İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLERDE TEORİ VE ARAŞTIRMALAR II

CILT 3

EDİTOR: DOÇ. DR. MUSTAFA METE

gece kitaplığı

İmtiyaz Sahibi / Publisher • Yaşar Hız

Genel Yayın Yönetmeni / Editor in Chief • Eda Altunel

Kapak & İç Tasarım / Cover & Interior Design • Gece Kitaplığı

Editör / Editor • Doç. Dr. Mustafa Mete

Birinci Basım / First Edition • © Aralık 2020

ISBN • 978-625-7319-24-9

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Gece Kitaplığı'na aittir.

Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin almadan hiçbir yolla çoğaltılamaz.

The right to publish this book belongs to Gece Kitaplığı. Citation can not be shown without the source, reproduced in any way without permission.

Gece Kitaplığı / Gece Publishing

Türkiye Adres / Turkey Address: Kızılay Mah. Fevzi Çakmak 1. Sokak Ümit Apt. No: 22/A Çankaya / Ankara / TR

Telefon / Phone: +90 312 384 80 40

web: www.gecekitapligi.com

e-mail: gecekitapligi@gmail.com

Baskı & Cilt / Printing & Volume

Sertifika / Certificate No: 47083

İktisadi ve İdari Bilimlerde Teori ve Araştırmalar II

Cilt 3

Editör

DOÇ. DR. MUSTAFA METE

gece kitaplığı

İÇİNDEKİLER

BÖLÜM 44

COVID-19 KAYNAKLI EKONOMİK GERİLEME VE MALİ YANITIN ETKİLİLİĞİ

Abdurrahman TARAKTAŞ..... 1

BÖLÜM 45

SEÇMEN TERCİLERİNE ETKİLERİ BAKIMINDAN EKONOMİK KRİZLER: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR ANALİZ

Umut Turgut YILDIRIM..... 15

BÖLÜM 46

LİSANS ÖĞRENCİLERİNİN MUHASEBE DERSİNE YÖNELİK ALGI VE DÜŞÜNCELERİNİN KARAR AĞAÇLARI YÖNTEMİYLE BELİRLENMESİ

Tolga ORAL & Şebnem KOLTAN YILMAZ & İbrahim AKSU 41

BÖLÜM 47

BÖLGESEL KALKINMADA TEŞVİK POLİTİKALARININ RÖLÜ: GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ ÖRNEĞİ

Ömer DORU 61

BÖLÜM 48

TÜRKİYE'DE COVID-19 PANDEMİ SÜRECİNDE KAMU YÖNETİMİNİN DİJİTAL GÜCÜ VE HİZMET SUNUMUNUN DEĞİŞEN YÜZÜ

İbrahim Ethem TAŞ & Sadegül DURGUN 85

BÖLÜM 49

KALKINMACI MERKEZ BANKACILIĞI YAKLAŞIMI: ARJANTİN VE BANGLADEŞ ÖRNEĞİ

Mustafa ZUHAL & Dilek TOKEL 105

BÖLÜM 50

PARASAL YÖNTEMLER İLE TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KAYIT DIŞI EKONOMİNİN TAHMİN EDİLMESİ

Şahin NAS 127

BÖLÜM 51
KIRSAL TURİZMDE KAVRAMSAL GELİŞİM
Eda Rukiye DÖNBAK 153

BÖLÜM 52
GENÇLER GLOBALLEŞTİRİLEMEDİKLERİMİZDENLER Mİ?: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI GLOBAL İŞLETME OKURYAZARLIK DÜZEYİ
Umut Can ÖZTÜRK & Nesrin ŞALVARCI TÜRELİ..... 173

BÖLÜM 53
ÖRGÜTSEL YENİLİKÇİLİĞİN İŞVEREN ÇEKİCİLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNDE ÇALIŞANLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA
Derya Kıvılcım ALTUN & Cafer Şafak EYEL 199

BÖLÜM 54
TOKSİK LİDERLİK ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME
Çağdaş IŞIKAY..... 221

BÖLÜM 55
YIKICI ÖRGÜTSEL SAPMANIN ÖNCÜLLERİ VE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME
Çağdaş IŞIKAY..... 247

BÖLÜM 56
TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARININ GELİŞİMİ: 2007-2019 DÖNEMİ
Dilek GÖZE KAYA 269

BÖLÜM 57
ULUSLARARASI DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI HİZMETİ VEREN TÜRKİYE LİMANLARININ ETKİNLİĞİ
Kemal VATANSEVER & Hatice Handan ÖZTEMİZ..... 297

BÖLÜM 58
İŞ BECERİKLİLİĞİNİN İŞ TATMİNİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TELEKOMÜNİKASYON SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA
Kübra Seçil AYDIN & İ. Burçak VATANSEVER DURMAZ..... 323

BÖLÜM 59
KREDİ RİSK PRİMİ (CDS), DÖVİZ VE FAİZ İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ
Nihat DOĞANALP & S. Caner KUZUCU 339

BÖLÜM 60
MALİYET YAPIŞKANLIĞININ ANALİZİ: "BİST-100 TEKNOLOJİ/BİLİŞİM" ŞİRKETLERİ ÖRNEĞİ
İrfan ÖZEN 353

BÖLÜM 61
BANKA SİGORTACILIĞI (BANKASÜRANS) ETKİNLİĞİNİN ÖLÇÜMÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA
Onur ŞEYRANLIOĞLU 371

BÖLÜM 62
COVİD- 19 KÜRESEL SALGININININ TÜRKİYE KONAKLAMA SEKTÖRÜNDEKİ ETKİSİ
Güray AKDENIZ & Ulaş ÜNLÜ 391

BÖLÜM 63
COVİD-19 KONTROL ALGISININ İŞ BULMA UMUDUNA ETKİSİ: LİSANSÜSTÜ ÖĞRENCİLER ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA
Bedirhan ELDEN 403

BÖLÜM 64
İŞLETMELERDE REKABET AVANTAJI KAYNAĞI OLARAK STRATEJİK NETWORKLER
Ozan KALAYCIOĞLU 413

BÖLÜM 65
PAZARLAMA KARMASI UNSURLARINA GÖRE TÜKETİCİLERİN ONLINE ALIŞVERİŞ YAPMA NEDENLERİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA
Özlem ÇATLI..... 433

BÖLÜM 66
İDARİ AÇIDAN AHLAKA AYKIRI FİİLLER VE YARGISAL DENETİMİ
Yavuz GÜLOĞLU 449

BÖLÜM 67
SAĞLIK PROFESYONELLERİNİN MERHAMET YORGUNLUĞUNUN ÖLÇÜLMESİ: UŞAK İLÇE DEVLET HASTANELERİ ÖRNEĞİ
Huri Nur ANAHTAR & Kemal KARAYORMUK 471

BÖLÜM 68
YÖNETİCİ İYİMSERLİĞİNİN DAVRANIŞSAL KURUMSAL FİNANS ÜZERİNDEKİ ETKİSİ
Aylin DILEK..... 491

BÖLÜM 69
İŞLETMELERİN ETKİNLİK VE PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ: VERİ ZARFLAMA ANALİZİ VE ARAS UYGULAMASI
Mehmet ORHAN 505

Bölüm 44

COVID-19 KAYNAKLI EKONOMİK GERİLEME VE MALİ YANITIN ETKİLİLİĞİ

Abdurrahman TARAKTAŞ[1]

1 Dr. Öğr. Üyesi, Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü. ORCID ID: 0000-0003-0649-3291. Email: ataraktas@anadolu.edu.tr

Giriş

Çin'in Wuhan şehrinde ilk vakası Aralık 2019'da bildirilen yeni koronavirüs hastalığı (COVID-19), hızla tüm dünyaya yayılan tehlikeli bir salgına dönüşmüştür. Kasım 2020 itibariyle, toplam vaka sayısı 60 milyonu aşmış ve hastalık dünya çapında 1,4 milyondan fazla can almıştır. (Worldometers, 2020).

Salgının ciddiyetini anlayabilmek amacıyla geçmişe bakmakta fayda vardır. Golier ve diğerlerine (2020) göre, COVID-19 krizinin modern tarihte ne yoğunluğu ne de tedavisi açısından bir benzeri görülmemiştir. İspanyol gribi 1918 ile 1920 arasında 50 ila 100 milyon kişinin hayatına mal olmuştur, ancak o zamanki koşullar devletler düzeyinde bir kontrol stratejisine yol açmamıştır. Asya gribinin (H2N2) de uluslararası gözetim ağının hala zayıf olduğu 1956 ile 1958 yılları arasında 2 milyon insanı öldürdüğü tahmin edilmektedir. COVID-19, influenzadan çok daha yüksek bir yayılma oranına ve ölüm oranına sahip gibi görünmektedir. Örneğin, Birleşik Krallık ve Hollanda'da bir zamanlar başvurulan "sürü bağışıklığı" politikasında, bazı epidemiyologlar, hastalığın nüfusun %70'ine bulaşmasını ve %2'lik bir ölüm oranını içeren bir senaryo ortaya koymuşlardır. Nüfusun %1,4'ü bir ölüm oranı, Birleşik Krallık için neredeyse 1 milyon insanın ölümü anlamına gelmektedir. (Lacalle, 2020)

1. Covid-19 Kaynaklı Ekonomik Gerilemenin Boyutu ve Gelişimi

Virüsün insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkileri sadece biyolojik problemlerle sınırlı değildir. Toplumsal yaşamla ilgili belirsizliklerin ekonomik yansımaları, küresel ekonomiyi insanlık tarihinin en büyük krizlerinden birinin eşiğine getirmiştir. Bu krizin yol açacağı olası zararlara ilişkin tahminlerin de gösterdiği gibi, gelecek için iyimser olmak gerçekçi değildir (Ustaoğlu, 2020). Virüsün yayılmasını kontrol altına almak ve sağlık sistemlerinin yükünü hafifletebilmek için birçok devlet, seyahat kısıtlamaları, sosyal mesafe düzenlemeleri ile okulları, restoranları ve eğlence işletmelerini kapatmak gibi sert önlemler almıştır. Sosyal kısıtlamalar hayat kurtarmak ve halk sağlığı sistemlerini desteklemek için gerekliyken, aynı zamanda büyük olumsuz makroekonomik etkilere de sahiptir.

COVID-19 salgını, on milyonlarca insanı enfekte ederek yaşattığı sağlık ve can kayıplarının yanında, ekonomik aktiviteyi neredeyse durma noktasına getirerek dünyanın on yıllardır yaşadığı en büyük ekonomik şokun yaşanmasına da neden olmuştur (World Bank, 2020). Dünya ekonomisinin, COVID-19'un etkisi ile II. Dünya Savaşı'ndan bu yana görülmüş en derin ekonomik gerileme ile karşı karşıya kalabileceği ifade edilmektedir. (Lacalle, 2020)

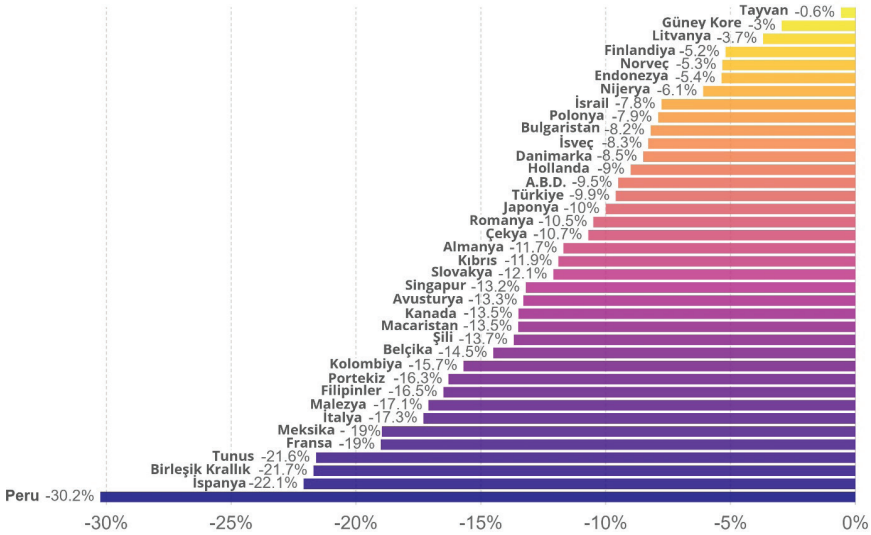
Dünya Sağlık Örgütü'nün 11 Mart 2020'de salgını ilan etmesinden sonra artık birçok ülkede uygulanan sosyal mesafe, seyahat kısıtlamaları,

sokağa çıkma yasakları ve benzeri radikal önlemler küresel ekonominin işleyişinde ciddi aksamalara neden olmuştur. Önlemlerin işgücü, yatırımlar ve toplam arz/talep gibi makroekonomik değişkenler üzerindeki olumsuz etkileri, hizmet sektöründen imalata kadar pek çok alanda dramatik etkiler yaratmıştır. Yeni vaka sayılarının katlanarak büyümesiyle oluşan belirsizlikler, dışa dönük ekonomiler üzerinde güçlü baskılar oluşturmaktadır. Kamu idareleri, sorunları ekonomik destek paketleri ile çözmeye çalışmaktadır. Ancak küresel tedarik zincirindeki sorunlar, üretim ve tüketimdeki düşüş ve artan işsizlik oranları ekonomik endişeleri artırmaktadır. Uluslararası kurum ve kuruluşların raporları da benzer sorunlara dikkat çekmektedir. Hemen hemen tüm ülkeler hızla ekonomik kriz durumuna doğru ilerlemektedir. (Ustaoğlu, 2020)

Bu tür küresel salgınlar nadir yaşanan durumlar olduğu için ekonomik kararların alınmasını zorlaştıran belirsizliklere neden olmaktadır. Salgının ne kadar uzun ve şiddetli olacağı kestirilemediği için bireylerin, firmaların ve kamu kurumlarının tüketim, üretim ve yatırım kararlarını almaları güçleşmektedir (Toda, 2020). Noy ve diğ. (2020) gerçekleştirdikleri araştırmada, COVID-19 salgınının hastalıkla mücadeleye ilişkili doğrudan maliyetlerinin, yarattığı ekonomik krizin neden olduğu dolaylı kayıplardan daha düşük olduğunu saptamışlardır. COVID-19'un vaka sayıları ve ölümler açısından etkisinin düşük kalması, mutlaka düşük bir ekonomik etkisi olduğu anlamına gelmemektedir. COVID-19'un sağlık açısından ciddi bir etkisi olmamasına rağmen birçok ülke resesyon yaşamaktadır. Küçük halk sağlığı olayları bile, zayıf sosyo-ekonomik koşulları (kırılganlık) ve krizlere yanıt verme kapasitelerinin zayıf olması (dayanıklılık) nedeniyle düşük gelirli ülkelerdeki firmaları ciddi şekilde etkileyebilmektedir. Dahası, küreselleşmiş bir dünyada, birçok ülke üretim zincirindeki kesintilerden ve yaygın durgunluk nedeniyle mallara yönelik düşük uluslararası talebin dolaylı sonuçlarından mustariptirler (UNIDO, 2020).

