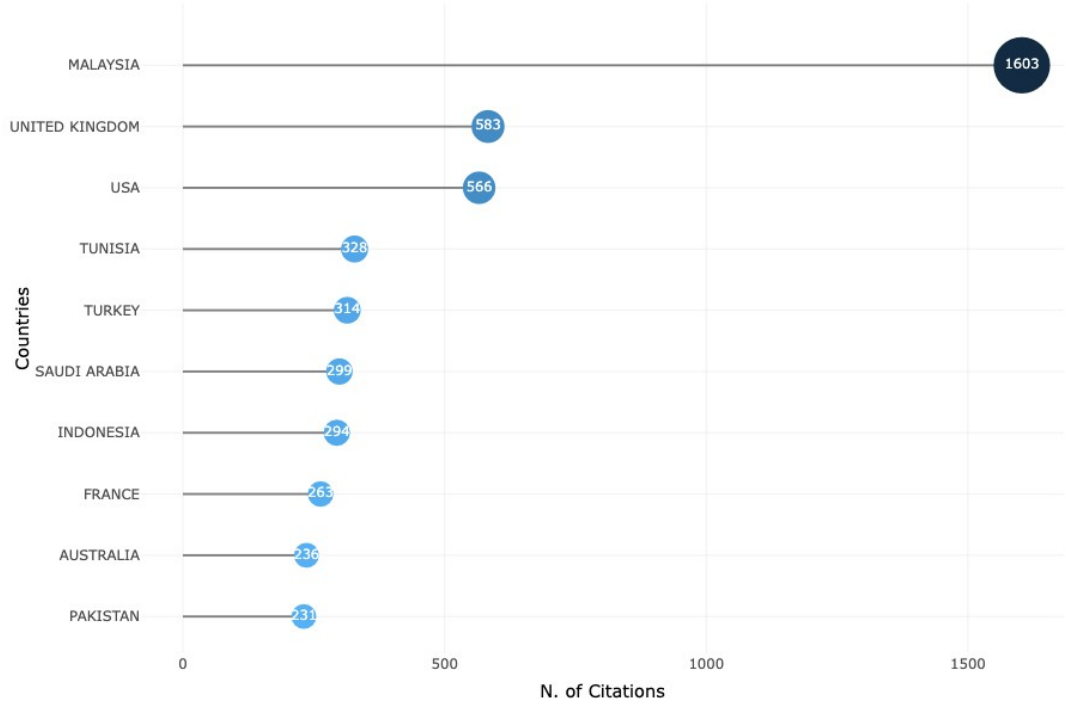
Şekil 8. En Fazla Yayın Yapan Üniversiteler

Şekil 9'da ise yıllar itibariyle üniversitelerin yayın performansı yer almaktadır. Buna göre Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi'nin diğer üniversitelere göre yayın performansında ilk sırada olduğu görülmektedir. Diğer üniversitelerin yıllar itibariyle yayın performansları Şekil 9'da sunulmuştur.



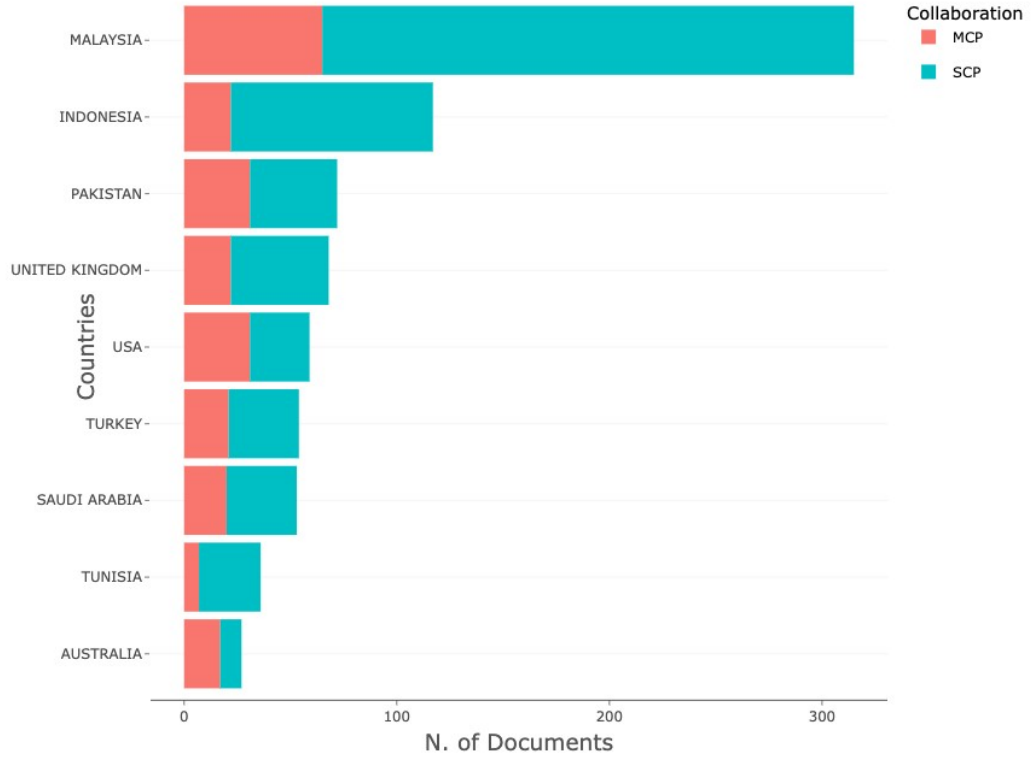
Şekil 9. En Fazla Yayın Yapan Üniversiteler

Şekil 10'da alana en fazla katkı sağlayan ülkeler yer almaktadır. Ülke sıralamaları atıf sayısına göre sıralanmıştır. Buna göre Malezya, İngiltere ve ABD'nin en fazla atıf alan yayınlara sahip ülkeler olduğu görülmektedir. Türkiye ise sıralamada 314 atıf ile 5. sırada yer almaktadır.



Şekil 10. En Fazla Atıf Alan Ülkeler

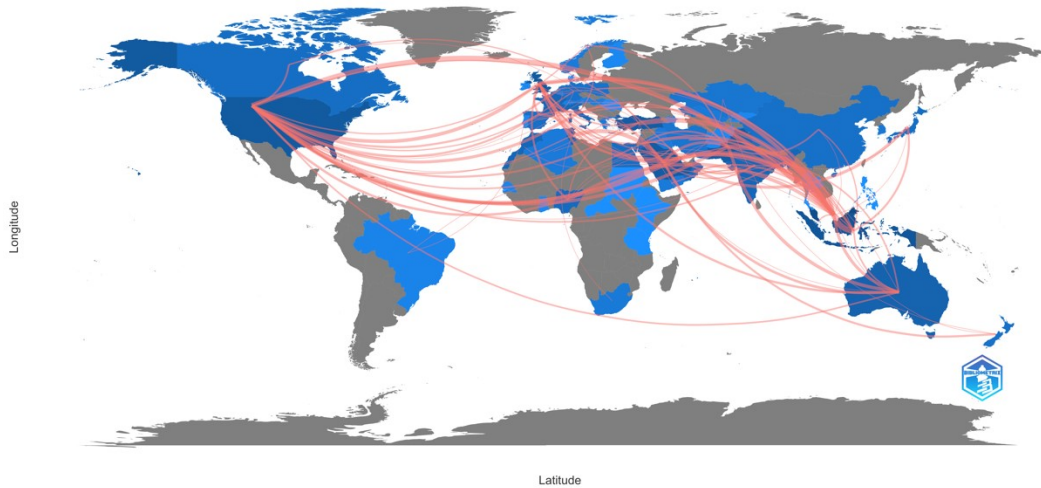
Şekil 11’de yazarların diğer ülkeler ile iş birliklerini göstermektedir. Buna göre en fazla diğer ülkelerdeki yazarlar ile işbirliği içerisinde çalışan ülkelerin Avustralya (%63), ABD (%52), Pakistan (%43) ve Türkiye (%38) olduğu görülmektedir. Endonezya (%18), Tunus (%19) ve Malezya’nın (%20) ise en az işbirliği içerisinde yayın yaptıkları tespit edilmiştir.



Şekil 11. Ülkelerin Yayın İş birlikleri

Bibliyometrik analizlerde ele alınan bir diğer konu araştırmacıların, akademisyenlerin ve kurumların birbirleriyle olan ilişkileridir. Bu ilişkiler sosyal yapı analizleri ile ortaya konulmaktadır. Sosyal yapı ilişkileri ise araştırmacıların birbirleri ile ortak çalışmaları veya bağlı buldukları kurumlarının işbirlikleri ya da buldukları ülkelerin işbirlikleri şeklinde ele alınmaktadır (Peters & Van Raan, 1991). Bu çalışmada da Şekil 12’de yer aldığı gibi yazarların iş birliklerini hangi ülkeler ile yaptıklarının görseli yer almaktadır.

Country Collaboration Map



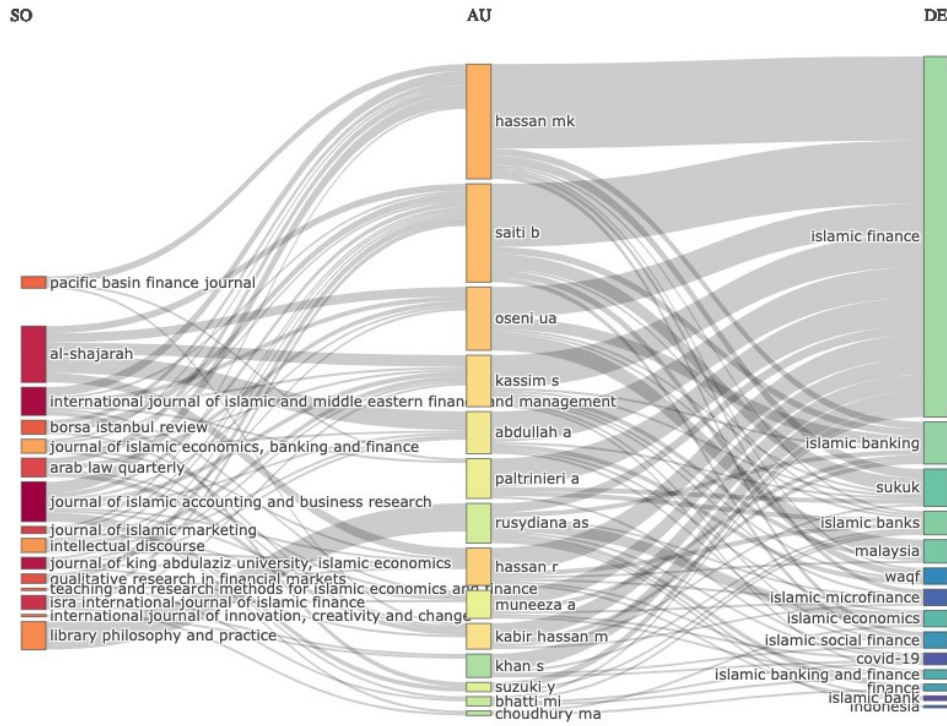
Şekil 12. Ülke İş birliği Ağı

Bir çalışmanın içeriğine dair en önemli fikir veren öge anahtar kelimelerdir. Anahtar kelimeler sayesinde bibliyometrik analizlerde alanyazının ele aldığı temel sorunlara dair çıkarımlar yapılmaktadır. Şekil 13'te İslam ekonomisi ve finansı literatürüne dayanan bir kelime bulutu yer almaktadır. Kelime bulutuna göre ilgili literatürde en fazla tekrar eden kelime "Islamic Banking" olmuştur. Bu kelimeyi takiben "Islamic Finance" ve "Sukuk" kelimeleri gelmektedir. Genel olarak bakıldığında en sık tekrar edilen kelimelerin bankacılık ve finans kavramlarının olduğu gözlemlenmektedir. Şekil 13'te anahtar kelimelere ait sonuçlar sunulmuştur.



Şekil 13. Uluslararası Ortak Yazar Haritası

Şekilde 14'te ise dergiler, yazarlar ve kavramlar arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Alanyazında M. Kabir Hassan, Buerhan Saiti (Burhan Uluyol) ve Umar A. Oseni'nin en etkin yazarlar oldukları görülmektedir. Yine bu yazarlar en sık "Islamic Finance" ve "Islamic Banking" kavramlarını kullanmışlardır. Bu yazarların alandaki dergilerde yazılar yayınladıkları da dikkat çekmektedir. Şekil 14'te detaylı ilişki düzeyleri yer almaktadır.



Şekil 14. Kaynakların Dağılımı Arasındaki İlişki

4. Sonuç

Bu çalışmanın temel amacı, İslami finans literatüründe yer alan çalışmaların bibliyometrik analizinin yapılarak konunun ilgili yazındaki gelişiminin incelenmesidir. Bu amaca yönelik Scopus veri tabanında İslam ekonomisi ve finansı konusunda yazılan 2014-2022 yılları arasındaki çalışmalar R programı içerisindeki Bibliometrix paket yardımı ile analiz edilmiştir.

Çalışma sonuçları değerlendirildiğinde, Scopus veri tabanı kapsamında en çok yayın yapan dergilerin Journal of Islamic Accounting and Business Research, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management ve Journal of King Abdulaziz University, Islamic Economics; en fazla atıf alan dergilerin ise International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance And Management, Journal of Islamic Accounting and Business Research ve Journal of Financial Economics oldukları tespit edilmiştir.

Yine alanyazında yazar düzeyinde en fazla yayın yapan yazarların M. Kabir Hassan, Buerhan Saiti (Burhan Uluyol) ve Umar A. Oseni oldukları görülürken bu sonuca paralel biçimde H endeksi analizine göre ilgili yazarlar en yüksek endekse sahip olan kişiler olarak tespit edilmiştir. M. Kabir Hassan'ın atıf sayısı (84) dahil tüm alanlarda en etkili yazar olduğu görülmüştür.

Analiz sonuçlarında bir diğer dikkat çeken kısım ise Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi'nin en fazla yayın yapan üniversite olduğudur. Bu kısımda Türkiye'de faaliyet gösteren İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesinin ise 7. sırada olduğu görülmüştür. Yine ülke bazında Malezya, İngiltere ve ABD'nin en fazla alanyazına katkı sağlayan ülkeler olduğu tespit edilmiştir. Buğan (2021) tarafından yapılan çalışmada da benzer sonuçların olduğu tespit edilmiştir. Analizlerde yazarların diğer ülkeler ile

işbirlikleri de tespit edilmiştir. Buna göre çalışmalarında en fazla işbirliği içerisinde çalışan ülkelerin Avustralya (%63), ABD (%52), Pakistan (%43) ve Türkiye (%38) olduğu; en az işbirliği içerisinde olan ülkelerin ise Endonezya (%18), Tunus (%19) ve Malezya'nın (%20) olduğu görülmüştür.

Çalışmanın önemli noktalarından birini oluşturan alanyazının hangi konular üzerinde odaklandığını gösteren anahtar kelime analizi kısmında mevcut çalışmaların İslami bankacılık ve İslami finans konuları ekseninde şekillendiği görülmektedir. Bu sonucun aslında mevcut uygulama tarafı ile de uyumlu olduğu söylenebilir. Çünkü bakıldığında İslami bankacılığın İslam ekonomisi ekosistemi içerisindeki aldığı pay IFSB 2022 raporunda olduğu gibi %68,7'dir. Araştırma bulguların da İslami bankacılık konusunda üretkenliğin ve atıf sayılarının fazla olduğu göze çarpmaktadır.

Bu çalışma, elde edilen bulgular ile İslam ekonomisi ve finansı konularında genel bir perspektif oluşturarak literatüre katkı sağlamayı hedeflemiştir. Çalışmada tercih edilen bibliyometrik analiz yöntemi bu amaca ulaşmadaki en etkili yöntemlerdendir. Böylece çalışmanın İslam ekonomisi ve finansının hangi konular üzerinde odaklandığına dair araştırmacılara ve sektöre bir fikir sunulacaktır. Bu sayede alanyazının hangi konulara odaklandığı ve alanın nereye doğru gittiğine dair paydaşların bilgilerinin artmasına katkı sağlayacaktır.

Son olarak, birçok araştırmada olduğu gibi bu çalışmada da bazı sınırlılıklar söz konusudur. Elde edilen verilerin sadece Scopus veri tabanının alınmış olması araştırmanın en büyük sınırlılığını oluşturmaktadır. Bu çalışmadan sonra yapılacak araştırmalarda Web of Science, Core Collection ve Science Direct gibi farklı veri tabanları da çalışmaya dâhil edilerek daha ayrıntılı bilgi aktarımı sağlanabilir.

Kaynaklar

- Ahmed, A. (2010). Global financial crisis: An Islamic finance perspective. *International Journal of Islamic Middle Eastern Finance and Management*, 3(4), 306-320.
- Akhtar, S., & Jahromi, M. (2017). Impact of the global financial crisis on Islamic and conventional stocks and bonds. *Accounting & Finance*, 57(3), 623-655. <https://doi.org/10.1111/acfi.12136>
- Alam, N., Gupta, L., & Shanmugam, B. (2017). *Islamic Finance*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Alshater, M. M., Saba, I., Supriani, I., & Rabbani, M. R. (2022). Fintech in Islamic finance literature: A review. *Heliyon*, 8(9). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e10385>
- Azad, A. S. M. S., Azmat, S., Chazi, A., & Ahsan, A. (2018). Sailing with the non-conventional stocks when there is no place to hide. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 57(C), 1-16.
- Biancone, P. P., Uluçol, B., Petricean, D., & Chmet, F. (2020). The bibliometric analysis of Islamic banking and finance. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11, 2069-2086. <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2020-0235>
- Bollani, L., & Chmet, F. (2020). Bibliometric analysis of Islamic finance. *European Journal of Islamic Finance*. Second Special Issue for EJIF Workshop. <https://doi.org/10.13135/2421-2172/4936>
- Buğan, M. F. (2021). Bibliometric analysis of Islamic economics and finance literature. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20.
- Calandra, D., Marseglia, R., Vaccaro, V., & Chmet, F. (2022). Mapping Islamic finance and new technologies: Research and managerial perspectives. *European Journal of Islamic Finance*, 9(1), Art. 1. <https://doi.org/10.13135/2421-2172/6257>

- Chapra, M. U. (2008). The global financial crisis: can islamic finance help minimize the severity and frequency of such a crisis in the future? *Eighth Harvard University Forum on Islamic Finance held on 19-20 April 2008 in the Harvard Law School*, 1-27.
- Chen, C. (2017). Science mapping: a systematic review of the literature. *Journal of Data and Information Science*, 2(2), 1-40. <https://doi.org/10.1515/jdis-2017-0006>
- Delle, F. A., & Keshminder, J. S. (2022). Challenges and opportunities of SRI sukuk toward financial system sustainability: A bibliometric and systematic literature review. *International Journal of Emerging Markets, ahead-of-print(ahead-of-print)*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-04-2022-0601>
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N., & Lim, W. M. (2021). How to conduct a bibliometric analysis: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 133, 285-296. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070>
- Ghani, S. S. (2020). A comprehensive review of database resources in chemistry. *Eclética Química*, 45(3), 57-68.
- Handoko, L. H. (2020). Bibliometric analysis and visualization of Islamic economics and finance articles indexed in Scopus by Indonesian authors. *Science Editing*, 7(2), 169-176. <https://doi.org/10.6087/kcse.213>
- Hassan, M. K., Aliyu, S., Uluyol, B., & Abdul Halim, Z. (2021). A Review of Islamic Stock Market, Growth and Real-Estate Finance Literature. *International Journal of Emerging Markets*, 16, 1259-1290. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-11-2019-1001>
- Hassanein, A., & Mostafa, M. M. (2022). Bibliometric network analysis of thirty years of islamic banking and finance scholarly research. *Quality & Quantity*. <https://doi.org/10.1007/s11135-022-01453-2>
- Hood, W. W., & Wilson, C. S. (2001). The literature of bibliometrics, scientometrics, and informetrics. *Scientometrics*, 52(2), 291-314. <https://doi.org/10.1023/A:1017919924342>
- Islamic Financial Services Board. (2022). *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2022*.
- Ikra, S. S., Rahman, Md. A., Wanke, P., & Azad, Md. A. K. (2021). Islamic banking efficiency literature (2000–2020): A bibliometric analysis and research front mapping. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 14(5), 1043-1060. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-05-2020-0226>
- Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2011). *An Introduction to Islamic Finance*. Wiley.
- İslam, M. T., Hassan, M., Abdullahi, K. T., & Gider, Z. (2022). Participation (Islamic) banking in Turkey: A bibliometric analysis and future research agenda. *International Journal of Economics and Management*, 16, 193-212. <https://doi.org/10.47836/ijeam.16.2.04>
- Karaoğlan, D. S. (2020). İslami finans literatürünün retrospektifi: geçmiş ve gelecek öngörülerini üzerine bibliyometrik bir analiz. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(39), Art. 39. <https://doi.org/10.46928/iticusbe.769048>
- Mubarrok, U. S., Ulfi, I., Sukmana, R., & Sukoco, B. M. (2022). A bibliometric analysis of Islamic marketing studies in the "Journal of Islamic Marketing". *Journal of Islamic Marketing*, 13(4), 933-955. <https://doi.org/10.1108/JIMA-05-2020-0158>
- Nasir, A., Farooq, U., Khan, K. I., & Khan, A. A. (2022). Congruity or dispel? A segmented bibliometric analysis of sukuk structures. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, ahead-of-print(ahead-of-print)*. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-07-2021-0282>

- Özdemir, M., & Selçuk, M. (2021). A bibliometric analysis of the International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 14(4), 767-791. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-06-2020-0277>
- Pahlevi, R. W. (2022). Mapping of Islamic corporate governance research: A bibliometric analysis. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, ahead-of-print(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JIABR-12-2021-0314>
- Peters, H. P. F., & Van Raan, A. F. J. (1991). Structuring scientific activities by co-author analysis. *Scientometrics*, 20(1), 235-255. <https://doi.org/10.1007/BF02018157>
- Qadri, H. M.-U.-D., Ali, H., Jafar, A., Tahir, A. U. M., & Abbasi, M. A. (2022). Exploring the hot spots and global trends in Takaful research through bibliometric analysis based on Scopus database (2001-2022). *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, ahead-of-print(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JIABR-02-2022-0055>
- Rusydia, A., Sanrego, Y., & Rahayu, S. (2021). Modeling Islamic economics and finance research: A bibliometric analysis. *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)*, 4(1), Art. 1. <https://doi.org/10.18196/ijief.v4i1.8966>
- Shafiq, A. (2019). A review of journals and publishing houses in the field of Islamic economics and finance. *IKAM Reports*.
- Tabash, M. I., Alnahhal, M., & Bagheri, N. (2023). Islamic financial institutions performance pre- and post-global financial crisis 2007/2008: Empirical insights from gulf cooperation council. *International Journal of Business and Systems Research*, 17(1), 27-43. <https://doi.org/10.1504/IJBSR.2023.127710>
- Tijjani, B., Ashiq, M., Siddique, N., Khan, M. A., & Rasul, A. (2020). A bibliometric analysis of quality research papers in Islamic finance: Evidence from web of science. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 13(1), 84-101. <https://doi.org/10.1108/IJIF-03-2020-0056>
- Uluyol, B. (2022). A comprehensive empirical and theoretical literature survey of islamic bonds (sukuk). *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 12. <https://doi.org/10.1080/20430795.2021.1917224>
- Zaim, S. (2013). *İslam Ekonomisinin Temelleri*. İstanbul: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Yayınları.
- Zuhroh, I. (2022). Mapping Islamic bank governance studies: A systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 9(1), 1-22. <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2072566>
- Zupic, I., & Čater, T. (2015). Bibliometric methods in management and organization. *Organizational Research Methods*, 18(3), 429-472. <https://doi.org/10.1177/1094428114562629>



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi
The International Journal of Economic and Social Research
2023, 19(1)

İslami Bankaların Toplam Varlık Değeri Büyümesine Etki Eden Faktörler: Türkiye Örneği
Factors Influencing Islamic Banks' Total Asset Value Growth: The Case of Türkiye

Hasan KAZAK¹ 

Geliş Tarihi (Received): 29.08.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 26.04.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Bu çalışmada temel amaç İslami bankacılık (katılım bankacılığı) sektörünün gelişmesine katkıda bulunmaktır. Bunun için İslami bankacılık (katılım bankacılığı) sektörünün toplam varlık büyümesine etki eden -bizce- önemli faktörler ortaya konularak bir taraftan literatüre katkıda bulunmak diğer taraftan sektörün gelişimine hizmet etmek hedeflenmiştir. Çalışma bankacılık sektörünü etkileyen ve daha önce bildiğimiz hiçbir çalışmada birlikte ele alınmayan üç değişkenin Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlıklarına etkisine dair ampirik kanıtlar sunmaktadır. Çalışmada kapsamında Türkiye örneği üzerinde 2005:M01-2022:M04 dönemine ait aylık veriler kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek için VAR modeli çerçevesinde; Johansen koentegrasyon testi, etki-tepki analizi kullanılmış ve var ayrıştırma tablosu ile değişkenlerin etki oranları ortaya konulmuştur. Ampirik bulgular değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiklerini göstermektedir. Kurulan model doğrultusunda ilgili değişkenlerin VARLIK_3A değişkeni üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu çalışma VARLIK_3A (Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlıklarının 3 aylık değişim oranı) üzerinde etkisi bulunan değişkenleri bir model çerçevesinde ortaya koyarak literatüre önemli bir katkıda bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İslami Bankacılık, Katılım Bankacılığı, Varlıklar, Aktifler, Varlık Büyümesi

&

Abstract: The main purpose of this study is to contribute to the development of the Islamic banking (participation banking) sector. For this, it is aimed to contribute to the literature on the one hand, and to serve the development of the sector on the other hand, by revealing the important factors that affect the total asset growth of the Islamic banking (participation banking) sector -in our opinion-. The study provides empirical evidence on the effect of three variables affecting the banking sector, which have not been considered together in any study we know, on the total assets of participation banks operating in Türkiye. Within the scope of the study, monthly data for the period 2005:M01-2022:M04 were used on the sample of Türkiye. In order to analyze the relationship between the variables, the Johansen cointegration test and impulse-response analysis were used within the framework of the VAR model, and the effect ratios of the variables were revealed with the var decomposition table. Empirical findings show that the variables act together in the long run. In line with the established model, it was concluded that the relevant variables were effective on the VARLIK_3A variable. This study makes an important contribution to the literature by presenting the variables that have an effect on VARLIK_3A (the 3-month change rate of the total assets of participation banks operating in Türkiye) within the framework of a model.

Keywords: Islamic Banking, Participation Banking, Wealth, Assets, Asset Growth

Atıf/Cite as: Kazak, H. (2023). İslami Bankaların Toplam Varlık Değeri Büyümesine Etki Eden Faktörler: Türkiye Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 99-117.

İntihal-Plagiarism/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

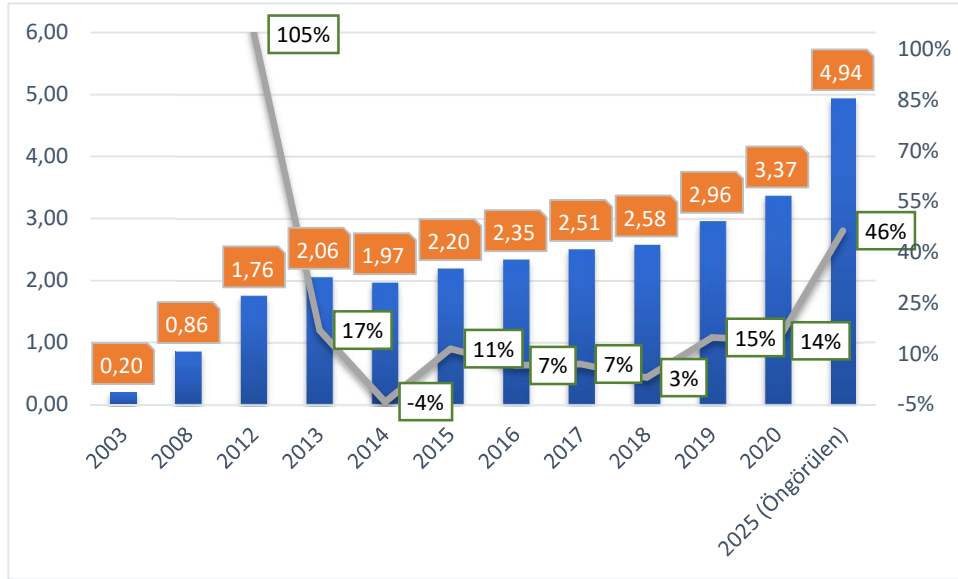
Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, e-mail: hkazak@gmail.com , ORCID:0000-0003-0699-5371 (Sorumlu Yazar)

1. Giriş

Finansal sistemlerin ve sektörlerin gelişimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki birçok ekonomik çalışma ile ortaya konulmuştur. Finansal gelişme, ekonomik büyümenin en önemli dayanaklarından birisidir (Levine, 1997:688). İki değişken arasındaki bağlantı, Schumpeter'in 1911 yılındaki çığır açan çalışmasından bu yana çok sayıda teorik ve ampirik araştırmanın odak noktası olmuştur. İlk çalışma yapanlardan birisi olan Goldsmith (1969), finansın büyüme üzerinde nedensel bir etkisinin olup olmadığını ve bir ekonomide faaliyet gösteren bankaların ve hisse senedi piyasalarının karışımının ekonomik büyümeyi etkileyip etkilemediğini değerlendirmeye çalışmıştır. Sonrasında yapılan pek çok çalışma bu ilişkiyi ele alarak önemli ve değişik ampirik kanıtlar sunmuştur (Ahmed ve Ansari, 1998; Blejer, 2006; Bekele ve Degu, 2021; Odedokun, 1996; Paun vd., 2019; Stammer, 1972; vd). Finansal sistemin en önemli öğelerinden birisi hiç şüphesiz bankacılık sektörü olup bankacılık sistemi de finansal sistem üzerindeki etkisi ile ekonomik büyüme sürecini desteklemektedir (Arellano ve Bond, 1991; Bhide, 1993; Boyd ve Prescott, 1986; Levine, 1998; Vangjel ve Mamo, 2022; vd). Literatürde yer alan bu çalışmalardan da görüleceği üzere finansal sistem ve özde bankacılık sistemi tüm ülkeler açısından oldukça önemli bir konumdadır.

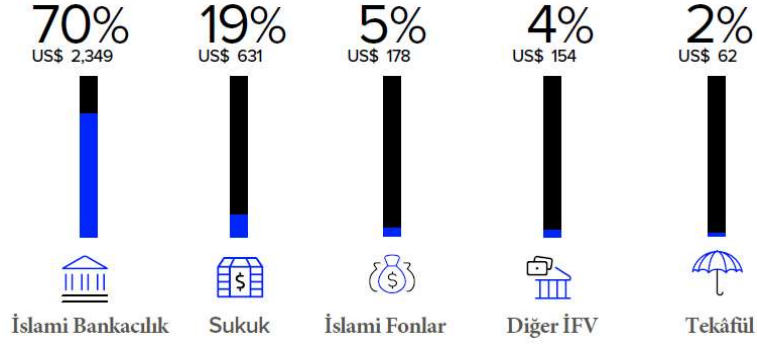
Bankacılık sistemi içerisinde ağırlığı her geçen gün artan İslami bankacılık alanı da finansın ekonomik büyümeye katkısına önemli bir destek unsuru olarak kendini göstermektedir. Dünya ölçeğinde İslami finans hacmi zaman içerisinde hızla büyümüş 2021 yılı sonu itibariyle yaklaşık 3,5 trilyon dolara yaklaşan bir hacme ulaşmıştır. 2025 yılı sonu itibariyle 4,94 trilyon dolara yaklaşan bir hacme ulaşacağı tahmin edilmektedir (Refinitiv, 2021:8). 2020-2025 tahmini toplam büyüme oranı %46 gibi oldukça yüksek bir rakam olarak öngörülmektedir. İslami finansal varlıkların yıllar itibariyle gelişimi aşağıda verilmiştir.



Şekil 1. İslami finans alanının yıllar itibariyle gelişimi (Trilyon \$ ve Yüzde)

Kaynak: Refinitiv, 2021:8

İslami finans varlıkları içerisinde birçok unsur yer almakla birlikte temel olarak İslami bankacılık varlıklarından oluşmaktadır. 2020 yılı sonu itibariyle 3,374 milyar dolar hacme ulaşan İslami finans alanına ait varlıkların yüzdesel dağılımı aşağıdaki şekilde gösterilmiştir (Şekil 2).

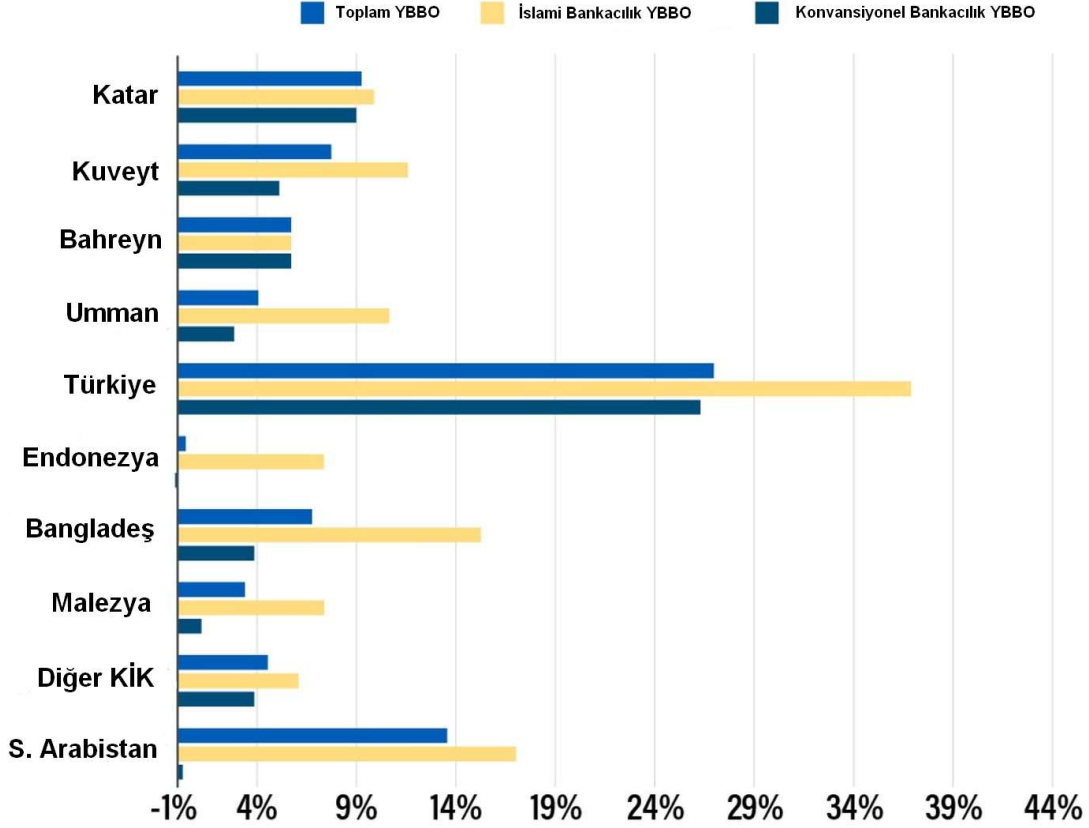


Şekil 2. İslami Finans Varlık Hacmi Dağılımı (2020, Milyar ABD doları)

Kaynak: Refinitiv, 2021:8

Görüldüğü gibi İslami finans varlıkları içerisinde İslami bankacılık %70 gibi bir orana sahip konumuyla en büyük ve en önemli alan olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci önemli alan %19 ile Sukuk, sonrasında %5 ile İslami fonlar ve sonrasında %4 ve %2 oranlarıyla diğer alanlar gelmektedir.

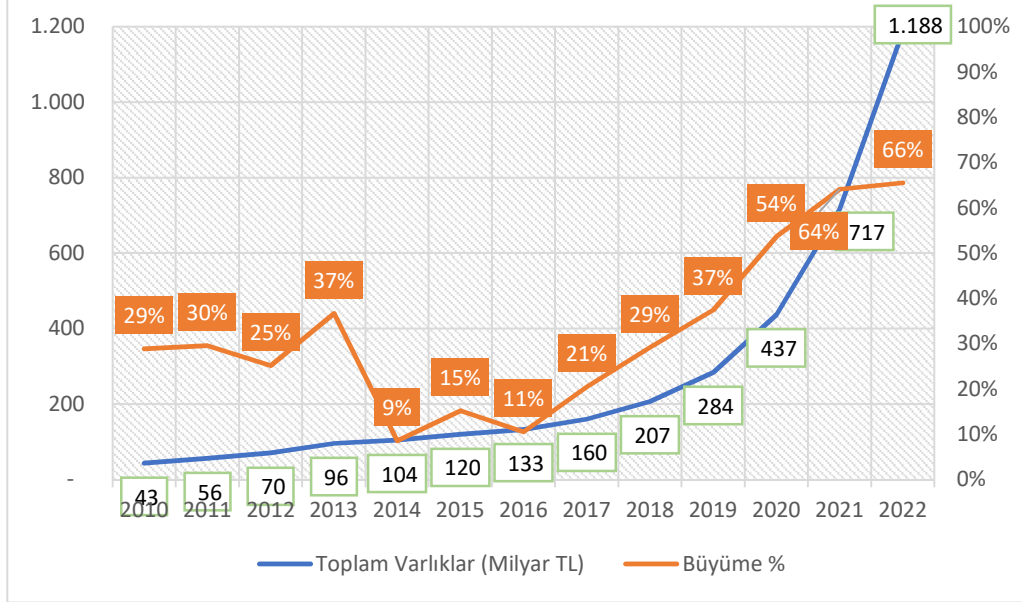
İslami bankacılık sektörü İslam ülkelerinde COVID-19 pandemisine rağmen konvansiyonel bankacılık sektörüne kıyasla daha hızlı büyümüştür (Şekil 3).



Şekil 3. Pandemi Döneminde İslami Finans Büyümesi

Kaynak: Moody's Investors Service (Khan, 2022:1)

Görüleceği üzere Türkiye'de de İslami bankacılık alanı diğer İslam ülkelerinde olduğu gibi COVID-19 pandemisi döneminde de büyümeye devam etmiştir. Türkiye örneğine baktığımızda İslami bankacılık sektörünün yıllar itibarıyla gelişimi şu şekildedir.



Şekil 4. Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarının aktif büyüklüğün yıllar itibariyle gelişimi (milyar TL)

Kaynak: (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, BDDK (2022); Yazar tarafından düzenlenmiştir.

Şekil 4’te görüldüğü gibi Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankalarının varlıkları her geçen yıl büyümektedir. 2022 yılı Aralık sonu itibariyle toplam varlıklar 1.187,62 milyar Türk lirası seviyesine ulaşmıştır. Yıllık büyüme oranı 2021 yılında %64,10 ve 2022 yılında %65,56 gibi rekor seviyelere ulaşmıştır. Bu gelişim trendi göz önüne alındığında önümüzdeki beş yıllık dönemde de yıllık ortalama %50’ler seviyesinde bir büyümenin olacağı öngörülebilir. Bu büyüme oranlarında elbette enflasyon etkisi ve katılım bankacılığı sektörünün sektör içerisindeki nispi oranı kaynaklı baz etkisi söz konusudur. Amerikan doları bazında bakıldığında toplam varlıklar 2022 yılı sonu itibariyle 63,55 Milyar \$ olup 2021-2022 büyümesi %16,78’dir.

Tüm bu veriler İslami bankacılık sektörünün önemini ortaya koymaktadır. O halde Türkiye gibi İslam ülkelerinde İslami bankacılık alanının büyümesine yönelik çalışmalar önem arz etmektedir. İslami bankacılık varlık büyüme oranına etki eden faktörlerle ilgili literatürde oldukça az sayıda çalışma yayınlanmış bulunmaktadır. Bu çalışma ekonomik büyüme ve kalkınma açısından oldukça önemli bir konumda olan bankacılık sisteminin (özelde İslami bankacılık sistemi) toplam varlık büyümesinde etkili olan faktörleri tespit etmeye yöneliktir. Çalışma bankacılık sistemi içerisinde gün geçtikçe önemli hale gelmekte olan İslami bankacılık (katılım bankacılığı) sistemini Türkiye örneği üzerinden incelemektedir. Bu çalışmamızda amacımız bir taraftan literatüre katkıda bulunurken diğer taraftan İslami bankacılık alanının gelişmesini desteklemektedir.

Makale çalışmamız bu aşamadan sonra şu şekilde düzenlenmiştir. Öncelikle konu ile ilgili literatür incelenmiştir. Bir sonraki bölümde ekonometrik model ortaya konulmuş ve ilgili ekonometrik analizler yapılarak İslami bankacılık alanının büyümesine etki eden faktörler ve ağırlıkları değerlendirilmiştir. Son olarak değerlendirme ve sonuç ile makale sonlandırılmıştır.

2. Literatür Taraması

Literatürde yer alan çalışmaların ilk grubu çeşitli para politikası araçları ile mikro ve makro ekonomik değişkenlerin bankaların kârlılıkları ve toplam varlıkları üzerindeki etkisini ele almakta olan çalışmalardır. Merkez bankalarında kullanılan mevcut parasal ekonomi modelleri, piyasa beklentilerini

yönetmenin önemli argümanlarıdır. Merkez bankası, gelecekteki kısa vadeli çeşitli oranlar için bir yol çizerek ve bu yolu piyasaya açık bir şekilde ileterek, daha sonra ipotek oranlarını, kurumsal kredi oranlarını ve tüketim ve yatırımı etkileyen diğer fiyatları etkileyen uzun vadeli oranları etkileyebilir (Adrian ve Shin, 2011:604). Merkez bankası bunu "beklentiler kanalı-expectations channel) olarak adlandırılan sistemle yapmaktadır. Aslında Alan Blinder'in dediği gibi "merkez bankaları genellikle sadece gecelik faiz oranını kontrol eder ve bu faiz oranı neredeyse hiçbir ekonomik açıdan ilgi çekici işlemle alakalı değildir. Para politikası, yalnızca uzun vadeli faiz oranları, borsa değerleri ve döviz kurları gibi gerçekten önemli olan finansal piyasa fiyatlarını hareket ettirdiği ölçüde önemli makroekonomik etkilere sahiptir" (Blinder, 1998:70). Reifschneider vd. (1999) federal fon oranındaki bir değişikliğin ilk yılında para politikasının faaliyet üzerindeki etkisinin yarısından fazlasının, doğrudan faiz oranı, servet veya döviz kuru kanallarından ziyade beklentiler kanalını yansıttığını bildirmiştir (Reifschneider vd., 1999:16). Beklentiler kanalı, Svensson, (2000), Eggertsson ve Woodford (2003) gibi çalışmaların önerdiği gibi, merkez bankalarının ilk olarak piyasa katılımcılarının gelecekteki kısa vadeli faiz oranlarına ilişkin beklentilerini etkileyerek varlık fiyatlarını ve ekonomik faaliyeti etkileyebileceği anlamına gelmektedir. Para politikası araçları finansal piyasalarla birlikte bankacılık sektörü üzerinde etkili olmaktadır. Yine makroekonomik koşullar da aynı şekilde bankacılık sektörünü etkilemektedir. Konu ile ilgili çalışmalardan bazı örnekler şunlardır:

Gambacorta vd. (2010) tarafından yapılan çalışmada kısa vadeli faiz oranları ile banka riski arasındaki ilişki incelenmiştir. Yapılan çalışmada Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği'nde faaliyet gösteren borsaya kote bankalar için üç aylık bilanço bilgilerini içeren bir veri tabanı kullanılarak, uzun bir süre boyunca alışılmadık derecede düşük faiz oranlarının bankaların riskinde artışa katkıda bulunduğu dair kanıtlar bulunmuştur.

Literatürdeki birçok çalışma (Demirgüç-Kunt ve Huizinga (1999); Pasiouras ve Kosmidou (2007); Alharbi (2017); Saif-Alyousfi (2020); Yakubu ve Bunyaminu (2022); vb.) ekonomik büyümenin bankanın kârlılığı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyarken Khrawish (2011) Ürdün'deki İslami bankaların GSYH ile kârlılığı arasında anlamlı bir negatif ilişki bulmuştur. Yine Dodi vd. (2018) tarafından yapılan çalışmada İslami banka kârlılığı üzerinde GSYH'nin önemli bir etkisi olmadığı ortaya konulmuştur. Supiyadi vd. (2019) tarafından yapılan ve Endonezya'da şeriat bankalarının kârlılığının iç ve dış belirleyicilerini incelemeyi amaçlayan çalışmada da GSYH bankaların kârlılığı üzerinde olumsuz ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. Başkaca çalışmalarda da GSYH büyümesi ile banka kârlılığı arasında pozitif olabileceği gibi negatif bir ilişkinin de olabileceğini ortaya konulmuştur (Athanasoglou vd., 2008; Naceur, 2003; Tan ve Floros, 2012; vb).

Lever ve Miele (2012) tarafından yapılan çalışmada para arzının artması halinde Üçüncü Şahıs Fonların (TPF) artacağı -ki Tohari (2010) de Endonezya örneği üzerinde yaptığı çalışmada dolaşımdaki para miktarının TPF üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna varmıştır- bu durumun İslami bankacılık mevduatları üzerinde olumlu bir etki oluşturacağı ortaya konulmuştur.

Ayodele (2014) tarafından yapılan çalışmada döviz kuru, faiz oranı, likidite oranı, para arzı ve ticari banka kredisi ve avanslar gibi makroekonomik zaman serisi değişkenlerini kullanılarak, 1988 ve 2008 yılları arasında Nijerya'da para politikasının ticari banka kredileri üzerindeki etkisi ampirik olarak incelenmiştir. Çalışma sonucunda para politikası araçlarının uzun vadede ticari banka kredilerini ve avansları teşvik etmede etkili olmadığı, bankaların toplam kredilerinin ise nakit rezerv oranına daha duyarlı olduğu ortaya konulmuştur.

Hong ve Abdul Razak (2015) tarafından yapılan çalışmada Malezya'daki İslami bankaların kârlılık, likidite, vb. finansal performans göstergeleri analiz edilmiştir. Yapılan çalışmada nominal GSYH'nin ortalama varlık getirisi (ROAA) ve likidite oranı ile özkaynaktan toplam likiditeye oranı (EQL) üzerinde önemli ve olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya konulmuştur. Yine aynı çalışmada enflasyon oranının kârlılık oranı (ROAE ve ROAA) ile negatif korelasyona sahip olduğu fakat enflasyon oranlarının kârlılık oranı üzerinde önemli bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Chowdhury ve Rasid (2015) tarafından yapılan çalışmada enflasyon gibi makroekonomik faktörlerin kârlılık üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi varken, GSYH büyüme hızının İslami bankaların kârlılığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Sarıtaş vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada bankacılık sektörü kârlılığının makro ve mikro ekonomik değişkenlerden etkilendiği görülmüştür. Örneğin; enflasyon verilerinin aktif kârlılığı üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Kendirli ve Çankaya (2016) tarafından yapılan çalışmada Enflasyon ve Döviz Kurunun BİST Banka Endeksi Üzerindeki Etkisi incelenmiştir. Yapılan çalışma sonucunda XBANK (Borsa İstanbul Bankacılık Endeksi) açısından döviz kuru ve enflasyonun %5 anlamlılık seviyesinde ($p < 0,05$) anlamlı bir etkisinin olmadığı, %10 anlamlılık seviyesinde ($p < 0,10$) ise Bankacılık Endeksinden Döviz Kuruna doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu görülmüştür.

Zarrouk vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada MENA bölgesinde faaliyet gösteren 51 İslami banka değerlendirilmiştir. Buna göre İslami bankaların GSYH ve yatırımın yüksek olduğu ortamlarda çok daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymuşlardır. Yine aynı çalışmada İslami banka kârlılığı ile enflasyon oranı arasında negatif bir ilişkinin olduğu görülmüştür.

Ndubuaku vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada para politikası rejimlerinin Nijerya'daki ticari bankaların performansı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışma Nijerya için Yapısal Uyum Programı (SAP) dönemi (1986-1999) ve SAP sonrası dönem (2000 -2013) olmak üzere iki dönemin incelemesi şeklinde yapılmıştır. Çalışma, SAP dönemi boyunca Para Politikası Faizinin Toplam Varlık Değeri, Mevduat Mobilizasyonu, Krediler ve Avanslar ve Özel Sektöre Krediler üzerinde önemli bir etkisi olmadığını, SAP sonrası dönemde ise Para Politikası Faizinin Toplam Varlıklar üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Altavilla (2018) tarafından yapılan çalışmada standart ve standart olmayan para politikasının banka kârlılığı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada tescilli, ticari verilerin yanı sıra bireysel euro bölgesi banka bilançoları ve piyasa fiyatları kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar; politika önlemlerinin beklenen makroekonomik ve finansal koşullara içselliği kontrol edildiğinde, para politikası gevşemesinin – kısa vadeli faiz oranlarında düşüş ve/veya getiri eğrisinin düzleşmesi – daha düşük banka kârlarıyla ilişkili olmadığını göstermiştir. Yazarlara göre; düşük politika faizlerinin uzun süre devam etmesi, elbette bankaların kârları üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Fakat bu ancak uzun bir süre sonra gerçekleşebilecektir ve iyileşen makroekonomik koşullarla bu olumsuz durum dengelenecektir.

Al-Harbi (2019), 1989-2008 döneminde 52 gelişmekte olan ülkede 686 konvansiyonel bankanın kârlılık düzeylerini dengesiz bir panel veri seti üzerinde sıradan en küçük kareler sabit etkiler modelini kullanarak incelemiştir. Bu araştırmanın bulgularına göre; özsermaye, yabancı mülkiyet, bilanço dışı faaliyetler, reel GSYH büyümesi, reel faiz oranı ve yoğunlaşmanın bankaların kârlılığını desteklediğini göstermektedir. Ayrıca sonuçlar, çalışmaların yapıldığı ülkeler kapsamında, bankacılık sektörünün gelişmesi ve kredi imkânlarının, uzun vadede bankaların kârlılığını artırma yönünde etki göstereceğini söylemektedir. Yine aynı çalışma kişi başına GSYH, banka büyüklüğü ve piyasa değerinin banka kârlılıkları üzerinde hiçbir etkisinin olmadığını ortaya koymuştur.

Imane (2020) tarafından yapılan çalışmada 2008-2018 döneminde Ürdün, Suudi Arabistan (KSA), Birleşik Arap Emirlikleri (UAE) ve Bahreyn'deki 10 İslami banka üzerinde sabit etki modelini kullanarak İslami bankaların kârlılık seviyeleri araştırılmıştır. Sonuçlar, döviz kuru, likidite riski, enflasyon, kredi riski ve GSYH'nin İslami bankaların kârlılığı üzerinde önemli bir etki gösterdiğini göstermiştir.

Karabıyık (2021) tarafından 2001-2019 dönemini kapsayan bir çalışmada Türkiye Ekonomisinde Kişi başına nominal GSYH, net dış ticaret, faiz ve bankacılık sektörü likiditesi değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişki olduğuna dair ampirik bulgular elde edilmiştir.

Bir diğer çalışma grubu İslami bankaları temsil eden çeşitli değişkenleri etkileyen bankacılık alanına ait değişkenlerle ilgilidir. Bu çalışmaların bazılarında konvansiyonel bankaların faiz oranları ile katılım bankalarının kâr oranları arasındaki ilişki (Chong ve Liu (2009); Yusof vd. (2015); Mohd Yusoff ve Azha (2019); Liaqat vd. (2021); Saeed vd. (2021); Kazak (2022a); vd.), bazılarında ise mevduat ve kredi hacimleri arasındaki ilişki (Kazak (2022b); vd.) ele alınmıştır.

Literatürde yer alan çalışmalardan diğer bir grup ise bu çalışmaya daha yakın şekilde İslami bankaların varlık büyümesi üzerinde etkili olan unsurlarla ilgilidir. Konu ile ilgili çalışmalardan bazı örnekler şunlardır:

Wallich (1980) enflasyonun banka kârları ve varlıkları üzerindeki etkisini ve karşılıklı etkileşimini ele almıştır. O'na göre enflasyon bankaların kredi, hizmet fiyatlamalarını etkileyerek kârlarını ve toplam varlıklarını şekillendirecek etki gücüne sahiptir.

Sahminan (2007) doğrudan banka varlıkları büyümesini ele almasa da banka finansal sağlığı ile döviz kuru ilişkisini ele almıştır. Yazar Ocak 1995'ten Aralık 1999'a kadar olan dönemde Endonezya'da döviz kurundaki değer kaybının ticari banka iflasları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Yapılan çalışma ile döviz kurunun değer kaybetmesi durumunda, yabancı para cinsinden borç vermede azalan kâr yoluyla, bankanın batma olasılığının artmasına neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Cao (2015) tarafından yapılan çalışmada varlıklar ve yükümlülükler arasındaki vade uyumsuzluğu nedeniyle, enflasyon oranındaki sürekli artışın banka aktif değerinde pasif değerinden daha büyük bir düşüşe neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. ABD ticari bankalarında enflasyon oranındaki yüzde birlik kalıcı bir artışın, ana sermayenin ortalama yüzde 15'lik bir kaybına yol açtığı tespit edilmiştir.

Huda vd. (2018)'ne göre döviz kuru İslam bankalarının toplam varlıklarındaki artış üzerinde oldukça etkilidir. Yazarlara göre döviz kuru İslami bankaların kârlarını artırma kabiliyetleri üzerinde olumlu etki oluşturacak bu da toplam varlık hacminde artışa neden olacaktır.

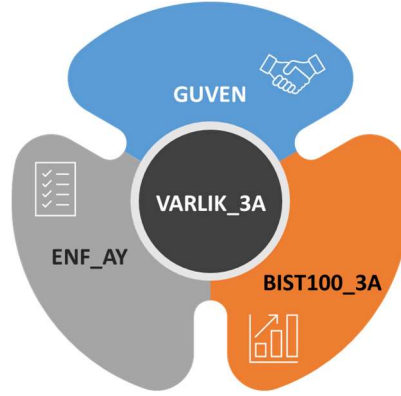
Sitompul vd. (2021) tarafından Endonezya örneği üzerinde yapılan çalışmada döviz kuru ve enflasyonunun İslami bankaların varlıklarının gelişimi üzerindeki kısmi ve eş zamanlı etkisi ele alınmıştır. Yapılan çalışma sonucunda kısmi değişken döviz kuru ve enflasyonun İslam bankalarının varlıklarının gelişimi üzerinde pozitif fakat anlamlı olmayan bir etkiye sahip olduğunu, sonuç değişkeninin ise İslam bankalarının varlıklarının gelişimi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya çıkarmıştır. Çalışma döviz kuru, enflasyon ve getiri değişkenlerinin İslam bankalarının varlıklarının büyümesi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Bu makale, İslami bankacılık (katılım bankacılığı) sektörünün toplam varlık büyümesine etki eden çeşitli faktörleri ele alarak literatüre katkıda bulunmaktadır. Literatürde bankacılık ve özelde İslami bankacılık sektörünün kârlılıklarını etkileyen mikro ve makro ekonomik değişkenlerle iç verimlilik etkenlerini ele alan pek çok çalışma yer almakla birlikte toplam varlık büyümesini ele alan çalışmalara nispeten daha az ilgi gösterilmiştir. Ayrıca İslami bankacılık alanı yeni gelişmekte olduğundan konvansiyonel bankacılık alanına göre nispeten daha az çalışma mevcuttur. Bu makalede, bankacılık sektörünü etkileyen ve daha önce bildiğimiz hiçbir çalışmada birlikte ele alınmayan üç değişkenin Türkiye'de İslami finans esasları kapsamında faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlıklarına etkisine dair ampirik kanıtlar sunulmaktadır.

3. Ekonometrik Model

Bu çalışma kapsamında Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlık büyümesini etkileyen değişkenleri ortaya koymak amacıyla 2005:M01-2022:M04 dönemine ait aylık veriler kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için kurulan VAR modeli çerçevesinde; analizlere uygunluğu ortaya konulan değişkenler üzerinde Johansen koentegrasyon testi, etki-tepki analizi yapılmış ve VAR ayrıştırma tablosu ile değişkenlerin etki oranları ortaya konulmuştur.

Her bir alt değişkenin birbirini etkilemesi her zaman mümkün olmakla birlikte; bu çalışma kapsamında değişkenlerin katılım bankaları toplam varlık büyümesi (VARLIK_3A) üzerindeki etkisi ele alınmaktadır. Modelde yer alan tüm değişkenler (bağımlı-bağımsız) aşağıdaki şekilde gösterilmiştir (Şekil 5).



Şekil 5. Modelde Yer Alan Değişkenler

Kaynak: Yazar tarafından PresentationGO ile özgün olarak düzenlenmiştir.

Bu modelde VARLIK_3A, Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlıklarının 3 aylık değişim oranını; BIST100_3A, Türkiye BIST100 (Borsa İstanbul) Endeksi 3 aylık değişim oranını; ENF_AY, Türkiye tüketici fiyat endeksi aylık değişim oranını ve GUVEN, Türkiye tüketici güven endeksi aylık değişim oranını temsil etmektedir. Değişkenlere ilişkin veri kaynakları Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1. Değişken Tanımları

Değişkenler	Tanım	Kaynak
VARLIK_3A	Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlıklarının 3 aylık değişim oranı	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Bankacılık Sektörü Verileri
BIST100_3A	Türkiye BIST100 (Borsa İstanbul) Endeksi 3 aylık değişim oranı	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)
ENF_AY	Türkiye tüketici fiyat endeksi aylık değişim oranı	Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)
GUVEN	Türkiye tüketici güven endeksi aylık değişim oranı	Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

4. Ampirik bulgular

4.1. Tanımlayıcı istatistikler

Analizlerde kullanılan tüm değişkenlere (bağımlı-bağımsız) ait tanımlayıcı istatistikler aşağıda gösterilmiştir (Tablo 2).

Tablo 2. Döneme Ait Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	Ortalama	Medyan	Maksimum	Minimum	Std. Spm.
VARLIK_3A	0,07261	0,06906	0,35098	-0,11360	0,05719
BIST100_3A	0,04237	0,03232	0,45684	-0,35462	0,13850
ENF_AY	1,01293	0,75000	13,58000	-1,44000	1,56155

GVUN	-0,14358	-0,02034	10,34107	-8,04454	2,80803
------	----------	----------	----------	----------	---------

Birim kök testi

Değişkenler arasında bir sahte regresyon sorununa neden olmamak için ADF Birim Kök Testi yardımıyla, serilerin durağanlıkları sınanmıştır. Bunun için Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen Augmented (Arttırılmış) Dickey-Fuller (ADF) birim kök testlerinden faydalanılmıştır. Test denklemin en küçük karelerle tahmin edilmesinden oluşur ve zaman serisi örneğinde bir birim kökün mevcut olduğu sıfır hipotezini test eder (Dickey ve Fuller, 1979:427-431, 1981:1057-1072).

ADF birim kök testine ilişkin ulaşılan sonuçlar aşağıda sunulmuştur (Tablo 3).

Tablo 3. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler		t-İstatistik Değeri	%1	%5	%10	Prob.*	
VARLIK_3A	Birinci Fark	Sabit	-11,04124	-3,462901	-2,875752	-2,574423	0,000
BIST100_3A	Birinci Fark	Sabit	-7,640039	-3,463405	-2,875972	-2,574541	0,000
ENF_AY	Birinci Fark	Sabit	-11,95655	-3,462574	-2,875608	-2,574346	0,000
GVUN	Birinci Fark	Sabit	-9,825805	-3,463235	-2,875898	-2,574501	0,000

ADF birim kök testi sonuçlarına göre; tüm serilerde düzeyde birim kökün mevcut olduğu bu nedenle serilerin düzeyde durağan olmadıkları, fakat birinci farkları alındığında %1 anlamlılık seviyesinde serilerin durağan hale geldiği görülmüştür. Buna göre Augmented (Arttırılmış) Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi sonucunda analizlerde kullanılan serilerin birinci dereceden entegre çıktığı söylenebilir. Bu durumda birinci farkları alınmış olan serilerde, serinin durağan olmadığını ifade eden sıfır hipotezleri reddedilmiş olmaktadır.

Birim kökün varlığı belirlendikten sonra, analiz edilen değişkenler arasında -iki veya daha fazla değişken arasında- uzun dönemli bir denge ilişkisi olup olmadığı değerlendirilmelidir. Her ne kadar serilerin birinci dereceden entegre olmaları uzun dönemli bir ilişkinin olduğuna dair bir ipucu verse de farklı durumlar da söz konusu olabilir bu nedenle eşbütünleşme analizi ile ilişkiler sınanmalıdır. Bu aşamada birden fazla değişken içeren modellerin eşbütünleşmesini test etmeye izin veren Johansen koentegrasyon analizi ile eşbütünleşme analizi yapılacaktır.

4.2. Koentegrasyon (Eşbütünleşme) analizi

Değişkenler arasında var olan uzun dönemli ilişkinin test edilebilmesi için öncelikle uygun gecikme uzunluğu belirlenerek VAR modeli tahmin edilmiştir.

4.2.1. Gecikme Uzunluğunun Tespiti

VAR modelini tahmin etmek üzere ilk aşama, uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Bunun için; LR test istatistiği (LR), Nihai tahmin hatası (FPE), Akaike bilgi kriteri (AIC), Schwarz bilgi kriteri (SC) ve Hannan-Quinn bilgi kriteri (HQ) gibi kriterler kullanılmıştır. Bilgi kriterlerine göre gecikme uzunluğu değerlendirme kriter sonuçları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. Optimal Gecikme Uzunluğu Seçim Kriterleri

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-410,790600	NA	0,000744	4,147906	4,213872	4,174601
1	-234,727000	343,324000	0,000150	2,547270	2,877102*	2,680748
2	-208,142700	50,776090	0,000135	2,441427	3,035124	2,681687
3	-168,226000	74,644230	0,000106	2,202260	3,059822	2,549302

4	-135,687400	59,545640	0,000090	2,036874	3,158302	2.490698*
5	-120,132500	27,843280	0,000091	2,041325	3,426618	2,601932
6	-94,314780	45,180930	0,000083	1,943148	3,592307	2,610537
7	-76,819610	29,916750	0,000082	1,928196	3,841220	2,702368
8	-55,329410	35.88863*	7.74e-05*	1.873294*	4,050184	2,754248

* Indicates lag order selected by the criterion

LR: LR test statistic

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

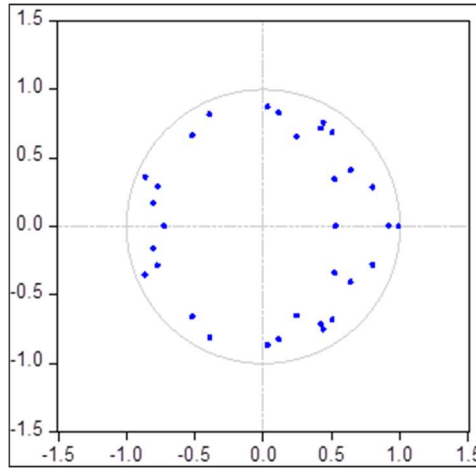
LR, FPE ve AIC bilgi kriterleri doğrultusunda 8 gecikme uzunluğu esas alınarak VAR modeli tahmin edilmiştir.

4.2.2. Tanımsal Sınama Testleri

Geçerli bir regresyon modeli ortaya koyabilmek ve ulaşılan sonuçların kabul edilebilir olması için bazı varsayımlar test edilmelidir. Aksi halde geçerli bir regresyon modeli kurulamaz. Bu noktada istikrar koşulu ve değişen varyans testleri ile varsayımlar değerlendirilmiştir.

İstikrar Koşulu

VAR modellerinde En Küçük Kareler metodunun uygulanabilmesi için istikrar koşulunun sağlanabilmesi gerekmektedir. İstikrar koşulunun sağlanıp sağlanmadığı AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri analizi ile rahatlıkla görülebilir. Şekil 6, AR polinomunun karakteristiklerinin ters köklerini göstermektedir. İlgili şekilde (Şekil 6) görüleceği üzere ters kökleri birim çember içerisinde yer almaktadır. Tahmin edilen model durağanlık koşulunu sağlamakta olup model kararlıdır ve bu nedenle politika önerileri ve simülasyonlar için faydalı olacağı düşünülmektedir. Özetle 8 gecikme sırası uygundur ve kurulan VAR modeli kararlılık testlerinden geçtikten sonra durağandır.



Şekil 6. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

Değişen Varyans Testi (Heteroskedastisite) Sonuçları

En küçük kareler yöntemi (EKK) kullanılarak yapılan regresyon analizlerinin temel varsayımlarından birisi sabit varyans varsayımı olup analizler ve modelin geçerliliği açısından oldukça önemlidir (Bajpai, 2011:504). Çünkü klasik lineer regresyon modelinin önemli bir varsayımı, popülasyon regresyon fonksiyonunda ortaya çıkan bozukluklarının homoskedastik olduğudur; yani, hepsi aynı varyansa sahiptir (Gujarati, 2003:387). Bu varsayımı kırmak, Gauss-Markov teoreminin geçerli olmadığı anlamına gelir (Johnson vd. , 1998:389). Buna göre genel bir kural olarak istatistiksel analizlerin sağlam bir zemine dayanması için hata teriminin varyansı, bağımsız değişkenin (x) değerine bağlı olmamalıdır (Winston

vd., 1997:162). Başka bir ifade ile bağımsız değişkenlerin birim değerleri değişirken bağımlı değişkenin birim değerlerine ait varyans sabit kalmalıdır (Gujarati, 2003:387-440). Birkaç grup arasında kovaryansların homojenliği (veya homoskedastisite) oldukça önemli olup bu varsayımın dışına çıkılması durumunda değişen varyans (heteroskedastisite) sorunu ortaya çıkmaktadır. Heteroskedastisite, verilerin istatistiksel bir varsayımı ihlal ettiği bir olguyu ifade eder (homoskedastisite varsayımı). Homoskedastisite varsayımı ihlal edildiğinde, bu, Tip I hata oranlarının artmasına veya istatistiksel gücün azalmasına neden olabilir. Bu, önemli sonuçları olumsuz etkileyebileceğinden, değişen varyanslılığı tespit etme ve yönetme konusundaki başarısızlığın teori, araştırma ve uygulama için ciddi sonuçları olabilir. Heteroskedastisite veya değişen varyans sorunu özellikle sosyal ve beşeri bilimlerde sık karşılaşılan bir sorundur (Rosopa, Schaffer ve Schroeder, 2013:335). Değişen varyans sorununun en ciddi sonucu, modelleme hatalarının hepsinin aynı varyansa sahip olduğu varsayımı üzerine kurulan temel istatistiksel anlamlılık testlerinin geçersiz hale gelmesidir. Bu nedenlerle değişen varyans sorunu regresyon analizi ve varyans analizlerinde korkulan bir unsurdur (Johnston, 1972:146). Değişen varyans sorunu söz konusu olduğunda (sosyal ve beşerî bilimlerde oldukça sık karşılaşılr) sorun çözümsüz olmayıp, sorunu giderecek yöntemler de bulunmaktadır.

Bu çalışmamızda önemine binaen değişen varyans (heteroskedastisite) analizleri yapılmış ve değişen varyans sorununa rastlanılmamıştır.

Tablo 5. Değişen Varyans Testi (Heteroskedastisite) Sonuçları (p<%)

Heteroskedastisite Testi	Obs*R-squared	P Değeri**	H ₀ Yokluk hipotezi (Sabit Varyans Varsayımı Geçerlidir)	
Breusch-Pagan-Godfrey	3,7476	0,2900	H. Kabul	Heteroskedastisite Sorunu Yoktur.
Harvey	0,4132	0,9375	H. Kabul	Heteroskedastisite Sorunu Yoktur.
Glejser	1,9390	0,5852	H. Kabul	Heteroskedastisite Sorunu Yoktur.

4.2.3. Koentegrasyon testi

Analize konu değişkenler arasında uzun dönemli bir bağıntı olup olmadığını tespit edebilmek için Johansen koentegrasyon testi yapılmıştır. Değişkenler arasındaki eşbütünlüşme ilişkisini incelemek için Trace (iz) ve Max-Eigen (Maksimum özdeğer) adlı iki test kullanılmıştır. Koentegrasyon testine ait sonuçlar aşağıda sunulmaktadır (Tablo 6).

Tablo 6. Johansen Koentegrasyon Testi Sonuçları

Es Bütünlüşme Derecesi		Özdeğer	İz (Trace) İstatistiği			Maksimum Özdeğer İstatistiği		
H ₀	H ₁		Test İstatistiği	Kritik Değer	Prob.**	Test İstatistiği	Kritik Değer	Prob.**
r=0	r≥1	0,17156	79,96049	47,85613	*	37,45271	27,58434	*
r≤1	r≥2	0,12604	42,50777	29,79707	*	26,80979	21,13162	*
r≤2	r≥3	0,07361	15,69798	15,49471	*	15,21523	14,26460	*
r≤3	r≥4	0,00242	0,48275	3,84147		0,48275	3,84147	

İz testi ve maksimum özdeğer testi 0,05 düzeyinde 3 eşbütünlüşme denklemini göstermektedir.

* %5 önem düzeyinde hipotezin reddedildiğini gösterir.

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-değerleri

Yukarıdaki tabloda eşbütünleşme testi (Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990)) sonuçları (gecikme uzunluğu=8) görülmektedir. Tabloda görüleceği üzere %5 anlam düzeyinde serilerin İz (trace) testinde 3 adet eşbütünleşme vektörünün, Maximum özdeğer testinde yine 3 adet eşbütünleşme vektörünün olduğu görülmektedir. Yapılan analizde her iki test için de 3 adet eşbütünleşme vektörünün bulunduğu ve dolayısıyla değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri tespit edilmiştir.

4.3. Otokorelasyon Testi

Klasik doğrusal regresyon modelinin temel varsayımlarından bir diğeri de hata terimleri arasında bir ilişkinin (otokorelasyon) olmamasıdır (Ünver ve Gamgam, 1996:345). Otokorelasyonun (ya da öz ilinti veya ardışık korelasyon) varlığı durumunda denklemin varyansı olması gerektiğinden daha düşüktür ve bu durum tahmincilerin varyanslarını da düşürür. Bu nedenle tahminci varyansları etkin değildir. Hipotez testinin sonucuna güvenilmez, tahmin ve öngörüler etkin değildir (Miran, 2018:234). Otokorelasyon sorununun tespitinde kullanılan Durbin-Watson d istatistiği (Durbin ve Watson, 1950, 1971) zaman serilerinin en küçük kareler regresyonu çalışmasında bir seri korelasyon araştırması olarak tanıtılmıştır. Bu çalışmada d değeri, bitişik en küçük kareler artıkları arasındaki seri bağıntıyı ölçmek ve bu bağıntının iyi davranıp davranmadığını tahmin etmek için bir araç sağlamaktadır. Durbin-Watson testinde d değeri hesaplanacaktır. Bunun için;

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n e_t^2} \quad (1)$$

formülü ile hesaplama yapılır (Draper ve Smith, 1998). Bu formülde e_t , $t=1, 2, \dots, n$ için En Küçük Kareler (EKK) regresyonundan elde edilen t'nci kalıntı değerlerini göstermektedir. Bu formülasyonda elde edilen d değeri d_L ve d_U şeklinde iki kritik cetvel değeri ile karşılaştırılır. Çalışmamızda kurulan VAR modeli için Durbin-Watson değeri sınanmış (%5 önem düzeyinde) ve aşağıdaki değerlere ulaşılmıştır.

Tablo 7. Durbin-Watson İstatistiği ($p < \%5$)

	Değer	Min (d_L)	Max (d_U)
Durbin-Watson	0,84297	1,738	1,799
Prob(F-İstatistik)	0,000		

Yukarıdaki Tablo (Tablo 7) sonuçları incelendiğinde $0 < d < d_L$ ($0 < 0.84297 < 1.738$) rakamlarında görüleceği üzere pozitif otokorelasyon vardır.

Modeldeki otokorelasyon sorununun düzeltilebilmesi mümkün olup bunun için regresyon modelleri üzerinde Newey ve West (1987) düzeltme yöntemi ile standart hataların tekrar düzenlenmesi sağlanmıştır. Buna göre düzeltilmiş regresyon modeli aşağıdaki tabloda sunulmuştur (Tablo 8).

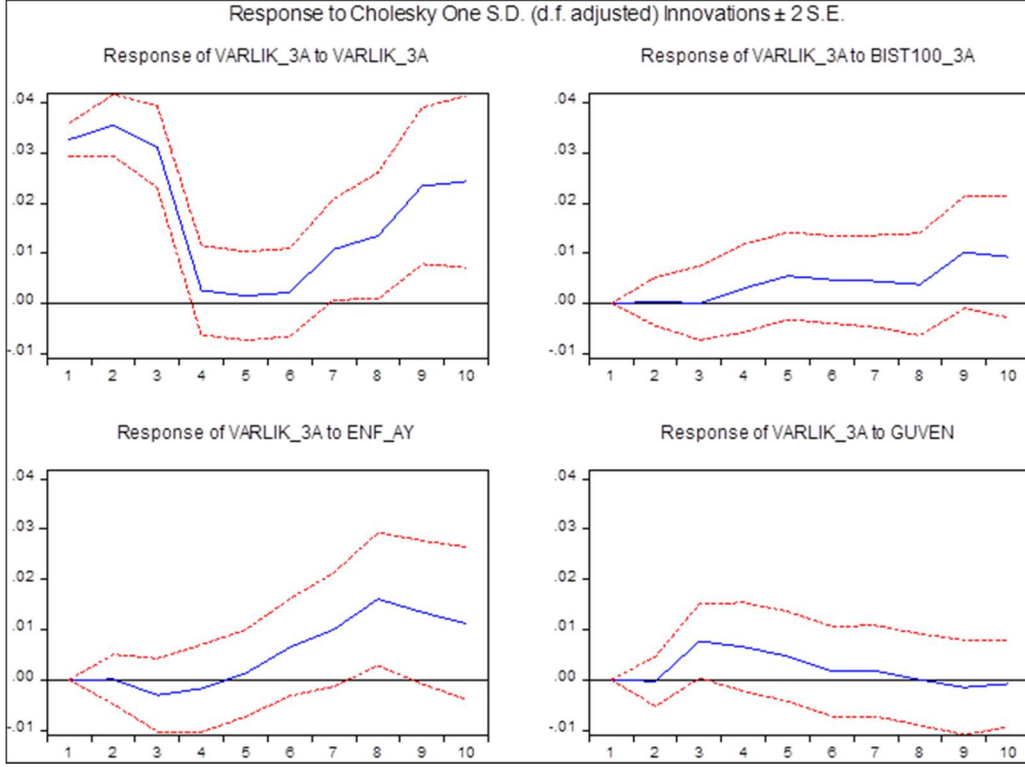
Tablo 8. Düzeltilmiş (Newey ve West) Regresyon Modeli

VARLIK_3A	BIST100_3A	ENF_AY	GUVEN	C
1	-0,053524	0,019155	-0,002747	0,055082*
	(0,032142)	(0,002967)	(0,001295)	
	[-1,665234]***	[6,455006]*	[-2,12214]**	

Parantez içindeki değerler standart sapmaları, köşeli parantez içindekiler t istatistik değerlerini göstermektedir. * işareti %1 seviyesinde anlamlı olduğunu, ** işareti %5 seviyesinde anlamlı olduğunu ve *** işareti %10 seviyesinde anlamlı olduğunu belirtmektedir.

4.4. Etki-Tepki Fonksiyonları

Değişkenlerde meydana gelen “bir standart hatalık şok” karşısında katılım bankalarının toplam varlık büyüme oranının (VARLIK_3A) buna hangi yönde tepki verdiğini gösteren etki-tepki grafikleri aşağıda gösterilmiştir (Şekil 7).



Şekil 7. Etki-Tepki Fonksiyonları

Bu sonuçlara göre; BIST100_3A değişkeninde meydana gelecek artışa VARLIK_3A'nın pozitif tepki verdiği ve bu tepkinin zaman zaman dalgalansa da artarak uzun süreli devam ettiği görülmektedir. ENF_AY değişkeninde meydana gelecek artışa başlangıçta negatif tepki verse de zaman içerisinde pozitif döndüğü ve tepkinin artarak devam ettiği bir süre sonra ise tepkinin yine pozitif olmakla birlikte azalma eğilimine girdiği görülmektedir. GUVEN değişkeninde meydana gelecek artışa ise önce pozitif tepki verdiği bir süre arttığı ve bir noktadan sonra tepkinin azalma eğilimine girdiği, bir süre sonra ise negatif tepkiye döndüğü görülmektedir. Fakat uzun dönemde pozitif dönmeye eğilimi olduğu dolayısıyla zamana bağlı dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir.

4.5. VAR Ayrıştırması

Katılım bankalarının vadeli fonlara dağıttıkları kâr payı oranındaki (VARLIK_3A) değişimin hangi oranda hangi bağımsız değişkenlerden kaynaklandığını ortaya koymak üzere VAR analizi yapılmış ve ulaşılan sonuçlar aşağıda sunulmuştur (Tablo 9).

Tablo 9. VAR Ayrıştırması Analizi Sonuçları

Periyot	S.E.	VARLIK_3A	BIST100_3A	ENF_AY	GUVEN
1	0,032664	100,000000	-	-	-
2	0,048274	99,987790	0,007709	0,000630	0,003876
3	0,058059	97,950400	0,005544	0,273728	1,770323

4	0,058593	96,377790	0,278529	0,352188	2,991494
5	0,059073	94,885360	1,144626	0,395579	3,574437
6	0,059682	93,096330	1,755867	1,563010	3,584790
7	0,061667	90,281700	2,169087	4,112509	3,436707
8	0,065252	84,904340	2,282141	9,744034	3,069485
9	0,071377	81,741530	3,954190	11,694640	2,609636
10	0,076814	80,617540	4,886272	12,233210	2,262978

VAR Ayırıştırması sonuçları; katılım bankalarının toplam varlıklarındaki değişimin (VARLIK_3A) 10. döneminde yaklaşık %4,89'unun Türkiye BIST100 (Borsa İstanbul) Endeksi 3 aylık değişim oranı (BIST100_3A), %12,23'ünün Türkiye tüketici fiyat endeksi aylık değişim oranı (ENF_AY) ve %2,26'sının Türkiye tüketici güven endeksi aylık değişim oranı (GUVEN) tarafından açıklandığını yansıtmaktadır.

5. Değerlendirme ve Sonuç

Schumpeter'in 1911 yılında ele aldığı finansal gelişme, ekonomik büyüme arasındaki ilişki sonrasında birçok çalışma ile ortaya konulmuştur. Bu çalışmalar göstermektedir ki finansal sistemler ve bankacılık ülkeler açısından hayati derecede büyük öneme sahiptir. İslam ülkelerindeki faiz hassasiyeti sebebiyle konvansiyonel bankacılıkla birlikte faizsiz sistemlere dayanan İslami bankacılık faaliyeti doğmuş ve gün geçtikçe büyümektedir. O halde İslam ülkeleri açısından İslami bankacılık faaliyetlerinin artan önemi sebebiyle bu konuda çalışma yapmak ve gelişimine katkıda bulunmak önem arz etmektedir. İşte bu çalışma İslami bankacılık sisteminin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla İslami bankacılık varlık büyüme oranına etki eden faktörleri ortaya koymaya çalışmaktadır. İslami bankacılık varlık büyüme oranına etki eden faktörlerle ilgili literatürde çok fazla bir çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmamızda amacımız bir taraftan literatüre katkıda bulunurken diğer taraftan İslami bankacılık alanının gelişmesine katkıda bulunmaktır.

Literatürdeki pek çok çalışma mikro ve makro ekonomik değişkenlerin bankaların kârlılıkları ve toplam varlıkları üzerindeki etkisini ele almaktadır. Daha az sayıda çalışma ise bankacılık varlık büyüme oranına etki eden faktörleri ele almaktadır. İslami bankacılık alanının yeni gelişmeye başlayan bir alan olması sebebiyle çok daha az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmamızda ise literatüre katkıda bulunarak daha önce birlikte değerlendirmeye alınmayan önemli değişkenler vasıtasıyla katılım bankalarının toplam varlık büyümesine etkisi ele alınmıştır. Bu çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlık büyümesini etkileyen değişkenleri ortaya koymak amacıyla 2005:M01-2022:M04 dönemine ait aylık veriler kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek için VAR modeli çerçevesinde; Johansen koentegrasyon testi, etki-tepki analizi kullanılmış ve var ayırıştırma tablosu ile değişkenlerin etki oranları ortaya konulmuştur. Her bir alt değişkenin birbirini etkilemesi mümkün olmakla birlikte; bu çalışmada, değişkenlerin katılım bankaları toplam varlık büyümesi (VARLIK_3A) üzerindeki etkisi ele alınmaktadır.

Bu modelde BIST100_3A (Türkiye BIST100 (Borsa İstanbul) Endeksi 3 aylık değişim oranı), ENF_AY (Türkiye tüketici fiyat endeksi aylık değişim oranı) ve GUVEN (Türkiye tüketici güven endeksi aylık değişim oranı) değişkenlerinin VARLIK_3A (Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplam varlıklarının 3 aylık değişim oranı) üzerindeki etkisi incelenmiştir. Yapılan analizlerde; değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri ve düzeltilmiş regresyon modelinde BIST100_3A, ENF_AY ve GUVEN değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Çalışmamızda kurulan model doğrultusunda ilgili değişkenlerin VARLIK_3A değişkeni üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Etki-tepki fonksiyonları BIST100_3A değişkeninde meydana gelecek artışa VARLIK_3A'nın pozitif tepki verdiği ve bu tepkinin zaman zaman dalgalansa da artarak uzun süreli devam ettiği görülmektedir. ENF_AY değişkeninde meydana gelecek artışa başlangıçta negatif tepki verse de zaman

içerisinde pozitifte döndüğü ve tepkinin artarak devam ettiği bir süre sonra ise tepkinin yine pozitif olmakla birlikte azalma eğilimine girdiği görülmektedir. GUVEN değişkeninde meydana gelecek artışa ise önce pozitif tepki verdiği bir süre arttığı ve bir noktadan sonra tepkinin azalma eğilimine girdiği, bir süre sonra ise negatif tepkiye döndüğü görülmektedir. Fakat uzun dönemde pozitifte dönme eğilimi olduğu dolayısıyla zamana bağlı dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. VAR Ayrıştırması sonuçlarında ise; katılım bankalarının toplam varlıklarındaki değişimin (VARLIK_3A) 10. döneminde yaklaşık %4,89'unun Türkiye BIST100 (Borsa İstanbul) Endeksi 3 aylık değişim oranı (BIST100_3A), %12,23'ünün Türkiye tüketici fiyat endeksi aylık değişim oranı (ENF_AY) ve %2,26'sının Türkiye tüketici güven endeksi aylık değişim oranı (GUVEN) tarafından açıklandığını görülmüştür. Ulaşılan bu sonuçlar değişkenlerin katılım bankaları toplam varlık büyümesi üzerinde etkili olan yeni değişkenleri ortaya koyması açısından literatüre önemli katkılarda bulunmaktadır.

Etik Beyan

“İslami Bankaların Toplam Varlık Değeri Büyümesine Etki Eden Faktörler: Türkiye Örneği” başlıklı çalışmanın yazım sürecinde bilimsel kurallara, etik ve alıntı kurallarına uyulmuş; toplanan veriler üzerinde herhangi bir tahrifat yapılmamış ve bu çalışma herhangi başka bir akademik yayın ortamına değerlendirme için gönderilmemiştir. Bu araştırmada hazır veri seti kullanıldığı için etik kurul kararı zorunluluğu taşımamaktadır. Bu makalede hiçbir insan çalışması sunulmamıştır.

Yazar Katkıları

Yazar bu çalışmayı kendi başına hazırladığını beyan etmiş ve yayın için onaylamıştır.