Şekil 1, 38 ülkedeki ekonomik gerilemenin ölçeğini göstermektedir. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla 2020'nin ikinci çeyreğinde (Nisan - Haziran) GSYİH'de görülen enflasyona göre düzeltilmiş yüzde düşüşü yansıtmaktadır. Bazı ülkelerde ekonomik gerilemenin gerçekten çok şiddetli olduğunu görülmektedir: İspanya, Birleşik Krallık ve Tunus'ta, ekonominin ikinci çeyrekteki çıktısı geçen yılın aynı dönemine göre %20'den fazla azalmıştır. Bu söz konusu ülkeler için herhangi bir çeyreklik rekor gerilemeden 4 ila 5 kat daha büyüktür. Peru'da yıllık düşüş %30 ile daha da büyüktür. Ancak diğer ülkelerde ekonomik etki çok daha mütevazı olmuştur. Tayvan'da, 2020'nin ikinci çeyreğinde GSYİH, 2019'un aynı dönemine göre %1'in altında gerilemiştir. Finlandiya, Litvanya ve Güney Kore'nin tümü GSYİH'larında yaklaşık %5 veya daha az düşüş görmüşlerdir. Salgında nüfuslarının sağlığını korumayı başaran ülkeler genel olarak ekonomilerini de korumuş görünmektedirler (Hasell, 2020).

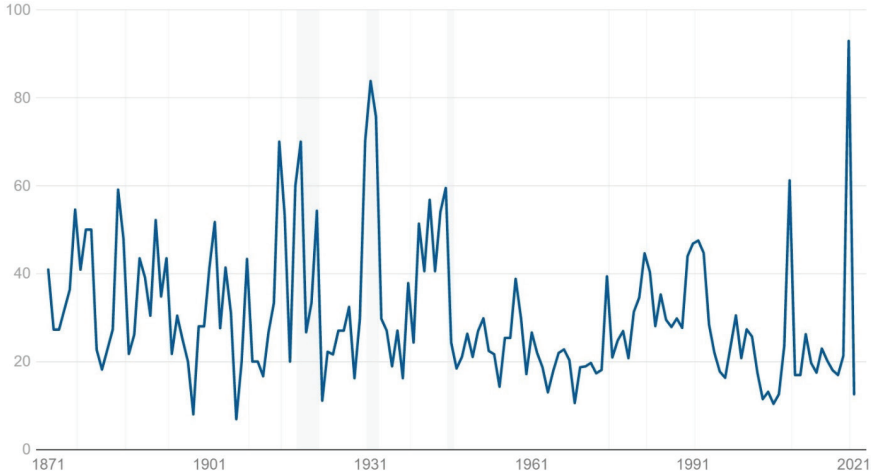
Şekil 1: *2020'nin ikinci çeyreğindeki (Nisan - Haziran) ekonomik gerilemenin ölçeği (%)*



Kaynak: Eurostat, OECD ve İstatistik Kurumları

Dünya Bankası'nın Haziran 2020 Küresel Ekonomik Beklentiler raporu, salgının etkisinin kısa vadeli görünümünü ve hem de büyüme beklentilerine verdiği uzun vadeli zararı ortaya koymaktadır. Hükümetlerin maliye ve para politikası desteğiyle gerilemeye karşı koymaya yönelik olağanüstü çabalarına rağmen, 2020'de küresel GSYİH'de yüzde 5,2'lik bir daralma tahmini ile on yıllardaki en derin küresel resesyon öngörülmüştür. Daha uzun bir perspektifte, salgının tetiklediği derin durgunlukların, daha düşük yatırım düzeyi, kaybedilen iş ve okullaşma yoluyla beşeri sermayenin erozyonu ve küresel ticaret ile arz bağlantılarının parçalanması yoluyla kalıcı izler bırakması beklenmektedir. Şekil 2'de de görülebileceği gibi salgının 2020'de çoğu ülkeyi durgunluğa sürüklemesi ve kişi başına gelirin 1870'ten bu yana küresel olarak en fazla sayıda ülkede daralması beklenmektedir. Gelişmiş ekonomilerin %7 civarında küçülmesi soncu oluşan zayıflığın, virüsün kendi yurtiçi salgınlarıyla baş ederken yüzde 2,5 oranında küçüleceği tahmin edilen gelişmekte olan ekonomilerin görünümüne taşacağı tahmin edilmektedir. Bu gelişmekte olan ekonomiler grubunun son altmış yıl içindeki en zayıf durumunu temsil etmektedir. (World Bank, 2020)

Şekil 2. *Durgunluktaki ekonomilerin oranı (%)*



Kaynak: Dünya Bankası.

COVID-19 salgını, dünya çapındaki hükümetler için ikili bir zorluk oluşturmaktadır; vatandaşlarının hayatlarını kurtarmak ve aynı zamanda geçim kaynaklarını korumak. Kapanmalar ve sosyal mesafe kuralları, birkaç yıl sürebilecek çok büyük ekonomik ve sosyal maliyetlere sahiptirler. Birçok ülkede kilitlenmeler gevşetilirken bile, virüse maruz kalmayı azaltmak için gönüllü sosyal mesafe, ekonominin seyahat ve turizm, eğlence, eğitim, perakende vb. gibi çeşitli sektörlerini kesintiye uğratmaya devam ederek ekonomik aktivitenin azalmasına neden olmaktadır. Örneğin, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD, 2020), yalnızca turizm ve onu destekleyen alt sektörlerde 1,1 ila 3,3 trilyon ABD doları arasında verimlilik kaybı tahmin etmektedir (Jose ve diğ., 2020).

Bu süreçte gelişmekte olan ekonomiler, zayıf sağlık sistemleri üzerindeki baskı, ticaret ve turizm kaybı, azalan işçi dövizleri, bastırılmış sermaye akışları ve sıkı finansal koşullar arasında artan borçlar gibi pek çok sorunla boğuşacaklardır. Enerji veya endüstriyel emtia ihracatçısı durumunda olanlar özellikle ağır darbe alacaklardır. Salgın ve onu kontrol altına alma çabaları, petrol talebinde eşi görülmemiş bir çöküşü ve petrol fiyatlarında bir düşüşü tetiklemiştir. Araç parçaları için kullanılan kauçuk ve platin gibi metallere ve taşımayla ilgili emtialara olan talep de azalmıştır. Tarım piyasaları küresel olarak iyi tedarik edilirken, ticaret kısıtlamaları ve tedarik zinciri aksaklıkları bazı yerlerde gıda güvenliği sorunlarını artırabilecektir (World Bank, 2020).

Kaynak kısıtlamaları, az gelişmiş sağlık sistemleri ve zayıf kurumsal kapasiteye sahip gelişmekte olan ekonomiler için krizi daha da derinleştirerek, etkilerini uzun vadeye yaymaktadır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'na göre, gelişmekte olan ülkeler, kısıtlamalar, azalan finansal

akışlar, emtia fiyat şokları, kapanan ticaret kanalları, azalan işçi dövizleri vb. nedeniyle kısa vadede sert bir şekilde etkilenmişlerdir. HIV/AIDS, sıtma, çocuk felci vb. gibi geçmiş hastalık tecrübeleri, gıda güvensizliği artması, çocuklar okulların dışında kalması ve geçim kaynakları sekteye uğramasının insani gelişme göstergelerinde ani bir düşüşe neden olduğunu göstermektedir (UNDP, 2020).

2. Mali Yanıtın Kapsamı ve Etkililiğine İlişkin Tartışmalar

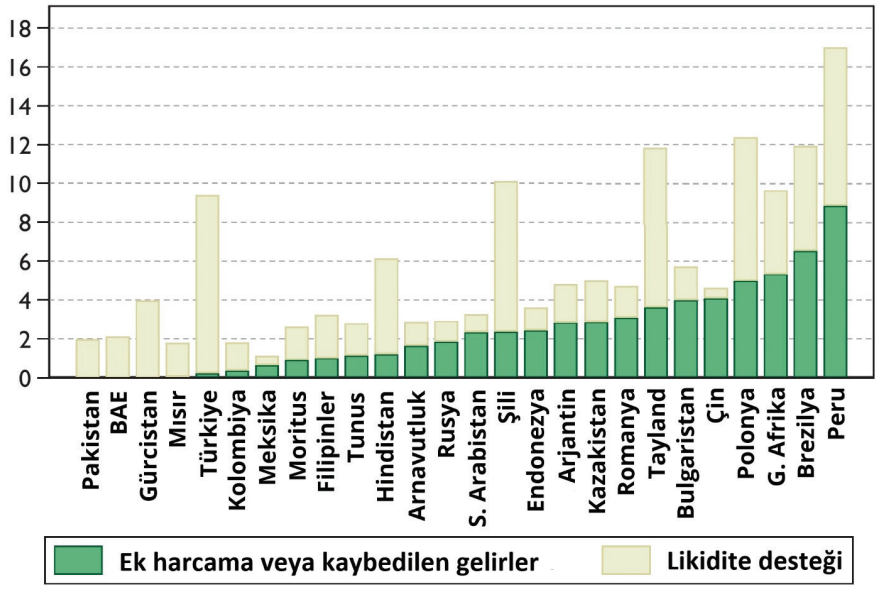
Salgının olumsuz ekonomik etkileri, yayılmayı kontrol altında tutmak için alınan önlemlere göre değişiklik göstermektedir. Ticari faaliyetlerin ve fuarların iptali, restoran ve otellerin yanı sıra çok sayıda küçük işletmenin kapatılması, okulların uzaktan eğitime geçmesi, bazı üretim faaliyetlerinin sona ermesi, halka açık konserlerin, spor olaylarının, kongrelerin iptali ve finansal piyasalardaki ana göstergelerin olumsuz görünümü, ekonomik önlemlerin etkisiz kalmasına neden olmaktadır (Morris ve Karmin, 2020). Gelişmiş ülkelerdeki düşük faiz oranlarının para politikası araçlarının etkinliğini zayıflatması riski ve tedarik zincirindeki sorunların küresel ölçekte arz ve talep üzerindeki olumsuz etkisi mevcut koşullar altında salgının ekonomik sonuçları hakkında gerçekçi bir tahminde bulunmak oldukça güçtür (Fernandes, 2020). Klein ve Wasserman'a (2020) göre (Salgınla mücadele önlemlerin olası genişlemesiyle bağlantılı belirsizliklerle birleştiğinde, ekonomik önlemlerin etkili bir çözüme doğru ilerlemesini zorlaştırmaktadır (Ustaoğlu, 2020).

Devletler için acil öncelik, sağlık krizini çözmek ve kısa vadeli ekonomik zararı kontrol altına almaktır. Uzun vadede ise hükümetlerin, kriz ortadan kalktığında ekonomik büyümenin temel itici güçlerini iyileştirmek için kapsamlı reform programları yürütmesi gerekmektedir. Hem kısa hem de uzun vadede yeniden inşa politikaları, sağlık hizmetlerinin güçlendirilmesini ve özel sektöre destek ile doğrudan vatandaşlara para sağlanması da dahil olmak üzere büyümeyi yeniden canlandırmaya yardımcı olacak hedefe yönelik teşvik tedbirleri hayata geçirilmelidir. Kısıtlama dönemi boyunca hükümetler, temel hizmetler için hane halkları ve firmaları destekleyerek ekonomik faaliyetin sürdürülmesine odaklanmalıdırlar. Küresel koordinasyon ve işbirliği -salgının yayılmasını yavaşlatmak için gereken önlemler ve ekonomik zararı hafifletmek için gerekli uluslararası destek dahil ekonomik eylemler- halk sağlığı hedeflerine ulaşmak ve güçlü bir küresel ekonomik iyileşmeyi mümkün kılmak için en büyük şansı sağlamaktadır. (World Bank, 2020).

Hükümetler salgının ekonomik zararlarını giderebilmek için farklı biçimlerde yanıtlar verdiler. Çoğu yanıt, doğrudan kamu harcaması ve salgından etkilenen işletmelere veya bireylere likidite desteğinin bir bileşimini içermektedir. Şekil 3, IMF tarafından derlenen bilgiler kullanılarak seçilen gelişmekte olan ekonomiler için salgına yanıt olarak alınan mali

önlemleri göstermektedir. Doğrudan kamu harcaması, Brezilya, Peru ve Güney Afrika gibi Latin Amerika ve Afrika'nın orta gelirli ülkelerinde önemli ölçüde daha yüksektir. Likidite desteği, tüm ülkelerde hükümetin tepkisinin önemli bir kısmıdır, bazıları ise yalnızca bu önlemlere güvenmektedirler. Likidite önlemleri Şili, Tayland, Türkiye ve Hindistan için baskın stratejidir (Jose ve diğ., 2020).

Şekil 3: *Bazı gelişmekte olan ekonomilerde salgına yanıt olarak alınan mali tedbirler*



Kaynak: IMF.

Koronavirüs (COVID-19) salgını, bazı ülkeler hastalığın yayılmasını sınırlama ve ölümlerin önlenmesinde diğerlerinden daha başarılı olduğu için, dünyanın her ülkesini çeşitli derecelerde etkilemiştir. Tüm dünyada, hastalığın yayılmasıyla mücadele etmek için eşi görülmemiş önlemler alınırken, aynı zamanda ekonomi ve işgücü piyasaları üzerindeki etkisini kontrol altına almaya çalışmaktadır. Bir ülkenin COVID-19 salgınına ve buna eşlik eden etkilere etkili bir şekilde yanıt verme yeteneği, mali alanına bağlıdır. Mali alan, "hükümetin, finansal durumunun sürdürülebilirliğine halel getirmeksizin, istenen bir amaç için ek bütçe kaynakları sağlama kapasitesi" olarak tanımlanmaktadır (Heller, 2006). Küçük mali alana sahip bir ülke, ekonomisinin istikrarı veya beklenmedik ekonomik şoklara veya durgunluklara tepki verme kabiliyetine yönelik önemli bir tehditle karşı karşıyadır (Elmendorf ve Sheiner, 2017).

Lacalle'e (2020) göre COVID-19 salgınının neden olduğu ekonomik gerileme, dünya ekonomilerin zorunlu olarak kapanmasının neden olduğu bir arz şokudur. Bu nedenle, etkili bir yanıt, arz yönlü olmalıdır. Zorunlu

bir kapanma durumunda likidite ve kamu harcama önlemleriyle toplam talebi canlandırmaya çalışmak, arzı yükseltmeyeceği gibi azaltabilecektir. Ekonomik olarak en fazla risk altında olanlar, satışları durma noktasına gelen ve kredi olanakları bulamayan, ağırlıklı olarak hizmet sektöründeki düşük işletme sermayesiyle faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerdir (Allen-Reynolds, 2020).

Ekonomiyi kapatmak, virüsü kontrol altına alınmasında zaman kazanmak için gerekli bir önlemdir, ancak tam bir kapanmanın ekonomik ve sosyal sonuçları da göz önünde bulundurulmalıdır. Kapanma sona erdikten sonra ekonominin ne zaman normale döneceğini kestirebilmek güçtür. Kapanmanın olumsuz etkisi, ekonomide yarattığı istihdam ve tüketimdeki azalmanın şiddetine bağlı olarak, yaygın ve üstel olabilir. Tam kapsamlı bir kapanma, uzun vadede büyük sosyal sorunlar da yaratabilecektir. İşletmelerin çalışmaya devam etmeleri ve istihdamı sürdürmeleri için güvenlik protokolleri oluşturulması ve sıhhi ekipman sağlanması salgının yükünü azaltabilir. Küresel düzeyde, otomatik istikrar sağlayıcılar nedeniyle kamu açıkları artmaya başladığından, likidite ve borç verme olanakları ile borçlu olan hükümetler desteklenebilir (Lacalle, 2020).

Maliye politikası, politika bileşiminde merkezi bir rol oynar. Örneğin, Benassy-Quere ve diğerlerine (2020) göre, krizin zirve aşamasında, "ışıkları açık tutmak" için acil durum desteğine ihtiyaç vardır. Bu, ekonomik gerilemeyi şiddetlendirebilecek, uzatabilecek ve nihayetinde krizin maliyetini artırabilecek domino etkilerini önlemek için gereklidir. Genel olarak, acil uygulama için mali politika reçeteleri, (1) sağlık hizmetleri için ek fon sağlamak, (2) doğrudan nakit transferleri veya sübvansiyonlar yoluyla hane halklarına destek vermek, geçici işsizlik yardımları ve firmaların çalışanları elde tutmaları için teşvikler ve (3) vergi indirimi ve imtiyazlı kredi hatları yoluyla işletmelere mali destek şeklinde kategorize edilebilir. Kamu sağlık hizmetlerini desteklemek acil ve birincil endişe olmakla birlikte, firmaları, özellikle küçük işletmeleri ve haneleri desteklemeye yönelik tedbirler de maliye politikası tarafından göz önünde tutulmalıdır (Ambrocio ve Juselius, 2020)

İşgücü piyasasının keskin bir şekilde bozulmasına karşı en etkili politika tepkileri vergi indirimleri ve işsizlik sigortasıdır. Kamu bütçe dengesinde yaşanan kötüleşme ekonomik faaliyetteki toparlanma sayesinde daha sonra iyileşebileceğinden vergi ertelemeleri de işe yarayabilir (Faria e Castro, 2020). Zorunlu bir geçici kapatma, vergi tahsilat sisteminin durdurulmasını içermelidir. Kriz döneminde büyük bir işsizlik artışından ve iflaslardan kaçınmak için mükelleflerin vergi yükümlülüklerinin bazıları kaldırmalı bazıları ise azaltılmalı veya ertelenmelidir. İşletmelerin ve kendi hesabına çalışanların yüksek faizli krediye başvurmadan likiditeye ulaşmaları kolaylaştırmalıdırlar. Hükümetler zaten kendilerini nispeten düşük

faiz oranlarından finanse edebilmektedirler. Mevcut vergi yapısını koruma çabası ve firmaların istihdam ile ilgili kararlarının kontrol altına alınması da dahil olmak üzere ekonomiye müdahaleyi artırmak için olağanüstü önlemlerden yararlanmak uzun vadede olumsuz etkiler yaratabilir (Lacalle, 2020).

De Vito ve Gomez (2020), firmalara finansal yardım sağlarken, ticari nakit varlıklarını artırmak için kredi politikaları arasında köprü kurmanın vergi erteleme politikalarından daha etkili olduğunu bulmuşlardır. Öte yandan Krugman (2020), mali teşvikin kamusal borçlanmayla finansmanının düşük faiz oranı ortamında sürdürülebilir olduğunu savunmaktadır. Kamu borç yüklerinin artması ve uluslararası risk paylaşımı, salgından kaynaklanan ani ekonomik düşüşü azaltmak için arzu edilirken, orta ve uzun vadede kamu borcuyla ilgili sorunları önlemek için borç yüklerini azaltmaya yönelik inandırıcı koşullu devlet taahhütleri istenebilir. Ayrıca, özellikle Avrupa için ve bazı ülkelerde sınırlı mali alan göz önüne alındığında, birçok uzman, özellikle AMB tarafından Avrupa çapında bir salgın tahvili yayınlanması yoluyla finanse edilen birleşik bir Avrupa mali teşvik yanıtı talep etmektedirler (Ambrocio ve Juselius, 2020).

Son olarak, Japonya'nın geleneksel olmayan, gelecekteki istikrarı hedefleyen mali teşvikinin, birçok politik karar alıcıya ilham kaynağı olabileceği ileri sürülmektedir. Çoğu hükümet, en yaygın kullanılan adımı sadece krizden kurtulmak için kısa vadeli destek sağlamak olan genel bir yaklaşımı seçmiştir. İlerleme sağlamak için mevcut durumdan yararlanmaya dair neredeyse hiçbir yaklaşım yoktur. Yeni yatırımlar için mali teşvik kullanılabilir. Atıl fabrikalar ve izinli çalışanlar, yeni teknolojileri geliştirmek, uygulamak ve dolayısıyla gelecekteki üretkenliği artırmak için kullanılabilirler. Mali teşvik, yaratıcı yıkımı teşvik edebilir ve kalkınmayı hızlandırabilir. Japonya, şirketlere üretimlerini Çin'den Japonya'ya geri getirmeleri için teşvikte bulunacaktır. Bu hem stratejik bir adım hem de yatırım teşvikidir. Avrupa Birliği'nde de 2019'un sonunda oluşturulan Yeşil Anlaşma adı verilen Avrupa Komisyonu girişimi kapsamında ekonomide köklü bir yapısal değişiklik gerçekleştirilmesi planlanmaktadır (Polak ve diğ., 2020).

Sonuç

Çok kısa bir sürede milyonlarca insana bulaşan ve hayatını kaybetmesine neden olan yeni koronavirüs (COVID-19) salgını insanlık tarihinde II. Dünya Savaşından sonra görülen en büyük küresel trajedilerden biridir. Çoğu ülke zayıf sağlık sistemleri ve yetersiz sıhhi tesisat ve malzeme tedarik altyapıları ile salgına hazırlıksız yakalanmıştır. Hızla artan can kayıplarının önüne geçebilmek için kapsamlı sosyal kısıtlamalar devreye konulmuştur. Sosyal kısıtlamalar ve bazı işyerlerinin faaliyetlerinin durdurulması hastalığın biyolojik kayıplarının yanına ekonomik kayıpları da ek-

lemiştir. Devletlerin salgına verdikleri tepkiler, genellikle insanların sağlığını korumakla ekonomiyi korumak arasında bir denge kurulması şeklinde oluşturulmuştur. Ülkelerin bu iki hedef arasında bir ödünleşmeyle karşı karşıya olduğu varsayımı ileri sürülmektedir. Belirli düzeyde bir mali alanın varlığı ise devletlere hareket imkânı tanıyarak salgının yıkıcı ekonomik etkilerini hafifletmekte yardımcı olmaktadır.

COVID-19 salgını gibi acil durumların ardından, tüm ülkeler, sağlıkta yetersiz harcamaların temel nedenlerini ele almanın, sağlığın kamu bütçesi içerisindeki alanını acilen genişletmenin için artık her zamankinden daha önemli bir öncelik olduğunun farkına vardılar. Tüm ülkeler için sağlık sistemini dirençli ve tüm nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak üzere yeterli hale getirmek için salgın sonrası zamanlarda bir finansman reformu gerekli olacaktır. Yaşanan kriz, salgının sağlık ve ekonomi üzerindeki sonuçlarını hafifletmek, savunmasız nüfusu korumak ve kalıcı bir iyileşme için zemin hazırlamak için acil eylem ihtiyacının altını çiziyor. Yükselen pazarlar ve birçoğu göz korkutucu kırılganlıklarla karşı karşıya olan gelişmekte olan ülkeler için, halk sağlığı sistemlerini güçlendirmek, kayıt dışılığın getirdiği zorlukları ele almak ve sağlık krizi ortadan kalktığında güçlü ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyecek reformları uygulamak çok önemlidir.

Salgının kısıtlamalar ve belirsizliklerden kaynaklanan ekonomik bilançosu ile başa çıkabilmek ise özellikle gelişmekte olan ülkeler için oldukça güç olacaktır. Salgınla mücadele kapsamında işyerlerinin kapatılması ve sosyal kısıtlamaların artırılması geri döndürülemez istihdam kayıplarına ve zayıf eğitim altyapısı nedeniyle de beşeri sermayenin aşınmasına neden olabilecektir. COVID-19 salgını özellikle gelişmekte olan ülkelerde artan yoksulluğa neden olacağından küresel düzeyde ülkeler arasında yardımlaşma ve işbirliğinin önemi ortaya çıkmaktadır.

Salgının yarattığı gerileme bir arz şoku olarak tanımlanabilir. Bu nedenle hükümetlerin ekonominin talep tarafına ağırlık vermeleri etkisiz kalabilecek veya enflasyonist etkiler doğurabilecektir. Özellikle salgından en olumsuz biçimde etkilenen turizm başta olmak üzere hizmet sektörüne yönelik vergi afları, indirimleri ve tatili uygulamaları bu firmaların likidite sorunlarını hafifletmeye yardımcı olabilecektir.

Hükümetler salgının neden olduğu ekonomik sorunları çözebilmek için genellikle kısa vadeli çözümlere öncelik vermektedirler. Ancak COVID-19 salgını küresel düzeyde toplumların yaşayış ve iş yapma kalıplarında önemli değişimleri de beraberinde getirmiştir. Ayrıca yeni teknolojiler ile yeni üretim ve hizmet sunma yöntemleri için ekonomilerde yaratıcı bir yıkıma neden olmuştur. Küresel bir kapanma ise ülkelerin kendi kendine yeterliliğinin önemini ön plana çıkarmıştır. Dolayısıyla mali teşviklerin inovasyonu ve yeterliliği destekleyecek biçimde tasarlanması gerekmektedir.