Çıkar Çatışması

Yazar, araştırmanın potansiyel bir çıkar çatışması olarak yorumlanabilecek ticari veya finansal ilişkilerin yokluğunda yürütüldüğünü beyan etmektedir.

Kaynaklar

- Adrian, T. ve Shin, H. S. (2011). Financial intermediaries and monetary economics. B. M. Friedman ve M. Woodford (Ed.), *Handbook of monetary economics* içinde (C. 3, ss. 601-650). Elsevier.
- Ahmed, S. M. ve Ansari, M. I. (1998). Financial sector development and economic growth: The South-Asian experience. *Journal of Asian Economics*, 9(3), 503-517.
- Al-Harbi, A. (2019). The determinants of conventional banks profitability in developing and underdeveloped OIC countries. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 24(47), 4-28.
- Alharbi, A. T. (2017). Determinants of Islamic banks' profitability: International evidence. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(3), 331-350.
- Altavilla, C., Boucinha, M. ve Peydró, J.-L. (2018). Monetary policy and bank profitability in a low interest rate environment. *Economic Policy*, 33(96), 531-586.
- Arellano, M. ve Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.
- Athanasoglou, P. P., Brissimis, S. N. ve Delis, M. D. (2008). Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability. *Journal of international financial Markets, Institutions and Money*, 18(2), 121-136.

- Ayodele, J. C. (2014). Effects of monetary policy on the commercial banks lending in Nigeria. *Review of Public Administration and Management*, 400(3614), 1-13.
- Bajpai, N. (2011). *Business Research Methods*. Pearson. <https://books.google.com.tr/books?id=wY2bSaEm8l8C> adresinden erişildi.
- BDDK. (2022). Aylık Bankacılık Sektörü Verileri. *BDDK Aylık Bülten*. 8 Ocak 2022 tarihinde <https://www.bddk.org.tr/BultenAylık> adresinden erişildi.
- Bekele, D. T. ve Degu, A. A. (2021). The effect of financial sector development on economic growth of selected sub-Saharan Africa countries. *International Journal of Finance & Economics*.
- Bhide, A. (1993). The hidden costs of stock market liquidity. *Journal of financial economics*, 34(1), 31-51.
- Blejer, M. I. (2006). Economic growth and the stability and efficiency of the financial sector. *Journal of Banking & Finance*, 30(12), 3429-3432.
- Blinder, A. S. (1998). *Central Banking in Theory and Practice* (1. bs.). London, England: MIT Press.
- Boyd, J. H. ve Prescott, E. C. (1986). Financial intermediary-coalitions. *Journal of Economic theory*, 38(2), 211-232.
- Cao, Q. (2015). *Inflation and revaluation of bank balance sheets*. Department of Economics: Michigan State University.
- Chong, B. S. ve Liu, M.-H. (2009). Islamic banking: Interest-free or interest-based? *Pacific-Basin finance journal*, 17(1), 125-144.
- Chowdhury, M. A. F. ve Rasid, M. E. S. M. (2015). The determinants of the profitability of Islamic banks: A cross-sectional study from Asia and Africa. *International Journal of Business and Globalisation*, 15(3), 375-388.
- Demirgüç-Kunt, A. ve Huizinga, H. (1999). Determinants of commercial bank interest margins and profitability: Some international evidence. *The World Bank Economic Review*, 13(2), 379-408.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American statistical association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072.
- Dodi, D., Supiyadi, D., Arief, M. ve Nugraha, N. (2018). Islamic Bank Profitability: A study of islamic bank in Indonesia. *The International Journal of Business Review (The Jobs Review)*, 1(1), 51-62.
- Draper, N. R. ve Smith, H. (1998). *Applied regression analysis* (C. 326). John Wiley & Sons.
- Durbin, J. ve Watson, G. S. (1950). Testing for serial correlation in least squares regression: I. *Biometrika*, 37(3/4), 409-428.
- Durbin, J. ve Watson, G. S. (1971). Testing for serial correlation in least squares regression. III. *Biometrika*, 58(1), 1-19.
- Eggertsson, G. ve Woodford, M. (2003). The Zero Bound on Interest Rates and Optimal Monetary Policy. *Brookings Papers on Economic Activity* içinde (ss. 139-233). Citeseer.
- Gambacorta, L., Altunbas, Y. ve Marqués-Ibáñez, D. (2010). *Does monetary policy affect bank risk-taking?* (Working Paper Series 1166). European Central Bank.
- Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. Yale University Press.

Gujarati, D. N. (2003). Basic Econometrics. Forth Edition. Singapura: McGraw-Hill.

Hong, S. C. ve Abdul Razak, S. H. (2015). The impact of nominal GDP and inflation on the financial performance of Islamic banks in Malaysia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 11(1), 1-24.

Huda, N., Idris, H. R. ve Nasution, M. E. (2018). *Ekonomi Makro Islam: Pendekatan Teoretis* (6. bs.). Jakarta, Indonesia: Kencana.

Imane, Y. (2020). Determinants of Islamic Banks' Profitability. *Roa Iktissadia Review*, 10(1), 349-362.

Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of economic dynamics and control*, 12(2-3), 231-254.

Johansen, S. ve Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration— With appucations to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 52(2), 169-210.

Johnson, R. A., Wichern, D. W. ve Wichern, D. A. (1998). *Applied Multivariate Statistical Analysis*. Prentice Hall. <https://books.google.com.tr/books?id=9265AAAAIAAJ> adresinden erişildi.

Johnston, J. (1972). *Econometric Methods*. New York: McGraw-Hill.

Karabıyık, C. (2021). Bankacılık Sistemi Likiditesi ve Makroekonomik Değişkenler Arasındaki Etkileşim: Vektör Hata Düzeltme Yaklaşımı. *Journal of Empirical Economics and Social Sciences*, 3(2), 1-18.

Kazak, H. (2022a). Are Islamic Banks Affected by Conventional Bank Interest Rates? The Case of Türkiye. *OIKONOMIKA: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(2), 86-102. doi:10.53491/oikonomika.v3i2.369

Kazak, H. (2022b). İslami Bankacılık Konvansiyonel Bankacılık Üzerinde Etkili mi? Türkiye Örneği Üzerinden Bir Nedensellik Analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 982-998. doi:10.30784/epfad.1196986

Kendirli, S. ve Çankaya, M. (2016). Döviz kuru ve enflasyonun BİST banka endeksi üzerindeki etkisi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(3), 215-227.

Khan, S. (2022). Islamic finance industry set for continued growth in 2022 despite challenges. The National. <https://www.thenationalnews.com/business/banking/2022/03/08/islamic-finance-industry-set-for-continued-growth-in-2022-despite-headwinds/> adresinden erişildi.

Khrawish, H. A. (2011). Determinants of commercial banks performance: Evidence from Jordan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 81(1), 148-159.

Lever, J. ve Miele, M. (2012). The growth of halal meat markets in Europe: An exploration of the supply side theory of religion. *Journal of Rural Studies*, 28(4), 528-537.

Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: Views and agenda. *Journal of economic literature*, 35(2), 688-726.

Levine, R. (1998). The legal environment, banks, and long-run economic growth. *Journal of money, credit and banking*, 30(3), 596-613.

Liaqat, O., Nizam, K., Saghir, W. ve Lakho, A. (2021). The Causality between TDRs Returns Of Islamic Banks and Conventional Banks in Pakistan Pre & Post-Crisis. *Competitive Social Science Research Journal*, 2(4), 159-173.

- Miran, B. (2018). *Ekonometriye Giriş*. İzmir. <https://books.google.com.tr/books?id=jfdgEAAAQBAJ> adresinden erişildi.
- Mohd Yusoff, Z. Z. ve Azha, N. L. (2019). Relationship between conventional and Islamic interbank rates of a dual banking system in Malaysia, Middle East, and Western countries. *Journal of International Business, Economics and Entrepreneurship (JIBE)*, 4(2), 38-45.
- Naceur, S. B. (2003). The determinants of the Tunisian banking industry profitability: Panel evidence. *Universite Libre de Tunis working papers*, 10, 2003.
- Ndubaku, V. C., Ozioma, I., Chiaka, N. ve Samuel, O. (2017). Impact of Monetary Policy (Interest Rate) Regimes on the Performance of the Banking Sector in Nigeria. *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, 8(4), 16-32.
- Newey, W. K. ve West, K. D. (1987). A simple, positive semi-definite, heteroskedasticity and autocorrelation consistent covariance matrix. *Econometrica*, 55(3), 703-708.
- Odedokun, M. O. (1996). Alternative econometric approaches for analysing the role of the financial sector in economic growth: Time-series evidence from LDCs. *Journal of development economics*, 50(1), 119-146.
- Pasiouras, F. ve Kosmidou, K. (2007). Factors influencing the profitability of domestic and foreign commercial banks in the European Union. *Research in International Business and Finance*, 21(2), 222-237.
- Paun, C. V., Musetescu, R. C., Topan, V. M. ve Danuletiu, D. C. (2019). The impact of financial sector development and sophistication on sustainable economic growth. *Sustainability*, 11(6), 1713.
- Refinitiv, I. (2021). *Islamic Finance Development Report 2021*. Londra: Refinitiv.
- Reifschneider, D., Tetlow, R. ve Williams, J. (1999). Aggregate disturbances, monetary policy, and the macroeconomy: The FRB/US perspective. *Fed. Res. Bull.*, 85, 1.
- Rosopa, P. J., Schaffer, M. M. ve Schroeder, A. N. (2013). Managing heteroscedasticity in general linear models. *Psychological Methods*, 18(3), 335.
- Saeed, S. M., Abdeljawad, I., Hassan, M. K. ve Rashid, M. (2021). Dependency of Islamic bank rates on conventional rates in a dual banking system: A trade-off between religious and economic fundamentals. *International Review of Economics & Finance*.
- Sahminan, S. (2007). Effects of exchange rate depreciation on commercial bank failures in Indonesia. *Journal of Financial Stability*, 3(2), 175-193.
- Saif-Alyousfi, A. Y. (2020). Determinants of bank profitability: Evidence from 47 Asian countries. *Journal of Economic Studies*, 49(1), 44-60.
- Sarıtaş, H., Kangallı Uyar, S. G. ve Gökçe, A. (2016). Banka karlılığı ile finansal oranlar ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin sistem dinamik panel veri modeli ile analizi: Türkiye araştırması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 87-108.
- Schumpeter, J. A. (1911). *The Theory of Economic Development (English edition 1934)*, vol. XLVI of *Harvard Economic Studies*. Cambridge, UK: Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Sitompul, S., Ichsan, R. N. ve Nasution, L. (2021). The Influence of Exchange Rate, Inflation, For the Results of the Development Assets of Islamic Banks. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 4(3).

- Stammer, D. W. (1972). Financial development and economic growth in underdeveloped countries: Comment. *Economic Development and Cultural Change*, 20(2), 318-325.
- Supiyadi, D., Arief, M. ve Nugraha, N. (2019). The determinants of bank profitability: Empirical evidence from Indonesian sharia banking sector. *1st International Conference on Economics, Business, Entrepreneurship, and Finance (ICEBEF 2018)* içinde (ss. 21-26). Atlantis Press.
- Svensson, L. E. (2000). *The zero bound in an open economy: A foolproof way of escaping from a liquidity trap*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Tan, Y. ve Floros, C. (2012). Bank profitability and GDP growth in China: A note. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 10(3), 267-273.
- Tohari, A. (2010). *Analisis Pengaruh Nilai Tukar Rupiah terhadap Dollar, Inflasi, dan Jumlah Uang Beredar (M2) terhadap Dana Pihak Ketiga (DPK) serta Implikasi pada Pembiayaan Mudharabah (pada Perbankan Syariah di Indonesia)*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Ünver, Ö. ve Gamgam, H. (1996). *Uygulamalı İstatistik Yöntemler* (2. bs.). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Vangjel, R. ve Mamo, J. (2022). Development of the Financial Sector and Its Impact on Economic Growth in the Western Balkans. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 10(2), 584-590.
- Wallich, H. (1980). Bank profits and inflation. *FRB Richmond Economic Review*, 66(3), 27-30.
- Winston, W. L., Albright, S. C. ve Broadie, M. N. (1997). *Practical Management Science: Spreadsheet Modeling and Applications*. Business Statistics Series. Duxbury Press. <https://books.google.com.tr/books?id=i3JRAAAAMAAJ> adresinden erişildi.
- Yakubu, I. N. ve Bunyaminu, A. (2022). Bank profitability in Sub-Saharan Africa: Does economic globalization matter? *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 38(3).
- Yusof, R. M., Bahlous, M. ve Tursunov, H. (2015). Are profit sharing rates of mudharabah account linked to interest rates? An investigation on Islamic banks in GCC countries. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 49(2), 77-86. doi:<http://dx.doi.org/10.17576/JEM-2015-4902-07>
- Zarrouk, H., Jedidia, K. B. ve Moualhi, M. (2016). Is Islamic bank profitability driven by same forces as conventional banks? *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(9), 46-66.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Yönetim Kurulu Deneyimi ve Firma Performansı: BİST100 Uygulaması¹

Board Tenure and Firm Performance: An Application in the BIST100

Gökhan Özer² Abdullah Kürşat Merter³ Nagihan Aktaş⁴

Geliş Tarihi (Received): 01.06.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 10.02.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: CEO ve icra kurulu firmanın günlük operasyonlarıyla ilgiliyken, yönetim kurulu firmanın uzun vadeli hedeflerine ulaşmasını sağlamaktan ve firmanın genel performansından sorumludur. Yönetim kurulunun tüm bu görev ve sorumluluklarını yerine getirebilmesi için mevcut firma ve sektör hakkında uzmanlaşmış ve deneyim sahibi yöneticilere sahip olması gerekir. Bu, yönetim kurulunun firma hakkında bilinçli kararlar vermek için gerekli bilgi ve deneyime sahip olmasını ve firmanın uzun vadeli başarısı için önemli olan istikrarı sağlar. Bu çalışmanın amacı, yönetim kurulu deneyiminin firma performansı üzerine etkisini araştırmaktır. Bu kapsamda, 2018-2020 yılları arasında BİST100' de işlem gören finansal olmayan firmalardan elde edilmiş 220 adet gözlem kullanılarak regresyon analizi yapılmış ve yönetim kurulu deneyiminin firma performansı üzerine etkisi araştırılmıştır. Yönetim kurulu deneyimi, yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama görev süresi, mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyimi ve ortalama yaşı ile ölçülmüştür. Firma performansı ise, aktif karlılığı, öz sermaye karlılığı ve hisse başına kar ile ölçülmüştür. Çalışmanın bulguları, yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyiminin firma performansı ile pozitif, yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşının ise negatif ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, yönetim kurulu üyelerinin deneyiminin firma performansını etkileyen önemli bir özellik olduğunu ve yönetim kurulu üyeleri belirlenirken bu özelliğin mutlaka göz önünde bulundurulması gerektiğini göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Yönetim Kurulu, Deneyim, Sektörel Deneyim, Yaş, Firma Performansı

Abstract: While the CEO and executive board are involved with the day-to-day operations of the firm, the board of directors is responsible for ensuring the firm achieves its long-term goals and the overall performance of the firm. In order for the board of directors to fulfill all these duties and responsibilities, it should have managers who are specialized and tenured about the current firm and sector. This ensures that the board has the necessary knowledge and experience to make informed decisions about the firm, and ensures the stability that is essential to the long-term success of the firm. The aim of this study is to investigate the effect of board tenure on firm performance. In this context, a regression analysis was conducted using 220 observations obtained from non-financial companies traded in BIST100 between 2018-2020 and the effect of board of directors experience on firm performance was investigated. Board tenure is measured by the average tenure of board members at the current firm, their average tenure in the current firm's industry, and their average age. Firm performance is measured by return on assets, return on equity and earnings per share. The findings of the study show that the average board tenure in the industry in which the current firm is located is positively related to the firm performance, and the average age of the board members is negatively related. These results show that the board tenure is an important feature that affects the performance of the firm and this feature must be taken into account when determining the members of the board of directors.

Keywords: Board of Directors, Tenure, Industry Tenure, Age, Firm Performance

Atıf/Cite as: Özer, G., Merter A. K. & Aktaş, N. (2023). Yönetim Kurulu Deneyimi ve Firma Performansı. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 118-129.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

1. Giriş

Kurumsal yönetim, tüm paydaşların (hissedarlar, çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler ve topluluk) ve çıkarlarının dengelenmesi için firmaların uygun karar alma süreçlerine ve kontrollere sahip olmasını

¹ Bu çalışma, 25-26 Şubat 2022 tarihlerinde İzmir'de düzenlenen 5. Uluslararası Ege Sosyal ve Beşeri Bilimler Kongresi sunulan bildirinin, yeniden düzenlenerek genişletilmiş halidir.

² Prof. Dr. Gökhan Özer, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Bölümü, (ozergtu.edu.tr), Orcid: 0000-0002-3255-998X

³ Araş. Gör Abdullah Kürşat Merter, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Bölümü, (akmerter@gtu.edu.tr), Orcid: 0000-0001-6874-1890 (Sorumlu Yazar)

⁴ Araş. Gör. Nagihan Aktaş, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Bölümü, (naktas@gtu.edu.tr), Orcid: 0000-0002-4810-2351

sağlayan kurallar, uygulamalar ve prosedürler bütünüdür. İyi kurumsal yönetim, bir şirketin şeffaf ve hesap verebilir bir şekilde yönetilmesini sağlamaya yardımcı olur ve firma performansını artırır. Ayrıca, hissedarların ve diğer paydaşların çıkarlarının korunmasına ve piyasadaki tüm katılımcılar için eşit koşullar yaratılmasına yardımcı olur. Günümüzde ulusal ve uluslararası yatırımcıların ekonomik açıdan istikrarlı ve güvenli ortam beklentisi hisseditir şekilde artmaktadır. Bu talep ve isteklerin karşılanması noktasında kurumsal yönetim araştırmaları oldukça önemlidir. Nitekim yapılan birçok çalışma, iyi bir kurumsal yönetim için birçok özel mekanizma ve uygulamanın gerekli olduğunu ortaya koymaktadır (Berthelot vd., 2012: 334).

Kurumsal yönetim özelinde gerek akademik literatürde gerekse iş dünyasında ele alınan en önemli kurumsal yönetim mekanizması yönetim kuruldur. Yönetim kurulu, firmanın genel yönetiminden ve finansal performansından sorumludur. Ayrıca firmanın etik ve yasal bir şekilde çalışmasını ve paydaşlarının ihtiyaçlarını karşılamasını sağlamak yönetim kurulunun sorumluluğundadır. Yönetim kurulunun görev ve sorumlulukları yerine getirebilmesi için belirli sayıda üyeden ve üyelerinde gerekli beceri ve deneyime sahip kişilerden oluşması gerekmektedir. Önceki çalışmalar, yönetim kurulu büyüklüğü, bağımsızlığı, cinsiyet çeşitliliği gibi birçok yönetim kurulu özelliğinin firma performansını anlamlı bir şekilde etkilediğine dair ampirik bulgular ortaya koymuştur (Erhardt vd., 2003; Fooladi ve Shukor, 2012; Yasser vd., 2017; Gómez vd., 2017; Merendino ve Melville, 2019; Kao vd., 2019; Kanakriyah, 2021).

Bu çalışmanın amacı yönetim kurulu deneyimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Önceki çalışmalar, yönetim kurulu deneyimi ile ilgili kapsamlı araştırmalar ortaya koymasına rağmen ampirik kanıtlar tutarsızdır. Bazı yazarlar (Pérez-Calero vd., 2016; Tarus ve Ayabei, 2016; Kim vd., 2014), uzun süredir görev yapan üyelerden oluşan bir yönetim kurulunun süreklilik ve istikrar sağlamak açısından avantaj sağladığını iddia ederken, diğerleri (Jia, 2017; Kaymak ve Bektas, 2008; McIntyre vd., 2007) fazla deneyimli üyelerin varlığının durgunluğa yol açabileceğini ve bir firmanın büyümeye ve başarılı olmaya devam etmesi için yeni bir bakış açısının gerekli olduğunu savunmaktadır. Çelişkili sonuçlar, farklı metodolojik yaklaşımlardan, farklı yönetim kurulu deneyimi ölçümlerinden veya farklı firma performansı ölçümlerinden kaynaklanıyor olabilmektedir. Nitekim önceki çalışmaların birçoğu deneyimin ölçülmesinde üyelerin iş hayatlarındaki çalışma süresini baz almaktadır. Biz bu çalışmada yönetim kurulu deneyimini üç değişken aracılığıyla ölçmeyi amaçladık (Yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama deneyimi, yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyimi ve yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşı).

Bu çalışma yönetim kurulu deneyimi ile firma performansı arasındaki ilişkiye odaklanarak, ampirik kanıtların yetersiz ve tutarsız olduğu sınırlı literatüre katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. İlgili literatür deneyimi yönetim kurulu deneyimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi test edebilmek amacıyla 2018-2020 yılları arasında BİST100 Endeksi'nde işlem gören finansal olmayan firmalardan elde edilen veriler kullanılarak regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular ışığında yönetim kurulu üyelerinin deneyimi ile firma performansı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkilere ulaşılmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

Yönetim kurulu, üst yönetimin kontrolünü sağlamak için ana araç olarak görüldüğünden kurumsal yönetimin merkezinde yer almaktadır. Yönetim kurulu üyeleri firmanın menfaatine yönelik eylemlerde bulunarak firmanın ana kuruluş amacı olan hissedar değerini maksimize etmeye yönelik eylemlerde bulunmalıdır. Bu amaca ulaşabilmek için etkin şekilde çalışan, yeterli bilgi birikimine, tecrübeye ve deneyime sahip bir yönetim kurulunun bulunması gerekmektedir.

Yönetim kurulunda yer alan üyelerin deneyimi birçok araştırmacı tarafından ilgi çekici bir konu olarak görülmüştür (Huang ve Hilary, 2018: 1286). Bu çalışmalardan birinde Katz (1982), deneyimin klasik

uygulamalara ve geleneklere duyulan güvenle pozitif ilişkili olduğunu belirtirken, Salancik (1977) ise, deneyimin örgüt liderinin değerleri ve beklentilerine uyum sağlamayla ilişkili olduğunu bulmuştur. Wiersema ve Bantel (1992), yönetim kurulu üyelerinin firmada uzun bir deneyime sahip olmalarının değişime daha az istekli olmalarına ve stratejik risk alma konusunda çekingen davranmalarına neden olduğunu ileri sürmüşlerdir.

Firmadaki deneyiminin iki farklı yönü olduğunu belirten Vafeas (2003), bunları uzmanlık hipotezi (expertise hypothesis) ve yönetim dostluğu hipotezi (management friendliness hypothesis) çerçevesinde ele almıştır. Uzmanlık hipotezine göre yönetim kurulu üyelerinin görev süresi arttıkça firmanın performansının yükselmesi beklenmektedir. Bunun nedeni hem firmaya hem de iş çevresine yönelik daha fazla bilgi sahibi olunması, görev süresi arttıkça kişilerin bağlılık duygusunun ve yeterliliklerinin artması şeklinde açıklanabilir. Yönetim dostu hipotezi ise, firmada uzun bir çalışma geçmişine sahip olan üyelerin, yöneticilerle yakın arkadaşlık bağları kurma ihtimalinin yüksek olduğunu ileri sürmektedir. Bu durum, yönetim kurulunun yöneticileri izleme olasılığının daha düşük olmasına neden olabilir. Yönetim kurulu üyelerinin yöneticilerle arkadaşlıkları arttıkça, yöneticileri eleştirmeye meyilli olmayabilirler.

Yönetim kurulu üyelerinin, çalıştığı firmanın faaliyet gösterdiği sektöre yönelik bilgiye sahip olması üyelerin deneyiminin başka bir göstergesi olarak ifade edilebilir. Sektöründe uzmanlaşmış denetçilerin daha kaliteli denetim hizmeti sağlamaları gibi sektöründe deneyime sahip olan yönetim kurulu üyelerinin de daha kaliteli hizmet sunacağı söylenebilir (Sun ve Liu, 2013: 45). Bir sektörde uzun süre çalıştıkça ilgili sektöre yönelik dikkat edilmesi gereken alanların neler olduğu, diğer firmalardan nasıl farklılaşabileceği ve rekabet avantajı elde edilebileceği gibi konularda daha iyi bir bilgi birikimi elde edilmektedir. Dolayısıyla yönetim kurulunda sektörel uzmanlığı bulunan üyelerin olması firmanın daha iyi stratejiler geliştirmesine olanak sağlayacaktır. Bir sektörde uzun süre çalışmak, yöneticinin sektörle ilgili insan sermayesini değişik açılardan etkileyebilmektedir. Sektörün içinde bulunduğu pazar ortamı, iş modelleri, rakipler, tedarikçiler, müşteriler, sermaye yapısı gibi pek çok konuda kişiyi fikir sağlayarak sektörel bilginin genişletilmesine yardımcı olabilir (Custódio ve Metzger, 2013: 2037). Bu açıdan bakıldığında, yönetim kurullarında sektör bilgisine ve deneyimine sahip üyelerin bulunması istenen bir özellik olarak karşımıza çıkabilir.

Yönetim kurulu üyelerinin yaşı deneyimin bir göstergesi olarak değerlendirilir. Üst yönetimde daha genç kişilerin bulunması firmanın değişimini ve büyümesini teşvik etmek için yüksek oranda fiziksel ve zihinsel bir çaba göstermelerine olanak sağlayabilir. Child (1974), genç yöneticilerin firmanın kurallarını ve yetki sistemini yaşlı yöneticilere kıyasla daha aktif şekilde sorgulayacağını belirtmiştir. Yaşlı yöneticiler bir karara varmak için daha fazla bilgiye ulaşma eğiliminde olabilir. Edindikleri bilgiyi doğru karara dönüştürmede zorluklar yaşayabilir ve karar vermeleri daha uzun zaman alabilir. Bunun sonucunda, verdikleri kararlardan pek emin olamayabilir ve kararlarının doğuracağı olumsuz sonuçları düşündüklerinde kararlarından dönme konusunda daha yüksek bir esneklik göstereceklerdir (Taylor, 1975: 81). Child (1974), yönetimde söz sahibi olan kişilerin genç olmasının firmanın büyümesi ve değişiminde aktif bir etkisi olduğunu göstermiştir. Genç yöneticilerin, firmanın kurallarını ve yetki sistemini yaşlı yöneticilere kıyasla daha aktif bir şekilde sorgulama ihtimali vardır. Hangi yaşta olursa olsun kişiler kendileri için uyarıcı bir baskı olan çevresel etkilere değişim göstererek cevap verir. Firmada değişim ve yenilik yapmak için genç yöneticiler daha fazla baskı kurabilmektedir. Böylece genç yaştaki kişiler yaşlılara kıyasla daha hızlı bir değişim yaşanmasını sağlayabilmektedir (Child, 1974; Carlsson ve Karlsson, 1970).

3. Hipotez Geliştirme

Firmada uzun süreli bir çalışma hayatına sahip olunması ortak bir sosyal deneyim yaşanmasını ve benzer iş taleplerine sahip olunmasını sağlayabilir. Bunun neticesinde kişilerin tutumlarında, yönetim

şekillerinde ve bireysel becerilerinde benzerlikler oluşur. Firma içindeki kişiler firma hakkında daha fazla özel bilgi edinebilir (Westphal ve Zajac, 1995: 64). Bunun yanı sıra, yüksek deneyime sahip yönetim kurulu üyeleri firma hakkında uzmanlıklarını arttırarak firmanın işleyişine ilişkin yönetime bağlı olmak zorunda kalmamaktadır. Firmada deneyimi olan üyelerin yönetim kurulunda olması stratejik kararların niteliğini artırabilmekte ve daha iyi bir izleme sağlayabilmektedir. Dolayısıyla, deneyimli yönetim kurulu üyeleri kurumsal yönetim uygulamalarının değerine olumlu katkı sağlayabilmektedir (Dou vd., 2015: 617-618). Livnat vd., (2019) daha uzun bir deneyime sahip olan yönetim kurullarının hisse senedi getirileri ve firmanın gelecekteki değeriyle pozitif bir ilişki içerisinde olduğuna yönelik kanıtlar sunmuşlardır. Bu bulgulardan hareketle yönetim kurulu üyelerinin mevcut firma deneyiminin firma performansı ile ilişkili olabileceğini öne sürerek aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 1: Yönetim kurulu üyelerinin firmadaki deneyiminin firma performansı üzerine etkisi vardır.

Yönetim kurulunda sektör bilgisine ve deneyimine sahip üyelerin bulunması firmalar açısından olumlu sonuçların elde edilmesini sağlayabilmektedir. Von Meyerinck vd. (2016), 2005-2010 yılları arasında SandP 500 firmalarının yönetim kurulları üzerinde bir araştırma yapmış ve sektör uzmanlığı ve deneyimi bulunan üyelerin yönetim kuruluna atanmasının daha yüksek duyuru getirisi elde ettiğini bulmuşlardır. Masulis vd. (2012) ise, 2000-2008 yılları arasında SandP 1500 endeksindeki firmalarda bağımsız sektör uzmanı üyelerin firma performansını nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Firmada bağımsız sektör uzmanı üyelerin oranının firma performansı ile pozitif bir ilişki içinde olduğu bulunmuştur. Drobetz vd. (2018) ise örneklemin kapsadığı yılı genişleterek 2000-2010 tarihleri arasında SandP 1500 endeksinde bulunan tüm endüstri firmalarını kullanmıştır. Çalışma sonucunda daha yüksek bir sektörel deneyime sahip yönetim kurulu olan firmaların daha yüksek bir firma değerine sahip olduğu bulunmuştur. Bu açıklamalar ışığında yönetim kurulu üyelerinin firmanın içinde bulunduğu sektördeki tecrübesiyle firma performansı arasında bir ilişki olabileceği varsayımından hareketle aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 2: Yönetim kurulu üyelerinin sektördeki deneyiminin firma performansı üzerine etkisi vardır.

Firma hakkında karar verme yetkisi bulunan kişilerin ortalama yaşı, firma performansının bir diğer kilit belirleyicisidir (Nakano ve Nguyen, 2011: 4-5). Child (1974) ise, genç yöneticilerin firmanın yüksek büyüme oranları sağlayabilmesi için avantajlı olduğunu belirtmiştir. Bonn vd. (2004), Japonya'da Nikkei 300 Endeksinde yer alan 169 imalat firmasından elde ettiği veriler sonucunda yönetim kurulu yaşının firma kârlılığı ile negatif bir ilişki içinde olduğunu raporlamıştır. Rose (2005), Kopenhag Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören firmalar üzerinde yaptığı araştırmada firmaların finansal performansı ile yönetim kurulu yaş ortalaması arasında anlamlı ölçüde negatif bir ilişkinin olduğunu bulmuştur (Rose, 2005). Faleye (2007) ise, ABD'de gerçekleştirdiği araştırmada yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşının firma performansının bir ölçüsü olan Tobin's Q ile negatif olarak ilişkili olduğunu göstermiştir. Literatürdeki bu bulgulardan hareketle yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşının firma performansı ile ilişkili olabileceği düşüncesiyle aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 3: Yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşının firma performansı üzerine etkisi vardır.

4. Metodoloji

4.1. Örneklem ve Değişkenler

Araştırmanın örneklemini 2018-2020 yılları arasında BİST 100'de işlem gören finansal olmayan firmalar oluşturmaktadır. Veri aralığının 3 yıl olarak belirlenmesinin nedeni, özellikle bağımsız değişkenlere ait verilerin elle toplanmasından dolayı oldukça zaman alması ve çalışmada daha güncel verilere odaklanmaktır. İlgili değişkenlere ilişkin bilgiler faaliyet raporları, firmaların internet siteleri ve diğer internet kaynaklarından elle toplanmıştır. Finansal tablolara ilişkin bilgiler ise, Finnet veri tabanı

kullanılarak elde edilmiştir. Veri analizinde finansal tablolarındaki farklılıklardan dolayı bankalar, özel finansal kurumlar, sigorta şirketleri, finansal kiralama ve faktoring şirketleri ile gayrimenkul yatırım ortaklıkları, menkul kıymet yatırım ortaklıkları ve gerekli verilerine ulaşılamayan şirketler analiz dışında tutulmuştur. Çalışma dahilinde kullanılan değişkenler ve açıklamaları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Değişken Açıklamaları

Değişken Türü	Değişken Adı	Değişken Ölçümü
Bağımlı Değişken	ROA	Net kar / toplam aktifler
	ROE	Net kar / Öz sermaye
	HBK	Net kâr/ hisse senedi sayısı
Bağımsız Değişkenler	Firma_Dnym	Yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama deneyimi
	Sektör_Dnym	Yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyimi
	YK_Yaş	Yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşının doğal logaritması
Kontrol Değişkenleri	YK_Boyut	Yönetim kurulu toplam üye sayısı
	YK_Bağ	Yönetim kurulunda bulunan bağımsız üyelerin oranı
	CEO_İkiliği	Yönetim kurulu başkanı ile CEO farklı kişiler ise 1; aksi takdirde 0 değeri verilmiştir.
	Denkal	Dört büyük denetim firmasından birisi ile çalışılıyorsa 1; aksi takdirde 0 değeri verilmiştir.
	Cokuluslu	Firma çokuluslu ise 1, aksi takdirde 0 verilmiştir.
	Firma_Yaş	Firma yaşının doğal logaritması
	Büyüklik	Toplam varlıkların doğal logaritması
	Kaldıraç	Toplam borçların toplam varlıklara oranı
	Likidite	Dönen varlıkların kısa vadeli yükümlülükler oranı
	Satış	Toplam satışların doğal logaritması
Covid	2020 yılı ise 1; aksi takdirde 0 değeri verilmiştir.	

Bu çalışma, yönetim kurulu deneyiminin firma performansını etkileyip etkilemediğini incelemeyi amaçlamaktadır. Yönetim kurulu deneyimini ölçmek için üç vekil kullanılmıştır: Yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama deneyimi (Firma_Dnym), yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyimi (Sektör_Dnym) ve yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşı (YK_Yaş). Bağımlı değişken olan firma performansını ölçmek için üç vekil kullanılmıştır: Aktif karlılık oranı (ROA), öz sermaye karlılık oranı (ROE) ve hisse başına kar (HBK). Ampirik sonuçlar elde etmek için “En Küçük Kareler Ordinary Least Square- OLS” yöntemi kullanılmıştır. Uç değer etkisini azaltmak için tüm sürekli değişkenler %1 - %99 yüzdelerinde düzeltilmiştir (winsorized). Firma performansı ile yönetim kurulu üyelerinin deneyimi arasındaki ilişkiyi test edebilmek için aşağıdaki regresyon denklemleri oluşturulmuştur.

$$ROA = \alpha + \beta_1 \text{Firma_Dnym} + \beta_2 \text{Sektör_Dnym} + \beta_3 \text{YK_Yaş} + \beta_4 \text{Kontrol} + \varepsilon \quad (1)$$

$$ROE = \alpha + \beta_1 \text{Firma_Dnym} + \beta_2 \text{Sektör_Dnym} + \beta_3 \text{YK_Yaş} + \beta_4 \text{Kontrol} + \varepsilon \quad (2)$$

$$HBK = \alpha + \beta_1 \text{Firma_Dnym} + \beta_2 \text{Sektör_Dnym} + \beta_3 \text{YK_Yaş} + \beta_4 \text{Kontrol} + \varepsilon \quad (3)$$

ROA firmanın aktif kârlılığını, ROE öz sermaye kârlılık oranını ve HBK hisse başına kârını; *Firma_Dnym* , yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama deneyimini; *Sektör_Dnym* , yönetim kurulu üyelerinin mevcut sektördeki ortalama deneyimini; *YK_Yaş* , yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşını; *Kontrol* ise YK_Boyut, YK_Bağ, CEO_İkiliği, Denkal, Cokuluslu, Firma_Yaşı, Büyüklik, Kaldıraç, Likidite, Satış ve Covid kontrol değişkenlerini ifade etmektedir. ε , hata terimidir.

5. ANALİZ

5.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Makalede kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de verilmiştir. ROA ortalaması (medyanı) 0,06 (0,05), ROE ortalaması (medyanı) 0,12 (0,13), HBK ortalaması (medyan) 1,62 (0,76)’dir. Firma deneyiminin, sektör deneyiminin ve yönetim kurulu üyelerinin yaşının ortalaması sırasıyla 8,81, 13,96 ve 56,63’tür. Yönetim kurulu üyelerinin firmada ortalama 9 yıllık bir deneyime sahip olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra sektördeki deneyimleri ortalama 14 yıldır ve buradan hareketle üyelerin firmanın bulunduğu sektör hakkında tecrübeli oldukları söylenebilir. Üyelerin yaşları ise orta seviyededir.

Buna ek olarak VIF (Varyans Enflasyon Faktörü) faktörü de Tablo 2’te verilmiştir. Genel olarak, VIF faktörleri 10’dan daha azdır ve maksimum değeri 6.50’dir. Bu da bu modelin çoklu doğrusallık probleminin olmadığını ortaya koymaktadır.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	N	Ortalama	Std. Sapma	Medyan	Minimum	Maksimum	VIF
ROA	225	0,06	0,07	0,05	-0,07	0,20	
ROE	225	0,12	0,18	0,13	-0,31	0,43	
HBK	225	1,62	2,62	0,76	-0,92	10,22	
Firma_Dnym	222	8,81	4,90	8,05	1,00	22,33	2,62
Sektör_Dnym	222	13,96	7,58	13,72	1,75	37,71	2,89
YK_Yas	222	56,63	5,61	57,08	40,25	73,28	1,93
YK_Boyut	225	7,95	2,06	7,00	5,00	15,00	1,95
YK_Bağ	225	0,31	0,08	0,33	0,00	0,60	1,52
CEO_İkiliği	220	0,85	0,36	1,00	0,00	1,00	1,36
Denkal	223	0,74	0,44	1,00	0,00	1,00	1,45
Cokuluslu	225	0,50	0,50	1,00	0,00	1,00	1,47
Firma_Yaş	225	3,77	0,43	3,91	2,08	4,47	1,23
Büyükük	225	21,92	1,62	21,79	17,46	25,96	6,50
Kaldıraç	225	0,58	0,22	0,63	0,08	1,01	2,56
Likitide	225	1,02	0,71	0,82	0,06	4,25	2,19
Satış	225	21,67	1,86	21,80	12,99	25,23	6,09
Covid	225	0,33	0,47	0,00	0,00	1,00	1,06

5.2. Korelasyon Analizi

Değişkenler arasındaki korelasyon sonuçları Tablo 3’te yer almaktadır. ROA, deneyimi temsil eden üç bağımsız değişkenden yalnızca firma deneyimiyle pozitif ve anlamlı olarak ilişkiliyken; ROE ve HBK firma deneyimi, sektör deneyimi ve yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşı ile pozitif ve anlamlı olarak ilişkilidir. Regresyon modelinde yer alan değişkenler arasında korelasyon katsayısının 0,70’in üzerinde bir değer alması çoklu doğrusal bağlantı sorununa yol açabilmektedir. Çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını test etmek amacıyla varyans enflasyon faktörleri hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre bütün araştırma modellerinde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3: Korelasyon Matrisi

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8	
ROA	1								
ROE	2	0,84***	1						
HBK	3	0,56***	0,57***	1					
Firma_Dnym	4	0,16**	0,14**	0,25***	1				
Sektör_Dnym	5	0,11	0,18***	0,32***	0,71***	1			
YK_Yas	6	0,02	0,04**	0,16**	0,52***	0,60***	1		
YK_Boyut	7	0,08	0,09	0,28***	0,09	0,24***	0,34***	1	
YK_Bağ	8	-0,20***	-0,15	-0,09	-0,15**	-0,21***	-0,15**	-0,38***	1
CEO_Ikiligi	9	0,02	-0,01	0,03	-0,15**	0,09	-0,04	0,22***	-0,05
Denkal	10	0,06	0,13	0,1	-0,25***	-0,04	-0,1	0,14**	0,08
Cokuluslu	11	-0,13*	-0,05	0,02	0,11	0,15**	-0,06	-0,08	0,26***
Firma_Yaşı	12	0,21***	0,11*	0,12*	0,11*	0,17**	0,02	0,23***	-0,20***
Büyüklik	13	-0,12*	0,01	0,06	-0,13**	0,01	0,05	0,37***	0,18***
Kaldıraç	14	-0,51***	-0,18***	-0,1	-0,05	0,03	-0,07	0,03	0,19***
Likidite	15	0,48***	0,23***	0,20***	0,13*	0,09	0,14**	0,11*	-0,20***
Satış	16	-0,02	0,14**	0,15**	-0,01	0,05	0,08	0,38***	0,08
Covid	17	0,06	0,07	0,01	0,06	0,03	0,07	-0,01	0,07

Notlar: Tüm değişkenlerin tanımları Tablo 1'de sunulmuştur. ***, **, * simgeleri sırayla değişkenlerin %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: Korelasyon Matrisi (Devamı)

Değişkenler	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
CEO_Ikiligi	9	1								
Denkal	10	0,32***	1							
Cokuluslu	11	-0,13*	0,15**	1						
Firma_Yaşı	12	0,08	0,08	0,02	1					
Büyüklik	13	0,05	0,39***	0,37***	-0,03	1				
Kaldıraç	14	-0,1	0,15**	0,26***	-0,23***	0,35***	1			
Likidite	15	0,14**	-0,08	-0,13*	0,24	-0,25***	-0,69***	1		
Satış	16	-0,03	0,35***	0,34***	-0,01	0,89***	0,43***	-0,24***	1	
Covid	17	-0,02	-0,02	0,01	0,04	0,11	0	0,06	0,08	1

Notlar: Tüm değişkenlerin tanımları Tablo 1'de sunulmuştur. ***, **, * simgeleri sırayla değişkenlerin %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

5.3. Regresyon Analizi

OLS regresyon modellerinde en sık rastlanan iki problem olan heteroskedastisite ve otokorelasyon test sonuçları Tablo 4'te verilmiştir. Panel A, Model-2 ve Model-3'te heteroskedastisite olduğunu, Panel B ise Model-2 ve Model-3'de otokorelasyon olduğu göstermektedir. Genelleştirilmiş en küçük kareler tahmincisi (FGLS), doğrusal bir modelin parametrelerini tahmin etmek için klasik en küçük kareler yöntemine göre güçlü bir araçtır. Veriler heteroskedastik olduğunda veya birbirini izleyen hata terimleri arasında ilişki olması durumunda özellikle daha iyi sonuçlar vermektedir.

Tablo 4: Heteroskedastisite ve Otokorelasyon Testleri

Panel A: Breusch-Pagan / Cook-Weisberg heteroskedastisite testi			
	Model-1	Model-2	Model-3
Ki-Kare	2.19	19.14	43.18
P değeri	0.1393	0.000	0.000
Panel B: Wooldridge otokorelasyon testi			

	Model-1	Model-2	Model-3
Ki-Kare	6.991	2.020	1.317
P değeri	0.0100	0.1596	0.2550

Tablo 5, yönetim kurulu deneyiminin firma performansı üzerindeki etkisini test etmek için gerçekleştirilen regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Tablonun 1-3. modellerinde sırasıyla firma performansının göstergesi olarak aktif karlılığı (ROA), özkaynak karlılığı (ROE) ve hisse başına kar (HBK) kullanılmıştır. Regresyon sonuçlarına göre *Firma_Dnym*, ROA ($t=1.88$, $p<0.1$) üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı, ROE ($t=-0.45$, $p>0.1$) ve HBK'nın ($t=0.13$, $p>0.1$) üzerinde negatif yönlü ancak istatistiksel olarak anlamsız etkisi vardır. Dolayısıyla H1 hipotezi desteklenememiştir.

Sektör_Dnym, ROA ($t=1.89$, $p<0.1$), ROE ($t=3.92$, $p<0.01$) ve HBK'nın ($t = 5.51$, $p<0.01$) üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Bu sonuç yönetim kurulu üyelerinin deneyiminin firma performansı ile ilişkili olduğu yönündeki 2. hipotezimizi doğrular niteliktedir. Yönetim kurulu üyelerinin mevcut firma ve sektör deneyimi arttıkça firmanın performansı artmaktadır. Firmanın içinde bulunduğu sektörde çalışılan süre arttıkça ilgili sektörün özellikleri, pazar yapısı, müşteri kitlesi, rekabet düzeyi gibi pek çok konuda derinlemesine bilgi sahibi olunabilmektedir. Sahip olunan bu bilgi ve beceri sayesinde yönetim kurulu üyeleri daha uygun kararlar ve stratejiler geliştirerek firmanın performansını pozitif yönde etkileyebilir.

YK_Yaş, ROA ($t= -4.42$, $p<0.01$), ROE ($t= -2.63$, $p<0.01$) ve HBK'nın ($t = -3.50$, $p<0.01$) üzerinde negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır. Bu bulgular yönetim kurulu üyelerinin deneyiminin firma performansı ile ilişkili olduğunu öne süren 3. hipotezimizi doğrulamaktadır. Yönetim kurulu üyelerinin yaşı arttıkça firmanın performansı azalmaktadır. Üst yönetimdeki üyeler daha genç bireylerden oluştuğunda firmaların değişimi ve büyümesini teşvik etmek amacıyla daha çok çaba gösterilebilir (Child, 1974). İçinde bulunduğumuz çağda değişime ayak uydurabilmek önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Genç bireyler bu değişimleri daha yakından takip etmekte ve uyum sağlayabilmektedirler. Genç yönetim kurulu üyeleri de değişimlere daha kolay ayak uydurabilir ve firmalarda yenilikler yapılmasına ortam oluşturarak firmanın performansının artmasını sağlayabilir. Yaşlı üyeler genç üyelere göre daha temkinli davranarak verecekleri kararların olumsuz sonuçlarına daha fazla odaklanabilir. Bunun sonucunda da firmanın performansını olumlu etkileyebilecek kararları uygulamaktan vazgeçmek için daha fazla esnekliğe sahip olacaklardır (Taylor, 1975).

Tablo 5: Yönetim Kurulu Deneyimi ve Firma Performansı

Değişkenler	Beklenen İşaret	(1) ROA	(2) ROE	(3) HBK
Firma_Dnym	?	0,001* (1,88)	-0,000 (-0,45)	0,003 (0,13)
Sektör_Dnym	?	0,000* (1,89)	0,006*** (3,92)	0,099*** (5,51)
YK_Yaş	?	-0,138*** (-4,42)	-0,258*** (-2,63)	-3,099*** (-3,50)
YK_Boyut	+	0,001 (0,94)	0,000 (0,04)	0,212*** (3,62)
YK_Bağ	+	-0,015 (-0,47)	-0,004 (-0,05)	3,562*** (2,96)
CEO_İkiliği	+	-0,010 (-1,40)	-0,042** (-2,01)	-0,810*** (-3,49)
Denkal	+	0,024*** (3,66)	0,085*** (4,72)	0,563*** (3,18)
Cokuluslu	+	-0,005 (-1,19)	-0,021 (-1,62)	-0,121 (-0,76)

Firma_Yaş	+	-0,002 (-0,43)	-0,017 (-1,10)	-0,009 (-0,06)
Büyüklik	+	-0,024*** (-8,58)	-0,084*** (-7,25)	-0,275*** (-2,69)
Kaldıraç	-	-0,185*** (-10,37)	-0,142*** (-2,79)	-1,084** (-1,37)
Likidite	+	0,016*** (3,40)	0,033*** (2,70)	0,465*** (2,37)
Satış	+	0,025*** (7,96)	0,083*** (7,60)	0,396*** (4,50)
Covid	-	0,006** (2,02)	0,022** (2,06)	0,138 (1,33)
Sabit		0,662*** (4,97)	1,238*** (3,09)	7,494* (1,93)
Gözlem S.		220	220	220
Ki-Kare		353,52	188,78	314,52
Olasılık > Ki-Kare		0,000	0,000	0,000

Notlar: Tüm değişkenlerin tanımları Tablo I'de sunulmuştur. ***, **, * simgeleri sırayla değişkenlerin %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Regresyon analizinde veri kaybını ve uç değerleri en aza indirmek için tüm sürekli değişkenler 1. ve 99. oranında düzeltilmiştir (winsorized).

6. Sonuç ve Değerlendirme

Son yıllarda akademik araştırmalarda yönetim kurulu yapısı önemli ve dikkat çeken bir konu olmuştur. Literatür incelendiğinde çoğunlukla yönetim kurulu büyüklüğü, bağımsız üyelerin oranı, yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşı, ortalama çalışma süresi gibi yönetim kurulu bileşimine ilişkin ölçümlerin kullanıldığı görülmektedir. Günümüzde bunların yanı sıra artık yönetim kurulu üyelerinin diğer niteliklerinin keşfedilmesine ve bunların firma performansı üzerinde ne gibi etkilerinin olduğuna yönelik araştırmalar yapılmaya başlanmıştır.

Çalışmanın amacı, BİST100'de işlem gören finansal olmayan firmaların yönetim kurulu deneyimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu kapsamda yönetim kurulu deneyimi olarak, yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama deneyimi (*Firma_Dnym*), yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyimi (*Sektör_Dnym*) ve yönetim kurulu üyelerinin ortalama yaşı (*YK_Yaş*) bağımsız değişkenleri; firma performansı olarak aktif karlılığı (*ROA*), özkaynak karlılığı (*ROE*) ve hisse başına kâr (*HBK*) bağımlı değişkeni ve yönetim kurulu üye sayısı (*YK_Boyut*), yönetim kurulu bağımsızlığı (*YK_Bağ*), yönetim kurulu başkanı ve CEO ayrımı (*CEO_İkiliği*), denetim kalitesi (*Denkal*), çokulusluluk (*Çokuluslu*), firma yaşı (*Firma_Yaşı*), firma büyüklüğü (*Büyüklik*), finansal kaldıraç (*Kaldıraç*), likidite (*Likidite*), brüt satış toplamı (*Satış*) ve Covid dummy değişkeni (*Covid*) kullanılmıştır. Araştırma sonuçları, firma performansı ile yönetim kurulu üyelerinin ortalama sektörel deneyiminin istatistiksel olarak anlamlı ve negatif ilişki; yönetim kurulu ortalama yaşı ile istatistiksel olarak anlamlı ve negatif ilişki içinde olduğunu göstermektedir. Firma performansı ile yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmadaki ortalama deneyimi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu sonuçlar, yönetim kurulu üyelerinin mevcut firmanın yer aldığı sektördeki ortalama deneyiminin ve ortalama yaşının firmaların finansal performansını etkileyen önemli etkenler olduğunu göstermektedir. Ayrıca araştırma sonuçları bir bütün olarak değerlendirildiğinde, teorik beklentilere uygun ve birbiriyle tutarlı sonuçlar olduğu görülmektedir.

Bu çalışmanın uygulamaya ve literatüre birçok katkısı bulunmaktadır. Birincisi, literatürde yönetim kurulu deneyiminin firma performansına etkisini araştıran birçok çalışma mevcut olmasına rağmen araştırma bulguları tutarsız ve karmaşıktır. Araştırma sonuçlarımız literatüre önemli ve faydalı ampirik sonuçlarla katkı sağlamaktadır. İkincisi, önceki çalışmaların çoğunluğu yönetim kurulu deneyimini tek bir değişken özelinde ölçerken, bu çalışma yönetim kurulu deneyimi için üç vekil değişken kullanarak

firma performansı ile ilişkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Üçüncüsü, yapılan literatür taraması sonucunda Türkiye özelinde yönetim kurulu deneyimi ile firma performansının arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu kapsamda çalışmamız Türkiye literatürüne önemli ve faydalı ampirik sonuçlarla katkı sağlamaktadır. Gelecek çalışmalarda BİST'te birden fazla sektör veya alt sektörlerde görev alan yönetim kurulu üyeleri deneyiminin (çoklu sektörel deneyim) firma performansına etkisi araştırılabilir. Ayrıca bu çalışmada sadece yönetim kurulu üyelerinin deneyimine odaklanılmıştır. Bir sonraki çalışmalarda önemli kurumsal yönetim mekanizmaları olan denetim komitesi, riskin erken saptanması komitesi, ücret komitesi gibi komitelerde yer alan yöneticilerin deneyimi ölçülerek daha geniş kapsamlı analizler yapılabilir. Son olarak, bu çalışmada örneklem BİST100'de yer alan finansal olmayan firmalar tercih edilmiştir. Sonraki çalışmalarda finansal sektörlerde yer alan firmalar (örn. bankacılık, sigorta vb.) baz alınarak analizler yapılabilir. Son olarak yapılan literatür taraması sonucunda Türkiye özelinde yönetim kurulu deneyimi çalışmalarının oldukça yetersiz olduğu tespit edilmiştir. Bu alanda yapılacak daha fazla ampirik çalışmalar ile Türkiye kurumsal yönetim literatüre önemli katkılar sağlanabilir.

Kaynaklar

- Berthelot, S., Morris, T. ve Morrill, C. (2010). Corporate governance rating and financial performance: a Canadian study. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 10 (5), 635-646.
- Black, B. S., Jang, H. ve Kim, W. (2006). Does corporate governance predict firms' market values? Evidence from Korea. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 22(2), 366-413.
- Bonn, I., Yoshikawa, T. ve Phan, P. H. (2004). Effects of board structure on firm performance: A comparison between Japan and Australia. *Asian Business and Management*, 3(1), 105-125.
- Carlsson, G. ve Karlsson, K. (1970). Age, cohorts and the generation of generations. *American sociological review*, 35(4), 710-718.
- Child, J. (1974). Managerial and organizational factors associated with company performance part I. *Journal of Management studies*, 11(3), 175-189.
- Custódio, C. ve Metzger, D. (2013). How do CEOs matter? The effect of industry expertise on acquisition returns. *The Review of Financial Studies*, 26(8), 2008-2047.
- Dou, Y., Sahgal, S. ve Zhang, E. J. (2015). Should independent directors have term limits? The role of experience in corporate governance. *Financial Management*, 44(3), 583-621.
- Drobtetz, W., Von Meyerinck, F., Oesch, D. ve Schmid, M. (2018). Industry expert directors. *Journal of Banking and Finance*, 92, 195-215.
- Ebaid, I. E. S. (2013). Corporate governance and investors' perceptions of earnings quality: Egyptian perspective. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 13(3), 261-273.
- Erhardt, N. L., Werbel, J. D., ve Shrader, C. B. (2003). Board of director diversity and firm financial performance. *Corporate governance: An international review*, 11(2), 102-111.
- Faleye, O. (2007). Classified boards, firm value, and managerial entrenchment. *Journal of financial economics*, 83(2), 501-529.
- Fooladi, M. ve Shukor, Z. A. (2012). Board of directors, audit quality and firm performance: Evidence from Malaysia. In *Proceedings of National Research & Innovation Conference for Graduate Students in Social Sciences*. 2012 Melaka, Malaysia, 87-96.
- Gompers, P., Ishii, J. ve Metrick, A. (2003). Corporate governance and equity prices. *The quarterly journal of economics*, 118(1), 107-156.

- Gómez, J. I. M., Cortés, D. L. ve Betancourt, G. G. (2017). Effect of the board of directors on firm performance. *International Journal of Economic Research*, 14(6), 349-361.
- Huang, S. ve Hilary, G. (2018). Zombie board: Board tenure and firm performance. *Journal of Accounting Research*, 56(4), 1285-1329.
- Jia, N. (2017). Should directors have term limits?—Evidence from corporate innovation. *The European Accounting Review*, 26(4), 755–785
- Kanakryyah, R. (2021). The impact of board of directors' characteristics on firm performance: a case study in Jordan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 341-350.
- Kao, M. F., Hodgkinson, L. ve Jaafar, A. (2019). Ownership structure, board of directors and firm performance: evidence from Taiwan. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 19(1). 189-216.
- Katz, R. (1982). The effects of group longevity on project communication and performance. *Administrative science quarterly*, 27(1), 81-104.
- Kaymak, T., ve Bektas, E. (2008). East meets west? Board characteristics in an emerging market: Evidence from Turkish banks. *Corporate Governance: An International Review*, 16(6), 550–561
- Kim, K., Mauldin, E. ve Patro, S. (2014). Outside directors and board advising and monitoring performance. *Journal of Accounting and Economics*, 57(2-3), 110–131
- Lee, S. C., Lin, C. T. ve Chang, P. T. (2011). An Ohlson valuation framework for valuing corporate governance: The case of Taiwan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 19(4), 420-434.
- Livnat, J., Smith, G., Soslava, K. ve Tarlie, M. (2019). Do directors have a use-by date? Examining the impact of board tenure on firm performance. *American Journal of Management*, 19(2), 97-125.
- Mcintyre, M. L., Murphy, S. A., ve Mitchell, P. (2007). The topteam: Examining board composition and firm performance. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 7(5), 547–561.
- Masulis, R., Ruzzier, C., Xiao, S. ve Zhao, S. (2012). Do independent expert directors matter? *Working Paper*, University of New South Wales. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/68200/>
- Merendino, A. ve Melville, R. (2019). The board of directors and firm performance: empirical evidence from listed companies. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 19(3). 508-551.
- Nakano, M. ve Nguyen, P. (2011). Do older boards affect firm performance? An empirical analysis based on Japanese firms. *The Sixth Annual Conference on Asia-Pacific Financial Markets (CAFPM)*, Seoul
- Pérez-Calero, L., Villegas, M. D. M. ve Barroso, C. (2016). A framework for board capital. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 16(3), 452–475
- Rose, C. (2005). The composition of semi-two-tier corporate boards and firm performance. *Corporate Governance: An International Review*, 13(5), 691-701.
- Salancik, G. R. (1977). Commitment and the control of organizational behavior and belief. In B. Staw & G. Salancik (Eds.), *New directions in organizational behaviour*, Chicago, IL: St. Clair, 1-54
- Sun, J. ve Liu, G. (2013). Auditor industry specialization, board governance, and earnings management. *Managerial Auditing Journal*, 28(1), 45-64.
- Tarus, D. K. ve Ayabei, E. (2016). Board composition and capital structure: Evidence from Kenya. *Management Research Review*, 39(9), 1056–1079

- Taylor, R. N. (1975), Age and experience as determinants of managerial information processing and decision making performance. *Academy of Management journal*, 18(1), 74-81.
- Vafeas, N. (2003). Length of board tenure and outside director independence. *Journal of Business Finance and Accounting*, 30(7-8), 1043-1064.
- Von Meyerinck, F., Oesch, D. ve Schmid, M. (2016). Is director industry experience valuable? *Financial Management*, 45(1), 207-237.
- Westphal, J. D. ve Zajac, E. J. (1995). Who shall govern? CEO/board power, demographic similarity, and new director selection. *Administrative science quarterly*, 40(1) 60-83.
- Wiersema, M. F. ve Bantel, K. A. (1992). Top management team demography and corporate strategic change. *Academy of Management journal*, 35(1), 91-121.
- Yasser, Q. R., Al Mamun, A. ve Rodriqs, M. (2017). Impact of board structure on firm performance: evidence from an emerging economy. *Journal of Asia Business Studies. Journal of Asia Business Studies*, 11(2), 210-228.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Ekonomik Büyüme ve Finansal Tabana Yayılma İlişkisinin TRC3 Bölgesi Açısından İncelenmesi Investigation of the Relationship between Economic Growth and Financial Inclusion for TRC3 Region

Hasan BARDAKÇI¹  Abdulkadir BARUT² 

Geliş Tarihi (Received): 05.07.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 09.06.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Finansal gelişme sadece ekonomik büyümenin bir sonucu değildir, aynı zamanda ekonomik büyümenin itici gücüdür. Finansal gelişmenin bir özelliği olan finansal yayılma ise, finansal aracılık hizmetlerinin niceliği, kalitesi ve verimliliğindeki iyileşmeyi işaret eden bir süreçtir. Yerel işletmelerde yatırımları artıran tasarruflar üretir. Bu çalışma ile finansal tabana yayılmanın TRC3 (Batman, Mardin, Siirt, Şırnak) bölgesindeki ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Finansal tabana yayılmanın belirleyicilerinin ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin vurgulanması amaçlanmıştır. Çalışma sonucunda, Farklı panel eş-bütünleşme yaklaşımları kullanılarak finansal tabana yayılma ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. Diğer bir deyişle, uzun vadeli sürdürülebilir büyümenin, bankacılık altyapısının ve hizmetlerinin genişletilmesiyle sağlanabileceği ifade edilmiştir. Finansal tabana yayılmanın toplumların kalkınmasının önemli bir belirleyicisi olduğu ayrıca anlatılmaya çalışılmıştır. Bu çalışma, Ekonomideki nihai çıktı düzeyini değişmez bir şekilde belirleyen sermayenin yanı sıra, TRC3 bölgesindeki ekonominin yeniden canlandırılması ve çeşitlendirilmesi için alternatif araçlar olarak finansal araç ve kaynakların daha fazla kullanılmasını gerektirdiğini önermektedir.

Anahtar kelimeler: TRC3 (Batman, Mardin, Siirt, Şırnak), Finansal Tabana Yayılma, Ekonomik Büyüme, Finansal Gelişme, Sürdürülebilir Büyüme

&

Abstract: Financial development is not only a result of economic growth, but also a driver of economic growth. Financial diffusion, which is a feature of financial development, is also a process that signals the improvement in the quantity, quality and efficiency of financial intermediation services. Again, financial development generates savings that increase investment in local businesses. In this study, the effect of financial inclusion as a product of financial development on economic growth in the TRC3 (Batman, Mardin, Siirt, Şırnak) region was investigated. As a result of the study, a long-term relationship was found between financial inclusion and economic growth by using different panel cointegration approaches. In other words, it has been stated that long-term sustainable growth can be achieved by expanding the banking infrastructure and services. It has also been tried to explain that financial inclusion is an important determinant of the development of societies. This study suggests that financial instruments and resources should be used more as alternative tools for the revitalization and diversification of the economy in the TRC3 region.

Keywords: TRC3 (Batman, Mardin, Siirt, Şırnak), Financial Inclusion, Economic Growth, Financial Development, Sustainable Growth

Atıf/Cite as: Bardakçı, H. & Barut, A. (2023). Ekonomik Büyüme ve Finansal Tabana Yayılma İlişkisinin TRC3 Bölgesi Açısından İncelenmesi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 130-142.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Doç. Dr., Harran Üniversitesi, Siverek Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, (hasanbardakci@harran.edu.tr), ORCID: 0000-0002-6181-3115 (Sorumlu Yazar).

² Doç. Dr., Harran Üniversitesi, Siverek Meslek Yüksek Okulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, (kadirbarut@harran.edu.tr), ORCID: 0000-0001-8315-9727

1. Giriş

Finansmana erişimin önündeki engellerin kaldırılması özellikle ülkelerdeki yoksulluğun azaltılmasında önemli bir etkidir ve bireylerin girişimci ruhlarını tetikler, böylece hane halklarının ve küçük-orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) finansal sisteme erişmesini sağlayarak ülkelerin kalkınmasına katkıda bulunur. Fakat geleneksel neoklasik ekonomik büyüme teorisi, finansmanın ekonomik büyüme için önemli olduğunu düşünmez ve finansal sistemin bunun için gerekli olmadığını öne sürer. Bu teoride, ekonomik büyüme büyük ölçüde faktör birikimi ve yeniliğin yarattığı teknolojik gelişmelerden kaynaklanmaktadır (Simion et al, 2015; Ginevičius ve diğerleri, 2019). Kaynak tabanlı bir çerçeve kullanan Camisón-Haba ve arkadaşları (2019), şirketlerin yüksek düzeyde bilgi birikimi ve teknolojik yetenekler biriktirebildikleri zaman teknoloji tabanlı ve son derece yenilikçi firmalar haline gelebileceğini bulmuştur.

Bununla birlikte bilgi ve teknoloji birikimi finansal destek gerektirir. Finans konusundaki araştırmaların derinleşmesiyle birlikte Svilokos ve arkadaşları (2019), sanayileşme düzeyinin belirlenmesinde finans sektörünün rolünün çok önemli olduğunu öne sürülmüştür. Bu yüzden dünya çapında, ulusal politika yapıcılar ve bankacılık sektörleri, finansal katılım seviyelerini yükseltmek ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi teşvik etmek için çaba sarf etmektedirler (Nizam ve diğerleri, 2020). Buna ek olarak iyi işleyen bir finansal sistem, ekonomik büyümeyi yönlendirir, çok çeşitli ihtiyaçlara sahip insanlara tasarruf, kredi, ödeme ve risk yönetimi ürünleri sağlayarak finansal aracılık için bir platform oluşturur. Finansal sistemler, finansal ürünlerin yoksullara veya ekonomideki diğer dezavantajlı gruplara finansal hizmetlere uygun bir fiyatla, kolay bir erişim sağlamayı amaçlar. Mali açıdan tüm toplumu kapsayıcı sistemler olmadan, düşük gelirli gelecekteki yatırımları için sınırlı tasarruflarına güveneceklerdir ve küçük işletmeler, sınırlı kazançlarına güvenmek zorunda kalacakları için umut verici büyüme fırsatlarını sürdürmeyeceklerdir, bu durum beraberinde kalıcı gelir eşitsizliğine neden olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesinde küresel olarak, tasarruf seferberliği politikaları finansal katılımın katalizörü olarak görülmektedir. Son yıllarda özellikle uluslararası finans çevrelerinin finansmana erişim konusunu gündeme getirmesinden bu yana finansal tabana yayılma konusu oldukça popüler hale gelmiştir. Bununla birlikte, finansal içerme ya da finansal tabana yayılma ile ilişkili hedeflere ulaşmak demek, insanları finansal tüketicilere veya yatırımcılara dönüştürmek anlamına da gelir. Bu, ayrıca ilgili tüketici ve yatırımcıların finansal kampanyalardan ve hizmetlerden yararlanmak için hesaplarını aktif olarak kullanmaları demektir. Finansal tasarrufların ve yatırımların teşviki ve finansal eğitim, dijitalleştirilmiş ödemelerin sağlanması, gibi konular finansal katılımın birer ögesi olarak düşünülebilir.

Her ülkenin deneyimi, özgünlükleri, finansal sistemleri ve resmi finansmana erişimlerinin farklı seviyeler de olması belli ölçüde farklılıklardan oluşur. İlk bakışta, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında bir bölünme olduğu görülmektedir. Bu durumun devlet politikaları ile ilişkili olmasının yanı sıra finansal araçların kullanımı ile ilişkili olduğu da bilinmektedir. Dahası finansal tabana yayılma, yerel topluluklar ve düşük gelirli gruplar üzerinde yıkıcı etkileri olduğu düşüldüğü için birçok bilim insanı tarafından sert bir şekilde eleştirilmiştir (Bateman 2010, 2012, Taylor 2012, Soederberg, 2013). Ancak gelişmiş ülkelerin nüfusunun çoğu hali hazırda finans kurumlarının hizmetlerinden yararlanıyor olsa da kamu hizmetlerinin artan metalaşması yani kamu hizmetleri içinde para ihtiyacının doğması, nüfusun düşük gelirli kesimlerinin tüketici kredileri, konut kredileri ve öğrenci kredileri yoluyla finansal sisteme entegre olmasını sağlamıştır. Bu tür kredilere ek olarak, nispeten küçük kredi şirketlerinin veya çok uluslu ticari bankaların uzantılarının, güvensiz işçilerin ve fazla nüfusun günlük ihtiyaçlarını karşılamak için kredi sağladığı büyüyen bir kredisi endüstrisinin de oluştuğu gözlenmektedir (Soederberg 2014). Daha az gelişmiş ya da yoksul ülkelerde, finansal katılımın temel özellikleri farklıdır, çünkü gelişmekte olan dünyanın çoğu bölümü finansal altyapıdan yoksundur ve resmi finansmanın kapsamını genişletmek için kamu-özel işbirliği biçimleri geliştirmeye çalışmaktadır. Mikro finans endüstrisinin son yirmi yılda yükselişi (Bateman 2010), finansal kapsayıcılık, sermaye kıtlığı olan gelişen ülkelerin kalkınma çabaları için giderek önemli bir çözüm olarak algılanmaya başlanmıştır. Bu nedenle,

genel olarak konuşursak, gelişmiş ve yoksul ülkelerin, kalkınmanın bir yolu olarak finansal içerme çabalarına başvurduğu görülmektedir.

Bu makale, genel olarak incelendiğinde finansal tabana yayılma çalışmalarının çeşitliliğini akılda tutarak ve bir vaka çalışması olarak Türkiye'nin TRC3 Bölgesi olarak ifade edilen Batman, Mardin, Siirt ve Şırnak illerine odaklanarak finansal tabana yayılmayı analiz etmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise finansal katılımın temelleri ve çeşitliliği üzerinde durularak yapılan çalışmalarla literatüre genel bir bakış sağlamak için finansal tabana yayılma söylemi tartışılmaktadır. Analiz bölümünde ise Büyük ölçüde nicel ve ekonometrik analize dayanan araştırma, Türkiye'nin TRC3 bölgesi için (Batman, Mardin, Siirt, Şırnak) finansal tabana yayılmanın kapsamlı bir incelemesine dayanmaktadır. Çalışma özellikle TRC3 bölgesinde finansal tabana yayılmanın ekonomik büyümesine etkisinin olup olmadığı konusu tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu TRC3 bölgesindeki 4 ili birlikte ele alan ilk çalışmadır. 4 ilin tercih edilmesinde özellikle Güneydoğu Anadolu bölgesinde ekonomik gelişmede finansal araçlara erişimin veya diğer bir tabir ile finansal taban yayılmanın arttırılmasının etkisinin destekleyici olabileceğinin ortaya konmasıdır.

2. Finansal Tabana Yayılma ve Büyüme İlişkisi

Finansal gelişme, finans sektöründeki politikaların, ekonomik performansın ve kurumların gelişimi olarak yorumlanabilir. Finansal gelişme ile bunların hepsinin işlevlerini etkin bir şekilde yerine getirmesi gerekir. Finansal gelişme, gerek fonların etkin bir şekilde tahsis edilmesinde, gerekse ödeme sisteminin düzgünlüğünün korunmasında ve finansal riskin azaltılmasında finans sektörünün daha ileri bir düzeye yükseltilmesi sürecidir. Sonunda, finansal gelişme sürecinin GSYİH'deki bir artışı desteklemesi gerekir. Ayrıca finansal içerme ya da finansal yayılma, yetişkinlerin ihtiyaçlarına göre tasarlanmış ve uygun maliyetlerle sağlanan geniş bir finansal ürün yelpazesine kolay erişime sahip olduklarında elde edilir. Bu tanım dört temel üzerine sabitlenmiştir. Birincisi, finansal ürünlere ve hizmetlere erişim kolaylığıdır; bu, finansal ürünlerin tüm insan grupları için kolay erişilebilir olması ve zorlu "Müşterini-Tanı" ilkesi gibi zorlu gerekliliklerden kaçınması gerektiği anlamına gelir. İkinci olarak, herhangi bir banka hesabı bulunmayanlara geniş bir finansal ürün veya hizmet yelpazesi sunulmasıdır. Finansal içerme, kredi, ödemeler, tasarruflar, sigorta ve emeklilik ürünleri gibi çok çeşitli finansal hizmetlere erişim anlamına gelir. Üçüncüsü, ürünlerin herhangi bir bankanın müşterisi olmayan kişilerin ihtiyaçlarına göre, gelir düzeyleri ve dağıtım kanallarına erişimleri dikkate alınarak tasarlanması ve son olarak uygun bir maliyetle sunulması beklenmektedir. Resmi mali hizmetler, özellikle gayri resmi hizmetler ile karşılaştırıldığında, düşük gelir grupları için bile karşılanabilir olmalıdır. Finansal içerme, toplumun tüm kesimlerinin, özellikle savunmasız düşük gelirli grupların ihtiyaç duyduğu uygun finansal ürün ve hizmetlere, düzenlenmiş ana akım finansal kuruluşlar tarafından makul bir maliyetle adil ve şeffaf bir şekilde erişimin sağlanması sürecidir. Bu anlamda erişim, finansal hizmetlerin kullanımında fiyat veya fiyat dışı engellerin olmaması anlamına gelir (Chakrabarty ve Rupayan, 2013; World Bank, 2012).

Finansal gelişme üzerine yapılan araştırmalarda, ekonomik büyümenin itici gücü olarak dört farklı alan belirlenmiştir. Bunlardan en önemlisi, başta düşük gelir grubu olmak üzere herkese düşük maliyetli, güvenilir bir ödeme yönteminin sağlanmasıdır. İkincisi, finansal aracılığın işlem hacmini arttırmada ve ekonominin açık birimine tahsisinde ve süreçte kaynak dağılımını iyileştirmede oynadığı roldür (Odeniran ve Udeaja, 2010; Çitil, M, Küçükşahin, Y., 2022). Üçüncüsü, finansal sistemin likidite risklerini azaltarak sağladığı risk yönetimi etkisi ile ilgilidir, böylece ekonomi içinde riskli ancak daha verimli yatırımların ve yeniliklerin finansmanını sağlar (Greenwood ve Jovanovic, 1990; Bencivenga ve Smith, 1991) ve dördüncüsü ise finans sektörü içindeki olası yatırımlar ve sermayenin mevcudiyeti hakkında bilgi sağlayarak asimetrik bilginin etkilerini iyileştirir (Ross, 2004). Toplam üretim fonksiyonu perspektifinden, yukarıda sıralanan finansal etkiler, ya bir sermaye birikim kanalı (Hicks, 1969) ya da bir teknolojik değişim kanalı (Schumpeter, 1912) yoluyla ekonomide daha büyük bir çıktıya dönüşen tasarruf ve yatırım girdilerine önemli ölçüde katkıda bulunur. Bu alanda kullanılan Solow büyüme modeli, tasarruf oranındaki artışın, sermayenin ve kişi başına düşen çıktının sabit durum düzeylerini arttıracığını göstermektedir. Diğer nedenlerin yanı sıra finans sektörü, yatırım projelerinin etkin bir şekilde izlenmesi

ve yönetilmesi yoluyla üretim fonksiyonunun artırılmasına katkı sunduğu bilinmektedir (Özçelik ve Bardakçı,2021, s.60). Ancak, Solow modeli finansal gelişmedeki iyileştirmelerin yalnızca kısa ve orta vadeli etkilerini yakalar. Teknolojik ilerlemeyi veya uzun vadeli ekonomik büyümeyi açıklamaz. Solow büyüme modelinin sınırlandırılması, Schumpeterian büyüme modelini ortaya çıkarır. Schumpeter, girişimcilerin bir yaratıcılık sürecine başarılı bir şekilde dahil olmaları için iyi gelişmiş bir finans sektörünün kesinlikle gerekli olduğunu öne sürmektedir. Yeni projeler ve yenilikler finansman gerektirir çünkü ön yatırım her zaman girişimciler tarafından karşılanamaz. Fonları kanalize edecek bir finans sektörü olmadan, yenilik yapmak neredeyse imkânsız olur ve ekonomik büyümeden bahsetmek zorlaşır. Bu yüzden düşük gelirli daha fazla tasarruf etmeye teşvik etmek için yenilikçi finansal ürünler sağladığı için, finansal tabana yayılma düzeyi ya da finansal katılım ekonomik büyüme için oldukça gereklidir (Odeniran ve Udeaja, 2010).

3. Literatür İncelemesi

Finansal içerme ya da finansal tabana yayılma fikri, sadece finansal hizmetlere erişimle ilgili değildir, aynı zamanda, finansal işlemlerin zamanında olmasını da gerektirir. Dahası finans sektörünün gelişimi, karşılaştırmalı üstünlüğün en önemli kaynaklarından biri olarak kabul edilmektedir. Mevcut literatüre bakıldığında Beck (2003), Svaleryd ve Vlachos (2005) finansal gelişme ve ticaret arasındaki ilişkiyi ölçmek ekonomileri perspektifinden araştırmışlardır. Özellikle ticaretin finans sektöründen etkilendiğini bulmuşlardır. Ayrıca iyi gelişmiş bir finans sektörü bulunan ülkeler, özel sektöre daha fazla tasarruf kanalize etmekte ve firmaların likidite kısıtlamalarını aşması için dış finansman kullanımı ile işletmelerin işlerini kolaylaştırmaktadır. Zhang ve arkadaşları (2012) Çin'de finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki üzerine bir çalışma yürütmüş ve sonuçlar finansal göstergelerin çoğunun kalkınma ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkisi olduğunu ortaya koyduğunu görmüşlerdir. Al-Yousif (2002), 1970-1999 dönemi için otuz gelişmekte olan ülke için finansal gelişme ile GSYİH büyümesi arasında çift yönlü nedensellik bulmuştur. Emmanuel ve Lartey (2010) ise 74 ilden oluşan bir panelde finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiş ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde finansal gelişmişlik düzeyine göre değişmeyen pozitif bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Jenkins ve Katircioglu (2008) Kıbrıs için finansal gelişme, uluslararası ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmıştır. Sonuçlar, uluslararası ticaret, finansal gelişme ve ekonomik büyümenin eş-bütünleşik olduğunu ve Granger nedensellik testi, reel gelirin finansal gelişme ve uluslararası ticaretin büyümesine katkıda bulunduğunu göstermektedir. İhracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak için birçok çalışma yapılmış ve ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi birçok bilim adamı tarafından doğrulanmıştır (Ullah ve diğerleri, 2009; Jordaan ve Eita, 2007). Shahbaz ve Rahman (2014), Pakistan'da ihracat, finansal gelişme ve GSYİH büyümesi arasındaki ilişkiyi, eş bütünleşmeye yönelik Sınır testi yaklaşımını ve vektör hata düzeltme modeli (VECM) Granger nedensellik testini kullanarak araştırmaktadır. Eşbütünleşme analizi uzun dönemli ilişkiyi doğrulamaktadır. İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye ilişkin literatür, fikir birliğinden uzaktır. Bulgular ülkenin özelliklerine bağlıdır. Çalışmada kullanılan değişken türleri ve yürütülen metodoloji de önemlidir. Yine Rangarajan (2008), Lakshmi ve Visalakshmi (2013) tarihli çalışmalarında, Finansal içerme, hassas grupların ihtiyaç duyduğunda uygun bir maliyetle zamanında ve yeterli finansal hizmetlere, özellikle krediye erişim sağlama süreci olarak ifade etmektedirler. Finansal içerme, ayrıca kapsayıcı büyümeye ulaşmak için hem önemli bir bağlantı hem de önemli bir ilk adım olarak görülmektedir. Dahası banka hesapları, havale ve ödeme hizmetleri, çek hesabı, acil kredi ve tasarruf ürünleri gibi finansal ürün ve hizmetlere erişimi içermesi gerektiği görüşünü ortaya koymaktadırlar. – Chatterjee (2020) çalışmasında ise 41 ülkenin sabit etkili panel veri modelini kullanarak bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişiminin Finansal tabana yayılmanın önemli bir belirleyicisi olabileceğini göstermiştir.

Hariharan ve Marktanner (2012) tarihli çalışmalarında ise finansal tabana yayılma eksikliğinin coğrafya, kültür, tarih, din, sosyo-ekonomik eşitsizlik, ekonominin yapısı ve ekonomi politikası gibi çeşitli faktörlerden kaynaklanan çok yönlü bir sosyoekonomik olgu olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca finansal

tabana yayılmanın, nüfusun çoğunluğunun krediler, mevduat hizmetleri, sigorta, emeklilik ve ödeme sistemleri ile finansal eğitim ve tüketici koruma mekanizmalarını içeren kaliteli finansal ürün ve hizmet portföyüne erişimi olduğunu belirtmektedirler (Babajide vd, 2015). Daha büyük finansal araçlar, finansal kurumların ürün ve hizmetlerine daha fazla erişimine izin veren mekanizmaların kurulması yoluyla ekonomik kalkınma teşvik edebilir. Finansal içerme ya da finansal tabana yayılma genellikle her ülkedeki finansal gelişme aşamasına bağlı olarak göreceli bir terimle yorumlanır. Finansal tabana yayılma derecesi ülkeler arasında farklılık gösterir. Geçmişte, çok taraflı kuruluşlar, ekonomik büyümeyi iyileştirme, yoksulluğu azaltma ve sosyal içermeyi teşvik etme aracı olarak finansal sektörün derinleşmesini desteklemişlerdir.

Kingsley'e (2013) göre, finansal tabana yayılma dünya çapında dikkat çekmeye devam etmektedir. Bunun ana nedeni olarak Finansal içermenin küresel yoksulluk, gelir eşitsizliği, gelişmemiş ve refah sorununu ele alma vaadi olduğunu söylemektedir. Herkes finansal hizmetlere eriştiğinde, kalkınma sürecine ortak katkılarının daha hızlı ve niceliksel bir etki yaratacağını ifade etmektedir. Hariharan ve Marktanner (2013) çalışmalarında finansal tabana yayılmanın ekonomik büyümeyi ve gelişmeyi artırma potansiyeline sahip olduğu sonucuna varmışlardır ve bir ülkenin finansal tabana yayılması ile toplam faktör verimliliği arasında güçlü bir pozitif korelasyon olduğunu tespit etmişlerdir. Bu durum finansal yayılmanın sermaye yaratma yeteneğine sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca çalışmalarında, finansal tabana yayılmanın finansal sektör tasarruf portföyünü artırma, aracılık etkinliğini artırma ve buna bağlı olarak ekonomik büyüme ile sonuçlanan girişimcilik faaliyetlerini artırma potansiyeline sahip olduğu sonucuna varmışlardır. Joseph ve Varghese (2014); Sharma, (2016); Lenka ve Sharma (2017); Iqbal ve Sami (2017) çalışmalarında ise farklı dönemlerde Hindistan'da ekonomik gelişmede finansal tabana yayılmanın etkisini araştırmışlardır. Çalışmalarda ekonomik büyümenin içerisinde finansal tabana yayılmanın etkisinin olduğu görüşünü ortaya koymuşlardır. Hao, C. (2006) çalışmasında ise Çin için Huang, Kale, Paramati, ve Taghizadeh-Hesary, (2021) çalışmalarında ise Avrupa birliğine üye ülkeler için ekonomik büyüme ve finansal tabana yayılma ilişkisini incelemişlerdir. Kim (2021) çalışmasında ise finansal erişilebilirlik olarak ifade edilen finansal içermenin gelir eşitsizliğini azaltmada olumlu bir etkisinin olup olmadığı tahmin edilmeye çalışmıştır. Çalışmasında finansal içermenin, gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi geliştirdiğini ortaya koymaktadır. Finansal içerme yoluyla gelir eşitsizliğindeki azalma, gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasındaki negatif ilişkiyi pozitif bir ilişkiye çevirdiği sonucuna varmamıştır. Bu eğiliminde, yüksek kırılmalığıdaki ülkelerde, düşük kırılmalığıdaki ülkelere göre daha güçlü olduğunu bulmuştur.

Khan (2012) çalışmasında ise temel finansal hizmetlere erişimin kırsal haneler için artan ekonomik faaliyetlere ve istihdam fırsatlarına yol açacağını, daha fazla bireyin ekonomik faaliyetlere girmeye başlaması ile kırsal hane halkının harcanabilir gelirinin artacağını, daha fazla tasarrufa yol açacağını belirtmiştir (Babajide vd, 2015). Banka için sağlam mevduat tabanı, çarpan etkisi ekonomik büyüme ile sonuçlanacağını, bunun kapsayıcı büyüme anlamına geleceğini ortaya koymuştur. Benzer şekilde Çetin (2020)'e göre yeni banka veya banka şubesi açılarak finans ve bankacılık ürünlerine erişimin sınırlı kaldığı Türkiye gibi ülkelerde finansal tabana yayılma hususunda katılım bankacılığının etkinliğinin artırılabilmesi için daha kalıcı çözümlerin alınması gerektiği vurgulanmaktadır. Ayrıca Ali vd. (2021) çalışmalarında da benzer şekilde İslam kalkınma bankasına üye 45 ülke üzerinde yaptıkları incelemelerde finansal kalkınma ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Subbarao'ya (2009) göre ise çok az ülke, geniş tabanlı bir finansal tabana yayılma stratejisi olmayan bir tarım sisteminden post-endüstriyel bir topluma geçmektedir (Babajide vd, 2015). Subbarao ayrıca finansal tabana yayılmanın, hükümetlerin kredi garanti fonları, sübvansiyonlar (devlet destekleri) ve ücretler gibi ödemeleri elektronik transfer kanalları aracılığıyla doğrudan yararlanıcıların banka hesaplarına yapmasını mümkün kılacağını söylemektedir. Bu durumunda işlem maliyetlerini, hırsızlıkları, sızıntıları en aza indirecek ve ardından toplumdaki yolsuzluğu ortadan kaldıracığını söylemektedir. Benzer şekilde Demirgüç-Kunt ve Singer (2017) çalışmalarında dünya çapında finansal tabana yayılma konusuna genel

bir bakış sunarak, ödeme hizmetleri, tasarruf hesapları, krediler ve sigorta gibi finansal ürünlerin kullanımının kapsayıcı büyümeye ve ekonomik kalkınmaya nasıl katkıda bulunabileceğine görüş belirtmişlerdir.