Kaynakça

Allen-Reynolds, J. (2020). *Euro-zone fiscal policy less effective than it once was*. Capital Economics. Erişim adresi: https://www.capitaleconomics.com/publications/european-economics/european-economics-focus/euro-zone-fiscal-policy-less-effective-than-it-once-was/

Ambrocio, G. ve Juselius, M. (2020). Dealing with the costs of the COVID-19 pandemic – what are the fiscal options?, *BoF Economics Review*, 2/2020, Bank of Finland.

Benassy-Quere, A., Marimon, R., Pisani-Ferry, J., Reichlin, L., Schoenmaker, D., and Weder di Mauro, B. (2020). COVID-19: Europe needs a catastrophe relief plan. Baldwin and Weder di Mauro (Ed.), *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever it Takes* içinde (121-128. ss.), CEPR Press: VoxEU.org eBook.

De Vito, A., ve Gomez, J. P. (2020). Estimating the COVID-19 cash crunch: Global evidence and policy. *Journal of Accounting and Public Policy*, 106741.

Elmendorf, D.W. ve Sheiner, L.M. (2017). Federal budget policy with an aging population and persistently low interest rates, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 31 No. 3, ss. 175-194.

Faria e Castro, M. (2020). *Fiscal Policy and COVID-19: Insights from a Quantitative Model*. Federal Reserve Bank of St. Louis. Erişim adresi: https://research.stlouisfed.org/publications/economic-synopses/2020/03/27/fiscal-policy-and-covid-19-insights-from-a-quantitative-model

Fernandes, N. (2020). *Economic effects of Coronavirus outbreak (COVID-19) on the World* Economy. Erişim adresi: https://ssrn.com/abstract=3557504

Gollier, C., ve Straub, S. (2020). Some micro/macro insights on the economics of coronavirus. Part 1: Impact assessment and economic measures. VOXEU CEPR Policy Portal. Erişim adresi: https://voxeu.org/article/some-micromacro-insights-economics-coronavirus-part-1

Hasell, J. (2020). *Which countries have protected both health and the economy in the pandemic?* Erişim adresi: https://ourworldindata.org/covid-health-economy

Heller, P.S. (2006). The prospects of creating 'fiscal space' for the health sector, *Health Policy and Planning*, Oxford University Press, Vol. 21 No. 2, ss. 75-79.

IMF, (2020). Fiscal Affairs Department, https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19

Jose, J., Mishra, P., ve Pathak, R. (2020). Fiscal and monetary response to the COVID-19 pandemic in India. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. Ön basım.

Klein, M., ve Wasserman, M. (2020). *Coronavirus and the Health of the U.S. Economy*. Erişim adresi: https://econofact.org/coronavirus-and-the-health-of-the-u-s-economy

Krugman, P. (2020). The case for permanent stimulus. Baldwin and Weder di Mauro (Ed.), *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever it Takes* içinde (213-219. ss.), CEPR Press: VoxEU.org eBook.

Lacalle, D. (2020). Monetary and Fiscal Policies in the COVID-19 Crisis. Will They Work? *JBAFP*, 2(3)

Morris, K., ve Karmin, C. (2020). *Hotels Turn to Layoffs, Room Rate Cuts as Business Staggers*. Erişim adresi: https://www.wsj.com/articles/hotels-turn-to-layoffs-room-rate-cuts-as-businessstaggers-11584108223

Noy, I., Doan, N., Ferrarini, B., ve Park, D. (2020). The economic risk of COVID-19 in developing countries: Where is it highest? Djankov S. ve Panizza U. (Ed.), *COVID-19 in Developing Economies* içinde (38-52. ss.), London: CEPR Press.

Polak, P., Komarek, L., Polaskova, I., ve Netusilova, P. (2020). The fiscal policy reaction to COVID-19, or the fast way out of the crisis. *Occasional Publications-Chapters in Edited Volumes*, 12–19.

Toda, A. A. (2020). Susceptible-Infected-Recovered (SIR) Dynamics of COVID-19 and Economic Impact. *arXiv*, arXiv-2003.

UNCTAD (2020), *COVID-19 and tourism: assessing the economic consequencess*, Erişim adresi: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2020d3_en.pdf

UNDP, (2020). *COVID-19 and human development: assessing the crisis, envisioning the recovery*, 2020 Human Development Perspectives, Erişim adresi: http://hdr.undp.org/sites/default/files/COVID-19_and_human_development_0.pdf

UNIDO, (2020). *Coronavirus: the economic impact*, Stories, Erişim adresi: https://www.unido.org/stories/coronavirus-economic-impact-10-july-2020

Ustaoğlu, M. (2020). COVID-19 Pandemic And Effectiveness Of Fiscal Policies. Demirbaş, D. ve diğ. (Ed.), *The COVID-19 Pandemic And Its Economic, Social And Political Impacts* içinde (11-26. ss.), İstanbul: İstanbul Üniversitesi.

World Bank. (2020). *The global economic outlook during the COVID-19 pandemic: A changed world*. World Bank Feature Story. Erişim adresi: https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world

Worldometers. (2020), Erişim adresi: https://www.worldometers.info/coronavirus/

Bölüm 45

SEÇMEN TERCİLERİNE ETKİLERİ BAKIMINDAN EKONOMİK KRİZLER: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR ANALİZ[1]

Umut Turgut YILDIRIM[2]

1 Bu çalışma 24-26 Ekim 2018 tarihleri arasında Yozgat ilinde gerçekleştirilen "1. Bozok Uluslararası Siyaset Bilimi Kongresi"nde sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

2 Araştırma Görevlisi İnönü Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü umutturgut.yildirim@inonu.edu.tr Orcid: https://orcid.org/0000-0003-2676-7157

1. Giriş

Demokrasinin tanımında bulunan "*halkın kendi kendisini yönetme*" ilkesinin bir sonucu olarak Antik Yunan'dan bu yana insanların siyasal hayata katılım biçimleri farklı evrelerden geçerken değişmiş ve dönüşmüştür. Bu süreçte genel oy hakkının tanınması da siyasal katılım bağlamında önemli bir dönüm noktası olmuştur. Zira seçme ve seçilme hakkının toplumun çoğu kesimine yayılmasıyla demokratik rejimlerde seçmen tercihleri siyasal hayatın temel değişkenlerinden biri haline gelmiştir. Seçmen tercihlerinin somutlaştığı bir alan olarak siyasal seçimler de bu bağlamda seçmenlerin mevcut siyasal hayata ve aktörlerine dair düşüncelerini yansıtmasıyla önemli bir analiz noktasına dönüşmüştür. Bu noktada siyasal seçimlerin vatandaşların siyasetçileri hesap verebilir konumda tutmak ve seçmenlerin hoşnut olmadıkları konuları iletebilmek için bir mekanizmaya dönüşmesi, uygulanması istenilen politikaları dayatmak için bir araç haline gelmesi ve siyasal temsilciler seçmek için bir fırsat olarak görülmeye başlanması, seçimlerin önemini açıklayan gelişmeler olarak ifade edilebilmektedir (Kedar, 2005). Demokrasinin ilkelerinin işler olduğu siyasal sistemlerde adil ve rekabete dayalı seçimlerle siyasal erklerin belirlenmesi de seçmen tercihlerinin analizi meselesini akademik çalışmaların odağına yerleştirmiştir.

Paul Lazarsfeld, Bernard Berelson ve Hazel Gaudet (1968) *The People's Choice: How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Campaign* isimli çalışmalarında Amerika Birleşik Devletleri'nde 1940 ve 1944 yılında yapılan başkanlık seçimlerinde seçmenlerin tercihlerini analiz etmişlerdir. Seymour Martin Lipset (1960) *Political Man: The Social Bases of Politics -Siyasal İnsan: Siyasetin Toplumsal Tabanları-* adlı çalışmasıyla demokrasi, ekonomik gelişme ve seçmen tercihleri arasındaki ilişkiyi irdelemiştir. Doktora tezinde seçmen tercihleri ile ekonomik değişkenler arasında teorik bir tartışma yapan Anthony Downs (1957) da *An Economic Theory of Political Action in a Democracy* isimli çalışmasında seçmen tercihlerinin siyasal hayat ve aktörler açısından önemini vurgulamıştır. Bu çalışmalar sonrasında seçmen tercihlerini konu edinen araştırmalar her geçen gün artarak ilerlemiştir (Pomper, 1975; Bruce & Sheth, 1987; Harrop & Miller, 1987; Almond & Verba, 1989; Evans, 2004).

Seçmen tercihleri bağlamında yapılan bu çalışmalar, tabii olarak seçmenlerin tercihlerini etkileyen faktörler noktasında birbirinden oldukça farklılaşan iddia, argüman ve tespitleri içermektedir. Ancak bu çalışma seçmen tercihlerini analiz ederken ekonomik gelişmeler özelinde bir irdeleme yapmaktadır. Bu noktada, Downs'un argümanları çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır. Demokratik ülkelerde seçmenler Anthony Downs'a (1957: 138) göre siyasi partilerin gelecekteki performanslarının nasıl olacağına yönelik vaatlerinden ziyade cari dönemdeki performansla-

rını dikkate almaktadırlar. Seçmenlerin analizi ve tercihi, iktidarda olan siyasi partinin bireylere sağladığı ekonomik refah ile daha iyi katkı yapabileceklerini düşündüğü muhalefet partilerinin karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde seçmenlerin oy verme davranışlarını inceleyen birçok çalışma da Downs'un bu argümanını referans almış ve desteklemiştir (Campbell, Converse, Miller, & Stokes, 1976). Türkiye özelinde de siyasal katılmayı ve tercihleri etkileyen faktörleri, seçmenlerin siyasal değerleri ve seçmen davranışları arasındaki etkileşimi, seçmen tercihleri ile iktidarın ekonomik performansları arasındaki ilişkiyi, seçmen ve siyasal partiler arasında cereyan eden ikna etme ve rıza kazanma süreçlerini ve Türkiye'de siyasal tutumların, ideolojilerin ve ekonomik faktörlerin seçmen tercihlerine etkilerini inceleyen bir hayli çalışmak bulunmaktadır (Abadan, 1965; Turan, 1986; Akgün, 2000; Kalender, 2005; Çinko, 2006; Demirtaş, 2017).

Seçmen tercihleri oldukça geniş bir yelpazede değerlendirilmesi gereken bir konudur. Bu nedenle çalışmanın kapsamı ekonomik gelişmelerden biri olan ekonomik krizler ile seçmen tercihleri arasındaki ilişkinin irdelenmesi olarak belirlenmiştir. Buradan hareketle çalışmada, Türkiye'de 1982, 1994 ve 2001 yıllarında patlak veren ekonomik krizlerin hemen sonrasında yapılan 1983, 1995 ve 2002 genel seçimlerindeki seçmen tercihleri karşılaştırmalı olarak ve neden-sonuç ilişkisi bağlamında ele alınmaktadır. Öte yandan bir ülkedeki seçmen tercihlerinin analizi, ülkenin sosyo-ekonomik ve siyasal göstergelerine dair önemli çıkarsamalara da katkı sağlamaktadır. Çalışmanın iddiası, Türk seçmeninin bu seçimlerdeki tercihlerinin ağırlıklı olarak ekonomik gelişmelere bağlı tepkileri içerdiğidir. Bu iddia, ortaya çıkan ilgili ekonomik krizlerin sosyolojik ve siyasal yansımalarını dikkate alarak seçmen tercihleri üzerindeki etkilerini ilişkilendirmekle desteklenmektedir. Çalışmanın sonucunda ilgili seçimler ertesinde Türk siyasal hayatında yaşanan iktidar değişimlerinin belirgin olarak, diğer etkenlerin yanı sıra, siyasal iktidarların cari ekonomik performanslarının ve Türkiye ekonomisinin şartlarının seçmen tercihlerini etkilemesi nedeniyle gerçekleştiği savlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve: Seçmen Tercihleri ve Ekonomik Krizler

Türkiye'de 1982, 1994 ve 2001 yıllarında meydana gelen ekonomik krizleri ve takip eden yıllarda yapılan genel seçimlerdeki seçmen tercihlerini analiz etmeden önce seçmen tercihi ve ekonomik kriz kavramlarının tanımlanması gerekmektedir. Ayrıca seçmen tercihleri ile ekonomik krizler arasında cereyan eden ilişkinin boyutları da ele alınmalıdır. Zira bir ülkedeki ekonomik gelişmelerin siyasal gelişmelerden bağımsız düşünülemeyeceği argümanı, tam tersi durumlar içinde doğruluğunu büyük ölçüde korumaktadır (Bresser-Pereira, 2012). Bu doğrultuda seçmen tercihlerini etkileyen faktörler, seçmen tercihi analizlerinin temel kuramsal açıklama-

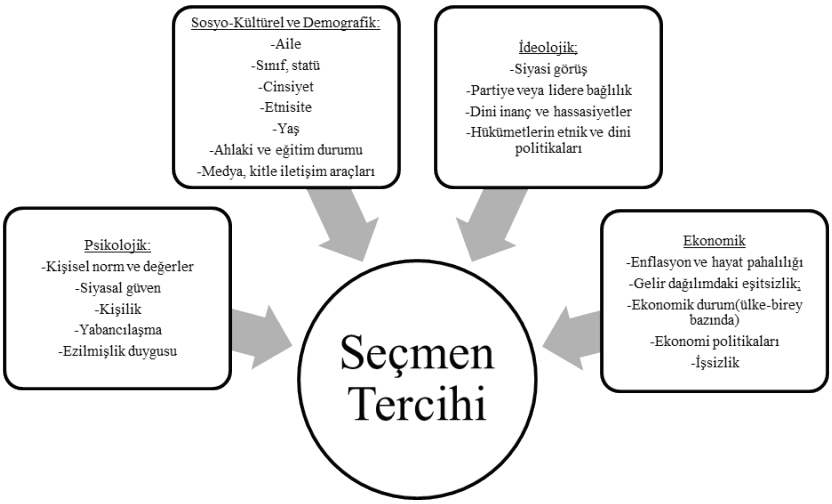
ları ve ekonomik krizlerin siyasal hayat ve vatandaşlar üzerinde bıraktığı etkiler aşağıda alt başlıklar halinde incelenmektedir.