Sarma ve Pais (2010) 'e göre ise finansal olarak kapsayıcı bir sistemin, çoğu durumda sömürücü olan kayıt dışı finansal kurumların yaygınlığını azaltmaya yardımcı olduğunu, sermayeye kolay erişimi ve resmi finansal sistemin ekonominin tüm kesimleri tarafından kullanımını teşvik ettiğini ortaya koymuşlardır. Finansal içermenin, üretken kaynakların verimli tahsisini geliştirdiğini ve bu süreçte sermaye maliyetini azalttığı tespit etmiş ve finansal olarak kapsayıcı sistemlerin, güvenli finansal uygulamalar için yollar sağlayarak verimliliği ve refahı artırdığı sonucuna varmışlardır. Mevcut literatürden açıkça görülmektedir ki, finansal olarak kapsayıcı tüm sistemlerin, resmi finansal hizmetlerin ekonominin tüm kesimlerine genişletilmesi yoluyla ekonomik büyümeyi artırma ve ülkedeki kaynak tahsisini ve ekonomik büyümeyi artıracak ayrıca kayıt dışı finansal hizmetleri azaltacak potansiyelinin olduğunu göstermektedir. Karakuş (2020) çalışmasında Türkiye'deki finansal tabana yayılma düzeyini ve finansal tabana yayılmayı etkileyen bireysel faktörleri belirleme amacına odaklandığı çalışmasında eğitimin ve gelir düzeyinin finansal katılım üzerindeki olumlu etkisini ortaya koymuştur. Yine Barut, Torusdağ ve Bardakçı (2020) çalışmalarında 1965-2018 dönemi, ekonomik büyüme ve finansal gelişmenin vergi gelirlerine etkisini Türkiye için incelemişlerdir. Analiz sonuçlarına göre, kısa dönemde büyümenin vergi gelirlerine negatif bir etkisi olurken, finansal gelişme, ekonomik büyüme ve vergi gelirleri arasında çift yönlü bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Çalış ve Gökçeli (2022) çalışmalarında Türkiye için finansal tabana yayılma ve gelirler arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ayrıca Kevser, Çalış ve Sakarya (2022) çalışmaları ile Finansal tabana yayılma, krediler ve ekonomik büyüme ilişkisini Türkiye açısından incelemişlerdir. Bu ilgili çalışma ise Türkiye için ekonomik olarak geri kalmış kabul edilebilecek bir bölge olan TRC3 bölgesinde finansal tabana yayılmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmaya çalışılmıştır. Bu bölge için yapılan finansal tabana yayılma ilişkisini inceleyen ilk çalışmalardan olma özelliği bulunmaktadır.

4. Veri Seti ve Bulgular

Bu çalışmanın amacı; TRC3 bölgesinde (Batman, Mardin, Siirt ve Şırnak) finansal tabana yayılmanın ekonomik büyüme üzerine olan etkisinin incelenmesidir. Çalışmada ekonomik büyümeyi bölgesinde kişi başına GSYİH temsil ederken, finansal tabana yayılmayı ise ATM sayısı temsil etmektedir. Çalışmanın kapsamı 2010-2020 yıllık verilerinde oluşmakta olup, ilgili veriler www.tuik.gov.tr ve <https://www.tbb.org.tr/tr> web sitelerinden elde edilmiştir.

Çalışmada doğru modellenin seçilebilmesi için öncelikle değişkenler ve modeller için Berusch-Pagan (1980) LM testi ve Pesaran (2004) CD testi testleri kullanılmıştır. Birçok deneysel çalışmada ayrı birimler (ülkeler) için eğim katsayısı homojen kabul edilmektedir. Ancak bir birimde meydana gelen bir şok tüm birimleri aynı şekilde etkilememektedir. Bu nedenle birimler (ülkeler) için eğim katsayısının homojen mi ya da heterojen mi olduğunu tespit etmek için Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta testi kullanılmıştır. Sonraki aşamada ise değişkenlerin birim kök içerip içermediği Pesaran (2006) CADF testi kullanılmıştır. Modeldeki eş-bütünleşme ilişkisi ise Westerlund (2008) Durbin-H yöntemi ile test edilmiştir. Bu yöntem; bağımlı değişken I(1) olmak şartıyla, bağımsız değişkenlerin I(1) veya I(0) olması durumunda panel eş bütünleşme analizi yapılmasına olanak tanımakta ve ortak faktörleri dikkate almaktadır (Westerlund, 2008). Modeldeki uzun dönem katsayıları ise Eberhardt & Bond (2009), "Genişletilmiş Ortalama Grup" tahmincisi (AMG) ile tahmin edilmiştir. Ekonomik büyüme ve finansal tabana yayılma arasındaki nedensellik ilişkisi ile Dumitrescu Hurlin (2012) Panel nedensellik testi ile analiz edilmiştir.

Tablo 1 sonuçlarına göre her iki değişkeninde yatay kesit bağımlılığı içerdiği tespit edilmiş olup, değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içerdiğine dair temel hipotez reddedilememiştir. Aynı şekilde Tablo 2 de ise modelde dair yatay kesit bağımlılığı sonuçları raporlanmış olup, bu sonuca göre modelin yatay

kesit bağımlılığı içerdiği tespit edilmiştir. Tablo 3 ise modeldeki eğim katsayılarının homojen olup olmadığını test etmekte olup, bu sonuca göre modelin eğim katsayılarının homojen olduğuna dair temel hipotez reddedilmiştir.

Tablo:1 Değişkenlere Dair Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları

	lnATM	lnGDPPER
d Lm1 (Breusch,Pagan 1980)	12.474** (0.047)	20.915*** (0.002)
cd LM2 (Pesaran 2004 CDlm)	1.948** (0.026)	4.306*** (0.000)
cd LM (Pesaran 2004 CD)	-2.394*** (0.008)	-2.681*** (0.004)

Not: ***,** sırası ile %1 ve %5 önem düzeyinde yatay kesit bağımlılığı varlığını ifade etmektedir.

Tablo:2 Modele Dair Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonucu

	lnGDPPER = f(lnATM)
d Lm1 (Breusch,Pagan 1980)	87.047 *** (0.000)
cd LM2 (Pesaran 2004 CDlm)	23.396 *** (0.000)
cd LM (Pesaran 2004 CD)	14.082*** (0.000)

Not: *** %1 önem düzeyinde yatay kesit bağımlılığı varlığını ifade etmektedir.

Tablo:3 Modele Dair Homojenlik Testi Sonucu

	lnGDPPER = f(lnATM)
Delta_tilde	1.327* (0.092)
Delta_tilde_adj	1.453* (0.073)

Not:* %10 önem düzeyinde heterojenliği ifade etmektedir

Kurulan modelde yatay kesit bağımlılığı tespit edildiğinden yatay kesit bağımlılığını dikkate alan testlerin tercih edilmesi daha güvenilir sonuçlar verecektir. Bu nedenle değişkenlerin durağanlıkları yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CADF testi kullanılmıştır. CADF testinde hem birimler (ülkeler) hem de panel bazında test istatistikleri hesaplanmaktadır. Hesaplanan bu test istatistikleri kritik değerlerden büyük ise temel hipotez reddedilmekte ve değişkenin durağan olduğu kabul edilir. CADF testi sonuçlarına göre her iki değişkende paneller genelinde I(1) seviyesinde durağan hale gelmiştir.

Tablo:4 CADF Panel Birim Kök Testi Sonuçları

	lnGDPPER		lnATM	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
Batman	-2.733	-2.497	-1.140	-1.419
Mardin	-0.543	-2.087	-2.543	-2.697
Siirt	-1.455	-3.007*	-2.589	-2.970*
Şırnak	-2.328	-2.749	-2.555	-3.106**
TRC3 bölgesi (Panel)	-1.765	-2.585*	-2.207	-2.548**

Not: Maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunlukları, Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.CADF istatistiği kritik değerleri, sabitli modelde -4.11 (%1), -

3.36 (%5) ve -2.97 (%10) (Pesaran 2007, table I(b), p:275) Panel istatistiği kritik değerleri, sabitli modelde -2.57 (%1), -2.33 (%5) ve -2.21 (%10) (Pesaran 2007, table II(b), p:280) Panel istatistiği, CADF istatistiklerinin ortalamasıdır.

Westerlund'un Durbin-Hausman (2008) eşbütünleşme yöntemi, durağan olmayan ve yatay kesit bağımlılığı olan değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiler varlığını test etmeye yönelik olarak kullanılabilir. Bu yöntemde, i) bağımlı değişkenin mutlaka durağan olmaması gerekmektedir; ii) açıklayıcı değişkenlerden bazıları durağan olması durumunda da kullanılabilir; iii) hem panel homojenliğini, hem de panel heterojenliğini göz önünde bulunduran hipotezler için farklı test istatistikleri hesaplanabilir (Westerlund, 2008: 196-199).

Durbin-Hausman grup istatistiği, panelde heterojenlik varsayımına dayanmakta iken, Durbin-Hausman panel istatistiği ise panelde homojenlik varsayımına dayanmaktadır. Bu bağlamda tablo 5 sonuçlarına göre ekonomik büyüme ve finansal tabana yayılma beraber hareket etmektedir.

Tablo:5 Durbin Hansen Cointegrasyon Testi Sonuçları

	Group Stat. (DH _{Group})	Panel Stst. (DH _{Panel})	Sonuç
lnGDPPER = f(lnATM)	-1.602*** (0.026)	-2.305*** (0.005)	Eş bütünleşme vardır.

Not: ***, **, * sırası ile %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir

Modeldeki uzun dönem katsayıları ise Eberhardt & Bond (2009), "Genişletilmiş Ortalama Grup" tahmincisi (AMG) ile tahmin edilip, tablo 6'da raporlanmıştır.

Tablo:6 Uzun Dönem Eş Bütünleşme Katsayıları Sonuçları

	lnATM	C
Batman	0.278*** [0.023] (11.81)	1.586*** [0.209] (7.57)
Mardin	0.142*** [0.036] (3.84)	3.106*** [0.327] (9.49)
Siirt	0.156*** [0.033] (4.65)	2.116*** [0.327] (9.49)
Şırnak	0.059 [0.039] (1.51)	3.422*** [0.347] (9.84)
TRC 3 Bölgesi (Panel)	0.159***	2.557***
Wald chi2(1) = 12.53***	[0.044]	[0.426]
Prob > chi2 = 0.0004	(3.54)	(5.99)

Not: ***, **, * sırası ile %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. [...] standart sapmayı, (...) ise z istatistiğini ifade etmektedir.

Tablo:7 Dumitrescu Hurlin Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Null Hypothesis:	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
FARKLNGDPPPER does not homogeneously cause FARKLNATM	2.611 2	1.5299	0.0450**
FARKLNATM does not homogeneously cause FARKLNGDPPPER	7.178 3	3.3859	0.0007***

Not:***, * sırası ile %1 ve 10 önem düzeyinde nedenselliği ifade etmektedir.

Tablo 6 sonuçlarına göre; TR3 bölgesinde finansal tabana yayılmada meydana gelen artış, ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Diğer yandan TRC3 illeri açısından sonuçlar incelendiğinde ise; Batman, Siirt ve Mardin'de de panel sonucuna benzer olarak finansal tabana yayılmanın ekonomik büyümeyi artırdığı tespit edilmiştir. Diğer yandan Şırnak'ta ise finansal tabana yayılmanın ekonomik büyümeyi etkilemediği tespit edilmiştir. Tablo 7 sonuçlarına göre ise finansal tabana yayılma ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma, TRC3 bölgesi için finansal tabana yayılma ve ekonomik büyüme arasındaki karşılıklı ilişkiyi incelemektedir. Farklı panel eş-bütünleşme yaklaşımları kullanılarak finansal tabana yayılma ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir deyişle, uzun vadeli sürdürülebilir büyüme, bankacılık altyapısının ve hizmetlerinin genişletilmesiyle sağlanabileceği ifade edilebilmektedir. Bu çalışma Apergis vd. (2007) ve Demirgüç-Kun ve Singer (2017); çalışmalarını desteklemekte olup, finansal tabana yayılma ve büyümenin uzun dönemli bir ilişkisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca, panel nedensellik sonucundan finansal tabana yayılma ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik gözlemlenmiştir. Bu sonuç Ali vd. (2021) çalışmasında olduğu gibi bankacılık hizmetlerindeki artışın hem kısa hem de uzun vadede ekonomik büyümeye yol açtığını ve ekonomik büyümedeki artışın finansal kapsayıcılıkta iyileşmeye yol açtığını göstermektedir. Dolayısıyla, bu bulgular finansal tabana yayılmanın ekonomik büyümenin önemli itici güçlerinden biri olduğu görüşünü desteklemektedir. Bu bağlamda hükümetin ve politika yapıcıların, ekonomik büyümeyi teşvik etmek için finansal hizmetlere erişimle ilgili sorunları çözecek politikaları geliştirilmesinin önem arz edeceği düşünülmektedir. Ayrıca, bu çalışma finansal kurumlarla sınırlıdır; Bununla birlikte politika kurumları dâhil edilirse daha iyi sonuçlar gerçekleşebilir, çünkü bu enstitülerin finansal piyasa üzerinde önemli bir etkisi vardır. Ayrıca bölgedeki veri kaynaklarının kısıtlılığı açısından daha geniş bölgelerin çalışılması daha geniş sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır. Gelecekteki çalışmalar, mevcut bulguları politika kurumlarının rolü ışığında doğrulamalıdır. Bu çalışma sadece TRC3 bölgesi illeri olan Batman, Mardin, Siirt ve Şırnak illerine odaklanmaktadır ve bu nedenle bulgular sadece bu bölge illeri ile sınırlıdır. Bununla birlikte, gelecekteki araştırmalar ülkenin diğer bölgelerinin de içerisinde olacağı şekilde bölgesel bulgulara ve daha geniş bir bakış açısına odaklanmalıdır.

Kaynaklar

- Ali, M., et al. (2021). Does financial inclusion enhance economic growth? Empirical evidence from the IsDB member countries? *International Journal of Finance and Economics*, 26, 5235-5258. doi:10.1002/ijfe.2063.
- Al-Yousif, Y.K., (2002), Financial development and economic growth another look at the evidence from developing countries. *Review of Financial Economics*, 11, 131-150.

- Apergis, N., Filippidis, I., Economidou, C., (2007), Financial deepening and economic growth linkages: a panel data analysis. *Review of World Economics*, 143(1), 179-198.
- Babajide, A. A., Adegboye, F. B., Omankhanlen, A. E., (2015), Financial inclusion and economic growth in Nigeria. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(3), 629–637. Retrieved from <https://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/1154>
- Barut, A., Torusdağ, M., Bardakçı, H., (2020), Finansal gelişme, ekonomik büyüme ve vergi gelirleri ilişkisi: Türkiye örneği, *Vergi Sorunları Dergisi*, (VSD) Cilt 43, Sayı 387,
- Bateman, M., (2010), *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*, London, Zed.
- Bateman, M., (2012), The role of microfinance in contemporary rural development finance policy and practice: imposing neoliberalism as “best practice”, *Journal of Agrarian Change*, 12 (4), pp. 587–600. doi: 10.1111/j.1471-0366.2012.00376.x
- Bencivenga, V.R., Smith, B.D., (1991), Financial intermediation and endogenous growth. *Review of Economic Studies*, 58(2), 403-440.
- Central Bank of Nigeria – National Financial Inclusion Strategy (CBN- NFIS). (2012), *Summary Report on Financial Inclusion in Nigeria*.
- Beck, T., (2003), Financial dependence and international trade: is there a link. *Review of International Economics*, 11, 296-316.
- Camisón-Haba, S., Clemente-Almendros, J. A., Gonzalez-Cruz, T. (2019), How technology-based firms become also highly innovation firms? The role of knowledge, technological and managerial capabilities, and entrepreneurs' background. *Journal of Innovation & Knowledge*, 4(3), 162–170. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2018.12.001>
- Chakrabarty, S.R., Rupayan, P. (2013), Financial inclusion in India: an axiomatic approach. *Journal of Policy Modelling*, 35(5), 813-837.
- Chatterjee, A. (2020). Financial inclusion, information and communication technology diffusion, and economic growth: A panel data analysis. *Information Technology for Development*, 26(3),607-635. doi: 10.1080/02681102.2020.1734770.
- Çalış, N. & Gökçeli, E. (2022). The Relationship Between Financial Inclusion And Income Inequality; Evidence From Turkey. *Journal of Management and Economics Research*, 20 (4) , 401-414 . DOI: 10.11611/yead.1177426
- Çetin, A., (2020), Türkiye’de finansal tabana yayılmanın artırılmasında katılım bankacılığının rolü ve önemi, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 16, Yıl 16, Sayı1
- Çitil, M, Küçükşahin, Y., (2022), Yatay kesit bağımlılığı altında cari açık ve imalat sanayi üzerinde finansallaşmanın etkisi: gelişmekte olan ülkeler örneği, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, İstanbul Vol. 59, Iss. 659, 9-38.
- Dumitrescu, E. I., Hurlin, C. (2012), Testing for granger non-causality in heterogeneous panels. *Economic modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Eberhardt, M., Teal, F. (2010), Productivity analysis in global manufacturing production. *Discussion Paper*, No. 515, Department of Economics. Oxford: University of Oxford
- Emmanuel, K., Lartey, K., (2010), A note on the effect of financial development on economic growth. *Applied Economics Letters*, 17, 685- 687.

- Ginevičius, R., Dudzevičiūtė, G., Schieg, M., Peleckis, K. (2019), The inter-linkages between financial and economic development in the European Union Countries. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3315–3332. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1663436>
- Greenwood, J., Jovanovic, B. (1990), Financial development, growth and the distribution of income. *Journal of Political Economy*, 98(5), 1076-1107.
- Hariharan, G., Marktanner, M. (2013), *The growth potential from financial inclusion*. Available from: http://www.frbatlanta.org/documents/news/conferences/12intdev/12intdev_Hariharan.pdf.
- Hao, C. (2006). Development of financial intermediation and economic growth: The chinese experience. *China Economic Review*, 17(4), 347-362. doi: 10.1016/j.chieco.2006.01.001.
- Huang, R., Kale, S., Paramati, S.R. ve Taghizadeh-Hesary, F. (2021). The nexus between financial inclusion and economic development: Comparison of old and new EU member countries. *Economic Analysis and Policy*, 69, 1-15. doi: 10.1016/j.eap.2020.10.007.
- Hicks, J. (1969), *A Theory of Economic History*. Oxford: Clarendon Press.
- Iqbal, B.A. ve Sami, S. (2017). Role of banks in financial inclusion in India. *Contaduría y Administración*, 62, 644–656. doi: 10.1016/j.cya.2017.01.007.
- Jenkins, H. P., Katircioglu, S. T., (2010), The bounds test approach for cointegration and causality between financial development, international trade and economic growth: the case of Cyprus. *Applied Economics* 43(13), 1699-1707.
- Jordaan, A.C. And Eita, J.H., (2007), Export and economic growth in Namibia: a Granger causality analysis. *South African Journal of Economics*, 75, 540-547.
- Joseph, J. ve Varghese, T. (2014). Role of financial inclusion in the development of Indian economy. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(11), 6-11.
- Karakuş, R. (2020), Türkiye’de finansal tabana yayılma düzeyi ve belirleyicileri, *Business and Economics Research Journal*, 11(1), 147-160.
- Kevser, M., Çalış, N. & Sakarya, Ş. (2022). Finansal tabana yayılma, krediler ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye için ampirik bir araştırma. *Hitit Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (2), 282-296 . DOI: 10.17218/hititsbd.1125713
- Khan, H.R. (2011), Financial Inclusion and Financial Stability: are they two sides of the same coin? Address by Shri HR Khan, Deputy Governor of the Reserve Bank of India, at BANCON 2011, Organized by the Indian Bankers Association and Indian Overseas Bank, Chennai, 4 November 2011. Available from: <http://www.bis.org/review/r111229f.pdf>.
- Khan, H.R.S. (2012), *Issues and Challenges in Financial Inclusion: policies, Partnerships, Processes & Products*, at the symposium on “Financial inclusion in Indian Economy” organized by the Indian Institute of Public Administration, Bhubaneswar on June 30, 2012. Available from: <http://www.bis.org/review/r120802f.pdf>.
- Kim, J.H. (2021). A Study on the effect of financial inclusion on the relationship between income inequality and economic growth. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(2), 498-512. doi: 10.1080/1540496X.2016.1110467.
- Kingsley, C.M. (2013), A global view on financial inclusion: perspectives from a frontier market. *The Guardian*. Available from: <http://www.ngrguardiannews.com/index.php/features/focus/140783-a-global-view-on-financial-inclusion-perspectives-from-a-frontier-market>.
- Lakshmi, P., Visalakshmi, S. (2013), Impact of cooperatives in financial inclusion & comprehensive development. *Journal of Finance and Economics*, 1(3), 49-53.

- Nizam, R., Karim, Z. A., Rahman, A. A., Sarmidi, T. (2020), Financial inclusiveness and economic growth: New evidence using a threshold regression analysis. *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*, 33(1), 1465–1484. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1748508>
- Odeniran, S.O., Udejaja, E.A. (2010), Financial sector development and economic growth: empirical evidence from Nigeria. *Economic and Financial Review*, 48(3), 91-124.
- Özçelik, O., Bardakçı, H., (2021), The existence of foreign trade balance convergence in eu member and candidate countries: an empirical analysis. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 2 (1) , 57-80. DOI: 10.51969/klusbmyo.945223
- Pesaran, M. H. (2004), General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, *Cambridge Working Papers in Economics*, 435.
- Pesaran, M. H. (2007), A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., Yamagata, T., (2008), A bias-adjusted lm test of error cross-section independence, *Econometrics Journal*, 11, 105-12
- Pesaran, M. H., (2006), A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Crosssection Dependency, *Cambridge Working Papers in Economics*, 0346.
- Rangarajan Committee (2008), Report of the Committee on Financial Inclusion, Government of India. Cited in Lakshmi, P., Visalakshmi, S.(2013), Impact of cooperatives in financial inclusion & comprehensive development. *Journal of Finance and Economics*, 1(3), 49-53.
- Ross L. (2004), Finance and growth: theory and evidence. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series* n.10766. Available from: <http://www.nber.org/papers/w10766.pdf>.
- Lenka, S.K., Sharma, R. (2017). Does financial inclusion spur economic growth in India? *The Journal of Developing Areas*, 51(3), 215-228.
- Sharma, D. (2016). Nexus between financial inclusion and economic growth: Evidence from the emerging Indian economy. *Journal of Financial Economic Policy*, 8(1), 13-36. doi:10.1108/JFEP-01-2015-0004
- Shahbaz, M., Rahman, M. M., (2014), Exports, financial development and economic growth in Pakistan. *International Journal of Development Issues*, 13(2), 155-170.
- Sarma, M., Pais, J., (2010), Financial inclusion and development. *Journal of International Development*, 23, 613-628.
- Simion et al. (2015) Correlation analysis between structure financial system and economic growth in Romania. *Procedia Economics and Finance*, 32 (2015) 1332 – 1341
- Svaleryd, H., Vlachos, J., (2005), Financial markets, the pattern of industrial specialization and comparative advantage: evidence from OECD countries. *European Economic Review*, 49(1), 113-144.
- Svilokos, T., Vojinić, P., Tolić, M. S. (2019), The role of the financial sector in the process of industrialization in Central and Eastern European countries. *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*, 32(1), 384–402. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1523739>
- Schumpeter, J. (1912), *The theory of economic development*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Soederberg, S. (2013), Universalising Financial Inclusion and Securitisation of Development, *Third World Quarterly*, 34 (4), pp. 593–612. doi: 10.1080/01436597.2013.786285
- Soederberg, S. (2014) *Debtfare States and the Poverty Industry: Money, Discipline and the Surplus Population* (New York: Routledge).

- Subbarao, D. (2009), *Financial inclusion: challenges and opportunities*. Being a presentation by Dr Duvvuri Subbarao, Governor, Reserve Bank of India, at the Bankers Club, Kolkata on December 9, 2009. Available from: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_Speechesview.aspx?Id=452.
- Taylor, M. (2012), The Antinomies of Financial Inclusion: Debt, Distress and the Workings of Indian Microfinance, *Journal of Agrarian Change*, 12 (4), pp. 601–10. doi: 10.1111/j.1471-0366.2012.00377.x
- Ullah, S., Zaman, B., Farooq, M., Javid, A., (2009), Cointegration and causality between exports and economic growth in Pakistan. *European Journal of Social Sciences*, 10, 264-272.
- Westerlund, J. (2008), Panel cointegration tests of the Fisher effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-233.
- World Bank. (2012), *World development report* from: <http://www.Data.worldbank.org/data-catalog/world-development.../wdi-2012>.
- Zhang, J., Wang, L. A., Wang, S., (2012), Financial development and economic growth: recent evidence from China. *Journal of Comparative Economics*, 40, 393-412.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Üniversite Öğrencilerinin Kripto Para Tutum ve Bilgi Düzeylerinin Ölçümü: ZBEUN Örneği

Measuring University Students' Cryptocurrency Attitudes and Knowledge Levels: The Case of ZBEUN

Emrah ÖGETİ¹ ID Ersin KANAT² ID

Geliş Tarihi (Received): 19.09.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 06.01.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Bu çalışmanın öncelikli amacı katılımcıların kripto para bilgi düzeyinin tespitine yönelik ölçek geliştirmek ve üniversite öğrencilerinin kripto para bilgi düzeylerini belirlemektir. Araştırma evrenini Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi öğrencileri oluşturmaktadır. Çalışma amacı doğrultusunda uzman görüşleri alınarak oluşturulan anket sorularının anlamlılığı faktör analizleri ile ortaya konulmuş ve kripto para bilgi düzeyinin ölçümüne yönelik güvenilir bir ölçek geliştirilmiştir. Bu kapsamda 335 öğrenciden elde edilen veriler analizlere dâhil edilmiştir. Daha sonra üniversite öğrencilerinin kripto para bilgi düzeyleri belirlenmiştir. Son olarak demografik özelliklerin, internet kullanımının ve farkındalığın öğrencilerin kripto paralara karşı tutumu ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rolü ortaya koymak için bağımsız örneklem t ve ANOVA testlerinden yararlanılmıştır. Sonuç olarak üniversite öğrencilerinin kripto para bilgi düzeylerinin yetersiz olduğu görülmüştür. Ayrıca erkeklerin kadınlara, lisans öğrencilerinin önlisans öğrencilerine ve 2020 yılından önce kripto paraların farkında olanların, 2020 yılından sonra farkında olanlara kıyasla kripto paralara karşı tutumlarının daha olumlu olduğu ve bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğu ortaya konulmuştur. Ek olarak günlük internet kullanımı ve bilgi düzeyi daha yüksek olan öğrencilerin kripto paralara karşı daha olumlu bir tutum içerisinde oldukları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Kripto para, Faktör analizi, Anova, Yatırım Bilgisi, Yatırımcı Tutumu

&

Abstract: The primary purpose of this study is to develop a survey scale to determine the level of cryptocurrency knowledge of the participants and to determine the level of cryptocurrency knowledge of university students. Population of this research consists of the students of Zonguldak Bülent Ecevit University. For this purpose, the significance of the survey questions, which were formed by taking expert opinions, was revealed by factor analysis and a reliable scale was developed for the measurement of the level of cryptocurrency knowledge. In this context, the data obtained from 335 students were included in the analysis. Then, the knowledge levels of university students about cryptocurrencies were determined. Finally, independent sample t and ANOVA tests were used to reveal the role of demographic characteristics, using the internet and awareness on students' attitudes and their level of knowledge. As a result, it has been revealed that university students' knowledge of cryptocurrencies is not sufficient. In addition, it has been revealed that attitudes towards cryptocurrencies and knowledge of participants who are "men", "undergraduate students" and "heard about cryptocurrencies before 2020" are more positive and high level than participants who are "women", "associate degree students" and "heard about cryptocurrencies after 2020". Finally, it can be observed that students with higher daily internet use and a higher level of knowledge have a more positive attitude towards cryptocurrencies.

Keywords: Cryptocurrency, Factor Analysis, Anova, Investment Information, Investor Attitude

Atıf/Cite as: Öget, E. & Kanat, E. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Kripto Para Tutum ve Bilgi Düzeylerinin Ölçümü: ZBEUN Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 143-159.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Öğr. Gör. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, emrahoget@beun.edu.tr, (Sorumlu Yazar)

² Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, ersinkanat44@hotmail.com.

Uzman görüşlerinden dolayı Kripto Radar (<https://www.kriptoradar.com/>) ve Koinvizyon (<https://koinvizyon.com/>) ailesine teşekkür ederiz.

1. Giriş

2021 yılında kripto paralar muazzam bir büyümeyle Dünya genelinde büyük bir fenomen haline gelmişlerdir. Kripto para birimlerinden en büyüğü olan Bitcoin, Kasım 2021'de 69.000 Amerikan Doları seviyelerine ulaşarak tarihi bir zirve gerçekleştirmiştir. Ancak Kasım 2021'den sonra Bitcoin giderek değer kaybetmeye başlamış ve Eylül 2022 itibarıyla 20.000-22.000 Amerikan Doları seviyelerinde, zirvesinden yaklaşık %70 bir düşüşle işlem görmektedir. Diğer taraftan 2021 yılı merkeziyetsiz finans (DEFI), Meme, değiştirilemez token (NFT), sanal evren (Metaverse) gibi dijital yeniliklerin ortaya çıktığı, alternatif koinlerin (altcoin) sayısında ciddi artışların yaşandığı, birçok yeni merkezi (CEX) ve merkezi olmayan (DEX) kripto para borsalarının isminin duyulduğu bir yıl olmuştur.

Kripto para piyasasındaki büyüme Türkiye açısından değerlendirildiğinde; Statista Global Tüketici Anketi 2020 yılı araştırmasına göre Dünyanın en büyük 74 ekonomisinde Türkiye %16 ile en çok kripto para kullanan ülkeler arasında dördüncü sırada yer almıştır (Buchholz, 2021). Diğer dikkat çekici bir araştırma olan Alto (2022: 10), alternatif yatırım raporunda, Y kuşağının yaklaşık %40'ının kripto paralara sahip olduğu belirtilmiştir. Ayrıca Gogol (2022), tarafından STILT'de yayınlanan bir raporda tüm kripto para yatırımcılarının %94'ünü Z ve Y kuşağının oluşturduğu ortaya konulmuştur. Bu sonuçlar Türkiye'nin kripto paralara karşı ilgisini ortaya koyarken, üniversite öğrencilerinin çoğunluğunu temsil eden Z ve Y kuşağının kripto paralara karşı ilgisini de gözler önüne sermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerden birisi olan Türkiye'de, gelirlerinin büyük kısmını aile desteği, kredi ve burslarla sağlayan üniversite öğrencilerinin az bir yatırım tutarı ile zengin olma hayali kurarak kripto paralara yatırım yaptıkları düşünülmektedir. Yatırımların başarıya ulaşmasındaki en önemli faktörün bilgi olduğu ve dijital yeniliklerin hızla yaygınlaştığı kabul edildiğinde, öğrencilerin kripto paralarla ve bağlantılı dijital yeniliklerle ilgili yeterli bilgiye sahip olup olmadıklarının araştırılması önem arz etmektedir. Bu nedenle çalışmanın amacı, üniversite öğrencilerinin kripto para bilgi düzeylerinin yeterliliğini tespit etmek ve öğrencilerin demografik özelliklerinin, internet kullanım düzeylerinin, kripto paralara karşı farkındalıklarının ve tutumlarının bilgi düzeyleri üzerinde nasıl bir rol oynadığını ortaya koymaktır. Sonuçların, Türkiye'de öğrenim gören üniversite öğrencilerinin kripto paralara karşı farkındalıklarının ve tutumlarının tespit edilebilmesi açısından literatüre katkı sağlaması beklenirken, çalışmada ayrıca öğrencilerin yatırımlarını etkin bir şekilde gerçekleştirebilmesi açısından yeterli bilgiye sahip olup olmadıklarını değerlendirmek için bir ölçek geliştirilerek gelecekteki araştırmalara yön vermeye çalışılmıştır.

Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında kripto paralarla ilgili benzer çalışmalara değinilmiş, veri toplama tekniği ve araştırma yöntemi açıklanmış, çalışmanın bulguları değerlendirilmiş ve son olarak sonuçlar değerlendirilerek üniversite öğrencilerinin kripto paralarla ilgili yatırımlarını daha etkin bir şekilde yönetebilmeleri için tavsiyelerde bulunulmuştur.

2. Literatür

Kripto paralarla ilgili olarak gerçekleştirilen anket çalışmalarında katılımcıların kripto paralara olan güveni, kripto paraların kullanım niyeti ve düzeyi, kripto paraların farkındalığı, kripto paralara karşı tutum, kripto paraların satın alma niyetine olan etkisi, kripto para yatırım davranışı, algılanan risk ve algılanan fayda gibi konulara odaklanıldığı görülmektedir (Mendoza-Tello vd., 2018; Karaoğlan, Arar ve Bilgin, 2018; Cihangir vd., 2019; Paschalie ve Santoso, 2020; Arıca ve Kozak, 2020; Doğan, 2020; Seçilmiş ve Kızıldaş, 2020; Alaklabi ve Kang, 2021; Kuzudişli ve Çarıkcı, 2021; Zhao ve Zang, 2021; Özay ve Mirgen, 2021).

Bu çalışmalar incelendiğinde; Mendoza-Tello vd. (2018), sosyal medyanın, elektronik ödemelerde kripto para birimlerini kullanma güvenini ve niyetini artırmada oynadığı rolü tespit etmek için algılanan fayda, kullanım niyeti, algılanan risk, algılanan güven, sosyal ticaret ve sosyal destek olmak üzere altı yapıdan oluşan bir anket ölçeği geliştirmişlerdir. Geliştirilen anket Alicante, İspanya'da ağırlıklı olarak öğrenciler olmak üzere 125 katılımcıya uygulanmış ve sonuç olarak sosyal ticaretin kripto para birimlerine olan

güveni ve kullanım niyetini artırdığını bulmuşlardır. Paschalie ve Santoso (2020), kripto paraların benimsenmesini araştırmak için sosyal ticaret, hedonik motivasyonlar, faydacı motivasyonlar, algılanan fayda, algılanan güven ve davranışsal kullanım niyetini ölçen bir ölçek kullanarak 234 katılımcıya uygulamışlar ve bunlardan çalışmaya uygun bulunan 54 nihai gözlemi analiz etmişlerdir. Sonuç olarak hedonik ve faydacı motivasyonun kripto paraların algılanan kullanılabilirlikleri üzerinde bir etkisinin olduğunu bulmuşlardır. Ek olarak algılanan faydanın davranışsal kullanım niyetini etkilemediğini, sosyal ticaretin ise algılanan güven aracılığı ile kullanım niyetini etkilediğini ortaya koymuşlardır. Doğan (2020), çalışmasında üniversite öğrencilerinin kripto para birimlerini bilme ve kullanma düzeylerini ölçmek için Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi’de eğitim görmekte olan 400 öğrenciden anket verileri toplamış ve sonuç olarak üniversite öğrencilerinin kripto para birimlerinden haberdar olduklarını, ancak kripto para kullanım düzeylerinin düşük olduğunu ortaya koymuştur. Seçilmiş ve Kızıltaş (2020), çalışmalarında turizm işletmelerinde kripto paraların ödeme yöntemi olarak kullanılmasının tüketicide oluşturacağı satın alma niyetini araştırmak amacıyla çevrimiçi olarak 270 kripto para kullanıcılarından anket verileri toplamışlar ve sonuç olarak katılımcıların turizm ürünlerini kripto para ile satın almaya istekli olduklarını ortaya koymuşlardır. Alaklabi ve Kang (2021), algılanan risk (gizlilik riski, finansal risk ve güvenlik riski), eğlence algısı, algılanan fayda ve öznel norm faktörlerinin kullanıcıların kripto para birimleri kullanımına yönelik tutumları üzerinde bir etkisinin bulunup bulunmadığını araştırmışlardır. Bunun için Suudi Arabistan’da 368 kullanıcıdan elde edilen anket verilerini kullanmışlardır. Sonuç olarak, algılanan riskin, kullanıcıların kripto para birimleri kullanımına yönelik tutumlarını etkilemediğini, öznel normlar, algılanan fayda ve algılanan eğlencenin ise, tüketicilerin tutumlarını önemli ölçüde etkilediğini ortaya koymuşlardır. İri (2021), çalışmasında kripto paraların tanıtım ve pazarlanmasında yatırımcı algılamalarını ve düşünce düzeylerini ölçmek amacıyla 351 kripto para yatırımcısından çevrimiçi olarak anket verileri toplamıştır. Sonuç olarak katılımcıların kripto para birimleri pazarlaması ve tanıtımının Türkiye’de yeterince yapıldığına inanmadıkları ortaya konulmuştur. Zhao ve Zang (2021), finansal okuryazarlık ve yatırım deneyiminin kripto para yatırım davranışını nasıl etkilediğini araştırmak için 2000 bireysel yatırımcıya 2018 Ulusal Finansal Yeterlilik Araştırması Yatırımcı Anketini uygulamışlardır. Çalışmaya yalnızca kripto paraları duymuş olan bireyler dahil edilmiştir. Ayrıca kripto para birimi yatırımı, subjektif finansal bilgi, yatırım deneyimi, riskle ilgili değişkenler hakkındaki sorulara “bilmiyorum” veya “söylememeyi tercih ediyorum” cevabını veren katılımcılardan elde edilen gözlemler hariç tutularak çalışma için uygun 1393 nihai gözlem üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak hem finansal okuryazarlık hem de yatırım deneyiminin kripto para birimlerine yatırım yapmakla pozitif olarak ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Uçkun ve Dal (2021), çalışmalarında kripto para yatırımcılarının risk toleransını belirlemek ve risk toleransının demografik özellik ve yatırım profilleri açısından ilişkisini incelemek amacıyla Türkiye’deki 233 kripto para yatırımcısından anket verileri toplamışlar ve sonuç olarak katılımcıların %62,2’lik kısmının ortalamanın üzerinde bir risk toleransına sahip olduğunu ve bazı demografik özellikler ve kripto paraya yatırım yaptıkları süre ile yatırım riski toleransları arasında farklılıkların bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Durak ve Çise (2022), dijital finansal tutum ve dijital finansal davranışın kripto para kullanımına etkisini incelemek amacıyla Türkiye’de 405 kripto para kullanıcılarından çevrimiçi anket yöntemi ile veri toplamışlardır. Sonuç olarak dijital finansal tutumun kripto paraların algılanan fayda, kullanım kolaylığı, sosyal etki ve amaca uygunluk boyutlarını dijital finansal davranışın ise kripto paraların algılanan fayda, amaca uygunluk ve güven boyutunu anlamlı ve pozitif yönde etkilediği ortaya konulmuştur.

Kripto paralara ilişkin bilgi düzeylerinin de ölçüldüğü çalışmalara bakıldığında; Karaoğlan, Arar ve Bilgin (2018), iki aşamalı olarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında ilk olarak kripto paralar hakkında farkındalık, tutum ve bilgi düzeyini ölçmek için Türkiye’de 154 katılımcıya yüz yüze ve çevrimiçi olarak anket uygulamışlardır. Sonuç olarak katılımcıların kripto paralara karşı tutumları olumlu olarak görülmesine rağmen kripto paralara yatırım yapmak riskli bulunmuş ve akıllıca olmadığı belirtilmiştir. Diğer taraftan internet kullanımının kripto paraya karşı olan tutum üzerinde en etkili faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın ikinci aşamasında araştırmacılar, işlemlerinde kripto para kullanan işletmelerin

motivasyon ve gözlemlerini değerlendirmek için 80 işletmeden çevrimiçi mülakat yöntemiyle veriler toplanmıştır. Sonuç olarak işletmelerin kripto para bilgi düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilirken, işletmelerin kripto para kullanmalarındaki motivasyonlarının ise yeni bir teknoloji olan kripto paraların reklam gücünü kullanmak ve çağa ayak uydurmak olduğu görülmüştür. İşletmeler finans dünyası için kripto paraları olumlu bir araç olarak görmekte ve yasal düzenlemelerle birlikte gelecekte kripto paraların geçerliliklerinin artacağına inanmaktadır. Kuzudişli ve Çarıkçı (2021), muhasebe ve finans alanındaki eğitimcilerin kripto para bilgi, yetenek, tutum ve farkındalık düzeylerinin ölçülmesi için Karaoğlan, Arar ve Bilgin (2018) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanarak anket soruları oluşturmuşlar ve 117 katılımcıya uygulamışlardır. Sonuç olarak kadın katılımcıların kripto para bilgi düzeyi ve finansal yatırım noktasında erkek katılımcılara göre farkındalıklarının daha yüksek olduğu tespit edilirken tüm eğitimcilerin kripto paralara karşı ilgi ve farkındalıklarının yüksek olduğu ortaya konulmuştur. Özay ve Mirgen (2021), kripto para yatırımcılarının bilgi düzeyine etki eden faktörler ve algı düzeylerini incelemek amacıyla çevrimiçi olarak 445 katılımcıdan anket verileri toplamışlar ve sonuç olarak katılımcıların kripto paralarla ilgili bilgi düzeylerinin yüksek olduğu, yatırımcıların blok zinciri teknolojisine güvendiği, diğer yatırım araçlarına kıyasla kripto para yatırımlarını avantajlı buldukları ve enflasyona karşı koruyucu olarak gördükleri, herhangi bir yasal düzenleme istemedikleri ortaya konulurken kripto paraları daha çok kısa vadeli al-sat işlemlerinde kullandıkları tespit edilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin kripto para bilgi düzeylerinin ölçüldüğü çalışmalara bakıldığında; Cihangir vd. (2019), çalışmalarında üniversite öğrencilerinin kripto para piyasasına katılım eğilimlerini belirlemek amacıyla Cumhuriyet Üniversitesi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi ve Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi'nde eğitim gören 1431 öğrenciden anket verileri toplamışlardır. Sonuç olarak öğrencilerin Bitcoin hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı ancak Bitcoin'in ilgilerini çektiği ve öğrencilerin yatırım yapmaya hazır oldukları ortaya konulmuştur. Arıca ve Kozak (2020), turizm eğitimi alan öğrencilerin Bitcoin hakkındaki bilgi ve kullanım durumlarını tespit etmek için Anadolu Üniversitesi Turizm Fakültesinde eğitim gören 214 öğrenciye anket uygulamışlardır. Sonuç olarak öğrencilerin Bitcoin'i bildiği, ancak kullanım alanlarına ilişkin yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve kripto paraların gelecekte en çok satın alma ve ticaret işlemlerinde kullanılacağına yönelik görüş bildirdikleri ortaya konulmuştur.

Görüleceği üzere literatürdeki çalışmaların sınırlı bir kısmında üniversite öğrencilerinin bilgi düzeyinin ölçümüne yer verilmiştir (Cihangir vd., 2019; Arıca ve Kozak, 2020). Pılavin (2022), Türkiye'deki bireylerin kripto para yatırımlarını etkileyen sosyo-ekonomik faktörleri belirlemek amacıyla gerçekleştirdiği çalışmasının sonuçlarından birinde genç ve orta yaş bireylerin kripto para yatırımı yapma ihtimallerinin daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Kripto paralara yatırım yapan bireylerin çoğunluğunun gençlerden oluştuğu ve yatırımların başarıya ulaşmasındaki en önemli faktörlerden birinin yatırım yapılan piyasa hakkındaki bilgi düzeyi olduğu düşünüldüğünde literatürdeki eksiklik göze çarpmaktadır.

3. Veriler ve Yöntem

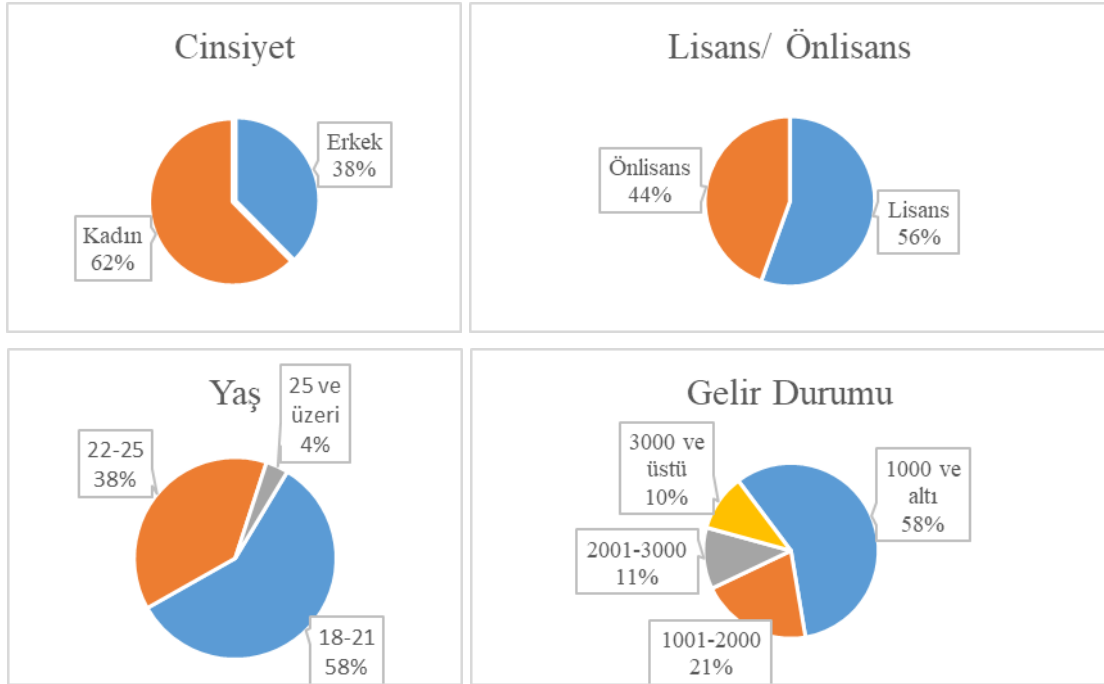
Çalışma gurubu Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi'ndeki öğrencilerden oluşmaktadır. Veriler kolayda örnekleme yöntemi ile 14 farklı fakülte ve yüksekokulda çevrimiçi ortamda ulaşılan ve gönüllü olarak ankete katılan 368 öğrenciden toplanmıştır. İlgili anketlerin uygulanması için Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İnsan Araştırmaları Etik Kurulu'ndan 19.04.2022 tarih ve 160309 sayılı etik kurul izni alınmıştır. Değerlendirme kısmında 33 anket eksik veri içerdiğinden değerlendirme dışı tutulmuştur. Faktör analizi uygulamalarında örneklem büyüklüğünün yeterliliği için madde sayısının en az 5 katı kadar gözlem bulunması şartı aranmaktadır (Child, 2006: 50). Dolayısıyla örneklem sayısının en az 250 olması yeterli görülürken, çalışmada 335 katılımcıdan sağlıklı veriler elde edilmiştir.

Çalışmada katılımcıların demografik özellikleri, internet kullanımı, tutum, farkındalık ve bilgi düzeylerini ölçmeye yönelik olarak toplamda 50 anket sorusu kullanılmıştır. Bu sorulardan ilk 11 tanesi demografik özellikler ve katılımcıyı tanımaya yönelik (internet kullanımı ve farkındalık) sorulardır. Diğer 39 sorudan 29 tanesi bilgi düzeyini ölçmektedir ve 10 tanesi ise kripto para tutumunu ölçen sorulardır. İnternet

kullanımı, farkındalık ve tutum düzeyini ölçmek için çalışmada kullanılan sorulardan S5, S6, S7, S8, S9, S10, S12, S13, S14, S15 ve S16 Karaoğlan, Arar ve Bilgin (2018) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılarak oluşturulurken, tutum düzeyini ölçmek için kullanılan diğer sorulardan S17 ve S18 Mendoza-Tello vd. (2018) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılarak oluşturulmuştur. Bu soruların bazılarında uzman görüşleri doğrultusunda yazarlar tarafından düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Kripto para farkındalığını ölçen 1 ve bilgi düzeyini ölçen 29 sorunun tamamı ise yazarlar tarafından uzman görüşleri alınarak oluşturulmuştur. Bunun nedeni literatürde kripto para bilgi düzeyini tespit etmeye yönelik kapsamlı bir ölçeğin bulunmamasıdır. Bu gerekçe ile çalışmada bilgi düzeyini ölçmek için uzman görüşleri alınarak daha kapsamlı bir ölçek oluşturulmuştur. Demografik özellikler ve katılımcıyı tanımaya yönelik sorular hariç tutularak tutum ve bilgi düzeyini ölçen 39 soru faktör analizi ile incelenmiştir ve analiz sonucunda 2 faktör ile 36 soru anlamlı bulunmuştur. Kullanılan faktörler 29 sorudan oluşan kripto para bilgi düzeyi ve yedi sorudan oluşan kripto para tutumudur. Dolayısıyla araştırma ve sonuçları katılımcıların demografik özellikleri içeren dört, internet kullanım düzeyini gösteren üç, kripto para farkındalığını ölçen dört, tutumu ölçen yedi ve bilgi düzeyini ölçen 29 soru olmak üzere toplam 47 soru üzerinden gerçekleştirilmiştir ve çalışmada kullanılan nihai anket soruları EK 1’de gösterilmiştir.

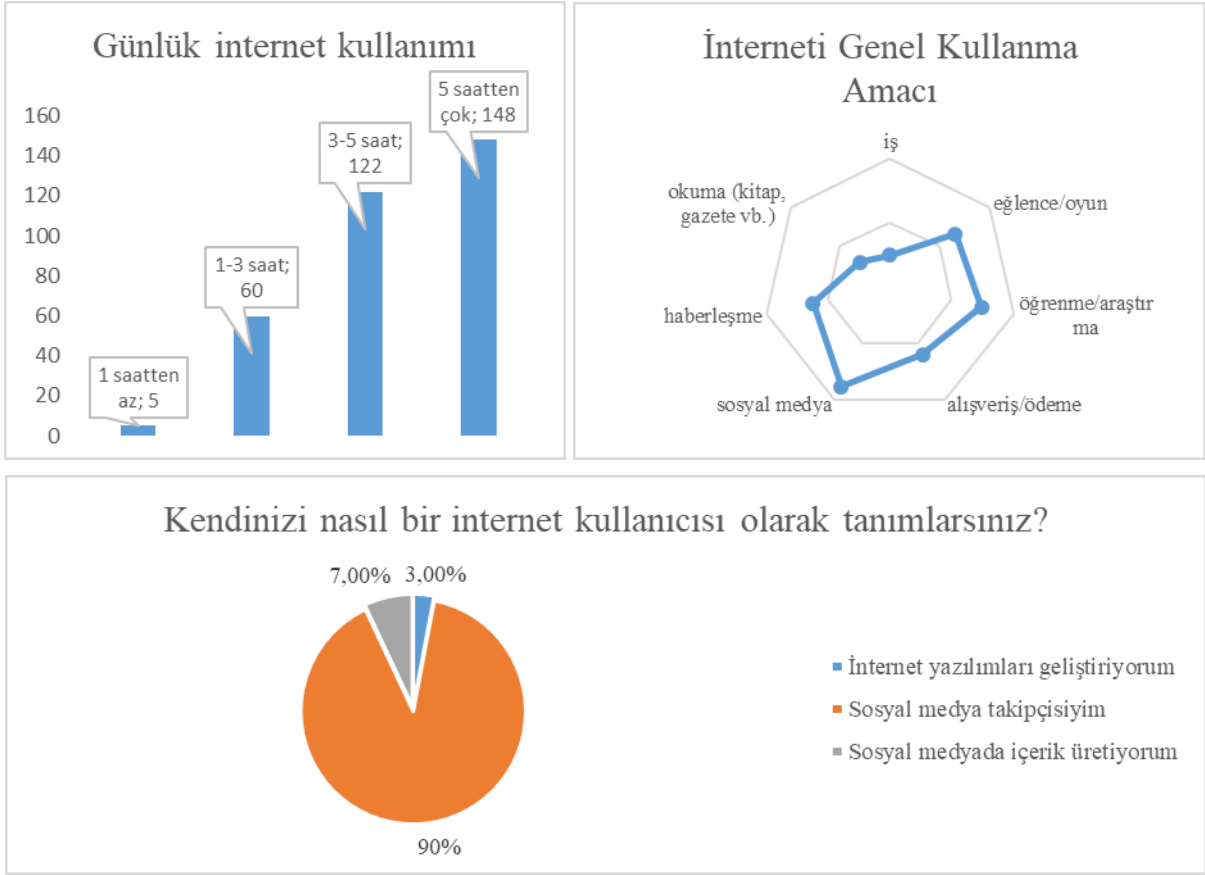
4. Katılımcı cevaplarına ilişkin istatistikler

Bu bölümde katılımcıların demografik özellikleri, internet kullanımları, kripto para farkındalıkları ve kripto para tutumlarına yönelik verdikleri cevapların istatistiklerine yer verilmiştir.



Grafik 1: Demografik Özellikler

Grafik 1’de katılımcıların demografik bilgileri gösterilmiştir. Katılımcıların cinsiyet dağılımına bakıldığında %62’sinin kadın, %38’inin erkek olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan bireylerin %96 gibi büyük bir oranı 25 yaş ve altından oluşmaktadır. Diğer taraftan lisans öğrencilerinin %56 ile önlisans öğrencilerinden daha fazla araştırmaya destek verdiği anlaşılmaktadır. Ek olarak katılımcıların gelir seviyesi %58 gibi yüksek bir oranla 1000 TL ve altı gelir grubundan oluşmaktadır.



Grafik 2: İnternet Kullanımı

Grafik 2'de katılımcıların internet kullanımlarına ilişkin bilgiler verilmiştir. Günlük internet kullanım süreleri üç saatin üstünde olan katılımcı oranı %80'in üzerinde oldukça yüksek bir orana sahiptir. Çoklu sorulardan birisi olan katılımcıların interneti genel kullanma amacında ise katılımcıların %88'i sosyal medya seçeneğini işaretlemişlerdir. Bunu %74 ile öğrenme/araştırma, %66 ile eğlence/oyun, %62 ile haberleşme ve %60 ile alışveriş/ödeme takip etmektedir. Katılımcıların %30'u okuma amacı için de interneti kullandıklarını belirtirken yalnızca %24'ünün iş amacıyla interneti kullandıkları görülmektedir. Ek olarak katılımcıların %90'ı kendisini sosyal medya takipçisi olarak nitelendirirken yalnızca %10'luk bir kısmının yazılım geliştirdiğini ve içerik ürettiği anlaşılmaktadır.



Grafik 3: Kripto para farkındalığına ilişkin soru ve cevaplar

Grafik 3'te katılımcıların kripto para farkındalığının ölçülmesine ilişkin sorular ve cevaplar sayısal olarak gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların çoğunluğunu oluşturan %39'luk kısmı kripto paralar hakkında kısmen bilgi sahibi olduğunu belirtmişlerdir. Kripto paralar hakkında çok şey bildiklerini ve kripto para

sahibi olduklarını belirtenlerin oranı ise %15 olarak görülmektedir. Diğer taraftan katılımcıların %95'i Bitcoin'i duyduğunu belirtirken, %49'u Ethereum, %43'ü Doge, %34'ü SHIBA, %29'u AVAX, %24'ü BNB, %20'si MANA, SOL ve Stellar'ı da duyduklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların yalnızca %5'inin hiçbir kripto parayı duymadığı görülmüştür. Katılımcıların kripto para yatırımını en çok %28 ile döviz yatırımına ve %24 ile teknoloji şirketi hissesine benzettiği ve çoğunluğunun kripto paraları 2020 yılından sonra duyduğu anlaşılmaktadır.

Çalışmada katılımcıların verdikleri cevaplara ilişkin genel bilgiler verildikten sonra bilgi düzeyleri ve tutumlar ile ilgili sorular üzerinde faktör analizi yapılmıştır. Böylece, faktörlerin ve soruların anlamlılıkları belirlenmiştir. Anlamlı sorulara karar verildikten sonra sonuçlar değerlendirilmiştir. Faktör analizi için IBM SPSS Statistics versiyon 22 yazılımı kullanılmıştır.

5. Bulgular

Çalışmanın analizleri ve bulguları iki kısımda değerlendirilmiştir. İlk kısım kripto para bilgi düzeyinin ölçümüne ilişkin ölçek geliştirme ve geliştirilen ölçeğin anlamlılığının test edilmesini kapsamaktadır. Bu kısımda ayrıca farklı kaynaklardan ve farklı dillerden alınarak bir araya getirilen tutum sorularının anlamlılığı da test edilmek istenmiştir. Bunun için öncelikle kripto paralara karşı tutum ve bilgi düzeyi soruları için temel bileşenler faktör analizi gerçekleştirilmiş ve faktörler arasında korelasyon olduğunu varsayan direct oblimin rotasyon delta 0 testi kullanılmıştır. Yapı geçerliliğini test etmek amacıyla Kaiser-Meyer-Oklın (KMO) ve Barlett testlerinden yararlanılmıştır. Maddelerin seçimine ve uygunluğuna karar verebilmek için faktör yük değerlerinin 0,30 ve üzerinde olmasına karar verilmiştir. Daha düşük yük değerlerinin kabul edilemeyecek düzeyde olması nedeniyle, bu değerlere ulaşamayan ve birden fazla faktörü yakın oranda yükleyen değişkenler çıkarılmıştır. Ayrıca özdeğeri birden büyük olan ve kendi başına toplam varyansın en az %5'ini açıklayan faktörler kullanılmıştır.

Tablo 1: Faktörlerin Özdeğerleri ve Varyans Açıklamaları

Bileşen	Özdeğerler			Döndürme sonrası Yükleme Karelerinin Toplamı		
	Toplam	% Varyans	Birikimli %	Toplam	% Varyans	Birikimli %
1	14,805	41,124	41,124	14,805	41,124	41,124
2	3,349	9,302	50,426	3,349	9,302	50,426
3	1,595	4,431	54,857			
...			

Tablo 1'den görüleceği üzere özdeğeri birden büyük olup, kendi başına varyansın %5'ini açıklayan faktör sayısı iki olarak tespit edilmiştir. Bu sebeple, çalışmadaki maddelerin iki faktör altında toplanmasına karar verilmiştir. Daha sonra faktörlerin güvenilirlik analizleri yapılmıştır ve Cronbach's Alpha değerleri Tablo 2'de gösterilmiştir. Ayrıca, bu faktörler içerisinde yer alan değişkenler de faktör yükleriyle beraber Tablo 2'de belirtilmiştir.

Tablo 2: Cronbach's Alpha değerleri ve faktör yükleri

Faktör	Cronbach's Alpha	Sorular	Faktör Yüğü
Kripto Para Bilgisi	0.958	Aşağıdakilerden hangisi kripto paralarınızı tutabileceğiniz cüzdanlardan birisi değildir?	0,802
		Dominance (Hakimiyet), Bitcoin'in diğer kripto paralar karşısındaki piyasa hakimiyeti ifade etmektedir.	0,774
		Bir kripto para birimini elinde yüksek miktarda bulunduranlara Balina denilmektedir.	0,769

Blok zinciri teknolojisi üzerinde çalışan ve merkezi olmayan internetin bir sonraki aşaması Web3 olarak bilinmektedir.	0,768
Aşağıdakilerden hangisi işlem hacmi bakımından Dünyanın en büyük kripto para borsasıdır?	0,753
Kripto paraların altında yatan teknolojinin ismi Blok Zinciridir (Blockchain).	0,752
FOMO, potansiyel olarak karlı bir yatırım fırsatını kaçırmak ve sonradan pişman olmak anlamında kullanılan bir kısaltmadır.	0,731
Bitcoin ile ilgili aşağıda verilen bilgilerden hangisi doğrudur?	0,725
Bankaların veya merkezi araçların işlem yapma ihtiyacını ortadan kaldıran DeFi, merkeziyetsiz finansın kısaltmasıdır.	0,721
Pump, bir kripto paranın fiyatının aniden düşmesidir.	0,717
Blockchain şifrelenmiş bir veritabanı türüdür.	0,716
ICO (Initial Coin Offering) bir kripto para biriminin halka arzı ya da halka ilk sunulduğu zamanı ifade etmektedir.	0,711
Aşağıdakilerden hangisi kripto paranızın değerinin artmasında potansiyel olarak etkilidir?	0,706
Tanıtım amacıyla yeni projelerin tokenlarının ücretsiz olarak dağıtılmasına arbitraj denilmektedir.	0,701
Boğa piyasası (bullish market) fiyatların yükseliş trendinde olduğu bir piyasayı ifade etmek için kullanılır.	0,699
Bir kripto para birimi hakkında araştırma yapmak Airdrop olarak ifade edilmektedir.	0,691
Yakım (burn), bir kripto paranın dolaşımdaki miktarını artırmak anlamında kullanılan bir ifadedir.	0,686
Metaverse arsaları reklam, sosyalleşme, iş ve oyun alanında sahibine katkılar sağlar.	0,675
Aşağıdakilerden hangisi faiz kazancı elde etmeye en çok benzer?	0,671
Bir kripto para biriminin protokollerinde yapılan değişikliklere FORK denilmektedir.	0,666
Bir kripto para yatırımı ile ilgili aşağıda verilen bilgilerden hangisi doğrudur?	0,649
Aşağıdakilerden hangisi aracılığı ile kripto para satın alınamaz?	0,640
Aşağıdakilerden hangisi bireysel bir kripto para cüzdan adresi olabilir?	0,637
Blockchain merkezidir ve Devletlerin kontrolü altındadır.	0,630
NFT, birden fazla sanal dünyayı bir araya getiren kalıcı, çevrimiçi, 3D bir dünya konseptidir.	0,600
Aşağıdakilerden hangi koinin kendine ait bir blockchain'i yoktur?	0,597
Metaverse, kopyalanması mümkün olmayan, değiştirilemez, dijital bir imzaya sahip, eşsiz bir sanat eseri olarak 'orijinalliği' ifade etmektedir.	0,589

Kripto Para Tutumu	0.881	Blockchain, Bitcoin'in diğer ismidir.	0,576
		Bitcoin'den sonra çıkan tüm kripto paralara alternatif coin (Altcoin) denilmektedir.	0,461
		Kripto paraya yatırım yapmak akıllıcadır	0,827
		Elektronik ödemelerde kripto paralar güvenlidir. Çünkü bir işlemde toplanan verilerin gizliliğini garanti ederler	0,815
		Kripto paralar elektronik ödemeler için tüm işyerlerinde kullanılmalıdır	0,786
		Kripto paraların elektronik ödemelerde kullanımı güvenlidir. Çünkü dolandırıcılığı önlerler ve işlemlerdeki riskleri azaltırlar.	0,756
		Kripto para teknolojisi, bilişim dünyasına büyük bir yenilik getirmiştir	0,751
		Kripto para teknolojisi, finans dünyasına büyük bir yenilik getirmiştir	0,746
		10 yıl sonra birçok insan kripto para kullanmaya başlayacaktır	0,609

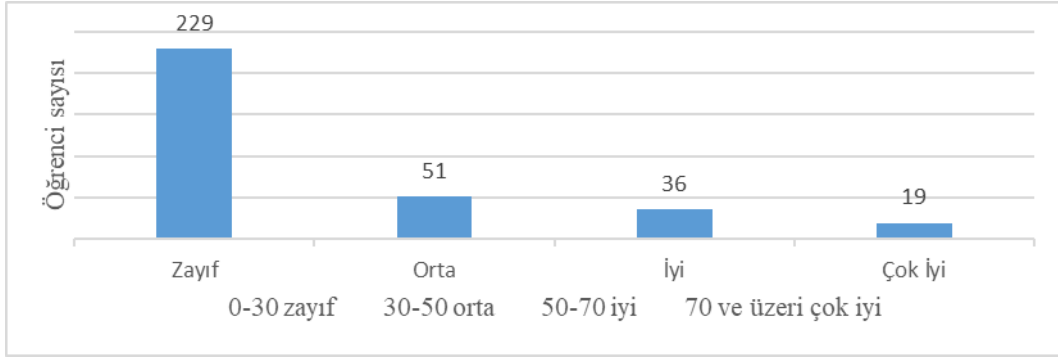
Tablo 2'de her iki faktörün Cronbach's Alpha değerinin 0,80 üzerinde çıktığı görülmektedir. Bu sonuç, faktörlerin güvenilir olduğunu göstermektedir. Faktörler içerisinde yer alan soruların faktör yüklerinin de 0,30'dan çok daha yüksek olması soruların uygulanabilirliğini ortaya koymaktadır. Her iki faktör arasındaki ilişkinin ortaya koyulabilmesi için korelasyon ilişkileri incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda öncelikle, bilgi sorularına tüm doğru cevapların toplamı 100 olacak şekilde her soru için eşit puanlar verilmiş ve her katılımcı için toplam puan elde edilmiştir. Ayrıca, tutum sorularının likert ölçeğinde olması ve her sorudaki puanların kripto paraya olan güveni düşükten daha yükseğe doğru temsil etmesi nedeniyle tutum puanları da toplanmıştır. Böylece, her iki faktörün korelasyon ilişkileri Tablo 3'deki gibi gerçekleşmiştir. Korelasyon katsayıları incelendiğinde iki faktör arasında pozitif yönlü doğrusal bir ilişkinin mevcut olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Faktörler Arası Korelasyon Değerleri

		<i>Bilgi Puanı</i>	<i>Tutum Puanı</i>
Bilgi	Pearson Korelasyon	1	0,424***
	p-değeri. (2-tailed)		0,000
	N	335	335

Not: *p<0,1, **p<0,05, ***p<0,01

Geliştirilen kripto para bilgi düzeyi ölçeğinin ve kripto para tutum sorularının anlamlılığı test edildikten sonra çalışmanın ikinci kısmında ilk olarak katılımcıların bilgi puanları değerlendirilmiştir. Daha sonra katılımcıların demografik özelliklerinin, internet kullanımının, kripto para farkındalığının; kripto paralara karşı tutum ve kripto para bilgi düzeyi üzerindeki rolü bağımsız örneklem t testi ve one way anova tesleri ile sorgulanmıştır. Grafik 5'te katılımcıların kripto para bilgi düzeyi sorulardan elde ettikleri sonuçlar 100 puan üzerinden gösterilmiştir. Yorum kolaylığı açısından 0-30 puan arası zayıf, 30-50 puan arası orta, 50-70 puan arası iyi ve 70 puan üzeri çok iyi olarak notlandırılmıştır.



Grafik 5: Katılımcıların kripto para bilgi düzeyi

Grafik 5 incelendiğinde katılımcıların kripto para bilgi düzeylerinin oldukça düşük olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaklaşık %6'sı çok iyi düzeyde bilgiye sahipken yaklaşık %11'i iyi, %15'i orta ve çoğunluğu oluşturan %68'i ise zayıf derecede bilgi sahibidir. Çalışmada son olarak cinsiyetin, eğitim düzeyinin, günlük internet kullanımının ve kripto paraları duyma zamanının kripto para tutum ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rol tespit edilmek istenmiştir.

Tablo 4. Cinsiyete göre farklılıklar

Değişkenler	Kategori	N	Ortalama	S.S	t-değeri
Tutum	Kadın	209	3,08	0,86	-6,614***
	Erkek	126	3,72	0,83	
Bilgi	Kadın	209	11,49	1,09	-10,673***
	Erkek	126	40,14	2,45	

Not: *p<0,1, **p<0,05, ***p<0,01

Tablo 4, cinsiyetin, tutum ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rolü göstermektedir. Analiz sonuçlarına göre t değerinin hem tutum hem de bilgi düzeyi için %1 güven aralığında anlamlı bulunduğu görülmektedir. Dolayısıyla gruplar arasında farklılık bulunmaktadır. Buna göre erkeklerin kadınlara göre kripto paralar hakkındaki tutumlarının daha olumlu ve bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 5. Eğitim Düzeyine göre farklılıklar

Değişkenler	Kategori	N	Ortalama	S.S	t-değeri
Tutum	Lisans	186	3,46	0,85	3,274***
	Önlisans	149	3,14	0,94	
Bilgi	Lisans	186	29,69	27,61	5,669***
	Önlisans	149	14,25	18,87	

Not: *p<0,1, **p<0,05, ***p<0,01

Tablo 5'te eğitim düzeyinin tutum ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rol gösterilmektedir. Benzer şekilde t-değerlerinin %1 güven aralığında anlamlı bulunduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla eğitim düzeyine göre gruplar arasında bir fark olmakla birlikte lisans öğrencilerinin önlisans öğrencilerine kıyasla kripto paralara karşı tutumlarının daha olumlu ve bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 6. Günlük internet kullanımına göre farklılıklar

<i>Değişkenler</i>	<i>Kategori</i>	<i>N</i>	<i>Ortalama</i>	<i>S.S</i>	<i>t-değeri</i>
Tutum	5 saatten az	187	3,20	0,82	-2,640***
	5 saatten çok	148	3,47	0,98	
Bilgi	5 saatten az	187	20,41	23,47	0,134
	5 saatten çok	148	24,62	26,98	

Not: *p<0,1, **p<0,05, ***p<0,01

Tablo 6’da günlük internet kullanımının kripto para tutum ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rol tespit edilmeye çalışılmıştır. Kategoriler 5 saatten az ve 5 saatten çok olarak gruplandırılarak kategori sayısı azaltılmıştır. Sonuçlar günlük internet kullanımının kripto paralara karşı tutumlar üzerinde bir etkisinin olduğunu gösterirken bilgi düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki tespit edilmemiştir. Buna göre günde 5 saatten daha fazla internette zaman geçirdiğini belirten katılımcıların 5 saatten az zaman geçiren katılımcılara kıyasla kripto paralara karşı tutumu daha olumludur denilebilmektedir.

Tablo 7. Kripto para farkındalığı için Anova testi sonuçları

<i>Değişkenler</i>	<i>Kategori</i>	<i>Kareler Toplamı</i>	<i>Ortalama Kare</i>	<i>F</i>
Tutum	Gruplararası	9,857	4,928	0,002***
	Grup içi	267,795	0,807	
Bilgi	Gruplararası	24153,842	12076,921	0,000***
	Grup içi	186837,436	562,763	

Not: *p<0,1, **p<0,05, ***p<0,01, df (gruplararası) = 2. df (grupiçi) = 332

Kripto paraları 2016 öncesinde, 2016-2020 yılları arasında ve 2020 yılından sonra duyanlar arasında bilgi düzeyi ve tutumların farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek için Anova testi gerçekleştirilmiştir. Tablo 7’den de görüleceği üzere gruplar arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Levene istatistik test sonuçlarına göre gruplar arasında varyansların homojen dağılmadığına karar verilerek post hoc testlerinden varyans eşitliği varsayımını içermeyen Games-Howell testi tercih edilerek gruplar arasındaki farklılık tespit edilmeye çalışılmıştır ve Tablo 8’de yalnızca istatistiksel olarak anlamlı bulunan sonuçlara yer verilmiştir.

Tablo 8. Farkındalığa İlişkin Farklılıklar

<i>Değişkenler</i>	<i>Kategoriler</i>	<i>Ortalama Farkı</i>	
Tutum	2016 öncesi	2020 sonrası	-0,4868**
	2016-2020 arası	2020 sonrası	-0,2954**
Bilgi Düzeyi	2016 öncesi	2020 sonrası	-22,235***
	2016-2020 arası	2020 sonrası	-15,485***

Not: *p<0,1, **p<0,05, ***p<0,01

Tablo 8’den de görüleceği üzere hem tutumun hem de bilgi düzeyinin kripto paraları 2020 yılından sonra duyanlar için farklılaştığı görülmektedir. Kripto paraları 2020 yılından önce duyanların kripto paralara karşı tutumları daha olumlu ve kripto para bilgi düzeyleri daha yüksek iken kripto paraları 2020 yılından sonra duyanların tutumlarını ve bilgi düzeylerinin daha düşük olduğu görülmektedir.

6. Sonuç ve Öneriler

Çalışmanın iki temel amacı bulunmaktadır. Bunlardan ilki kripto para bilgi düzeyinin tespitine yönelik güvenilir bir ölçek geliştirmek ve ikincisi katılımcıların kripto para bilgi düzeyini belirleyerek demografik özelliklerin, internet kullanımının ve kripto para farkındalığının kripto paralara karşı tutum ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rolü ortaya koymaktır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, uzman görüşleri de alınarak oluşturulan kripto para bilgi düzeyinin tespitine yönelik oluşturulan ölçeğin kabul edilebilir

bir anlamlılık seviyesinde güvenilirliği ortaya konulmuştur. Ayrıca tutum ve bilgi düzeyi arasında tespit edilen faktörler arası korelasyon ilişkisi bilgi düzeyi yüksek bireylerin kripto paraya ve geleceğine yönelik güven duygularının da yüksek olduğunu ve dolayısıyla kripto para tutumlarının daha olumlu olduğunu göstermiştir.

Katılımcıların kripto para bilgi düzeyi 100 puan üzerinden değerlendirilmiş ve katılımcıların yaklaşık %85'inin 50 puan ve daha altında bir puan aldığı gözlemlenmiştir. Dolayısıyla üniversite öğrencilerinin kripto para bilgi düzeylerinin oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir. Son olarak demografik özelliklerin, internet kullanımının ve kripto para farkındalığının kripto paralara karşı tutum ve bilgi düzeyi üzerinde oynadığı rol incelenmiş ve erkeklerin kadınlara kıyasla ve lisans öğrencilerinin önlisans öğrencilerine kıyasla tutum ve bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca günlük internet kullanımı daha fazla olan öğrencilerin kripto paralara karşı daha olumlu bir tutum içerisinde oldukları ortaya konulmuştur. Son olarak kripto paralardan daha erken bir tarihte (2020 yılı öncesi) haberdar olan öğrencilerin de kripto paralara karşı daha olumlu bir tutum içerisinde oldukları ve bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Kripto para kullanan ülkeler arasında Türkiye'nin, Dünya'nın en büyük 74 ekonomisinde dördüncü sırada yer aldığı ve kripto para yatırımcılarının %94'ünü Y ve Z kuşağının oluşturduğu düşünüldüğünde çalışmanın sonuçları son derece önemlidir. Sürekli gelişen ve dijitalleşen, dijital yeniliklerin her geçen gün hızla arttığı bir Dünya'da üniversite öğrencilerinin çağa ayak uydurması ve kripto para yatırımı olanların yatırımlarını etkin bir şekilde yönlendirebilmesi için bilgi düzeylerinin artırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun için "Temel Kripto Para", "Kripto Paralara Giriş" ya da "Blok Zinciri Teknolojisi" gibi derslerin önlisans eğitimi veren meslek yüksekokullarından başlanarak ilgili ders müfredatlarına eklenmesi tavsiye edilmektedir. Ayrıca bu çalışmada kullanılan ölçeğin gelecekte başka gruplar üzerinde yapılacak yeni araştırmalarda da uygulanması önerilmektedir.

Kaynaklar

- Alaklabi, S., & Kang, K. (2021), Perceptions towards cryptocurrency adoption: A case of Saudi Arabian Citizens, *Journal of Electronic Banking Systems*, 2021, 1-17, doi:10.5171/2021.110411.
- Arıca, R., & Kozak, R. (2020), Examining the awareness of crypto currency types by tourism educated Individuals: Case of Bitcoin, *GSI Journals Serie A: Advancements in Tourism, Recreation and Sports Sciences (ATRSS)*, 2(2), 37-51, doi:10.5281/zenodo.3688765.
- Alto (2022), *How millennials see their financial future*, 13.09.2022 tarihinde <https://www.altoira.com/research> adresinden alındı.
- Buchholz, K. (2021), *How Common is Crypto?*, 13.09.2022 tarihinde <https://www.statista.com/chart/18345/crypto-currency-adoption/> adresinden alındı.
- Child, D. (2006), *The Essentials of Factor Analysis* (3rd Ed.), London: Continuum.
- Cihangir, M., Baysa, E., Söker, F., & İslah, S. E. (2019), Bitcoin piyasasına katılım eğilimi: Farklı üniversite öğrencileri üzerinde ankete dayalı bir değerlendirme. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 6(4), 505-522.
- Doğan, Ş. (2020), Dijital çağda paranın dönüşümü: Kripto para birimleri ve blok zinciri (Blockchain) teknolojisi: Üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(3), 859-870. doi:10.18506/anemon.647019
- Durak, İ., & Çise, S. N. (2022), Dijital finansal tutum ve davranışın kripto para kullanımına etkisi. *Uluslararası İktisadi ve İdari Akademik Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 1-18.

- Gogol, F. (2022), *Study: 94% of crypto buyers are gen Z/millennial, but gen X is outspending them*. 13.09.2022 tarihinde <https://www.stilt.com/blog/2021/03/vast-majority-crypto-buyers-millennials-gen-z/> adresinden alındı.
- İri, R. (2021), Finansal pazarlama kapsamında kripto para pazarlaması ve kripto para birimlerinin bilinirliği ve farkındalığı, *ASBİ Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(3), 811-833, doi:10.11616/asbi.956722.
- Karaoğlan, S., Arar, T., & Bilgin, O. (2018), Türkiye’de kripto para farkındalığı ve kripto para kabul eden işletmelerin motivasyonları, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 6(2), 15-28.
- Kuzudişli, S. C., & Çarıkçı, O. (2021), Muhasebe ve finans alanındaki eğitimcilerin kripto para farkındalık düzeyi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 12(32), 1261-1272, doi:10.21076/vizyoner.907026.
- Mendoza-Tello, J. C., Mora, H., Pujol-Lopez, F., & Lytras, M. D. (2018), Social commerce as a driver to enhance trust and intention to use cryptocurrencies for electronic payments, *IEEE Access*, 6, 50737-50751, doi:10.1109/ACCESS.2018.2869359.
- Özay, M. A., & Mirgen, Ç. (2021), Kripto para yatırımcılarının bilgi düzeylerine etki eden faktörler ve algı düzeyleri üzerine bir inceleme, *Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Bilimleri Akademik Araştırmalar Dergisi*, 5(13), 39-55.
- Paschalie, L. E., & Santoso, A. S. (2020), Cryptocurrencies as investment instrument: A social commerce and subscription-based service perspective, *Journal of Business & Economic Analysis (JBEA)*, 3(2), 106-132, doi:10.36924/sbe.2020.3202.
- Pilatin, A. (2022), Bireylerin sosyo-ekonomik özellikleri kripto varlık satın almalarını etkiler mi? Türkiye’den kanıtlar, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 665-668.
- Seçilmiş, C., & Kızıltaş, M. Ç. (2020), Turizm işletmelerinde ödeme yöntemi olarak kripto para kullanımının tüketici tercihlerine etkisi, *KOCATEPE İİBF Dergisi*, 22(1), 45-56, doi:10.33707/akuiibfd.609255.
- Uçkun, N., & Dal, L. (2021), Kripto para yatırımcılarında finansal risk toleransı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (89), 155-170, doi:10.25095/mufad.852118.
- Zhao, H., & Zhang, L. (2021), Financial literacy or investment experience: which is more influential in cryptocurrency investment?, *International Journal of Bank Marketing*, 39(7), 1208-1226, doi:10.1108/IJBM-11-2020-0552.

EK 1: NİHAİ ANKET FORMU

Bölüm 1 – Demografik Özellikler ve Katılımcı Genel Bilgileri (İnternet kullanımı ve farkındalık)						
S1	Cinsiyetiniz	<input type="checkbox"/> Kadın	<input type="checkbox"/> Erkek			
S2	Fakülte/Yükseköğretim				
S3	Aylık gelir seviyeniz	<input type="checkbox"/> 1000 ve altı	<input type="checkbox"/> 1001-2000	<input type="checkbox"/> 2001-3000	<input type="checkbox"/> 3000 ve üstü	
S4	Yaşınız	<input type="checkbox"/> 18-21	<input type="checkbox"/> 22-25	<input type="checkbox"/> 25 ve üzeri		
S5	Günlük internet kullanımı	<input type="checkbox"/> Hiç	<input type="checkbox"/> 1 saatten az	<input type="checkbox"/> 1-3 saat	<input type="checkbox"/> 3-5 saat <input type="checkbox"/> 5 saatten çok	
S6	İnterneti genel kullanma amacı (çoklu cevap)	<input type="checkbox"/> İş <input type="checkbox"/> Eğlence/oyun <input type="checkbox"/> Öğrenme/araştırma <input type="checkbox"/> Alışveriş/ödeme <input type="checkbox"/> Sosyal medya <input type="checkbox"/> Haberleşme <input type="checkbox"/> Okuma(kitap/gazete vb.)				
S7	Kendinizi nasıl bir internet kullanıcısı olarak tanımlarsınız? Sosyal medya takipçisiyim Sosyal medyada içerik üretiyorum İnternet yazılımları geliştiriyorum					
S8	Kripto para (Bitcoin vb.) hakkında ne kadar bilgi sahibisiniz? Çok şey biliyorum ve kripto para sahibiyim/sahibiydim Bilgi sahibiyim ancak kripto para sahibi değilim Kısmen bilgi sahibiyim Duydum ancak ne olduğunu bilmiyorum Hiçbir fikrim yok					
S9	Aşağıdaki kripto paralardan hangilerini duydunuz? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz) Bitcoin b) Ethereum c) BNB d) SOL e) Stellar f) AVAX MANA h) DOGE ı) SHIBA j) Hiçbiri					
S10	Sizce kripto paraya yatırım yapmak aşağıdaki yatırım türlerinden hangisine en çok benzemektedir? (Lütfen sadece 1 (bir) tanesini işaretleyiniz) a) Döviz b) Altın c) Teknoloji şirketi hissesi e) Banka hissesi e) Diğer f) Emin değilim					
S11	Kripto parayı ilk kez ne zaman duydunuz? 2016 öncesinde 2016-2020 yıllarında 2020 yılından sonra					
Bölüm 2 – Kripto Para Tutumu Soruları						
	Lütfen aşağıdaki sorulara 1 ile 5 arasında bir puan veriniz. (1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum 3- Ne katılıyorum ne katılmıyorum 4- Katılıyorum 5- Kesinlikle katılıyorum)	1	2	3	4	5
S12	Kripto para teknolojisi, finans dünyasına büyük bir yenilik getirmiştir					
S13	Kripto para teknolojisi, bilişim dünyasına büyük bir yenilik getirmiştir					
S14	10 yıl sonra birçok insan kripto para kullanmaya başlayacaktır					
S15	Kripto paraya yatırım yapmak akıllıcadır					
S16	Kripto paralar elektronik ödemeler için tüm işyerlerinde kullanılmalıdır					

S17	Elektronik ödemelerde kripto paralar güvenlidir, çünkü bir işlemde toplanan verilerin gizliliğini garanti ederler				
S18	Kripto paraların elektronik ödemelerde kullanımı güvenlidir, çünkü dolandırıcılığı önler ve işlemlerdeki riskleri azaltırlar.				
Bölüm 3 – Kripto Para Bilgi Düzeyi Soruları					
		Doğru	Yanlış	Fikrim Yok	
S19	Kripto paraların altında yatan teknolojinin ismi Blok Zinciridir (Blockchain).				
S20	Blockchain, Bitcoin'in diğer ismidir.				
S21	Blockchain şifrelenmiş bir veritabanı türüdür.				
S22	Blockchain merkezidir ve Devletlerin kontrolü altındadır.				
S23	Bitcoin'den sonra çıkan tüm kripto paralara alternatif coin (Altcoin) denilmektedir.				
S24	Tanıtım amacıyla yeni projelerin tokenlarının ücretsiz olarak dağıtılmasına arbitraj denilmektedir.				
S25	Boğa piyasası (bullish market) fiyatların yükseliş trendinde olduğu bir piyasayı ifade etmek için kullanılır.				
S26	Yakım (burn), bir kripto paranın dolaşımdaki miktarını artırmak anlamında kullanılan bir ifadedir.				
S27	Pump, bir kripto paranın fiyatının aniden düşmesidir.				
S28	FOMO, potansiyel olarak karlı bir yatırım fırsatını kaçırmak ve sonradan pişman olmak anlamında kullanılan bir kısaltmadır.				
S29	Dominance (Hakimiyet), Bitcoin'in diğer kripto paralar karşısındaki piyasa hakimiyeti ifade etmektedir.				
S30	Bir kripto para biriminin protokollerinde yapılan değişikliklere FORK denilmektedir.				
S31	ICO (Initial Coin Offering) bir kripto para biriminin halka arzı ya da halka ilk sunulduğu zamanı ifade etmektedir.				
S32	Bir kripto para birimini elinde yüksek miktarda bulunduranlara Balina denilmektedir.				
S33	Bir kripto para birimi hakkında araştırma yapmak Airdrop olarak ifade edilmektedir.				
S34	Metaverse, kopyalanması mümkün olmayan, değiştirilemez, dijital bir imzaya sahip, eşsiz bir sanat eseri olarak 'orijinalliği' ifade etmektedir.				
S35	NFT, birden fazla sanal dünyayı bir araya getiren kalıcı, çevrimiçi, 3D bir dünya konseptidir.				
S36	Bankaların veya merkezi araçların işlem yapma ihtiyacını ortadan kaldıran DeFi, merkeziyetsiz finansın kısaltmasıdır.				
S37	Blok zinciri teknolojisi üzerinde çalışan ve merkezi olmayan internetin bir sonraki aşaması Web3 olarak bilinmektedir.				
S38	Metaverse arsaları reklam, sosyalleşme, iş ve oyun alanında sahibine katkılar sağlar.				
S39	Aşağıdakilerden hangisi aracılığı ile kripto para satın <u>alınamaz</u> ? A) Merkezi Kripto Para Borsaları (CEX)				

	B) Merkeziyetsiz Kripto Para Borsaları (DEX) C) Bankalar D) Fikrim yok
S40	Aşağıdakilerden hangisi kripto paralarınızı tutabileceğiniz cüzdanlardan birisi <u>değildir</u> ? A) Sıcak cüzdanlar (Metamask, Trust wallet vb.) B) Soğuk cüzdanlar (Ledger, Trezor vb.) C) Banka hesap cüzdanları D) Fikrim yok
S41	Aşağıdakilerden hangisi bireysel bir kripto para cüzdan adresi olabilir? A) 0xa62b1A0A274b31Cc6f260Ac549aD7b88bAC57e41 B) 245548Ex04df C) TR61 0001 5001 5800 7305 8038 13 D) Fikrim yok
S42	Aşağıdakilerden hangi koinin kendine ait bir blockchain'i yoktur? A) Ethereum B) Solona C) FTX Token D) Fikrim yok
S43	Bitcoin ile ilgili aşağıda verilen bilgilerden hangisi doğrudur? A) Bitcoin maksimum arzı 30 Milyon adettir B) Altcoinler büyük ölçüde Bitcoin ile korelasyon içerisindedir C) Bitcoin, Elon Musk tarafından geliştirilmiştir D) Fikrim yok
S44	Bir kripto para yatırımı ile ilgili aşağıda verilen bilgilerden hangisi doğrudur? A) Altcoin'lere yatırım yapmak Bitcoin'e yatırım yapmaktan daha fazla risklidir B) Kripto paralar sürekli değer kazanır C) Kripto para yatırımlarında devlet güvencesi vardır D) Fikrim yok
S45	Aşağıdakilerden hangisi işlem hacmi bakımından Dünyanın en büyük kripto para borsasıdır? A) FTX B) Coinbase C) Binance D) Fikrim yok
S46	Aşağıdakilerden hangisi faiz kazancı elde etmeye en çok benzer? A) Staking B) Mining (Kripto para madenciliği) C) Vadeli işlemler D) Fikrim yok
S47	Aşağıdakilerden hangisi kripto paranızın değerinin artmasında potansiyel olarak etkilidir? A) Arzının az, işlem hacminin yüksek olması B) Arzının fazla, işlem hacminin düşük olması C) Hem arzının hem de işlem hacminin düşük olması D) Fikrim yok



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Kurumsal İtibar: Kavramsal Bir İnceleme ve Turizm Sektöründen Bir Örnek

Corporate Reputation: A Conceptual Review and a Sample from Tourism Sector

Burak Murat DEMİRÇİVİ¹ 

Geliş Tarihi (Received): 31.03.2023

Kabul Tarihi (Accepted): 17.05.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Öz: Kurumsal itibar kavramı, hiç şüphesiz küçük-büyük her ölçekten ve her sektörden tüm kurumları ilgilendiren bir kavramdır. İtibar kavramına ekonomi, iletişim, işletme yönetimi, muhasebe, pazarlama, sosyoloji ve stratejik yönetim gibi farklı disiplinlerce farklı bakış açıları getirilmiştir. Kavrama yönelik farklı bakış açılarının olması, onun net bir biçimde ölçümünü güçleştirmektedir çünkü bir ölçüm yapılmadan önce kavramın net bir biçimde tanımının yapılarak kapsamının ortaya koyulması gerekmektedir. Bu makalede öncelikle kurumsal itibar kavramı tanımlarına, farklı disiplinlerin kavrama bakışına ve kavramla ilişkili teorilere yer verilmiştir. Sonrasında, kurumsal itibarı ölçmek adına geliştirilen çeşitli ölçekler, kronolojik sırayla ve bu ölçeklerin eksik kaldığı yönleri belirten çalışmalarla aktararak bu alandaki gelişim gösterilmek istenmiştir. Kurumsal itibar yararına olabilecek uygulamalar bakımından somut bir örnek sağlamak amacıyla Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü'nün (BMDTÖ) turizm sektöründe 2011 yılında başlattığı Özel Sektör Taahhüdü uygulamasına da kısaca yer verilen makale, konuyla ilgili değerlendirmeler ve öneriler ile sonuçlandırılmıştır. Makalede örnek olarak turizm sektörünün seçilmesinin nedeni, sektörün özellikle uluslararası boyutu ile ülkelerin itibarında önemli bir role sahip olmasıdır. Turizm sektörünün Türkiye gibi döviz açığı olan ülkelerde bu açığı gidermeye yardımcı olması da sektörün ve uluslararası boyutunun önemini gösteren başka bir husustur. Bu çalışmada işaret edilen Taahhüdün Türkiye'den daha fazla kurum tarafından imzalanmasının ülkenin itibarına olumlu bir katkı yapacağı ve ülkeye daha fazla ziyaretçinin ve dövizin gelmesini sağlayacağı düşünülmektedir. İlgililere derleme bir kaynak sunmak istenen makalede firma, işletme, şirket vb. kavramlar yerine daha kapsayıcı bir kavram olduğundan örneğin kâr amaçlı bir organizasyondan bahsederken de -Türkçe doğrudan alıntılar ve ölçeklerdeki ifadeler hariç olmak üzere- kurum kavramı kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal İtibar, Kurumsal İtibar Ölçümü, İtibar Oranı Ölçeği, RepTrak® Sistemi, Kurumsal Sosyal Performans/Sorumluluk (KSP/KSS), BMDTÖ Özel Sektör Taahhüdü

&

Abstract: The concept of corporate reputation undoubtedly concerns all corporations of any size – small or large – and from any sector. Diverse disciplines such as economics, communication, business administration, accounting, marketing, sociology, and strategic management all have their own perspectives for the concept of reputation. Having different perspectives for the concept makes it difficult to measure it clearly because before measuring, it is required to define the concept in a clear way and present its scope. This article first covers the definitions of the concept of corporate reputation, the perspectives of different disciplines for the concept, and the theories associated with the concept. Thereafter, diverse scales developed to measure corporate reputation are cited chronologically with the studies stating the lacking parts of those scales with a view to exhibiting the progress in this field. In order to provide a tangible sample in terms of the implementations that could be for the benefit of corporate reputation, the Private Sector Commitment implementation launched in 2011 by the United Nations World Tourism Organization (UNWTO) in tourism sector has also been briefly included in the article which concluded with the evaluations and suggestions about the topic. The reason for choosing tourism sector as a sample in the article is its important role in the reputations of countries through its international dimension. That tourism sector helps narrowing foreign exchange gap in the countries suffering from it like Türkiye is another point indicating the significance of the sector and its international dimension. It is believed that having more signatories from Türkiye to the Commitment indicated in this paper will make a positive contribution to the country's reputation and ensure more visitors and foreign currency to the country. In the article, which intends to present a compiled source for all concerned, instead of the concepts of firm, business, company, etc., the concept of corporation is used as it is more comprehensive even when referring to a profit-oriented company –except Turkish direct quotations and statements in the scales.

Keywords: Corporate Reputation, Corporate Reputation Measurement, The Reputation QuotientSM, The RepTrak® System, Corporate Social Performance/Responsibility (CSP/CSR), UNWTO Private Sector Commitment

Atf/Cite as: Demirçivi B. M. (2023). Kurumsal İtibar: Kavramsal Bir İnceleme ve Turizm Sektöründen Bir Örnek, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 160-181.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethik: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esad>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, burakmdemircivi@aksaray.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0500-5612

1. Giriş

Türk Dil Kurumu (TDK) çevrim içi Güncel Türkçe Sözlüğe göre “saygınlık” ve “borç ödemede güvenilir olma durumu, kredi” (“İtibar”, t.y.) anlamlarına; yabancı bir sözlükte de “biri ya da bir şey hakkında geçmişte olanlara dayalı olarak insanların sahip olduğu fikir” (“Reputation”, t.y.) anlamına gelen “itibar” olgusu, insanlar için olduğu gibi kurumlar için de en önemli varlıklardan biridir. İyi bir itibar inşa etmek ve sürdürmek, kurumların başlıca amaçları içinde yer almaktadır. Kurumlar, her bakımdan kazançlarını arttırmak ve toplum nezdinde saygın bir hâle gelmek ve bunu korumak için itibar yönetimine odaklanmaktadır. Halkın bir kurumun duruşunu nasıl algıladığı, o kurumun başarısının belirleyicisi olarak kritik bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte, olumlu bir kurumsal itibar, kriz dönemlerinde de kurumu koruyabilmektedir (Shamma, 2012). Tüm bu sebeplerle itibar; kurumlar, medya ve akademik alan için ilgi çekici olmuş ve takip edilmiştir.

Konuyla ilgili yayınlara bakıldığında (kurumsal) kimlik, imaj, prestij, iyi niyet, saygınlık, şöhret ve itibar kavramlarının benzer durumlarda birbirinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Bu kavramlar, itibara eşit, itibar içinde önemli bir bileşen ya da itibarı da kapsayan daha geniş bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Wartick, 2002: 373). Bazı görüşler, kurumsal kimlik ve kurumsal imajın kurumsal itibarın ana öğeleri olduğunu ve kurumsal itibarın iç (kimlik) ve dış (imaj) paydaşların toplu izlenimlerine dayanan şemsiye bir yapı olduğunu ileri sürmüştür (Chun, 2005: 105; Walker, 2010: 375). Bununla birlikte, kurumsal itibar ve imaj arasındaki bir fark, itibarın imaja kıyasla daha sabit ve uzun süreli olmasıdır. Bu bağlamda, imaj iletişim programları ve diğer bazı kurumsal iyileştirmeler sayesinde nispeten daha hızlı değiştirilebilmekteyken bir kurumun sahip olduğu itibar ise bu anlamda daha fazla zamana, çabaya ve imaj tutarlılığına ihtiyaç duymaktadır (Markwick ve Fill, 1997: 398). Öte yandan; itibar, imaj ve kimlik kavramları ile kurum kültürü ve kurumsal markalaşma gibi kavramlar arasındaki karşılıklı bağlılığa ilişkin de çalışmalar mevcuttur (Davies ve Chun, 2002; Flatt ve Kowalczyk, 2000; Kowalczyk ve Pawlish, 2002). Tüm bunlarla birlikte, kurumsal itibar kavramı meşruiyet kavramı ile de karşılaştırılmıştır. Bu bağlamda, hem meşruiyet hem de itibar bir kurumun eylemlerinin kabulüne ilişkin olmakla birlikte meşruiyet, bir kurumun mevcut standartlara uyması olarak değerlendirilmişken itibar, bir kurumun diğer kurumlar arasından olumlu bir biçimde ayrılması olarak değerlendirilmiş ve bu yöndeki farka dikkat çekilmiştir (King ve Whetten, 2008: 192).

İyi bir kurum itibarı oluşturma çabaları, paydaşların kurumu olumlu bir biçimde algılaması ve yargılaması için onları etkilemek adına çeşitli araçların kullanılması süreçlerini içermektedir. Tüm alanlarda etik ve sorumlu davranan kurumlar, paydaş gruplarına daha bütüncül mesajlar göndermektedir. Söz konusu kurumlar, böylece insanların zihninde yalnızca ürünlerine ilişkin değil iş yapma biçimlerine ilişkin de bir imaj oluşturmaktadır. Örneğin, “kurumsal vatandaşlık” [kurumsal sosyal performans (KSP) ve kurumsal sosyal sorumluluk (KSS)] adı altında çevresine karşı duyarlı ve sorumlu davranarak bu faaliyetlerini duyuran kurumlar “iyi bir kurumsal vatandaş” oldukları sinyalini vermekte ve böylece de güven ve itibar kazanmaktadır (Fombrun vd., 2015a: 7; Michelin, 2011; Toms, 2002). Kurumların toplumla ve çevreyle olan ilişkileri, onların etkili bir biçimde faaliyette bulunmaya devam edebilmesinde kritik bir faktör olmaktadır.

Kurumsal itibar kavramı tanımlarına, kavramla ilişkili teorilere ve kurumsal itibarın ölçümüne yer verilen çalışmaların incelendiği bu makalede hem turizm kurumlarının hem de Türkiye’nin itibarına katkı sağlayabilecek bir uygulama olduğundan Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü’nün (BMDTÖ/UNWTO) hayata geçirdiği Özel Sektör Taahhüdüne de değinilerek bu yönde bir farkındalık oluşturmak istenmiştir. Makale, konuyla ilgili değerlendirmeler ve öneriler ile sonuçlandırılmıştır.

2. Kurumsal İtibar Kavramı

Kurumsal itibar kavramını inceleyen çalışmalara bakıldığında kavramın barındırdığı niteliklerin açıklığa kavuşturulmak istendiği ve bu sebeple kavrama dair çeşitli tanımlamaların yapıldığı görülmektedir.

Bununla birlikte, kavram çeşitli teori ve görüşler ışığında da ele alınmış ve kavrama çeşitli işlevler yüklenmiştir.

2.1. Kurumsal İtibar Tanımlamaları

Kurumsal itibar kavramını tanımlayan ifadelerle bakıldığında bir kurumun paydaşlarının o kuruma yönelik algısının tanımlardaki ortak nokta olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, kurumsal itibar tanımlarından biri “bir paydaşın kurumun birçok paydaşın talep ve beklentisini ne kadar iyi karşıladığına dair algısı” (Wartick, 1992: 34) şeklindedir. “Gözlemcilerin bir kuruma yönelik finansal, sosyal ve çevresel etkilere dayalı zamanla oluşan ortak yargısı” (Barnett vd., 2006: 34) biçimindeki başka bir tanımda da paydaşların görüşüne atıfta bulunmaktadır. “Bir şirketin paydaşları için değer oluşturabilme yeteneği” (Deniz vd., 2017: 37) olarak da tanımlanan kurumsal itibarın paydaşlarla ilişkili daha geniş bir tanımı ise şu şekildedir: “Kurumsal itibar, bir paydaşın bir kuruma yönelik zamanla oluşan genel değerlendirmesidir. Bu değerlendirme, paydaşın kurumla olan doğrudan deneyimlerine, diğer her türlü iletişimine, kurumun eylemleriyle ilgili bilgi sunan kaynaklara ve kurumun diğer öncü rakiplerinin eylemleriyle karşılaştırılmasına dayalı olmaktadır” (Gotsi ve Wilson, 2001: 29). Benzer biçimde, kurumsal itibarı genel olarak bir kuruluş hakkında halkın sahip olduğu tüm görüş, yargı ve düşüncelerle kuruluşa karşı duyulan inanç ve kuruluşun sahip olduğu güvenilirliğin bütünü olarak tanımlamanın mümkün olduğu ve kurumsal itibarın kısaca bir kuruma yönelik her türlü algılamının bütünü olduğu ifade edilmiştir (Eroğlu ve Solmaz, 2012: 1). Kurumsal itibarı, bir kurumun paydaşlarının algısının bir özeti olarak görmek yerindedir. Kurumsal itibar; müşteriler, çalışanlar, tedarikçiler, kredi verenler, medya ve toplumun bir kurumun ve ortaklarının duruşuna yönelik inançları olmaktadır (Chun, 2005: 105). Paydaşlar nezdinde bir kuruma yönelik bir inanç oluşurken de o kurumun geçmiş eylemleri belirleyici olmaktadır. Bu noktada kurumsal itibar, “bir kurumun geçmiş eylemlerinden çıkarımda bulunularak o kuruma atfedilen nitelikler seti” (Weigelt ve Camerer, 1988: 443) olarak tanımlanmaktadır.

Tüm bu tanımlamalardan kurumsal itibarın bir kurumun farklı paydaşlarınca zaman içinde değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan bir kavram olduğu anlaşılmaktadır. Kurumsal itibar, –kısaca– paydaşların kuruma yönelik görüşü anlamına gelmektedir ve bir kurumun itibarının paydaşları arasında ne durumda olduğu cevap aranan bir soru olmaktadır. “Kurumsal itibar, bir kurumun niteliklerine yönelik değer yargısını göstermektedir. Kurumsal itibar, –tipik olarak– tutarlı performansın bir sonucu olarak zamanla gelişmekte ve etkili iletişim ile pekişmektedir” (Gray ve Balmer, 1998: 697). Görünürlük, farklılık, tutarlılık ve doğruluk ile birlikte özellikle şeffaflık kurumsal itibara etki eden önemli bir faktör olmaktadır (Piechocki, 2004: 112). Öte yandan, küçük ve büyük ölçekli kurumların itibarlarının oluşumu farklılık gösterebilmektedir. Geniş ölçüde bilinmeyen yerel kurumların itibarı, doğal olarak sosyoekonomik koşullara bağlı iş yapma biçimlerine göre oluşmakta (Bromley, 2002: 37) ve büyük ölçüde yaptığı kaliteli işlere ve güvenilirliğine bağlı olmaktadır. Bu tür kurumların itibarının duyulup yayılmasında daha ziyade “ağızdan ağıza ve/veya kulaktan kulağa [Word-of-mouth (WOM)]” denen iletişim biçimi etkili olmaktadır (Gray ve Balmer, 1998: 696). Farklı toplumsal gruplara hitap edebilen daha büyük kurumların ise gruplar bazında farklı itibarı söz konusu olabilmektedir (Bromley, 2002: 36). Profesyonelce hazırlanmış iletişim ve reklam programları ve kurumların bünyesindeki halkla ilişkiler ve müşteri ilişkileri gibi bölümler, bu kurumların itibarının oluşmasında, tanıtılmasında ve yayılmasında rol oynamaktadır.

Rindova vd. (2005), kurumsal itibarın paydaşların bir kurumun kaliteli ürünler üretebilmesine yönelik algısı ve kurumların paydaşlarının zihnindeki şöhreti olmak üzere 2 boyutu olduğunu önermiştir. Bu 2 boyut arasındaki fark da kaliteyle ilgili yargıların daha spesifik ve nispeten detaylı gözlemlere dayalı olması, bir kurumun şöhretine ilişkin yargıların ise daha genel izlenimlere dayalı olması şeklinde ifade edilmiştir (s. 1045). Kurumsal itibara yönelik yapılan başka bir araştırmada da kavramın çok boyutlu ve dinamik olduğuna dikkat çekilmiş ve kavramla ilgili 3 farklı boyuta ulaşılmıştır (Lange vd., 2011: 155):

1. *Tanınmak: Kurumun genel farkındalığı veya görünürlüğü, kurumun müşterek algıdaki şöhreti;*

2. Bir şeyle tanınmak: Kurumun çıktılarının algılanan öngörülebilirliği ve belli bir kitlenin menfaatine yönelik davranışı ve
3. Genelleştirilmiş uygunluk: Kurumun geneline yönelik iyi, cazip ve uygun gibi genel algılar veya yargılar.

Kurumsal itibar ile ilgili 49 yayını inceleyen bir çalışmada kavramın tanımında yer alan ifadelerden yola çıkılarak 3 farklı anlam grubu geliştirilmiştir: bir “farkındalık” olarak itibar, bir “değerlendirme” olarak itibar ve bir “varlık” olarak itibar (Barnett vd., 2006: 32). Tablo 1 (Barnett vd., 2006: 32–33), söz konusu 3 anlam grubunun içeriklerini ve bileşenlerini göstermektedir.

Tablo 1: Kurumsal İtibarın Anlam Grupları

Anlam Grubu	Tanımların İçerikleri	Tanımların Bileşenleri
Farkındalık	Gözlemcilerin ya da paydaşların bir kuruma karşı genel bir farkındalığa sahip olduğunu ancak söz konusu kuruma dair herhangi bir yargılama bildirmediklerini gösteren tanımları kapsamaktadır.	Algılar (gizli algılar, açık algılar, küresel algılar, algısal suretler ve ortak suretler)
Değerlendirme	Gözlemcilerin ya da paydaşların bir kurumun durumuna ilişkin değerlendirmesini içeren tanımları kapsamaktadır.	Yargılar, kestirimler, değerlendirmeler, göstergeler, takdirler, görüşler ve inanışlar
Varlık	İtibarın bir kurum için değerli ve önemli olduğunu gösteren tanımları kapsamaktadır.	Soyut, finansal ya da ekonomik varlıklar

Kaynak: “Corporate reputation: The definitional landscape”, M. L. Barnett, J. M. Jermier ve B. A. Lafferty, 2006, *Corporate Reputation Review*, 9(1): 32–33’ten derlenmiştir.

Çalışmada gelecekteki araştırmalarda itibar kavramını araştırmacıların çoğunluğunun görüşüne ve faydacılık ölçütüne dayalı olarak kestirim, yargı, değerlendirme ve görüş açısından tanımlamanın daha isabetli olduğu sonucuna varıldığı ifade edilmiştir (Barnett vd., 2006: 36).

İtibar kavramına farklı disiplinlerden farklı bakış açıları olduğu ve dolayısıyla da kavrama yönelik farklı tanımlamaların yapıldığı görülmektedir. Tablo 2 (Fombrun ve van Riel, 1997: 6–10; Fombrun vd., 2000: 243; Rindova vd., 2005: 1036), farklı disiplinlerin kurumsal itibara bakışını göstermektedir.

Tablo 2: İtibara Yönelik Farklı Görüşler

Disiplin	İtibar Görüşü
Ekonomi	İtibar, özellikler ve göstergeler ile birlikte gerçekte dış gözlemcilerin kurumlara yönelik beklentisi, inancı ve algısıdır.
İletişim	İtibar, kurumların çevresiyle kurduğu ilişkiden gelişen kurumsal özelliklerdir.
İşletme Yönetimi	İtibar, kurumların eylemleri sonucu paydaşların geliştirdiği bilişsel betimleme ve duygusal tepkidir.
Muhasebe	İtibar, finansal tablolarda yer almayan soyut bir varlık olarak görülmekte, bundan dolayı ölçümü zor olmakta fakat kurumlar için değer yaratmaktadır.
Pazarlama	İtibar, belli bir ürünü veya markayı üreten ve satan kurumların müşterilerinin izlenimi ve müşterilerin kurumların kendisini ve markasını geliştirebilmesine yönelik farkındalık seviyesidir. İtibar, (Sıklıkla “marka imajı” olarak ifade edilir.) bilgi işleminin doğasına odaklı olup müşterilerin zihnindeki imajla sonuçlanmaktadır.
Sosyoloji	İtibar, halkın kurumlar hakkında ne bildiğine dayalı olarak kurumların nitelikleri ve başarılarına dair yaygın ve kolektif bir uzlaşıdır. İtibar, aynı zamanda bir meşruiyet göstergesidir. İtibar sıralaması, kurumların paydaşlarıyla paylaştığı ve çevresiyle ilişkisinden doğan toplumsal bir yapıdır.
Stratejik Yönetim	İtibar, rakipler açısından taklit etmesi, ulaşması veya yerine geçmesi zor, soyut bir varlıktır.

Kaynak: “Being good or being known: An empirical examination of the dimensions, antecedents, and consequences of organizational reputation”, V. P. Rindova, I. O. Williamson, A. P. Petkova ve J. M. Sever, 2005, *Academy of Management Journal*, 48(6): 1036; “The reputational landscape”, C. Fombrun ve C. van Riel, 1997, *Corporate Reputation Review*, 1(1/2): 6–10 ve “The Reputation QuotientSM: A multi-stakeholder measure of corporate reputation”, C. J. Fombrun, N. A. Gardberg ve J. M. Sever, 2000, *Journal of Brand Management*, 7(4): 243’ten derlenmiştir.

Tüm bu disiplinler, kurumsal itibarın bir kurumun performansına dair paydaşlarının algısına dayanan bir yapı olduğunu önermektedir. Bir kuruma özgü kabiliyetleri ve yeterlilikleri sunan ve buna bağlı olarak taklit edilmesi zor olan olumlu itibar, stratejik bir üstünlük oluşturmakta ve böylece de bir rekabet üstünlüğü kaynağı hâline gelmektedir. Bu üstünlük, olumlu itibarın sürmesine bağlı olarak sürdürülebilir olmaktadır.

2.2. Kurumsal İtibarla İlişkilendirilen Teoriler

Kurumsal itibara yönelik farklı tanımlama ve yaklaşımların yanı sıra kavram, çeşitli kuramlar/teoriler ile de ilişkilendirilmiştir. Kurumsal itibara yönelik 1980'lerde yapılan bazı çalışmalarda kavramın bilgi kuramı/enformasyon teorisi (information theory), oyun teorisi (game theory) ve sinyal teorisi (signaling theory) ile ilişkilendirildiği görülmektedir (Kreps ve Wilson, 1982; Milgrom ve Roberts, 1982; Weigelt ve Camerer, 1988). Söz konusu çalışmalarda kurumların özellikle asimetrik/eksik bilgi sahibi olduğu durumlarda inançları ile hareket edeceği varsayımından yola çıkılarak kurumların eylemlerine ilişkin çeşitli olasılıklar ortaya koyulmuştur. Bu yaklaşıma göre kurumlar, kendi durumu ile ilgili bilgiye sahipken rakiplerine (diğer oyunculara) ilişkin maliyet, üretim kapasitesi ve yeri, yönetim becerisi, pazarlama planları ve araştırma-geliştirme (ar-ge) harcamaları gibi çeşitli hususlarda kesin bilgiye sahip değildir. Diğer kurumlara dair bilgi sahibi olmak, her kurumun amaç, plan ve izlemine etkileyebileceğinden bu husus önemli bir mesele olmaktadır. Oyuncular, birbiri hakkında kesin bilgi sahibi olmadığı durumlarda rakiplerine dair birtakım inançlara sahip olmaktadır. Bu inançlar da rakiplerin geçmiş eylemlerine bakılarak –onlardan gelen sinyaller üzerine– inşa edilmekte ve bir kurumun itibarı, o kurumun gelecekteki eylemlerine yönelik tahminde bulunurken bir ipucu olarak hizmet etmektedir. İnanç ve beklentilerin kaynağı olan kurumların itibarında ise ürünlerin kalitesinden sosyal sorumluluk performansına çeşitli öğeler etkili olmaktadır. Kreps ve Wilson (1982) ile Milgrom ve Roberts (1982) özellikle oyun teorisine dayalı olarak sundukları çalışmalarında pazardaki mevcut kurumların pazara yeni girecek kurumlar karşısında geliştirebileceği eylem olasılıkları ve pazara yeni girecek kurumların da pazardaki mevcut kurumların eylemlerini tahmin etmede onların itibarını referans alması üzerinden örnekler vermiştir. Basdeo vd. (2006), sinyal teorisi ile ilişkilendirdiği çalışmalarında bir kurumun itibarının hem kendi hem de pazardaki rakiplerinin eylemleri ile şekillendiğini, pazardaki eylemlerin kurumların altta yatan yetkinliklerine dair bilgi yayan sinyaller olduğunu ve paydaşların kurumları değerlendirmesini etkilediğini ifade etmiştir. Yazarlar, bir kurumun pazardaki eylemlerinin toplamının, kurumun eylemlerinin içeriğinin karmaşıklığının (sofistikeliğinin), rakiplerin kurumun eylemlerine tepki vermedeki gecikmelerin ve kurumun eylemlerinin rakip kurumların eylemleriyle benzerliğinin o kurumun itibarını olumlu yönde etkilediğini ifade etmiştir. Öte yandan, zincir kurumların bilinen bir kalitede homojen ürünler sunarak müşterilerinin çeşitli işlem ve arama maliyetlerini azaltması bir itibar etkisi olarak değerlendirilmiştir. Bu etki, müşterilerin çok sayıda ürün satın alırken ve her bir ürünün sahip olduğu kalite ve özellikleri değerlendirmesinin zor olduğu durumda özellikle önemli olmaktadır (Dranove ve Shanley, 1995: 57). Bu husus da eksik bilgi ve çeşitli maliyet unsurları karşısında önemli bir paydaş olan müşterilerin davranışının belirleyicisi olarak kurumsal itibarın rolünü gözler önüne sermektedir.

Kısaca, toplumsal kurallar ve yapılar ile kurumların eylemleri arasındaki ilişkilerle ilgili olan kurumsal teori (institutional theory) ve meşruiyet teorisi (legitimacy theory), kurumsal itibarla ilişkili diğer teorilerdendir. Bu bağlamda, Staw ve Epstein (2000) tarafından personel güçlendirme, takım yönetimi ve toplam kalite yönetimi gibi bazı popüler yönetim tekniklerinin kurumsal performans, kurumsal itibar ve yönetici [CEO (chief executive officer)] ödemeleri üzerindeki etkisi üzerine bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Popüler yönetim tekniklerinin kurumsal itibar üzerindeki etkisinin oldukça tutarlı olduğu ifade edilen (s. 547) çalışmanın bulguları, özellikle kurumsal teorinin varsayımlarından biri olan kurumların meşruiyetini artırma ve/veya koruma yönünde hareket edeceği varsayımı ile ilişkilendirilmiştir. Bu bağlamda, çalışmanın bir katkısının kurumların geniş anlamda kabul görmüş ve onaylanmış uygulamalar ile meşruiyet arayacağı görüşünden yola çıkılarak itibar artışı gibi toplumsal onay kazanımlarının popüler yönetim tekniklerinin uygulanması yoluyla sağlanabileceğinin gösterilmesi

olduğu ifade edilmiştir (s. 550). Çalışmada bulguların her ne kadar kurumsal teoriyi desteklese de kurumsal çabaların altında yatan süreçleri belirlemede yetersiz kaldığı bir kısıtlılık olarak ifade edilmiştir (s. 551). Söz konusu çalışma, 1995 yılının *Fortune* 500 listesinde yer alan ABD'nin en büyük 100 sanayi kurumu ile yapılmış ve itibar göstergesi olarak da *Fortune* dergisinin En Beğenilen Şirketler araştırmasının 1995 yılı sonuçları kullanılmıştır.

Kurumların meşruiyet arayışının (meşruiyet teorisi) ve itibar güçlendirme ve risk yönetimi çalışmalarının önemli bir kısmını çeşitli sosyal sorumluluk projelerinin hayata geçirilmesi ve bunların duyurulması (sinyal teorisi) oluşturmaktadır (Bebbington vd., 2008; Deegan, 2002; DeTienne ve Lewis, 2005; Fombrun, 2005; Fombrun vd., 2015a; Friedman ve Miles, 2001; Hooghiemstra, 2000; King ve Whetten, 2008; Michelon, 2011; Nikolaeva ve Bicho, 2011; Pérez, 2015; Toms, 2002). Bu bağlamda, KSP ve kurumsal itibar arasındaki ilişkiyi açıklığa kavuşturmayı amaçlayan bir çalışmada (de Quevedo-Puente vd., 2007) her 2 kavramın da kurumların paydaşlarıyla ilişkisini içerdiği ifade edilmiş; bununla birlikte, KSP objektif/nesnel bir değişken, kurumsal itibar ise algısal bir değişken olarak değerlendirilmiştir. Bu bağlamda, KSP bir kurumun, paydaşlarının beklentilerini yerine getirmesinin kapsamlı bir değerlendirmesi iken kurumsal itibar kurumun, paydaşlarının beklentilerini karşılamada algılanan kapasitesi olarak ifade edilmiştir. Bu yaklaşıma göre KSP, bir kurumun paydaşları için belli bir zamanda nasıl değer yarattığını tanımlamakta, kurumsal itibar ise kurumun gelecekte nasıl değer yaratacağının algısı olmaktadır. KSP, nesnel ve geçmişi tanımlıyorken kurumsal itibar, algısal ve geleceğin tahminine ilişkindir. Çalışmada bu 2 kavramı birleştiren unsurun meşruiyet süreci olduğu belirtilmiştir. Bir kurumun zaman içinde devam eden iyi performansı kurumsal itibarı sağlamlaştırmaktadır çünkü paydaş beklentilerinin geçmişte yerine getirilmesi gelecekte de yerine getirileceği beklentisini oluşturmaktadır. Bu beklentinin oluşması için kurum, faaliyetlerini her zaman için kurumsal bağlamda uyarlayarak meşruiyeti amaçlamaktadır (s. 68). Sosyal kimlik teorisi (social identity theory) ve sinyal teorisinin savlarına dayandırılan bir çalışmanın (Turban ve Greening, 1997) sonuçları da KSS faaliyetlerinin kurumların itibarı ve çalışılacak bir yer olarak cazibeli olmasıyla ilişkili olduğunu ortaya koymuş ve çalışmada KSP'nin personel çekmede bir rekabet üstünlüğü sağlayabileceği önerilmiştir. ABD'de 109 üniversite öğrencisinin 189 kurumu değerlendirdiği söz konusu çalışmada kurumların kaliteli ürünlerini ve sosyal sorumluluk faaliyetlerini duyurarak potansiyel çalışanlarına sosyal sorumluluk faaliyetlerine önem veren bir kurum olduğu ve bireylerin benlik algısını ve sosyal kimliğini pekiştirebileceği bir kültür ve çevre sunduğu yönünde sinyal vermesinin rekabet üstünlüğü sağlayabileceği ileri sürülmüştür (s. 669).

Kurumsal itibar, paydaşlarla doğrudan ilgili olduğundan kavramla ilişkili diğer bir teori paydaş teorisi (stakeholder theory) olmaktadır. Kurumsal itibar, her ne kadar paydaşların ortak yargısı (Barnett vd., 2006: 34) olarak ifade edilse de bir kurumun sahip olduğu her bir nitelik bütün paydaşları için aynı oranda cazip ve önemli olmamaktadır. Farklı yapıdaki paydaşların her birinin talebini özellikle paydaş gruplarının talepleri arasında uyumsuzluk/çatışma olduğu durumlarda yerine getirmek mümkün değildir. Örneğin, bir petrol kurumu bazı paydaşlarını memnun etmeyecek temizleme maliyetinden kaçınmak için –temizleme işini halkın talep edeceğini bilmesine rağmen– bir petrol sızıntısının büyüklüğünü gizlemeye girişebilir. Benzer biçimde, bazı paydaşları tarafından kârlılığının artması baskısı altında olan bir kurum da kendisine toplumsal meselelerin çözümü için ayırdığı kaynağı arttırması yönünde baskı yapan bir kamu yararına çalışan kurum temsilcisi atayabilir (Oliver, 1991: 163). Bu gibi durumlar, kurumların bir paydaşın talebini karşılamak için diğer bir paydaşın talebini geri plana atmasına örnektir. Bununla birlikte, olumlu bir itibar için kurum, her bir paydaşının faydasını ve memnuniyetini gözetmek durumundadır. Kurumların bir paydaşı olan iş arayanların (personel adaylarının) itibar algısının nelerden etkilendiğinin incelendiği ve ABD'de iş arayan veya yakın gelecekte iş arayacak olan 186 üniversite öğrencisi ile gerçekleştirilen bir çalışmada (Cable ve Graham, 2000) kurumun faaliyette bulunduğu sektörün, kurumun çalışanlarına sağladığı gelişim fırsatlarının ve kurum kültürünün iş arayanların bir kuruma yönelik itibar algısını etkilediği ortaya koyulmuştur. Çalışmada

personel adaylarının itibar algısının nasıl oluştuğunun bilinmesinin yöneticilerce bazı kurumsal bilgilerin vurgulanması yoluyla kurum itibarının şekillenmesine yardımcı olabileceği ifade edilmiştir (s. 945).

Kurumsal itibarın gözlemcilerin bir kurumun eylemlerini nasıl algıladığına bağlı olması, kavramın yükleme teorisi (atıf kuramı) (attribution theory) ile de anılmasını sağlamıştır. Bu yaklaşıma göre paydaşlar, bir kurumun her bir eylemini göremeyeceğinden kurumun görülen eyleminin anlamına dair bir şüphe söz konusu olmakta ve paydaşlar, bu yüzden gözlemediği eyleme yönelik bir atıfta (çıkarımda) bulunmaktadır. Atıf teorisine göre gözlemciler, tanık olduğu davranışı o davranışı yapanın karakterine (iç atıf) veya durumun gereklerine (dış atıf) dayandırabilmektedir. Bu noktada –özellikle olumsuz durumlarda– kurumsal itibarın belirleyicisi, dış koşullardan ziyade iç koşullar olmaktadır (Flanagan ve O’Shaughnessy, 2005: 448).

Kurumsal itibarın ilişkilendirildiği diğer bir teori de kaynak temelli teori/görüş (resource-based theory/view) olmuştur. Söz konusu görüşe göre değerli ve nadir kaynaklara sahip olan kurumlar, rekabet üstünlüğüne sahip olmakta ve böylece büyük kazançlar elde edebilmektedir. Bu yaklaşıma göre kurumsal itibar da soyut niteliğinden dolayı taklidinin zor olması sayesinde rekabet üstünlüğüne yol açan bir kaynak olmakta ve kurumun kârlılığının sürmesine katkı sunmaktadır (Deephouse, 2000; Roberts ve Dowling, 2002; Toms, 2002). Kaynak temelli yaklaşım ve kitle iletişim teorisini (mass communication theory) birleştiren bir çalışmada (Deephouse, 2000) medyadaki bir kurumun genel değerlendirmesi için “medya itibarı” kavramı kullanılmış ve medya itibarının bankaların finansal performansını arttıran bir kaynak olduğu ortaya koyulmuştur. Söz konusu çalışma, ABD’de 121 bankaya ilişkin 1988–1992 yılları arası 5 yıllık dönemdeki haber, köşe yazısı ve makale gibi gazete arşivlerinin içerik analizi ile gerçekleştirilmiştir. İtibar ve medya ikilisine ilişkin kitle iletişim teorisine ek olarak izlenim yönetimi teorisi (impression management theory) ve üst kademe teorisi (upper-echelons theory) de kurumsal itibar çalışmalarında yer bulmuştur. Bu bağlamda, ABD *Fortune* 500 listesindeki 345 kurum ile 1989–1992 yılları arası 4 yıllık dönem baz alınarak gerçekleştirilen bir çalışmada (Carter, 2006) durum, paydaş ve tepe yönetim faktörlerinin etkileşiminin kurumların itibar çalışması ile önemli derecede ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu çalışmaya göre kurumun içinde bulunduğu sektör, kurumun büyüklüğü ve kurumun paydaşlarının önünde görünürlüğü (medya) gibi durumsal faktörler, bir kurumun itibar yönetimi çalışmalarını etkileyen tepe yönetimin kompozisyonu (yöneticilerin özellikleri) ile söz konusu faktörler arasında önemli bir etkileşimli ilişki olduğu belirlenmiştir. Böylece, çalışmanın bulgularının belli yöneticilerin izlenim yönetiminin başarısını arttırabilecek durumsal faktörleri tanımaya daha yakın olduğunu ve itibar yönetimi çalışmaları kullanılarak da söz konusu durumsal faktörlerden yararlanmanın mümkün olabileceğini önerdiği ifade edilmiştir. Ayrıca, bazı kurumların itibar çalışmalarıyla daha fazla ilgilenmesinin önemli bir belirleyicisi olarak da üst yönetim gösterilmiştir (s. 1170). Tüm bunlarla birlikte, izlenim yönetimi teorisi çerçevesinde KSP’nin kamuya duyurulması, bir izlenim yönetimi faaliyeti olarak değerlendirilmiş ve kurumsal itibara katkı vereceği ifade edilmiştir (Hooghiemstra, 2000: 60).

3. Kurumsal İtibarın Ölçümü

Kurumsal itibara yönelik artan ilgi, onun ölçümüne yönelik çeşitli yaklaşımların geliştirilmesine yol açmıştır. Kurumsal itibarın ölçümüyle ilgili bir mesele, kavramın algısal doğasıdır. Kurumsal itibarın deneysel (ampirik) gerçekliği katılımcıların yanıtlarından geldiğinden kurumsal itibarın ölçülmesi hususu, örneklemin uygunluğu, ölçüm aracının güvenilirliği ve yanıt oranının kabul edilebilirliği gibi metodolojik meselelerin tartışılmasına sebep olmuştur.

3.1. Çeşitli İş Dergilerinin Kurumsal İtibarı Ölçme Yaklaşımları

Bazı medya kuruluşları, kurumsal itibarı ölçmek için anket tarzı araştırmaları kullanmıştır. *Fortune* dergisinin 1980’lerde başlattığı En Beğenilen Şirketler [Most Admired Companies (MAC)] araştırması, en çok kullanılan ve tartışılan veri seti olmuştur. Söz konusu araştırmanın sonrasında ABD dışında bazı ülkelerde de benzer araştırmalar geliştirilmiştir. “Lig tabloları” (Bromley, 2002) olarak anılan bu

araştırmalardan belli başlılarının ve araştırmaların barındırdığı değişkenlerin/ölçütlerin bir listesi şu şekildedir (Fombrun vd., 2000: 243–245; N. Aksu, kişisel iletişim, 31 Ocak 2023 ve Wang vd., 2016: 1330’dan derlenmiştir.):

- *Fortune* (Küresel En Beğenilen Şirketler ve Amerika’nın En Beğenilen Şirketleri): (1) yönetim kalitesi; (2) mal ve hizmetlerin kalitesi; (3) yenilikçilik; (4) uzun dönemli yatırım değeri; (5) finansal sağlamlık; (6) yetenekli insanları çekebilme, geliştirebilme ve tutabilme; (7) toplum ve çevre sorumlulukları ve (8) kurum kaynaklarının akılcı kullanımı.
- *Financial Times (FT)* (Dünyanın En Saygın Şirketleri): (1) güçlü ve iyi planlanmış strateji; (2) müşteri memnuniyeti ve sadakatini azami ölçüde arttırma; (3) sektör liderliği; (4) mal ve hizmetlerin kalitesi; (5) güçlü ve istikrarlı kâr performansı; (6) güçlü ve insani kurum kültürü; (7) başarılı değişim yönetimi ve (8) işin küreselleştirilmesi.
- *Industry Week (IW)* (En İyi Yönetilen Şirketler): 4 alanda en iyi uygulamalar: (1) insan; (2) toplum; (3) pazar ve (4) değişim.
- *Asian Business (AB)* (Asya’nın En Beğenilen Şirketleri): (1) genel takdir; (2) yönetim kalitesi; (3) mal ve hizmetlerin kalitesi; (4) yerel ekonomiye katkı; (5) iyi bir işveren olma; (6) gelecek kâr potansiyeli ve (7) değişen ekonomik çevreyle başa çıkma kabiliyeti.
- *Far Eastern Economic Review (FEER)* (Asya’nın Öncü Şirketleri): (1) şirketin genel bilinirliği; (2) genel liderlik; (3) yüksek kalite mal ve hizmetler; (4) müşterilere dönük yenilikçilik; (5) uzun dönemli finansal sağlamlık ve (6) başka şirketlerin taklit etmeye çalışması.
- *Manager Magazin (MM)* (Almanya’nın en büyük 100 imalat ve hizmet şirketi ile yapılmaktadır.): (1) yönetim kalitesi; (2) yenilikçilik; (3) iletişim yeteneği; (4) çevreye uyum ve (5) finansal istikrar.
- *Management Today (MT)* (Britanya’nın En Beğenilen Şirketleri): (1) yönetim kalitesi; (2) finansal sağlamlık; (3) yetenekli insanları çekebilme, geliştirebilme ve tutabilme; (4) mal ve hizmetlerin kalitesi; (5) uzun dönemli yatırım değeri; (6) yenilik kapasitesi; (7) pazarlama kalitesi; (8) toplum ve çevre sorumlulukları ve (9) kurum kaynaklarının kullanımı.
- *CommonWealth Magazine* (Tayvan’ın En Beğenilen Şirketleri): (1) uzun dönemli yatırım değeri; (2) finansal sağlamlık; (3) faaliyet performansı; (4) toplum sorumlulukları; (5) kurumun gelecekteki gelişimini öngörebilme; (6) bilgi teknolojileri kapasitesi; (7) küreselleşme; (8) personele yaklaşım; (9) yenilikçilik ve (10) mal ve hizmetlerin kalitesi.
- *Capital* (Türkiye’nin En Beğenilen Şirketleri): (1) bilgi ve teknoloji yatırımları; (2) bölgeye, ekonomiye iş gücü ve yatırımları ile katkısı; (3) çalışan memnuniyeti; (4) çalışanlarına değer vermesi (sunduğu sosyal imkânlar, eğitimler ve ücret politikası); (5) çalışanlarının nitelikleri; (6) ekolojik çevreye karşı duyarlı olma; (7) finansal sağlamlık; (8) güvenilir şirket olma; (9) hizmet veya ürün kalitesi; (10) dijital iletişim yönetimi; (11) iletişimde şeffaf ve samimi olma; (12) iş ve sosyal stratejilerinde sürdürülebilir olma; (13) kurumsal yönetim ilkelerine (adil, etik, şeffaf, sorumlu ve hesap verebilir) göre yönetilme; (14) müşteri memnuniyeti; (15) pazarlama ve satış stratejileri; (16) kurumsal sorumluluk (toplumsal konularda sorumluluk alma); (17) uluslararası pazarlara entegrasyon; (18) yatırımcıya değer yaratma; (19) yenilikçilik; (20) yönetim kalitesi; (21) dijital dönüşüm politikaları ve uygulamaları ve (22) kriz yönetimi stratejileri.

Bu araştırmalardaki değişkenlerin/ölçütlerin yönetimle ilgili maddelerden sonra en çok finansal maddelerle ilgili olması, bu araştırmaların bir kusuru olarak değerlendirilmiştir (Fombrun vd., 2000). Bundan dolayı, finansal “hale etkisi”nin ortadan kaldırılması yapılması gereken bir iş olarak görülmüştür (Brown ve Perry, 1994, 1995a, 1995b). Bu araştırmaların diğer bazı belirgin kısıtlayıcı tarafları da şu şekilde ifade edilmiştir (Bromley, 2002; Fombrun vd., 2000):

1. Çoğunlukla kâğıt, kalem ve e-postaya dayalı olmaları;
2. Katılımcıların büyük çoğunluğunun üst yönetim ve finansal analizcilerden oluşması (araştırmaların kurumsal itibarı şekillendiren diğer önemli paydaşların görüşlerini içermemesi ve taraflı örneklem çerçevesine neden olması);
3. Katılımcıların aynı sektörde bulunmalarından dolayı danışıklıkları;
4. Alenen ticaret yapan kurumlarla olan kısıtlılık;
5. Niteliklerin kısaca belirtilmiş olması (Bu durum, katılımcıların kişisel yorumları için boşluk bırakmaktadır.) ve
6. Niteliklerin ne objektif ne de sübjektif açıdan eşit derecede önemli olması.

Bu araştırmaların başlıca kısıtlılıklarından biri, 2. maddede de ifade edildiği üzere katılımcıların seçimidir. Bu durum, üst yöneticiler kulübünün içlerine serpiştirilmiş finansçılarla kendilerini ve sektördeki rakiplerini puanlaması (Gaines-Ross, 1997: 51) şeklinde yorumlanmıştır.

3.2. Kurumsal Eşitlik Kaldırıcı

Fortune dergisinin araştırma ölçeğini tamamlamak amacıyla oluşturulan “Kurumsal Eşitlik Kaldırıcı (Leveraging Corporate Equity)” şu özelliklere sahiptir (Gaines-Ross, 1997: 52):

1. Her kurum, kurumsal itibarın ana bileşenlerine dayalı tek bir kurum eşitlik puanı almaktadır.
2. Eşitlik, dışarıda tüm sektörlerdeki nüfuzlu yöneticilerin algısına dayalıdır.
3. En etkili iletişim kanalları ölçülmektedir.
4. Bir kurumun ölçülmüş eşitliği, kurumsal itibarın tüm bileşenlerini hesaba katmaktadır.
5. Hem kuruma karşı tutumlar hem de kurum lehine tutumlar (satın alma sermayesi ya da kriz zamanında kuruma inanma) ölçülmektedir.

Kurumsal eşitlik skoruna ulaşmak için kurum itibarının 5 ana bileşeni kullanılmıştır. Bu bileşenler; “farkındalık/bilinirlik”, “aşinalık/yatkınlık”, “genel izlenim”, “algılar” ve “destekleyici davranış” şeklindedir (Gaines-Ross, 1997: 52–53). Bu bağlamda, algılar bileşeni 8 boyuttan oluşmakta ve katılımcılardan kurumları söz konusu 8 boyuta göre değerlendirmesi istenmektedir. Bu boyutlar şunlardır (Gaines-Ross, 1997: 52):

1. Yüksek kalite mal ve hizmet sunar.
2. Tüm müşteri işlemlerine değer katar.
3. Yüksek vasıflı yönetime sahiptir.
4. Güvенеbileceğiniz bir kurumdur.
5. İşleri insani ve özenli bir biçimde yürütür.
6. Sektöründe yenilik üretmesi çok muhtemeldir.
7. Uzun vadede başarılı olacaktır.
8. Büyük kurumların nasıl işlemesi gerektiğine bir örnektir.

Bir kurumun genel skoruna bahsi geçen 5 bileşenin kaynaştırılması ve ağırlıklandırılması ile ulaşılmaktadır. Çalışmada tüm veri seti ile bileşenleri kaynaştırma ve ağırlıklandırma yöntemi sunulmamıştır. Bu durum da bu konulara ilişkin soruları akıllara getirmektedir.

3.3. İtibar Oranı [Reputation QuotientSM (RQ)] Ölçeği

Değınilen araştırmaların kısıtlayıcı tarafları göz önünde bulundurularak geçerli, güvenilir, yeni ve güçlü bir kurumsal itibar ölçüm yöntemi geliştirmek adına Tablo 3'te (Fombrun vd., 2000: 253) gösterilen "İtibar Oranı [Reputation QuotientSM (RQ)]" adlı 6 boyutlu ve 20 maddeli bir ölçek oluşturulmuştur.

Tablo 3: İtibar Oranı (The Reputation QuotientSM) Ölçeği

Boyut	Madde
Duygusal Çekicilik	Kuruma dair iyi hislerim var. Kurumu takdir ediyor ve kuruma saygı duyuyorum. Kuruma güveniyorum.
Mal ve Hizmetler	Mal ve hizmetlerinin arkasında durur. Yenilikçi mal ve hizmetler geliştirir. Yüksek kalite mal ve hizmetler sunar. Ödenen paranın karşılığına değer mal ve hizmetler sunar.
Vizyon ve Liderlik	Mükemmel bir liderliğe sahiptir. Geleceği için net bir vizyona sahiptir. Pazardaki fırsatları tanır ve avantajları yakalar.
İş yeri Çevresi	İyi yönetilir. Çalışmak için iyi bir yere benzemektedir. İyi çalışanlara sahip bir yere benzemektedir.
Toplumsal ve Çevresel Sorumluluk	İyi amaçları destekler. Çevresel sorumluluğa sahip bir kurumdur. İnsanlara davranışında yüksek standartlara sahiptir.
Finansal Performans	Güçlü kârlılık kayıtları vardır. Düşük riske sahip bir yatırıma benzemektedir. Rakiplerini geçme eğilimindedir. Gelecekte büyüme için güçlü beklentilere sahip görölmektedir.

Kaynak: "The Reputation QuotientSM: A multi-stakeholder measure of corporate reputation", C. J. Fombrun, N. A. Gardberg ve J. M. Sever, 2000, *Journal of Brand Management*, 7(4): 253.

RQ puanı, her bir kurum için katılımcıların değerlendirmesine dayalı olarak 20 madde üzerinden 7'li bir ölçek kullanılarak hesaplanmaktadır. 20 maddedeki puanlar toplanmakta ve toplam olası puana yani 140 (20x7) puana oranlanmaktadır. Tablo 3'te yer verilen ölçekteki 6 boyutun paydaş davranışını ve kurum kârlılığını etkilediği varsayılmaktadır.

RQ ölçeğinin kültürler arası geçerliliğini görmek için ABD, Avustralya, Belçika, Birleşik Krallık, Hollanda, İtalya ve Yunanistan'dan çeşitli katılımcılardan oluşan bir odak grup çalışmasında kültürler arası bazı farklılıklar not edilmiş olsa da RQ'nun geçerli bir ölçek olduğu desteklenmiştir. Çalışmada ölçeğin kapsayıcılığının artması için "karizmatik liderlik", "kriz yönetimi" ve "açık/dürüst iletişim" gibi bazı ilave maddelerin katılımcılarca önerildiği de ifade edilmiştir (Gardberg, 2006).

RQ ölçeği, Malezya'daki 8 banka üzerinde ve 100 katılımcı bankaların müşteriilerinden; 100 katılımcı bankaların çalışanlarından; 100 katılımcı yönetim kurulu, düzenleyici kurullar ve mesleki ve ticari derneklerden ve 100 katılımcı da medya, halk ve özel ilgi gruplarından olmak üzere toplam 400 katılımcı ile gerçekleştirilmesi planlanan bir çalışmada (Kanto vd., 2016) 352 geri dönüş alınarak doğrulamalı faktör analizi (CFA) ile test edilmiştir. Çalışmada 1. düzey analizde ölçeğin tüm boyutları (faktörleri) uyum endekslerinden başarı ile geçmiş ve Cronbach alfa testi sonucu güvenilirlik katsayısı 0,913 ila 0,989 arası değerler almıştır (s. 412–413). 6 boyutun RQ ile ilişkisini ölçen 2. düzey analiz de uyum endekslerinden başarı ile geçmiş ancak iş yeri çevresi boyutunun faktör yükünün 0,44 olduğu ve 0,5 değerinin altında kaldığı görölmüştür (s. 413–414).

RQ ölçeği kullanılarak kurumsal itibar bileşenlerinden hangisinin ne derece önemli olduğu ve bu bileşenlerin önem derecesinin katılımcıların demografik özelliklerine göre değişip değişmediğini belirlemeyi amaçlayan ve 972 üniversite öğrencisi ile kolayda örnekleme yöntemi ile yapılan başka bir çalışmada (Alniaçık vd., 2010) doğrulamalı faktör analizi kullanılarak ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiştir. Çalışmada toplanan verilerin yapıya uyum derecesinin kabul edilebilir düzeyde olduğu;

bununla birlikte, modelde bazı modifikasyonların uyumu iyileştirebileceği anlaşılmıştır (s. 103). Çalışmada ölçeğin Cronbach alfa katsayıları 0,549 ila 0,661 arası değerler almışken ölçeğin tamamı için bu değer 0,86 olmuştur (s. 104).

RQ ölçeği kullanılarak telekomünikasyon sektöründe yapılan, ölçeğin Cronbach alfa katsayılarının 4 telekomünikasyon kurumu için 0,919 ila 0,972 arasında değiştiği ve ölçeğin 6 boyutunun 2 boyuta indirildiği başka bir çalışmada (Karayel-Bilbil vd., 2013) kurumsal itibarın marka sadakati ile ilişkisi ortaya koyulmuştur. RQ ölçeği ile yapılan ve Yalova’da özel bir hastanenin çalışanlarının algıladığı kurumsal itibar düzeyi ile kurumsal itibar algısının demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğinin tespitinin amaçlandığı başka bir çalışmada (Deniz vd., 2017) RQ ölçeğinin boyutlarının Cronbach alfa katsayıları 0,78 ila 0,89 arası değerler almış ve ölçeğin tamamı için bu değer 0,95 olmuştur (s. 40).

Bir kamu üniversitesindeki 211 akademik personel ile gerçekleştirilen, söz konusu personelin kurumsal itibar yönetimi algısının kurumsal bağlılıkları üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlayan ve RQ ölçeğini kullanan bir çalışmada (Bozkurt ve Yurt, 2015) ise kurumsal itibar yönetiminin kurumsal bağlılık üzerinde anlamlı düzeyde bir etkiye sahip olduğu sonucu çıkmıştır. Çalışmada anketin güvenilirliği %96 olarak ifade edilmiştir (s. 65). RQ ölçeği, ayrıca Eskişehir Orman Bölge Müdürlüğü’nün kurumsal itibarının iç ve dış paydaşları tarafından nasıl algılandığını belirlemek için yapılan bir çalışmada (Eroğlu ve Solmaz, 2012) ve özel bir ticari kurumun itibar çalışmalarının ölçeğin boyutları kapsamında incelendiği bir vaka çalışmasında (Baysal-Berkup, 2015) kullanılmıştır. Tüm bunlardan ölçeğin çeşitli alanlarda gerçekleştirilen çalışmalarda kullanıldığı ve geçerlilik ve güvenilirlik açısından tatmin edici olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, RQ ölçeğinin maddeleri kullanılarak müşteri odaklı itibar ölçüm modelleri de geliştirilmiştir (Walsh ve Beatty, 2007; Walsh vd., 2009).

3.4. RepTrak™ Pulse Ölçeği

1997 yılından beri tüketiciler ile dünya çapında nitel ve nicel araştırmalar yürüten İtibar Enstitüsü (The Reputation Institute) insanların kurumları nasıl algıladığını ve bunu nelerin desteklediğini araştırma ve tanımlama yoluna gitmiştir. Bu çabanın sonuçları, kurumsal itibarın bir kurumu makul ölçüde tanıyan katılımcılara sorulmuş sınırlı sayıda sorularla standardize edilmiş bir ölçümle temsil edilebileceğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda, katılımcılardan ilgili kurumlara güvenlerini, takdirlerini, hislerini ve saygılarını değerlendirmesi istenerek 0–100 arası puana sahip “RepTrak™ Pulse” ölçeğinin oluşturulması sağlanmıştır. Böylece, kurumsal itibarın ölçümü için duygusal temelli ve “iyi his”, “takdir ve saygı”, “güven” ve “olumlu bakış” öğelerine dayalı bir model geliştirilmiştir (Fombrun ve Pan, 2006: 166).

Cin’de hem çok uluslu hem de yerel 100 kurumun 2.678 tüketici tarafından değerlendirilmesinde (Fombrun ve Pan, 2006) kullanılan bu modelin ABD halkından tanıdığı kurumları değerlendiren 907 katılımcı, Kanada’dan ilaç kurumlarını değerlendiren 600 hekim, ABD’den enerji tedarikçilerini değerlendiren 500 tüketici ve Danimarka’dan bir demir yolu ulaşım kurumunun 2.041 çalışanı ile geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapılmıştır. Yapılan testler sonrası geçerlilik ve güvenilirlik eşik değerlerini başarı ile geçen ölçeğin hem ülkeler/kültürler arası araştırmaları hem de çevrim içi mülakat ve anket temelli veri toplamaı kolaylaştırmak için kullanılmaya uygun ve kurumsal itibarın kısa biçimli etik bir ölçümü olduğu ortaya çıkmıştır (Ponzi vd., 2011).

Ölçekle Almanya, Brezilya, Fransa, İspanya, Japonya ve Kanada olmak üzere 6 ülke ve her ülkeden hem 2006 hem de 2017 yıllarından 750 katılımcı olmak üzere 9.000 [(6x750)x2] katılımcı ile nesiller arası bir karşılaştırma yapmak istenmiş ve her 2 yıldaki baby boomers, X ve milenyum (Y) nesillerinden toplam 8.957 kişi ile bir araştırma gerçekleştirilmiştir (Alloza-Losana ve Carreras-Romero, 2021). Söz konusu araştırmada ölçeğin nesiller arası sabit olduğu sonucu çıkmıştır. Bu sonuca göre farklı tarihsel çerçeveye rağmen 3 nesil de ölçeği aynı biçimde kavramsallaştırmaya devam etmektedir (s. 151).

3.5. RepTrak® Sistemi Ölçeği

2005–2006 yıllarında yapılan çalışmalarla RQ’da doğrudan bulunan duygusal çekicilik boyutu ve maddeleri çıkarılarak ve bazı yeni maddeler eklenerek “RepTrak® Sistemi” adlı bir ölçek oluşturulmuştur. Bunu yapmadaki amaç, yöneticilere itibarın duygusal bağlılığına dair altta yatan bilgisel faktörlere ilişkin daha kapsamlı bir anlayış sunacak analitik bir araç sağlamaktır. Bu ölçekte duygusal bağ, diğer boyutlara ve maddelere dağıtılmıştır ve bir kurumun genel itibarı ölçülürken söz konusu maddelerin paydaş desteğindeki etkisi tahmin edilmektedir (Fombrun vd., 2015a). RepTrak® ölçeğinin boyutları ve maddeleri Tablo 4’te (Fombrun vd., 2015a: 9) gösterilmektedir.

Tablo 4: RepTrak® Sistemi

Boyut	Madde
Mal ve Hizmetler	Yüksek kalite mal ve hizmetler sunar. Ödenen paranın karşılığında değer mal ve hizmetler sunar. Mal ve hizmetlerinin arkasında durur. Müşteri ihtiyaçlarını karşılar.
Yenilik	Yenilikçi bir kurumdur. Pazara yeni mal ve hizmet üreten genellikle ilk kurumdur. Değişime çabucak uyum sağlar.
İş yeri	Çalışanlarını adil biçimde ödüllendirir. Çalışanlarının sağlık ve refahına ilgi gösterir. İş yerinde denk fırsatlar sunar.
Yönetim	İş yapma biçimiyle ilgili olarak açık ve şeffaftır. Etik davranır. Dürüst biçimde iş yapar.
[Kurumsal] Vatandaşlık	Çevreyi korumak için sorumlu davranır. İyi amaçları destekler. Toplumda olumlu bir etkiye sahiptir.
Liderlik	Güçlü ve cazip bir lidere sahiptir. Geleceği için net bir vizyona sahiptir. İyi organize olmuş bir kurumdur. Mükemmel yöneticilere sahiptir.
Performans	Kârlı bir şirkettir. Beklenenden daha iyi finansal sonuçlar ortaya koyar. Gelecekte büyüme için güçlü beklentiler gösterir.

Kaynak: “Stakeholder tracking and analysis: The RepTrak® System for measuring corporate reputation”, C. J. Fombrun, L. J. Ponzi ve W. Newburry, 2015, *Corporate Reputation Review*, 18(1): 9.

RepTrak® Sisteminin 7 boyutu ve 23 maddesi, çeşitli örneklem gruplarıyla (ABD halkı, Brezilya’da fikir liderleri, İspanya’da banka müşterileri ve yatırımcıları, İsviçre’de doktorlar ve Danimarka ve İsveç’te sigorta ürünü satın alanlar) gerçekleştirilen araştırmalarda geçerlilik ve güvenilirlik için çeşitli testlere tabi tutulmuştur. Bu bağlamda; Ki-kare [Chi-square (χ^2)] Uyum İyiliği, Artan Uyum Endeksi [Incremental Fit Index (IFI)], Karşılaştırmalı Uyum Endeksi [Comparative Fit Index (CFI)] ve Uyum İyiliği Endeksi [Goodness of Fit Index (GFI)] gibi çeşitli testlere tabi tutulan ölçeğin bir kurumun itibarını devamlı bir surette izleme ve yönetmede ve kurumun itibarında altta yatan boyutsal faktörleri analiz etmede faydalı olacağı önerilmiştir (Fombrun vd., 2015a).

RepTrak® ölçeğinin kurum itibarının ölçümünün yanı sıra kurumların üst yöneticilerinin ve ülkelerin itibarının ölçümünde de kullanımı söz konusu olmuş ve bu amaçlara uygun RepTrak® modelleri geliştirilmiştir (Fombrun vd., 2015b; Berens vd., 2011).

3.6. Kurumsal İtibarın Sayısal Ölçümüne Eleştirel Bir Yaklaşım

Kurumsal itibarın ölçümüyle ilgili çalışmalar incelendiğinde Wartick’in (2002) çalışması, itibarı ölçmeye ve onu kolektif bir biçimde değerlendirmeye yönelik sayısal yaklaşımları eleştiren bir çalışma olarak karşımıza çıkmaktadır. Wartick’in (2002) çalışmasında sayısal ölçümlere ilişkin bazı endişeleri göstermek

için 5 paydaş grubuyla etkileşim içinde olan rakip 3 kurum örneği verilmiştir. Bu yaklaşıma göre her bir paydaş, farazi olarak her bir kurumun geçmiş eylemleri ile kurumlardan gelecekte beklediği performansı algısına bağlı olarak 0–10 arası puanlamakta ve böylece her kurumun genel görüntüsü ortaya çıkmaktadır. Bu yaklaşıma göre kurumların puanları Tablo 5’te (Wartick, 2002: 377) sunulmuştur.

Tablo 5: 3 Rakip Kurumun Farazi İtibar Puanları

	Kurum A	Kurum B	Kurum C
Sahipler	6	10	0
Çalışanlar	5	2	9
Müşteriler	5	2	10
Tedarikçiler	6	10	0
Toplum	5	1	7
İtibar Notu	27	25	26

Not: 10 = olası en yüksek puan; 0 = olası en düşük puan.

Kaynak: “Measuring corporate reputation: Definition and data”, S. L. Wartick, 2002, *Business & Society*, 41(4): 377.

Tablo 5’e bakıldığında Kurum A’nın en yüksek toplam puana (27) sahip olduğu görülmektedir. Kurumların paydaş gruplarından aldığı en yüksek puana bakıldığında ise Kurum A’nın hiçbir paydaş grubundan (iç: sahipler ve çalışanlar; dış: müşteriler, tedarikçiler ve toplum) en yüksek puanı almadığı görülmektedir. Bununla birlikte, belli bir paydaş grubu üzerinden yapılan bir değerlendirme de kurumsal itibarın tanımındaki toplu/ortak boyutu anlamsızlaştırmaktadır.

İtibarın değerlendirilmesindeki ölçütlerden biri olan toplu/ortak yaklaşıma dair ifade edilen bir görüş, tüm paydaş gruplarının eşit ölçüde önemli olmadığı yönünde olmuştur. Bu görüşe göre belli paydaşlar, belli koşullar altında diğer paydaşlardan daha önemli olabilmektedir ve bu yüzden paydaşlar için ağırlıklandırma yapılması önerilmektedir (Wartick, 2002: 378–379). Bu duruma bir örnek, sahipler paydaş grubuna en yüksek, diğer paydaş gruplarına ise daha düşük bir pozisyon verilen farazi bir ağırlıklandırma sistemi ile Tablo 6’da (Wartick, 2002: 379) gösterilmektedir.

Tablo 6: 3 Rakip Kurumun Farazi Ağırlıklandırılmış İtibar Puanları

	Ağırlık	Kurum A	Kurum B	Kurum C
Sahipler	0,5	6 » 3	10 » 5	0 » 0
Çalışanlar	0,2	5 » 1	2 » 0,4	9 » 1,8
Müşteriler	0,1	5 » 0,5	2 » 0,2	10 » 1
Tedarikçiler	0,1	6 » 0,6	10 » 1	0 » 0
Toplum	0,1	5 » 0,5	1 » 0,1	7 » 0,7
İtibar Notu	1	27 » 5,6	25 » 6,7	26 » 3,5

Not: 10 = olası en yüksek puan; 0 = olası en düşük puan.

Kaynak: “Measuring corporate reputation: Definition and data”, S. L. Wartick, 2002, *Business & Society*, 41(4): 379.

Tablo 6, ağırlıklandırma sonrası genel itibar puanı olarak 6,7 puanla Kurum B’nin önde olduğunu göstermektedir. Ölçme açısından bu tarz bir yaklaşım yani bir ağırlıklandırma sistemi de kendi içinde belli kısıtlılıkları barındırmaktadır. Öncelikle, kurumsal itibar tanımı yapısında yer alan toplu/ortak boyutu belli bir paydaş grubuna ağırlık vererek etkisizleştiren bu yaklaşım, ölçümün gitmesi gereken yönü tayin etmekte ve bu yönde sınırları belirlemektedir. Bu noktada, bir kavrama yönelik geliştirilen bir tanımın tüm ya da en makul araştırma amaçlarını tatmin edecek derecede yeterli niteliklere sahip olması gerekliliği ifade edilerek bir şeyi yeterli derecede belirlenmemiş bir yapıyla ölçmenin anlamlı ve doğru sonuçlar üretmeyeceğine dikkat çekilmektedir. Bu yüzden, kurumsal itibarın ölçümüne yönelik yapılacak bir çalışmada kurumsal itibar tanımı, çalışmanın başında net bir biçimde ifade edilmeli ve araştırma, tanıma uygun biçimde tasarlanmalı ve uygulanmalıdır (Wartick, 2002).

Kurumsal itibarın ölçümü ile ilgili tüm bu kısıtlılıklara rağmen bu yollarla elde edilen veriler, her hâlükârda paydaşların algısına dair bilgi sunmaktadır. Bazı paydaş gruplarının (örneğin en düşük puanı

veren) algısına (verdiği puana) odaklanmak ve düşük puanın muhtemel nedenlerini araştırmak veriden faydalanmanın bir yolu olabilir. Bir kurum, aldığı puana göre puanı veren paydaş grubu nezdindeki itibarını güçlendirme yoluna gidebilir.

4. Kurumsal İtibara İlişkin Turizm Sektöründen Bir Örnek

Kurumlardan eylem ve politikalarının çeşitli toplumsal ve etik ölçütleri karşıladığını göstermeleri, özellikle düzenleyici otoritelerce sıklıkla istenmektedir. Kurumlar için bunu göstermek itibar kazanmaya yardımcı olmakta iken tersi bir durum itibar kaybı riski anlamına gelmektedir (Fombrun, 2005: 7; Fombrun, 2006). Kurumlar için eylem ve politikalarının standartları sağladığını göstermenin yolları etiketler; ödüller; sertifikalar; forum, sempozyum vb. organizasyonlara katılma ve yasa ve düzenlemeler ile resmî akreditasyonlara uyma biçiminde olabilmektedir.

BMDTÖ'nün 17-24 Ekim 1997 tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilen 12. Genel Kurulunda fikri ortaya atılan ve 2 yıl sonra 27 Eylül-1 Ekim 1999 tarihlerinde Şili'nin başkenti Santiago'da gerçekleştirilen 13. Genel Kurulunda oy birliği ile kabul edilen Turizm için Küresel Etik Kodu [Global Code of Ethics for Tourism (GCET)] turizm sektöründeki paydaşlara rehberlik etmeyi amaçlayan kapsamlı bir ilkeler setidir. Bu bağlamda, turizmin kültürel, toplumsal, çevresel ve ekonomik boyutlarını kapsayan ve 10 ana başlıktan oluşan ilkeler, sorumlu ve sürdürülebilir bir turizm gelişimi için merkezî ve yerel yönetimler, yerel halk, turizm sektörü çalışanları ve yerli ve yabancı ziyaretçilerle ilgili çeşitli hususlara yer vermektedir. 2001 yılında BM Genel Kurulunda da kabul edilen ilkeler, gönüllülük esasına dayanmakta ve ilkelerin uygulanması için yasal bir zorunluluk bulunmamaktadır (United Nations World Tourism Organization [UNWTO], 1999, t.y.-a). Bununla birlikte, BMDTÖ çatısı altında bağımsız ve tarafsız bir yapı olarak ilkelerin tanıtımı ve dağıtımı ile uygulanmasının izlenmesi ve değerlendirilmesinden sorumlu olarak Dünya Turizm Etiği Komitesi [World Committee on Tourism Ethics (WCTE)] 2003 yılında kurulmuştur (UNWTO, t.y.-b).

BMDTÖ, 2011 yılında söz konusu turizm ilkelerinin (Kod) özel sektörün kurumsal yönetiminde daha fazla yer alması için bir "Özel Sektör Taahhüdü (Private Sector Commitment)" uygulamaya koymuştur. Hem sektörde ticari faaliyet yürüten kurumlar hem de turizm dernek ve birlikleri dâhil olmak üzere tüm turizm kurumlarına hitap eden Taahhüdü imzalayan kurumlar, Taahhütte yer alan ifadeleri onayladığını, desteklediğini ve uyguladığını kabul etmektedir. Taahhüt; insan hakları, toplumsal kapsayıcılık, cinsiyet eşitliği, erişilebilirlik ve savunmasız grup ve ev sahibi toplumların korunması meselelerine dikkat çekmektedir. Taahhüdü imzalayan kurumlar, imza koyduğu maddeleri kurumsal uygulamalarına nasıl dâhil ettiğini her 2 yılda en az 1 kere Dünya Turizm Etiği Komitesine rapor etmekle yükümlüdür (UNWTO, t.y.-c). Kurumlar, böylece gönüllülük esasına dayalı olan ilkelerin ilgili maddelerine imza atarak işi ciddiye aldığını ve ilgili maddelere uyacağını taahhüt etmektedir. Yurt içi ve yurt dışından konuk ağırlayan yani uluslararası bir sektör olan turizmde BMDTÖ'nün kararlarının kabulü ve uygulanması, turizm kurumlarının olumlu itibar algısı için önemli bir mekanizmadır. Bu Taahhüde imza koyan kurumların listesine BMDTÖ'nün ilgili internet sayfasında yer verilmektedir. Türkiye'den 2013 (5 kurum), 2015 (8 kurum), 2016 (1 kurum) ve 2018 (6 kurum) yıllarında olmak üzere toplam yalnızca 20 kurum söz konusu Taahhüdü imzalamıştır (UNWTO, t.y.-d). İmzacı bir kurumun hem BMDTÖ'nün Taahhüdü imzalayan kurumları duyurduğu internet sayfasında yer alması hem de bu durumu kendi internet sitesinde duyurması, birçok kişide o kuruma dair olumlu bir izlenim oluşmasını sağlayacak ve o kurumun itibarına katkı yapacaktır. BMDTÖ, 9-13 Eylül 2019 tarihlerinde Rusya Federasyonu'nun St. Petersburg şehrinde gerçekleştirilen 23. Genel Kurulunda Kodu da kapsayan "Turizm Etiği Çerçeve Sözleşmesi (Framework Convention on Tourism Ethics)" adlı ilk uluslararası turizm anlaşmasını kabul etmiştir (UNWTO, t.y.-e). Bu sözleşme sonrasında da Özel Sektör Taahhüdünün uygulanması ve imzacı kurumların Komiteye rapor verme yükümlülüğü devam etmektedir (UNWTO, t.y.-f).

Uluslararası boyutu ile ülkelerin itibarına etki eden turizm sektöründe BMDTÖ Özel Sektör Taahhüdü, otoritelerce belirlenen düzenlemelere uyma bakımından turizm sektöründeki kurumların kendisini geliştirmek ve itibarını yükseltmek için faydalanabileceği bir uygulama olmaktadır. Turizm sektörünün Türkiye gibi döviz açığı olan ülkelerde bu açığı gidermedeki rolü düşünüldüğünde Taahhüdün imzalanması ve ilkelerinin uygulanmasının ülkeye daha fazla ziyaretçi çekme ve döviz sağlama açısından önemi ortaya çıkmaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Kurumsal itibar, akademik yazında 1950'lerden beri ilgi çeken bir konu olmuştur (Berens ve van Riel, 2004: 161). Konuyla ilgili çalışmalar incelendiğinde kurumsal itibarın başlıca olarak kişilerin/paydaşların algısına dayalı, olumlu ve/veya olumsuz, göreceli/karşılaştırmalı ve zaman geçtikçe oluşan ve nispeten sabit kalan bir kavram olduğu görülmektedir. Çalışmalarda ayrıca kavramın çeşitli teoriler ışığında ele alınarak kavrama çeşitli fonksiyonlar yüklediği de görülmektedir. Bu bağlamda, kavrama kurumun gelecekteki davranışı, kurumun yöneticilerinin nitelikleri ve kurumdaki kültüre dair ipucu verme; izlenim yönetiminde kullanılabilir bir araç olma ve taklit edilemez soyut bir varlık olarak stratejik üstünlük sağlama gibi çeşitli fonksiyonlar yüklenmiştir.

Teknik ve ticari yetkinlikle sağlanan bir kurumun faaliyetleri ve performansının yanında paydaşlarla başarılı biçimde kurulan ve sürdürülen iyi ilişkiler, iyi bir itibar oluşumunu sağlamaktadır. Kurumların paydaşlarının izlenimini yönetmek için ortaya koyduğu stratejik çabalar, medya başta olmak üzere kurumlar hakkında bilgi oluşturan ve yayan kurumlar ve önemli kurumlarca gerçekleştirilen izleme ve değerlendirme süreçleri itibar oluşumuna etki etmektedir. Bununla birlikte, itibarın paydaşların algısına dayalı olmasından dolayı kurumların itibar arttırmak için çeşitli çalışmalara yönelmesi, itibar yönetiminin salt "algı yönetimi" boyutuna evrilmesi tehlikesini ortaya çıkarmaktadır. Algı yönetimi adına bazı gerçek olmayan ve yanıltıcı haber ve bilgilerin paylaşılması, apaçık etik ve yasal bir ihlal olacaktır.

Kurumların itibarı, hem ulusal hem de uluslararası boyutta önem taşımaktadır. Kurumsal itibarla ilgili yapılan bazı çalışmalar (Eberl ve Schwaiger, 2005; Fombrun ve Shanley, 1990; Luchs vd., 2009; Rindova vd., 2005; Roberts ve Dowling, 2002; Sabate ve Puente, 2003; Wang vd., 2016), kurumsal itibar ile finansal performans arasındaki doğru yönlü ilişkiyi ortaya koymuştur. Ayrıca, bir çalışmada (Landon ve Smith, 1998) özellikle yüksek fiyatlı bir ürünün fiyatında ürünün kalitesinden ziyade kurumsal itibarın daha etkili olduğu da ortaya koyulmuştur. Olumlu algılanan bir itibar, bir kurumu diğer kurumlardan farklılaştırmakta iken olumsuz algılanan bir itibar, kurumu sektördeki mevcut konumundan daha kötü bir duruma itebilmektedir (Bozkurt ve Yurt, 2015: 70). Bir araştırmanın sonuçları, olumlu itibara içeride ve dışarıda şeffaflık ve paydaş etkileşimi sağlandıktan sonra en iyi biçimde ulaşıldığını ortaya koymuştur (Jones vd., 2009). Öte yandan, bir kurumun itibarını kaybetmesinin bedeli ise o kurumun yok olmasına kadar gidebilmektedir.

Kurumsal itibarı ölçmede farklı bir dizi yöntem uygulamadadır. Kurumsal itibarı değerlendirme ve karşılaştırmada geleneksel lig tabloları yaklaşımı birkaç zorlukla karşılaşmaktadır. Yanlı örneklem, üst yönetimin aşırı temsili ve en çok finansal maddelere yer verme, bu ölçüm aracının en bariz kısıtlılıkları arasında yer almaktadır. İtibarı paydaşlara dayalı olarak ve toplama usulü değerlendirmedeki mesele ise bazı kurumsal niteliklerin bazı paydaş grupları için, diğer bazı kurumsal niteliklerin de diğer bazı paydaş grupları için cazip olması ancak kurumun başarısının tüm paydaşlara dönük faydalı sonuçlar ve ürünler üretmesine bağlı olmasıdır. Bir kurumun her bir faaliyetinin her bir paydaş grubu ile doğrudan bağlantısı olmayabildiğinden her paydaş grubu için ayrı bir ölçek oluşturup bu ölçeklerden elde edilen sonuçların bir ortalaması ile genel bir değerlendirmeye ulaşmak bu noktada bir çözüm olarak önerilebilir.

Kurumsal itibarın ölçümünde nicel yöntemlerin kullanımı, belli bir sonucun üretiminde hangi niteliklerin birleştiği ve etkileşim içinde olduğu yani sonuç için hangi özel koşulların birleşiminin geçerli olduğu sorusunun yanıtını tam olarak veremeyebilir. Bu durumda vaka karşılaştırma yaklaşımı, kurumların

itibarına yönelik benzer tehditlere verdiği farklı tepkileri görmede faydalı olabilir (Bromley, 2002). Bununla birlikte, belli bir araştırma için nicel ölçeklere özellikle sonucu görülmek istenen bir hususa yönelik madde(ler) eklenebilir ve geçerlilik ve güvenilirlik testleri uygulanabilir. Sonuç olarak, hangi koşullar altında hangi yöntemin en iyi olduğu, kurumsal itibarı ölçmeye girişmeden önce mümkün mertebe kesinleştirilmiş olmalıdır. İyi biçimde yürütülmüş araştırmalar, kurumların toplumun beklentisini karşılamadaki başarısını ortaya koyabilir. Bu açıdan kurumların (nispi) başarısının ölçümü, araştırmanın uygulandığı kesimin genişliğine bağlı olacak; daha geniş kesimlerden daha fazla sayıda katılım, sonuçları daha geçerli ve güvenilir kılacaktır.

Kurumsal itibar araştırmaları ve ölçümü ile ilgili başka bir husus, internet tabanlı uygulamaların kullanımının yaygınlaşmış olması ile ilgilidir. Geline nokta kurumların günlük işleri arasına sosyal medya hesapları ve internetteki değerlendirme, yorum ve şikâyet platformlarıyla ilgilenmek de dâhil olmuştur. Bu bağlamda, kurumsal itibar yönetiminin bir boyutu, insanların sosyal medya siteleri başta olmak üzere çeşitli platformlarda kurumlara, ürünlere ve insanlara yönelik görüşlerini dile getirmesine imkân tanıyan internet hizmetlerinin yönetimidir. Çevrim içi yorumlar, özellikle potansiyel müşterilerin kurumlara ve satın alma kararına yönelik fikirlerini etkileyebilmektedir. Bu husus, “kurumun çeşitli çevrim içi paydaşlarla girdiği şeffaf ve etik diyalogu konumlama, izleme, ölçme, konuşma ve dinleme süreci” (Jones vd., 2009: 934) olarak tanımlanan çevrim içi itibar yönetimini bilmeyi ve uygulamayı gerekli kılmaktadır. Çevrim içi ortamda olmak, söz konusu ortamın yönetimine bağlı olarak kurumsal itibarı olumlu ve/veya olumsuz etkilemektedir. Bu sebeple, internet ortamı dışındaki itibar yönetimi uygulamaları artık internet ortamındaki itibar yönetimi uygulamaları ile birleşmiştir. Bu noktada, kurumsal itibarı ölçmek adına geliştirilen ölçeklere bakıldığında ölçeklerde genel olarak “yenilikçi olma” ve “değişime ayak uydurma” tarzında ifadeler ve bir ölçekte de “dijital iletişim yönetimi” ifadesine rastlanmaktadır. Kurumsal itibarı ölçmek için yapılan araştırmalarda ve hazırlanan ölçeklerde dijital iletişim yönetimi gibi çevrim içi ortamla ilgili olabilecek niteliklere açıkça yer verilmesi ve kurumların bu yöndeki performansını görmesi, onların paydaşları ile daha etkili bir iletişim ve ilişki kurabilmesi ve iyi yönde itibar inşa edebilmesi için gereklidir.