2.1. Seçmen Tercihi

Tercih, genel anlamıyla birden fazla alternatif arasından ilgi duyulan seçeneğin seçilmesi eylemini ifade etmektedir. Siyasal bir niteliğe sahip seçmen tercihi ise daha dar bir anlamla cinsiyet, yaş, eğitim, kentleşme, meslek, kitle iletişim araçlarını kullanma düzeyi ve gelir gibi faktörlerin nüfuzu altında ve siyasal sosyalleşme (Dilber, 2012:3) olarak tanımlanan süreçler doğrultusunda seçmenlerin zihinlerinde bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde siyasal partilere ve politikacılara yönelik oluşan düşüncelerin seçmenlerin siyasal tercihlerindeki dışavurumu olarak tanımlanmaktadır (Duran, 2005). Dolayısıyla seçmen tercihi siyasal katılmanın bir biçimini ifade etmektedir. Siyasal katılma da vatandaşların siyasal alan ile girdiği küçük ya da büyük ölçekteki ilişkileri kapsamaktadır (Kışlalı, 1987: 355). Siyasal katılımın bu denli kapsayıcı niteliği aynı zamanda seçmen tercihlerinin analizini de zorlaştırmaktadır. Fakat literatürde seçmen tercihlerini etkileyen faktörlere ve kuramsal tartışmalara değinilerek seçmen tercihi kavramını açıklamak belirli açılardan mümkündür.

İlk olarak, seçmenlerin tercihlerini şekillendiren faktörler uzun ve kısa dönemde etkisi bulunanlar olarak sınıflandırılabilmektedir. Buna göre kısa dönemli etkiler daha çok yakında olan belirli bir seçime özeldir, bu noktada seçmenlerin tercihleri siyasal iktidarın popülerliği, işsizlik, enflasyonun yüksek olması ve gelir-refah düzeyindeki düşüklük vb. gibi faktörlere endekslidir. Öte yandan parti sadakati ve benimsenen siyasal ideoloji gibi etkenler seçmen tercihlerini daha uzun vadede etkilemektedir (Heywood, 2007: 349). Fakat kısa ve uzun dönemli faktörleri seçmen tercihlerinin oluşumu aşamasında birbirinden kesin bir çizgiyle ayırmak mümkün değildir. Seçmenlerin belirli bir yönde oy kullanmasının gerekçeleri diğer ifadeyle seçmen tercihlerini etkileyen oldukça fazla değişken bulunmaktadır. Bununla birlikte literatürde de yer alan seçmen tercihlerini etkileyen faktörler aşağıda Tablo 1'de gösterildiği şekliyle sınıflandırılarak açıklanabilir:

Tablo 1: Seçmen Tercihlerine Etki Eden Faktörler



Kaynak: *Arı, Yılmaz & Başkan, 2015; Beren 2013; Duran, 2005 ten yararlanılmıştır*

Seçmen tercihini etkileyen ekonomik faktörlerin içerisinde birçok alt-etmenler bulunmaktadır. Bir ülkenin bütçe açığının ya da dış borcunun az veya çok olması, ülkenin para biriminin değerinin, gayri safi yurtiçi hâsılasının ve kişi başına düşen milli gelirinin düzeyleri, enflasyonun yüksek ya da düşük olması ve işsizlik oranı bu alt etmenlere örnek olarak verilebilir (Sitembölükbaşı, 2001: 43-44). Değinilen ekonomik göstergelerin seçmenin beklentilerinin dışında olması ya da olumsuz etkide bulunabilecek düzeylerde olması seçmenin mevcut siyasal iktidara yönelik tutumunu negatif etkileyebilmektedir (Heywood, 2007: 349; Tosun & Tepeciklioğlu, 2012: 384-385). Dolayısıyla ekonomik değişkenlerin seçmenlerin zihnindeki olumlu ya da olumsuz yorumu seçmenlerin siyasal tercihlerini şekillendiren önemli etkenlerden biri olarak görülebilir (Erdoğan, 2004: 5-7).

Diğer taraftan seçmenlerin tercihleri aile, sosyal çevre, eğitim ve siyasi görüş ya da ideoloji ve dini inanç ve hassasiyetlerin etkisiyle de şekillenmektedir. Buna göre seçmenler tercihlerini oluştururken bu değişkenler bağlamında yakın bulduğu siyasal partilere ya da kişilere oy verebilmektedir. Siyasal partilerin gelişmeler karşısında takındığı ideolojik tutumları da seçmenlerin tercihleri üzerinde etkilidir. Bir diğer taraftan siyasal iktidarın bir ülkede bulunan azınlık vatandaşlara uyguladığı politikalar da- *baskıcı veya hoşgörülü- özgürlükçü-* olumlu yönde ya da değil seçmenlerin iktidara yönelik tercihlerini etkilemektedir (Merill & Grofman, 1999: 1; Thomassen, 2006: 11; Kedar, 2005: 186; Heywood, 2011: 293).

Bir diğer faktör ise psikolojik süreçler ile gerçekleşir. Bu anlamda seçmenlerin sahip oldukları değerler, siyasal iktidara ve mevcut muhalefete duyulan güven, kişilik, siyasal katılıma karşı tutum- *katılımcı veya*

ilgisiz olma- ve hem siyasal hem de toplumsal olarak ezilmiş hissedilme duygusu da seçmenlerin tercihlerine yön vermektedir. Zira apolitikleşme bireyi siyasal tercih yapma eyleminden de uzaklaştırabilmektedir. Bu durumda siyasete ilgisiz olma hali meydana gelebilmekte ve seçmeni tercih yapmaktan alıkoyabilmektedir (Kalender, 2005: 17; Turan, 1986: 88-90). Son olarak, seçmenin dünya görüşü ya da siyasal ideolojisi, bir partiye ya da lidere bağlılık ve sadakat duygusunun derecesi ve medya-kitle iletişim araçlarının mobilizasyon faaliyetleri de seçmen tercihlerinin şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır (Heywood, 2007: 350-351).

Seçmen tercihlerini etkileyen oldukça fazla faktörün mevcut olması, seçmen tercihi analizlerinin de çeşitli kuramsal açıklamalar üzerinden gerçekleştirilmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu bağlamda seçmen tercihlerini açıklayan temelde üç yaklaşım modelinden söz edilebilir. Bunlar Rasyonel Tercih Modeli -ekonomik yaklaşım-, Columbia Ekolü -*sosyolojik yaklaşım*- ve Michigan Ekolü'dür-*psikolojik yaklaşım*-.

Ekonomik yaklaşım ya da Rasyonel Tercih Modeli, Anthony Downs'un (1957) da ifade ettiği ekonomik çıkar-seçmen tercihi ilişkisini açıklayan modeldir. Buna göre seçmenler tercihlerini yaparken sürekli olarak fayda-maliyet analizi yapmaktadırlar. Bu modelde siyasal iktidarın cari ekonomik performansını potansiyel getirileriyle karşılaştıran seçmenler, fayda sağlaması en muhtemel tercihleri oluşturma eğilimindedir. Ekonomik yaklaşım modelinde, ne zamanki fayda maksimizasyonu sağlanır seçmenler tercihlerini o doğrultuda kullanmaktan çekinmezler (Akgün, 2000: 27-30). Ekonomik yaklaşım modeli, bir ülkede ekonomik göstergelerin seçmenlerin beklentileri dâhilinde olmasının siyasal iktidarın lehine olduğunu ancak yüksek enflasyon ya da işsizlik oranının iktidara oy kaybettireceğini savlamaktadır (Çinko, 2006: 100-102). Dolayısıyla seçmenlerin tercihleri ile ekonomik değişkenler arasında bir bağ kurularak analizin yapıldığı yaklaşım Rasyonel Tercih Modeli'nin merkezinde yer almaktadır.

Seçmen tercihlerini açıklayan bir diğer model ise sosyolojik yaklaşımdır. Columbia Ekolü olarak da adlandırılan bu modelde, seçmen tercihlerinin esas olarak bireysel düzeyde değil toplumsal durum içinde şekillendiği iddia edilmektedir (Heywood, 2007: 351). Buna göre seçmen, yaşadığı toplumun dinamiklerinden, sosyo-ekonomik özelliklerinden ve din, aile ve arkadaş-akraba çevresi ilgili ilişkilerinin yansımalarından bağımsız olarak siyasal tercihlerde bulunamamaktadır (Akgün, 2000, 25-27; Kalender, 2005: 43-35). Dolayısıyla seçmen tercihleri seçmenin içinde bulunduğu sosyal ortamın faktörleri çerçevesinde geliştirilmektedir.

Seçmen tercihlerini açıklayan son model ise Michigan Ekolü 'dür. Sosyolojik yaklaşımın aksine Michigan Ekolü'nde seçmen tercihlerinin bireyselliği vurgulanmaktadır. Buna göre, seçmenlerin psikolojik özellikleri siyasal tercihlerin belirlenmesinde yegâne faktör olarak öne çıkmaktadır.

Seçmenlerin küçüklükten itibaren siyasal toplumsallaşma süreçleri de dâhil olmak üzere bir siyasal eğilime ya da siyasi partiye bağlılık duyduğu argümanını destekleyen psikolojik yaklaşım, bu bağlılıkların seçmenlerin yaşam süresince devam ettiğini iddia etmektedir (Erdoğan, 2004: 109-111). Psikolojik yaklaşımda seçmenler ile siyasal tercihleri arasındaki bağ, seçmenlerin geçmiş yaşantıları üzerinden kurulmaktadır. Öte yandan psikolojik yaklaşımda seçmenlerin bencillik, diğerkâmlık, saldırganlık vb. gibi kişisel nitelikleri ile değer sistemleri, seçmen tercihlerini belirleyen psikolojik faktörler olarak kabul edilmektedir (Gülmen,1979: 40).

2.2. Ekonomik Kriz

Kriz, genel manasıyla önceden kestirilemeyen, aniden ortaya çıkan ve çıktığı ortamda derin değişikliklere ve neden olan bir olgu olarak tanımlanmaktadır (Darıcan, 2013: 39). Kavramsal manada ise kriz, Türk Dil Kurumu Sözlüğünde (2018): "Bir *toplumun, bir kuruluşun veya bir kişinin yaşamında görülen güç dönem, bunalım, buhran*" anlamına karşı gelmektedir. Bununla birlikte, ekonomik kriz kavramına yönelik birçok tanım bulunmaktadır. İlk olarak ekonomik kriz, herhangi bir mal, hizmet ya da üretim faktörü ile döviz piyasasındaki cari miktarlarda kabul edilebilir bir değişme oranının ötesinde gerçekleşen şiddetli dalgalanmalar olarak tanımlanabilir (Kibritçioğlu, 2001: 175). Ayrıca ekonomik krizlerin "*bir ülkede beklenmedik şekilde veya yetersiz ya da yanlış yönetsel tercihlerle belirli bir dönemde ortaya çıkan makroekonomik buhranlar*" anlamı da vardır (Apak, 2009: 6).