Kurumsal itibarın yönetimine ilişkin Türkiye turizm sektörü özelinde örnek verilebilecek bir uygulama, BMDTÖ'nün başlattığı Özel Sektör Taahhüdü uygulamasıdır. Türkiye’de turizm sektöründe konaklama, yeme-içme, seyahat, ulaşım ve tanıtım başta olmak üzere çeşitli alanlarda faaliyet gösteren binlerce kurum ve dernek olmasına rağmen BMDTÖ'nün etik ilkelerini içeren Taahhüdü imzalayan kurum sayısının (henüz) 20 olması bu alandaki bir eksikliği ortaya koymaktadır. Kurumların bu Taahhüdü imzalaması, onların uluslararası arenada uluslararası standartlara uyduğu yönünde olumlu olarak tanınmasını sağlayacaktır. Türkiye’den daha fazla sayıda turizm kurumunun söz konusu Taahhüdü imzalayarak Taahhüdün gereğini yapması da hem Türkiye’nin adının daha çok duyulmasını hem de Türkiye turizminin daha çok ön planda olmasını sağlayacaktır.

Kurumsal itibar kavramını en iyi şekilde ele alabilmek ve yönetebilmek için kurumsal itibarla ilişkili kurumsal imaj, kurumsal kimlik, kurumsal markalaşma, kurumsal vatandaşlık, kurum kültürü ve kurum değerleri gibi kavramları net biçimde ortaya koymak gerekmektedir. Bu nedenle, bu kavramların kapsamı ve birbiriyle ilişkileri üzerinden bir çalışma yapılabilir. Tüm bunlarla birlikte, kurumsal itibara ilişkin şu hususlarda yapılacak çalışmalar da alana katkı sunacaktır:

1. Bir kurumun personel, ar-ge vb. yatırımları ile kurumsal vatandaşlık (sosyal sorumluluk) ve halkla ilişkiler faaliyetlerinin o kurumun itibarına etkisi;
2. Sosyal medya dâhil medyanın bir kurumun itibarı üzerindeki etkisi;
3. Reklamların güvenilirliğinin itibara etkisi;
4. Hatalı/defolu üretim, geri çağırma/geri çekme, kaza vb. olayların kurumsal itibara etkisi ve böylesi olaylarda itibarlı kurumların durumu (kurumsal itibarın bu tarz olaylara etkisi);

5. Halka arz olmuş bir kurumun hisselerinin borsadaki hareketinin o kurumun itibarına etkisi ve
6. Paydaş gruplarının kurumların itibarına yönelik algısının karşılaştırılması.

Kaynakça

- Alloza-Losana, Á. ve Carreras-Romero, E. (2021). Invariance of the reputation emotional index *RepTrak Pulse*: A study validation on generational change. *Corporate Reputation Review*, 24(3), 143–157. <https://doi.org/10.1057/s41299-020-00099-w>
- Alnaçık, E., Alnaçık, Ü. ve Genç, N. (2010). Kurumsal itibar bileşenlerinin algılanan önemi demografik özelliklerden etkilenmekte midir?. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(23), 93–114. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/pub/baunsobed>
- Barnett, M. L., Jermier, J. M. ve Lafferty, B. A. (2006). Corporate reputation: The definitional landscape. *Corporate Reputation Review*, 9(1), 26–38. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550012>
- Basdeo, D. K., Smith, K. G., Grimm, C. M., Rindova, V. P. ve Derfus, P. J. (2006). The impact of market actions on firm reputation. *Strategic Management Journal*, 27(12), 1205–1219. <https://doi.org/10.1002/smj.556>
- Baysal-Berkup, S. (2015). Fombrun itibar katsayısı ölçeği çerçevesinde bir itibar vaka çalışması: Arçelik A.Ş.. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(38), 859–886. <https://doi.org/10.17719/jisr.20153813693>
- Bebbington, J., Larrinaga, C. ve Moneva, J. M. (2008). Corporate social reporting and reputation risk management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(3), 337–361. <https://doi.org/10.1108/09513570810863932>
- Berens, G. ve van Riel, C. B. M. (2004). Corporate associations in the academic literature: Three main streams of thought in the reputation measurement literature. *Corporate Reputation Review*, 7(2), 161–178. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540218>
- Berens, G., Fombrun, C. J., Ponzi, L. J., Trad, N. G. ve Nielsen, K. (2011). Country RepTrak™: A standardized measure of country reputation. F. M. Go ve R. Govers (Ed.), *International place branding yearbook 2011: Managing reputational risk* (s. 77–91) içinde. London, England: Palgrave Macmillan.
- Bozkurt, Ö. ve Yurt, İ. (2015). Kurumsal itibar yönetimi algısının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi: Akademik personel üzerine bir araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 8(15), 59–76. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/pub/ulikidince>
- Bromley, D. (2002). Comparing corporate reputations: League tables, quotients, benchmarks, or case studies?. *Corporate Reputation Review*, 5(1), 35–50. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540163>
- Brown, B. ve Perry, S. (1994). Removing the financial performance halo from *Fortune's* “most admired” companies. *Academy of Management Journal*, 37(5), 1347–1359. <https://doi.org/10.2307/256676>
- Brown, B. ve Perry, S. (1995a). Focal paper: Halo-removed residuals of *Fortune's* “responsibility to the community and environment”—a decade of data. *Business & Society*, 34(2), 199–215. <https://doi.org/10.1177/000765039503400206>
- Brown, B. ve Perry, S. (1995b). Some additional thoughts on halo-removed *Fortune* residuals. *Business & Society*, 34(2), 236–240. <https://doi.org/10.1177/000765039503400210>
- Cable, D. M. ve Graham, M. E. (2000). The determinants of job seekers’ reputation perceptions. *Journal of Organizational Behavior*, 21(8), 929–947. [https://doi.org/10.1002/1099-1379\(200012\)21:8<929::AID-JOB63>3.0.CO;2-O](https://doi.org/10.1002/1099-1379(200012)21:8<929::AID-JOB63>3.0.CO;2-O)

- Carter, S. M. (2006). The interaction of top management group, stakeholder, and situational factors on certain corporate reputation management activities. *Journal of Management Studies*, 43(5), 1145–1176. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00632.x>
- Chun, R. (2005). Corporate reputation: Meaning and measurement. *International Journal of Management Reviews*, 7(2), 91–109. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2005.00109.x>
- Davies, G. ve Chun, R. (2002). Gaps between the internal and external perceptions of the corporate brand. *Corporate Reputation Review*, 5(2/3), 144–158. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540171>
- de Quevedo-Puente, E., de la Fuente-Sabaté, J. M. ve Delgado-García, J. B. (2007). Corporate social performance and corporate reputation: Two interwoven perspectives. *Corporate Reputation Review*, 10(1), 60–72. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550038>
- Deegan, C. (2002). Introduction: The legitimising effect of social and environmental disclosures — a theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 282–311. <https://doi.org/10.1108/09513570210435852>
- Deephouse, D. L. (2000). Media reputation as a strategic resource: An integration of mass communication and resource-based theories. *Journal of Management*, 26(6), 1091–1112. <https://doi.org/10.1177/014920630002600602>
- Deniz, S., Çimen, M., Cizmeci, E., Erkoç, B. ve Yüksel, O. (2017). Özel hastane çalışanlarının kurumsal itibar algısının belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 20(1), 37–48. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/hacettepesid>
- DeTienne, K. B. ve Lewis, L. W. (2005). The pragmatic and ethical barriers to corporate social responsibility disclosure: The Nike case. *Journal of Business Ethics*, 60(4), 359–376. <https://doi.org/10.1007/s10551-005-0869-x>
- Dranove, D. ve Shanley, M. (1995). Cost reductions or reputation enhancement as motives for mergers: The logic of multihospital systems. *Strategic Management Journal*, 16(1), 55–74. <https://doi.org/10.1002/smj.4250160107>
- Eberl, M. ve Schwaiger, M. (2005). Corporate reputation: Disentangling the effects on financial performance. *European Journal of Marketing*, 39(7/8), 838–854. <https://doi.org/10.1108/03090560510601798>
- Eroğlu, E. ve Solmaz, B. (2012). Kurumsal itibar araştırması ve bir uygulama örneği. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 1(4), 1–18. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/e-gifder>
- Flanagan, D. J. ve O’Shaughnessy, K. C. (2005). The effect of layoffs on firm reputation. *Journal of Management*, 31(3), 445–463. <https://doi.org/10.1177/0149206304272186>
- Flatt, S. J. ve Kowalczyk, S. J. (2000). Do corporate reputations partly reflect external perceptions of organizational culture?. *Corporate Reputation Review*, 3(4), 351–358. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540125>
- Fombrun, C. J. (2005). A world of reputation research, analysis and thinking — building corporate reputation through CSR initiatives: Evolving standards. *Corporate Reputation Review*, 8(1), 7–11. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540235>
- Fombrun, C. J. (2006). Corporate governance. *Corporate Reputation Review*, 8(4), 267–271. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540254>
- Fombrun, C. ve Shanley, M. (1990). What’s in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 33(2), 233–258. <https://doi.org/10.2307/256324>

- Fombrun, C. ve van Riel, C. (1997). The reputational landscape. *Corporate Reputation Review*, 1(1/2), 5–13. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540024>
- Fombrun, C. J. ve Pan, M. (2006). Corporate reputations in China: How do consumers feel about companies?. *Corporate Reputation Review*, 9(3), 165–170. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550024>
- Fombrun, C. J., Gardberg, N. A. ve Sever, J. M. (2000). The Reputation QuotientSM: A multi-stakeholder measure of corporate reputation. *Journal of Brand Management*, 7(4), 241–255. <https://doi.org/10.1057/bm.2000.10>
- Fombrun, C. J., Ponzi, L. J. ve Newburry, W. (2015a). Stakeholder tracking and analysis: The RepTrak[®] System for measuring corporate reputation. *Corporate Reputation Review*, 18(1), 3–24. <https://doi.org/10.1057/crr.2014.21>
- Fombrun, C. J., Prado, F. ve Ponzi, L. J. (2015b). CEO RepTrak[®]: Assessing the reputation of top executives. M. Fetscherin (Ed.), *CEO branding: Theory and practice* (s. 118–133) içinde. New York, NY: Routledge.
- Friedman, A. L. ve Miles, S. (2001). Socially responsible investment and corporate social and environmental reporting in the UK: An exploratory study. *British Accounting Review*, 33(4), 523–548. <https://doi.org/10.1006/bare.2001.0172>
- Gaines-Ross, L. (1997). Part III: Measuring and valuing reputations: Leveraging corporate equity. *Corporate Reputation Review*, 1(1), 51–56. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540016>
- Gardberg, N. A. (2006). Reputatie, reputation, réputation, reputazione, ruf: A cross-cultural qualitative analysis of construct and instrument equivalence. *Corporate Reputation Review*, 9(1), 39–61. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1550009>
- Gotsi, M. ve Wilson, A. M. (2001). Corporate reputation: Seeking a definition. *Corporate Communications: An International Journal*, 6(1), 24–30. <https://doi.org/10.1108/13563280110381189>
- Gray, E. R. ve Balmer, J. M. T. (1998). Managing corporate image and corporate reputation. *Long Range Planning*, 31(5), 695–702. [https://doi.org/10.1016/S0024-6301\(98\)00074-0](https://doi.org/10.1016/S0024-6301(98)00074-0)
- Hooghiemstra, R. (2000). Corporate communication and impression management — new perspectives why companies engage in corporate social reporting. *Journal of Business Ethics*, 27(1/2), 55–68. <https://doi.org/10.1023/A:1006400707757>
- İtibar. (t.y.). *Türk Dil Kurumu (TDK) güncel Türkçe sözlük* içinde. Erişim adresi: <https://sozluk.gov.tr>
- Jones, B., Temperley, J. ve Lima, A. (2009). Corporate reputation in the era of Web 2.0: The case of Primark. *Journal of Marketing Management*, 25(9/10), 927–939. <https://doi.org/10.1362/026725709X479309>
- Kanto, D. S., de Run, E. C. ve Isa, A. H. b. M. (2016). The Reputation Quotient as a corporate reputation measurement in the Malaysian banking industry: A confirmatory factor analysis. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 219, 409–415. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.062>
- Karayel-Bilbil, E., Sütçü, C. S. ve Dayanç-Kıyat, B. (2013). Türkiye’de telekomünikasyon sektöründe kurumsal itibar katsayısı ve marka sadakati üzerine bir araştırma. *Öneri Dergisi*, 10(39), 163–175. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/maruoneri>
- King, B. G. ve Whetten, D. A. (2008). Rethinking the relationship between reputation and legitimacy: A social actor conceptualization. *Corporate Reputation Review*, 11(3), 192–207. <https://doi.org/10.1057/crr.2008.16>

- Kowalczyk, S. J. ve Pawlish, M. J. (2002). Corporate branding through external perception of organizational culture. *Corporate Reputation Review*, 5(2/3), 159–174. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540172>
- Kreps, D. M. ve Wilson, R. (1982). Reputation and imperfect information. *Journal of Economic Theory*, 27(2), 253–279. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90030-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90030-8)
- Landon, S. ve Smith, C. E. (1998). Quality expectations, reputation, and price. *Southern Economic Journal*, 64(3), 628–647. <https://doi.org/10.2307/1060783>
- Lange, D., Lee, P. M. ve Dai, Y. (2011). Organizational reputation: A review. *Journal of Management*, 37(1), 153–184. <https://doi.org/10.1177/0149206310390963>
- Luchs, C., Stuebs, M. ve Sun, L. (2009). Corporate reputation and earnings quality. *Journal of Applied Business Research*, 25(4), 47–54. <https://doi.org/10.19030/jabr.v25i4.1016>
- Markwick, N. ve Fill, C. (1997). Towards a framework for managing corporate identity. *European Journal of Marketing*, 31(5/6), 396–409. <https://doi.org/10.1108/eb060639>
- Michelon, G. (2011). Sustainability disclosure and reputation: A comparative study. *Corporate Reputation Review*, 14(2), 79–96. <https://doi.org/10.1057/crr.2011.10>
- Milgrom, P. ve Roberts, J. (1982). Predation, reputation, and entry deterrence. *Journal of Economic Theory*, 27(2), 280–312. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90031-X](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90031-X)
- Nikolaeva, R. ve Bicho, M. (2011). The role of institutional and reputational factors in the voluntary adoption of corporate social responsibility reporting standards. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(1), 136–157. <https://doi.org/10.1007/s11747-010-0214-5>
- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes. *Academy of Management Review*, 16(1), 145–179. <https://doi.org/10.2307/258610>
- Pérez, A. (2015). Corporate reputation and CSR reporting to stakeholders: Gaps in the literature and future lines of research. *Corporate Communications: An International Journal*, 20(1), 11–29. <https://doi.org/10.1108/CCIJ-01-2014-0003>
- Piechocki, R. (2004). Transparency of annual sustainability reports. *Corporate Reputation Review*, 7(2), 107–123. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540215>
- Ponzi, L. J., Fombrun, C. J. ve Gardberg, N. A. (2011). RepTrak™ Pulse: Conceptualizing and validating a short-form measure of corporate reputation. *Corporate Reputation Review*, 14(1), 15–35. <https://doi.org/10.1057/crr.2011.5>
- Reputation. (t.y.). *Oxford learner's dictionaries* içinde. Erişim adresi: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/reputation?q=reputation>
- Rindova, V. P., Williamson, I. O., Petkova, A. P. ve Sever, J. M. (2005). Being good or being known: An empirical examination of the dimensions, antecedents, and consequences of organizational reputation. *Academy of Management Journal*, 48(6), 1033–1049. <https://doi.org/10.5465/amj.2005.19573108>
- Roberts, P. W. ve Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic Management Journal*, 23(12), 1077–1093. <https://doi.org/10.1002/smj.274>
- Sabate, J. ve Puente, E. (2003). Empirical analysis of the relationship between corporate reputation and financial performance: A survey of the literature. *Corporate Reputation Review*, 6(2), 161–177. <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540197>

- Shamma, H. M. (2012). Toward a comprehensive understanding of corporate reputation: Concept, measurement and implications. *International Journal of Business and Management*, 7(16), 151–169. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v7n16p151>
- Staw, B. M. ve Epstein, L. D. (2000). What bandwagons bring: Effects of popular management techniques on corporate performance, reputation, and CEO pay. *Administrative Science Quarterly*, 45(3), 523–556. <https://doi.org/10.2307/2667108>
- Toms, J. S. (2002). Firm resources, quality signals and the determinants of corporate environmental reputation: Some UK evidence. *British Accounting Review*, 34(3), 257–282. <https://doi.org/10.1006/bare.2002.0211>
- Turban, D. B. ve Greening, D. W. (1997). Corporate social performance and organizational attractiveness to prospective employees. *Academy of Management Journal*, 40(3), 658–672. <https://doi.org/10.5465/257057>
- United Nations World Tourism Organization (UNWTO). (1999). *Resolutions adopted by the General Assembly at its thirteenth session*. Erişim adresi: https://webunwto.s3-eu-west-1.amazonaws.com/imported_images/45221/13res.pdf
- UNWTO. (t.y.-a). *Background of the Global Code of Ethics for Tourism*. Erişim adresi: <https://www.unwto.org/background-global-code-ethics-tourism>
- UNWTO. (t.y.-b). *World Committee on Tourism Ethics (WCTE)*. Erişim adresi: <https://www.unwto.org/world-committee-tourism-ethics>
- UNWTO. (t.y.-c). *Private sector signatories of the Commitment*. Erişim adresi: <https://www.unwto.org/private-sector-signatories-of-the-commitment>
- UNWTO. (t.y.-d). *Private sector signatories of the Commitment: Turkey*. Erişim adresi: <https://www.unwto.org/private-sector-signatories-of-the-commitment?query=&country%5B%5D=257>
- UNWTO. (t.y.-e). *Ethics convention*. Erişim adresi: <https://www.unwto.org/ethics-convention>
- UNWTO. (t.y.-f). *Convention on Tourism Ethics—FAQ*. Erişim adresi: <https://www.unwto.org/frequently-asked-questions>
- Walker, K. (2010). A Systematic review of the corporate reputation literature: Definition, measurement, and theory. *Corporate Reputation Review*, 12(4), 357–387. <https://doi.org/10.1057/crr.2009.26>
- Walsh, G. ve Beatty, S. E. (2007). Customer-based corporate reputation of a service firm: Scale development and validation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 35(1), 127–143. <https://doi.org/10.1007/s11747-007-0015-7>
- Walsh, G., Beatty, S. E. ve Shiu, E. M. K. (2009). The customer-based corporate reputation scale: Replication and short form. *Journal of Business Research*, 62(10), 924–930. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2007.11.018>
- Wang, D. H-M., Yu, T. H-K. ve Chiang, C-H. (2016). Exploring the value relevance of corporate reputation: A fuzzy-set qualitative comparative analysis. *Journal of Business Research*, 69(4), 1329–1332. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.07.025>
- Wartick, S. L. (1992). The relationship between intense media exposure and change in corporate reputation. *Business & Society*, 31(1), 33–49. <https://doi.org/10.1177/000765039203100104>
- Wartick, S. L. (2002). Measuring corporate reputation: Definition and data. *Business & Society*, 41(4), 371–392. <https://doi.org/10.1177/0007650302238774>

Weigelt, K. ve Camerer, C. (1988). Reputation and corporate strategy: A review of recent theory and applications. *Strategic Management Journal*, 9(5), 443–454. <https://doi.org/10.1002/smj.4250090505>



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

E-Retailer Brand Perception among Consumers: The Example of Trendyolmilla

Tüketicilerde E-Perakendeci Markası Algısı: Trendyolmilla Örneği

Emine Pınar SAYGIN¹  Dilara GENÇAĞA² 

Geliş Tarihi (Received): 10 Nisan 2023 Kabul Tarihi (Accepted): 9 Haziran 2023 Yayın Tarihi (Published): 27 Haziran 2023

Abstract: In this study, the perception of consumers towards the concept of e-retailing, which we have heard frequently recently, is discussed. The article mentions our changing habits with the developing technology and online shopping, which have become a part of our lives. The concept of online shopping means purchasing over the Internet. The concept of e-retailer, which we started to hear with online shopping, has also taken a place in our daily life. E-retailing means providing services and selling over the internet or online platforms and is called the new age of traditional retailing. The transition from traditional retailing to electronic retailing has accelerated with the pandemic. With the strengthening of e-retailing, e-retailer brands were born. Along with this changing transformed shopping concept, consumer perception has also changed. In this study, the perception of consumers about e-retail brands was investigated through the example of Trendyolmilla, an e-retailer brand that has been mentioned frequently in recent years. The qualitative research method was preferred in the study. 11 themes were reached by conducting content analysis with the comments made by consumers about Trendyolmilla. In line with these findings, it has been tried to reveal how the consumer perceives the concepts of e-retailing and e-retailer brand through an example.

Keywords: Consumer, Online Shopping, E-Retailer, E-Retailer Brand, Trendyolmilla

&

Öz: Bu çalışmada, son dönemde sıklıkla adını duyduğumuz e-perakendecilik kavramına yönelik tüketicilerin algısı ele alınmaktadır. Makalede gelişen teknolojiyle birlikte değişen alışkanlıklarımıza ve hayatımızın bir parçası haline gelen online alışverişe değinilmiştir. Online alışveriş kavramı, internet üzerinden satın alma işlemi anlamına gelmektedir. Online alışverişle beraber duymaya başladığımız e-perakendecilik kavramı da günlük yaşantımızda yer edinmiştir. E-perakendecilik, internetten veya online platformlar üzerinden hizmet sunmak ve satış yapmak anlamına gelmekte ve geleneksel perakendeciliğin yeni çağı olarak adlandırılmaktadır. Pandemi ile geleneksel perakendecilikten elektronik perakendeciliğe geçiş hızlanmıştır. E-perakendeciliğin güçlenmesi ile e-perakendeci markaları doğmuştur. Bu değişen alışveriş anlayışıyla birlikte tüketici algısında da değişiklikler olmuştur. Bu çalışmada son yıllarda adından sıklıkla söz ettiren ve bir e-perakendeci markası olan Trendyolmilla örneği üzerinden, e-perakende markalarının tüketicilerdeki algısı araştırılmıştır. Çalışmada nitel araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Trendyolmilla hakkında tüketicilerin yaptığı yorumlar üzerinde içerik analizi yapılarak 11 adet temaya ulaşılmıştır. Bu ulaşılan bulgular doğrultusunda tüketicinin, e-perakendecilik ve e-perakendeci markası kavramlarını nasıl algıladıkları bir örnek üzerinden ortaya konmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketici, Online Alışveriş, E-Perakendeci, E-Perakendeci Markası, Trendyolmilla

Atıf/Cite as: Saygın, E. P. & Genç ağa, D. (2023). E-Retailer Brand Perception among Consumers: The Example of Trendyolmilla. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 19(1). 182-194.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Radyo, Televizyon ve Sinema Bölümü, emine.saygin@dpu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8435-2924 (Sorumlu Yazar).

² Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Yüksek Lisans Programı, dilara.gençaga0@ogr.dpu.edu.tr, ORCID:0000-0003-4586-0787.

1. Introduction

As the Internet became widespread, some social and economic changes accelerated. Technological development has paved the way for people to carry out their daily activities such as communicating with each other via the Internet, accessing the necessary information resources from the Internet, ordering the products they want, and purchasing them. (Yesir, 2021: 23). With the developing technology, the use of the internet is becoming more widespread day by day. Increasing internet usage paves the way for digitalized shopping and helps digitalized shopping to become widespread. The development of technology, the increase in social media channels, the fact that people spend more time in the virtual environment and the developed mobile applications affect the digitalization of shopping. According to TUIK (Turkish Statistical Institute) statistics, the rate of internet usage in Turkey as of 2022 has been determined as 85.0% for individuals in the 16-74 age group. Again, according to the same research, the rate of ordering or purchasing goods or services over the Internet among individuals aged 16-74 was 46.2%¹. In addition to these, the pandemic process and its effects experienced all over the world have also changed the way of life and contributed greatly to the increase in online shopping. This new era of digital shopping continues to rapidly open new doors in the digital arm of marketing, opening up new markets and new possibilities, from small businesses to large retail brands. This new era of digital shopping continues to rapidly open new doors in the digital arm of marketing, offering new markets and new possibilities from small businesses to large retailer brands.

E-commerce has flourished as businesses continue to innovate to rekindle sales and reach customers during the pandemic. (Ong et al., 2022:1). With the increase in online shopping, e-retailers that mediate shopping have increased and strengthened. Some retailers that have developed their capital and networks have also chosen to create their brands. According to TUIK statistics, 15.9% of enterprises with at least 10 employees made online sales through websites or mobile applications in 2021. While the rate of those who made sales using their website or mobile application was 59.0%, the rate of those using online stores or mobile applications, where different enterprises can also sell, as a web sales platform, was 80.9%². Considering the growth and sales data of these companies, which have carried the traditional retailer brand creation process to the online environment, it can be said that they are successful.

The main point of the research is the question of how e-retail brands, which have become more popular with the increase in digitalization and the pandemic, are positioned in the minds of consumers. For this reason, in this study, Trendyol, an online retailer, and Trendyolmilla, its brand, will be examined from the eyes of the consumer, based on the comments of Trendyolmilla users. The aim here is to reveal consumers' perceptions of an e-retail brand through themes.

2. Conceptual Framework

2.1. The Concept Of Online Shopping

Mass adoption of the Internet is accelerating social and economic change. Technological developments continue to pave the way for people to communicate with each other over the internet, access necessary information resources from the Internet, order and buy the products they want and carry out their daily activities. The online shopping system is designed by connecting buyers and sellers interactively via computer. Online shopping is also expressed as purchasing products or services over the Internet. (Yesir, 2021: 23-25). In many places, lifestyles continue to migrate to online shopping, online markets overcome the barriers of time and space and provide worldwide shopping. (Tahirkheli, 2022:1). Especially in recent years, the number of online shopping portals, the variety of products offered online, and access to high-speed internet have increased continuously. These developments have led to the maturation of online shopping as a retail channel and to changes in people's shopping behaviors (Huyen et al., 2022:273).

Online shopping allows consumers to compare the product they want with the same or similar products from other stores. This opportunity allows consumers to choose a higher quality, lower price product. (Yesir, 2021: 32). Comparison of products while shopping offers both a variety of options and the opportunity to access the same product at lower prices. The demand for online shopping leads to an increase in the number and quality of support services. The increase in the quality of the service offered to the consumers encourages the purchase of faster and more products. In this context, live support service is also offered to consumers in online shopping. By answering the questions of the consumers about the product with the live support service, the obstacles in front of the sale are minimized (Gökgül, 2014: 83). While the number of Internet users continues to increase, online shopping opportunities continue to expand (Overby & Lee, 2006:1160). The fact that online shopping is always open and accessible is an important advantage for consumers. This advantage eliminates the concept of space in shopping and provides access to a wide range of products at any time. In addition, thanks to digital applications (such as filtering) developed for consumers to find the product they are looking for among more products, shopping becomes easier and faster. Thus, customer-specific criteria can be presented and sorted (Butler & Peppard, 1998:609). Another convenience that consumers often use while shopping online is to read the comments made by other consumers. When consumers are undecided, they get help from comments, evaluations, and stars (like rate) (Karaca & Gümüş (2020: 66). Apart from these, online shopping provides many advantages such as 24-hour availability, flexible pricing, discounts, and delivery to the door. With the spread of online shopping, consumers' interest in online retailing has also increased. This is because e-retailers can offer a wide variety of services and products according to customers' preferences (Kumar & Ayodeji, 2021:1).

2.2. E-Retail and E-Retail Brand

The reason for the existence of businesses is to meet the wants and needs of consumers. Businesses use various channels and intermediaries in these channels when reaching consumers. These intermediaries are called distribution channels. In its simplest definition, the distribution channel can be defined as the way or system followed in delivering any good or service from the producer to the consumer or industrial buyer (Altunışık et al., 2014: 459). There are basically four channels that enable the flow of products from the producer to the consumer. Direct selling in the first channel is based on the direct flow of products from the producer to the consumer without any intermediaries. In the second channel, the retailer steps in. In this channel, goods flow from the producer to the retailer and from the retailer to the consumer. In the third channel, goods move from the producer to the wholesaler, from the wholesaler to the retailer, and from the retailer to the consumer. In the fourth channel, it continues to progress from producer to broker, from broker to wholesaler, from wholesaler to retailer, and from retailer to consumer. (Yurt, 2019:7). A retailer is an organization or entrepreneur that directs marketing plans and practices for the sale of products or services to final consumers. The retailer is the unit that buys the product from the manufacturer or wholesaler and delivers it to the consumer. (Mısırlı, 2009:7). Among the retailers, there are shops such as Migros, Carrefour, Teknosa, Boyner, as well as shops that organize steel-pot reception parties, door-to-door vendors and even peddlers (Tek, 1997:582). Retailing is historically the oldest marketing institution that carries out activities related to the direct sale of goods and services to final consumers (İslamoğlu, 2013:265). E-retailing, on the other hand, is the consumer's telephone, internet, etc. It can be defined as the process that enables remote access, selection, and purchase of products, services, and related information using tools (Murray et al., 2004). Today, with the developments in technology and the widespread use of the internet, retailing has changed and transformed like many other sectors. The internet, which enables to introduction a new shopping habit, offers consumers an experience different from the traditional shopping they are accustomed to. E-retails, which are the online reflection of traditional merchandising, play an important role in this sense. As technology develops and e-retailers offer new excitements and alternatives to their customers, their competition with traditional retailing increases (Saydan, 2008: 387). These changes in market conditions and innovations arising from internet technology have brought along new factors affecting consumer behavior. Therefore, in response to these

changes, traditionally adopted consumer behavior models and marketing principles also have changed and adopted new situations (Ambaye, 2005).

At the center of important developments in today's retailing lies the increasing volume of online shopping. The development of online shopping is similarly in the same direction in our country and in the world. Although online shopping will not completely replace traditional shopping in the future, it can already be foreseen that it will change the nature of traditional shopping. In fact, online shopping has already become a global phenomenon (İnci, 2014: 19). The increase in online shopping has led to the development of e-retailing. More and more sellers have migrated to markets on online platforms. Many online shopping platforms such as eBay, Amazon, Alibaba and JD.com have become global leading companies (Zhong, et al., 2023:1).

In the literature, brands created by the retailers "Retailer Brand" is used with expressions such as "Private Label", "Own Brand", "Distributor Brand" "Store Brand", "Unadvertised Brand" and "Private Brand". Although generally used interchangeably, the most common are the terms "private brand", "store brand" and "retailer brand" (Albar & Duman, 2011; Ceylan et al., 2016; Örel, 2004).

Since the focus of this study is an online retailer and the products it offers under its own name, the term "e-retailer brand" has been preferred.

2.3. E-Retail Brand: Trendyolmilla

Trendyol is a fashion e-commerce website founded in 2010 with a capital of 300 thousand dollars. The value of the company, which entered the world of retail sales quickly, reached 150 million dollars in 16 months. Trendyol, analyzes the main trends of the trade well and develops its applications with the preferences of its customers. Many domestic and foreign brands are sold on trendyol.com, an online shopping site. In 2018, Alibaba acquired most of the company's shares. Currently, the main shareholder of the company is Alibaba (Onbaş, 2020, p. 577). In addition, the company has developed its own brands over time. Trendyol Man, Trendyol Curve, Trendyol Modest and Trendyolmilla are the textile brands developed by the company.

Trendyol is a shopping site that attracts attention with the increasing interest in e-commerce, includes many services such as electronics, cosmetics, accessories, sports and health, and has managed to reach a wide audience (Bayrak, 2023:72). In addition, the ease of use of the mobile application, its simple, understandable and interactive interface features and comprehensive search-filtering features contribute to the preference of the company. In the applications used, it causes the company to be watched by many people with the comments categorized depending on the user experience. Trendyolmilla is a very popular e-retail brand that includes various categories and collections (such as clothing and accessories) within the Trendyol platform since 2011.



Image 1: Trendyol Main Screen

3. Research Design

In the study, it was desired to understand what consumers think about e-retail stores and their brands. For this reason, Trendyol, which runs a successful e-retailing system in Turkey, and its own brand, trendyolmilla, are therefore discussed as subjects in the research. Trendyolmilla is one of the successful reflections of the adventure of creating retail brands of many companies in the real market on e-commerce. Although there are many studies on retail brands, there are few studies on e-retail brands. The aim of the research is to reveal how this new trend is perceived by the consumer. In the research, the qualitative research method was preferred since it is thought that it will help the consumer to reveal the process of making sense of what is different and new. The research seeks answers to the following questions.

- How is e-retailing (specifically Trendyol) perceived by consumers?
- How is the e-retailer brand (specifically Trendyolmilla) perceived by consumers?

Content analysis was carried out in the study. The content analysis proceeds with a deductive approach while analyzing written or visual data (Aydın, 2018: 4). Collecting and analyzing text content is called content analysis. Here is the content; words, meanings, pictures, symbols, thoughts, themes or references to any message (Neuman, 2010:466). Concepts are examined to reveal the relationships between them and these relationships are explained with a more inclusive theme. A category or theme is more abstract and general than the concepts provided by content analysis (Karataş, 2015:74). Content analysis analyzes qualitative research data obtained through observation, interview or documents in four steps. These; encoding the data, creating the themes, organizing the themes, defining and interpreting the data obtained. (Yıldırım & Şimşek, 2006).

To comprehend the perception of e-retailer brand without interfering with consumers' mindsets we have use secondary datas. Secondary datas consist of comments about "Trendyolmilla" on the "Ekşi Sözlük" and "Süslü Sözlük" web pages. Since a special title was opened for the Trendyolmilla brand on the "Ekşi Sözlük" and "Süslü Sözlük" platforms and the experiences about the brand were shared transparently here, the correspondence here was used as a sample in the research. Since the comments on the Trendyol site are specific to the product, they were deemed insufficient to reflect the general perception of the

brand. In addition, the comments on the Trendyol site are published under the supervision of the company. Therefore, comments on Trendyol were not included in the research. On these platforms, from 02.04.2022 to 30.01.2023, there are 171 comments and evaluations under the title "Trendyolmilla", 57 of which are in Ekşi Sözlük and 114 in Süslü Sözlük. These comments were read and studied one by one. As a result of the examination, the comments were classified and first the codes and then the themes were reached. In the first examination, 20 themes were reached. Then, the data was re-examined and narrowed down to 11 themes. In order to ensure the reliability of the analyses, the researchers compared the coding they made independently from each other and reevaluated the classification made in several sessions at different times. This process continued until they agreed on all the themes. While creating the themes, not only numerical multiplicity was taken into account, but also the facts representing general tendencies in all interpretations were named as themes (For example; Fast Shipping is included in the sub-meaning of many expressions that are put under other themes according to their meaning weight and expression style. For this reason, even though the Fast Shipping theme consists of a few codes, it has been defined as a separate theme because it needs to be represented).

4. Findings

To find an answer to the question of how e-retailing and the e-retailer brand are perceived by consumers, 11 themes were reached. Reached themes are as follows; "Affordable Price", "Quality", "Satisfaction", "Easy Returns", "Fast Shipping", "Various, Beautiful Designs", " Advantage of Being Online", "Useful for Special Occasions", "Dissatisfaction", "Size Patterns" Inconsistent", " Fabric Choices Are Troubled".

Table 1. Frequency of Codes Under Themes as a Result of Content Analysis on Ekşi Sözlük and Süslü Sözlük Comments

Affordable Price	75
Satisfaction	44
Various, Beautiful Designs	43
Fabric Choices are Troubled	32
Sizes Inconsistent	27
Dissatisfaction	27
Quality	26
Useful for Special Occasions	22
Easy Returns	15
Advantage of Being Online	10
Fast Shipping	8

Source: Prepared by the authors.

Figure 1. Word Cloud Created with Ekşi and Süslü Sözlük Comments According to the Density of the Codes in Content Analysis

Sizes Inconsistent
 Satisfaction Quality
 Fast Shipping Advantage of Being Online
 Affordable Price Easy Returns
 Dissatisfaction Various, Beautiful Designs
 Fabric Choices Are Troubled
 Useful for Special Occasions

Source: Prepared by the authors.

4.1. Affordable Price

As a result of the reviews, Trendyolmilla, an e-retailer brand that is frequently preferred by consumers, is very popular because it is affordable. In line with the comments examined, 75 comments were found regarding the affordable price of Trendyolmilla. The conclusion that can be drawn from this theme is that the consumer is satisfied with Trendyolmilla's prices and the frequent discounts on prices. In particular, the consumer stated that there are plenty of discount coupons that can be used while shopping from Trendyolmilla, and thanks to these discount coupons, they shop very cheaply from Trendyolmilla which is very affordable compared to other brands. consumers said that they were satisfied with the products they bought in terms of price-performance. Examples of comments on this theme are given below;

Example 1- "I bought most of my t-shirts from Trendyolmilla this summer. I don't remember ever returning it, they all came very cheap and very high quality. Both designs and fabrics were beautiful. I probably don't buy winter products because I don't need a winter coat, but I really liked Trendyolmilla this summer. Trendyolmilla's products are quite good both in terms of quality and price" (Ekşi Sözlük-15.09.2021).

Example 2- "Since our purchasing power has decreased, I can no longer wear the brands I used to wear, and this is the only brand that I shop for. Since they introduced the coupon earning feature, I've been able to get good stuff at a very reasonable price compared to the market" (Süslü Sözlük- 10.01.2022).

4.2. Quality

Another theme created from the comments made by consumers is quality. There were 26 comments under this title. According to comments, consumers found the quality standards of Trendyolmilla products satisfactory and stated that they were satisfied with the quality and durability of especially cotton fabrics, and saw it as a brand that improves itself day by day and increases its quality.

Example 1- "The brand whose dresses are very beautiful and of high quality" (Süslü Sözlük- 18.07.2019).

Example 2- "Shoes, bags, clothes, etc., made by Trendyol's own designers. It's boutique. I ordered 2 sneakers last year. They turned out pretty solid. Prices are also reasonable compared to other stores" (Süslü Sözlük- 27.09.2017).

4.3. Satisfaction

There were 44 comments on the theme of satisfaction. In these comments, certain consumer said that they were satisfied with Trendyolmilla, that they used it with pleasure, that the products they bought came as they wanted and exceeded their expectations, that it was better than other brands, that they liked it as a service, that they found it successful and that it was his favorite e-retailer brand. In addition, consumers stated that they did not experience any problems and that they would shop again.

Example 1- "I have not had a problem until now. The sizes came exactly and the quality was satisfactory" (Süslü Sözlük- 18.08.2019).

Example 2- "If I am going to buy trousers, my first choice is Trendyolmilla. I am pleased. I know my body and I am sure of its quality. Also, I don't buy T-shirts from any other brand other than Trendyolmilla t-shirts in summer. With their discounted prices, their prices are very affordable" (Süslü Sözlük- 13.02.2022).

4.4. Easy Returns

Another theme created is easy returns and this theme contains 15 comments. The consumer stated that they found Trendyolmilla's return policy successful. Consumers mentioned that the return process is not a complicated one, it is quite simple and fast, and there are no problems. In addition, consumers said that they were taken care of by customer services during the return process and they were not victimized by the return. They mentioned that they do not hesitate to shop from Trendyolmilla thanks to this easy return system and that they prefer it with peace of mind. The conclusion that can be reached from this theme is that the consumer made a purchase from Trendyolmilla and did not encounter any problems in returning the product that they were not satisfied with. Thanks to this easy return policy, an e-trust has been established between Trendyolmilla and the consumer.

Example 1- "I bought a lot of dresses from Trendyolmilla. Because the dress designs are cool. Some of them came with the seams ripped, but I did not give up on this brand because I had no problems with returning it" (Ekşi Sözlük- 10.01.2019).

Example 2- "I shop from almost every site, but this is the best e-commerce site for return process, shipping speed, and customer service" (Süslü Sözlük- 18.08.2019).

4.5. Fast shipping

In this theme, 8 comments were found stating that the cargo was fast. The consumer stated that the cargo arrived quickly during the purchases made from Trendyolmilla, that they did not have any problems with the speed of the cargo, and that one of the reasons for choosing Trendyolmilla was its fast shipping.

Example 1- "I last ordered a dress in August. The dress arrived as pictured. The shipping was very fast, even though I was not in Istanbul, I had the product the next day" (Süslü Sözlük- 04.10.2018).

Example 2- "I think my favorite feature of Trendyolmilla is that I have my orders in the morning of the next day. Since it has its products, it is supplied very quickly and it is delivered the next day with its couriers" (Süslü Sözlük- 17.08.2019).

4.6. Various, Beautiful Designs

43 comments were found on the theme of various beautiful designs. In this theme, consumers mentioned that Trendyolmilla has a wide variety of products, that it has stylish models like no other, and that its tailor cuts and styles are in line with seasonal trends and are shaped according to fashion. Generally, consumers stated that they have both various and beautiful designs in each category and that the design line is original.

Example 1- "I like their designs and I bought dresses from here that I have never seen in other places, and I am very satisfied with all of them" (Süslü Sözlük- 19.05.2021).

Example 2- "I liked Trendyolmilla's lines. Every year we see the same kind of clothes in stores. No one has any surprises, no tricks. Milla broke it" (Ekşi Sözlük- 29.04.2020).

4.7. Advantage of Being Online

In line with the comments examined, 10 comments on this theme were reached. The consumer thinks that Trendyolmilla being online provides great advantages. The first advantage of these is said to be the coupon-earning feature in Trendyolmilla. It has been mentioned in the comments that it is possible to shop more conveniently by using coupons and codes in shopping thanks to the discount coupons that can be collected under the products viewed, as well as the discount codes that can be used in some product categories. In the comments, it was said that it is advantageous to have the feature of filtering the products in the application according to the desired features. It was emphasized that the feature of ranking the products as lowest-high price, best seller, most favorite, newest and most evaluated in Trendyol provides great convenience. The consumer mentioned that they frequently use the feature of adding to favorites to follow the products they like. Consumers can follow the prices of the products they have added to their favorites, and receive notifications when there is a discount in the price of the product or when the stock of the body is out of stock. In addition, when you become an elite member, you can benefit from campaigns such as free shipping. Other advantages mentioned are that online shopping during the pandemic process in recent years is of great convenience and saves lives, especially when working people have an urgent need and have limited time to shop.

Example 1- "If I could not arrange something to wear on special occasions or if I am late, I order from Trendyolmilla, it is my savior" (Süslü Sözlük- 17.08.2019).

4.8. Useful for Special Occasions

There were 22 comments on the theme named "useful for special occasions". In this theme, consumers mentioned that they prefer Trendyolmilla for special occasions such as weddings, engagements, invitations, parties, and graduations. They found shopping from Trendyolmilla's party collection for special occasions more practical and useful than visiting the stores one by one and trying on clothes. In addition, they said that the prices of the clothes sold for special occasions in the stores are very high, the prices are much more affordable in Trendyolmilla compared to the stores, they have different designs that are not available everywhere, they are also satisfied in terms of quality, and that's why they are the favorites of milla on special occasions.

Example 1- "Trendyol brand whose dresses are most beautiful and high quality in the party line" (Süslü Sözlük- 28.09.2017).

Example 2- "I bought my graduation dress from here, it was very affordable. The quality was fine. If you are looking for evening dresses and you are tired of the same evening dresses in all stores, I suggest you take a look at Milla's party collection" (Süslü Sözlük- 04.10.2018).

4.9. Dissatisfaction

There were 27 comments on the theme of dissatisfaction. In the comments made by the consumer, there were statements stating that they were not satisfied with Trendyolmilla for various reasons. In a few comments, it was said that the shoes were not suitable for use for a very long time, that they were peeling and tearing, that there were some defective products, and that there was a great difference between the product in the image and the product that came. The consumer stated that they were not satisfied with the purchases they made, that they would not shop again, and that Trendyolmilla did not leave a positive impression.

4.10. Sizes Inconsistent

This created theme contains 27 comments. Consumers, in their shopping from Trendyolmilla, have experienced that there is a slight difference in the bottom clothing patterns, especially the trousers,

compared to the normal patterns. Some comments have mentioned that they have large patterns compared to normal, while some comments have mentioned that they have small patterns compared to normal. For this reason, some consumers said that they returned the products they bought, while others said that they continued to use them by making modifications. As a result, it has been understood that consumers have problems with Trendyolmilla size patterns. For this reason, when shopping from Milla, they suggested paying more attention to the body measurements in the product description and paying more attention to the comments under the product.

Example 1- "I love Trendyolmilla's pajamas. Whatever I bought, I wore it all the time. There was no deterioration. Just a brand that has problems with size. When examined carefully, good things come out." (Süslü Sözlük- 05.12.2021).

4.11. Fabric Choices Are Troubled

32 comments were belonging to this last theme, which consists of examining Trendyolmilla consumer comments. In these comments, the consumer wrote that especially products with polyester-containing fabrics are useless. They did not like Trendyolmilla's products made of polyester-weighted or petroleum-based fibers and did not find it pleasant for health. In order not to purchase such products and experience problematic use, they recommended choosing fabrics made mainly of cotton.

Example 1- "I have evening dresses, t-shirts, trousers, shorts, and loose dresses belonging to this boutique. There is a situation that has been mentioned in other comments, but I also noticed. Polyester fabrics can be more troublesome, but cotton fabrics do not cause any problems" (Süslü Sözlük-18.08.2019).

Conclusion And Evaluation

Today, consumer behavior examines not only what is experienced during the purchase, but also before and after the purchase, the experiences at these stages from many perspectives. In the past, researchers interested in consumption focused only on the moment of shopping. Evaluations made from this perspective remain a narrow interpretation of consumer behavior and/or purchasing behavior. (Koç, 2015: 37). With the shift of shopping online, the expectations and perceptions of consumers have also changed. Consumers have moved from physical stores to virtual marketplaces. Online channels, which provide easy access to the source of everything, also provide the opportunity to reach the manufacturers directly. In the light of these developments, retailing has evolved. It has become a place where product comparisons are made quickly, the most suitable option is offered, other consumers' ideas can be learned, shopping lists are kept, and a warning about discounts. The starting point of the study is to understand this change through the leading e-retail company and its brand. Emerging themes confirm these statements.

In this study, we sought answers to the questions, "How are e-retailing (specific to Trendyol) and e-retailer brand (specific to Trendyolmilla) perceived by consumers?". Within the scope of these research questions, consumer comments were examined through online documents (Ekşi Sözlük-Süslü Sözlük) and content analysis was made. The findings obtained as a result of the examinations were divided into groups and 11 themes were reached. These themes are; "Affordable Price", "Quality", "Satisfaction", "Easy Returns", "Fast Shipping", "Various, Beautiful Designs", " Advantage of Being Online", "Useful for Special Occasions", "Dissatisfaction", "Size Patterns" Inconsistent", " Fabric Choices Are Troubled". The themes are presented with examples from the reviewed comments. In line with these themes, the thoughts of consumers about Trendyol, an e-retailer, and Trendyolmilla, its brand, were discussed.

First of all, it should be noted that in the comments, it is seen that the brand is generally evaluated as integrated with the company. According to the research findings, consumers evaluate Trendyolmilla both in terms of advantages and disadvantages in the comments. Among the comments, the most important

reason for consumers to prefer Trendyolmilla is that it is affordable. The usefulness of the products belonging to the brand. The brand creates satisfaction for consumers with its features such as the diversity of designs, the availability of products for special occasions, the convenience of being an online retailer brand, the fast shipping, the simple operation of the return system, the satisfaction of the products in terms of a price-performance relationship. Customers who comment say that shopping is both safer and more enjoyable with the opportunities such as comparative shopping opportunities by examining the comments with the scoring system offered by the Trendyol application, and discount coupons that can be collected special for Trendyolmilla. There were also expressions of dissatisfaction in the analyzed comments. Consumers expressed that they were worried about some fabric choices of Trendyolmilla or suggested that they should be criticized and corrected due to the inconsistency in the size patterns of the products. Many consumers who shared their experiences advised other customers to shop more carefully when they were not satisfied.

In the comments examined in the study, it is seen that consumers are largely satisfied with the Trendyolmilla branded products, which is an e-retailer brand. The applications of the brand based on customer satisfaction ensure that the brand becomes more widespread. The customer dissatisfaction expressed in the study reveals the aspects of the brand that are open to development. Brands that offer products at certain standards to their customers, give confidence and use healthy raw materials as content are appreciated by consumers.

In the study, the perceptions of consumers towards the concept of e-retailer were evaluated through the example of an e-retailer brand. The comments made by the consumers were examined and categorized under themes. In summary, it has been seen that consumers have adopted the e-retailer and e-retailer brand concepts. The combination of the advantages of the internet and a reliable brokerage firm brand had a positive effect. Consumers have adapted easily. The fact that e-shopping, which has gradually replaced traditional retailing, meets the expectations of consumers with the advantages of digitalization, gives the impression that e-retailer brands will become more widespread. For this reason, any kind of work to be done in this constantly developing field is of great importance. Similar studies can be done in other e-retailer brands in future studies. A scale can be developed and a quantitative study can be made on the emerging themes.

Kaynakça

- Ambaye, M. (2005). *A Consumer Decision Process Model for The Internet*. Degree of Doctor of Philosophy. School of Information Systems, Computing and Mathematics Brunel University.
- Albar Özbucak, B. & Duman, T. (2011). Bir Tüketici Grubu Olarak Kadınların Mağaza Markalı Ürünlere Karşı Tutumları: Giresun İli Örneği, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 38, ss.79-100.
- Altunışık, R., Özdemir, Ş., Torlak, Ö. (2014). *Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi*, (1.Baskı). Beta Yayıncılık.
- Aydın, N. (2018). Nitel araştırma yöntemleri: Etnoloji. *Uluslararası Beşerî ve Sosyal Bilimler İnceleme Dergisi*, 2(2), 60-71.
- Bayrak, T. (2023). E-Ticarette Müşteri Mağduriyeti: Trendyol Örneği. *Yeni Yüzyıl'da İletişim Çalışmaları, Yeni Yüzyıl'da İletişim Çalışmaları Dergisi Kongre Özel Sayısı*, 67-80.
- Butler, P. ve Peppard, J, (1998). Consumer Purchasing on The İnternet: Processes And Prospects. *European Management Journal*, 16(5), 600-610
- Ceylan, H. H., Aydın, S., & Köse, B. (2016). Tüketicilerin Farklı Fiyat Düzeylerinde Üretici ve Market Marka Tercihleri Üzerine Bir Araştırma. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (3), 1-9

- Coşkun, R., Altunışık, R. Yıldırım, E. (2017). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, 9. Sakarya Kitabevi.
- Ekşi Sözlük; <https://eksisozluk.com/turkce>
- Gökgül, M. (2014). *Türkiye’de Elektronik Ticaret ve İşletmelere, Tüketicilere Sağladığı Avantajlar, Dezavantajlar*. T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Huyen. T. Le, Carrel, A. L., & Shah, H. (2022). Impacts of Online Shopping on Travel Demand: a Systematic Review. *Transport Reviews*, 42(3), 273-295.
- İnci, B. (2014). *Bir Online Perakendecilik Yöntemi Olarak “Özel Alışveriş Sitesi” İş Modeline Yönelik Tüketici Algıları ve Satın Alma Davranışları*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- İslamoğlu, A. H. (2013). *Pazarlama İlkeleri*, (4. Baskı). İstanbul: Beta Basım AŞ.
- Karaca, Ş., & Gümüş, N. G. (2020). Tüketicilerin Online Yorum ve Değerlendirme Puanlarına Yönelik Tutumlarının Online Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 9(1), 52-69.
- Karataş, Z. (2015). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 62-80.
- Koç, E. (2015). *Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel Yaklaşım* (6. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Mısırlı, M. (2009). *Perakendecilikte Gelişmeler, Hazır Giyim Perakendeciliği ve Türkiye için Rekabetçi Bir Model Önerisi*. T.C. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- Neuman, W. L. (2010). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nitel ve Nicel Yaklaşımlar II*, Çev. Sedef Özge, 4.
- Onbaş, K. (2020). Sosyal Medyada Black Friday Reklamlarının Görünürlüğü Üzerine Bir Analiz: Hepsiburada ve Trendyol Örnekleri. *Journal of Humanities and Tourism Research*, 10 (3), 568-586.
- Ong, A. K. S., Dejucos, M. J. R., Rivera, M. A. F., Muñoz, J. V. D., Obed, M. S., & Robas, K. P. E. (2022). Utilizing SEM-RFC to Predict Factors Affecting Online Shopping Cart Abandonment During The COVID-19 Pandemic. *Heliyon*, 8(11), e11293.
- Örel Demirci, F. (2004). Market Markaları ve Üretici Markalarına Yönelik Tüketici Algılamaları, *Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 157-174.
- Saydan, R. (2008). Tüketicilerin Online Alışverişe Yönelik Risk ve Fayda Algılamaları: Geleneksel ve Online Tüketicilerin Karşılaştırılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (23), 386-402.
- Süslü Sözlük; <https://www.susluzluk.com/>
- Tahirkheli, S. (2022). Predatory Marketing And İmitation Strategies in The Amazon Marketplace. *Social Sciences & Humanities Open*, 5(1), 2590-2911.
- Tek, Ö. Baybars, (1997). *Pazarlama İlkeleri, Global Yönetimsel Yaklaşım: Türkiye Uygulamaları*, Cem Ofset Matbaacılık A.Ş. İstanbul.
- TÜİK (T.C. Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı) (2022). Hanehalkı Bilişim Teknolojileri (BT) Kullanım Araştırması. [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanim-Arastirmasi-2022-45587](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2022-45587)
- TÜİK (T.C. Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı) (2022). Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Girisimlerde-Bilisim-Teknolojileri-Kullanim-Arastirmasi-2022-45585>

- Yesir, S. (2021). *Türkiye’de Online Alışverişin Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi*. Avrasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Yıldırım A., Şimşek H. (2006). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, 5. 2 (2): 113-118.
- Yurt, B. (2019). *Perakende Sektöründeki Değişimler ve İnsan Kaynakları Yönetimine Etkileri*. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Zhong, Q., Wang, J., Zou, Z., & Lai, X. (2023). The Incentives For Information Sharing In Online Retail Platforms. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 172, 103050.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonomi Kaynaklı Vergi Kaybının Önlenmesi Açısından Bankacılık Sisteminin Değerlendirilmesi

Evaluation of The Banking System In Terms of Prevention of Tax Losses From The Informal Economy in Türkiye

Serdar ŞAHİN¹ 

Geliş Tarihi (Received): 24.04.2023

Kabul Tarihi (Accepted): 13.06.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Öz: Günümüz modern dünyasında sosyal refah devleti anlayışıyla çeşitlenen kamusal faaliyetler nedeniyle artan kamu harcama düzeyi kamu kesimi gelir ihtiyacını artırmış ve etkin vergileme önem kazanmıştır. Ülkemizde olduğu gibi ağırlıklı olarak beyana dayalı vergi sistemine sahip günümüz devletlerinde vergilemede etkinliğin sağlanmasını engelleyen en önemli unsur kayıt altına alınmayan ekonomik faaliyetlerdir. Kendilerine yüklenen amaçları gerçekleştirme güdüsüyle hareket eden devletler bu kapsamda kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan gelir kaybını önlemek amacıyla bir takım vergi güvenlik önlemlerini geliştirmektedirler. Vergi denetim elemanları her ne kadar özverili çalışanlar da mükellef sayısı ve denetim elemanı sayısı arasındaki orantısızlık ve ayrıca denetim elemanlarının iş yükleri dikkate alındığında emek yoğun gerçekleştirilen denetim faaliyetlerinin kayıt dışı ekonominin engellenmesinde yetersiz kalacağı aşikardır. Bu nedenle günümüz dünyasında vergi kayıp ve kaçığının önlenmesi için etkili bir denetim kadrosunun yanı sıra teknolojik gelişmelerden yararlanılması zorunlu hale gelmiştir. Ülkemizde vergiye tabi işlemlerin kayıt altına alınmasında teknolojik imkânların ve bankacılık sisteminin kullanılması son dönemlerde üzerinde önemle durulan bir konudur. Bu doğrultuda çalışmanın amacı; ülkemizde kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin engellenmesine yönelik bankacılık temelli uygulamaların, kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan vergi kaybının önlenmesinde etkisinin değerlendirilmesidir. Bu kapsamda çalışmada kayıt dışı ekonomi tanımlanmış ve ardından ülkemizde kayıt dışı ekonominin ortaya çıkardığı vergi kaybını önlemeye yönelik bankacılık sistemi temelli uygulamalar açıklanmıştır. Sonuç olarak; Türk vergi hukukunda yer alan bankacılık sistemi temelli vergi güvenlik önlemlerinin vergisel kayıt dışılığın önlenmesinde etkili olduğu ancak tek başına yeterli olmayıp teknoloji temelli etkin bir denetim sistemiyle desteklenmesi gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kayıt dışı ekonomi, Vergi Hukuku, Bankacılık Sistemi, Vergi Güvenlik Önlemleri, Vergi Kaybı, Vergi İncelemesi

&

Abstract: In today's modern world, the increasing level of public expenditure due to the varied governmental activities together with the understanding of the social welfare state has increased public sector revenue need and effective taxation has gained importance. As in our country, the most important factor preventing efficiency in taxation in today's states, which have predominantly a tax system based on self-declaration, is unregistered economic activities. In this context, states that act with the motive of realizing the objectives assigned to them develop some tax security measures in order to prevent the loss of tax revenue due to the informal economy. Although the tax inspectors work devotedly, labor-intensive inspection activities will be insufficient to prevent the informal economy, considering the disproportion between the number of taxpayers and the number of inspection personnel, as well as the workload of the inspection personnel. For this reason, in today's world, it has become necessary to use technological developments as well as an effective audit staff in order to prevent tax loss and evasion. The use of technological facilities and the banking system in recording taxable transactions in our country has been emphasized recently. The aim of this study; Evaluates the effects of banking-based practices aimed at preventing informal economic activities in our country on the prevention of tax losses arising from the informal economy. In this context, in this study, the informal economy is defined, and then banking system-based applications to prevent tax loss due to the informal economy in our country are explained. In conclusion; it has been concluded that the banking system-based tax security measures in Turkish tax law are effective in preventing tax informality, but they are not sufficient on their own and should be supported by an effective technology-based audit system.

Keywords: Informal economy, Tax Law, Banking System, Tax Security Measures, Tax Loss, Tax Review

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, (serdarsahin@ibu.edu.tr), ORCID: 0000-0002-2869-8231

Atıf/Cite as: Şahin, S. (2023). Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonomi Kaynaklı Vergi Kaybının Önlenmesi Açısından Bankacılık Sisteminin Değerlendirilmesi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19(1), 195-214.

İntihal-Plagiarism/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

1. Giriş

Günümüzde devletlerin en önemli gelir kaynağı olan vergiler, bazı yazarlarca kamu gücü tarafından cebren tahsil edilen ekonomik bir kaynak olarak görülmeyle birlikte, esasen vergi; bütçe hakkına sahip topluluklar tarafından devlete sağlanan ekonomik bir kaynak olarak algılanması gereken en temel kamu finansman aracıdır. Zira, toplumsal ihtiyaçların giderilmesi konusunda uzlaşmaya varmış olan toplumsal aktörler, söz konusu ihtiyaçların finansmanına ödeme güçleri doğrultusunda vergi ödeyerek katılmakla yükümlüdürler. O halde vergi bilincine sahip toplumlarda uzlaşma sonucu belirlenmiş vergisel yükümlülükler, toplumsal ihtiyaçlar sonucu oluşan birlikte yaşama ihtiyacının giderilmesi karşılığı oluşan maliyetleri ifade etmektedir. Bütçe hakkının kullanılmadığı ve/veya vergi bilincine sahip olunmayan toplumlarda vergi, mükellefler tarafından devlete yapılan zorunlu bir ödemeden ibarettir. Bu haliyle verginin topluma doğru biçimi ile anlatılamaması ya da toplumsal ve yönetsel birtakım problemlerden dolayı; vergiye karşı bireysel ve/veya toplumsal birtakım dirençler oluşabilmektedir. Bu dirençler vergiden kaçınma yöntemleri kullanılarak hukuk içi birtakım sonuçlar doğurabileceği gibi vergi kaçırmak gibi illegal sonuçlar da ortaya çıkarabilecektir.

Vergiye karşı direnç gösteren toplumlarda hukuk dışı oluşumları ortaya çıkaran en önemli etken hukuki boşluklar ve denetim eksikliğidir. Ekonomik faaliyetlerin takibinin yapıl(ma)maması kayıtlı olmayan vergi dışı bir takım ekonomik olayları ortaya çıkarmaktadır. Ancak belirtmek gerekir ki kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin tek nedeni vergi kapsamı dışına çıkmak değildir. Kayıt dışı ekonominin oluşumunda sosyal, siyasi, ekonomik, demografik vb. birçok neden etkili olabilmekte ve bu etki tek taraflı olmayıp çift taraflı çalışmaktadır. Dolayısıyla kayıt dışı ekonomi; toplumsal, idari ve ekonomik alanlarda pek çok yapısal problemenden etkilenmekte ve bu problemlerin kronikleşmesine neden olmaktadır.

Kayıt dışı ekonomi her ne kadar objektif unsurlarla açıklanması kolay bir olgu olmasa da dünya genelinde varlığı ve boyutları hissedilir kuvvette bir gerçekliği ifade etmektedir. Kayıt dışı ekonominin devlete ve dolayısıyla devleti oluşturan topluma zararının boyutları, kayıt dışılık ile mücadeleyi devletler nezdinde zorunlu hale getirmiştir. Ülkemiz açısından da önemli boyutlarda bir kayıt dışı ekonominin varlığı kabul gören bir gerçekliktir. Ülkemize yönelik yapılan ampirik çalışmalarda kayıt dışı ekonominin farklı boyutlarda varlığı ortaya konulmakla birlikte, ortalama olarak ekonominin üçte biri büyüklüğünde bir kayıt dışı ekonominin varlığından söz etmek mümkündür (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2009, s. 6; Schneider, 2021, s.3; Güler ve Toparlak, 2018, s. 219). Söz konusu bu kayıt dışı ekonominin devlete en büyük zararı vergisel kayıt dışılığa sebep olması ve vergi bilincini zayıflatmasıdır. Ancak belirtmek gerekir ki kayıt dışı ekonomik faaliyetlerle vergisel kayıt dışılık arasındaki ilişki de tek taraflı olmayıp çift taraflıdır. Şöyle ki; her ne kadar kayıt dışı ekonominin doğal bir sonucu olarak vergisel kayıt dışılık ortaya çıkıyorsa da diğer taraftan vergisel kayıt dışılık nedeniyle de kayıt dışı ekonomi ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizde vergi bilinci zayıftır. Bununla birlikte hali hazırda modern denetim standartlarına ulaşılabilmiş değildir. Bu nedenle ülkemizde gerek toplumun vergiye bakış açısı ve gerekse idari birtakım nedenler kaynaklı vergi kayıp ve kaçak oranı yüksektir. Vergi idaresi son yıllarda söz konusu problemlerin çözümüne yönelik bir takım önemli uygulamalar gerçekleştirmiştir. Bu kapsamda kamu finansmanının en az maliyetli ve etkin yöntemi olan vergilemede başarıya ulaşabilmek ve dolayısıyla vergi gelirlerini artırmak, vergiyi tabana yayarak vergilemede adalet ve eşitliği tesis etmek amaçlarıyla

kayıt dışı ekonomi kaynaklı vergi kaybının önüne geçilebilmesine yönelik önemli düzenlemeler gerçekleştirilerek bilgi iletişim teknolojileri etkin bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Zira söz konusu teknoloji; açık ve gizli maliyetlerin azaltılması, etkili ve etkin denetim, şeffaflık ve hesap verilebilirliğin sağlanması ve bu doğrultuda yolsuzluk ve kayıt dışılığın önlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Demirbaş vd., 2012, s. 61). Nitekim vergiye konu işlemlerin bankacılık sisteminden yararlanarak kayıt altına alınmasına yönelik düzenlemeler bu kapsamda yer alan önemli çalışmalarından bir tanesidir. Bu noktada istenilen başarıya ulaşmak için, uygulama sürecinin etkinliğinin artırılması ve denetim mekanizmasının dinamizmi en temel gerekler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; ülkemizde kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin engellenmesine yönelik bankacılık temelli uygulamaların, kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan vergi kaybının önlenmesinde etkisinin değerlendirilmesidir. Bu sebeple, öncelikle, kayıt dışı ekonomi tanımlanacak ve kayıt dışı ekonomik faaliyetler nedeniyle oluşan vergi kaybını önlemeye yönelik ülkemiz bankacılık sektöründe yer alan uygulamalar açıklanacaktır. Son olarak vergi kayıp ve kaçığının önlenmesine yönelik bankacılık sisteminde yer alan uygulamalar değerlendirilecek ve alternatif önerilerde bulunulacaktır.

2. Kayıt Dışı Ekonomi

Gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere kadar dünya genelinde en önemli problemlerinden biri olan ve doğası gereği tespitinin her hal ve şartta kolay olmadığı kayıt dışılık konusu, literatürde 1940’lı yıllarda çalışılmaya başlanılmakla birlikte 1970’li yıllardan itibaren ciddi çalışmalara konu olmaya başlamış sosyal ve iktisadi bir çalışma alanıdır.

Kayıt dışı ekonomiyle ilgili olarak yapılan ilk araştırma ABD’de II. Dünya Savaşı sonrası dönemde beyan edilmeyen gelirlere yönelik olarak Phillip D. Cagan tarafından yapılmış (Bknz. CAGAN, 1958, ss. 303-328) ancak kayıt dışı ekonominin ilgi görmesi Gutmann’ın 1977 yılında Caganın yöntemini kullanarak yaptığı çalışmayı basına başarılı bir şekilde taşıması ile başlamıştır (İlgin, 2002, s. 1). Vito Tanzi’ye göre kayıt dışı ekonomiyle ilgili teorik düzeydeki tartışmalar Allingham ve Sandmo’nun 1972 yılında yayımlanan gelir vergisi kaçakçılığıyla ilgili çalışmalarıyla başlamıştır (Tanzi, 1983, s. 283). Edgar L Feige 1981 yılında yayınladığı makalesinde kayıt dışı ekonomiyi “gözlemlenemeyen ekonomi” adı altında İngiltere için incelemiştir (Feige, 1981, ss. 205-212). 1984 yılında Bruno S. Frey, Hannelore Weck-Hanneman tarafından kayıt dışılık gözlemlenemeyen bir değişken olarak gizli ekonomi adı altında incelenmiştir (Frey ve Weck-Hanneman, 1984: 33-53). Kayıt dışılık olgusu 1985 yılında Keith Hart tarafından kayıt dışı ekonomi adı altında incelenmiştir (Hart, 1985, ss. 54-58).

Kayıt dışı ekonomi farklı alanlarla bağlantısı bulunan çok boyutlu karmaşık bir olguyu ifade etmektedir. Kayıt dışı ekonominin bağlantılı bulunduğu alanlar kayıt dışı ekonomiyi ifade eden kavramların sayısını arttırmanın yanı sıra kavramın tanımlanmasını da zorlaştırmaktadır. Bu nedenledir ki gerek günlük hayatta gerekse bilimsel çalışmalarda farklı adlar altında farklı kayıt dışı ekonomi tanımlarına rastlamak mümkündür. Literatürde kayıt dışı ekonomi; gizli ekonomi, kara ekonomi, saklı ekonomi, nakit ekonomisi, gözlemlenemeyen ekonomi, yasadışı ekonomi, informal sektör, faturasız ekonomi, yeraltı ekonomisi, kravatsız ekonomi, görünmeyen ekonomi, gölge ekonomi, ikinci ekonomi gibi çok farklı adlarla ifade edilmektedir (T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2022, s.1., İlgin, 2002, s. 1, Sarılı, 2002, s. 32, Özsoylu, 1993, s. 35).

Kayıt dışı ekonomi Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Kayda geçirilmeyerek devletten gizlenen ve bu nedenle denetlenemeyen ticari işlem” olarak tanımlanmıştır (https://sozluk.gov.tr/). Dolayısıyla kayıt dışılık olgusu resmi kayıtlara geçirilmeyen faaliyetleri ifade etmektedir. Bu anlamda kayıt dışı ekonomi; kara para, uyuşturucu ticareti gibi ceza hukukunun suç olarak tanımladığı faaliyetlerden ziyade faaliyetin icrasının suç oluşturmasından bağımsız bir şekilde bu faaliyetlerin kamu otoritesinin bilgisi dışında bırakılması durumunu ifade etmektedir (Taş ve Özcan, 29.04.2010). Kayıt dışı ekonominin varlığı durumunda, göz önünde olmayıp takip edilemeyen ve ekonomik sisteme dahil olmayan bir süreç

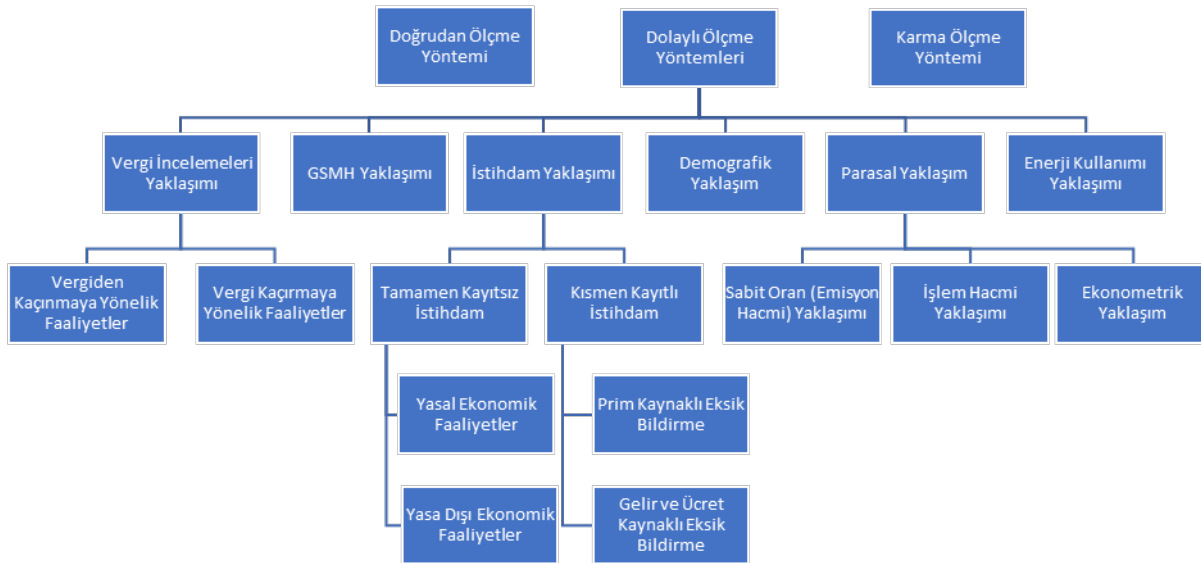
karşımıza çıkmaktadır. Bu doğrultuda kayıt dışı ekonomi ile mücadelenin en temel konusu para ve mal hareketlerinin takibinde etkin bir denetimin sağlanması olmalıdır (Doğrusöz, 2008, s. 56).

Az gelişmiş ülkeler başta olmak üzere dünya ekonomilerinin en temel problemlerinden biri kayıt dışı ekonomik faaliyetlerdir. Gelişmemiş ekonomilerde kayıt dışı ekonomilerin ortaya çıkışındaki en önemli etken sanayileşme sürecine geçme aşamalarında büyük sanayi şehirlerine gerçekleşen yoğun göçtür (Altuğ, 1994, s. 32). Zira oluşan göç baskısı, özelliği gereği kayda alın(a)mayan ve daha çok kendi toplumsal çevresinden istihdam oluşturan gayri resmi bir sektör oluşturmakta ve söz konusu bu sektör ile birlikte oluşan sosyal ve ekonomik şartlar büyüyen bir kayıt dışı ekonomiyi beslemektedir (Altuğ, 1994, s. 33).

Ekonomik anlamda kayıt dışılık; GSYİH'nin tahmininde kullanılan mevcut istatistikî yöntemlerle tespit edilemeyen gelir yaratıcı ekonomik faaliyetler bütünüdür (Derdiyok, 1993, s. 54). Bu haliyle toplumsal bir problem olan kayıt dışı ekonominin devlete etkisi en bariz biçimde vergi gelirlerini azaltması şeklinde gözlemlenmektedir. Diğer yandan kayıt dışı ekonominin özellikle 2000'li yıllardan sonra oluşan küresel vergi rekabetine etkileri de ülke ekonomik yapıları üzerinde etkili olmaktadır (Demirli ve Ayyıldız, 2016, s. 32).

2.1. Kayıt Dışı Ekonominin Boyutunun Ölçülmesine Yönelik Tahmin Yöntemleri

Kayıt altına alın(a)mayan ekonomik faaliyetlerin boyutunun ölçülmesi kolay olmamakla birlikte ekonomik politikaların dizaynında dikkate alınabilmesi vb. bir takım gerekliliklerden dolayı kayıt dışı ekonominin boyutunun belirlenmesine yönelik çalışmalar gerçekleştirilebilmektedir. Söz konusu bu çalışmalar literatürde farklı şekillerde sınıflandırılabilir. Kayıt dışı ekonomiyi tahmin yöntemlerinden en yaygın kullanılan sınıflandırma biçimi Şekil 1'de gösterilen haliyle doğrudan, dolaylı ve karma yöntem şeklindeki sınıflandırma biçimidir.



Şekil 1. Kayıt Dışı Ekonomiyi Ölçmede Kullanılan Yöntemler²

² Ayrıntılı bilgi için Bknz. Sarılı, 2002, s. 36-37; TEMEL vd., 1994: 11-14; Alexander T. F., 2019.

Kayıt dışılığın hesaplanmasına yönelik doğrudan ölçme yönteminde; anket uygulamaları aracılığıyla kayıt dışı ekonominin boyutları hesaplanmaya çalışılmaktadır (Sarılı, 2002, s. 35). Doğrudan ölçme yönteminde gerçekleştirilen anketlerde katılımcılara kayıt dışı faaliyetlerine yönelik ya da kayıt dışılığa yönelimlerinin tespitine yönelik sorular sorulmakta ve bu doğrultuda kayıt dışı ekonominin boyutunun tespiti gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Doğrudan ölçme yöntemi, kayıt altına alınmak istemeyen kimselerin gizli faaliyetleri hakkında bilgi vermeleri şeklinde işleyen bir süreci ifade etmektedir. Bu haliyle yapılan anket çalışmalarında ne kadar titiz davranılsa da her zaman ciddi bir hata payından bahsetmek mümkün olabilecektir.

Makro ekonomik yaklaşım ya da gösterge yaklaşım olarak da adlandırılan dolaylı ölçme yönteminde; kayıt dışı ekonominin büyüklüğüne gösterge olabilecek muhtemel makro ekonomik değerlerin zamansal değişimi analiz edilmektedir (Öğünç ve Yılmaz, 2000, s. 7-15). Başka bir ifade ile istihdam, kullanılan enerji miktarı, GSYİH ya da vergi inceleme raporları gibi birtakım karineler dikkate alınarak (Literatürde kullanılan yaklaşımlar Şekil 1’de şematize edilmiştir.) kayıt dışılığın boyutları hesaplanmaya çalışılmaktadır. Yine burada baz alınan karinelerin farklı özellikleri nedeniyle kayıt dışı ekonominin boyutlarının net bir şekilde belirlenebilmesi olasılığı düşüktür (Temel vd.1994, s. 10-33).

Karma ölçme yönteminde, dolaylı ölçme yönteminde olduğu gibi bazı karineler baz alınmakta ancak bu yöntemde baz alınan karineler makro ekonomik kriterlerden ziyade elektrik tüketimi ya da sanayi kesimi doğalgaz tüketimi gibi ekonomik değerlerden oluşmaktadır (Us, 2004, s. 16). Karma ölçme yöntemi doğrudan ölçme yöntemine kontrol değişken eklenmesi ile elde edilen yöntem olarak nitelendirilebilecektir.

Literatürde doğrudan, dolaylı ve karma ölçme yöntemlerinin yanı sıra; mikro ekonomik- makro ekonomik yöntemler, detaylı bilgi veren yöntemler - tek bir büyüklük veren yöntemler, net tahmin veren yöntemler - zaman serisi tahmin veren yöntemler olarak da ayrı sınıflandırma biçimleri bulunmakla birlikte söz konusu yöntemler yine doğrudan, dolaylı ve karma yöntemler kapsamında değerlendirilebilecek olan sınıflandırmalardır. Zira dolaylı ölçme yöntemi; genellikle makro düzeyde verilerle milli gelir gibi tek bir faktörü zaman serisi şeklinde gösterirken, doğrudan ölçme yöntemi ile karma ölçme yöntemi; belirli bir zaman sınırında mikro ekonomik verilerle daha detaylı bilgi elde etmeyi amaçlayan bir yöntemdir (İlgin, 2002, s. 51).

Vergi uygulamaları özelinde kayıt dışı ekonomi vergi incelemeleri yoluyla elde edilen karinelerden yararlanılmak suretiyle kayıt dışılığın boyutu belirlenmeye çalışılmaktadır. Dolayısıyla vergi uygulamaları özelinde kayıt dışılık, kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan vergi kaybının belirlenmesine yönelik “sınırlı” alanı ifade etmektedir. Bu anlamda vergisel anlamda kayıt dışı ekonomi; vergiyi doğuran ekonomik faaliyetlerin kısmen veya tamamen vergi idaresinden gizlenmesi işlemi ifade etmektedir. Kayıt dışılığın ölçülmesiyle ilgili dolaylı ölçüm yöntemleri arasında bulunan vergisel ölçüm yöntemi literatürde vergi kaçırmaya yönelik faaliyetlerin belirlenmesi ve vergiden kaçınmaya yönelik faaliyetlerin belirlenmesi olarak iki farklı biçimde uygulanmaktadır (Altuğ, 1994, s. 15). Vergi kaçırma; vergi kanunlarında yazan hükümlere aykırı hareket ederek vergi ödememe işlemi iken vergiden kaçınma vergi kanunlarında yazan hükümlere aykırı hareket etmeksizin vergiyi doğuran olaya hiç sebebiyet verilmemesi ya da vergi kanunlarında yer alan hükümlerden yararlanılarak vergi ödenmemesi işlemi ifade etmektedir. Doğal olarak vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma faaliyetlerinin her ikisi de devleti gelir kaybına uğraticı faaliyetlerdir. Ancak vergiden kaçınma fiilinin fiskal ya da ektrafiskal birtakım amaçlarla kanunlara uygun bir şekilde yürütülmesi, vergiden kaçınma fiilinin kayıt dışı ekonomik faaliyet kapsamında değerlendirilmesini önlemektedir. Zira vergi kayıp ve kaçağı, mükelleflerin vergiyi az ödemek ya da hiç ödememek için yürüttükleri faaliyetlerdir. Söz konusu iki kavram arasındaki temel fark vergi kaçırma mükelleflerin kanunların dışına çıkması işlemi ifade ederken, vergiden kaçınma yasal sınırlar içinde olup vergiye tabi faaliyetlerin kanunlarla kayıt dışı bırakıldığı durumları ifade etmektedir. Vergiden kaçınma faaliyetlerinin subjektif karakterinden dolayı belirlenmesi çok zorken vergi kaçakçılığı faaliyetleri vergi incelemeleri yoluyla ortaya çıkarılabilmektedir.

2.2. Kayıt Dışı Ekonomiyi Ortaya Çıkaran Faktörler

İnsanoğlunun toplumsal bir uzlaşısı ile kurduğu ekonomik düzene karşı bir başkaldırı anlamına gelen kayıt dışı ekonomi, devletin insan yaşamı için gerekli bir kurum olduğu varsayımı altında gerek kişisel anlamda ve gerekse toplumsal anlamda zarar veren faaliyetler bütününe ifade etmektedir. Bu haliyle ele alındığında ekonomik faaliyetlerin kayıt dışına çıkarılmasının faaliyeti ortaya çıkararak kesim için anlamlı bir nedeni olması gerekir. Bu noktada dünya nüfusu göz önünde bulundurulduğunda tarihi, kültürel, coğrafi vb. farklılıkların yanı sıra gerek kişisel ve gerekse toplumsal birtakım farklılıklar nedeniyle kayıt dışı ekonominin nedenlerinin belirli başlıklar halinde ele alınması kolay değildir.

Kayıt dışı ekonominin ortaya çıkışında etkili olan faktörler sosyal, siyasi ve ekonomik açılarından farklı çalışma alanlarıncı inceleme konusu yapılması gereken karmaşık bir yapıyı içermektedir. Ancak tüm zorluklarına rağmen kayıt dışı ekonominin sebeplerinin en azından inceleme konusu yapılan örneklem alan için tespit edilmesi, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin önlenmesi açısından önemlidir.

2.2.1. Kamu Maliyesi Temelli Faktörler

Kamu kesimi tarafından gerçekleştirilen ekonomik faaliyetler devletin görevlerini yürütebilmesi için harcamalar yapılması, söz konusu harcamaların finanse edilebilmesi için gelir elde edilmesi ve bu gelir ve giderlerin bir politika aracı olarak kullanılmasından ibarettir. Mali olayların tür, tutar ve bileşimi kararları siyasi süreç içinde verilmektedir. Ancak her ne kadar bütçe hakkına sahip erk ülkede yaşayan vatandaşlar olsa da siyasi temsil kabiliyeti çerçevesinde modern dünyada bütçe hakkının kullanımı konusunda siyasi erkin etkin olduğu bir gerçektir. Bu noktada siyasiler, Friedman Matrisi temelli bir düşünce yapısıyla başkasının gelir kaynaklarını başkası adına kullanan kamusal güç unsurları haline gelebilmektedirler. Zira, Buchanan tarafından geliştirilen siyasilerin, bürokratların, seçmenlerin ve baskı guruplarının kendi fayda maksimizasyonu doğrultusunda hareket edeceği fikri ile Friedman matrisi temelli düşünce yapısı birlikte değerlendirildiğinde; siyasilerce uygulanan taraflı vergi ve harcama düzenlemeleri ile bozulan kaynak ve gelir dağılımı sonucu kayıt dışı ekonomi oluşabilmektedir. Şöyle ki toplumun başkaca kesimlerince haksızlığa uğrama güdüsü yaşayan kesimlerde bir yandan psikolojik olarak kayıt dışına çıkma güdüsü oluşurken diğer taraftan gerçek anlamda ekonomik güçlükler nedeniyle kayıt dışı ekonomi oluşmaktadır. Bu bağlamda bakıldığında özel sektörün faaliyet alanını daraltması ve kamusal regülasyonları artırması nedeniyle kamu kesiminin büyüklüğü literatürde kayıt dışı ekonomiye yol açan faktörlerden biri olarak görülmektedir (Savaşan vd., 2016, s. 166).

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelenin en temel aracı mevcut kanunlardır. Bu nedenle öncelikle kayıt dışılık olgusunu ortaya çıkarabilecek kanunların toplumsal gerçeklik ve kabul görmüş evrensel ilkelere mümkün olduğunca uygun hale getirilmesi gereklidir. İkinci olarak da söz konusu kanunlara uygun hareket etmeyenlere yönelik caydırıcı müeyyideler düzenleyen ceza kanunlarının kayıt dışı ekonomiyle mücadeleye yönelik ele alınması gereklidir. Bu kapsamda kayıt dışılığın ortaya çıkmasına sebep olma kuvveti açısından vergi kanunları ön plana çıkmaktadır. O halde vergi kanunlarının A. Smith'ten günümüze gelişmiş vergileme ilkelerine uygun, vergi ödeme gücünü kavrama kabiliyetine haiz, toplumun kabulleneceği makul bir vergi yükü oluşturacak biçimde dizayn edilmesi kayıt dışı ekonominin oluşumunun engellenmesinde ve kayıt dışı ekonomiyle mücadelede önemlidir. Bununla birlikte vergi mevzuatının karmaşıklığı, mükelleflerin gizli maliyetlerini artırmakta ve vergiye gönüllü uyumlarını zorlaştırmaktadır.

Ancak kanunlar her ne kadar muntazam olsa da söz konusu kanunların uygulama biçimi kanun amaçlarına ulaşmada başarı düzeyini etkileyen en önemli etkidir. Bu nedenle özellikle vergi idaresinin örgütlenme ve işleyiş biçiminin kanunları uygulama ve uygulama sonuçlarını takip etme yeterliliğine sahip olacak biçimde yapılandırılması gereklidir. Bu arada mükellefle doğrudan ilişkisi açısından devletle mükellef arasında bir köprü vazifesi gören idarenin en önemli görevlerinden biri de doğru, samimi, açık ve şeffaf vergi uygulamaları yoluyla mükellefin doğru biçimde bilgilendirilmesidir. Zira kayıt dışı ekonomiyi ortaya çıkararak bir başka etken de vekâlet ilişkisi ile yönetimin bir sonucu olarak

devleti yöneten kesimle yönetilen kesim arasında oluşabilecek yolsuzluk algısı gibi bir güven problemi ki bu durum ülkedeki net vergi yükünü negatif yönlü etkileyecektir. Bu bağlamda devletin vergi mükellefleriyle iletişim halinde olması ve mükelleflerden gelen geri bildirimlerin dikkate alınması gereklidir ki bu noktada idare önemli bir görev üstlenmektedir.

Kayıt dışılığı önleme noktasında kanunlar ve idari uygulamalar önemli olmakla birlikte en önemli idari uygulama denetim olacaktır. Zira başta günümüz kozmopolitik nüfus yapısı olmak üzere birtakım etkenler nedeniyle bir toplumda en ideal kanunların varlığı halinde bile denetim eksikliği olması durumunda sistemin bozulmasını kaçınılmaz olacaktır. Bu kapsamda gerek yasaların ve gerekse idari uygulamaların garantörü yargının etkinliği de önemlidir.

Vergi idaresi temelli sebepler açısından, vergi uygulamaları gerçekleştirilirken vergi sisteminin basit ve uygulanabilir hale getirilmesi ile verginin açık ve gizli maliyetlerinin minimum düzeyde tutulması da kayıt dışı ekonominin oluşumunun önlenmesi açısından önemlidir. Zira karmaşık vergi mevzuatı ve kırtasiyecilik gibi engellerle karşılaşan mükellefler kayıt dışına yönelebilmekte hatta bu kapsamda vergisel yükümlülüklere yardımcı olma vaadiyle kayıt dışı aracı bir kesim de oluşabilmektedir (Dura, 1997, s.6). Yine burada açıktır ki etkin bir vergi denetimi mekanizmasının bulunmaması kayıt dışı ekonominin oluşumuna neden olarak gösterilemeyecek olsa da engellememesi açısından önemlidir.

Diğer taraftan global bir yapıya sahip günümüz dünya ekonomisinde ülkeler kendi ekonomik şartlarının yanı sıra dünyanın geri kalan kısmının siyasi ya da ekonomik tercihlerinden de etkilenmektedirler. Bu kapsamda farklı ekonomik alanlarda faaliyet gösteren devletler iç ve dış ekonomik gelişmelerin gerektirdiği kamu harcamalarının finansmanı için mali zorlama yoluna gidebilmektedirler. Bu durumda artan vergi yükü vergi mükelleflerini kayıt dışı ekonomik faaliyetlere yöneltebilmektedir.

Maliye politikaları açısından devletlerin vergi teşvik uygulamalarında dikkatli ve özenli davranmaları gereklidir. Zira vergi harcamaları gibi uygulamalar bir yandan psikolojik ve sosyolojik etkileri bulunan bir diğer yandan da vergi hasılatını aşındıran uygulamalardır. Söz konusu uygulamalar vergi mükelleflerini vergilendirme kapsamı dışına çıkararak kayıt dışı bir kesimin oluşumuna neden olabilmektedirler. Bununla birlikte sık çıkarılan vergi affı uygulamaları, şeffaf işlemeyen “uzlaşma” müessesesi gibi idari eylemler ve kayıt dışı elde edilen paranın kayıt altına alınmasına yönelik af uygulamaları en azından beklenti oluşturmaması açısından kayıt dışı ekonomiyi destekler etki oluşturmaktadır.

2.2.2 Ekonomi Temelli Faktörler

Bireyler açısından mikro düzeyde incelendiğinde kayıt dışılık olgusu fayda – maliyet analizleriyle açıklanacaktır. Zira rasyonel bireyler kar maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu güdüsü ile hareket edeceklerdir. Bu açıdan maliyet unsuru olan yasal yükümlülüklerin dışına çıkılması nedeniyle kayıt dışı ekonomik faaliyetler mikro açıdan kişiler ve firmalar için avantaj oluşturmaktadır. Zira faaliyet alanına bağlı olarak yüklenilen gerek mali yükümlülükler ve gerekse sektörden kaynaklı diğer yükümlülükler mükelleflerin elde edecekleri geliri azaltıcı etkide bulunacaktır.

Ülkenin sahip olduğu ekonomik sistem ve yapısal özellikleri de kayıt dışı ekonominin oluşumunda bizatihi rol oynamaktadır. Örneğin tarım ve hizmet sektörlerinin ya da mevsimsel özelliğe sahip iş kollarının denetiminin zor oluşu kayıt dışılığın oluşumuna zemin hazırlayan önemli bir etken durumundadır.

İktisadi ekollerin dünya tarihine mirası ve bu doğrultuda günümüz ekonomik yapısının oluşumu tarım sektöründen sanayi sektörüne doğru olmuştur. Sanayi İnkılabı ile tarım sektöründe yer alan iş gücü sanayi kesimine kaymıştır. Gelişen süreçte sanayi malı talebindeki artış ve teknolojik gelişim firma ölçeklerini büyütmüş ve kayıtlı çalışan bir kesim oluşturmuştur. Günümüz gelişmiş ülkelerinin en önemli avantajı olan bu durum gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelere yetersiz düzeydedir. Zira tarım ve hizmet sektörleri küçük boyutlu işletmelerin yoğunlaştığı sektörlerdir (Ayata, 1999, ss. 85-112). İşletme

boyutunun küçülmesiyle birlikte kayıt dışı eleman çalıştırma yoğunlaşmakta ve buna bağlı olarak kayıt dışı bir kesim oluşmaktadır. Ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin paylarının %90'larolduğu göz önüne alındığında kayıt dışıyla mücadele konusunda KOBİ'lere yönelik sistemlerin geliştirilmesi önemlidir.

Gelir dağılımı açısından kayıt dışı ekonominin en önemli sebebi Gini katsayısının yüksek olmasıdır. Zira toplum içinde toplumsal sözleşme gereği milli gelirden almayı hak ettiği payı alamayan kesimler sosyal, psikolojik ve ekonomik birçok argümanla kayıt dışı ekonomik faaliyetlere yönelecektirler.

Ekonomik anlamda kayıt dışı ekonomiye neden olan en önemli etkenlerden biri de yüksek enflasyonist durumdur. Yüksek enflasyon sonucu temel tüketim mal fiyat artışları ile geliri azalan dar gelirli kesimin satın alma gücünün azalmasıyla birlikte oluşan enflasyon vergisi mükellefleri vergi dışına dolayısıyla kayıt dışına yöneltecektir. İşletmeler ise enflasyon nedeniyle ortaya çıkan fiktif karlılıkları sonucu oluşan nominal vergi çengelinden kurtulabilmek amacıyla kayıt dışı ekonomiye yöneleceklerdir. Bu kapsamda derinleşen bir kayıt dışı ekonomi ortaya çıkacaktır.

Son olarak ekonomik kriz dönemleri kayıt dışı ekonominin oluşumuna zemin hazırlayan ekonomik bozulma dönemleridir. Ekonomik kriz dönemlerinde özellikle kayıt dışı istihdam kaynaklı oluşan kayıt dışı ekonomi domino etkisiyle ekonominin geneline yayılmaktadır. Bu dönemlerde ekonomik durgunlukla birlikte oluşan gelecek kaygısı sonucu kendini koruma güdüsüyle hareket eden insanlar yasal yükümlülüklerden kaçarak kayıt dışı ekonomik faaliyetlere yönelebileceklerdir.

2.2.3. Sosyal Faktörler

Kayıt dışı ekonomiyi ortaya çıkaran en önemli faktörler sosyal faktörlerdir. Zira sosyal faktörler diğer faktörlerin oluşumuna zemin hazırlaması nedeniyle diğer faktörleri besleyen etmenler olarak tanımlanabilecektir. Özellikle nüfus artış hızının ekonomik büyüme oranının üzerinde seyretmesi nedeniyle oluşan istihdam problemleri üretim faktörlerinin milli gelirden aldıkları paylar arasında adaletsiz bir dağılıma neden olmaktadır. Bilhassa emek faktörü üzerindeki ekonomik baskılar emek sahiplerinin daha düşük ücret ve daha az sosyal güvence koşullarına razı olmalarına sebep olabilmektedir. Dolayısıyla emek sahipleri arasında emek faktörünün değerini düşürücü bir rekabet ortamı oluşmakta, hatta kanuni gerekliliklerin altında çalışmaya gönüllü olabilecek bir kesim oluşmaktadır. Bu durum kayıt dışı çalışan bir kesimi ortaya çıkarmakta ve ekonomide bir kayıt dışılık zinciri oluşmaktadır. Başka bir ifadeyle daha az maliyetle emek faktörü talebi ile daha az ücret ve sosyal hak beklentisi bulunan emek arzı sonucu oluşan kayıt dışı durum nedeniyle elde edilen mal ve hizmet arzı da üretimin kayıt dışı olması nedeniyle doğal bir şekilde kayıt dışına çıkmaktadır. Dolayısıyla ekonomide ters seçim (adverse selection) ve ahlaki tehlike (moral hazard) sorunları ortaya çıkacaktır ki bu durum ekonomide birbirini tetikleyen bir kayıt dışı olgusunu doğuracaktır. Zira sosyal ve ekonomik haklarının birçoğundan mahrum kalan emek sahiplerine yönelik söz konusu hakların bir kısmını daha ucuza sunan bir kayıt dışı kesim oluşacak ve bu kesim ekonominin bir başka noktasını oluşturacak ve böylece bütün ekonomide birbirini besleyen kayıt dışı bir sistem oluşacaktır.

Ekonomi ile ahlaki norm ve değerler esasen birbirini etkileyen çift taraflı bir ilişkiye sahiptir. Daha çok kalkınma iktisadi tarafından çalışılan bir konu olan norm ve değerler konusu kayıt dışı ekonomi konusunda da etken bir faktördür. 2. Dünya Savaşı sonrası küreselleşme rekabetinin sonucu dünya ekonomilerinde yaşanan hızlı değişim Ha-Joon Chang'ın "merdiveni itmek" olarak adlandırdığı küresel oyunların (Ha-Joon Chang, 2018, ss. 1-248) getirdiği değişim ahlaki norm ve değerleri etkilemiştir. Özellikle 1970'li yıllarla beraber yaşanan liberal ekonomik anlayış ve dönemde yaşanan ekonomik krizler fayda maksimizasyonu amaçlı bir toplumsal algı ortaya çıkarmıştır. Bununla birlikte yaşanan ekonomik krizlerin etkisiyle 1970'li yılların ortalarından itibaren daralan pazarlar sonucu oluşan rekabet artışı esnek bir üretim modelinin ortaya çıkması ve bunun sonucunda özellikle az gelişmiş ülkelerde kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin oluşmasına sebep olmuştur. Günümüze gelindiğinde teknolojik gelişmeler sonucu oluşan tarafların birbirlerini görmeden belgesiz ticaret yapmasına olanak sağlayan yeni ticari ilişkiler kayıt dışı ekonominin oluşumuna sebep olmaktadır.

Kayıt dışı ekonominin ortaya çıkışında her ne kadar ahlaki norm ve değerler etkili olsa da söz konusu değerlerin göz ardı edilmesine gerekçe olabilecek ya da söz konusu değerlerin normalize olmasına sebep olabilecek idari ya da politik bazı kamu maliyesi temelli etkenler kayıt dışının oluşumuna sebebiyet verebilmektedir. Kamu maliyesi temelli faktörler bölümünde açıklandığı üzere söz konusu etkenlerden en önemlileri adalet ile eşitlik ilkelerini körelten çoğu zaman politik gerekçelere dayanan sık çıkan vergi afları ve katı kurallara bağlı olmayan “uzlaşma” gibi idari çözüm yollarıdır. Söz konusu idari çözüm yollarında her ne kadar vergi incelemesine bağlı olarak ortaya çıkabilecek uyumsuzlukların sosyal risklerini eleme edebilmek için idari işlem tesis edilmeden önce çözümü amaçlanmış (Demirli ve Ayyıldız, 2019, s.13) ve uzlaşma sağlanamaması durumunda yargısal sürecin işlenmesine imkan sağlanmış (Ayyıldız, 2015, s. 220) olsa da uygulamada oluşan algı mükelleflerin vergiye uyumunu olumsuz etkilemektedir. Bununla birlikte kayıt dışı istihdam yoluyla kayıt dışı çalışan kesimin denetlenememesi nedeniyle oluşan haksız rekabet algısı da kayıt dışı ekonomiye yönelten sosyal nedenler arasında yer almaktadır.

2.3. Ülkemizde Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları

Ülkemizde cumhuriyetin ilk dönemlerinden beridir uygulanan ekonomik politikaların temel hedefi ekonomik kalkınma ve büyümenin gerçekleştirilmesi olmuştur (Kasalak, 2012, s. 71). Savaşlardan yeni çıkmış genç Türkiye Cumhuriyeti’nde ekonomik faaliyetleri destekleyecek üretim faktörü eksikliği hükümetleri özel sektöre yönelik destekleme politikalarına önem verme durumunda bırakmıştır. Ekonomik kalkınma ve büyümenin sağlanması amaçlı gerçekleştirilen bu tür politikalar özel girişimlerin ekonomi içindeki payını artırmıştır. Bu doğrultuda uygulanan politikalar neticesinde benimsenmiş olan kapitalist toplumsal anlayış biçimi toplum içinde bir iş adamları sınıfının oluşumuna sebebiyet vermiştir (Saygılıoğlu, 1990, s.13.). Bu esnada sermaye birikimine yardımcı olmak amaçlı uygulanan resmi ya da gayri resmi bazı politikalar ile sağlanan teşvikler kayıt dışı ekonominin oluşuna neden olmuştur.

1970’li yıllara gelindiğinde siyasi istikrarsızlık, yüksek enflasyonist ortam, beklenen oto - kontrol işlevini yeterince yerine getiremeyen servet beyanı uygulaması gibi etkenler beyan dışı bırakılan ve kayıt dışına çıkan dolayısıyla ülkede vergilendirilemeyen bir kesimi ortaya çıkarmıştır (Narinoğlu, 1991, s. 2).

Türkiye’de kayıt dışı ekonominin boyutlarının anlaşılabilmesi için, ekonomide faaliyet gösteren farklı sektörlerin kayıt dışı ekonomi açısından durumlarının tespit edilmesi gereklidir. Ülkemizde kayıt dışı ekonomik faaliyetler özellikle tarım ve hizmet sektörü kaynaklıdır.

Türkiye’de 1980’lerden itibaren uygulanan liberal politikalar sonucu yaşanan ekonomik serbestleşme kayıt dışı faaliyetleri artırmıştır. Örneğin; dönemde inşaat sektörü, başta İstanbul olmak üzere gecekondulaşmanın bir sonucu olarak kayıt dışı faaliyetlerin en çok yoğunlaştığı sektörlerdendir. 1980’li yıllarda binlerce gecekondu sahibi evlerini kendi kurallarına göre yapmış, ardından değişik dönemlerde çıkarılan imar afları ile yapılan evler resmîyet kazanmıştır. Oluşan bu gecekondu mahallelerinde yaşayanlar genellikle işportacılığa dayalı hizmet sektöründe çalışmaya başlamışlar. Dolayısıyla kayıt dışı bir şekilde köyden kente göç eden nüfus, kayıt dışı bir şekilde kente yerleşmiş ve bu doğrultuda da kayıt dışı bir ekonominin temellerini atmıştır. Zira kendi işlerini kuran bu kesim adeta kayıt dışı ekonominin ürettiği malların üreticisi, satıcısı ya da müşterisi olarak kayıt dışı ekonomiyi bilerek ya da bilmeyerek desteklemiştir. Genellikle, yoğun göçler nedeniyle, büyük kentlerin etrafında konuşlanan gecekonduların kayıt dışı kalmalarının nedenleri aslında kayıt dışı ekonomiyi doğuran sosyo-ekonomik nedenlerle son derece iç içedir. Ancak, bu nedenler içinde ekonomik faktörler daima baskın olmuştur.

Kayıt dışı ekonomik faaliyetler incelenirken görülen odur ki, sadece inşaat sektörü-gecekondulaşma ilişkisi bu alanda konuyu açıklamakta yetersizdir. Kayıt dışı istihdam, vergi kaçırma ve suç sektörleri kayıt dışılığın oluşumunda önemli etkenlerdir. Bununla birlikte ülkemizde her ne kadar yaygın olmasa da devlet memurlarının ikinci bir iş olarak özel ders vermesi gibi bazı faaliyetler de kayıt dışı ekonomiyi beslemektedir.

Günümüz dünyasında kayıt dışı ekonominin ülke ekonomilerindeki payı gelişmiş ülkelerde ortalama %15'ler düzeyindeyken gelişmekte olan ülkelerde %30'lar civarındadır (T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2022, s. 3). 2010 yılına kadar Türkiye'de kayıt dışı ekonominin boyutlarını tespit etmeye yönelik çalışmalara göre ülkemizde kayıt dışılık oranı %2 ile %70 arasında değişmektedir (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2009, s. 6). Örneğin ülkemizle ilgili olarak yapılmış önemli tespitleri bulunan Schneider'in (Schneider, 2002, s. 8) çalışmasına göre Türkiye'de kayıt dışılık oranı %32.1 olarak tahmin edilmiştir. 2010 yılı sonrası COVID 19 Pandemi dönemine kadar kayıt dışı ekonominin payı GSYİH'nin yaklaşık %30'u civarındadır (T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2022, s.3). Ülkemizde kayıt dışılığın sosyal, siyasi ve ekonomik birçok faktörden etkilendiğine yönelik çalışmalar mevcuttur. Bu bağlamda kayıt dışılık olgusu ekonomik faaliyetlerin yanı sıra toplumun farklı tabakalarını farklı yönleriyle doğrudan etkileyen devletlerin en önemli sorunlarından biridir. Zira sosyal, siyasi ya da ekonomik birtakım faaliyetler kayıt dışı ekonomiyi oluşturmada, kayıt dışı ekonomik faaliyetler mevcut sosyal, siyasi ya da ekonomik sorunları derinleştirmekte ve topluma yaymaktadır.

Ülkemizde Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Strateji Eylem Planları ikişer yıllık periyotlar halinde Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ilgili birimleri koordinasyonunda hazırlanmakta ve uygulanmaktadır. 2019 yılında Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programıyla Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2019-2021) hazırlanmış ve Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı koordinasyonunda uygulamaya konulmuştur. Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planında toplam 39 adet eylem belirlenmiş ve söz konusu eylemler 5 temel başlık altında sıralanmıştır. Buna göre;

“- Gönüllü Uyum Seviyesinin Yükseltilmesi,

- Denetim Kapasitesinin Daha Güçlü Hale Getirilmesi,
- Mevzuatın Gözden Geçirilmesi ve Düzenlemelerin Yapılması,
- Kurumlar Arası Veri Paylaşımının Geliştirilmesi,
- Toplumun Her Kesimine Yönelik Farkındalığın Artırılması,”

Temel amaçları belirlenmiştir (Gelir İdaresi Başkanlığı 2021 faaliyet Raporu, 2022, s. 126). Gelir idaresi başkanlığı tarafından 2021 sonu itibarıyla söz konusu amaçların gerçekleşme düzeyi %97.43 olarak açıklanmıştır (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2019, s. 1).

Ülkemizde vergisel kayıt dışılığın ölçülmesi açısından en önemli karene vergi inceleme sonuçlarıdır. Ülkemiz açısından her ne kadar inceleme sayısı açısından yetersiz bir durum söz konusu olsa da mevcut örneklem ülkemizdeki kayıt dışılığın varlığı konusunda bir gösterge oluşturmaktadır.

Tablo 1. Türkiye’de Vergi İnceleme Sonuçları (2017 - 2021)

Yıllar	İncelenen Mükellef Sayısı	Bulunan Matrah Farkı (TL)	Bulunan Vergi Farkı (TL)	Usulsüzlük (TL)	Özel Usulsüzlük (TL)	Vergi Ziya-ı (TL)
2017	6.216	501.752.858	43.753.084	95.935	16.808.346	54.039.290
2018	4.085	1.139.396.507	100.993.579	88.983	19.195.039	177.539.661
2019	4.782	1.206.848.744	183.591.809	37.374	14.445.847	204.106.553
2020	3.061	3.259.240.971	101.734.020	671.655	18.888.607	103.103.466
2021	2.364	503.480.633	194.056.411	440.468	12.212.287	455.571.393

Kaynak: Gelir İdaresi Başkanlığı faaliyet raporlarından tarafımızca düzenlenmiştir.

Ülkemizde 2022 yılı ve öncesi 5 yıllık vergi inceleme sonuçlarına göre incelenen mükellef sayılarında her yıl rutin bir azalışın olduğu görülmekte ancak bulunan vergi farkı açısından artışla karşılaşmaktadır

(Tablo 1). Ülkemizde 2022 yılı ve öncesi 5 yılda yapılan vergi incelemelerinde toplam; 20.508 mükellef incelemeye tabi tutulmuş, 6.610.719.713 TL matrah farkı, 624.128.903 TL vergi farkı bulunmuş ve bulunan matrah farkı üzerinden 994.360.363 TL vergi ziya-ı cezası kesilmiştir (Tablo 1). Bununla birlikte ülkemizde en fazla inceleme konusu yapılan vergi katma değer vergisi ve en fazla matrah ve vergi farkı tespit edilen vergi yine katma değer vergisidir.

3. Vergiye Tabi İşlemlerin Kayıt Altına Alınmasına Yönelik Olarak Bankacılık Sisteminde Yer Alan Uygulamalar

Günümüz modern dünyasında gelişen nüfus, ticari hayatın etkileşim içinde bulunduğu coğrafyanın genişlemesi ve telekomünikasyon araçları aracılığıyla gelişen yeni ticari enstrümanlar vergiyi doğuran olayın idare tarafından takibini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle özellikle ülkemizde olduğu gibi beyana dayalı matrah belirleme yönteminin kullanıldığı vergi sistemlerinde vergiye tabi işlemlerin kayıt altına alınabilmesi için vergiyi doğuran olayın bağlandığı işlemin ya da söz konusu işlemin sonucu oluşan parasal hareketliliğin idare tarafından takibinin yapılması gereklidir. Zira beyana dayalı matrah belirleme yöntemlerinin ilk etapta güven ilişkisi doğrultusunda şekillenmesi, yöntemin kayıt dışı ile mücadelede kullanılabilme kabiliyetini azaltmaktadır. O halde kayıt dışı ekonomi ile mücadelede ticari ödeme ilişkilerin takibi daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Ancak ticari hayatta ödeme aracı olarak kullanılan paranın yapısından kaynaklanan özellikler, vergi kaçırma gibi faaliyetlere yönelen kişi ve firmalar için önemli bir avantaj sağlamaktadır. Zira nakit olarak yapılan alışverişlerin vergi idaresi tarafından izini takip edip yakalaması oldukça zordur (Altuğ, 1994, s. 32). Bu nedenle verginin konusuna giren faaliyetlere yönelik gerçekleşen ödemelerin bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmesi kayıt dışılığın önlenmesi açısından önemlidir. Nitekim gelişen dijital teknolojiyle birlikte vergi idaresinin mükellefleri bankacılık sistemine dahil etmeye yönelik politikalar izlendiği görülmektedir.

Türk bankacılık sistemi içinde vergiye tabi işlemlerin kayıt altına alınmasına yönelik uygulamalar; kartlı ödeme sistemleri, banka aracılığıyla ödeme yapma zorunluluğu ve kredi işlemleri olmak üzere üç genel başlık altında incelenebilmektedir.

3.1. Kartlı Ödeme Sistemleri

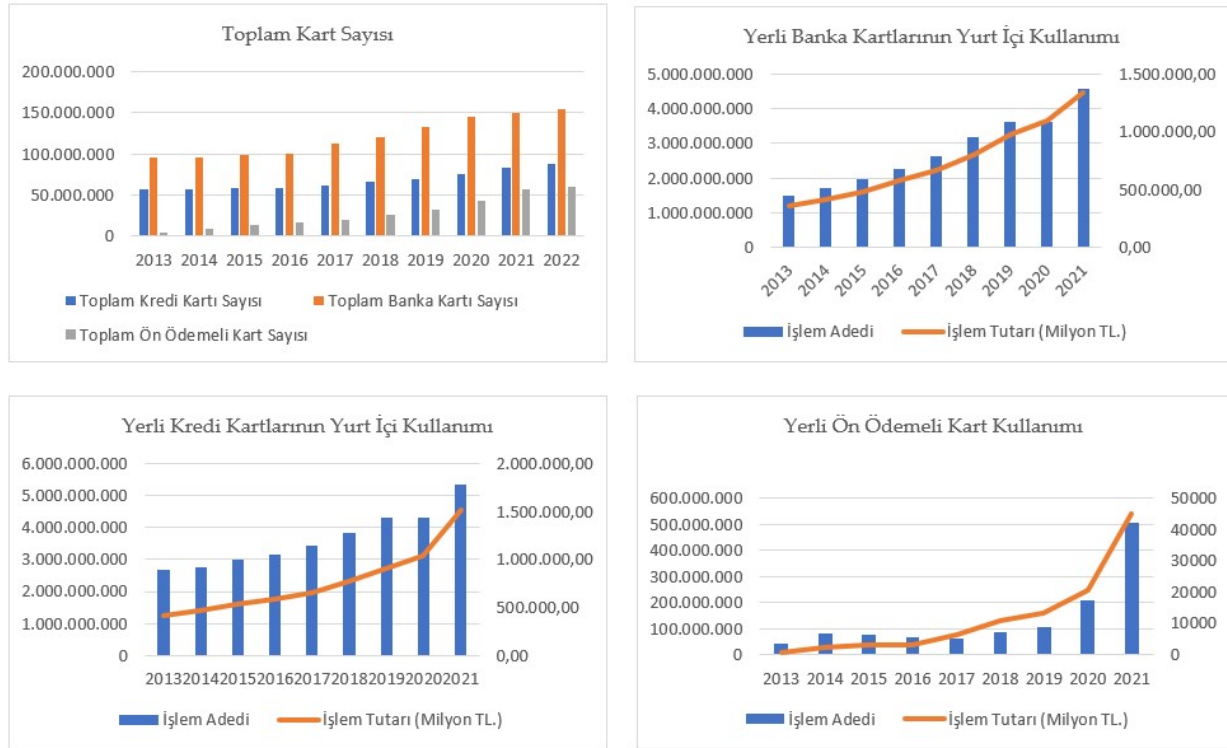
Kartlı ödeme sistemleri; kişilerin yanlarında nakit taşımalarına gerek olmaksızın alışverişlerde ödeme yapabilmelerini sağlayan bir sistemdir. Sistem ülkemizde 1960’lı yıllardan beri kullanılmaktadır. Ülkemizde 1960’lı yıllarda yabancı turistlerin ihtiyaçları doğrultusunda kullanılmış olan kartlı ödeme sistemleri o yıllarda son ödeme tarihi itibarıyla bakiyenin tamamının ödenmesini gerektiren harcama kartı şeklinde kullanılmaktaydı (Özkan, 2015, s. 64). Kartlı ödeme sistemleri günümüzde banka kartları, kredi kartları ve ön ödemeli kartlar olmak üzere üç farklı biçimde kullanılmaktadır.

5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu’na göre banka kartı “Mevduat hesabı veya özel cari hesapların kullanımı dahil bankacılık hizmetlerinden yararlanmayı sağlayan kart” olarak, kredi kartı ise, “Nakit kullanımı gerekmeksizin mal ve hizmet alımı veya nakit çekme olanağı sağlayan basılı kart veya fizikî varlığı bulunmayan kart numarası” olarak tanımlanmıştır. 5464 sayılı Kanunda tanımlanmış olan kredi kartı ve bankamatik kartından farklı olarak uygulamada bir de ön ödemeli kart kullanılmaktadır. Ön ödemeli kart bir vadesiz hesaba bağlı olmasına gerek olmadan kullanıcının karta yüklediği miktar kadar harcama yapmasını sağlayan basılı kart veya fizikî varlığı bulunmayan kart numarasını ifade etmektedir. Kartlı ödeme sistemi aracılığıyla yapılan tüm ödemeler bankacılık sistemi üzerinden gerçekleştirilmekte ve ilgili birimlerde kayıt altında tutulmaktadır. Dolayısıyla kartlı ödeme sistemi aracılığıyla gerçekleştirilen işlemler vergi incelemelerine karine oluşturma potansiyeline sahiptir.

Kartlı ödeme sisteminin kayıt dışılığı önlemedeki en önemli fonksiyonu; kayıt altına alındığını bilen mükelleflerin kartlı ödeme sistemlerine yönelik işlemleri vergi kanunlarında yer alan vesikalara aktararak, işleme yönelik bilgileri beyannamelerine dahil etmeleridir. O halde; ekonomiye olumlu ya da

olumsuz etkilerine yönelik tartışmalardan bağımsız bir şekilde, kartlı ödeme sistemi kayıt dışı ekonominin önlenmesinde kullanılabilecek en önemli araçtır demek yanlış olmayacaktır.

Grafik 1. Türkiye’de Kartlı Ödeme Sistemlerinin Kullanımı



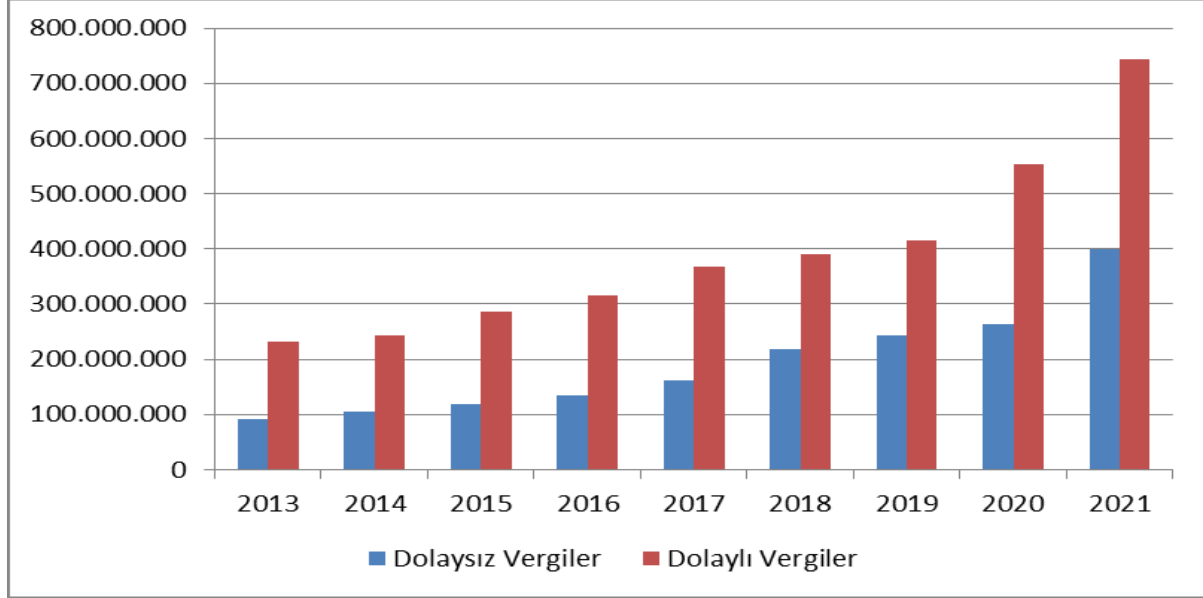
Kaynak: Bankalararası Kart Merkezi verilerinden yararlanılarak tarafımızca düzenlenmiştir.

Kredi kartı kullanımında fiziki paranın kullanılmaması tüketicileri bütçelerini aşan tüketim eğilimine yönelebilmektedir. Bu nedenle kişisel bütçe dengesini koruma güdülü hareket eden tüketiciler kredi kartı kullanımını tercih etmeyebilmektedirler. Bununla birlikte kredi kartı dolandırıcılığına yönelik endişeler de kredi kartı kullanımını sınırlandırmaktadır. Bu sebeple sisteme dahil olan ön ödemeli kartlar özellikle internet üzerinden alışveriş yapan tüketiciler tarafından tercih edilmektedir. Fiziki paranın saklanması maliyetini elimine eden banka kartları ise günümüzde en geniş kullanım alanına sahip kartlı ödeme sistemini ifade etmektedir. Grafik 1’de görüldüğü üzere ülkemizde son on yılda tüm banka kartlarının kullanım sayısı artmıştır. Özellikle Covid - 19 Pandemi sürecinde internet alışverişlerinin artması doğrultusunda kredi kartı ve ön ödemeli kart sayısında önemli bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Yine Grafik 1’de banka kartları ile ön ödemeli kartlarda kart sayılarıyla işlem tutarları orantılı bir şekilde artmaktayken kredi kartlarında kart sayısı artarken işlem sayısının oransal açıdan geride kaldığı görülmektedir. Bunun en önemli sebebi tüketicilerin özellikle internet alışverişlerinde güvenlik endişesi nedeniyle kredi kartı kullanımını tercih etmemeleridir. Buna göre tüketiciler riskleri elimine etmek için ihtiyatlılık gereği kredi kartı almakta ancak güvenlik sebepleri nedeniyle kullanımını tercih etmemektedirler.

Ülkemizde dolaylı ve dolaysız vergi hasılatını gösteren Grafik 2 ile Grafik 1’de gösterilen toplam kart sayısı birlikte değerlendirildiğinde özellikle katma değer vergisi gibi dolaylı vergilerin birbiriyle uyumlu hali kart kullanım düzeyinin vergi hasılatına doğrudan etki ettiğini gösteren önemli bir veridir. Burada belirtmek gerekir ki dolaylı vergi hasılatının yalnız kartlı ödeme sistemine bağlanması genel bir

değerlendirme olacaktır. Ancak söz konusu veri tüketicilerin kartlı ödeme sistemi kullanarak yaptığı harcamaların belgelendirilerek kayıt altına alındığını göstermesi açısından önem taşıyan bir göstergedir.

Grafik 2. Türkiye’de Yıllar İtibariyle Dolaylı – Dolaysız Vergi Hasılatı



Kaynak: Bütçe Kanunlarından tarafımızca düzenlenmiştir.

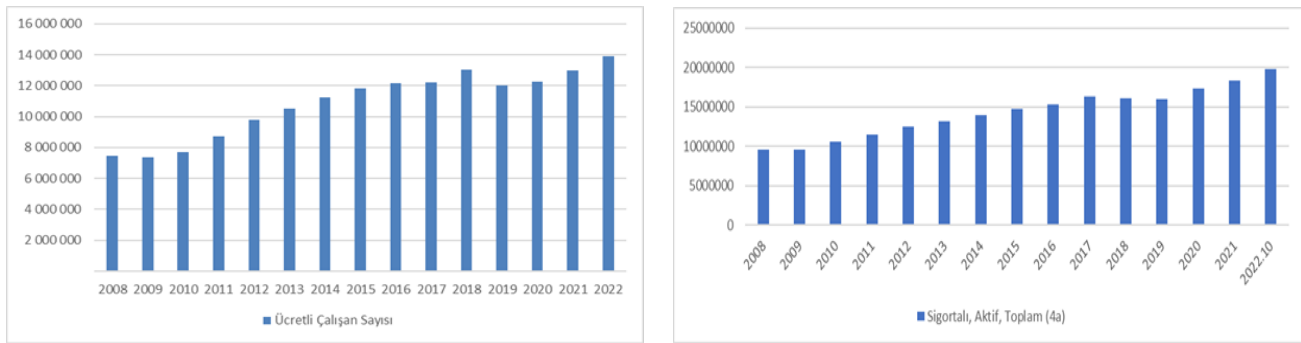
Banka kartlarının vergi denetimlerine karine oluşturabilmesi için banka kartları ile vergi idaresi sistemi arasında otomasyon sisteminin etkin bir şekilde kurulması gereklidir. Yüksek teknoloji ile çalışan kartlı ödeme sistemlerinin en önemli sakıncası yine sahip oldukları yüksek teknoloji kaynaklıdır. Zira tüketicileri kartlı ödeme sistemlerinden uzaklaştıran en önemli etken güvenilirliğin zayıf olması nedeniyle oluşan güvenlik endişesidir. Bununla birlikte vergi incelemelerinde karine oluşturan bir sistemin de mükellefler tarafından kullanım düzeyi sınırlı olacaktır. Ancak günümüz ticari faaliyetlerinde önemli ve nispeten zorunlu sayılabilecek bir ödeme aracı olan bankalar ve sağladıkları kartlı ödeme araçları, vergi kayıp ve kaçığının önlemesine yönelik vergi idaresinin elindeki en etkin araç olarak görülmektedir (Acar, 2004, s. 110).

3.2. Ücretlerin Banka Aracılığıyla Ödenmesi

18.11.2008 tarih ve 27058 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan Ücret, Prim, İkramiye ve Bu Nitelikteki Her Türü İstihkakın Bankalar Aracılığıyla Ödenmesine Dair Yönetmelik ile 01.01.2009 tarihinden itibaren işçilere ücret, prim, ikramiye ve benzeri ödemelerin banka aracılığıyla yapılması uygulaması getirilmiştir. Uygulama ile en az 10 işçi çalıştıran işyerleri her türlü ücret, avans vb. ödemelerini bankalar veya posta idareleri aracılığıyla gerçekleştirmekle yükümlü tutulmuşlardır. Daha sonra yapılan düzenleme ile Haziran 2016’dan itibaren çalışan sayısı 5 işçiye düşürülmüştür. Bununla birlikte “Nakit Ödeme İşlemleri” bölümünde açıklanan 7.000 TL’nin üzerindeki ödemelerin banka aracılığıyla yapılması zorunluluğu ve 2023 yılı itibariyle ülkede ödenen en düşük ücret olan asgari ücretin 7.000 TL sınırını aşması durumu göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizde söz konusu parasal sınırlar mevcut haliyle devam ettiği sürece ücretlerin tamamı banka aracılığıyla ödenmek zorundadır.

İşveren tarafından ödenen ücretlerin banka aracılığıyla yapılmasına yönelik bu uygulamayla kayıt dışı çalışan kesimin kayıt altına alınması ve yeni oluşacak kayıt dışılığın önlenmesi yoluyla ücret gelirlerine yönelik vergi ve sosyal güvenlik prim kayıplarının önüne geçilmesi amaçlanmıştır. Buna göre sistemin yürürlüğe girdiği 2009 yılıyla, çalışan sayısı sınırının düşürüldüğü 2016 yıllarında ücretli çalışan sayılarında artış olması beklenecektir. Ancak veriler incelendiğinde ücretli çalışan sayısında her yıl gerçekleşen rutin artışın dışında uygulamanın yürürlüğe girdiği yıllara özel bir artışın olmadığı görülmektedir (Grafik 3). Bununla birlikte 4a kapsamında çalışan sigortalı çalışan sayıları da uygulamadan beklenen amaçların gerçekleşme derecesinin düşük olduğunu göstermektedir. Sigortalı çalışan sayısında 2017 yılında farklı bir artış gözlemlenmekle birlikte ardından eski seviyesindeki artış trendine devam ettiği görülmektedir.

Grafik 3. Türkiye’de Yıllar İtibariyle Ücretli Çalışan ve Sigortalı Çalışan Sayıları



Kaynak: TÜİK Ücretli Çalışan İstatistikleri, Haziran 2022 ve Sosyal Güvenlik Kurumu İstatistikleri

Ücret ödemelerinin banka aracılığıyla yapılması kayıt dışı istihdamın önlenmesine yönelik önemli bir uygulama olmakla birlikte uygulamadan beklentilerin gerçekleşebilmesi için gerek işverenlerin ve gerekse çalışanların uygulamayı benimsemesi ve önemini kavraması gereklidir. Nitekim, ücret ödemelerinin banka aracılığıyla yapılacak olması işverenlere yeni yükümlülükler getireceği endişesi ortaya çıkarmış ve işverenlerin sisteme reaksiyon göstermesine neden olmuştur. Bununla birlikte çalışanların işlerini kaybetme endişesi de sistemin işlevselliğini olumsuz yönde etkilemiş ve uygulamanın etkinliği tartışmaya açık hale gelmiştir. Hal böyle iken, ülkemizde ücret ödemeleri banka aracılığıyla yapılsa bile birçok işveren bankaya ödediği ücretleri asgari ücretten yatırarak geri kalan kısmını elden ödeme yolunu tercih etmektedir. Vergi gelirlerini aşındıran bu durumun tespiti oldukça zor gözükmele birlikte etkili bir denetim mekanizmasıyla sorunlar minimize edilebilecektir. Sonuç olarak tüm sorunlarına karşın ücretlerin banka aracılığıyla ödenmesi zorunluluğu gerek gelir idaresi ve gerekse sosyal güvenlik sistemi için işlemleri kayıt altına alma açısından etkili bir uygulamadır.

3.3. Kira Ödemelerinin Banka Aracılığıyla Yapılması

Kira ödemelerine ilişkin olarak ve 29.07.2008 tarih ve 26951 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 268 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği uyarınca, işyeri ve belirli bir tutarın üzerindeki konut kiralama işlemlerinde tahsilat ve ödemelerin banka, benzeri finans kurumları veya posta idarelerince düzenlenen belgelerle tevsih edilmesi zorunluluğu getirmiştir.

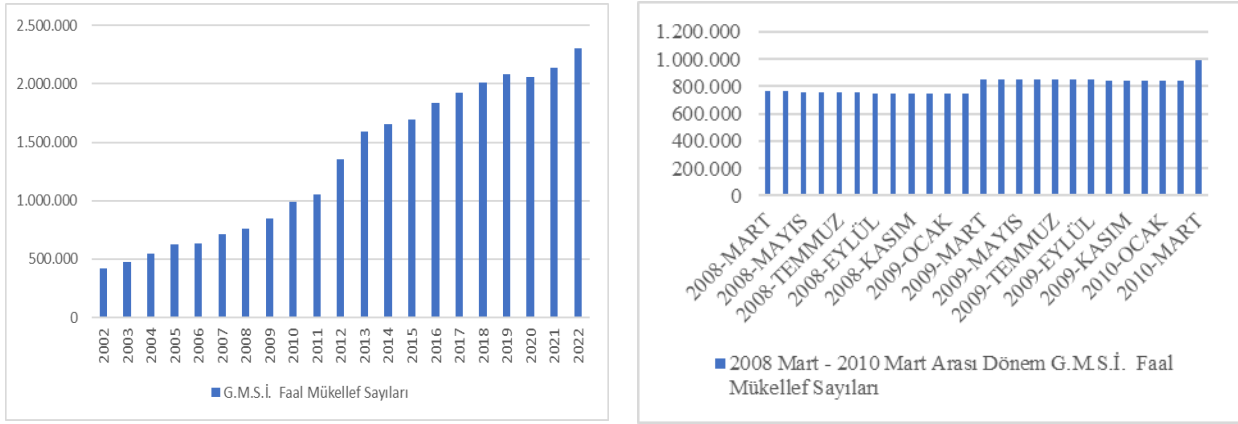
Bu kapsamda yayımlanan tebliğ uyarınca;

- Konutlarda, her bir konut için aylık 500 TL ve üzerinde kira geliri elde edenlerin,
- İşyerlerinde, işyerini kiraya verenler ile kiracıların,

kiraya ilişkin tahsilat ve ödemelerini banka aracılığıyla yapması hüküm altına alınmıştır. Dikkat edilecek olursa, uygulamaya konu kira gelirleri gayrimenkul sermaye iradı olma durumuna bağlanmamış, bu nedenle de işletmelere kayıtlı olup olmaması dikkate alınmaksızın konut ve işyeri kira sözleşmeleri tebliğ kapsamında değerlendirilmektedir (Şenyüz, 2008, s. 22).

Kiraların banka aracılığıyla ödenmesi uygulanması vergi kaybının önlenmesi açısından yerinde bir uygulama olmakla birlikte kira geliri elde edenlerin söz konusu uygulamaya karşı reaksiyonlarının önüne geçilebilmesi için etkin bir otokontrol sistemine ihtiyaç bulunmaktadır. Zira mülk sahipleriyle kiracıların anlaşması ya da kira bedellerinin düşük tutularak uygulamadan kaçılması gibi vergi hasılatını azaltıcı eylemler gerçekleştirilebilecektir.

Grafik 4. Türkiye’de Yıllar İtibariyle G.M.S.İ. Faal Mükellef Sayıları



Kaynak: Gelir İdaresi Başkanlığı İstatistikleri

Ülkemizde 2008 yılı temmuz ayında Resmî Gazetede yayımlanan kiraların banka aracılığıyla ödenmesi uygulamasıyla birlikte gayrimenkul sermaye iradı (GMSİ) geliri elde eden mükellef sayısında bir artış olması beklenmiş ve bu doğrultuda aylık bazda olmasa da 2009 yılı gelirlerinin beyan edildiği 2010 yılı mart ayında GMSİ faal mükellef sayısında normalin üzerinde bir artış gözlemlenmiştir (Grafik 4). Ancak kira geliri elde eden faal mükellef sayısındaki en belirgin artış 2012 yılında gerçekleşmiştir (Grafik 4). 2011 yılında kira gelirine yönelik beyanname veren mükellef sayısı 894.991 kişi iken, 2012 yılında mükellef sayısı 1.210.816 kişiye çıkmıştır. Bunun en önemli nedeni 2012 yılında kira gelirlerinin banka aracılığıyla tahsili uygulamasının devamı niteliğinde bir uygulama hayata geçirilmiş ve kira geliri elde eden mükelleflerin banka, PTT, tapu ve sigorta şirketleri gibi kurumlarda yer alan bilgileri idare tarafından elektronik ortamda önceden hazırlanmış gelir vergisi (kira) beyannamesine aktararak gayrimenkul sermaye iradı kazançlarına ilişkin gelir vergisi beyannameleri idare tarafından hazırlanmıştır. Gelir idaresi tarafından beyannamelerin elektronik ortamda doldurulması esaslı bu uygulama verginin örtülü maliyetlerini azaltmış ve mükellefin vergiye gönüllü uyumunu sağlamıştır. Burada şunu da belirtmek gerekir ki dönemde uygulanan ve dönemin Maliye Bakanı Mehmet Şimşek tarafından öncelikli alan olarak belirlenen kayıt dışılıkla mücadele (Ceyhun, 31 Aralık 2012) kapsamında mükellef ve kiracılara yönelik denetim ve denetim baskısının etkisi bir hayli fazladır.

3.4. Nakit Ödeme İşlemleri

213 sayılı Vergi Usul Kanunu’nun 232’nci maddesinin birinci fıkrası kapsamında fatura almak zorunda olan birinci ve ikinci sınıf tüccarlar, kazancı basit usulde tespit edilenler, defter tutmak zorunda olan çiftçiler, serbest meslek erbabı ile vergiden muaf esnaf, kendi aralarında yapacakları ticari işlemler ile

nihai tüketicilerden mal veya hizmet bedeli olarak yapacakları 7.000 TL'yi aşan tahsilat ve ödemeleri (Farklı tarihlerde kısım kısım yapılan ödemeler dahil), banka veya özel finans kurumları veya posta teşkilatı aracılığıyla yapmak zorundadırlar. Bu kapsamda, ödemeler kayıt altına alınmakta ve ödeme nedeniyle belge düzenlenip düzenlenmediği daha kolay takip edilebilmektedir. Ancak söz konusu uygulamanın takip edilmesi oldukça güç olup uygulamaya yönelik mükellefin stok değişimlerini dikkate alan yeni bir takım ek uygulamaların hayata geçirilmesi sistemin etkinliğini arttıracaktır.

3.5.Kredi İşlemleri

Vergi kaybının önlenmesi açısından ticari ilişkilerde alım satım fiyatının bilinmesi önemlidir. Bu kapsamda banka kredisi kullanarak gerçekleşen ticari ilişkilerde kredi miktarı alım satım bedeli için önemli bir karinedir. Özellikle konut alım satımında kullanılan banka kredilerinin takibi vergi kaybının önlenmesi açısından önem arz etmektedir. Günümüz dünyasında konut sektöründeki gelişmelerle bankacılık ve kredi sisteminin gelişimi, ekonomik konjoktüre bağlı olarak değişmekle birlikte konut kredilerinin kullanımını artırmış ve konut almak daha cazip hale gelmiştir. Ancak ülkemizde faiz oranlarından bağımsız bir şekilde konut kredilerinin önündeki en büyük engel rayiç bedel problemidir. Rayiç bedelin düşük gösterildiği konutlar nedeniyle satıcı tarafından banka kredi kullanımı sınırlandırılmaları konut kredisi kullanımını zorlaştırmaktadır. Diğer yandan ülkemizde banka kredi miktarları ile ev satış bedelleri arasındaki tutarsızlıklar, önemli miktarda vergi kaybı ortaya çıkarmaktadır. Kamu gelirlerine etkisi bakımından kamu zararı ortaya çıkaran söz konusu uygulamaya karşı gelir idaresi denetimlerini bankacılık sistemi üzerinden artırmıştır. Bu bağlamda gelir idaresi, bankacılık verilerinden hareketle, mükelleflerin tapu işlemlerini karşılaştırmakta ve konut değerinin eksik olması halinde işlem yapmaktadır. Ancak beyan usulünün etkili olduğu vergi sistemimizde etkinliği artırabilmek için gelir idaresi tarafından takip edilen ve alıcı, satıcı taraf ile aracı konumunda bulunan emlak danışmanı arasında bankacılık temelli bir sistemin hayata geçirilmesi kamu zararının önlenmesi ve kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması açısından önem taşımaktadır.

4. SONUÇ

Kamu ekonomisi açısından kayıt dışı ekonomi; vergi hasılatında aşınmaya neden olarak kamusal faaliyetleri nitelik ve niceliksel açıdan olumsuz etkileyen yasa dışı hareketler bütünü ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında kayıt dışı ekonomi bir ülkenin kamu maliyesini temelden etkilemektedir. Zira kayıt dışı ekonomi vergi sisteminin yapısını bozarak vergilendirme ile amaçlanan etkilerin ortaya çıkışını engellemekte ve bunun sonucu olarak da sosyal, siyasi ve ekonomik açıdan alternatif birtakım maliyetler ortaya çıkarmaktadır.

Kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması, gelir dağılımında adalete ulaşmaya ve kaynak dağılımında etkinliğin sağlanmasına katkı sağlayacak ve bütçe hakkının toplumun tabakaları arasında etkin kullanımını tesis edecektir. Ancak kayıt dışı ekonomiyle mücadele ya da kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin oluşumunun engellenmesi kayıt dışılığın doğası gereği kolay değildir. Fakat kayıt dışı ekonomiyle mücadelede başarılı olunması bir ülkenin toplum tarafından kabul edilmiş amaçlarına ulaşma yolunda atacağı en önemli adım olacaktır.

Kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan vergi kaybının önlenmesi tek başına bir uygulama ile sınırlandırılması mümkün olmayan birbiri ile koordineli alanları gerektirmektedir. Öncelikle vergi kanunları ile koruma altına alınmış yükümlülüklerin yerine getirilme derecesinin idare tarafından eksiksiz bir şekilde denetlenmesi gereklidir. Bununla birlikte kayıt dışı ekonominin neden olduğu vergi kaybının sonlandırılabilmesi için toplumsal bir uzlaşma zorunludur. Şöyle ki; toplumun tüm kesimlerinde kabul edilebilir bir vergi yükünü sağlamaya yönelik, evrensel vergileme ilkelerini benimseyen bir vergi sistemi kurularak toplumsal algının vergi ödeme gücü doğrultusunda vergi ödemeyi gerektirecek bir biçimde yönlendirilmesi gereklidir. Söz konusu sistemin kurulmasının ardından kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin yasalar aracılığıyla ciddi müeyyideye bağlanması ve son olarak doğru işleyen bir sisteme

kontrol mekanizmaları oluşturulması gerekir ki bankacılık sistemi bu nokta kullanılabilir en önemli araçlardan biridir.

Kanuni yükümlülüklerini yerine getirme konusunda istekli olmayan kesimler arasında gerçekleşen faaliyetler nedeniyle ortaya çıkan kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınabilmesi için karşıt inceleme mekanizmanın işlevsel bir şekilde kullanılarak kanuni standartlarda çalışan bir kesimin sisteme dahil edilmesi kayıt dışılığın engellenmesi açısından önemli bir avantaj olacaktır. Bankacılık kesiminin kullanılması yoluyla ekonomik faaliyetlerden haberdar olan kamu kesimi kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin önüne geçebilecektir. Bu noktada; kartlı ödeme sistemleri, banka aracılığıyla ödeme yapma zorunluluğu ve kredili işlemler aracılığıyla ekonomik faaliyetlerin bankacılık sistemi üzerinden gerçekleşmesi uygulamaları mevzuatımızda yer almakla birlikte söz konusu düzenlemelerin birtakım geliştirilmeye açık yönleri de bulunmaktadır.

Vergisel kayıt dışılığın önlenmesine yönelik olarak bankacılık sisteminde yer alan düzenlemelerden en önemlisi kartlı ödeme sistemleridir. Kartlı ödeme sistemleri aracılığıyla yapılan ticari faaliyetlerin bankacılık sistemi kayıtlarına girdiği düşüncesi ile mükellefler söz konusu faaliyetleri tevsik edici belgelere aktarmakta ve ticari faaliyetlerini kayıt altına almaktadırlar. Bu kapsamda banka ve kredi kartlarının kullanımı yaygınlaştırılmalı, tüketiciler bilinçlendirilmeli ve kart kullanımı daha cazip hale getirilmelidir. İşyerlerinde POS cihazı bulundurmamak zorunlu tutularak, tüketicilerin kart kullanımlarının önü açılmalıdır. Özellikle internet üzerinden gerçekleşen ticari faaliyetlerin kartlı ödeme sistemleri kapsamında gerçekleşmesinin temin edilmesi vergisel kayıt dışılığın önlenmesi noktasında önem taşımaktadır.

Ülkemizde ticari faaliyetlerin kayıt altına alınabilmesi için kartlı ödeme sistemlerinin kullanımının teşvik edilmesi gereklidir. Bu kapsamda bankalar tarafından kart kullanımı sonucu kart sahibine yönelik promosyon amaçlı verilen puan, para ya da mil gibi uygulamaların yanı sıra ülkemizde 2006 yılına kadar uygulanan “özel gider indirimi” benzeri bir uygulama ile kart sahiplerine devlet tarafından ticari faaliyet nedeniyle oluşan vergi alacağının belirli bir yüzdesi kadar devlet iadesi yüklemesi uygulaması gerçekleştirilmesi kartlı ödeme sistemlerinin kullanımını ciddi anlamda teşvik edecektir.

Ticari kredi kartı kullanımı teşvik edilerek mükelleflerin karşılıklı ticari faaliyetlerinin bankacılık sistemi kayıtlarına dahil edilmesi sağlanmalıdır. Ayrıca ticari kredi kartı kullanımı yoluyla, ortaya çıkabilecek örtülü kazanç dağıtımını gibi vergisel sorunlarında önüne geçilebilecektir.

Tarımsal faaliyetlerde tüccarlar tarafından gerçekleştirilen faturalı ya da müstahsil makbuzu yoluyla yapılan alımlara yönelik ödemelerin bankacılık sistemi üzerinden yapılmasının sisteme eklenmesi zirai kazançlar yoluyla oluşacak vergisel kayıt dışılığın önlenmesinde etkili olacaktır. Zira zirai kazanç unsuru kapsamında faaliyet gösteren kimselerin büyük bir kısmının gerçek usulde vergiye tabi olmaması ve çiftçilerin vergiye yönelik bilgi eksikliği kaynaklı çekimser psikolojik yapıları ile kayıt dışı bir ürün satın alan tüccarların söz konusu ürünü kayıt altına allama konusundaki isteksizliği müstahsil makbuzu düzenleme oranını azaltmaktadır. Bu noktada banka kayıtları doğrultusunda zirai ürün kontrolleri ile çiftçilere yönelik gelir testleri zirai kazanç kaynaklı vergi kaybının önlenmesinde etkili olabilecektir.

Ücret gelirlerinin banka aracılığıyla ödenmesi zorunluluğu ücret geliri elde eden mükelleflere yönelik vergi hasılatını garanti altına alan önemli bir uygulamadır. Her ne kadar burada işverenle çalışan arasında ikili anlaşma ya da bazı zorlamalar nedeniyle oluşan vergi kaybı bulunabilse de gerek ücret unsuru kaynaklı vergi kaybının önüne geçilmesi ve gerekse çalışan haklarının korunması açısından etkili bir mekanizmadır. Mevcut uygulamada çalışan sayısına bağlı olarak belirlenen ücretlerin banka aracılığıyla ödenmesi zorunluluğunun çalışan sayısı şartının kaldırılarak tüm çalışanlara yönelik olarak uygulanması sistemin etkinliğini artıracaktır.

Ücret unsuruna benzer bir şekilde serbest meslek kazançlarında serbest meslek erbabına yapılan ödemelerin bankalar aracılığıyla gerçekleştirilmesine yönelik zorunlu bir uygulama vergisel kayıt

dışılığın önlenmesine katkı sağlayacaktır. Bu noktada takibi zor bir gelir unsuru olan serbest meslek unsuruna tabi mükelleflere yönelik kartlı ödeme sistemi kullanımının zorunlu kılınması ve söz konusu mükellef grubunun kartlı ödeme sistemi kullanımına yönelik yoklama ve vergi incelemelerinin arttırılması vergi kaybının önlenmesinde etkili olacaktır.

Kiraların banka aracılığıyla ödenmesi uygulaması kayıt dışıyla mücadelede bankacılık sistemi temelli uygulanan önemli bir müessese olup başarı düzeyinin artırılabilmesi için sistemin vergi yoklamalarıyla desteklemesi gereklidir.

Sonuç olarak kayıt dışı ekonomi sorununun kronikleştiği ülkemizde vergiye tabi işlemlerin kayıt altına alınmasına yönelik teknolojik imkânlar doğrultusunda gelişmiş bankacılık sistemini kullanmak, kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan vergi kaybının önlenmesi açısından önemlidir. Bu kapsamda mevcut düzenlemeler daha da etkin hale getirilmeli ve denetim oranları artırılmalıdır. Ancak vergisel kayıt dışılığın önlenmesi açısından bankacılık kesiminin işlevi, insanların kaynaklarını kayıtlı ekonomiye dahil etme istekleriyle ilişkilidir. Bu kapsamda vergi idaresi, bankacılık sektörünü yalnız zorlayıcı bir unsur olarak kullanabilmekte ve insanların kaynaklarını beyan etme inisiyatiflerini etkilemeye yönelik bir teşvik olmanın ötesine geçememektedir. Bu haliyle bakıldığında kayıt dışı ekonomi kaynaklı vergi kaybının önlenmesi açısından bankacılık sistemi uygulamaları önemli bir işlev görmekle birlikte kayıt dışıyla mücadelede başarılı olunabilmesi için bankacılık sektörü temelli uygulamaların yanı sıra ülkemizde daha önce uygulama girişimlerinin bulunduğu “nereden buldun” benzeri birtakım uygulamalarla harcama kontrollü denetim mekanizmalarının hayata geçirilmesi yerinde olacaktır. Ayrıca kayıt dışı ekonomi kaynaklı vergi kaybının önüne geçilebilmesi noktasında bankacılık sektörünün kullanımının kolaylaştırılması amacıyla Bankacılık Kanunu ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na verilen kayıt ve bilgi isteme hakkı benzeri hükümlerin vergi idaresine yönelik olarak Bankacılık Kanununda düzenlenmesi yerinde olacaktır.

Kaynakça/ Reference

- ACAR, İ. A. (2004). “Ulus Devletin Vergi Açmazı: Kredi Kartları, Hayali İhracat ve E-Ticaret Kapsamında Bir Değerlendirme”, Vergi Dünyası Dergisi, S. 275, Temmuz.
- ALTUĞ, N. (1994). “Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Kayıt dışı Ekonominin Kapsamı”, Mali Çözüm Dergisi, S. 25, Mart – Nisan.
- ALTUĞ, O. (1994). Kayıt Dışı Ekonomi, Cem Ofset Matbaacılık, İstanbul.
- AYATA, S. (1999). “Bir Yerel Sanayi Odağı Olarak Gaziantep’te Girişimcilik.” Sanayi Kültürü ve Dış Ekonomik Dünya ile İlişkiler, Ekonomide Durum 6.
- AYYILDIZ, Y. (2015). Türk Vergi Yargısı: İş Yükü ve Etkinliği, Ankara: Seçkin Yayınları.
- CAGAN, P. (1958). The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply, Journal of Political Economy Vol. 66, No. 4, August.
- CEYHUN, E. (2012). Dünya Gazetesi, Vergi Sisteminde “Robin Hood” Dönemi, 31 Aralık.
- CHANG, H. J. (2018). Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü, Çev. Onmuş, T. A., İletişim Yayınları, İstanbul.
- DEMİRBAŞ, T, GERÇEK, A., GİRAY F., YÜCE M. ve OĞUZLAR A., (2012). “Mükelleflerin E-Vergileme Sistemini Benimsemelerini Etkileyen Faktörlerin Analizi: Bursa Araştırması”, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt/Vol. XXXI, Sayı/No. 1.
- DEMİRLİ Y. ve AYYILDIZ Y. (2016). “Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Vergi Rekabetinin, 2008 Küresel Finans Krizi Eşliğinde, Vergi Hasılatı ve Yapısına Etkileri”, Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Aralık, Cilt 2, Sayı 4.

- DEMİRLİ Y. ve AYYILDIZ Y. (2019). Türk Vergi Hukukunda Uzlaşma; Muhasebe Meslek Mensupları Araştırması. Ankara: Gazi Kitabevi.
- DERDİYOK, T. (1993). “Türkiye'nin Kayıt Dışı Ekonomisinin Tahmini”, Türkiye İktisat Dergisi, Mayıs.
- DOĞRUSÖZ, A. B. (2008). “Kayıtdışı Ekonomi ile Mücadelede Para Hareketlerinin İzlenme Araçları” Yaklaşım Dergisi, S. 191, Kasım.
- DURA, C. (1997). “Kayıt dışı Ekonomi Kavramı, Sebep ve Etkileri, Ölçülmesi, Mücadele Yolları ve Türk Ekonomisindeki Yeri”, Maliye Dergisi, S.124 (Ocak- Şubat-Mart-Nisan).
- ELGİN C. (2012). “Vergiler ve Kayıtdışı Ekonomi: Bir Değerlendirme ve Türkiye Örneği”, ODTÜ Gelişme Dergisi, S. 39, Ağustos.
- FEİGE, E. L. (1981). “The UK’s Unobserved Economy: A Preliminary Assessment”, Economic Affairs, July.
- FREY, B. S. ve WECK-HANNEMAN, H. (1984). “The hidden economy as an ‘unobserved’ variable” European Economic Review, Volume 26, Issues 1–2.
- Gelir İdaresi Başkanlığı, (2009). Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008 – 2010), Gelir İdaresi Başkanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Yayın No: 87, Ankara.
- Gelir İdaresi Başkanlığı, (2019). Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2019 – 2021), Ankara.
- Gelir İdaresi Başkanlığı, (2022). 2021 Faaliyet Raporu, Gelir İdaresi Başkanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Yayın No: 429, Şubat.
- GÜLER, H. ve TOPARLAK, E. (2018). “Türkiye’de Kayıtdışı Ekonominin Ölçümü ve Avrupa Birliği Ülkeleriyle Karşılaştırılması”, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11 (1).
- HART, K. (1985). “The Informal Economy”, The Cambridge Journal of Anthropology, Vol. 10, No. 2.
- ILGIN, Y. (2002). “Kayıtdışı Ekonomiye Tahmin Yöntemleri ve Türkiye’de Durum”, DPT Planlama Dergisi, Özel Sayı.
- KALİBERDA, A. ve KAUFMANN, D. (1996). Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence, World Bank Policy Research Working Paper, No: 1691.
- KASALAK, K. (2012). “Teşvik-i Sanayi Kanunları ve Türkiye’de Sanayileşmeye Etkileri”, Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 27.
- NARİNOĞLU, R. (1991). “1923 Yılından Sonra Çıkarılan Vergi Af Yasaları Kapsamları ve Değerlendirilmesi”, Vergi Sorunları Dergisi, S. 1991/V, Mayıs.
- ÖĞÜNÇ, F. ve YILMAZ, G. (2000). “Estimating the Underground Economy in Turkey”, CBRT Research Department Discussion Paper, September.
- ÖZKAN, A. (2015). Anı ve Fotoğraflarla Türkiye’nin Kartlı Ödeme Sistemleri Tarihi, BKM Bankalar Arası Kart Merkezi, ARYAN Basım Tanıtım ve Matbaa Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti., İstanbul.
- ÖZSOYLU, F. (1993). “Gizli Ekonomi: Tanımı-Sebepleri-Türkiye’deki Boyutları,” İktisat Dergisi, Sayı 33.
- PEACOCK, A. and SHAW, G.K. (1982). "Tax Evasion and Tax Revenue Loss", Public Finance, Vol. 37.
- SARILI M.A. (2002). “Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları, Nedenleri, Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler”, Bankacılar Dergisi, S. 41.

- SAVAŞAN, F., YARDIMCIOĞLU, F. ve DEMİR, İ. (2016). "Türkiye’de Kayıtdışı Ekonomi: Zaman Serisi ve Panel Veri MIMIC Tahminleri". Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi 4 / 2, April.
- SAYGILIOĞLU, N. (1990). "Ülkemizde Vergi Kayıplarının Boyutları ve Ölçülebilirliği I", Vergi Dünyası Dergisi, Sayı:107.
- SCHNEIDER, F. (2002). Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World, Workshop of Australian National Tax Centre, ANU, Canberra, Australia 17 July.
- SCHNEIDER, F. (2021). "Development of the Shadow Economy of 36 OECD Countries over 2003 - 2021: Due to the Corona Pandemic a Strong Increase in 2020 and a Modest Decline in 2021", African Journal of Political Science, ISSN 1027-0353 Vol. 15 (2), pp. 005, September.
- ŞENYÜZ, D. (2008). "Kiralarnın Tevsikine İlişkin Getirilen Düzenleme Üzerine Gözlemler", Yaklaşım Dergisi, S. 189, Eylül.
- TANZİ, V. (1983). "The Underground Economy in the United States: Annual Estimates", IMF Staff Papers.
- TAŞ, M. ve ÖZCAN, S. (2010). "Kayıtdışı Ekonomi Nasıl Ortadan Kalkar?", Akşam Gazetesi.
- T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı, (2022). Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Eylem Planı (2023 – 2025), Risk Analizi Genel Müdürlüğü, www.hmb.gov.tr.
- TEMEL, A: ŞİMŞEK, A ve YAZICI, K. (1994). "Kayıt Dışı Ekonomi Tanımı, Tespit Yöntemleri ve Türk Ekonomisindeki Büyüklüğü", İşletme ve Finans, Sayı: 104, Kasım.
- Türk Dil Kurumu Sözlüğü, Kayıt Dışı Ekonomi, <https://sozluk.gov.tr/>
- US, V. (2004). "Kayıt dışı Ekonomi Tahmini Yöntem Önerisi: Türkiye Örneği" Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni, 2004/17, Haziran.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Avrupa Birliği ve Türkiye’de Hizmette Yerellik İlkesi: Kavramsal Bir Çerçeve

Principle of Subsidiarity in European Union and Turkey: A Conceptual Perspective

Muhammed Hakan ÇETİNKAYA¹

Geliş Tarihi (Received): 07.07.2023

Kabul Tarihi (Accepted): 06.03.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: 1980 sonrası dönemde merkezi yönetimin hizmet sunumunda yetersiz kalmaya başlamasıyla birlikte yerel yönetimler daha fazla önem kazanmış ve Avrupa Birliği süreciyle birlikte, kamu hizmeti sunumunda halka en yakın birimlerin rol alması gerekliliği anlamına gelen hizmette yerellik (subsidiarity) ilkesi anlayışı hâkim görüş olarak kabul görmeye başlamıştır. Yerellik ilkesinin Türkiye’de yer alması 1960’lara kadar geri götürülebilse de ilkenin bugünkü anlamında kullanılması 1990’lı yılları bulmuştur. Özellikle Avrupa Birliği sürecinde, Beş Yıllık Kalkınma Planları ile ülke gündemine girmiş olsa da Türkiye gibi merkeziyetçi bir ülkede yerellik ilkesinin uygulanmasında birtakım problemler bulunmaktadır. Bu makalede çalışmanın konusunu oluşturan hizmette yerellik ilkesinin kavramsal ve tarihsel gelişimi ele alındıktan sonra, kamu hizmeti sunumunda ve Avrupa Birliği ile Türkiye özelinde ilkenin önemi tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Hizmette Yerellik İlkesi, Avrupa Birliği, Yerel Yönetimler, Merkezi Yönetimler

&

Abstract: In the post-80s, with the central administration’s insufficiency in public service delivery, local governments gained more importance and with the European Union process, the understanding of the principle of subsidiarity in public service which means that the agencies have closest relations to the public should take a role in the provision of public services, became the mainstream. Although the existence of the principle of subsidiarity in Turkey can be traced back to the 1960s, it was only in the 1990s that the principle was used in its current sense. Especially in the European Union process, in spite of it has entered the country’s agenda with the Five-Year Development Plans, there are some problems in the implementation of the principle of subsidiarity in a centralized country like Turkey. In this article, after the conceptual and historical development of the principle of subsidiarity in local services, which is the subject of this study, is discussed, the value of the principle in public service delivery and in the European Union and Turkey will be discussed thoroughly.

Keywords: Principle of Subsidiarity, European Union, Local Governments, Central Governments

Atıf/Cite as: Çetinkaya, M. H. (2023). Avrupa Birliği ve Türkiye’de Hizmette Yerellik İlkesi: Kavramsal Bir Çerçeve. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19(1), 215-229.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹Yüksek Lisans, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, Kamu Yönetimi, (muhammedhakan.cetinkaya@student.asbu.edu.tr), ORCID: 0000-0002-5567-5916 (Sorumlu Yazar).

1. Giriş

1980 sonrası dönemde geleneksel merkeziyetçi devlet anlayışından vazgeçilmiş ve yerel yönetimlere yetki ve sorumluluk devri gerçekleşmiştir. Yetki ve sorumlulukların artmasıyla yerel yönetimler önem kazanmıştır. Eleştirilmeye başlayan refah devletinin merkezdeki yetki ve sorumlulukları yerel yönetimlere aktarılmıştır. Böylece etkinlik, verimlilik, şeffaflık, katılımcılık gibi unsurlarla şekillenen yerellik ilkesi ortaya çıkmıştır. Yerellik ilkesiyle hizmetlerin halka en yakın birimler tarafından yerine getirilmesi anlayışına geçilmiştir.

Yerellik ilkesinin kökeni Antik Yunan'a kadar uzanmaktadır. Avrupa Birliği kurulduktan sonra Birliğin giderek artan merkezi yetkilerin sonucu yerellik ilkesi tekrar gündeme gelmiştir. Özellikle Federal Alman eyaletlerinin kaygıları bu gelişmede etkili olmuştur. Yerellik ilkesine günümüzde de çok fazla yer verilmekte ve ilke birçok açıdan tartışılmaktadır. Bununla beraber, ilke birtakım problemleri içerisinde barındırmaya devam etmektedir. Avrupa Birliği içerisinde ilkenin yargısalılığı ve denetlenebilirliği en ciddi sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'deki genel problem ise güçlü merkezi devlet yapısıyla ilkenin çelişmesidir.

Hizmette yerellik ilkesi, kamu hizmetlerinin halka en yakın birimler tarafından, demokratik ve merkezden özerk şekilde sunulması anlamına gelmektedir. Yerellik ilkesi, yetkilerin aşağıdan yukarıya doğru dikey olarak belirlenmesi gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Yetkilerin bu şekilde belirlenmesiyle yerel yönetimlerin gücü artmaktadır. İlkenin Türkiye'de uygulanmaya başlanması, Avrupa'ya kıyasla geç olmuştur. Özellikle 2000 sonrası dönemde merkezden yerele doğru artan yetki ve sorumluluk paylaşımıyla yerellik ilkesi, Türkiye'de de önem kazanmaya başlamıştır. Fakat Türk devlet yapısı, geleneksel merkeziyetçi bir anlayışa sahiptir. Bu sebeple Türkiye'de yerel yönetimlerin öncelikli hale gelmesi ve merkezle güç paylaşımı pek kolay olmamaktadır.

Bu çalışmanın amacı, hizmette yerellik ilkesinin olumlu ve olumsuz yanlarını ortaya koymaktır. İlkenin uygulanmasında Avrupa Birliği ve Türkiye'de yaşanan zorlukların gözden geçirilmesi ve konunun tekrardan tartışmaya açılması önem taşımaktadır. Buna göre çalışmanın ilk bölümünde, hizmette yerellik ilkesinin kavramsal ve tarihsel gelişimi ele alınacaktır. İkinci bölümdeyse kamu hizmetlerinin sunumunda hizmette yerellik ilkesinin olumlu ve olumsuz yönleri tartışılacaktır. Üçüncü bölümde Avrupa Birliği'nde, dördüncü bölümdeyse Türkiye'de hizmette yerellik ilkesi incelenecektir. Son bölümde araştırmanın genel bir değerlendirilmesi yapılacak ve hizmette yerellik ilkesine yönelik önerilerde bulunulacaktır.

2. Hizmette Yerellik İlkesi

II. Dünya Savaşı sonrası kabul gören ve merkeziyetçi bir politika güderek piyasaya müdahale eden refah devleti anlayışı, 20. yüzyılın sonlarıyla etkinliğini kaybetmiş ve yeni sağ görüşler doğrultusunda neoliberal ya da yeni kamu işletmeciliği diye adlandırılan uygulamalar başlamıştır (Karcı, 2008, s. 41). Devletin piyasadan elini çekmesi, özelleştirmeyi teşvik etmesi ve refah devleti politikaları sonrası iyice artan yetki ve sorumluluklarını daha alt kademelere devretmesinin yaşandığı 1980 sonrası dönemde, yerel yönetimlerin önemi büyük ölçüde artmıştır. Özellikle Avrupa Birliği (AB) ülkeleri arasında ortaya çıkan gerilim sonucunda merkezileşmeye karşı bir görüş olarak yerelleşme (subsidiarity) anlayışı önem kazanmıştır (Kurun, 2017, s. 90).

Yerellik ilkesi, merkezi yönetimden kaynaklanan sorunların giderilmesinde halkın katılımının sağlanmasıyla daha verimli hizmet sunmak ve halkın kendi aldığı kararları uygulamasını içermektedir (Belli, 2017, s. 78). Yerellik ilkesi birçok farklı yönden ele alınmaktadır. Hizmette yerellik ilkesinin en temel konusu, kamu hizmetlerinin halka en yakın birimler tarafından sunulması ve halkın katılımının sağlanmasıdır. Merkezin yerele müdahalesinin olmaması ve yerel yönetimlerin özerkliğinin olması, karar verme ve uygulamada hizmette yerellik ilkesinin gerçekleştirilmesi için önemlidir (Şahin, 2018, s. 20). Kavramsal çerçeveye girmeden temel özellikleriyle yerellik ilkesini özetlemek gerekirse; yerellik, hizmetlerin halka en yakın birimler tarafından, demokratik yöntemler kullanılarak halkın katılımını esas

alan ve merkezden özerk bir şekilde hizmetlerin sunulmasını, merkezileşmeye karşı yerelleşmeyi ve yerel yönetimlerin yetki ve sorumluluklarının artmasını öngören bir ilkedir.

2.1. Kavramsal Çerçeve ve Tarihsel Gelişimi

Yerellik kavramının birçok Türkçe karşılığı bulunmaktadır. Kavramın köküne bakmak gerekirse; Latince zorunlu olmayan tamamlayıcı birlik veya yardımlaşma anlamına gelen “*subsidiium*” sözcüğünden gelmektedir (Heywood, 2020, s. 333; Bezci & Coşkun, 2007, s. 6). Türkçe’de “*yerellik, ikincil olma, yardımcılık, yerindenlik, yedekte olma*” gibi birçok şekilde kullanılmaktadır (Demir & Karakütük, 2003, s. 73; Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 29).

Yerellik ilkesi kavram olarak Aristo’ya kadar uzanmaktadır. Aristo’nun, birey ve toplum ayrımı sonucu bireyin devlete karşı yaşamsal niteliklerinin vurgulandığı ve devleti sadece yardımcı (subsidiar) olarak yetkilendirdiği bilinmektedir. Aristo’ya göre kent, kendine yeterli bir örgüttür. Aristo bu görüşleriyle yerellik ilkesinin temelini atmış ve ondan sonra gelecek ve bir Aristo takipçisi olan Thomas Aquin’in de önünü açmıştır. Tıpkı Aristo gibi Aquin de devletin tek tipleşmesine karşı bireyi korumuş ve bu doğrultuda toplumsal alt düzeylerin daha aktif ve yetkili olmasını öne sürmüştür. Yerellik ilkesi, liberal ideolojinin doğuşuyla tekrardan gündeme gelmiştir. Liberalizmin bireysel özgürlüklerin devlet müdahalesiyle sınırlandırılmayacağı görüşü, yerellik ilkesini öne çıkartan etken olmuştur (Özel, 2000, s. 26-27; Keleş, 1995, s. 4). Kökenleri Aristo’ya götürülse de yerellik kavramının temeli asıl olarak 1931 yılında papalığın yayınladığı “*Quadragesimo Anno*” bildirgesinde atılmıştır. Bu bildirmede, kişiliğın korunması ve dayanışma ilkeleriyle birlikte kilisenin temel unsurlarından birisi olarak yerellik ilkesine yer verilmiştir (Şahin, 2018, s. 20; Willa, 2008, s. 183). Yerellik ilkesinin günümüzdeki gibi bir anlamda kullanımı ise 1985 yılında imzalanan Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı’nda olmuştur.

Yerellik ilkesi, özellikle 1990’lardan itibaren tüm dünyada ciddi tartışma konularından birisi haline gelmiştir. Günümüzde de önemini koruyan yerellik ilkesi, 1970’li yıllarda başlayan geleneksel devlet yapısının sorgulanmasıyla Avrupa gündemine girmiştir. AB içerisinde artan merkezileşmeye karşı ortaya çıkan üye devletlerin kaygıları da yerellik ilkesini aynı dönemde öne çıkarmıştır. Yerellik ilkesi bu tarihlerden itibaren kısa süre içerisinde AB’nin temel ilkelerinden bir tanesi haline gelmiştir (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 30). Fakat her dönem için tartışmalı bir yapıya da sahip olmuştur. Bir diğer deyişle, kamu hizmetlerinin alıcılarına en yakın birimler tarafından sunulması olarak hizmette yerellik ilkesi, yerelleşme eğilimlerinin ve bireyin öne çıkması sonucu önem kazanmıştır (Belli, 2017, s. 79).

Keleş’e göre yerellik ilkesi üç ayrı alanda uygulanabilmektedir (Keleş, 1995, s. 5-6).

1. Bunlardan ilki; *özelleştirmedir*. Buna göre sorumluluk şirketler dolayısıyla özel kesim ile kamu kesimi arasında dağıtılmaktadır.
2. İkincisi; *genel çerçeveyi bir ülkenin sınırları oluşturur*. Burada sorumluluk, devletle yerel yönetimler arasında paylaşılmaktadır.
3. Sonuncusu ise; yerellik ilkesinin en çok gündeme geldiği *uluslararası düzeydir*. Burada konu uluslararası kuruluşlarla üye devletler arasındadır. Nitekim yerellik ilkesinin tarihsel olarak önem kazanması, üçüncü alan olan AB’de olmuştur. Federal devlet yapısına sahip Almanya’da Alman eyalet temsilcileri, AB karşısında kendi özerklik sınırlarını yerellik ilkesiyle korumaya çalışmışlardır.

3. Kamu Hizmeti Sunumunda Hizmette Yerellik İlkesi

Hizmette yerellik, yalnızca kamu hizmetlerinin halka en yakın düzeyde bulunanlar tarafından yerine getirilmesini değil, hiyerarşik olarak üst düzeyde bulunan yönetimlerin, alt düzeydeki yönetimlere yardımda bulunmalarını da kapsamaktadır. Fakat kamu politikası oluşturma açısından bu yardım yereldeki birimlere müdahale eden değil, özerkliğini güçlendiren bir yardımdır. Yerellik ilkesi, yerelde bulunan birimlere daha fazla özgürlük alanı oluşturmayı, bireylerle kamu kuruluşları arasındaki dengeyi

sağlamayı amaçlamaktadır (Keleş, 1995, s. 5; Gülsen, 2005, s. 138). Yine yerellik ilkesi, “kamu hizmetlerinin sadece basit olarak sunulmasını değil, aynı zamanda en uygun ölçekte gerçekleştirilmesini öngörmektedir” (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 30). Bu anlamda yerellik ilkesinde genel yetki yerel yönetimlerde olmakla birlikte, görevleri sınırlandıran ve belirleyen taraf merkezi yönetimdir. Kamu hizmetlerinin halka en yakın birimler olan yerel yönetimler tarafından sağlanması, ekonomik olarak daha faydalı olacağı ve merkezi yönetim tarafından sunulacak kamu hizmetlerine kıyasla, halkın katılımını daha fazla içereceği için daha demokratik ve etkili olacağı görüşü hakimdir. Yerellik ilkesi, “bireyin kendi başına yerine getirebileceği işlerde merkezi ya da yerel yönetimin hiçbir şekilde müdahale etmemesi esasına dayanır” (Demir & Karakütük, 2003, s. 74).

Hizmette yerellik ilkesinin, kamu hizmeti sunumunda yerel yönetimler üzerinde etkili olduğu bazı hususlar bulunmaktadır. Bunlardan ilki; yerellik ilkesiyle kamu hizmeti sunumunda yerel yönetim örgütlerinin yetkileri ve özerklikleri korunmakta ve bunların güçlendirilmesine katkı sağlanmaktadır. İkinci olarak; yerellik ilkesi YKİ'nin de yansıması olarak kamu hizmetlerinin sunumuna özel sektörü dahil ederek rekabeti teşvik edici rol oynamaktadır. Üçüncüsü; yerellik ilkesiyle yetki ve sorumluluk paylaşımı yapılarak kamu hizmetlerinin sunumundaki verim arttırılmaktadır (Kurun, 2017, s. 94).

Hizmetlerin halka en yakın birimler tarafından sunulmasını amaçlayan yerellik ilkesinin fonksiyonlarını sıralamak gerekirse (Belli, 2017, s. 79; Özel, 2000, s. 32):

1. Yerel yönetimlerin yetkilerinin ve özerkliklerinin güçlendirilmesi ve güvence altına alınması,
2. Merkezi yönetimin, alt düzeylerdeki yönetim örgütlerini desteklemesi ve dayanışmayı sağlaması,
3. Rekabeti teşvik etmesi,
4. Uluslararası düzeyde sınırlayıcı etkisinin bulunması: Özellikle AB için geçerli olan bu fonksiyon ile Birlik yetkileri somutlaştırılmakta ve üye devletlerle Birliğin aşırı merkezîyetçiliğe kaçması engellenmektedir,
5. Birimler arasında yetki ve sorumluluk paylaşımının sağlanması.