Öte yandan ekonomik krizlerin patlak vermesinin neden ve şartları hususunda da genel kabule dayanan bir açıklama bulunmamaktadır. Örneğin, ekonomik krizin temel nedenini üretim kapasitesinin artışına rağmen efektif bir toplam talebin oluşturulamamasına bağlayanlar (Akgüç, 2009: 11) olduğu gibi, devletleri krize sürükleyen nedenleri cari işlemler açığı, dış ticaret bilançosu açığı, yüksek enflasyon, yetersiz kur politikaları, ulusal paranın aşırı değerlenmesi, kamu finansman açığı, sermayedeki yetersizlik ve kamu maliyesinin yeterince gelişmemesi olarak açıklayan görüşlerde mevcuttur (Fırat, 2013: 299). Türkiye'de patlak veren ekonomik krizlerin ortaya çıkmasında ve derinleşmesinde önemli derecede rol oynayan etmenleri siyasi yapının kırılganlığına ve siyasetçiler ile üst düzey bürokratların yanlış kararlarına bağlayan argümanlar da bu bağlamda değerlendirilebilir (Armutlu, 2005: 1197). Fakat ekonomik krizlerin ortaya çıkmasının gerekçeleri kapsamlı bir bakış açısıyla şöyle sıralanabilmektedir (Fener'den akt. Darıcan, 2005: 41-43; Aktan &Şen, 2001: 1226-1230: Ural, 2003: 15):

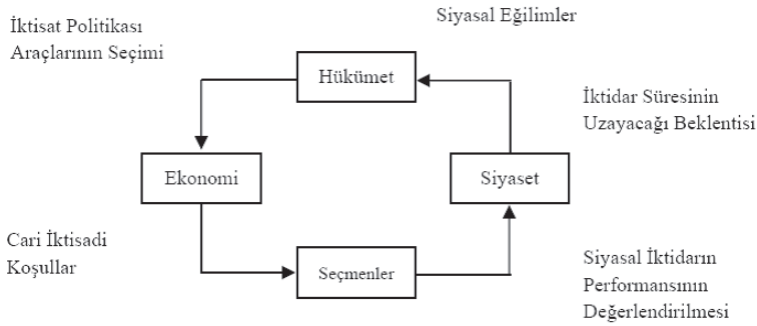
- Ekonomik krizlere reel ve finansal sektörlerdeki arz fazlalığı ya da talep daralması neden olabilmektedir. Ayrıca ülke düzeyinde ortaya çıkan

deprem, sel, salgın hastalık vb. gibi gelişmeler de ekonomik krizlere yol açabilmektedir,

- Küresel bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelere uyum sağlayamama, globalleşme, küresel ticaretin serbestleşmesi, pazarlardaki eksen kaymaları da ekonomik krizlerin nedenlerindendir,
- Bir ekonomide üretim, istihdam ve fiyatlar genel seviyesinde ani ve dönemsel dalgalanmalar da depresyon, hiper-enflasyon ve işsizlik gibi sorunlara neden olduğundan ekonomik krizlerin gerekçelerindendir,
- İzlenilen doğru olmayan makro-ekonomik planlar, yapısal anlamda finans ve mali sektörün kırılgan ve zayıf olması ve küresel makro-ekonomik sorunlar da ekonomik krizlere davetiye çıkaran nedenler olarak görülmektedir.

Seçmen tercihlerine etkileri bakımından ekonomik krizleri okumak bu noktada, ikisi arasındaki ilişkinin kurulmasıyla sağlanabilir. Bu doğrultuda çalışmada, Downs'un (1957) "*rasyonel yaklaşım*" ve "*ekonomik oy verme modeli*" çerçevesinde seçmenlerin "*siyasal iktidarların cari ve geçmiş dönemde sergiledikleri performansı değerlendirerek kendilerine en üst düzeyde fayda sağlayacak partiye oy vereceği*" argümanına başvurulmaktadır. Böylelikle siyasal iktidarların ya da diğer siyasi partilerin ekonomi politikaları ve performanslarının bir ölçütü olabilecek ekonomik krizlerin seçmen tercihleriyle ilişkisi somutlaşmaktadır (Çinko, 2006: 104). Bu minvalde aşağıda Tablo 2'de siyasal hayat, seçmen ve ekonomi ilişkisine yer verilmektedir.

Tablo 2: Siyaset-Ekonomi-Seçmen İlişkisi



Kaynak: Telatar, 2004'ten aktaran Çinko, 2006: 105 ten alıntılanmıştır.

Tablo 2'de her ne kadar oklar tek yönlü bir etkiyi imgelese de her birimin birbirlerini karşılık olarak etkilediği ifade edilebilir. Ayrıca bu sirkülasyon Downs' un (1957: 137) "*siyasal partiler politikalarını oy toplamak için oluştururlar, amaçları daha önceden belirlenmiş siyasaları*

hayata geçirmek değil, hükümet yönetiminde tekrar söz sahibi olmaktır" hipotezini de belirli açılardan desteklemektedir. Bu anlamda hükümetler, ülkenin makro iktisadi politikalarının belirlenmesinde belirleyici oldukları nedeniyle ülkenin iktisadi şartlarından hem sorumlu hem de yetkili merciler olarak görülebilir. Dolayısıyla ekonomik krizler öncesinde, sırasında ve sonrasında ekonomik krizlere yönelik siyasi aktörlerin politikalarının ve faaliyetlerinin seçmen tercihleri açısından önem arz ettiği yönünde bir tahlil yapılabilmektedir. Bu bağlamda da Türkiye'de 1982, 1994 ve 2001 yıllarında ortaya çıkan ekonomik krizlerin seçmen tercihlerini etkileri, kriz yıllarının ertesinde gerçekleştirilen genel seçimlerdeki oy dağılımları karşılaştırmalı olarak analize tabi tutularak açıklanabilir.

3. Türkiye'de Ekonomik Krizlerin Seçmen Tercihlerine Yansımaları: 1982, 1994 ve 2001 Ekonomik Krizi

Türkiye, 1970'li yıllarda uluslararası ekonominin de etkisiyle ciddi ekonomik krizlerle karşı karşıya kalmış ve üretilen çözümlerin yetersiz olması nedeniyle bu krizler 1980'li yıllarda da devam etmiştir. Bu döneminde alınan en önemli ekonomik reform paketi olarak 24 Ocak Kararları bir süreliğine ekonomik anlamda olumlu katkı sağlasa da kalıcı çözümler hayata geçirilememiş ve 1990'lı yıllarda ekonomik krizler Türk siyasal yaşamının temel meselelerinden biri olmaya devam etmiştir. 1994 ekonomik krizinin ertesinde alınan 5 Nisan Kararları da ekonomiyi krizden kurtaramamış, 2000 ve 2001 yıllarında ülke tekrar ciddi ekonomik kriz içerisine girmiştir (Cizre-Sakallıoğlu & Yeldan, 2000: 484-485). 20. yüzyılın sonlarına doğru etkisini daha fazla hissettirmeye başlayan küreselleşme olgusu dünya üzerindeki devletleri daha fazla birbirine bağlı hale getirmiştir. Andrew Heywood'un (2013: 36) açıkladığı gibi "*ulusal ekonomilerin tek bir küresel ekonominin içine az ya da çok çekildiği bir süreç*" olarak ekonomik küreselleşme sonrası devletler bir bütünün parçaları olmaları sonucunda kendileri dışında gerçekleşen ekonomik olaylardan etkilenir hale gelmişlerdir. Bu sebeple küresel anlamdaki ekonomik krizlerin Türk ekonomisinin işleyişine de doğrudan ya da dolaylı bir şekilde etkilediği sonucuna varılabilir. 1970'li yıllarda hem enflasyonun hem de işsizliğin dünya çapında ani yükselmesi olarak bilinen stagflasyonun yaşanması, daha sonra da OPEC ülkelerinin 1973 yılında petrol fiyatlarını arttırması sonucu meydana gelen petrol krizi Türkiye'de de önemli ekonomik sonuçlar doğurmuştur. Bu sonuçlardan biri de 1980'lere doğru Türkiye'nin ithal ikameci- *içe dönük*- bir ekonomik yapıdan dış piyasaya açık, devlet müdahaleleri doğrultusunda gelişmekten çok özel sektör yatırımlarıyla ekonomik büyümeyi hedefleyen, finans piyasalarını milli sınırlar dışındaki gelişmelere entegre etmeye çalışan bir ülke haline gelmeye başlamasıdır (Zürcher, 2015: 385-386). Böylelikle 20. yüzyılın son çeyreğinden beri çoğu gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olduğu gibi Türkiye'de de finansal liberalizasyon politikaları ekonomik büyümenin ve istikrarın sağlanmasının yöntemi olarak görül-

meye başlanmıştır. Finansal serbestleşme politikaları da 1980'den sonra geçekleşen ciddi ekonomik krizlerin nedenleri arasında, diğer faktörlerin yanı sıra, sayılmaktadır (Armutlu, 2005: 1197-1198).

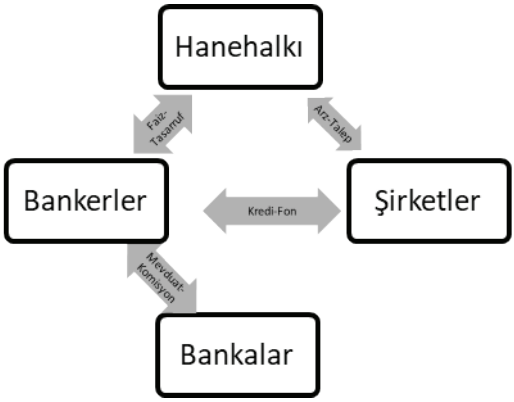
Ekonomik anlamdaki bu değişimlerle birlikte Türkiye'de seçmen eğilimleri ve bu eğilimleri etkileyen faktörlerin de değiştiği gözlemlenmektedir. Bu değişimi açıklamak gayesiyle Türkiye'de seçmen tercihlerinin tarihsel olarak geçirdiği değişim ve dönüşümü irdelemek yerinde olacaktır. Türkiye'de seçmen tercihlerinin önem kazanması çok partili hayata geçişle birlikte gerçekleşmiştir. Bu dönemde hem yapısal hem de kültürel faktörlerin etkilediği seçmen tercihleri, belirgin kümelerde yoğunlaşmıştır. 1946 yılındaki seçimlerde olduğu gibi 1950 genel seçimlerinde de Cumhuriyet Halk Parti (CHP) ve Demokrat Parti (DP) geçerli oyların yüzdesel çoğunluğu almışlardır. Bu tarihten 27 Mayıs 1960 darbesine kadar da Türk seçmenin tercihleri bu iki parti üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu dönemde, seçmenlerde bürokrasi ve ordu taraftarlarının CHP lehine tercihlerde bulunduğu, DP'den yana tercihini kullananların ise daha çok Anadolu'daki orta sınıf, çiftçi, işçi, zanaatkâr ve yeni ekonomi sınıfı mensupları olduğunu görülmüştür (Zürcher, 2015: 323-324). 1945-1960 yılları arasında seçmen tercihlerinin, ideolojikten ziyade sosyo-ekonomik bir bakiyeden beslendiği görüşü oldukça yaygındır. Nitekim genel seçimlerde, merkezi elitin temsilcileri ile toplumun kalan kısımlarının temsilciliğini üstlenen partiler arasında oylar bölüşülmektedir. Bununla birlikte, 1960'lı yıllarla birlikte ideolojik eğilimlerinden de seçmen tercihlerine etkileri belirginleşmeye başlamıştır (Tuncel & Gündoğmuş, 2012: 149). Bu dönem Türkiye'sinde popüler hale gelen sağ ve sol arasında cereyan eden ideolojik polarizasyon seçmen tercihlerine ciddi ölçüde yansımıştır (Sayarı, 2002: 12-15). 1980 yılında Türkiye'nin deneyimlediği siyasal ve ekonomik dönüşüm ise seçmen tercihleri bağlamında bir diğer dönüm noktası olarak belirtilebilir. Bu doğrultuda aşağıda alt başlıklar halinde 1980 yılı sonrasında yaşanan ekonomik krizlerin seçmen tercihlerine etkileri analiz edilerek bu değişim ve dönüşüm açıklanmaya çalışılmaktadır.

3.1. 1982 Ekonomik Krizinin Seçmen Tercihlerine Yansımaları

1970'li yılların sonlarına doğru artarak devam eden ekonomideki beklenmeyen dalgalanmalar, ülkede yaygın olan siyasal şiddet ve toplumsal huzursuzluk ve uluslararası alanda arz yönlü iktisat teorilerinin benimsenmeye başlaması, gelişmekte olan diğer ülkeler gibi Türkiye'yi de sosyo-ekonomik şartları değiştirmeye mecbur kılmıştır. 1980 yılında son on yıldır süregelen ekonomik kriz döneminin çözümü olarak Turgut Özal öncülüğünde 24 Ocak Kararları adı altında ekonomik reform paketi yayımlanmıştır. Bu kararların amacı temelde ekonomiyi canlandırmak gayesiyle devletin müdahalesini azaltmak ve piyasa ekonomisinin ekonomideki fonksiyonunu attırarak ekonomik dar boğazdan çıkmak olarak belirtilebilir

(Karagöz & Ergün, 2010: 171). Serbest piyasa ekonomisinin ilkelerinin benimsendiği bu kararlar öncelikle enflasyonun düşürülmesini hedeflemiş ve sonrasında hükümet finansal anlamda bir liberalizasyon sürecini uygulama başlamıştır. Bankalara faiz oranlarının belirlenmesi konusunda bir serbestiyet tanınmış, ihracata yönelik sınaileşme hedefleri belirlenmiştir. Bankalara verilen vadeli mevduat ve kredi faizlerinin oranlarını belirleme yetkisi zamanla aracı kurumlar olan bankerler vasıtasıyla bir faiz yarışını başlatmış ve nihayetinde 1982 yılında bankerlerin iflasıyla Bankerler Krizi olarak da adlandırılan ekonomik kriz patlak vermiştir (Boratav, 2005: 151).