Burada belirtmek gerekir ki yerellik ilkesiyle merkezden yönetim birbirlerinden ayrı iki unsur değildir. Aksine, yerellik ilkesi, merkezi yönetim ile yerel yönetimi birbirine bağlayan tamamlayıcı bir unsurdur. Yukarıda da bahsedildiği gibi yerellik ilkesiyle yalnızca yerel yönetimlere yetki ve sorumluluk devri amaçlanmamaktadır. Yerel yönetimlerin verimli bir şekilde sağlayamayacağı hizmetlerin, merkezi yönetim tarafından üstlenmesini de içermektedir (Gülsen, 2005, s. 138; Willa, 2008, s. 184). Dolayısıyla, yerellik ilkesi hem hizmetlerin vatandaşlara en yakın birimler tarafından, katılımının sağlanmasıyla devlet-yurttaş ilişkisini hem de kamu hizmetlerinin sunumunda verimi esas alan kademeli bir sisteme sahip kamusal düzeyler arasındaki ilişkiyi içermektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere yerellik ilkesi, merkezi yönetimle birbirlerini tamamlar niteliktedir (Demir & Karakütük, 2003, s. 66; Özel, 2000, s. 28-29).

Hizmette yerellik ilkesi, kamu hizmetlerinin halka en yakın örgütler tarafından sunulması açısından önemli sonuçlar sağlamakla birlikte hangi hizmetlerin ulusal düzeyde hangilerinin ise yerel düzeyde sunulacağı konusu üzerine genel bir anlaşma sağlanamamıştır. Kamu hizmetlerinin yerel yönetimlerle merkezi yönetim arasında paylaşılması hususunda federal devletlerle üniter devletler arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bunun haricinde, üniter devletlerin kendi içinde de hizmetlerin sunumu konusunda anlaşmazlıklar vardır. Bu soruna bir çözüm kamu maliyesi disiplinden türetilmektedir. Buna göre; yararın kime kalacağına göre belirlenmesi gerekmekte, yarar eğer yerel düzeyde kalıyorsa yerel yönetimler tarafından, ulusal düzeyde ise merkezi yönetimler tarafından sunulması gerekmektedir (Kurun, 2017, s. 95; Boztepe, 2019, s. 50).

Yerellik ilkesinin kamu hizmetlerinin sunulmasına yönelik bazı olumlu ve olumsuz etkileri bulunmaktadır. Olumlu etkilerine bakmak gerekirse ilk olarak; yerellik ilkesiyle kamu hizmetlerinin sunumu daha demokratik biçimde sağlanmış olur. İkincisi; yerellik ile sürdürülebilir yerel kalkınmaya katkıda bulunarak ülke çapındaki ekonomik kalkınmaya da destek olunur. Bir diğer olumlu etki; yetki ve kaynakların yerele aktarılmasıyla bütün gücün merkezde toplanması engellenmesidir. Dördüncüsü; yerellikle YKİ’nin de temel unsurları olan şeffaflık, etkinlik, etkililik, katılımçılık artar ve kamu hizmetlerinin sunumu sonrası ve öncesinde vatandaşların görüşünü almak kolaylaşır. Son olarak; yerellik ilkesiyle hizmetlerin sunumu esnasında merkezi yönetimin bulamayacağı yeni yöntemler bulunur ve uygulanır. Buna örnek olarak çöp toplama hizmetinin özel sektöre devri, yerel yönetimlerin geliştirmiş olduğu bir yeniliktir (Kurun, 2017, s. 94-95).

Olumlu etkilerinin yanında, yerellik ilkesinin kamu hizmetlerinin sunumu esnasında olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi; yerel yönetimler arasında mali açıdan farklılıkların ortaya çıkması ve dolayısıyla bölgesel kalkınmada dengesiz bir yapılanmanın gerçekleşmesidir. Bir diğer olumsuz etki özellikle gelişmekte olan ülkelerde karşılaşılan bir sorundur. Hizmette yerellikle yerel yönetimlerin yetkileriyle birlikte kaynakları da artmaktadır. Yerel yönetimlerin daha özerk hale gelmeleri, yerel elitlerin yerel yönetimlerdeki bu kaynak ve yetkileri ele geçirme ihtimalini ortaya çıkarmaktadır. Böyle bir durum, yerellik ilkesinin adaletsizliğe yol açmasına neden olacaktır. Yerelleşmeyle yapılacak kaynak, yetki ve sorumluluk paylaşımı esnasında sorunların yaşanabilecek olması, bir diğer olumsuz etkidir. Son olarak; başarısız yerel yöneticilerin kamu hizmetlerini sunmada sebep olacağı israf, yolsuzluk gibi tehlikelerin bulunmasıdır (Kurun, 2017, s. 96).

Toparlamak gerekirse yerellik ilkesinin amacı; kamu hizmetlerinin halka en yakın birim veya birimler tarafından sunulması ve bu sayede halkın daha verimli ve etkili hizmet almasının sağlanarak, karşılaşılan sorunların daha hızlı bir şekilde çözülmesinin sağlanmasıdır. Hizmetlerin sunulmasında halka en yakın birimlerin görev alması, yine hesap verilebilir bir yapıyı meydana getirmekle birlikte, halkın ekonomik konularda da bilgi sahibi olmasını ve bu sayede kamu hizmetlerinin daha ekonomik sunulmasının yolunun açılmasını sağlayacaktır (Belli, 2017, s. 79). Yerellik, yerel olanakları değerlendirerek çözümler üretmek amacıyla işaret etmekle birlikte, yereldeki sorunlar için merkezden ayrılan özel çözümlerin de üretilmesini öngörmektedir (Karakılçık & Özcan, 2005, s. 11). Ayrıca yerellik ilkesinin yanlış uygulanması, toplumlarda derin sorunlara yol açabilecek etkiye sahiptir. Dolayısıyla ilkenin uygulanmasında karar vericilere büyük bir rol düşmektedir.

4. Avrupa Birliği’nde Hizmette Yerellik İlkesi

Tarihsel olarak hizmette yerellik ilkesi, Avrupa Birliği Antlaşmasından önceki dönemlerde de yoğun tartışmalara konu olmuş, özellikle Alman eyalet temsilcilerinin merkezîyetçi bir AB’ye karşı hizmette yerellik ilkesini kurtarıcı olarak görmelerini sağlamıştır (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 38). Yerellik ilkesi, AB gündemine temelde üç önemli neden doğrultusunda girmiştir. İlk sebep, Ortak Pazar programının uygulanmaya başlanması sonucunda tüm alanlarda düzenleme ihtiyacının doğması ve AB merkezinin bütün bu düzenlemeleri tek başına sağlama imkanının olmamasıdır. İkinci sebep, refah devletinin merkezîyetçi küresel eğilimine bir karşıtlık olmasıdır. Son sebep ise Ortak Pazar programı sonucunda, AB’nin temel karar merkezi haline gelmesi ve yeni yönetim mekanizmalarıyla işbirliği ve görev dağılımının yapılması ve bu dağılımın kurallara bağlanmasının gerekliliğidir (Özel, 2000, s. 34).

Avrupa Birliği içerisinde yerellik ilkesinin gelişimi antlaşmalar yoluyla olmuştur. Hizmette yerellik ilkesine ilk olarak Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı’nda rastlanılmaktadır. Avrupa Konseyi çerçevesinde üye devletler arasında daha güçlü bir yapının oluşturulması için yerel yönetimlere büyük görevler düşmektedir (Kırışık, 2013, s. 4). Kamu hizmetlerinin yerine getirilmesinde yerel halkın katılımı, demokratik değerlerin başında gelmektedir. Bu doğrultuda Avrupa Konseyi’nin 1985 yılında hazırladığı Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı’nın bazı maddelerinde hizmette yerellik ilkesine yer verilmiş ve

tanımı yapılmaya çalışılmıştır. Buna göre Şart'ın 4. maddesinin 3. fıkrasında hizmette yerelliğe aşağıdaki gibi yer verilmektedir (Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı, 2016):

“Kamu sorumlulukları genellikle ve tercihen vatandaşa en yakın olan makamlar tarafından kullanılacaktır. Sorumluluğun bir başka makama verilmesinde, görevin kapsam ve niteliği ile yetkinlik ve ekonomi gerekleri göz önünde bulundurulmalıdır”.

Söz konusu hükümden anlaşılacağı üzere yerellik ilkesiyle ilk olarak hizmetlerin üretilmesi ve yerine getirilmesi hususunda hizmet alıcılarına en yakın birimlerin rol alması gerektiğinden bahsedilmektedir. İkinci cümledeyse halka en yakın birimler tarafından yerine getirilen hizmetlerin yeterli etkinlikte olmaması durumunda, hizmetin bir üst birimler tarafından üstlenileceği vurgulanmaktadır (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 38; Akilli & Akilli, 2014, s. 683).

Şart'ın 4. maddesinde bulunan 6. fıkraya göre; merkezin uygulayacağı ve yerel yönetimleri doğrudan ilgilendiren tüm meselelerde, planlama ve karar alma süreçlerinde yerel yönetimlere danışılması gereği bulunmaktadır. Yerelliğin temel unsurlarından birisi olan özerklik bağlamında bu hüküm de önemli bir yer tutmaktadır (Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı, 2016).

Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'ndan iki yıl sonra yürürlüğe giren Avrupa Tek Senedi'nin 130. maddesiyle yerellik ilkesi bir kez daha kavram olarak yer almıştır (Bezci & Coşkun, 2007, s. 9). Nihayet 1992 yılında imzalanan Maastricht Antlaşmasıyla yerellik ilkesi, anayasal düzeyde birincil hukuk kaynağı olarak AB'de yerini almıştır (Şahin, 2018, s. 21; Schütze, 2009, s. 526). Avrupa Birliği Antlaşması'nın imzalanması sonucunda, karar verme mekanizmalarında yerelin daha fazla temsil edilmesine ek olarak, hizmette yerellik ilkesi de önem kazanmıştır. Daha önce belirtildiği gibi, yerellik ilkesinin Maastricht Antlaşması'nda yer alması, AB'nin oluşturulmasıyla birlikte güçlenen merkeziyetçiliğe karşı oluşan tepkinin bir sonucu olmuştur (Keleş, 1995, s. 8).

Maastricht Antlaşması'nın A maddesinin ikinci cümlesi hizmette yerellik ilkesine doğrudan atıfta bulunmakla birlikte, ilkenin önemini de ayrıca belirtmektedir. A maddesiyle ilk olarak Avrupa Birliği'nin kurulmuş olduğu ve ardından kararların vatandaşlara en yakın birimler tarafından alınması gerektiğinden bahsedilmektedir (Maastricht Antlaşması, 1992). Bununla beraber hizmette yerellik ilkesi, demokrasinin bir güvencesi olarak Antlaşma'nın 3/B maddesinde şu görüşe yer verilmiştir: *“Salt kendi yetki alanının bir parçasını oluşturmayan konularda, Birlik yalnız hizmette halka yakınlık ilkesine uygun olarak hareket eder...”* (Maastricht Antlaşması'ndan aktaran Keleş, 1995, s. 8). Fakat burada bir konu dikkat çekmektedir. Buna göre hizmette yerellik ilkesi, yalnızca AB'nin üye devletlerle paylaştığı yetkiler bakımından söz konusu olmakta, sadece kendi yetki alanına giren konularda hizmette yerellik ilkesinin geçerli olmayacağı belirtilmektedir. Maastricht Antlaşması'nın 128. maddesinde de hizmette yerellik ilkesiyle karşılaşmaktadır (Keleş, 1995, s. 9). Hizmette yerellik ilkesine Maastricht Antlaşmasında yer verilmesindeki temel amaç, tam bütünlüğün ortaya çıkartacağı sorunların dengelenmesine yöneliktir. Yerellik ilkesiyle üye devletlerin egemenlikleri ve Birliğin faaliyet alanının ölçüsüzce genişlemesinin önüne geçilmiştir (Kerman, 2009, s. 277).

Maastricht Antlaşmasından sonra daha sık kullanılmaya başlanan yerellik ilkesine, 1997 yılında imzalanan Amsterdam Antlaşması'nda da yer verilmiştir. Buna göre yerellik ilkesiyle aşağıdan yukarıya doğru dikey bir yönetsel yapı oluşturulmak hedeflenmiştir. Amsterdam Antlaşması'nın 5. maddesinde, antlaşmanın amacının Maastricht Antlaşması'nın 3/B maddesindeki yerellik ilkesini gerçekleştirmek olduğu vurgulanmış ve yerellik kavramına sıkça yer verilmiştir (Amsterdam Antlaşması, 1997). Söz konusu maddeye göre, alt kademelerdeki yönetimler belirli bir hizmeti yerine getirmediği ya da getiremediği durumlarda üst kademelerdeki yönetim örgütlerinin müdahale etmesine olanak sağlayan bir yapı oluşturulmuştur. Amsterdam Antlaşması'nda önemli yer tutan yerellik ilkesi, iki bloğun uzlaşmasının bir ürünüdür. Bu bloklardan ilki; yerellik ilkesinin yalnızca başlangıç metninde yer almasını isteyen Fransa ve Güney Avrupa ülkeleriyle diğer blok ise; İngiltere ve Almanya'nın oluşturduğu ve yerellik ilkesinin hukuken denetlenebilir bir şekilde getirilmesini isteyen taraftır (Metin &

Altan, 2011, s. 136). 2001 yılında hazırlanan Avrupa Yönetişimi Beyaz Kitabı ile iyi yönetişimin yedi temel unsurundan bir tanesi olarak yerellik ilkesine yer verilmiştir (Belli, 2017, s. 81-82).

AB’nin yerellik ilkesine yaklaşımı için 2007 tarihinde imzalanan ve AB için ayrıca öneme sahip olan Lizbon Antlaşmasına bakmak gerekmektedir. 2004 yılında Avrupa Birliği Anayasasının Hollanda ve Fransa tarafından reddedilmesi sonrasında, bu antlaşmanın belirli bölümlerinin alınmasıyla Lizbon Antlaşması imzalanmıştır. Yerellik ilkesi, Lizbon Antlaşmasının 3/B maddesinin birinci fıkrasında düzenlenmiş ve orantılılık ve sınırlı yetki ilkeleriyle birlikte yer almıştır. Buna göre; Birliğin yetkilerinin, yetki devri, orantılılık ve yerellik ilkelerine göre düzenleneceği öngörülmüştür. Ayrıca yine 3/B maddesinin üçüncü fıkrasında yerellik ilkesinin tanımı yapılmıştır. Bu tanıma göre yerellik ilkesi, yalnızca AB yetkilerinin kullanılması konusunda geçerli olmakla birlikte, Birliğin yetkilerinin sınırlandırılmasında geçerli değildir (Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Birliği’nin İşleyişi Hakkında Antlaşma, 2011). Yerellik ilkesi, AB’nin bir eylemde bulunmasına ihtiyaç olup olmadığını belirlemektedir. Kısaca, bir hizmetin yerine getirilmesinde üye devletler yeterli olamıyorsa ve söz konusu hizmet Birlik tarafından daha iyi yerine getirilebilecekse, Birliğe ihtiyaç olduğu ve hizmetin Birlik tarafından yerine getirilmesi gerekliliği anlaşılmaktadır (Kerman, 2009, s. 279; Canatan, 2005, s. 135). Lizbon antlaşması yerellik ilkesine ilişkin çok büyük değişiklikler getirmemekle birlikte, antlaşmayla gelen en önemli yenilik; yerellik ilkesinin hukuki denetiminin güçlendirilmiş olmasıdır (Metin & Altan, 2011, s. 138-139).

Yerellik ilkesiyle Avrupa Birliği’nin uygulama alanı sınırlandırılmaktadır. Bu sınırlandırmadaki temel amaç, hizmetlerin üye devletler tarafından daha verimli şekilde yerine getirilmesidir. Bu doğrultuda temel prensip; *“politik gücün kullanılmasının sınırlandırılması üzerine kurulmuştur.”* Söz konusu sınırlandırmanın sağlanabilmesi için yerellik ilkesinin iki önemli unsuruna dikkat etmek gerekmektedir. Bu temel unsurlardan ilki orantılılıktır. Orantılılık ilkesi; karar alma mekanizmalarının kullanacağı araçlarla elde edilmesi hedeflenen amaçların arasında orantı bulunmasını ifade etmektedir. Yerellik ilkesi açısından değerlendirmek gerekirse; yerelde çözülecek bir sorunun merkez tarafından çözülmeye çalışılması daha çok zaman ve kaynak israfına sebep olabilecektir. Dolayısıyla bir sorun yerel düzeyde çözülebilecek nitelikteyse, merkezin müdahalesi olmamalıdır. Yerel düzeyde çözülemeyecek bir sorun söz konusuysa, merkezi idare konuyu ele almalı fakat bunu yaparken de yerelin özerkliğine müdahale edilmemelidir. İkinci unsur; üretilecek olan hizmetlerin veya alınacak olan kararların vatandaşlara en yakın karar merkezleri tarafından alınması gerekliliğidir (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 39-40; Schütze, 2009, s. 532; Bahadır, 2010, s. 70).

Özetle yerellik ilkesini Avrupa Birliği çerçevesinde ele almak gerekirse, yerellik ilkesinin birkaç işlevinden bahsetmek mümkündür. İlk olarak, AB çerçevesinde yerellik ilkesinden beklenen temel amaç, Avrupa Birliği ile üye devletler arasındaki yetki ve sorumluluk paylaşımının yapılmasıdır. Nitekim, Maastricht Antlaşmasında geçen yerellik ilkesi de bu amaca yönelik olarak tanımlanmış bir anlayışa sahiptir. İkinci olarak; yerellik ilkesiyle yerel birimlerin korunmasını ve birliğe karşı olan şüphelerinin giderilmesini sağlamak amaçlanmaktadır. Özellikle de federal bir yapıya sahip Almanya’nın eyaletlerinde oluşan kaygı bu konuda önem taşımaktadır. Bu doğrultuda yerellik ilkesi, Alman eyaletleri haricindeki diğer yerel mekanizmalar için de bir kalkan işlevi görmektedir. İkinci amaçla uyumlu olarak yerellik ilkesinin bir başka özelliği de yerel unsurların özerkliğinin garanti altına alınmasıdır. Fakat yerellik ilkesi bu anlamının da ötesinde, devletin aşağıdan yukarıya doğru dikey örgütlenmeyle kurulması gerekliliğini belirten bir ilkedir. Bu anlamıyla yerellik ilkesi, devletin *“ulusal organlardan güç ve sorumluluk aktarılması yoluyla yerel özerkliğin genişlemesi”* (Heywood, 2020, s. 200) anlamına gelen adem-i merkeziyetçilik kavramıyla farklılıklar içermektedir. Çünkü adem-i merkeziyetçilikte yetkilerin kaynağı merkezdir ve bazı işlerin görülmesi için yerele bir kısım yetkilerin aktarılması söz konusudur. Fakat yerelle anlatılmak istenen yerelin, ihtiyaçlarını karşıladığı ölçüde merkeze karşı tam özerkliğidir. Son olarak yerellik ilkesiyle yerelin yalnız başına rol alması değil, üst yönetim ve örgütler tarafından da destek sağlanması ve alt yönetim ve örgütlerin korunması ifade edilmektedir (Bezci & Coşkun, 2007, s. 11-12).

4.1. Yerellik İlkesinin Yargısalılığı

Yerellik ilkesini AB hukukundaki diğer prensiplerden ayıran husus, ilkeye Avrupa Birliği Adalet Divanı (ABAD²) tarafından değil, üye devletlerin girişimiyle kurucu antlaşmalarda yer verilmiş olmasıdır. Bunun sebebi Birliğin yetkilerinin genişlemesi sonucunda ortaya çıkan merkeziyetçilik kaygısıdır (Çilingir, 2017, s. 352). Yerellik ilkesinin birincil hukukta yer almasından itibaren, ilkenin bağlayıcı ve denetlenebilir bir ilke mi yoksa yalnızca siyaseten dikkat edilmesi gereken bir ilke mi olduğu tartışma konusudur. Bu konu şu açıdan önemlidir; eğer yerellik siyasi bir ilke olarak kabul edilirse, her ne kadar kuralların dikkate alınması gerekecek olsa da kurula uyulmaması durumunda ABAD söz konusu hukuki işlemi, yerellik ilkesine aykırılıktan iptal etme yetkisine sahip olamaz. Oysa yerellik ilkesi, yetkilerin kullanımını sınırlama ve AB'ye bırakılmış olan yetkilere müdahale edilmesini önlemeye yönelik bir ilke olmasıyla, AB'nin yasama organları tarafından kullanılmasını amaçlamaktadır (Metin & Altan, 2011, s. 139-140; Keskin, 2013, s. 92-93).

Yetki devri ve orantılılık ilkesi gibi yerellik ilkesi de göz ardı edilemez niteliktedir. Her üç ilke Birliğin işlemlerinde bağlayıcı nitelikte yer almakta ve Lizbon Antlaşmasının 5. maddesiyle yargısal nitelikte kabul edilmektedir (Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Birliği'nin İşleyişi Hakkında Antlaşma, 2011). Lizbon Antlaşması'ndan önceki yıllarda ATAD, yerellik ilkesinin yargısallığını kabul etmiştir. Ancak, yerellik ilkesinin ihlaline yönelik bir denetim yapmaktan kaçınmış ve bu konuda herhangi bir eylemde bulunmamıştır. Lizbon Antlaşmasıyla AB hukuku içinde net ifadelerle yer alan yerellik ilkesi, ABAD yetkisi dahilindedir. Lizbon Antlaşması, ulusal parlamentoları yerelliğin koruyucuları olarak AB'ye dahil etmiştir (Schütze, 2009, s. 529; Kırışık, 2013, s. 6). Antlaşmaya göre yalnızca üye devletler değil, ulusal parlamentolar ve bölgeler komitesi de yerellik ilkesinin ihlal edildiği durumlarda iptal davasının özel şekli olan bu davayı açabileceklerdir. ABAD, ilgili işlemin hukuka uygunluğunu denetleyecek ve Birlik hukukuna aykırılık tespit edilmesi durumunda söz konusu işlemin iptaline gidilecektir (Keskin, 2013, s. 89; Kerman, 2009, s. 279-280). Buradan anlaşılacağı üzere, antlaşmanın hazırlayıcıları, yerellik ilkesine aykırılık nedeniyle iptal davasının açılabilmesini kabul etmişlerdir fakat ABAD'ın böyle bir davayla karşılaşması durumunda, hukuka uygunluk denetimiyle yetinmesi gerekliliği gerekmektedir (Metin & Altan, 2011, s. 140).

Lizbon Antlaşmasıyla yerellik ilkesinin yargısal denetimi güçlendirilmiştir. Antlaşmayla ATAD'ın yerellik ilkesi konusunda eleştirilen ve belirsizlik bulunan uygulamaları kaldırılmış, Amsterdam Antlaşmasında konulan şartlara kıyasla önemli bir gelişme sağlanmıştır. Burada etkili olan durumlardan bir tanesi, Birliğe üye devletlerin, yerellik ilkesinin ABAD tarafından daha etkili şekilde denetlenmesine yönelik olan talepleridir. Lizbon Antlaşmasının 3/B maddesinde düzenlenen yerellik ve orantılılık ilkelerinin koşullarının belirlenmesi ve denetiminin sağlanmasından bahsedilmektedir. Bu denetim, Lizbon Antlaşmasının getirdiği yeni bir uygulama olarak ulusal parlamentolar ve ABAD tarafından gerçekleştirilebilecektir. Avrupa Birliği Anayasasında yer verilmeyip Lizbon Antlaşması'yla yürürlüğe giren bu yeniliklerle Birliğin meşruiyetinin artırılması hedeflenmiştir (Güneş, 2008, s. 767-768; Metin & Altan, 2011, s. 142).

4.2. Üye Devletlerin Yerellik İlkesini Denetlemedeki Araçları

Avrupa Birliği'nde yerellik ilkesinin denetimi uzun yıllar sorunlu bir yapıya sahip olmuştur. İlkenin üye devletlerin parlamentoları tarafından denetimi 2009 yılında yürürlüğü giren Lizbon Antlaşması'na kadar mümkün olmamıştır. Lizbon Antlaşması'yla Avrupa Birliği'nin karar mekanizmasını yeniden düzenlenmiştir. Antlaşmanın yerellik ilkesi açısından önemiyse, ulusal parlamentoları hizmette yerellik ilkesini denetleme gücünün artmasıdır (Güneş, 2008, s. 742; Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Birliği'nin İşleyişi Hakkında Antlaşma, 2011). Bu doğrultuda ulusal parlamentoların yerellik ilkesini

² Çalışmada ABAD olarak kısaltılan Adalet Divanı'nın Lizbon Antlaşması öncesindeki ismi Avrupa Toplulukları Adalet Divanı olduğu için antlaşmadan daha önceki dönemler söz konusu olduğunda "ATAD" kısaltması kullanılacaktır.

denetlerken kullanabileceği iki araç söz konusudur. Bunlardan bir tanesi “erken uyarı sistemi” olarak adlandırılabilir yerellik ilkesine yönelik şikayette bulunmaktır. Bir diğer araç da yerellik ilkesinde aykırılığa yönelik dava açmaktır (Kerman, 2009, s. 280).

Lizbon Antlaşmasıyla üye devletlerin parlamentoları bir yasama işlemi tasarısının hazırlanmasından sonra, yerellik ilkesine aykırılık şikayetinde bulunma yetkisine sahip olmuşlardır. Söz konusu şikayet yoluyla yapılan denetim, önleyici denetimdir. Diğer bir deyişle, yasama süreci başlamadan önce yapılan bir denetimdir. Antlaşmaya göre, yasama önermeleri hazırlandıktan sonra ulusal parlamentolar yasama önermesini yerellik ilkesine uygun bulmadığı durumda, sekiz hafta içinde Birlik Parlamentosu, Konsey ve Komisyon Başkanlarına başvurma haklarına sahiptir. Ayrıca üye devletler kendi adlarına olduğu gibi, parlamentolarının adına da yerellik ilkesinin ihlali sebebiyle Adalet Divanı’na başvurabilirler (Çilingir, 2017, s. 358; Kerman, 2009, s. 280). Yasa tasarılarını hazırlayan Avrupa Komisyonu’nun denetim yükümlülüğu için tek bir ulusal parlamentonun şikayette bulunması yeterli değildir ve başvuruların dikkate alınması için belirli bir çoğunluğa ulaşılması gerekmektedir. Eğer yerellik ilkesine aykırılık şikayeti için yeterli sayıya ulaşılmışsa başvuru yapılabilir. Başvurunun incelenmesi sonucunda tasarımı hazırlayan Avrupa Komisyonu, tasarımı aynen veya değiştirerek kabul edebilir ya da tasarıdan vazgeçebilir. Şikayetin ardından son kararın Komisyonda olması sebebiyle buna “sarı kart” mekanizması denmektedir (Schütze, 2009, s. 529-530). Ulusal parlamento şikayetini devam ettirmesi durumunda Avrupa Komisyonu, konuyu Konseye ve Parlamento’ya göndermektedir. Bu uygulama ise “turunca kart” olarak adlandırılmaktadır (Bahadır, 2010, s. 75). Son olarak “kırmızı kart” mekanizmasıyla da ulusal parlamentolara veto yetkisi de verilmiştir. Ancak bu mekanizmanın kullanılabilmesi için ülkenin sınır probleminin olması gerekmektedir. Dolayısıyla “kırmızı kart” mekanizması diğer mekanizmalara göre farklı bir niteliğe sahiptir (Keskin, 2013, s. 89).

Parlamentolara denetim için sunulan bir diğer yol ise dava açmaktır. Bu dava, AB üye devletleri tarafından ulusal parlamento veya parlamentoyu oluşturan meclislerden biri adına açılabilir. Yerellik ilkesine yönelik dava, Çalışma Usulüne İlişkin Antlaşmanın 263. maddesinde belirtilen iptal davasının özel bir şeklidir. Bu tür davaları karara bağlama yetkisi, ABAD’a aittir. Ulusal parlamento adına dava açılması için daha önceden şikayette bulunulmasına ve erken uyarı sisteminin kullanılmasına gerek yoktur (Metin & Altan, 2011, s. 144). Buna göre yasama işleminin kabulünden önceki denetimle işlemin kabulünden sonraki yargısal denetim birbirinden farklıdır. Burada önemli olan nokta, yerellik ilkesine yönelik şikayetlerin dikkate alınması durumunda bu konuya yönelik dava sayılarının düşeceği yönündedir. ABAD’a açılarak yapılan bu denetim, düzeltici denetim niteliğindedir (Kerman, 2009, s. 280).

5. Türkiye’de Yerellik İlkesi

Hizmette yerellik ilkesinin Türkiye’deki uygulanışı, Avrupa Birliğine kıyasla daha farklı bir gelişim biçimine sahiptir. Bunun sebebi, yerellik ilkesiyle Türk devlet yapısının çelişen özelliklere sahip olmasıdır. Buna göre Türkiye, üniter bir devlet yapısına sahiptir ve Türk kamu yönetimi, güçlü merkezi yönetim anlayışına göre şekillenmiştir. Yerellik ilkesi ise federal devlet yapısına daha uygun bir ilke olmakla birlikte, merkezîyetçiliği değil yerelliği savunmaktadır. Bu çelişkili duruma rağmen Türkiye’de hizmette yerelliğe yönelik önemli adımlar da bulunmaktadır (Bezci & Coşkun, 2007, s. 21; Gülsen, 2005, s. 138; Olgun, 2007, s. 113).

Dünyada 1980 sonrası gelişmeye sahne olan yeni sağ politikaları, 1990’lı yıllara gelindiğinde Türkiye’yi de etkisi altına almıştır. Yeni sağ politikalarıyla yerel yönetimlerin önemi artmış, hizmet sunumunda yeniliğe gidilmiştir. Hizmetlerin halka en yakın birimler tarafından sunulmasıyla verimliliğin ve etkinliğin artırılması hedeflenmiştir. Hizmetlerin alıcıları olan halka karşı şeffaf ve hesap vermeye açık bir yönetim mekanizmasının oluşturulması ve karar verme sürecine yerel halkın katılımının sağlanması, yeni anlayışın temel amacı olmuştur (Şahin, 2018, s. 26). Buna rağmen dünyadaki değişimin aksine Türkiye’de özellikle de yerel yönetimler konusunda geri kalmışlık söz konusudur. Yerel yönetimlerin

geri kalmışlığını çözmek adına yapılan girişimler olmakla birlikte, bunların yerellik ilkesiyle zaman zaman uyduğu görülmüştür. Bu konuda yapılan temel düzenlemeler; 1963 yılında tamamlanan Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırma Projesi (MEHTAP), 1988 yılında başlayan Kamu Yönetimi Araştırması Projesi (KAYA) ve Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (BYKP) itibariyle diğer BYKP'ler sayılabilir (Belli, 2017, s. 83).

Türkiye'de yerellik ilkesi ve yerel yönetimlerin önem kazanmasına yönelik ilk rapor MEHTAP olmuştur. 1930'lu yıllardan sonra ortaya çıkan sosyal devlet anlayışının yol açtığı merkezi hükümetin sorumluluklarındaki aşırı artış, 1970'lere gelindiğinde problemler ortaya çıkarmıştır. Bu dönemden sonra tekrardan merkezi hükümetlerden yerel yönetimlere ve özel sektöre yetki devri söz konusu olmuştur. Bu gelişmeler doğrultusunda hazırlanan MEHTAP kapsamında, devletin merkez ve taşra teşkilatı düzenlenmiş, merkezi yönetim ile yerel yönetimlerin inceleme alanları ve her iki alanın ayrı olarak değerlendirilmesi gerekliliğine vurgu yapılmıştır (Belli, 2017, s. 83; Şahin, 2018, s. 26).

Yerellik ilkesine yönelik olarak yapılan bir diğer önemli çalışma ise 1988 yılında Devlet Planlama Teşkilatı ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü tarafından hazırlanan KAYA Projesidir. Projede; yerel yönetim organlarının başlıca hizmet birimi olması gerektiği belirtilmektedir. Buna yönelik olarak merkezi yönetimin sahip olduğu bazı görev ve yetkilerin yerele aktarılması görüşü belirtilmektedir. Proje; merkez tarafından sunulan birçok hizmetin, yerel yönetimler tarafından devralınmasını vurgulamakla birlikte, yerellik ilkesi açısından önemli olan halka yakın birimler tarafından hizmet sunulması anlayışına yönelik olarak ilçe yerel yönetim yapılarını da düzenlemektedir (Belli, 2017, s. 83). KAYA Projesi, yerel yönetim kuruluşlarının düzenlenmesi gerekliliğini üç ana noktada toplamaktadır:

1. Yerel yönetim organları yeterince demokratik değildir,
2. Yerel yönetim kurumları yeterince güçlü değildir,
3. Yerel yönetim kurumları, toplumun beklentilerine karşılık verecek yeterlilikte etkili ve verimli hizmet üretememektedir (Şahin, 2018, s. 26).

KAYA Raporunda yerel yönetimlerin özellikle üç konuda güçlendirilmesi gereğine vurgu yapılmıştır. Bunlardan ilki yerel nitelikli hizmetlerin sunumunda sorumluluk ve yetkinin yerel yönetimlere bırakılması gereğidir ve o günün şartlarında yerel yönetimlerin sunması gereken birçok hizmetin, merkezi yönetim organları tarafından üstlenildiği tespiti yapılmıştır. İkinci olarak; halkın katılımının sağlanması açısından yerel halkın bilgilendirilmesi gerekmektedir. Son olarak yerel yönetimlerin yalnızca yetki ve sorumluluk bakımından değil, ekonomik bakımdan da güçlendirilmesi, kamu hizmetlerinin daha etkin ve verimli sunulması açısından gerekmektedir (Şahin, 2018, s. 26).

Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'nın 1988'de imzalanmasının ardından, Türkiye'deki resmi belgelerde ilk kez bir hedef olarak yerellik ilkesine Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında yer verilmektedir. Altıncı BYKP ile mahalli hizmetlerin yerinden karşılanması, etkinliğin sağlanmasına ve rasyonel kaynak kullanımı amaçlarına bağlanmış ve Şartın gerekliliğini yerine getirerek hizmette yerellik ilkesinin önemi belirtilmiştir. Yedinci BYKP'da altıncı plandan farklı olarak, yerel yönetim reformunun gerekliliğine vurgu yapılmıştır. Ayrıca Yedinci BYKP'nda mahalli idarelerin güçlendirilmesi amaç ve ilke olarak belirlenmiştir. Yedinci BYKP'da yapılan gereklilik ise Sekizinci BYKP ile uygulanmış, planın 1911'inci maddesinde "hizmet üretiminde etkinliğin artırılması ve kaynakların akılcı kullanımı amacıyla kamu hizmetlerinin yerinden karşılanması esastır" hükmüne yer verilmiştir (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 41; Şahin, 2018, s. 27). Dokuzuncu BYKP'da yerel yönetimlerin yetki ve kapasitelerinin artırılmasına değinilmiştir. Yerel ve bölgesel kalkınma için kamu, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasında yapılacak işbirliğine önem verilmiştir. Bununla beraber Plan'ın 304. maddesinde, yerel yönetimlerle merkezi idare arasındaki yetki ve sorumluluk paylaşımına rağmen yerel yönetimlerle ilgili birtakım sorunların devam ettiği belirtilmiştir. Onuncu ve On Birinci BYKP'larında da benzer ifadelerle yerellik

ilkesine yer verilmiş, sivil toplum kuruluşları ve özel kesimle işbirliğinin yerel ve bölgesel kalkınma için önemine dikkat çekilmiştir³.

5.1. Anayasa ve Kanunlarda Yerellik İlkesi

T.C. 1982 Anayasası’nda yerel yönetimler, 123. ve 127. maddelerle düzenlenmiştir. 123. maddeyle idarenin bütünlüğü ilkesi vurgulanmakla birlikte, idarenin hem merkezi hem de yerel yönetim esaslarına dayandığı belirtilmektedir. 127. madde ise yerel yönetimleri doğrudan ilgilendiren kanundur (Belli, 2017, s. 84).

Türkiye Anayasası, yerellik ilkesine kavram olarak yer vermese de yerellikten bahsetmekte ve ilkenin sınırlarını ve denetimini belirlemektedir. Buna göre Anayasa’nın 127. maddesinde merkez ve yerel yönetimlerin ilişkisi düzenlenmiştir. 127. maddeye göre yerel yönetimlerin yetkilerinin belirlenmesinde dikkat edilmesi gereken ilke, yerellik ilkesidir. Burada bahsedilen, yerel nitelikteki hizmetlerin yerel yönetimlerce yerine getirilmesidir (Şahin, 2018, s. 27). 127. madde hizmette yerellik ilkesi açısından bazı sorunları da içerisinde barındırmaktadır. Bunlardan ilki “yerel yönetimlerin görev ve gelir kaynakları yasa ile belirlenir” ifadesidir. Bu ifadeden anlaşılmaktadır ki yerel yönetimlerin görev ve kaynakları yerinden yönetim ilkesi esas alınarak, tek taraflı belirlenmektedir. Yerellik ilkesine göreyse, bu iki unsur arasındaki görev ve kaynak paylaşımı hizmette yerellik ilkesi esas alınarak yapılmalıdır. Söz konusu paylaşımın olmaması nedeniyle hizmetler halka en yakın birimler tarafından değil, merkezi yönetim unsurları tarafından üstlenilmektedir. Diğer bir sorun ise yerel yönetimlerin gelir kaynaklarıyla ilgilidir. Anayasa’nın 127. maddesinde mahalli idarelere, “görevleriyle orantılı gelir kaynağı sağlanır” ifadesi yer almaktadır. Ancak yerel yönetimlere ayrılan bütçeler incelendiğinde durumun böyle olmadığı, yerel birimlerin yasal gelirinin yetersiz seviyelerde olduğu anlaşılmaktadır. Yerel yönetimlerin yetersiz mali kaynağı, merkeze olan bağımlılığı arttırmaktadır. Mali bağımlılık yerel birimlerin özerkliğini ortadan kaldırmakta ve yerellik ilkesine aykırı bir durumu gün ışığına çıkarmaktadır (Gülse, 2005, s. 139).

Kamu Yönetimi Temel Kanunu Tasarısının 5. maddesiyle de Avrupa Özerklik Şartında yer verilen yerellik ilkesine yönelik olarak yerel yönetimlerin yetkileri artırılmıştır. Söz konusu tasarıyla kamu yönetimi anlayışında bir değişime ve yerelleşmeye işaret edilmektedir. Tasarının 5/E maddesi hizmetten yararlananlara en uygun ve en yakın birimlere görev, yetki ve sorumlulukların verilmesi gerektiğini belirtmekte ve böylece yerellik ilkesine doğrudan atıf yapmaktadır. Tasarıyla birlikte kamu hizmetlerinin önemli bir bölümünün merkezin sorumluluğundan yerel yönetimlere devredilmesi planlanmış, ancak kanun yasalaşmadığı için bu plan gerçekleştirilememiştir (Belli, 2017, s. 84; Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 41).

2004 sonrası Türkiye’de gerçekleştirilen yerel yönetim reformunda da yerellik ilkesine önem verilmiş ve ilkeyle ilgili hükümler yer almıştır. Söz konusu reformlar; 5393 sayılı Belediye Kanunu, 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu ve 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu’dur (Urhan, 2008, s. 90; Akilli & Akilli, 2014, s. 684). 5393 ve 5302 sayılı kanunlarda kamu hizmetlerinin vatandaşlara en yakın yerlerde ve en uygun yöntemler kullanılarak sunulacağı belirtilmiştir (Apan, 2006, s. 37). Fakat 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu’nun yerellik ilkesine aykırı bir özelliği söz konusudur. 5216 sayılı Kanun’un yürürlüğe girdiği tarihte, büyükşehir belediye sınırları Kocaeli ve İstanbul illerinde, il mülki sınırları olarak kabul edilmiştir. Buna göre, iki büyükşehir belediyesinin yetki alanları genişlemiş dolayısıyla da yerellik ilkesine aykırı bir düzenleme yapılmıştır (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 42).

2012 yılında çıkarılan 6360 sayılı Kanun ile 5216 sayılı Kanun’daki yerellik ilkesine aykırılık devam ettirilmiştir. 6360 sayılı Kanun ile büyükşehir belediyelerinin il sınırları genişletilmiştir. Bu genişletmeyle birlikte 29 ilde il özel idareleri feshedilmiştir. İl özel idareleriyle beraber ilçe ve köyler de tüzel kişiliği olmayan mahalleye dönüştürülmüştür. Son olarak bu il sınırları içerisindeki ilçe belediyeleri, büyükşehir ilçe belediyesi olarak yeniden düzenlenmiştir. 6360 sayılı Kanun ile gerçekleştirilen dönüşüm, yerellik

³ Daha ayrıntılı bilgi için bakınız: <https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/>

ilkesiyle tamamen çelişmektedir. Bölgesel ve yerel çeşitliliğin ortadan kalkması, karar mekanizmasının halktan uzaklaşması ve yerel halkların ihtiyaçlarının doğru tespit edilemeyecek olması, Kanun'un yerellik ilkesine aykırı sonuçlarından bazılarıdır (Akıllı & Akıllı, 2014, s. 684; Gözler, 2013, s. 38).

5.2. Yerellik İlkesinin Türkiye'de Uygulama Zorlukları

Hizmette yerellik ilkesinin sınırları Anayasa'da çizilmiş olmasına rağmen, uygulamada bir takım zorluklar bulunmaktadır. İlkenin uygulanmasındaki zorlukların başında geleneksel merkeziyetçi devlet anlayışı gelmektedir. Türk devlet yapısında merkez asıl, yerel ise ikinci plandadır ve bu düzenin çok kapsamlı kökleri bulunmaktadır. Hizmette yerellik ilkesiyse yerelin birincil, merkezin ikincil planda olması gerektiğini savunmaktadır. Yine bir yandan yerellik ilkesine yönelik uygulama ve yasalar düzenlenirken bir yandan da merkezi hükümeti güçlendirmeye yönelik girişimlerin bulunması, yerellik ilkesinin Türkiye'de uygulanması konusunda birtakım zorluklara yol açmaktadır. İlkenin üniter devlet yapısına tam olarak uyumunun bulunmaması da bu zorluklara eklenebilir (Kırışık, 2013, s. 11).

Hizmette yerellik ilkesi için gerekli piramitsel yapıda yetkilendirme, halka en yakın birimlerden merkeze doğru azalarak gitmektedir. Böyle bir yetki devrinde merkezi yönetimin gücü azalmakta ve alt birimlere kaymaktadır. Türkiye'de merkezin bu şekilde bir güç kaybetmesi, merkeziyetçi yapıya ve siyasal elitlere ters düşmektedir. Türk toplum yapısının örgütlenmeye gereksinim duymaması da yerellik ilkesinin aşağıdan yukarıya doğru giden hiyerarşik yapısıyla çelişmektedir. Yerellik ilkesine göre en altta birey, sonra sivil toplum örgütleri ve toplumdaki diğer örgütler ve bir üstte yerel ve bölgesel yönetim örgütleri yer almaktadır. Örgütlü olmayan bir toplum, ilkenin hiyerarşik yapısındaki kademelerde eksikliğe ve bu eksiklik de uygulamada ciddi sorunlara yol açabilmektedir (Zeyrekli & Ekizceleroğlu, 2007, s. 43; Barlas & Karagöz, 2007, s. 169).

Türkiye'de yerellik ilkesinin uygulanması konusunda yaşanan zorluklardan bir diğeri, yerel yönetimlere önem verilmemesi sebebiyle yerellik ilkesinin ve dolayısıyla da hizmetlerin sunumunda halka en yakın birimler olan yerel yönetimlerin yetki ve görevlerinde yeterince özerk olamamalarına neden olmasıdır. Bir diğer deyişle Türkiye'de yerel yönetimler, merkezi yönetimin hiyerarşik örgütlenmesine bağlı kuruluşlar olarak kabul görmektedir. Başka bir zorluk da yerel yönetimlerin yetki ve sorumluluk paylaşımında açıklığın olmaması ve sorumlulukların gerçekleştirilmesi konusunda da yeterli kaynağın ayrılmaması veya bulunmaması hususudur (Özel, 2000, s. 41-42). Tüm bu zorluklarla beraber, Türkiye'de yerel yönetimlerin merkezi yönetime kıyasla daha başarılı olacağı düşüncesi, Türk yerel yönetim tecrübesine de aykırıdır. Aksine, Türkiye gibi merkeziyetçi bir ülkede yerel yönetimlerin, merkezi birimlere göre daha başarısız olması muhtemeldir (Kırışık, 2013, s. 13).

6. Sonuç

Kamu hizmetlerinin sunumunda halka en yakın birimlerin rol almasını öne çıkartan hizmette yerellik ilkesi, Aristo'ya kadar uzanan bir geçmişe sahiptir. İlkenin günümüzdeki kullanımıysa Federal Alman eyaletlerinin Birlik içerisinde artan merkeziyetçi eğilime karşı tepkileri sonucu olmuştur. Bu anlamda ilk olarak Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'nda yer verilen yerellik ilkesi, kısa sürede Avrupa Birliği'nin temel ilkelerinden bir tanesi haline gelmiştir. Yerellik ilkesine Avrupa Birliği Antlaşması dahil olmak üzere neredeyse bütün temel antlaşmalarda yer verilmesine rağmen, ilkenin yargısalılığı ve denetimi üzerinde kesinlik oluşturulamamıştır. Bu zamana kadar yerellik ilkesine yönelik olarak gelen davalarda ABAD çekimsel davranmıştır. Lizbon Antlaşmasıyla yerellik ilkesinin yargı ayağı ve üye devletler tarafından denetimi yeniden düzenlenmiştir. Avrupa Birliği için reform niteliğindeki Lizbon Antlaşması, yerellik ilkesi açısından da önemli bir atılım olmuştur. Antlaşmayla AB'nin yerellik ilkesine aykırı uygulamaları, ulusal parlamentolar tarafından denetlenir hale gelmiştir.

Hizmette yerellik ilkesine yönelik uygulamalar AB'den sonra Türkiye'de de görülmeye başlanmıştır. Türkiye'nin merkeziyetçi devlet yapısı, yerellik ilkesinin uygulanmasında kimi farklılıkları ve zorlukları ortaya çıkarmıştır. İlkeye T.C. 1982 Anayasası'nda yer verilmesine rağmen, yerel yönetimlere gerekli özerklik sağlanmamıştır. Özellikle merkezi yönetimin mali kaynağın belirleyicisi olması ve yerel

yönetimlere yeterli kaynağın sağlanmaması, ilkenin özerklik unsuruyla çelişmektedir. Ayrıca 5216 ve 6360 sayılı Kanunlar, bir yandan yerel yönetimlere kimi haklar verirken bir yandan da yerellik ilkesiyle çelişen uygulamalara sahne olmuştur. Büyükşehir belediyelerinin artması ve il özel idareleriyle köylerin feshedilmesi, hizmet sunumunda halkla olan mesafeyi arttırmıştır.

Türkiye’de bir yandan yerellik ilkesine yönelik ilerlemeler kaydedilirken, bir yandan da merkezi yönetimin gücünü arttırıcı politikalar uygulanmaya devam etmektedir. Kamu hizmetlerinin daha verimli ve etkili sunulması adına yerellik ilkesinin uygulanması, Türkiye için büyük önem taşımaktadır. Yerellik ilkesiyle halkın yönetime katılması ve şeffaf bir yapının oluşturulması, bireylerin güvencelerini kazanmak açısından da katkı sağlayacaktır. Buna ilaveten yerel sorunların bizzat halk tarafından dile getirilmesi, sunulan hizmetlerde kaynak israfının önüne geçecektir. Hizmette yerellik ilkesi, Avrupa Birliği için de hala tartışmalı bir konudur. Ancak, Avrupa Birliği’nin yerellik ilkesi için belirlediği hükümlere uyulması, Türkiye’de hizmette yerellik ilkesi için önemli bir adım olacaktır.

Kaynaklar

- Akilli, H., & Akilli, H. (2014). Decentralization and Recentralization of Local Governments in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 140, 682-686.
- Apan, A. (2006). AB Mevzuatında Yerellik (Subsidiarity) İlkesi. *Türk İdare Dergisi*(78), 29-41.
- Avrupa Birliği. (1992). *Maastricht Antlaşması*. Official Journal of the European Communities.
- Avrupa Komisyonu. (1997). *Amsterdam Antlaşması*. Lüksemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Bahadır, Y. (2010). Lizbon Sonrası AB’nin Yeni Kurumsal Yapısı ve Karar Alma Süreçlerinin Özgürlük, Güvenlik ve Adalet Alanındaki Yansımaları. *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi (TAAD)*, 1(2), 53-91.
- Barlas, E., & Karagöz, B. (2007). Subsidiarite İlkesi: Kavramsal Bir Çerçeve. *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1, 155-174.
- Belli, A. (2017). Türk Yerel Yönetim Sisteminin Yerellik İlkesi Açısından Değerlendirilmesi. *Turkish Studies*, 12(3), 75-92. doi:http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.11348
- Bezci, B., & Coşkun, B. (2007). Avrupa Birliği ve Sübzidiarite İlkesi: İlkenin AB’de Uygulanması ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 16(3), 2-27.
- Boztepe, M. (2019). Anayasa Mahkemesi Kararları Işığında Türkiye’de Yerel Yönetimler - Merkezi İdare Arasında Görev ve Yetki Paylaşımının Sınırları. *Alanya Akademik Bakış*, 3(1), 49-71.
- Canatan, B. (2005). Bir AB Hukuku İlkesinin Fikir Kaynakları: Totaliterizme Karşı "Subsidiarity". *Liberal Düşünce*, 10(38-39), 135-147.
- Council of Europe. (2016). *Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı*. the Council of Europe.
- Çilingir, S. (2017). AB Hukukunda Subsidiarite İlkesi ve Uygulanması. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(3), 349-371.
- Demir, H., & Karakütük, M. (2003). Yerel Yönetimler ve Hizmette Yerellik: Subsidiarite İlkesi. *Bilgi*(2), 65-77.
- Gözler, K. (2013). 6360 Sayılı Kanun Hakkında Eleştiriler Yirmi Dokuz İlde İl Özel İdareleri ve Köylerin Kaldırılması ve İlçe Belediyelerinin Büyükşehir İlçe Belediyesi Haline Dönüştürülmesi Anayasamıza Uygun mudur? *Legal Hukuk Dergisi*, 11(122), 37-82.
- Gülşen, Y. (2005). Making Sense of Subsidiarity in Turkey. *G.U. Journal of Science*, 18(1), 137-142.

- Güneş, A. (2008). Lizbon Antlaşması Sonrasında Avrupa Birliği. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 12(1-2), 739-772.
- Heywood, A. (2020). *Siyasetin ve Uluslararası İlişkilerin Temel Kavramları*. Ankara: Felix Kitap.
- Karakılıç, Y., & Özcan, A. (2005). Yerellik (Subsidiarite) İlkesinin Türk Yerel Yönetim Dizgesinde Uygulanabilirliğinin İrdelenmesi. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 14(4), 5-30.
- Karcı, Ş. M. (2008). Yeni Kamu İşletmeciliği Yaklaşımının Temel Değerleri Üzerine Bir İnceleme. *Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), 40-64.
- Keleş, R. (1995). Hizmette Halka Yakınlık (Subsidiarity) İlkesi ve Yerel Yönetimler. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 4(1), 3-14.
- Kerman, U. (2009). Avrupa Birliği: Yerel ve Bölgesel Yönetimler. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 14(1), 273-286.
- Keskin, H. (2013). Lizbon Anlaşması Sonrasında Avrupa Birliği'nde Kamu Yönetimi Anlayışı. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*(25), 81-101.
- Kırışik, F. (2013). Kamu Yönetiminin Yeniden Örgütlenmesi ve Kamu Hizmetlerinin Yürütülmesinde Yerellik İlkesi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği. *Sosyal Bilimler Metinleri*(2), 1-16.
- Kurun, İ. (2017). Yeni kamu işletmeciliği yaklaşımının kamu hizmetlerinin sunulmasına etkisi: belediyeler örneği. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(16), 85-106.
- Metin, Y., & Altan, Y. (2011). Lizbon Antlaşması Sonrasında Subsidiarite İlkesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 131-147.
- Olgun, H. (2007). Türkiye'de Büyükşehir Belediyelerine Küre-Yerelleşme (Glocalization) ve Yerellik (Subsidiarity) Kavramları Çerçevesinde Bir Bakış. *Sosyoekonomi*, 5(5), 109-118.
- Özel, M. (2000). Kamu Yönetiminde Yeni Bir Örgütlenme İlkesi: Yerellik (Subsidiarite). *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 9(3), 25-43.
- Schütze, R. (2009). Subsidiarity after Lisbon: Reinforcing the Safeguards of Federalism? *The Cambridge Law Journal*, 68(3), 525-536.
- Şahin, Ü. (2018). Halka En Yakın Hizmetlerin Etkin Sunulması Kapsamında Subsidiarity (Yerellik) İlkesi ve Türk Kamu Yönetimi Üzerine Bir Değerlendirme. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(3), 19-30. doi:dergipark.gov.tr/aksarayiibd
- T.C. Başbakanlık Avrupa Birliği Genel Sekreterliği. (2011). *Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Birliği'nin İşleyişi Hakkında Antlaşma*. Ankara.
- Urhan, V. F. (2008). Türkiye'de Yerel Yönetimlerin Yeniden Yapılandırılması. *Sayıştay Dergisi*(70), 85-102.
- Willa, R. (2008). The Subsidiarity Principle as a Guarantee of the Rule of Law in the European Union. *Politeja*, 10(2), 183-194.
- Zeyrekli, S., & Ekizceleroğlu, R. (2007). Avrupa Birliği Bağlamında Hizmette Yerellik (Subsidiarite) İlkesi ve İlkenin Türkiye Açısından Ele Alınışı. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 16(3), 29-48.




Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi

The International Journal of Economic and Social Research

2023, 19(1)

Ekosozyalizm ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Arasındaki Benzerlikler Üzerine Bir İnceleme

An Examination on the Similarities Between Ecosocialism and Sustainable Development Goals

Muhammed Yunus BİLGİLİ¹ 

Geliş Tarihi (Received): 16.09.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 20.06.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Özet: Nüfus artışı, kentleşme, sanayileşme, üretim ve tüketime dayanan büyüme anlayışı ve enerji ihtiyacının karşılanabilmesi için fosil yakıtların yoğun bir şekilde kullanılması, çevre sorunlarının yaşanmasına yol açmıştır. Günümüzde karşılaşılan çevre sorunlarının çözüme kavuşturulması, çevre ile uyumlu ekonomik ve toplumsal yapıların oluşturulmasını gerektirmektedir. Bu çerçevede ekoloji ve sosyalizmi bir araya getiren ekosozyalizm, iklim değişikliği, hava, su, atık ve toprak kirliliği gibi çevre sorunlarıyla mücadelede geniş bir düşünce demeti sunmaktadır. Kapitalizmin kâra odaklanan anlayışının insan ve doğa arasındaki ilişkiyi, çevrenin aleyhine olacak şekilde dönüştürdüğüne yönelik düşünceler bağlamında 1970'li yıllarda ortaya çıkan ekosozyalizm, çevre sorunlarının çözümünde eşitlik, adalet ve temel ihtiyaçlara erişimin esas olduğu ekosozyalist bir toplum ve ekonomik yapıya geçişi önermektedir. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) ise, 2015-2030 yılları arasında, çevre ile uyumlu bir toplumsal ve ekonomik yapının inşa edilmesine yönelik yol haritası sunmaktadır. Bu çalışmanın amacı, ekosozyalizm ve SKA'nın çevre ile uyumlu olarak ulaşmaya çalıştığı ekonomik ve toplumsal yapılar arasındaki benzerliklerin ortaya koyulmasıdır. Çalışma kapsamında, öncelikle ekosozyalizm düşüncesi ve SKA incelenmiş, daha sonra ekosozyalist toplum ve SKA ile ulaşılmak istenen sonuçlar arasında ortak noktaların olup olmadığı irdelenmiştir. Bu irdeleme sonucunda, ekosozyalizm ile SKA arasında yöntem ve uygulama farkları bulunduğu, fakat buna rağmen ulaşılmak istenen çevre ile uyumlu toplumsal yapı arasında benzerlikler olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik, Sürdürülebilir Kalkınma, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, Ekosozyalizm, Ekosozyalist Toplum

&

Abstract: Population growth, urbanization, industrialization, a growth model based on production and consumption, and the intense use of fossil fuels to meet energy needs have led to environmental problems. Solving the environmental problems met today requires the establishment of economic and social structures compatible with the environment. At this point, ecosocialism, which brings together ecology and socialism, offers a wide range of ideas in the combat against environmental problems such as climate change, air, water, waste and soil pollution. Ecosocialism, which emerged in the 1970s in the context of thoughts that the profit-oriented understanding of capitalism transforms the relationship between human and nature to the detriment of the environment, proposes a transition to an ecosocialist society and economic structure in which equality, justice and access to basic needs are essential in the solution of environmental problems. The Sustainable Development Goals (SDGs), on the other hand, provide a road map for building an environmentally compatible social and economic structure between 2015 and 2030. This study aims to reveal the similarities between the economic and social structures that ecosocialism and SDGs try to achieve in harmony with the environment. Within the scope of the study, firstly, the idea of ecosocialism and the SDGs were examined, then it was examined whether there are common points between the ecosocialist society and SDGs and the desired results. As a result of this examination, it has been determined that there are methodological and practical differences between ecosocialism and the SDGs, yet there are similarities between the environment to be achieved and the compatible social structure.

Keywords: Sustainability, Sustainable Development, Sustainable Development Goals, Ecosocialism, Ecosocialist Society

Atf/Cite as: Bilgili, M. Y. (2023). Ekosozyalizm ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Arasındaki Benzerlikler Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19(1), 230-245.

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, (mybilgili@ktu.edu.tr), ORCID: 0000-0002-6062-8858

1. Giriş

Sanayileşme, kentleşme, nüfusun sürekli artması, üretim ve tüketimde fosil yakıtların ve doğal kaynakların yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanması çevre sorunlarının ortaya çıkmasına yol açmıştır. Çevre sorunlarına çözüm bulabilmek adına devletler yerel, ulusal, bölgesel ve küresel pek çok çaba sergilemiştir. Bu çabalar içerisinde Birleşmiş Milletler (BM) öncülüğünde düzenlenen 1972 Stockholm Konferansı, hem ilk defa devletleri çevre konusunda bir araya getirmesi hem de sürdürülebilir kalkınma yaklaşımına giden yolun açılması bakımından önem taşımaktadır. Konferans sonucu kabul edilen Stockholm Deklarasyonunda, kalkınma ile çevre korumanın birbirinin alternatifi olmadığı belirtilmiştir (Egute vd., 2019: 65) ve 1983'te çevre ile kalkınma arasındaki ilişkinin nasıl kurulacağına tespit edilebilmesi amacıyla Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (Brundtland Komisyonu) BM tarafından oluşturulmuştur (Marcinkowski, 2009: 39). Komisyon çalışmalarını 1987'de tamamlayarak Ortak Geleceğimiz (Brundtland Raporu) isimli raporunu sunmuştur (Sneddon vd., 2006: 253-254). Raporda sürdürülebilir kalkınma "bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların da kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağından ödün vermeden karşılamak" (UNWCED, 1987) şeklinde tanımlanmış ve kavram o günden itibaren küresel gündemin önemli başlıklarından biri haline gelmiştir. Raporun BM tarafından kabul edilmesinin ardından düzenlenen 1992 Rio, 2002 Johannesburg ve 2012 Rio+20 Konferanslarının en önemli gündem maddelerinden biri sürdürülebilir kalkınma olmuştur. Rio+20 Konferansında, küresel düzeyde kalkınmaya rehberlik edecek ve Binyıl Kalkınma Hedeflerinin² yerine geçecek yeni amaçların belirlenmesine yönelik fikir birliğinin sağlanması üzerine (Giupponi ve Gain, 2017: 1884; Jayasooria, 2016: 20), 2030 Gündemine rehberlik edecek 17 amaç ve 169 hedeften oluşan SKA³ 2015'te kabul edilmiştir (United Nations, 2015).

SKA, yoksulluğun sonlandırılmasından sağlıklı ve kaliteli yaşama, nitelikli eğitimden toplumsal cinsiyet eşitliğine, erişilebilir temiz enerjiden sürdürülebilir şehir ve topluluklara, iklim değişikliği ile mücadeleden su ve karasal yaşama kadar uzanan geniş bir eylem planı niteliğindedir. Bu bağlamda, SKA'da belirlenen amaç ve hedeflere ulaşılması için ekonomik ve toplumsal yapılarda köklü değişikliklere yönelik politikaların gerekli olduğu belirtilmelidir. Günümüzde karşılaşılan çevre sorunlarının çözüme kavuşturulması adına ekonomik ve toplumsal yapılarda köklü değişiklikler yapılması gerekliliği SKA'dan daha önce ekososyalist düşünce içinde de tartışılmıştır.

Ekolojik krizin çözüme kavuşturulmasında, ekoloji ve sosyalizmi birleştiren, kapitalizmin ortadan kaldırılarak yerine ekososyalist bir toplum ve ekonomi yapısının getirilmesini savunan ekososyalizm, 1970'li yıllarda ortaya çıkmış yeni bir politik yaklaşımdır (Wall, 2010; Fernandes, 2020: 138). Ekososyalizmin ihtiyaç odaklı üretim ve tüketim döngüsüne önem vermesi, temel ihtiyaç ve hizmetlerin toplum tarafından yaratılan ekonomik değer aracılığı ile karşılanması, doğa ve insan ilişkisinin toplum yararını gözetilerek yeniden kurulmasına yönelik temel argümanları, yeni bir ekonomik ve toplumsal yapıya dönüşümü gerektirmektedir. Çevresel açıdan sürdürülebilir sistemin ekososyalizmden geçtiğini belirten ekososyalist düşünce, kapitalist sistemin devamlılığını sağlamaya yönelik sürdürülebilir kalkınma fikrini reddetmektedir (Sezer, 2015: 124).

Ekosozyalizm, çevre sorunlarını toplumsal bir sorun olarak gördüğü için, ekolojik modernizasyon veya reformist çevrecilik gibi mevcut ekonomik ve toplumsal sistemleri veri kabul eden görüşleri reddetme eğilimindedir. Çevre sorunları ile mücadelede, mevcut ekonomik ve toplumsal yapıda reform yapılmasını

² Binyıl Kalkınma Hedefleri; "aşırı yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırmak", "herkes için evrensel ilköğretim sağlamak", "cinsiyet eşitliğini ve kadını güçlendirmek", "çocuk ölümlerini azaltmak", "anne sağlığını iyileştirmek", "HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele etmek", "çevresel sürdürülebilirliği sağlamak" ve "kalkınma için küresel bir ortaklık kurmak" (United Nations, 2001) şeklinde 8 ana hedeften oluşmaktadır. Binyıl Kalkınma Hedefleri ile ilgili detaylı bilgiler için bakınız, United Nations (2001); Ziai (2016); Servaes (2017) ve Senaratne (2017).

³ Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, literatürde Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri olarak da kullanılmaktadır. Bu çalışmada Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları şeklinde kullanılmasının nedeni, Türkiye'nin New York'ta düzenlenen Birleşmiş Milletler Yüksek Düzeyli Siyasi Forumu'nda 2. Gönüllü Ulusal Gözden Geçirme (VNR) raporunu sunduğu 15 Temmuz 2019 tarihinden itibaren, Türk Hükümeti ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından "Sustainable Development Goals"un Türkçe çevirisi olarak "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri" yerine "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları"nın ve "alt hedefler" yerine "hedefler" kavramının kullanılmaya başlanmasıdır (UNDP Türkiye, 2019).

yeterli gören yaklaşım, değişim ihtiyacının farkında olmakla birlikte, ne çevreyi ne de toplumu aşılamayacak sorunlarla karşı karşıya görmez ve karar verme süreçleri ile toplumsal güç ilişkilerinde herhangi bir değişiklik talep etmez (Hopwood vd., 2005: 42-45). Karbon emisyonunu azaltan, enerji tasarrufu sağlayan ve daha az atık ortaya çıkaran teknolojik gelişmelerin yanında çevresel yönetim, yeşil ekonomi ve döngüsel ekonomi gibi anlayışları da benimseyen reformist yaklaşımlar (Huckle, 2010: 138; Huckle, 2012: 852-855; Lu vd., 2016: 28), ekososyalistler tarafından mevcut güç ve çıkar ilişkilerinin devam ettirilmesi ya da kapitalizmin yeşilleştirilmesi (Huckle, 2009: 16) olarak değerlendirilmektedir. Reformist düşüncenin aksine, çevre sorunlarını doğa ve insan ilişkisi ekseninde genellikle K. Marx ve F. Engels'in yazıları üzerinden okumaya çalışan ekososyalistler, hem çevre krizinin hem de adaletsizliğin üstesinden gelebilmek için maddi koşulların ve sosyal yapının dönüşümünü kapitalizmin ortadan kaldırılması ile eşdeğer görmektedirler (Hopwood vd., 2005: 46; Lu vd., 2016: 28). Bununla beraber temelde yöntem ve uygulama farklılıklarına sahip olsa da, ekososyalizm ve SKA'nın ulaşmak istediği nihai sonuçlar arasında birtakım uyumlu noktalar söz konusudur. Bir başka deyişle, SKA ve ekososyalizm çevre sorunları ile mücadelede farklı temellerden beslenmesinin ve paradigmalara dayanmasının yanında, beklenen sonuçlar noktasında ortak paydada buluşturulabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, ekososyalizm ve SKA'nın ulaşmak istediği çevre ile uyumlu ekonomik ve toplumsal yapının benzer yönlerinin olup olmadığının ortaya koyulmasıdır. Çalışmada, 2015-2030 yılları arasında, çevresel, ekonomik, toplumsal ve kültürel birçok alanda dönüşüm sağlama amacıyla gündeme alınan SKA'ların, benzer dönüşümleri hedefleyen ekososyalist düşünce içinde daha önce tartışılıp tartışılmadığına cevap aranmıştır. Belirlenen çalışma amacı ve sorusu ekseninde, ekososyalizm ve SKA ile ilgili daha önce yapılmış araştırmalara ve kaynaklara ulaşılabilmesi adına literatür araştırması yapılmıştır. Bu araştırma, ulusal (Asos İndeks ve TR Dizin) ve uluslararası (ScienceDirect, Taylor & Francis, Web of Knowledge, JSTOR, Springer, Wiley ve Emerald) veri tabanlarında "sosyalizm (*socialism*)", "ekososyalizm (*ecosocialism*)", "ekososyalist toplum (*ecosocialist society*)", "sürdürülebilir kalkınma (*sustainable development*)", "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri/Amaçları (*Sustainable Development Goals*)", ekososyalizm ve sürdürülebilir kalkınma (*ecosocialism and sustainable development*)" anahtar kelimeleri ekseninde gerçekleştirilmiştir. Ulaşılan kaynakların incelenmesi sonucunda, çalışma kapsamında öncelikle ekososyalizm ve SKA'nın genel hatları ile açıklanmasının uygun olacağı düşünülmüş ve her iki konu teorik bir bakış açısıyla ele alınmıştır. Ardından SKA'nın genel mantığı ile ekososyalizmin temel düşünceleri arasındaki örtüşme ve SKA'da yer alan amaç ve hedefler özelinde bir değerlendirme yapılmıştır.

2. Ekososyalizm

Mevcut kapitalist sistemin üretim artışı ve kâr arayışı, hava kirliliğinin artması, içme suyunun kirlenmesi, kutuptaki buzulların erimesi, küresel ısınmanın şiddetlenmesi, ozon tabakasının incelmeye başlaması ve tropik yağmur ormanlarının yok olması gibi sorunlara yol açmaktadır (Löwy, 2005: 15). Bununla beraber, hâkim ekonomik sisteme içkin olan krizlerin aşılması adına yürütülen ekonomik faaliyetler, medeniyetin doğal temellerini yok edebilecek ekolojik bir kriz yaşanmasına neden olmaktadır (Kovel, 2014: 10). Bütün insanlığı etkileyen bu sorunların çözümünde, ekososyalizmin ekoloji ile sosyalizmi birleştiren bakış açısı, yeni bir başlangıç için önemli fırsat sunmaktadır. Bir başka deyişle, kapitalist üretim tarzının yol açtığı ekolojik krizlerin çözülmesinde ekososyalizm yeni bir başlangıç noktası olabilecek çözümler içermektedir (Kovel, 2008: 7). Bu bağlamda ekososyalizm, ekolojik sorunların kapitalizme meydan okumadan çözülemeyeceğini ve çevreye saygı duymayan sosyalizmin de değersiz olduğunu savunan, sosyalizm ve ekolojiyi birbirine bağlayan (Wall, 2010) ve 1970'li yıllarda ortaya çıkmış yeni bir politik alternatiftir (Fernandes, 2020: 138).

Ekososyalizm, çevre sorunları ve çözümlerine ilişkin değerlendirmelerde genellikle Marksist analize başvurur ve diğer çevreci hareketlerden farklı olarak dini fikirlerden uzak durmaya çalışır (Heywood, 2007: 343). Ekososyalizmde, çevre sorunlarından söz ederken K. Marx'ın *metabolizma* ve *metabolik çatlak/layrık/yarık* (*metabolic rift*) kavramına sıklıkla başvurulur. Marx, metabolizma kavramını "doğa ve

toplum arasında insan emeğiyle kurulan metabolik etkileşimi” ve “kapitalizm tarafından meydana getirilen ve yabancılaşmış bir biçimde yeniden üretilen karmaşık, dinamik ve bağımsız ihtiyaçlar ve ilişkiler kümesini” anlatmak için kullanmıştır (Foster, 2001: 213). Marx’ın, doğa ile toplum arasındaki ayrışmanın kapitalizmden kaynaklandığını ileri sürdüğü metabolik çatlak fikri (Molyneux, 2020: 30), 19. yüzyıldaki toprak krizine dayanmaktadır (Foster vd., 2010). Marx, Justus von Liebig’in çalışmalarından yola çıkarak toprak besleyicilerinin (nitrojen, fosfor ve potasyum) topraktan koparılarak suyu ve havayı kirleteceğini ve işçilerin sağlığını bozacağına, üstelik bu sorunların binlerce mil uzaklıktaki alanlarda da ortaya çıkacağına işaret etmiştir. Toprağın besin dengesinde meydana gelen bozulmanın ekosistemlerin kendini yenileme kapasitesini baltaladığını belirten Marx, gelecek nesiller için çevresel sürdürülebilirliği sağlamanın yolu olarak toprak metabolizmasının eski haline getirilmesini savunmuştur (Foster vd., 2010). Bu çerçevede, Marksist metabolik çatlak analizinin ekonomik büyüme ile sürdürülebilir yaşam değerleri arasındaki çatışmaya bütüncül bir boyut kazandırarak açıklamaya çalıştığı belirtilmelidir (Burkett, 2006: 43). Buna ilaveten, kent ve kırsal ayrımı, toprak bozulması, çarpık kentleşme, işçi sağlığının bozulması, toksik atıklar, kırsal yoksulluk, doğal kaynakların tükenmesi, nüfus artışı ve kıtlık gibi çevresel sorunlar, Marx ve Engels tarafından dile getirilmiştir (Foster, 2012: 28).

Sosyalizmde önemli bir kavram olan yabancılaşma, insan ve doğa ilişkisi için de ayrıca önem taşımaktadır. Kapitalizm bireyi doğaya yabancılaştırırken her ikisini de kontrolü altına almıştır. Ekosozyalizm, insanın doğa karşısındaki üstünlüğünü reddederken, ilkel toplumlarda örneği bulunan insan doğa ilişkisinin benzerini yeniden kurmaya çalışır (Sezer, 2015: 111). Bu noktada, insanı doğanın bir parçası, ihtiyaçlarının belirleyicisi ve karşılayıcısı olarak gören ekosozyalizm, hem kapitalizmden hem de klasik sosyalizmden ayrılmaktadır (Sezer, 2015: 125).

Marx ve Engels’in görüşleri ile klasik sosyalizmin çevre ve insan ilişkisine yönelik açıklamalarından yola çıkılarak doğal dünyanın zarar görmesinin temelinde, sanayileşme ve kapitalizmin kâr anlayışının olduğu görülmektedir. Böylece kapitalizm sadece sınıf çatışmasının değil, aynı zamanda doğal çevrenin bozulmasının da kaynağıdır. Kapitalizm hem insana hem de doğal çevreye kaynak gözüyle baktığı için her ikisini de istismar etmekte ve bugün karşılaşılan çevre sorunlarının temelinde yer almaktadır (Heywood, 2007: 343).

Tarihsel materyalist analize başvuran ekosozyalizm, çevresel açıdan sürdürülemez gelişmenin kapitalizme içkin olduğunu, bu nedenle ilkini sona erdirmek için ikincisinin kaldırılması ve yerine sosyalizmin gelmesini savunur (Pepper, 2010: 34). Bir başka ifadeyle, ekosozyalist bakış açısına göre, günümüzde yaşanan çevre sorunlarının temel nedeni kapitalizm olduğu için bu sorunlarla mücadele edebilmek adına öncelikle kapitalist sistemin ortadan kaldırılması gerekmektedir. Bu bağlamda ekosozyalizm, sosyalizm ile ekolojinin füzyonuna dayanan bir düşünce demetini ifade etmektedir (Albritton, 2019: 5). Löwy’e (2002: 127) göre, ekolojinin sosyalist düşünceye en büyük katkısı, mevcut üretim ve tüketim tarzının gezegeni tehdit eden sorunların kaynağında yer aldığının anlaşılması ve radikal bir medeniyet değişiminin kaçınılmazlığını göstermesidir.

Çevre sorunlarının temelinde kapitalizmi yerleştiren ekosozyalist düşünce, aşağıda verilen iki temel argümana dayanır. Bu argümanlar (Löwy, 2005: 18-19):

- Sermaye, kâr ve metalaşmaya dayanan sınırsız sermaye birikimi, kaynak israfı, ihtiyaç dışı ve lüks tüketim ile çevresel yıkıma dayanan kapitalist üretim ve tüketim tarzının devamlılığını sağlamak.
- Kapitalist ilerlemenin devam etmesi ve piyasa ekonomisine dayalı bir uygarlığın genişlemesi, dünyanın çoğunluğunun daha az tükettiği bu acımasız (adaletsiz) biçim altında bile, insan türünün hayatta kalmasını orta vadede doğrudan tehdit etmektedir. Dolayısıyla doğal çevrenin korunması hümanist bir zorunluluktur.

Görüldüğü üzere ekososyalizm, sosyalizmin ilkelerinin çevre sorunlarına uygulanmasına dayanan hümanist bir anlayıştır (Pepper, 2003: 232; Huan, 2010: 3). Ekososyalizm açısından önemli olan insan ihtiyaçlarının ekosistemle uyumlu bir şekilde karşılanmasıdır. Bununla beraber ekososyalizm insan ve doğa ilişkisini kapitalizm ve çevre merkezilikten farklı bir biçimde yeniden kurgular. Bu düşünceye göre, insan ve doğa ilişkisi ne kapitalizmde olduğu gibi insanın üstünlüğüne ne de çevre merkezilikte olduğu gibi salt eşitliğe dayanır. Ekososyalizmde insan ve doğa ilişkisi, tüm topluluk üyelerinin yararı için doğanın korunması ve akıllıca yönetilmesi esaslarında temellendirilir (Pepper, 2010: 234). Nitekim Kovel (2007: 243), emeğin özgürce örgütlenebilmesine imkân veren üretim biçiminin çevre merkezli ve bunun da ekososyalizm olduğunu vurgulamıştır. Bu bağlamda ekososyalizm, insan ihtiyaçlarının karşılanabilmesi ve çevresel açıdan sürdürülebilir bir üretim döngüsünün oluşturulabilmesi için ekonomik sistemin demokratik kontrolünü sağlayan, uzun vadeli sosyal ve ekonomik çözümler ileri sürmektedir. Çözümler konusunda ekososyalist düşünce içinde çeşitli farklılıklar olsa da, temel ihtiyaç ve hizmetlerin toplum tarafından yaratılan ekonomik servet aracılığıyla finanse edilmesi noktasında bir birleşme söz konusudur (Eckersley, 1992: 132). Farklı bir anlatımla ekososyalizm, bir yandan liberal düşüncenin piyasaya verdiği önemin, diğer yandan bürokratik devlet egemenliğinin aksine, hem devletin hem de piyasanın topluma tabi kılınmasını savunur (Pillay, 2020: 390).

Ekososyalizm çevre sorunlarının çözümünde piyasa merkezli yaklaşımları eleştirir ve ekonomik kalkınmayı kapitalist ve sömürgeci anlayıştan kurtarabilmek adına iyi yaşam nosyonunu niceliksel değişkenler yerine, niteliksel değişkenler ekseninde ele alır (Fernandes, 2020: 139). Bu bakış açısına göre, çevre sorunlarıyla mücadelede başvurulacak yol teknokratik ve otoriter çözümler sunan ekolojik yeniden yapılanma (ekolojik modernizasyon) değil, ekososyalist bir devrim ve/veya modernizasyondur (Gorz, 2012: 54). Ekososyalist düşünce, ekolojik modernizasyon ile ilişkilendirilebilecek yeşil ekonomi/kapitalizm ve sürdürülebilir kalkınma gibi düşünceleri, kapitalist sistemin yeşile boyanarak aslında kendisine içkin özelliklerin devam ettirilmesine yönelik bir çaba olarak gördüğü için reddetmektedir (Turhan ve Atay, 2015: 143). Marksist analizlere dayanan ekososyalizm için çözüm kapitalist sistemin feshedilmesidir (Ünver, 2017: 13). Ekososyalist düşüncenin özelde iklim değişikliği genelde ise çevre sorunlarının çözümüne yönelik bakış açısının kapitalizmin sosyalizmle değiştirilmesi bağlamında devrimci bir nitelik taşıdığı belirtilmelidir (Fernandes, 2020: 142). Çevre sorunlarının çözüme kavuşturulması amacıyla başlatılacak ekososyalist modernizasyonun özellikleri aşağıda sıralanmıştır (Schwartzman, 2009: 27-30; Löwy, 2005: 19-21):

- Çevre politikalarında önleme ve ihtiyat ilkelerinin uygulanması,
- Teknolojinin kaydılaştırılması ve modern bilgi teknolojilerinin küresel kullanımının sağlanması,
- Yeşil şehirlerde nüfus yoğunluğunun azaltılması,
- Sürdürülebilir altyapıların oluşturulması,
- Sivilleşmenin (demilitarisation) sağlanmasıyla birlikte insan ve doğal kaynakların serbestleştirilmesi ve çatışmaların çözümünde demokratik yönetişimin sağlanması,
- Ücretsiz veya ucuz toplu taşıma hizmetlerinin sunulmasıyla birlikte ulaşım ihtiyacının karşılanmasında özel araç kullanımının azaltılması,
- Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası tarafından Güney ülkelerine uygulanan borç sistemi ve neoliberal yapısal reformların reddedilmesi ve kitlesel işsizliğin, sosyal koruma hizmetlerinin aşınmasının ve doğal kaynakların ihraç edilmesinin engellenmesi,
- Kapitalist işletmelerin kâr arayışı nedeniyle yol açtığı hava, su ve gıda kirliliğine karşı halk sağlığının savunulması ve öncelikli politika haline getirilmesi,
- İşsizlik sorunun çözüme kavuşturulabilmesi için çalışma saatlerinin kısaltılması ve boş zamanların mal/sermaye birikimine tercih edilmesi.

Yukarıda kuramsal olarak ele alınan ekosozyalizm, 21. yüzyıla gelindiğinde “Uluslararası Ekosozyalist Manifesto (2002)”, “Belem Ekosozyalist Bildirgesi (2009)”, “İlk Manifesto: Ekosozyalizm Üzerine 18 Tez (2012)” ve “Lima Ekosozyalist Bildirgesi (2014)” gibi gelişmeler (Löwy, 2015; Sezer, 2015: 131) ekseninde küresel ve tek sesli bir anlam kazanmaya başlamıştır. Bu gelişmeler bir bütün olarak ele alındığında, ekosozyalizmin; sosyalizmden bağımsız bir niteliğinin bulunmadığı, kapitalizm ve diğer çevreci yaklaşımların tek ve vazgeçilmez alternatifini temsil ettiği, somut, radikal ve kamu yararına öncelik veren bir paradigmayı simgelediği, yeşil kapitalizmin bir aldatmacayı yansıttığını ve liberal anlaşmaları eleştiren evrensel bir mücadele olduğu (Löwy, 2015; Sezer, 2015: 131-137) noktaları ön plana çıkmaktadır.⁴

Ekosozyalizm, sosyalizmden devraldığı düşünsel mirasla çevre sorunlarının temelini kapitalist üretim biçimini yerleştirmekte ve çözüm olarak da, bu sistemin ortadan kaldırılmasını ve çevreyi dikkate alan sosyalizme geçişi önermektedir. Kapitalizmin feshedilmesiyle birlikte, genelde sosyalist özelde ise ekosozyalist toplumlarda, mevcut ve gelecekte karşılaşılabilecek muhtemel çevre sorunlarının ortadan kalkacağı ileri sürülmektedir. Bu bakış açısına göre, sosyalist ilkeler ekseninde inşa edilen ülkelerde ve topluluklarda (örneğin Sovyet Rusya) çevre sorunlarının yaşanmaması gerekmektedir (Ökmen, 2000: 21). Fakat Sovyet Rusya’da hava, su ve toprak gibi çevresel unsurların ortak/serbest mal olarak görülmesi, bireylerin ve üreticilerin doğal kaynakları koruması için herhangi bir teşvik yaratmamıştır (Henry ve Douhovnikoff, 2008: 439). Ayrıca 1920-1950 döneminde, doğanın devlet için doğal kaynak sunduğuna yönelik inanış, yoğun bir sanayileşme sürecini beraberinde getirmiştir (Venovcevs, 2021). Dahası 1986’da Çernobil’de yaşanan nükleer santral kazası (Henry ve Douhovnikoff, 2008: 439), Don Vadisindeki hava ve Volga Nehrindeki su kirliliği (Ökmen, 2000: 21), Sovyet Rusya döneminde yaşanan çevresel tahribatın boyutlarını gözler önüne sermiştir. Bu bağlamda, insanların maddi gereksinimlerini karşılamayı amaçlayan sosyalizmin, ortaya çıkan çevresel yükler açısından kapitalizmden çok da farklı olmadığını söylemek mümkündür (Kılıç, 2008: 77-78). Günümüzde çevre sorunları ile mücadelede, devletlerin siyasal ve ekonomik sistemlerinden ziyade pragmatik çözümlere odaklanan ve çeşitli hukuki yaptırımlar getiren kurallar (çevre politikasının idari araçları) ve piyasa ekonomisine dayanan araçların (çevre vergileri, kirlilik izinleri piyasası vb.) yoğun bir şekilde kullanıldığını ve çeşitli başarıların elde edildiğini söylemek mümkündür. Örneğin, He vd. (2019), İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatına (OECD) üye devletlerde uygulanan enerji vergilerinin (bir tür çevre vergisi), çevre koruma teknolojilerinin ve buna uygun endüstriyel yapılanmanın enerji tüketiminde verimliliği artırdığını ortaya koymuştur. Çevre sorunlarının çözümü noktasında radikal önerilerin yanı sıra, çeşitli kuralların benimsenmesi, uygulanması ve denetlenmesinin de önemli faydalar sunacağı gözden kaçırılmaması gereken bir husustur. Bu bağlamda, çevre sorunlarını kapitalist sistemle özdeşleştiren ekosozyalist yaklaşımın, günümüz ekonomik ve siyasal sistemlerini de dikkate alan çözümler sunmasının ekosozyalizmi daha gerçekçi bir düşünce bütününe dönüştüreceği belirtilmelidir.

Özetle ekosozyalizm, paranın üstünlüğü ve reklamın yarattığı yapay tüketim alışkanlıkları ile çevreye zarar veren sınırsız meta üretiminin ötesinde, alternatif yaşam biçimine dayanan bir medeniyete geçiş arzudur (Löwy, 2002: 131). Çevre sorunlarının çözümünde ve sürdürülebilirliğin sağlanmasında yeni bir ekonomik ve toplumsal yapı öneren ekosozyalizmin bütüncül bakış açısı, çevre, ekonomi ve toplumsal alanda yaşanan pek çok gelişmeye uyarlanabilecek argümanlar sunmaktadır. Bu bağlamda, 2030 Gündeminin temelinde yer alan SKA’nın ekosozyalizm ile uyumlu noktalarının tespit edilmesine geçilmeden önce, SKA ile ilgili birtakım genel bilgilerin verilmesi gerekmektedir.