Tablo 3: 1982 Bankerler Krizinin Oluşmasındaki Süreçler



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur**.**

Finansal liberalizasyon politikaları sonrası hızlı bir şekilde yükseliş eğiliminde olan faizler klasik iktisat teorisinin de öngördüğü gibi hane halkını tasarruf yapmaya ve bu tasarruflarını da bankaların mevduat hesaplarında değerlendirmeye yönelmiştir. Aracı kurumlar olarak beliren bankerler bireylerden bankalara belirli ücret karşılığında mevduat toplama işlevini üstlenmiştir. Bu süreçte yüksek faizler nedeniyle bireylerin harcama giderlerini kısmasıyla, üretim yapan şirketleri negatif anlamda etkilemiş ve arz-talep dengesinin bozulması ülkeyi ekonomik krize sürüklemiştir. Zira şirketler ürettikleri mal ve hizmete talep olmayınca gelir elde edememiş ve üretim maliyetlerini karşılamak amacıyla banker kuruluşlarından kredi almaya yönelmiştir (Zürcher, 2015: 440-441). Bu kısır döngü içerisinde hem hane halkının hem şirketlerin çıkış kapısı olarak gördüğü bankerler büyük sermaye sahipleri haline gelmiştir. Şirketler bankerlerden kredi almış fakat sonrasında daha da kötüleşen ekonomi içerisinde mallarını satamamış ve sonuç olarak da bankerlere olan kredi ödemelerini yapamayacak duruma gelmiştir. Bankerler ise para girişinin azlığı nedeniyle hane halkının faiz, hatta anaparalarını ödeyemeyecek duruma gelmiş ve iflas etmişlerdir. Böylelikle patlak veren 1982 ekonomik krizi 250 civarında ticaret kuruluşunun iflasıyla ve 2,5 milyon tasarruf sahibinin kaybıyla sonuçlanmıştır (Armut-

lu, 2005: 1202). Bu dönemdeki ekonomik göstergeler aşağıda Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Türkiye'de 1980-1984 Yılları Arasında Bazı Ekonomik Göstergeler

Yıl	**Büyüme Oranı**	**Enflasyon Oranı***	**İşsizlik Oranı**	**Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla ($)**	**Dış Borç (Milyon $)**
1980	*-2.8*	*107.6*	*8.3*	*1.570*	*16.227*
1981	*4.8*	*37.6*	*7.3*	*1.598*	*16.841*
1982	*3.1*	*25.7*	*7.2*	*1.412*	*17.619*
1983	*4.2*	*30.4*	*7.9*	*1.299*	*18.385*
1984	*7.1*	*50.4*	*7.8*	*1.238*	*20.659*

Kaynak: Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü, http://www.bumko.gov.tr ile TUİK, *İstatistik Göstergeler Statistical İndicators (1923-2011)* http://www.tuik.gov.tr 'deki verilerden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur. (Üretici Fiyat Endeksinin (ÜFE) 12 aylık ortalama değerleri alınmıştır).

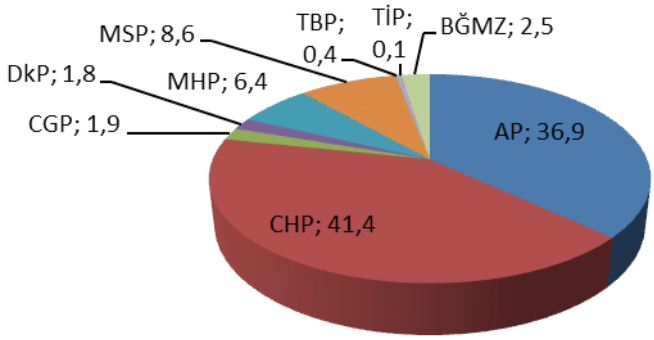
1981 yılına nazaran 1982 ve 1983 yıllarında büyüme oranlarının düşmesi krizle ilişkilendirilebilecek bir olgudur. Ayrıca krizden sonraki iki yılda ise enflasyon oranı % 100 artış göstermiş, ülkede kişi başına düşen milli gelir miktarı azalmış, dış borç miktarı ise artmıştır. Öte yandan ülkenin içinde bulunduğu ekonomik buhranın 1975-1977 yılları arasında sürekli olarak başvurulan devalüasyonlar dikkate alındığında yapısal bir hal aldığı da ifade edilebilir (Tekin & Okutan, 2019: 191-192). 1980 yılı ekonomik anlamda olduğu kadar siyasal yönüyle de Türkiye açısından bir dönüm noktasıdır. Nitekim 12 Eylül günü gerçekleştirilen askeri darbeyle tüm siyasi partiler kapatılmış, 1982 Anayasası hazırlanmış ve 1983 yılına kadar askeri rejim devam etmiştir. Darbe sonrasında demokrasiye dönüş 1983 genel seçimlerinin yapılmasıyla başlamıştır (Ahmad, 2010: 459). Fakat 1983 genel seçimine sadece Anavatan Partisi (ANAP), Milliyetçi Demokrasi Partisi (MDP) ve Halkçı Parti (HP) katılabilmiştir. Seçmenlerin tercih yapabileceği bu üç parti genel anlamda şöyle tanımlanabilir (Zürcher, 2015: 406):

- -MDP, Emekli Orgeneral Turgut Sunalp'ın liderliğinde generallerle özdeşleştirilen ve generaller tarafından desteklenen bir parti,
- -HP, CHP'nin geleneksel Kemalist kanadına yakın olan Necdet Calp ve arkadaşlarının yönettiği bir parti,

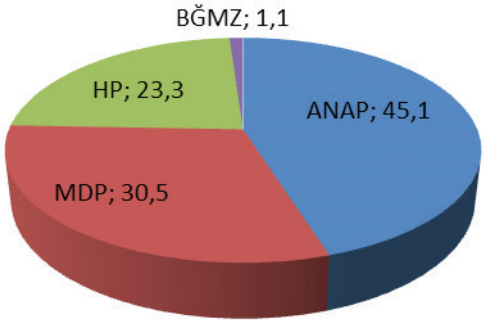
- -ANAP ise 1980'de başlatılan ekonomik reformların baş aktörü ve halkın içinden gelen Türk seçmeninin özdeşleşebileceği kişi olarak görülen Turgut Özal önderliğinde bir partidir.

İlter Turan (2004: 126) da bu partilerden ilk ikisinin-*MDP ve HP*-askeri yönetimin teşvikiyle kurulduğunu, MDP'nin merkez sağı, HP'nin ise merkez solu temsil ettiğini belirtmiştir. Nihayet genel seçimler yapıldığında ülkenin siyasal iktidarı Turgut Özal liderliğindeki Anavatan Partisi'nin eline geçmiştir. Seçim sonuçlarına göre geçerli oyların % 45,1'ini alan ANAP, 211 milletvekili çıkarmış ve birinci parti olmuş, ikinci parti olarak HP ise % 30,5 oy alarak 117 milletvekilini meclise sokmuş, MDP ise %23,3 oyla 71 milletvekili çıkararak üçüncü parti olmuştur (Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK), 2012: 93-94) . Seçmenler tercihlerini askeri yönetim destekli veya CHP'nin devamı olarak lanse edilen partiden yana değil de sivil-teknokrat yönleriyle öne Özal'dan yana kullanmıştır. Seçmen tercihlerinin analizi için bir önceki genel seçim ve 1983'te yapılan seçimdeki partilerin aldığı oyların değerlendirilmesi gerekmektedir. Fakat 1980 yılındaki askeri darbenin tüm siyasi partileri kapatması seçmen tercihlerindeki değişimin karşılaştırmalı bir analizine imkân vermemektedir. Zira 1977 yılındaki seçime giren hiçbir parti 1983 genel seçimlerine katılamamıştır. 1977 yılında yapılan genel seçime Adalet Partisi(AP), CHP, Cumhuriyetçi Güven Partisi(CGP), Demokratik Parti(DkP), Milliyetçi Hareket Partisi (MHP), Milli Selamet Partisi(MSP), Türkiye Birlik Partisi (TBP) ve Türkiye İşçi Partisi (TİP) katılmıştır.

Grafik 1: 1977 Genel Seçimlerindeki Oyların Yüzdesel Dağılımı



Grafik 2: 1983 Genel Seçimlerindeki Oyların Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: TUİK, 2012: ss.25-26.

1977 genel seçimlerinde siyasal yelpazenin solunda konumlanmadığı anlaşılan partilerin-*AP, DkP, MHP, MSP*- aldıkları oy oranlarının toplamı yaklaşık olarak % 53,7'ye tekabül etmektedir. Öte yandan sağda olmayan partiler ise toplamda % 43,8 oy almışlardır. Bu seçimde her ne kadar en yüksek oyu alan parti CHP olsa da tek başına hükümet kuramamıştır. Ayrıca Süleyman Demirel'in AP'si de en yüksek oy alan ikinci parti olsa da kanattaki bölünmeler nedeniyle parlamentoda çoğunluğu sağlayamamıştır. Seçmen tercihlerinin çoğunlukla bu iki partide kümelendiği görüşmektedir. 1983 yılındaki seçimde de yalnız bu argümana atıfla bir ilişki kurulabilmektedir. Bu anlamda sağda ve sivil olan ANAP ile solda ve bürokratik-asker kökenli olan MDP ve HP, seçmenlerin tercih ettiği partiler olmuşlardır (Ergüder, 1991: 153). Seçmen olağan üstü koşullarda 1977'den farklı olarak 1983'te bir sağ partiye tek başına hükümet kurma yetkisi vermiştir.

İlk olarak, 1980 yılında askeri rejimin aktif olan tüm siyasal partileri kapatması ve sonrasında 1983 yılındaki seçime katılması için sadece üç partiye izin vermesi ve oy kullanmamanın yaptırımının olması gibi şartlar seçmenin tercihlerini sınırlayıcı yönüne dikkat çekilmelidir. Seçmenlerin tercihleri irdelendiğinde Erik J. Zürcher'in (2015: 407) de ifade ettiği gibi askeri liderlerin açıkça MDP ve HP'yi desteklediği bir ortamda Özal'ın sivil yönetim ve liberal ilkeleri benimsemesi ordunun siyasetten çekilmesini isteyen seçmenlerin tercihlerini ANAP'tan yana kullandığı sonucuna varılabilir. Bu durumu İsmail Safi (2007: 264) tarafından şöyle açıklamaktadır, darbecilerin merkezi ve yapay bir sağ ve sol partileriyle yeni sistemi yürütmek istemeleri halkın tepkisiyle karşılaşmış ve sonucunda halk tepkisini göstermek istercesine ANAP'a oy vermiştir. Öte yandan 1983 genel seçimlerinde ANAP'ın birinci parti olarak çıkmasının ardındaki bir neden de Turan'ın (2004: 133) belirttiği gibi ANAP'ın küçük sermaye girişimcilerinden kapitalistlere, ılımlı gelenekçilerden aşırı milliyetçilere ve

İslamcılara uzanan geniş yelpazeye sahip bir parti olmasıdır. Liberalizm, milliyetçilik, muhafazakârlık ve sosyal demokratlığı kapsayan bir parti olarak ANAP'ın daha geniş bir seçmen kitlesine ulaşabilmesi kuvvetle muhtemeldir.

Seçmenlerin tercihlerinin oluşmasında siyasi parti liderlerinin kişiliklerinin etkili olduğu bir gerçektir. Nasıl ki 1977 genel seçimlerinde Bülent Ecevit'in toplumun gözünde Kıbrıs meselesinde itibar görmüşse Özal'ın da halkın bir kesimi tarafından benimsenmesinin bir takım iç dinamikleri vardır. Bu dinamiklerden ilki, Özal mesleki hayatında hem özel sektörde hem de bürokrasinin içinde değişik pozisyonlarda görev yapmıştır. Aynı zamanda bir mühendis olan Özal, Devlet Planlama Teşkilatı ve Başbakanlık Müsteşarlığı yapmış, özel sektörde yöneticiliklerde bulunmuş bir devlet adamıydı. 1980 darbesinden sonra da kurulan hükümette ekonomiden sorumlu bakanlık görevini de üstlenmiştir. Bu profile sahip bir liderin ekonomik krizin etkilerinden bunalmış bir seçmence kurtarıcı olarak görülmesi olasılık dâhilindedir (Tekin & Okutan, 2019: 202). Özel hayatı göz önünde bulundurulsa hem Zürcher (2015: 408) hem de Turan (2004: 132) Özal'ın Nakşibendilikle ilişkisinin bulunduğunu ve dolayısıyla dini duyarlılığı olan seçmenleri de Özal'a karşı sempati duyduğunu ifade etmişlerdir. Özal'ın 1977 yılında MSP'nin İzmir milletvekili adayı olması bu noktada, 1983 yılında seçimlere giremeyen MSP'yi destekleyenlerin ANAP'a oy vermeye yönelmesinde önemli rol oynamıştır. Nihayetinde 1983 genel seçimlerinde seçmen tercihlerinin ülkenin içinde bulunduğu konjonktür çerçevesinde şekillendiği ifade edilebilir. Zira seçmenler hem sivil yönetimin tesis edilmesi hem de ekonomik dar boğazdan kurtulmanın çözümü olacağı kanısıyla ANAP'a oy vermişlerdir. Bu noktada 1982 yılındaki ekonomik kriz sonrasında serbest piyasanın ve dışa açık ekonominin savunusunu yapan Özal, seçmenlerin desteğini alarak iktidara gelmiştir.