3. SKA

Mevcut üretim ve tüketim sisteminin hammadde ve enerji kaynaklarını yoğun bir şekilde kullanması (Collado-Ruano, 2018: 28), küresel ısınma, su, toprak ve katı atık kirliliği gibi çevre sorunlarının yaşanmasına neden olmuştur. Karşılaşılan çevre sorunlarının çözülebilemesi ve daha sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıplarının oluşturulabilmesi adına BM, 1970’li yıllardan itibaren yoğun bir çaba harcamıştır.

⁴ Söz konusu gelişmelere ait daha detaylı açıklamalar için bakınız, Löwy (2015) ve Sezer (2015).

BM, düzenlediği konferanslar (1972 Stockholm Konferansı, 1992 Rio Konferansı, 2002 Johannesburg Konferansı ve 2012 Rio+20 Konferansı) aracılığıyla ülkelerin ve küresel örgütlerin (Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu vb.) çevre ve sürdürülebilirlik konularında karşılaştıkları zorlukların üstesinden gelmesine yönelik çeşitli politikalar oluşturulmasında kilit bir öneme sahiptir (Bebbington ve Unerman, 2018: 4). Ayrıca BM öncülüğünde düzenlenen konferanslar ve anlaşımlar, sürdürülebilir kalkınma konusunda işbirliğinin artması ve daha yaşanılabilir bir dünya oluşturulmasında gerekli eylemlerin belirlenmesini sağlamaktadır (Salvia vd., 2019: 841). BM'nin sürdürülebilir kalkınma konularında önemli bir aktör olmasının temeli, kavramın küresel ve kurumsal düzeyde tanımlanması konusundaki öncü rolüne dayanmaktadır. Bir diğer deyişle, sürdürülebilir kalkınma kavramı tarihsel olarak BM Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nun Ortak Geleceğimiz (Brundtland Raporu-1987) başlıklı belgesinde somut bir şekilde ele alınmıştır (Caiado vd., 2018: 1277). BM'nin sürdürülebilir kalkınma konusundaki öncü ve düzenleyici konumu, 2015 yılında SKA olarak adlandırılan hedeflerin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

2012 yılında BM öncülüğünde düzenlenen Rio+20 Konferansında, taraf devletler, kalkınmaya küresel düzeyde rehberlik edecek ve 2015'te aşamalı olarak sona erecek Binyıl Kalkınma Hedeflerinin (Millenium Development Goals) yerine geçecek sürdürülebilir kalkınmaya yönelik hedefler belirlenmesini kabul etmiştir (Giupponi ve Gain, 2017: 1884; Jayasooria, 2016: 20). Bu gelişme doğrultusunda 3 yıla yakın süren müzakereler neticesinde, BM'nin New York'taki Genel Merkezinde, 25-27 Eylül 2015 tarihlerinde toplanan üye devletler 2030'da ulaşılması gereken/istenilen SKA'yı kabul etmişlerdir (United Nations, 2015). Toplamda 17 amaç ve 169 hedeften oluşan SKA, yoksulluktan iklim değişikliğine, kentleşmeden eğitime kadar uzanan geniş bir yelpazede ekonomik, sosyal ve çevresel açıdan sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak için bir yol haritası sunmaktadır (Nilsson vd., 2016: 320; Wu vd., 2018: 2389; Filho vd., 2018: 133). SKA, hedef belirlemeyi küresel bir politika haline getirmesi, kalkınma, ekonomi, insan hakları ve çevre ile ilgili kapsamın daha geniş ve bütüncül tutulması bağlamında üzerine inşa edildiği Binyıl Kalkınma Hedeflerinden farklılaşmaktadır (Jayasooria, 2016: 19; Biermann vd., 2017: 26; Gupta ve Vegelin, 2016: 434). BM üyeleri tarafından kabul edilen resmi bir bildiri ve tüm ülkelerde sürdürülebilirliği sağlamak için küresel eylem planı niteliğine sahip 2030 gündeminin ayrılmaz bir parçası olan SKA (Salvia vd., 2019: 842) Tablo 1'de 2030'a kadar ulaşılması gereken seçilmiş hedeflerle birlikte sunulmuştur.

Tablo 1: Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları⁵

Amaç No	Amaç	Hedef
1	<i>Yoksulluğa Son</i>	"Her tür yoksulluğu nerede olursa olsun bitirmek."
2	<i>Açlığa Son</i>	"Açlığı bitirmek, gıda güvenliğini sağlamak, beslenme imkânlarını geliştirmek ve sürdürülebilir tarımı desteklemek."
3	<i>Sağlık ve Kaliteli Yaşam</i>	"İnsanların sağlıklı bir yaşam sürmelerini ve herkesin her yaşta refahını sağlamak."
4	<i>Nitelikli Eğitim</i>	"Herkesi kapsayan ve herkese eşit derecede kaliteli eğitim sağlamak ve herkese yaşam boyu eğitim imkânı tanımak."
5	<i>Toplumsal Cinsiyet Eşitliği</i>	"Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve kadınların ve kız çocuklarının toplumsal konumlarını güçlendirmek."
6	<i>Temiz Su ve Sanitasyon</i>	"Herkesin suya ve sağlığlamaya erişimini sağlamak, suyun ve sağlığlamamanın sürdürülebilir yönetimini garanti altına almak."
7	<i>Erişilebilir ve Temiz Enerji</i>	"Herkes için erişilebilir, güvenilir, sürdürülebilir ve modern enerji sağlamak."
8	<i>İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme</i>	"Sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik kalkınmayı, tam ve üretken istihdamı ve herkese insan onuruna yakışır işleri"

⁵ SKA içinde yer alan hedeflere ait göstergeler için bakınız, United Nations (2015) ve UNDP Türkiye (2019).

		sağlamak.”
9	<i>Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı</i>	“Dayanıklı altyapı inşa etmek, sürdürülebilir ve kapsayıcı sanayileşmeyi ve yenilikçiliği teşvik etmek.”
10	<i>Eşitsizliklerin Azaltılması</i>	“Ülkelerin içinde ve kendi aralarındaki eşitsizlikleri azaltmak.”
11	<i>Sürdürülebilir Şehirler ve Topluluklar</i>	“Kentleri ve insani yerleşim alanlarını herkesi kucaklayan, güvenli, güçlü ve sürdürülebilir kılmak.”
12	<i>Sorumlu Üretim ve Tüketim</i>	“Sürdürülebilir tüketimi ve üretimi sağlamak.”
13	<i>İklim Eylemi</i>	“İklim değişikliği ve etkileri ile mücadele için acil olarak adım atmak.”
14	<i>Sudaki Yaşam</i>	“Okyanusları, denizleri ve deniz kaynaklarını sürdürülebilir kalkınma için korumak ve sürdürülebilir şekilde kullanmak.”
15	<i>Karasal Yaşam</i>	“Karasal ekosistemleri korumak, restore etmek ve sürdürülebilir kullanımını sağlamak, çölleşme ile mücadele etmek, toprakların verimlilik kaybını durdurmak ve geriye çevirmek ve biyoçeşitlilik kaybını durdurmak.”
16	<i>Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar</i>	“Sürdürülebilir kalkınma için barışçıl ve herkesi kucaklayan toplumları teşvik etmek, herkesin adalete erişimini sağlamak, her düzeyde etkin, hesap verebilir ve kapsayıcı kurumlar inşa etmek.”
17	<i>Amaçlar İçin Ortaklıklar</i>	“Sürdürülebilir kalkınma için küresel ortaklığın uygulama araçlarını güçlendirmek ve küresel ortaklığı yeniden canlandırmak.”

Kaynak: United Nations, 2015.

SKA bir bütün olarak incelendiğinde, 17 hedefin birbiriyle yakından ilişkili olduğu görülmektedir. Politika alanları arasındaki bu karşılıklı ilişki SKA'lara yönelik bütüncül bir bakış açısını ve iş birliğini gerektirmektedir (Nilsson vd., 2018: 1490; Allen vd., 2018: 1454). Ayrıca SKA bağlamında ulaşılması istenen hedeflerin niteliksel ve kapsamlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla taraf devletler her ne kadar hedefler konusunda uzlaşmış olsa da, uygulama konusunda özgür bırakılmışlardır. Bu perspektiften bakıldığında, yasal açıdan bağlayıcılık özelliğinin bulunmaması ve/veya devletlerin yorum ve uygulama konusunda farklı tercihlere yönelebilecek olması SKA'nın en önemli dezavantajlarından biridir (Biermann vd., 2017: 27). Özetle SKA, ekolojik sınırları dikkate alarak çevrenin korunması ile sosyo-ekonomik kalkınmayı uzlaştırmak için tasarlanan resmi bir belgedir (Zeng vd., 2020: 795; Wackernagel vd., 2017).

Rio+20 Konferansının bir diğer önemli gündem maddesini *yeşil ekonomi* kavramı oluşturmuştur. Konferansta sürdürülebilir kalkınma ve yoksulluğun ortadan kaldırılması bağlamında tartışılan kavram (United Nations, 2012: 14), sosyal eşitlik sağlayarak insanların refahını artıran, ekolojik kısıtlılar ve çevresel riskleri büyük oranda azaltan bir ekonomik anlayışı yansıtmaktadır (United Nations Environment Programme, 2011: 2). Yeşil ekonomi anlayışı, karbon emisyonlarının ve çevresel kirliliklerin azaltılması, biyolojik çeşitliliğin korunması, istihdam ve gelir artışı sağlanması, enerji ve doğal kaynak kullanımında etkinliğin ve verimliliğin tesis edilmesi gibi değişkenlere dayanmaktadır (United Nations Environment Programme, 2011: 2). Bu bağlamda yeşil ekonomi, sürdürülebilir kalkınma hedefine ulaşılabilirliği adına, somut uygulamaları içeren bir yol haritası niteliğindedir (Özçağ ve Hotunluoğlu, 2015: 314). Dolayısıyla yeşil ekonomi anlayışı, SKA'da ulaşılması istenen hedefler ve göstergeler için eylem temelli bir vizyon sunmaktadır.

Çevre ile uyumlu bir ekonomik ve toplumsal yapının oluşturulması amacına hizmet eden SKA'ların kendisinden beklenen sonuçlara ulaşabilmesi, ekonomik ve toplumsal alanda köklü değişikliklerin

yapılmasını gerektirmektedir. Bu açıdan bakıldığında, SKA ile ekososyalizm arasında bazı ortak noktaların tespit edilmesi mümkündür.

4. Ekososyalizm ve SKA Arasındaki Ortak Noktalar

Ekososyalizm, her ne kadar yeşil ekonomi ve sürdürülebilir kalkınma gibi yaklaşımları kapitalist sistemin kendini devam ettirme çabası olarak yorumlayıp bu yaklaşımlara karşı çıksa da (Turhan ve Atay, 2015: 143), ekososyalizmin sürdürülebilir bir toplum yaratma yönündeki düşünceleri, SKA ile uyumlu noktaların ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Ayrıca ekososyalizmin çevre sorunları ile mücadelede kapitalizmin ortadan kaldırılmasına yönelik bakış açısı, sürdürülebilir kalkınma düşüncesinin iktisadi sistemleri veri olarak ekonomi ile çevre arasında bir bağlantı kurma yönündeki talebi, diğer bir farklılık olarak belirtilmelidir. Burada söz konusu tartışmalara yer verilmeden SKA ile ekososyalizmin ulaşmayı amaçladığı toplumsal ve ekonomik dönüşüm süreçlerindeki benzer noktalar ele alınmıştır.

Ekososyalizm ve SKA, toplumları çevre ile uyumlu yaşamak yönünde dönüştürmeyi amaçlamaktadır. Her iki anlayış da ekonomik, toplumsal ve çevresel açılardan yeni bir yaşam tarzının benimsenmesi ve politikaların bu doğrultuda yeniden şekillendirilmesini talep etmektedir. SKA kapsamında belirlenen 17 amaca ulaşılması, çeşitli uygulamaların hayata geçirilmesine bağlıdır. Bu uygulamalar; “cinsiyet, sosyal ve ırk gibi eşitsizlik kaynaklarının ortadan kaldırılması”, “yüksek gelirli ülkelerden düşük gelirli ülkelere doğru sağlanacak mali ve teknolojik yardımlar”, “gelir düzeyi yetersiz olan kişilerin su, gıda ve ilaç gibi temel ihtiyaçlarının karşılanması” ve “ulusal ve sektörel planlara çevresel kaygıların entegre edilmesi” şeklindedir (Caiado vd., 2019: 1282). SKA açısından önem taşıyan bu uygulamalar, ekososyalist düşünce içerisinde daha önce tartışılan konulardır. Örneğin Pepper (2010: 234), toplumsal faydanın sağlanabilmesi adına doğanın korunması ve akılcıca yönetilmesi gerekliliğini ekososyalist insan ve doğa ilişkisinin temeline yerleştirir. Eckersley (1992: 132), ekososyalist sistemde bireylerin temel ihtiyaçlarının toplum tarafından üretilen ekonomik değer aracılığıyla finanse edileceğini belirtmektedir. Löwy (2005: 21) ise, çeşitli üretim faaliyetlerinden kaynaklanan kirlilikler karşısında halk sağlığının korunmasının öncelikli politika olarak belirlenmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu bağlamda, SKA’dan beklenen başarının gerçekleştirilmesi adına uygulanması gereken politikalar ile ekososyalizmin ulaşmayı hedeflediği toplumsal yapı arasında bir paralellik olduğu görülmektedir.

SKA ile ekososyalizm arasındaki genel uyumun yanı sıra SKA’da yer alan amaç ve hedefler ile ekososyalist toplum ideali arasında da birtakım bağlantılar mevcuttur. Ekososyalist toplum, su, gıda, barınma ve giyecek gibi temel ihtiyaçlara yönelik bir toplum olmasının yanında sağlık, eğitim, kültür, ulaşım ve sanitasyon hizmetlerinin sağlanmasını da kapsayan bir topluma dönüşümü arzulamaktadır (Betto ve Löwy, 2010: 97). Bu dönüşüm aynı zamanda, SKA’nın 1., 2., 3., 4. ve 6. amaçlarında yer alan “yoksulluğa son”, “açlığa son”, “sağlıklı ve kaliteli yaşam”, “nitelikli eğitim” ve “temiz su ve sanitasyon” amaçları ile bağlantılıdır. Şöyle ki, insanların yaşamlarını devam ettirebilmeleri için ihtiyaç duydukları besinlerin ekososyalist sistemde kendilerine sağlanacak olması, SKA’nın 2. amacı içerisinde yer alan “açlığın sona erdirilmesi ve gıdaya erişimin güvence altına alınması” hedefine hizmet etmektedir. Bununla beraber sunulan eğitim, sağlık, ulaşım, kültür ve sanitasyon hizmetleri de bireylerin yoksulluklarını ortadan kaldırma amacı ile uyumlu olduğu gibi, bireylerin sağlık ve nitelikli eğitim alma haklarının bulunması, yaşam kalitesinin artırılmasına yönelik pozitif bir katkı sunmaktadır.

SKA’nın 7. amacı olan “erişilebilir ve temiz enerji” başlığı ile ekososyalizm arasında da bağlantılar mevcuttur. Betto ve Löwy (2010), fosil yakıtlara dayanan kapitalist enerji sektörünün hem tehlikeli ve zehirleyici etkilere sahip hem de iklim değişikliğinin temel nedeni olduğunu belirterek ekososyalist alternatifin rüzgar, su ve güneş gibi çevreci ve yenilebilir enerji kaynaklarına dayandığını ileri sürmüşlerdir. Kirby ve O’Mahony (2018: 253-254) ise, ekososyalist dönüşümün sera gazı emisyonlarını azaltma bakımından piyasa merkezli çözümlere göre daha avantajlı olduğunu belirtmişlerdir. Benzer bir şekilde Smith (2019: 175), küresel ekolojik krizin temelini, üretim araçlarının özel mülkiyeti, kâr maksimizasyonu ve piyasa rekabeti ile ilişkilendirerek ekonominin yeniden örgütlenmesi ve yapılandırılmasını; iklim krizinin derinliği ve aciliyeti karşısında ekososyalizme geçişin önemini ortaya

koymuştur. Enerji sektörüne ilişkin ekosozyalist dönüşümün daha temiz enerji kaynaklarına yönelik olduğu görülmektedir. Bu dönüşümle beraber azaltılacak sera gazı emisyonları, “iklim eylemi- iklim değişikliği ve etkileri ile mücadele için acil adımlar atmak- (13. amaç)” için de çözüm sunmaktadır. Bir başka ifadeyle, ekosozyalist toplumun enerji konusundaki yaklaşımı, temiz enerji kaynaklarına yönelerek yeşil ekonomiye geçişin sağlanması ve iklim değişikliği ile mücadele için gerekli adımların atılması açısından da çözüm önerisine sahiptir. Bu çözüm önerileri, hem SKA'nın 7. hem de 13. amacıyla benzerlik göstermektedir.

SKA içerisinde yer alan “barış, adalet ve güçlü kurumlar” başlığını taşıyan 16. amaç ile ekosozyalizm arasında benzer noktalar söz konusudur. Ekosozyalist toplum, insanların karar alma ve uygulama süreçlerine katıldığı, aşağıdan yukarıya doğru katılımcı demokrasi yapısına dayanan ve kendi kendisini yöneten bir toplumdur. Ekosozyalizmin, sosyalizmden bağımsız bir niteliğinin bulunmadığı (Löwy, 2015; Sezer, 2015: 131-137) dikkate alındığında, üretim ilişkilerinin belirlenmesinin ve yönetim fonksiyonlarının kullanılmasının toplum tarafından oluşturulan devlet eliyle yürütüleceği ifade edilmelidir. Bu yönetim yapısı zorunlu olarak doğrudan ve temsili demokrasiyi içerir (Devine, 2017: 41). Ayrıca sivilleşmenin sağlanması yoluyla insanın özgürleştirilmesi ve çatışmaların çözümünde demokratik yönetim ilkelerinin uygulanması ekosozyalizm açısından istenen bir durumdur (Schwartzman, 2009: 29-30). Ekosozyalizmin çatışmaların çözümünde demokratik ilkeleri önceleyen anlayışı, çevre sorunları başta olmak üzere diğer anlaşmazlıklara da uygulanarak barış ve sürdürülebilirliği sağlayabilecek bir bakışı yansıtmaktadır. Bu bağlamda, SKA'nın 16. amacı ile ekosozyalizmin demokrasi ve barışa verdiği önem arasında bir örtüşme olduğu belirtilmelidir.

Ekosozyalizmin yeşil şehirlerin ve sürdürülebilir altyapıların oluşturulması, toplu taşıma sistemlerinin geliştirilmesi yoluyla bireysel araç kullanımının azaltılması ve çalışma saatlerinin azaltılarak işsizlik sorununun çözümüne yönelik (Schwartzman, 2009: 27; Löwy, 2005: 21) önerileri, SKA'nın “insana yakışır iş ve ekonomik büyüme (amaç 8)”, “sanayi, yenilikçilik ve altyapı (amaç 9)”, “sürdürülebilir şehirler ve topluluklar (amaç 11)” ile uyumludur. Ayrıca yeşil şehirlerin oluşturulması ve toplu taşımaya ekosozyalizm tarafından verilen önem, yeşil ekonominin ve SKA'nın enerji ve iklim değişikliği ile ilgili amaçlarına ulaşma konusunda da katkı sunabilecek bir niteliktedir.

Eşitlikçi bir anlayışa dayanan ekosozyalizm, toplum tarafından yaratılan zenginliğin dünya çapında yeniden dağıtılması ve kaynakların ortak bir şekilde geliştirilmesini hedeflemektedir (Löwy, 2016: 24-25). Ekosozyalizmin sosyalizmden devraldığı bu eşitlikçi anlayışın sırasıyla SKA 5 ve 10'da düzenlenen “toplumsal cinsiyet eşitliği” ve “eşitsizliklerin azaltılması” amaçları ile uyum içerisinde olduğu ifade edilmelidir.

Demokratik, eşitlikçi ve tüketime kısıtlamalar getirebilen bir iktisadi sistem, tüketimin azaltılmasını sağlayarak sunduğu sade yaşam tarzı ile kapitalizm tarafından aşındırılan insan-doğa ilişkisinin yeniden kurulması anlamına gelecektir (Foster, 2012: 71). Tüketimin temel ihtiyaçlar üzerinden kurgulanmasına dayanan ekosozyalist yapı, aynı zamanda üretimin de ihtiyaçlara odaklanmasına yol açacak ve kâr maksimizasyonuna dayanan aşırı üretim kalıpları terk edilecektir. Başka bir deyişle, üretim ve tüketimde yaşanan/yaşanacak ekosozyalist dönüşüm, çevre üzerinde daha küçük bir ekolojik ayak izi bırakılmasını taahhüt etmektedir (Freund, 2010: 118). Üretim ve tüketim kalıplarında yaşanması istenen bu dönüşüm, SKA'da yer verilen “sorumlu üretim ve tüketim (amaç 12)” ile benzer hedeflere odaklanmaktadır. Ayrıca ekosozyalist tarımsal üretimin ekolojik ilkeler ile uyumlu olduğu ve verim artışının yanında, yerel ekosistemler üzerindeki etkisinin de azaltılacağını ileri sürülmektedir (Foster, 2012: 73). Bu noktada, SKA'nın 14. (sudaki yaşam) ve 15. (karasal yaşam) amaçları ile ekosozyalist bakış açısının benzer hedeflerde bulunduğu vurgulanmalıdır.

Bir bütün olarak ele alındığında, yöntem, uygulama ve dayandığı temel değerler açısından aralarında büyük farklar bulunan SKA ve ekosozyalizmin çevre ile uyumlu, sürdürülebilir yeni bir ekonomik ve toplumsal yapının oluşturulması gerektiği noktasında birleştiği belirtilmelidir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Günümüz toplumları su, hava, toprak, atık kirliliği, iklim değişikliği, ozon tabakasının incilmesi ve tropik yağmur ormanlarının yok olması gibi çevre sorunları ile karşı karşıya kalmıştır. Marksist analiz temelinde çevre sorunlarına yaklaşan ekososyalizme göre bu sorunların temelinde kapitalist üretim süreci yer almaktadır. Ekososyalizme göre, kapitalizm bir yandan emeğin, öte yandan doğanın sömürülmesi anlayışına dayanmaktadır. Bu sorunların çözümü ise kapitalist sistemin ortadan kaldırılması ve yerine ekososyalist ekonominin ve toplumun inşa edilmesine dayandırılmaktadır. Ekososyalizmin başarıya ulaşım ulaşamayacağı ise, bu düşünce akımının küresel düzeyde uygulama şansı bulması ile ilişkilidir. Bir başka söylemle, ekososyalizmin çevre sorunlarını çözüme kavuşturup kavuşturamayacağı, tüm dünyada kapitalist sistemin feshedilip yerine sosyalist ilkeleri temel alan ekososyalist toplum ve ekonominin inşa edilmesine bağlıdır. Sosyalizm ve ekolojinin birlikteliği temelinden hareket eden ekososyalizm, çevrenin bütün toplum için korunmasına dayanan insan-doğa ilişkisi, bireysel ve toplumsal ihtiyaçların yine toplum tarafından üretilen ekonomik değer aracılığı ile karşılanması, üretim ve tüketim kalıplarının temel insani ihtiyaçlar ekseninde gerçekleştirilmesi, tarımsal etkinliklerde ekolojik ilkelerin hayata geçirilmesi ve sosyal adalet ve eşitliğe dayanan bir yapının oluşturulmasını savunmaktadır. Bu noktada, geçiş yapılması istenen ekososyalist toplum yapısı, tıpkı SKA'da olduğu gibi ekonomik ve toplumsal yapının çevre ile uyumlu bir modele dönüştürülmesi anlamına gelmektedir.

SKA, BM tarafından hazırlanan 2015-2030 yılları arasında çevre ile uyumun sağlanması adına ulaşılması istenen toplam 17 amaç ve 169 hedeften oluşan eylem temelli resmi bir belgedir. Belgede yer alan söz konusu amaçlar; yoksulluk ve açlığın sonlandırılması, eğitim ve cinsiyet eşitliğinin sağlanması, eşitsizliklerin ortadan kaldırılması, temiz enerji kaynaklarına erişimin sağlanması, iklim değişikliği ile mücadele edilmesi, ekosistemlerin korunması, üretim ve tüketim kalıplarının çevre ile uyumlu bir şekilde dönüştürülmesini içermektedir. Görüldüğü üzere SKA da, ekososyalizm gibi çevre sorunlarının çözüme kavuşturulmasında ekonomik ve toplumsal yapıların köklü bir biçimde değiştirilmesi anlayışına dayanmaktadır.

Ekososyalizm ve SKA, çevre krizinin çözümünde toplumsal ve ekonomik yapının değiştirilmesi/dönüştürülmesi noktasında birleşse de, aralarında çok önemli bir ayrım bulunmaktadır. Bu ayrım, ekososyalizmin toplumsal ve ekonomik alandaki dönüşümde kapitalizmin yıkılıp yerine sosyalizm temelinde inşa edilecek bir yapıyı; SKA'nın ise, çevre ile uyumun sağlanması yönünde köklü sistemsel değişimler/dönüşümler yerine, her devletin kendi ekonomik sistemi içerisinde belirlenen amaçlara ulaşmasını öngörmesi şeklindedir. Her devletin kendine özgü, coğrafi, kültürel, ekonomik, siyasi ve yönetsel özellikleri bulunduğu dikkate alındığında, SKA'nın hedeflere ulaşma bakımından ekososyalizme göre esnek ve uygulanması daha kolay değişimler talep ettiği belirtilmelidir. Buna rağmen, ekososyalizm ve SKA, çevre ile uyumlu ekonomik ve toplumsal yapıların oluşturulması bağlamında benzer taleplere sahiptir. Örneğin, SKA'nın ilk iki amacı olan yoksulluk ve açlığın sonlandırılması, ekososyalist toplumun temel ihtiyaçların ve hizmetlerin yine toplum tarafından yaratılan finansman ile sağlanması yönündeki önerisinin, SKA'nın ilgili amaçlar doğrultusunda ulaşmak istediği sonuçlarla benzer/uyumlu olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, çevre ile uyum içerisinde olan toplumsal ve ekonomik yapılara geçişi farklı yöntem ve sistemler ekseninde kurgulayan ekososyalizm ve SKA'nın ulaşılması istenen/beklenen sonuçlar açısından büyük oranda paralellik gösterdiği tespit edilmiştir.

Ekososyalizmin çevre sorunları ile mücadelede, kapitalizmin ortadan kaldırılıp yerine ekososyalist bir toplum inşa edilmesi yönündeki talebi, günümüzün hâkim ekonomik sistemi göz önünde bulundurulduğunda çok da mümkün görünmemektedir. Bir başka deyişle, kapitalizmin tüm dünyada ortadan kaldırılıp yerine ekososyalist bir düzenin inşa edilmesi, mevcut sosyo-ekonomik yapıyla bağdaşmamaktadır. Dolayısıyla ekososyalizmin teorik planda sunduğu düşüncelerin reel dünyada uygulanması zor bir düşünce akımı olduğu belirtilmelidir. Bununla birlikte, ekososyalizmin temel ihtiyaçlar ekseninde örgütlenen üretim biçimi, aşırı/lüks tüketimi engellemek istemesi ve sürdürülebilir yaşam alanlarının oluşturulmasına yönelik vurgusu gibi temel değerleri, çevre sorunları ile mücadelede

dikkate değer çabalar olarak görülmelidir. Çevre sorunlarının çözümüne duyulan acil ihtiyaç dikkate alındığında, kısa vadede, devletlerin sosyal, ekonomik ve siyasal yapılanmalarını dikkate alan pragmatik çözümlere yönelmesinin daha gerçekçi bir bakış açısı olacağı ifade edilmelidir. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, ekosozyalizm her ne kadar eleştirilebilecek olumsuz yanları bulunsa da, çevre ve ekosistemleri dikkate alan yeni bir dünya tasarımıyla bulunmasından ötürü değerli bir düşünce akımıdır. Bu akım kendinden önce gelen düşüncelerden etkilendiği gibi, kendisinden sonra gelecek yaklaşımları etkileme potansiyelini de taşımaktadır. Özetle, ekosozyalizmin kronolojik açıdan SKA'dan önce tartışılmaya başlandığı göz önünde bulundurulduğunda, ekosozyalist düşüncenin sürdürülebilir kalkınma yaklaşımında bir dönüşüme yol açtığını ileri sürmek mümkündür.

Literatür araştırması yöntemine dayandırılan bu çalışmada, ekosozyalizm ve SKA'nın yöntem ve beslenen temel değerler açısından belirgin farklılıklar taşıdığı; buna karşın ulaşılmaması istenen ekonomik, sosyal ve çevresel hedefler arasında ise benzerlikler bulunduğu tespit edilmiştir. İncelemenin sadece literatür üzerinden yapılması, ekosozyalizm ve SKA'nın uygulamada nasıl bir sonuç ortaya çıkaracağını görmeyi engelleyebilmektedir. Bu bağlamda, farklı araştırma yöntem ve tekniklerinin uygulanması ile elde edilecek sonuçlar, SKA ve ekosozyalizm arasındaki ilişkinin daha net bir şekilde açıklanmasına katkıda bulunacaktır.

Kaynaklar

- Albritton, R. (2019). *Eco-socialism for now and the future: Practical utopias and rational action*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Allen, C., Metternicht, G. ve Wiedmann, T. (2018). Initial progress in implementing the Sustainable Development Goals (SDGs): A review of evidence from countries. *Sustainability Science*, 13, 1453-1467. <https://doi.org/10.1007/s11625-018-0572-3>
- Bebbington, J. ve Unerman, J. (2018). Achieving the United Nations Sustainable Development Goals: An enabling role for accounting research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 31(1): 2-24.
- Betto, F. ve Löwy, M. (2010). Ecosocialism and spirituality. *Capitalism Nature Socialism*, 21(2), 87-99. <https://doi.org/10.1080/10455752.2010.489675>
- Biermann, F., Kanie, N. ve Kim, R. E. (2017). Global governance by goal setting: The novel approach of the UN Sustainable Development Goals. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 26-27, 26-31. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2017.01.010>
- Burkett, P. (2006). Two stages of ecosocialism?. *International Journal of Political Economy*, 35(3): 23-45. <https://doi.org/10.2753/IJP0891-1916350302>
- Caiado, R. G. G., Filho, W. L., Quelhas, O. L. G., Nascimento, D. L. M. ve Avila, L. V. (2018). A literature-based review on potentials and constraints in the implementation of the Sustainable Development Goals. *Journal of Cleaner Production*, 198, 1276-1288. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.07.102>
- Collado-Ruano, J. (2018). Co-evolution in big history: A transdisciplinary and biomimetic approach to the Sustainable Development Goals. *Social Evolution & History*, 17(2), 27-41.
- Devine, P. (2017). Ecosocialism for a new era. R. Westra, R. Albritton ve S. Jeong (Eds.), *Varieties of alternative economic systems practical utopias for an age of global crisis and austerity* (s. 33-51) içinde. London and New York: Routledge
- Eckersley, R. (1992). *Environmentalism and political theory: Toward an ecocentric approach*. New York: UCL Press.

- Egute, T. O., Albrecht, E. ve Egute, K. A. (2019). From Stockholm to Paris: Four decades of sustainability in international law. M. Schmidt, D. Giovannucci, D. Palekhov ve B. Hansmann (Eds.), *Sustainable global value chains* (s. 63-84) içinde. Cham: Springer.
- Fernandes, S. (2020). Ecosocialism from the margins. *NACLA Report on the Americas*, 52(2), 137-143. <https://doi.org/10.1080/10714839.2020.1768731>
- Filho, W. L., Azeiteiro, U., Alves, F., Pace, P., Mifsud, M., Brandli, L., Caeiro S. S. ve Antje, D. (2018). Reinvigorating the sustainable development research agenda: The role of the Sustainable Development Goals (SDG). *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 25(2), 131-142. <https://doi.org/10.1080/13504509.2017.1342103>
- Foster, J. B. (2001). *Marx'ın ekolojisi: Materyalizm ve doğa*. (E. Özkaya, Çev.) Ankara: Epos Yayınları.
- Foster, J. B. (2012). *Marksist ekoloji*. (B. Baysal, Çev.) İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Foster, J. B., Clark, B. ve York, R. (2010). *The ecological rift: Capitalism's war on the earth*. New York: Monthly Review Press.
- Freund, P. (2010). Capitalism, time-space, environment, and human well-being: Envisioning ecosocialist temporality and spatiality. *Capitalism Nature Socialism*, 21(2): 112-121. <https://doi.org/10.1080/10455752.2010.489684>
- Giupponi, C. ve Gain, A. K. (2017). Integrated spatial assessment of the water, energy and food dimensions of the Sustainable Development Goals. *Regional Environmental Change*, 17, 1881-1893. <https://doi.org/10.1007/s10113-016-0998-z>
- Gorz, A. (2012). *Capitalism, socialism, ecology*. (M. Chalmers, Çev.) London: Verso.
- Gupta, J. ve Vegelin, C. (2016). Sustainable Development Goals and inclusive development. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 16(3): 433-448. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9323-z>
- He, P., Sun, Y., Shen, H., Jian, K. ve Yu, Z. (2019). Does environmental tax affect energy efficiency? An empirical study of energy efficiency in OECD countries based on DEA and logit model. *Sustainability*, 11(14), 3792. <https://doi.org/10.3390/su11143792>
- Henry, L. A. ve Douhovnikoff, V. (2008). Environmental issues in Russia. *Annual Review of Environment and Resources*, 33, 437-460. <https://doi.org/10.1146/annurev.enviro.33.051007.082437>
- Heywood, A. (2007). *Siyasi ideolojiler*. (A. K. Bayram, Ö. Tüfekçi, H. İnaç, Ş. Akın ve B. Kalkan, Çev.) Ankara: Adres Yayınları.
- Hopwood, B., Mellor, M. ve O'Brien, G. (2005). Sustainable development: Mapping different approaches. *Sustainable Development*, 13(1), 38-52. <https://doi.org/10.1002/sd.244>
- Huan, Q. (2010). Eco-socialism in an era of capitalist globalisation: Bridging the west and the east. Q. Huan (Ed.), *Eco-socialism as politics: Rebuilding the basis of our modern civilisation* (s. 3-12) içinde. Dordrecht: Springer.
- Huckle, J. (2009). Sustainable schools: Responding to new challenges and opportunities. *Geography*, 94(1), 13-21. <https://doi.org/10.1080/00167487.2009.12094247>
- Huckle, J. (2010). ESD and the current crisis of capitalism: Teaching beyond green new deals. *Journal of Education for Sustainable Development*, 4(1), 135-142. <https://doi.org/10.1177/097340820900400119>
- Huckle, J. (2012). Even more sense and sustainability. *Environmental Education Research*, 18(6), 845-858. <https://doi.org/10.1080/13504622.2012.665851>

- Jayasooria, D. (2016). Sustainable Development Goals and social work: Opportunities and challenges for social work practice in Malaysia. *Journal of Human Rights and Social Work*, 1, 19-29. <https://doi.org/10.1007/s41134-016-0007-y>
- Kılıç, S. (2008). *Çevre etiği: Ortaya çıkışı, gelişimi ve sonuçları*. Ankara: Orion Kitabevi.
- Kirby, P. ve O'Mahony, T. (2018). *The political economy of the low-carbon transition*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Kovel, J. (2007). *The enemy of nature: The end of capitalism or the end of the world?*. London: Zed Books.
- Kovel, J. (2008). Ecosocialism, global justice, and climate change. *Capitalism Nature Socialism*, 19(2), 4-14. <https://doi.org/10.1080/10455750802091123>
- Kovel, J. (2014). Ecosocialism as a human phenomenon. *Capitalism Nature Socialism*, 25(1), 10-23. <https://doi.org/10.1080/10455752.2013.879800>
- Löwy, M. (2002). From Marx to ecosocialism. *Capitalism Nature Socialism*, 13(1): 121-133. <https://doi.org/10.1080/104557502101245413>
- Löwy, M. (2005). What is ecosocialism?. *Capitalism Nature Socialism*, 16(2): 15-24. <https://doi.org/10.1080/10455750500108237>
- Löwy, M. (2015). *Ecosocialism: A radical alternative to capitalist catastrophe*. Chicago: Haymarket Books.
- Löwy, M. (2016). For an ecosocialist ethics. *Capitalism Nature Socialism*, 27(1), 21-26. <https://doi.org/10.1080/10455752.2016.1139816>
- Lu, C. A., Dong, Y. G. ve Lian, J. Y. (2016). On the concept of ecological civilization in China and Joel Kovel's ecosocialism. *Capitalism Nature Socialism*, 27(1), 27-33. <https://doi.org/10.1080/10455752.2015.1137078>
- Marcinkowski, T. J. (2009). Contemporary challenges and opportunities in environmental education: Where are we headed and what deserves our attention?. *The Journal of Environmental Education*, 41(1), 34-54. <https://doi.org/10.1080/00958960903210015>
- Molyneux, J. (2020). The case for ecosocialism. *Irish Marxist Review*, 9(28), 29-34.
- Nilsson, M., Chisholm, E., Griggs, D., Howden-Chapman, P., McCollum, D., Messerli, P., Neumann, B., Stevance, A. S., Visbeck, M. ve Stafford-Smith, M. (2018). Mapping interactions between the Sustainable Development Goals: Lessons learned and ways forward. *Sustainability Science*, 13, 1489-1503. <https://doi.org/10.1007/s11625-018-0604-z>
- Nilsson, M., Griggs, D. ve Visbeck, M. (2016). Map the interactions between Sustainable Development Goals. *Nature*, 534, 320-322. <https://doi.org/10.1038/534320a>
- Ökmen, M. (2000). Çevre sorunlarının sistemler-üstü niteliği ve Orta Asya. *Bilig*, 14, 17-29.
- Özçağ, M. ve Hotunluoğlu, H. (2015). Kalkınma anlayışında yeni bir boyut: Yeşil ekonomi. *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 303-324. <https://doi.org/10.18026/cbusos.85473>
- Pepper, D. (2003). *Eco-socialism: From Deep Ecology to social justice*. London and New York: Routledge.
- Pepper, D. (2010). On contemporary eco-socialism. Q. Huan (Ed.), *Eco-socialism as politics: Rebuilding the basis of our modern civilisation* (s. 33-44) içinde. Dordrecht: Springer.
- Pillay, D. (2020). Happiness, wellbeing and ecosocialism- a radical humanist perspective. *Globalizations*, 17(2), 380-396. <https://doi.org/10.1080/14747731.2019.1652470>

- Salvia, A. L., Filho, W. L., Brandli, L. L. ve Griebeler, J. S. (2019). Assessing research trends related to Sustainable Development Goals: Local and global issues. *Journal of Cleaner Production*, 208, 841-849. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.09.242>
- Schwartzman, D. (2009). Ecosocialism or ecocatastrophe?. *Capitalism Nature Socialism*, 20(1): 6-33. <https://doi.org/10.1080/10455750902727154>
- Senaratne, M. (2017). The transition from MDGs to SDGs: Rethinking buzzwords. J. Servaes (Ed.), *Sustainable Development Goals in the Asian context* (s. 23-40) içinde. Cham: Springer.
- Servaes, J. (2017). Introduction: From MDGs to SDGs. J. Servaes (Ed.) *Sustainable Development Goals in the Asian context* (s. 1-22) içinde. Cham: Springer.
- Sezer, S. (2015). Sosyalist ekoloji: Gereklik mi, ütopya mı?. F. Kırışık ve Ö. Sezer (Eds.), *Siyasal Ekoloji* (s. 107-144) içinde. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Smith, R.(2019). An ecosocialist path to limiting global temperature rise to 1.5°C. *Real-World Economics Review*, 87, 149-180.
- Sneddon, C., Howarth, R. B. ve Norgaard, R. B. (2006). Sustainable development in a post-Brundtland World. *Ecological Economics*, 57, 253-268. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2005.04.013>
- Turhan, E. ve Atay, H. (2015). Ekososyalizm: Bugüne ve geleceğe dair siyasi bir tahayyül. *Ayrıntı Dergi*, 8, 137-149.
- UNDP Türkiye. (2019). Türkçe çevirileri yenilenen “Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları” için birlikte çalışmaya devam. <https://www.undp.org/tr/turkiye/press-releases/turkce-cevirileri-yenilenen-surdurulebilir-kalkinma-amaclari-icin-birlikte-calismaya-devam> (14.09.2022).
- United Nations Environment Programme. (2011). *Towards a green economy: Pathways to sustainable development and poverty eradication - A synthesis for policy makers*. https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/126GER_synthesis_en.pdf (16.12.2022).
- United Nations. (2001). *Road map towards the implementation of the United Nations Millennium Declaration*. <https://digitallibrary.un.org/record/448375#record-files-collapse-header> (14.09.2022).
- United Nations. (2012). *The future we want*. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/733FutureWeWant.pdf> (16.12.2022).
- United Nations. (2015). *Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development*. <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld/publication> (14.09.2022).
- UNWCED. (1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> (14.09.2022).
- Ünver, A. H. (2017). Paris İklim Anlaşmasına teorik yaklaşım: Neo-neo tartışması, eko-marksizm ve yeşil kapitalizm. *Uluslararası İlişkiler*, 14(54), 3-19. <https://doi.org/10.33458/uidergisi.513221>
- Venovevs, A. (2021). Living with socialism: Toward an archaeology of a post-soviet industrial town. *The Extractive Industries and Society*, 8, 100835. <https://doi.org/10.1016/j.exis.2020.10.017>
- Wackernagel, M., Hanscom, L. ve Lin, D. (2017). Making the Sustainable Development Goals consistent with sustainability. *Frontiers in Energy Research*, 5, 18. <https://doi.org/10.3389/fenrg.2017.00018>
- Wall, D. (2010). *The rise of the green left*. London: Pluto Press.
- Wu, J., Guo, S., Huang, H., Liu, W. ve Xiang, Y. (2018). Information and communications technologies for Sustainable Development Goals: State-of-the art, needs and perspectives. *IEEE Communications Surveys & Tutorials*, 20(3), 2389-2406. <https://doi.org/10.1109/COMST.2018.2812301>

- Zeng, Y., Maxwell, S., Runting, R. K., Venter, O., Watson, J. E. M. ve Carrasco, L. R. (2020). Environmental destruction not avoided with the Sustainable Development Goals. *Nature Sustainability*, 3, 795-798. <https://doi.org/10.1038/s41893-020-0555-0>
- Ziai, A. (2016). *Development discourse and global history from colonialism to the Sustainable Development Goals*. New York: Routledge.



Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi
The International Journal of Economic and Social Research
2023, 19(1)

Analysing the Dynamics of the UK's Growing Relations with the Gulf/Gulf Countries in the Post-Arab Spring from the Neorealist Perspective*

Arap Baharı Sonrası Birleşik Krallığın Körfez/Körfez Ülkeleri ile Artan İlişkilerindeki Dinamiklerin Neorealist Perspektiften Analiz Edilmesi

Samet YÜCE¹

Geliş Tarihi (Received): 05.07.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 06.01.2023

Yayın Tarihi (Published): 27.06.2023

Abstract: In the post-Arab Spring, the United Kingdom (UK) took significant political, economic, and military steps toward the Gulf/Gulf countries to increase its strength in the region by benefiting from its historical ties and regional dynamics. In this context, it strategically established a military (naval) base in Bahrain and extended its base in Oman to strengthen its military presence in the region. Additionally, after the Brexit decision, the UK approached the Gulf countries, which have immense natural resources, to meet the increasing energy demands, provide energy security and maintain its economic stability. Moreover, the Russia-Ukraine war affected the trade relations of the UK, as well as many European countries, and pushed the UK growingly for rapprochement with the Gulf countries. Interestingly, while making security/military and commercial agreements with Gulf countries, the UK also tried to improve its relations with Iran despite their long-standing political disagreement, which can be analyzed that the UK desired to increase its influence/strength on both sides of the Gulf. Given this background, the systemic challenges/stimuli such as respectively the Arab Spring, the Brexit decision, and the Russia-Ukraine war inevitably forced the UK to maximize its ties with the Gulf countries. This research mainly examines how the systemic stimuli affected the UK's relations with the Gulf region/Gulf countries in the post-Arab Spring from the perspective of the neorealist theory. Above all, it is expected to shed light on political, economic, and military/security relations between the UK and the Gulf/Gulf countries.

Keywords: Cooperation, Gulf Countries, Energy Security, Power Politics, Rivalry, The United Kingdom

&

Özet: Arap Baharı sonrası Birleşik Krallık, tarihsel bağlarını ve bölgesel dinamikleri kullanarak, bölgedeki gücünü artırmak için Körfez/Körfez ülkelerine yönelik önemli siyasi, ekonomik ve askeri adımlar atmıştır. Bu bağlamda, bölgedeki askeri varlığını güçlendirmek için stratejik davranarak Bahreyn'de bir askeri (deniz) üssü kurmuş ve Umman'daki üssünü de genişletmiştir. Ayrıca Brexit kararının ardından Birleşik Krallık, artan enerji talebini karşılamak, enerji güvenliğini sağlamak ve ekonomik istikrarını korumak için zengin doğal kaynaklara sahip Körfez ülkelerine yönelmiştir. Üstelik, Rusya-Ukrayna savaşı, birçok Avrupa ülkesinin yanı sıra İngiltere'nin de ticari ilişkilerini etkilemiş ve İngiltere'yi Körfez ülkeleriyle giderek artan bir yakınlaşmaya itmiştir. İlginç bir şekilde Birleşik Krallık, Körfez ülkeleriyle güvenlik/askeri ve ticari anlaşmalar yaparken, uzun zamandır süre gelen siyasi görüş ayrılıklarına rağmen İran ile de ilişkilerini geliştirmeye çalışmıştır. Bu anlatılanlar göz önüne alındığında, sırasıyla Arap Baharı, Brexit kararı ve Rusya-Ukrayna savaşı gibi sistemik zorlamalar/uyaranlar, İngiltere'yi kaçınılmaz olarak Körfez ülkeleriyle bağlarını güçlendirmeye zorlamıştır. Bu araştırma, temelde sistemik uyarıların Birleşik Krallık'ın Arap Baharı sonrası Körfez bölgesi/Körfez ülkeleriyle ilişkilerini nasıl etkilediğini Yeni-Gerçekçi teori perspektifinden incelemektedir. Bilhassa, bu çalışmanın Birleşik Krallık ile Körfez/Körfez ülkeleri arasındaki siyasi, ekonomik ve askeri/güvenlik ilişkilerine ışık tutması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: İşbirliği, Körfez Ülkeleri, Enerji Güvenliği, Güç Politikaları, Rekabet, Birleşik Krallık

Atıf/Cite as: Yüce, S. (2023). Analysing The Dynamics of The UK's Growing Relations With The Gulf/Gulf Countries In The Post-Arab Spring From The Neorealist Perspective. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 19(1), 246-257.

İntihal-Plagiarism/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/pub/ijaws>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2005 – Bolu

¹ Öğretim Görevlisi Dr, Kastamonu Üniversitesi, Yabancı Diller Yüksekokulu, e-mail: syuce@kastamonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9975-4739

* This research was presented as an oral presentation at an international congress titled as 14TH "CHINA TO ADRIATIC" INTERNATIONAL CONGRESS ON SOCIAL SCIENCES held on June 10-12, 2022 / Kayseri, Türkiye, and then turned into an article by expanding with new scientific resources in the literature.

1. Introduction

The Arab Spring uprisings, which were expanded by the self-immolation of a street vendor, Muhammad Bouazizi, in 2010 after being beaten by a Tunisian municipal official, destroyed, weakened, and/or threatened long-termed regimes in the Middle East and the Gulf and led the other actors to re-determine their political positions in the region as well as ensuring their security and interests. Theoretically, systemic stimuli force states to respond against it and protect their security and interests. In this context, the United Kingdom (UK) focused on the Gulf region/Gulf countries, which have geopolitical and geoeconomic importance as well as historical ties. Moreover, other stimuli such as its Brexit decision (withdrawal from the European Union/the EU) and the Russia-Ukraine war pushed the UK for rapprochement with the Gulf countries. Thus, the UK tried to develop its military, economic, and political relations with the countries in this region. Moreover, the UK administration paid high-level visits to the Gulf and made official agreements with the Gulf countries based on military, economic, and political relations. More strikingly, London tried to improve its relations with Iran although it generally pursued opposing policies towards the Iranian regime by following pro-US policies for a long time, which indicates that the UK desires to expand its political influence in a wider area in the Gulf region. However, it relatively attempts to re-consolidate its power in the Gulf region. The security control and superiority over the region (mainly in the Middle East) gradually shifted to the US during the Cold War years and the UK backed the US policies within "special relations".² More notably, the UK administration backed the 2003 US-led invasion of Iraq with its military capabilities (Yüce, 2022, p. 251-253). Given this background, the UK is currently seeking to re-determine its position in the region and expand its sphere of influence after the systemic pressures/stimuli such as the Arab Spring, the Brexit decision, and the Russia-Ukraine war.

This research mainly examines how systemic stimuli such as the Arab Spring, the Brexit decision, and the Russia-Ukraine war affected the UK's relations with the Gulf region/Gulf countries in the post-Arab Spring within the framework of the neorealist theory. Based on primary sources (primarily the UK parliamentary documents) and secondary sources in the existing literature, the UK-Gulf countries' relations are discussed in the research. More specifically, scientific findings are analyzed from the perspective of the neorealist theory, which mainly focuses on system and power politics in the field of International Relations (IR). At this point, the research reveals an interaction between systemic stimuli (independent variable) and political response/s (dependent variable). In other words, it attempts to demonstrate how systemic stimuli (independent variables) affect the UK's responses and relations (dependent variable). After the introduction, which presents the general outline and perspective of the research, in the second part of the research, the theoretical discussion takes place, which explains the basic insights of the neorealist theory with its variants. Thus, it also examines how the neorealists see states and the international system and read the events and phenomena in the context of international relations. The third part gives a brief historical background about the UK and Gulf relations to track the significance of their long-standing ties and correlate with present-day relations. The fourth part broadly discusses the UK's increasing relations with the Gulf countries in the post-Arab Spring (2010-2022). In other words, it is the part in which the core discussion of the research depending on the research question/thesis takes place. In conclusion, the research shares final analyses of the research discussion and predictions about future relations. Against this backdrop, the research is primarily expected to shed light on political, economic, and military/security relations between the UK and the Gulf/Gulf countries and rivalry in the system.

² See John Dumbrell. (2006). *A Special Relationship: Anglo-American Relations from Cold War to Iraq*. Second Edition, New York: Palgrave Macmillian.

2. Neorealism Strikes Back

IR theories offer an evident perspective on our understanding of international politics and/or events and phenomena, which in essence help us perceive and analyze the real world through the given theoretical perspective/abstract assumptions. In this context, neorealist theory and its variants made significant assumptions about the analysis of the Cold War period through the international system and power politics of the two rival Great Powers (the US and Soviet Russia/USSR). However, with the end of the Cold War era, the theory faced new challenges with the claim that it had "no longer explanatory power", which meant that cooperation was effective in understanding and defining the novel realities of world politics in the post-Cold War era rather than security cooperation and conflicts. At this point, John J. Mearsheimer claimed that the characteristics of the realist world and/or the international system did not still change and the states would behave similarly as they used to. Theoretically speaking, the structure of the international system remained almost the same. In the context of characteristics of the international system, firstly the states are main actors in world politics and act in the anarchic international system. Secondly, the great powers own offensive military capabilities. In fact, every individual state owns several offensive military capabilities. Thirdly, states cannot be sure of the others' hostile intentions. Fourthly, the great powers give higher importance to their survival. Fifthly, states are rational actors who calculate the costs and benefits of their political behaviors as well as planning/implementing survival strategies (Mearsheimer, 2001, p. 360-363).

Based on the neorealist (especially offensive realist theory) assumption that survival is the principal motivation of states, states try to maximize their power in order to survive in the system (Synder, 2002, p. 158). In the post-Cold War period, Russia focused on two vital factors, polarity and maximization of its power in the system, to survive and to regain its former power/prestige. Thus, multipolarity was in favor of Russia to increase its power and balance the US threat/dominance in the system. The US was the single dominant actor in the system but theoretically, the dominant power takes more responsibilities in the distant areas, which weakens it for a very long time (Waltz, 2000, p. 28). The military moves/maneuvers of Russia under President Putin's rule in the post-Arab Spring posed to counterweight the USA, which decided to withdraw its huge military muscle from the Middle East due to the high cost of long-termed war including economic and military losses. Additionally, Russia saw the power vacuum which was created by the withdrawal of the US from the region as an opportunity for its political and military maneuvers in the way that offensive realism highlighted and predicted that states seek to expand their influence in a region of a power vacuum (Labs, 1997, p. 17). More specifically, it challenged to shift the unipolar system by maximizing its relative power. Thus, hard power and power politics became effective in the international system in the post-Arab Spring. In line with this, Russia occupied Crimea in 2014, started military operations in Syria in 2015, then took an active role in Libya in 2019,³ and finally, in 2021, attempted to invade Ukraine. Given these conflicts and interventions, power politics retained its significant position in the interrelations of the states. Also, states tried to maximize their power as well.

The neorealist theory has regained significant weight in explaining and analyzing interstate relations and systemic pressures/stimuli in the post-Arab Spring due to the retained position of power politics in the international system. It emerged in the late 1970s with Kenneth Waltz's *Theory of International Politics* to explain the systemic variables and power politics during the Cold War (Waltz, 1979). However, it faced challenges and/or criticism in the realist realm. In this regard, defensive realism and offensive realism as variants of neorealist theory have basic similarities and differences. They mainly believe that states primarily aim to survive in the anarchic international system on their own. However, defensive realism urges that an anarchic system forces the states to gain the power to survive, whereas offensive realism

³ For Russian maneuvers to balance the US in the Middle East see Samet Yüce & Philipp O. Amour. (2022). Russia is Back to the Balancing Game. *Gazi Akademik Bakış Dergisi*, 14(28), 43-66.

believes that the system forces states to maximize their relative strength and behave aggressively to maximize the prospects of their survival/security. It is strikingly noted that offensive realists favor states' maximization of power at any expense against defensive realists' status quo/maintenance of the balance of power. Additionally, offensive realists assert that states feel unsatisfied and try to benefit from the emerging opportunities in the system (Mearsheimer, 2001, p. 20-21).

On the other hand, the increase in the arms race/security dilemma and arms trade (Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), 2022), as well as ongoing conflicts in the world, support the above-mentioned analysis, which neorealist theory has regained weight in explaining the events and phenomena recently. Moreover, the power politics among the rivals have strongly posed to evolve from a single dominant/unbalanced actor to a new polarity in which more than two actors begin to influence the system. Although the US still retains its position as a relatively strongest actor in the system, there are other powers/challengers like Russia and China that are willing to balance the US and/or likely challenge it. However, we should keep in mind that competition in a multipolar system is more complicated than in a bipolar system. At the same time, states are inclined to build alliances against their rivals/hegemon and it is very difficult to predict the strength of these alliance groups (Waltz, 2000, p. 6). Russia and China supported each other in international politics and took a rival position against the US. At this point, China's huge economic and military development appears to be a much greater rival for the US than Russia (Mearsheimer, 2021). Additionally, regarding their latent power and military power, we can prominently count some other powers such as the European Union (EU) including France and Germany, England with a freer hand after the Brexit decision, India with its large population and military capacity, and Japan with its economic power. Above all that, there is no persistent anti-US coalition even though more than twenty years have passed since the end of the Cold War (Yalçın, 2015, p. 219). Considering all these, we can at least determine that the existing international system is much more than unipolar. Instead, the system can be characterized as "emerging multipolarity", which poses a high potential for conflicts and likely increases security/survival-based co-operations among the states.

3. Historical Background: The UK's Political Interest and Influence in the Gulf Region (1820-2010)

Although British hegemony and protection in the Gulf region began with the General Maritime Treaty with Bahrain in 1820, the UK leadership intensively focused on the security of the Gulf region, especially after the opening of the Suez Canal in 1869.⁴ They perceived it as a very strategic asset for their international trade and competition because it was a very vital trade route from their homeland to British India and the Gulf region. They refrained from any rival interference to their regional interests by purchasing the shares of the Canal in 1875. With the discovery and utilization of oil reserves around, the strategic importance of the Gulf increased among the rival powers. The UK dominated the region not only to meet the domestic oil demands but also to ensure further interests in the region, which had economic, political, and military importance for it (Kent, 1994, p. 10-17; Yüce, 2016). Thus, after the First World War, it exploited the Gulf oil and controlled the crossroad of the key sea routes. Then, the regional dynamics after the mid-20th century pushed the UK's administration to change its politics toward the Gulf/Gulf sheikhdoms (Onley, 2009; Smith, 2004).⁵ The fanned Arab Nationalism and Soviet influence in Egypt and elsewhere in the region increased decolonization and put pressure on its longstanding hegemony in the Middle East and the Gulf Region (Onley, 2009, p. 15-16). At last, it officially withdrew its military muscle from the region in 1971 when the Gulf monarchies such as Qatar, the UAE, and Bahrain declared their

⁴ For details, see Şennur Şenel. (2016). 19. Yüzyılda İngiltere'nin Basra Bölgesindeki Faaliyetleri. *Gazi Akademik Bakış*, 9(18).

⁵ In the context of regional dynamics see Simon C. Smith. (2004). *Britain's Revival and Fall in the Gulf: Kuwait, Bahrain, Qatar, and the Trucial States, 1950-71*. New York: RoutledgeCurzon; James Onley. (2009). *Britain and the Gulf Shaikhdoms, 1820-1971: The Politics of Protection*. Center For International And Regional Studies (CIRS), Georgetown University School of Foreign Service, Qatar, 1-44.

independence but it maintained its influence on their economic, political, and military mechanism (Bölme & Çavuşoğlu, 2019, p. 14; Stansfield, Stokes, & Kelly, 2018, p. 235-236). Also, it pursued a policy to benefit from the Gulf oil reserves, which contained over %60 of the total global reserves. Theoretically, states (primarily great powers) struggle with each other to be a hegemon in the system, and to be a hegemon in any region in the world should be seen as an ideal position for them (Mearsheimer, 2001, p. 42). The USA became one of the dominant powers in the Middle East during the Cold War years. In other words, the security control and superiority over the Gulf region/Gulf countries gradually shifted to the US with the bilateral security commitments and military cooperation deals in the context of the Carter Doctrine. Yet, the UK managed to continue its presence and influence in the Gulf (Çavuşoğlu, 2018, p. 6-10). Also, it supported the US regional policies/security concerns in the Middle East and the Gulf region within “special relations” during and after the Cold War period. More notably, the Blair administration backed the 2003 US-led invasion of Iraq with its military capabilities (Yüce, 2022, p. 251-253). In the unipolar post-Cold War, the UK preferred to assume a secondary role in its alliance with the US for international duties. However, the systemic stimuli in the post-Arab Spring forced it to foster its own position in the self-help anarchic system.

4. The Dynamics of the UK's Relations with the Gulf/Gulf Countries (2010-2022)

The Arab Spring, which started in Tunisia in 2010, demolished or threatened the long-termed regimes in the Middle East and the Gulf region and pushed the regional and international actors including the UK to re-determine their position in the system and/or increase their influence in the region. The neorealists contend that survival is states' principal motivation in the self-help anarchic system and when they find an opportunity, they seek to maximize their capabilities/power through economic, diplomatic, and military means in order to survive and avoid being threatened by others in the system (Mearsheimer, 2001, p. 34-35). Since the EU countries could not create a common policy regarding the interference in the crises in the Middle East, each country acted in line with its own interests (Altın, 2018, p. 47-49). Thus, the UK Government supported the democratic protests during the Arab Spring through the Arab Partnership Fund, which funds various projects in the Middle East and North Africa (MENA) (The UK Parliament, 2011). Additionally, the UK leadership perceived the protests/uprisings (particularly in Tunisia, Egypt, Libya, Bahrain, and Yemen) in the region from different perspectives. They backed the military and diplomatic actions against the Gaddafi regime and the Bashar al-Assad regime and pursued less critical and deterrent political behavior to the other three regimes, whereas they avoided any interferences against the Khalifa regime. In the Bahrain case, the UK leadership calculated their long-deemed “friendship” and high politics with the Khalifa regime/Bahrain in their policy decision and accordingly encouraged the regime to implement new reforms in the country rather than a military interference and active condemnation (Leech & Gaskarth, 2015, p. 155-156; Maguire & Vickers, 2013, p. 22-23). Then, it individually exploited its historical ties and regional dynamics to reshape its Gulf relations after the Arab Spring. When states saw an opportunity to maximize their share of regional power they employ strategies and specific goals to achieve their goals (Mearsheimer, 2001, p. 167). Thus, the UK endeavored to strengthen its presence in the Gulf region by signing a strategically important military (naval) base in Bahrain in 2014. Then in 2018, the authorities opened the base with an official ceremony (Reuters, 5 April 2018). Additionally, the UK's military ties with the other Gulf countries such as the UAE, Qatar, and Oman have been bolstered recently as well (Brooke-Holland, 2021, p. 16; Roberts & Almahri, 2021, p. 80-81; Ulrichsen, 2022).

The UK leadership including Theresa May and Boris Johnson embraced “Global Britain” to consolidate domestic politics as well as underscoring the UK's global role. In other words, the leadership intentionally and strategically attempted to revive the UK's traditional role in international politics (Johnson, 2016). The UK's bolstering bilateral economic, political, and military relations with the Gulf countries prove its global

ambition to shift its foreign policy behaviors and become a global power in the system (Devanny & Berry, 2021, p. 145-156). At this point, the UK leadership, especially in the post-Brexit era, saw the long-standing UK-Gulf relations as an opportunity to augment its power both in Middle Eastern politics and international politics, which complies with the neorealist theory assumption that states are willing to survive by power maximization in the system (Mearsheimer, 2001, p. 20-21). Additionally, the Gulf region was symbolic geography for the UK leadership to implement the idea of Global Britain because their official withdrawal from the region in 1971⁶ posed that Britain was a weakened global power in the international system.

In the post-Arab Spring, the UK seized an opportunity to enhance its defence and security commitments with Qatar and the UAE, which were important markets and allies in the Gulf region. Specifically, it actively played a significant role in training the UAE police and military as well as UAE military expenditure (Sharfi, 2018, p. 145). On the other hand, it settled its RAF in al-Udeid Base near Doha and increased its arms sales and military supplies such as 24 Typhoon jets with a deal of six billion GBP in 2017 (Yanigun & Al-Mamari, 2021, p. 130). In return, Qatar and the UAE invested in the UK's key economic fields and provided LPG for the increasing energy need (Qatrjoui, 2022).

The UK attempted to strengthen its strategic position in Oman with security deals and/or military cooperation, which promised and increased the presence of the UK navy forces in the Strait of Hormuz, the Gulf of Oman, and the Indian Ocean (The UK Government, 2016a). Thus, the UK Navy officially found an opportunity to navigate the cargo vessels as well as rival military navies' activities around. Also, the UK government (2020, September) made a huge investment of 23.6 million GBP to build a Joint Logistics Support Base at Duqm, which would strategically enlarge the existing UK base at the port. The investment in the port of Duqm had significance for Britain's military deployment because it could accommodate its aircraft carriers, HMS Queen Elizabeth and HMS Prince of Wales, and back Britain's Army training in Oman. The UK used the port for the largest military exercise known as Exercise Saif Sareea 3 in 2018 with the participation of 65,000 Omani and 5,500 English personnel (The UK Government, 2020; The UK Ministry of Defence, 2019). Then, the UK Defence Secretary signed a key security deal, a new Joint Defence Agreement (JDA), with his Omani counterpart during his diplomatic visit to Oman, which not only provided Britain's commitment to security and stability in Oman but also maximized its power in the Gulf region. More importantly, by quoting the JDA, the UK leadership tried to prove that it became "a truly global Britain" after the withdrawal from the EU (The UK Government, 2019).

Military facilities/bases in Bahrain, Oman, and Qatar and security commitments to the Gulf countries enable the UK to extend its power throughout the region (Vagneur-Jones, 2017, p. 5). Thus, it achieved an effective position in the control of the Gulf. The UK Foreign Secretary voiced it as "Britain is back East of Suez" with 1500 troops and 7 warships, which is the second power after the US (The UK Government, 2016c). By mobilizing its navy forces after the 2019 tanker crisis, it proved that the UK was a significant actor in Gulf security and tried to maintain its position in the Gulf (Bashir, 2019). Also, The UK and GCC had a strategic agreement on defence and security as well as other fields such as trade and investments. They committed to act against the threats and safeguard regional security (The UK Government Foreign, Commonwealth and Development Office, 2021). The UK's growing military relations with the Gulf countries and its competition with its rivals to gain a better position in the region indicate that it is an important player in the emerging multipolar system as well.

Another stimulus that pushed the United Kingdom to get closer to the Gulf countries was its Brexit decision, which meant leaving the European Union.⁷ It has highly affected the UK's relations with other

⁶ For the UK's initial decision to withdraw from the Gulf region in 1968 see Simon C. Smith. (2015). Britain's Decision to Withdraw from the Persian Gulf: A Pattern Not a Puzzle. *The Journal of Imperial and Commonwealth History*, DOI: 10.1080/03086534.2015.1123541.

⁷ The UK officially withdrew from the EU on 31 January 2020 after tracing the 2016 referendum in the country.

countries including economic agreements. After the Brexit decision, the UK administration had to make decisions about the British economy on its own. Simply put, the UK needed to find partners/markets to meet its economic needs/demands, especially in the fields of trade and energy (Upadhyay & Siddiqui, 2017). At this point, the Brexit decision forced the UK to develop its economic/commercial relations with the Gulf countries. It also had to compete with other countries in the system. Additionally, the GCC countries (the Kingdom of Saudi Arabia (KSA), the United Arab Emirates (UAE), Qatar, Kuwait, Oman, and Bahrain) have been significant trading partners for the UK. They are the UK's third-largest non-EU trading partner recently (Loft, 2021). Their bilateral trade reached over 30 billion GBP in 2020 and the UK exports to the GCC were valued at nearly 22 billion GBP (Department for International Trade, 2021; The UK Government, 2021) in the same year. Depending on their bilateral trade it can be analyzed that the UK's policies towards the Gulf after the withdrawal of the EU foster ensuring its economic stability and augmenting its survival strategies. Thus, the UK can further develop good relations with the Gulf countries, especially in the fields of energy and trade. Besides the new free trade agreements (FTAs) with the other partners, the UK initiated preparations for FTA with the GCC countries in 2021 and wanted to progress on it (House of Commons Library, 2022).

Although the UK acts politically on the same axis as the US, it is observed that it has recently behaved differently from the USA in its relations with Iran. To put it more clearly, despite the long-standing political disagreement with Iran and its close military and security relations with the Gulf states, it poses to improve its relations with the Iranian regime. In 2016 the UK appointed an experienced ambassador, Nicholas Hopton, to Tehran after nearly 4 years of the empty post in the British Embassy residence of Tehran, which proves that they wanted to further their relations (The UK Government, 2016b). Also, it paid the Iranian debt for the arms deal in the 1970s. In return, the Iranian regime released two British-Iranian citizens, who were accused of espionage and sent to a prison in Tehran (Mehdi, 2022). While underlining their priorities with Iranian relations, the UK authority tries to improve the bilateral relations with the Iranian regime by leaving the diplomatic channels open in the following citation.

“...engagement should seek to encourage Iran to play a positive, constructive and predictable role as a regional power, which uses international norms, respect for human rights and the rule of law as the basis for its actions. At its heart, a strategy must send a clear message: that Iran's destabilising activities are unacceptable because they adversely impact the region and its peoples, but that when the time comes, the door is open to diplomacy” (House of Commons Foreign Affairs Committee, 8 December 2020).

Based on these impacts, it is understandable that the UK desires to increase its sphere of influence in the Gulf, which is very significant for energy geopolitics and security.⁸ Moreover, the UK wants to develop its relations not only with the countries on the Arabian side of the Gulf but also with Iran, that is, to increase its sphere of influence on both sides of the Gulf. It should be strikingly noted that a UK-Iran rapprochement may create suspicion and fear among the Gulf countries as they traditionally see Iran as a threat/rival in the system. However, it promotes regional security/stability which guarantees the free flow of energy resources as well as the stability of energy prices (Mousavian, 2016, p. 87-91).

The Russia-Ukraine war threatens the countries in the system. The war affects the trade and energy security of the UK, as well as many European countries. That is to say, Russia threatens European countries through oil and natural gas supplies (Horton, Palumbo, & Bowler, 2022). Due to the UK's declining oil and gas reserves, it started to import energy from other suppliers mainly in 2005 (The CIA Factbook, 2022). Additionally, the Russia-Ukraine war creates volatility in oil and gas prices. More significantly, actors and

⁸ For global energy geopolitics and energy security see Cenk Sevim. (2012). Küresel Enerji Jeopolitiği ve Enerji Güvenliği. *Journal of Yasar University*, 26(7), 4378-4391.

economies are affected by both oil-natural gas supply and price volatility/increase (The World Trade Organisation (WTO), 2022), which brings the UK closer to the Gulf countries as well. Boris Johnson paid an official visit to the Kingdom of Saudi Arabia (KSA) and the United Arab Emirates (UAE) to reduce the hydrocarbon dependence on Moscow. More strikingly, the UK strengthens its military, economic, and political relations with Gulf countries. On the other hand, it is expected that the Gulf countries, which are economically strong, will meet energy needs and reduce the risk of oil-gas supplies during the war. In this context, the Gulf region, whose political power increased relatively after the Arab Spring, is regaining weight in the system after the Russia-Ukraine war.

5. Conclusion

The system encourages states to run after opportunities for power maximization vis-a-vis their rivals with the endorsement that their principal motivation is to survive in the system as highlighted by the neorealist theory (Mearsheimer, 2001, p. 29-46). In line with the given assumption, systemic stimuli such as Arab Spring, the Brexit decision, and the Russia-Ukraine war encouraged the UK to re-design its Gulf policy because it desired to strengthen its position in the region and even expand its sphere of influence in the region. Hence, the UK intensively attempted to improve its relations with the Gulf countries including the KSA, Qatar, the UAE, Bahrain, and Oman by benefiting from its historical ties/legacy and regional dynamics in the post-Arab Spring. It boosted its bilateral military and economic premises in the region with military and economic deals. The buildup of the UK's military facilities and activities in Qatar, the UAE, and Oman proves that the UK desired to regain/maximize its capabilities/power in the Gulf region where its global power gradually waned.

Mearsheimer (2001, p. 40-41) urges that a state seeks to be a global hegemon in the system, which is very rare and almost impossible to achieve. Instead and ideally, it attempts to dominate a region. To this end, the UK focused on the Gulf region, which retains significant geopolitical and geoeconomic importance in the context of the security of global trade and energy supplies. Simply put, a dominant state in the Gulf gains superiority over its rivals in the control of the rich hydrocarbon reserves and takes an overwhelming advantage in augmenting its capabilities in the system. However, the traditional hostility among the Gulf Arab countries led by the regional powerhouses, the Kingdom of Saudi Arabia (KSA) and Iran, has a great potential to influence energy stability as well as regional stability. Theoretically, states are always suspicious about others' behaviors in the self-help anarchic system so they fear other states even though they are close allies (Mearsheimer, 2001, p. 32-33). From this standpoint, the UK's recent diplomatic steps to fix its bilateral relations with Iran, which likely bolsters regional security and stability as well as ensures the free flow of Gulf energy resources and lower energy prices, can damage relations with its Gulf allies because they traditionally see Iran as a threat/rival to the survival of their regimes. Therefore, it should adopt a fine-tuned Gulf policy by navigating security concerns embedded in the region. Also, Brexit and Russia-Ukraine war threatened energy security (hydrocarbon supplies) to European countries including the UK, and created volatility for the energy prices in the global market. The UK tried to reduce such risks and stabilize its energy deficit by furthering its relations with the hydrocarbon-riched Gulf countries through official military and trade agreements.

Last but not least, under its ambitious leadership, who willingly wrestled with the dissents to enhance global ambitions and/or "Global Britain", especially after the Brexit decision, the UK strove for its interests and maximization of its capabilities in the system. However, the US is still the most dominant actor in the system although the other actors such as Russia, China, and England are inclined to maximize their share of regional power and/or world power. On the other hand, the Gulf countries presumably benefit from their bilateral relations with the global actors to leverage their position in the system. More significantly, the Gulf countries can exploit the recent challenges to the energy security/supply for their benefit as they have rich hydrocarbon reserves. Predictably, global actors will further their economic, political, and military relations with Gulf and Gulf countries, which likely enhances the regional and international

competition as well as enjoying novel alliance buildings in accordance with the neorealist analogy of “temporary marriages of convenience”.

Ethics Statement

No human studies are presented in this manuscript.

Author Contributions

The author confirms being the sole contributor to this work and approves it for publication.

Conflict of Interest

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationship that could be construed as a potential conflict of interest.

References

- Altın, O. (2018). Avrupa Birliği Ortak Güvenlik ve Savunma Politikası Bağlamında Ortadoğu Çıkmazı, *Social Sciences Studies Journal*, Vol: 4, No. 23, 4742-4750, <https://dx.doi.org/10.26449/sss.933>.
- Bashir, N. (2019, July 25). UK Navy to escort tankers through Strait of Hormuz amid Iran crisis, *CNN*. Retrieved from <https://edition.cnn.com/2019/07/25/middleeast/uk-tankers-hormuz-gbr-intl/index.html>.
- Bölme, S. M. & Çavuşoğlu, E. (2019). Yeni İngiliz Kolonyalizmi: Çekilme Sonrası İngiltere'nin Basra Körfezi'ndeki Nüfuz Politikası (1971-1991). *Uluslararası İlişkiler*, Çevrimiçi Erken Yayın, 1-15, DOI: 10.33458/uidergisi.660656.
- Brooke-Holland, L. (2021). *Integrated Review 2021: The defence tilt to the Indo-Pacific October*. Retrieved from <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9217/CBP-9217.pdf>.
- Çavuşoğlu, E. (2018). Arap-İsrail Sorunu Ekseninde İngiltere'nin Post -Kolonyal Körfez Politikası (1971-1991). *FSM İlmî Araştırmaları İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, Sayı 11, 1-27.
- Department for International Trade. (2021, September 30). *The UK's trade agreements*. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/collections/-uks-trade-agreements>.
- Devanny, J & Berry, P. (2021). Gulf Security is Our Security, UK Gulf Strategy, 2010-2020. *Defence Studies*, 21:2, 141-161, DOI: 10.1080/14702436.2021.1874244.
- Dumbrell, J. (2006). *A Special Relationship: Anglo-American Relations from Cold War to Iraq*. Second Edition. New York: Palgrave Macmillan.
- Horton, J., Palumbo, D., & Bowler, T. (2022, March 9), Dünya Rus petrolüne ne kadar bağımlı?, *BBC NEWS*. Retrieved from <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-60674748>.
- House of Commons Foreign Affairs Committee. (2020, December 8). No prosperity without justice: the UK's relationship with Iran. Fifth Report of Session 2019-2021. Retrieved from <https://committees.parliament.uk/publications/3987/documents/40221/default/>.
- House of Commons Library. (2022, April 28). *Progress on UK free trade agreement negotiations*. Retrieved from <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9314/>.
- Johnson, B. (2016, December 2). *Beyond Brexit: a Global Britain, The UK Government*. Retrieved June 25, 2022, from <https://www.gov.uk/government/speeches/beyond-brexit-a-global-britain>.

- Kent, M. (1994). *Moguls and Mandarins Oil, Imperialism and the Middle East in British Foreign Policy*. London: Frank Cass and Co. Ltd.
- Labs, E. J. (1997). Beyond victory: Offensive realism and the expansion of war aims. *Security Studies*, 6:4, 1-49, DOI: 10.1080/09636419708429321.
- Leech, P. & Gaskarth, J. (2015). British Foreign Policy and the Arab Spring. *Diplomacy and Statecraft*, 26:1, 139-160, DOI: 10.1080/09592296.2015.999631.
- Loft, P. (2021). The Gulf in 2021, *House of Commons Library, Commons Library Research Briefing*. Retrieved from <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9284/CBP-9284.pdf>.
- Maguire, S. & Vickers, R. (2013, June 21). Constructing Britain's response to the Arab uprisings: A comparison of Bahrain and Libya, *Paper presented to the annual BISA conference*. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Constructing-Britain%E2%80%99s-response-to-the-Arab-A-of-to-Maguire-Vickers/7e02fbd7793c0a84ceccb57529ebfa741893c904>.
- Mearsheimer, J. J. (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. New York and London: W. W. Norton & Company.
- Mearsheimer, J. J. (2021). The Inevitable Rivalry: America, China, and the Tragedy of Great-Power Politics, *Foreign Affairs*.
- Mehdi, S. Z. (2022). Iran releases 2 Britons after UK pays \$530 dept, *Anadolu Agency*. Retrieved from <https://www.aa.com.tr/en/middle-east/iran-releases-2-britons-after-uk-pays-530-debt/2537121>.
- Mousavian, S. H. (2016). EU-Iran Relations After Brexit. *Survival*, 58:5, 83-94, DOI: 10.1080/00396338.2016.1231533.
- Onley, J. (2009). Britain and the Gulf Shaikhdoms, 1820-1971: The Politics of Protection, *Center For International And Regional Studies (CIRS)*, Georgetown University School of Foreign Service, Qatar.
- Qatrjoui, A. (2022, May 25). Qatar to pump £10 billion in UK's economy over five years, *Doha News*. Retrieved from <https://dohanews.co/qatar-to-pump-10-billion-in-uks-economy-over-five-years/>.
- Reuters. (2018, April 5). UK opens permanent military base in Bahrain. Retrieved from <https://www.reuters.com/article/uk-uk-bahrain-idUKKCN1HC2NR>.
- Roberts, D. B. & Almahri, S. G. (2021). The UK's Integrated Review and the Gulf States. In Joe Devanny and John Gearson (Eds.), *The Integrated Review In Context: A Strategy Fit for the 2020s?*. Centre for Defence Studies.
- Sevim, C. (2012). Küresel Enerji Jeopolitiği ve Enerji Güvenliği. *Journal of Yasar University*, 26(7), 4378-4391.
- Sharfi, M. H. (2018). UAE-UK Relations in the Context of Brexit. *Contemporary Arab Affairs*, Vol. 11, No. 3, 135-154.
- Smith, S. C. (2004). *Britain's Revival and Fall in the Gulf: Kuwait, Bahrain, Qatar, and the Trucial States, 1950-71*. New York: RoutledgeCurzon.
- Smith, S. C. (2015). Britain's Decision to Withdraw from the Persian Gulf: A Pattern Not a Puzzle. *The Journal of Imperial and Commonwealth History*, 44:2, 328-351, DOI: 10.1080/03086534.2015.1123541.
- Stansfield, G., Stokes, D., & Kelly, S. (2018). UK Strategy in the Gulf and Middle East after American Retrenchment. *Insight Turkey*, Vol. 20, No. 4, 231-248.
- Stockholm International Peace Research Institutes (SIPRI). (2022). World military expenditure passes \$2 trillion for the first time. Retrieved from <https://www.sipri.org/media/press-release/2022/world-military-expenditure-passes-2-trillion-first-time>.

- Snyder, G. H. (2002). Mearsheimer's World-Offensive Realism and the Struggle for Security. *International Security*, Vol. 27, No. 1, 149-173.
- Şenel, Ş. (2016). 19. Yüzyılda İngiltere'nin Basra Bölgesindeki Faaliyetleri. *Gazi Akademik Bakış*, 9(18), 187-207.
- The CIA World Factbook. (2022). Retrieved from <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/united-kingdom/#economy>.
- The UK Government, Foreign, Commonwealth and Development Office. (2021). Gulf Cooperation Council-United Kingdom Foreign Ministers' Meeting. 20 December 2021: joint communique. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/uk-gulf-co-operation-council-foreign-ministers-meeting-december-2021-communique/gulf-co-operation-council-united-kingdom-foreign-ministers-meeting-20-december-2021-joint-communique#:~:text=The%20UK%20and%20GCC%20member%20states%20share%20an%20important%20strategic,between%20their%20respective%20armed%20forces>.
- The UK Government. (2016a). Multi-million pound joint venture announced between Britain and Oman, 30 March 2016. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/multi-million-pound-joint-venture-announced-between-britain-and-oman>.
- The UK Government. (2016b). UK upgrades diplomatic relations with Iran. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/uk-upgrades-diplomatic-relations-with-iran#:~:text=The%20UK%20has%20appointed%20an,been%20appointed%20Her%20Majesty's%20Ambassador>.
- The UK Government. (2016c). Foreign Secretary speech: "Britain is back East of Suez". Retrieved from <https://www.gov.uk/government/speeches/foreign-secretary-speech-britain-is-back-east-of-suez>.
- The UK Government. (2019, February 21). UK and Oman sign historic Joint Defence Agreement. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/uk-and-oman-sign-historic-joint-defence-agreement>.
- The UK Government. (2020, September 12). Defence Secretary announces investment in strategic Omani port. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/defence-secretary-announces-investment-in-strategic-omani-port>.
- The UK Government. (2021, October 8). UK prepares for trade deal with Gulf Cooperation Council. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/uk-prepares-for-trade-deal-with-gulf-cooperation-council>.
- The UK Ministry of Defence. (2019, July 22). Ministry of Defence Annual Report and Accounts 2018-19. Retrieved from https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/831728/MOD_Annual_Report_and_Accounts_2018-19_WEB_ERRATUM_CORRECTED_.pdf.
- The UK Parliament. (2011, December 8). British foreign policy and the 'Arab Spring': the transition to democracy. Retrieved from <https://publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmfaff/writev/arab/as07.htm>.
- The World Trade Organisation (WTO). (2022). Russia-Ukraine conflict puts fragile trade recovery at risk. Retrieved from https://www.wto.org/english/news_e/pres22_e/pr902_e.htm.
- Ulrichsen, K. C. (2022). Qatar-U.K. ties after the blockade and Brexit: What next?. *Aljazeera Centre For Studies*. Retrieved from <https://studies.aljazeera.net/en/analyses/qatar-uk-ties-after-blockade-and-brexit-what-next>.

- Upadhyay, D. K & Siddiquis, F. R. (2017). The UK and Gulf: A 'New Chapter' in Partnership. Indian Council of World Affairs. Retrieved from https://www.icwa.in/show_content.php?lang=1&level=3&ls_id=1770&lid=767.
- Vagneur-Jones, A. (2017). Global Britain in the Gulf: Brexit and relations with the GCC. *Fondation pour la Recherche Strategique*. Retrieved from <https://www.frstrategie.org/sites/default/files/documents/publications/notes/2017/201713.pdf>.
- Waltz, K. N. (1979). *Theory of International Politics*. Reading, Massachusetts and London: Addison-Wesley Publishing Company.
- Waltz, K. N. (2000). Structural Realism after the Cold War. *International Security*, Vol. 25, No. 1, 5-41.
- Yalçın, H. B. (2015). Uluslararası Sistem ve İstikrar: Kavramsal Bir Değerlendirme. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 10(1), 209-229.
- Yenigun, C. & Al-Mamari, S. Z. S. (2021). Brexit's Impacts on the Arabian Gulf. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, Vol. 27, No. 3.
- Yüce, S. (2016). *Britanya'nın Ortadoğu Politikası ve Gertrude Bell*. First Edition, İstanbul: Nizamiye Akademi.
- Yüce, S. (2022). Understanding Iraq's Persistent Domestic Instability: A Revisit to the 2003 Iraq War and the Effect of the US Foreign Policy. *Afro Eurasian Studies*, 8(3), 249-260. DOI: 10.33722/afes.1096847.
- Yüce, S. & Amour, P. O. (2022). Russia is Back to the Balancing Game. *Gazi Akademik Bakış Dergisi*, 14(28), 43-66.