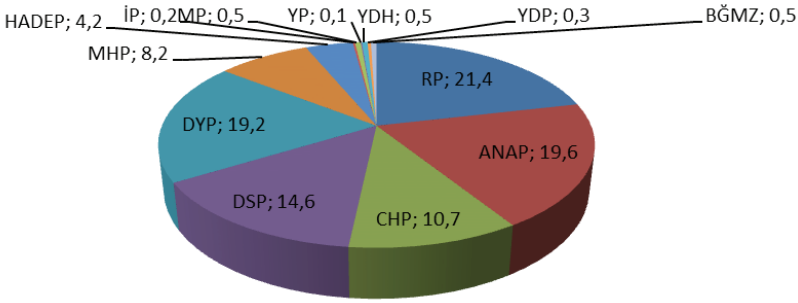
3.2. 1994 Ekonomik Krizinin Seçmen Tercihlerine Yansımaları

24 Ocak Kararlarının ekonomiye sağladığı olumlu hava 1990'lı yılların başında etkisini yitirmeye başlamıştır. Bu dönemden itibaren ülkenin ekonomik göstergeleri ekonomik krizin yaklaştığının sinyalini vermeye başlamıştır. TUİK (2012) verilerine göre büyüme oranı 1987 yılında %9,8 ulaşmış fakat 1987'den 1994'e kadar %1,5 ile 9,5 arasında gidip gelen istikrasız bir prpfil çizmiştir. 1991 yılında Körfez Savaşı'nın da etkisiyle Türkiye'den sermaye ve mevduat çıkışları yaşanmış ve ekonominin sığlığı artmıştır (Armutlu, 2005:1203). 1989-1994 yılları arasında kamu açığının iç borçlanma ile kapatılmasına, iç borçlanmanın yurtiçi ve dışı döviz borçlanması ile telafi edilmesine dayanan politikalar, dış borcun maksimum sınırlara ulaşmasına ve dış sermayenin de ülkeden çıkmasına neden olmuştur (Batırel, 1995: 96). Ekonomide izlenen olumsuz seyrin yabancı sermayede yarattığı güvensizlik duygusu nedeniyle de ülkeye para girişi ciddi derece

azalmıştır. Nitekim bu dönemde iki Amerikan finansman kuruluşu, 1994 yılında Türkiye'nin notunu "*yatırım yapılabilir*" seviyesinden "*riskli*" seviyesine düşürmüştür (Zürcher, 2015: 449). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yüksek kamu bütçe açıkları, enflasyon oranındaki belirsizlikler ve siyasi riskler nedenleriyle ülkeye gelmekte tereddüt ettiği ve ani sermaye çıkışlarının yaşandığı bu dönem 1994 yılındaki ekonomik krize zemin hazırlamıştır (Danışoğlu, 2007: 6). 1993 yılında Türkiye ekonomisinde Cumhuriyet tarihinde ilk kez vergi gelirleri ülkenin iç borcunu ve faiz ödemelerini denkleştirememiştir. 1994 yılının Ocak ayında da paranın değerinin korunmasına yönelik politikalar ile faiz politikalarındaki hatalı adımlar, ülkeyi ekonomik krize sokmuştur (Ural, 2003: 17). 1994 yılındaki makro-ekonomik göstergeler Türkiye'nin ekonomik kriz içerisinde olduğunu göstermektedir. TUİK verilerine göre yıllık büyüme oranı %-6,1'e düşmüş, Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) %106,3'e, Toplam Eşya Fiyat Endeksi (TEFE) %120,7'ye ve kamu borç faizleri ise bir önceki yıla göre iki katına çıkmıştır. Türk lirası sürekli olarak dolar karşısında değer kaybetmiş ve ödemeler bilançosu açıkları rekor seviyelere ulaşmıştır. Kriz etkilerini hafifletmek amacıyla 1994 yılında 5 Nisan Kararları olarak bilinen ekonomi programı hazırlanmıştır. 5 Nisan Kararları temel olarak kamu açıklarının azaltılmasını, kamuda gelir-gider dengesinin sağlanmasını fiyat istikrarının sürekli hale getirilmesini, döviz kuru ile enflasyonun uyum içinde olmasını, dış ticaret politikasının gelirleri arttırmaya yönelmesini, bankalardaki mevduatlara güvence sağlanarak mevduat fonların arttırılmasını ve özelleştirme programlarını önermiştir (Turan, 2011: 64-65). Bu kararlar kısa vadede ekonomik iyileşme sağlasa da uzun vadede amaçlarına tam olarak ulaşamamıştır ve sonuç olarak 5 yıl sonra ülke tekrar bir ekonomik krizle karşı karşıya kalmıştır.

Genel anlamıyla dönemin konjonktürü açıklandıktan sonra seçmen tercihleri ile 1994 yılında yaşanan ekonomik krizi arasındaki ilişki irdelenebilir. Ekonomik krizin patlak vermesinin öncesinde Türkiye, 1991 yılında erken genel seçime gitmiştir. Bu seçimde Doğru Yol Partisi (DYP) geçerli oyların yaklaşık olarak % 27'sini alarak birinci çıkmış, ANAP ise oylarını %24'e düşürmüştür. Üçüncü olarak Sosyal Demokrat Halkçı Parti (SHP) oyların yaklaşık olarak % 21'ini almış, Refah Partisi (RP) ve Demokratik Sol Parti (DSP) sırasıyla %16,9 ve %10,7 oranında oy alabilmiştir (TUİK, 2012: 93-94). 1995 genel seçimlerinin öncesinde 1994 yılında belediye seçimleri yapılmış ve özellikle Refah Partisi seçmen desteğini giderek arttırmıştır. Bu eğilim, ekonomik kriz sonrasında yapılan 1995 genel seçimlerinde de devam etmiştir.

Grafik 3: 1995 Genel Seçimlerindeki Oyların Yüzdesel Dağılımı[1]



Kaynak: TUİK, 2012: 94-95.

1995'teki seçimlerde RP, geçerli oyların çoğunluğu alarak birinci parti olmuştur. DYP ise ciddi oranda oy kaybı yaşamış olsa da seçimlerden ikinci çıkmıştır. ANAP da seçimlerdeki oy oranının düşüşünü engelleyememiştir. 1995 genel seçimlerinde seçmen tercihleri bağlamında ilgi çeken durum, RP'nin yükselişi olarak ifade edilebilir. Zira göre İslami kimliğe dayalı siyaset yapan, siyasal söylemini kapitalist sistem ve Batı karşıtlığı üzerinde oluşturan bir parti olarak RP'nin seçimlerden birinci çıkması Türk siyasal hayatında daha önce yaşanmamış bir gelişmedir (Turan, 2004:149). Merkez sağ partileri olan DYP ve ANAP, 1991 genel seçimlerinde toplamda % 51'e yakın bir oy oranına sahip iken 1995 genel seçimlerinde bu oran % 40'lara kadar gerilemiştir. Bu bağlamda merkez solun yaşadığı oy kaybı da dikkate alındığında, RP'ye giden oyların çoğunluğunun merkez sağ partilerinden olduğu tespit edilebilir. RP'nin oy oranını arttırmasında küresel anlamda yükselişe geçen İslamcılık hareketinin, partili yerel belediyelerin başarılarının ve önerdiği adil düzen programında alternatif bir sosyo-ekonomik yapıyla seçmenin ilgisini çekmesinin ciddi rol oynadığı belirtilebilir. Diğer taraftan merkez sağ partilerinin yaşadığı düşüşte ise ekonomik şartların seçmenin beklentilerine cevap verememesi ve yolsuzluk gibi gelişmeler etkili olmuştur (Temizel, 2012: 85-88). Merkez sağ partilerin özellikle ekonomi alanındaki başarısız iktidar pratiğine, RP'nin adil düzen programı ile önerdiği acil ekonomik reform paketinin seçmenlerce benimsenmesi 1995 genel seçimlerinin sonucunu şekillendirmiştir (Akgün, 1999: 71- 72). Öte yandan 1995 genel seçimlerinin bir diğer özelliği de etnik siyaset yapan partilerin seçmen desteğini arttırması olmuştur. Bu anlamda MHP ve HADEP seçmenin tercihini kendi lehlerine kanalize edilebilmişlerdir. Oy oranlarına bakılacak olursa, 1991 genel seçimlerinde SHP ve DSP'nin oy oranlarının toplamı %38 iken, 1995'te CHP ve DSP toplamda %25,3 oy alabilmiştir. Seçmenin merkez sol partilerine desteği-

1 İP: İşçi Partisi, HADEP: Halkın Demokrasi Partisi, MP: Millet Partisi, YP: Yurt Partisi, YDH: Yeni Demokrasi Hareketi, YDP: Yeniden Doğuş Partisi'nin kısaltmalarıdır.

nin azaldığı görülmektedir. Özetle, 1995 genel seçimlerinde 1991 yılında ciddi başarı gösterip hükümet kuran partilerin oylarının düştüğü, buna karşılık iktidar deneyimi olmasa da siyasal programında ülkenin ekonomik sorunlarına çözüm önerisi getiren bir partinin oylarını arttığı görülmektedir. Dolayısıyla seçmenin ekonomik oy verme modelinin argümanları paralelinde eğilim sergilediği ifade edilebilmektedir.

3.3. 2001 Ekonomik Krizinin Seçmen Tercihlerine Yansımaları

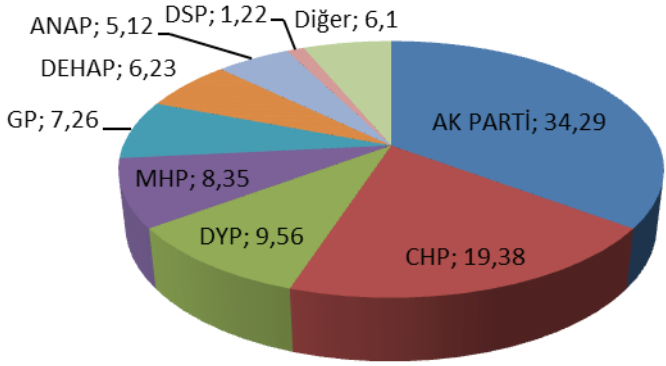
Türkiye yeni yüzyıla girerken bir süredir devam eden ekonomik istikrarsızlıklar nedeniyle Kasım 2000 ve Şubat 2001'de tekrardan ekonomik krizlerle mücadele etmek zorunda kalmıştır. . Şubat 2000'deki ekonomik krizde finansal bir likidite sorunu ortaya çıkmış, bankalar ihtiyacı olan para akışını gerçekleştirememiş ve finansal kuruluşlar ciddi bir kriz dönemi girmiştir. Öte yandan 1999 yılında Adapazarı'nda meydana gelen deprem sonrası birçok kişi yaralanmış, hayatını kaybetmiş ve evsiz kalmıştır. Bu doğal afetin getirdiği ekonomik yük ile 1999 yılı sonunda ülke ekonomini daralmış, kamu kesimi açıkları giderek artmış ve dış borç stoku bir senede 101,8 milyar dolardan 116 milyar dolara çıkmıştır (Turan, 2011: 73-75). Bu krizin hemen sonrasında Uluslararası Para Fonu ile yapılan stand-by anlaşması ile enflasyonun düşürülmesi hedeflenmiş fakat Şubat 2001'de tekrar ekonomik krize girilmesi bu çözümün de yeterli olmadığını göstermiştir (Bahar & Erdoğan, 2011: 12-17). 2001'deki kriz ise 1999 yılındaki nazaran daha kapsamlı bir alanı etkilemiştir. Likidite krizinden döviz krizine geçişi ifade eden bu süreçte ülke ekonomisi derinden etkilenmiştir. Merkez Bankası'nın rezervleri iyice azalmış ve dolar kuru 10 günde %40 değerlenerek 960 TL'yi değerlemiştir. 2001 yılında Milli Güvenlik Kurulu toplantısında ülkenin başbakanı ile cumhurbaşkanı arasında yaşanan tartışma da ekonomik krizi tetiklemiştir. 2001 yılındaki krizle birlikte kamu borç yükü artmış, Merkez Bankası'nın rezervleri ciddi anlamda azalmış, bankacılık sektöründe yapısal bozulmalar meydana gelmiş, doların sürekli artışı sonucunda dış ticaret açığı giderek yükselmiştir (Kapusızoğlu, 2011: 126-127).

2001 ekonomik krizi kadar ertesinde gerçekleştirilen 2002 genel seçimleri de Türk siyasal hayatında yaşanan ciddi dönüşümün gelişmeleridir. Zira bu seçim, geçmişte iktidar veya muhalefet pozisyonunda uzun yıllar yer almış olan siyasi partilerin çoğunun baraj altında kaldığı dramatik değişimlerin olduğu bir seçimdir. Bu nedenle 2002 genel seçimlerindeki seçmen tercihleri ile yaşanan ekonomik kriz arasındaki ilişkinin irdelenmesi elzemdir.

1999 genel seçimlerinde milliyetçi sol söylemiyle birinci sırayı alan Bülent Ecevit'in partisi DSP, etnik milliyetçiliğe yakın görünen MHP ise ikinci sırayı almıştır. Bu sonuçlarda, 1999 yılında Kenya'da yakalanıp ülkeye getirilen terörist elebaşı Abdullah Öcalan'ın Ecevit'e toplum nezdin-

de getirdiği prestijin etkisi gözden kaçmamalıdır. Seçmenin verdiği duygusal tepki, ekonomik oy verme modelinden ayrışmaktadır. Nitekim MHP ve DSP, tarihlerinde ilk kez 1999 genel seçimlerinde en yüksek oy oranını elde etmiştir. Milliyetçi partilerin yükselişinde etkili olan bir diğer gelişme, 28 Şubat Süreci ertesinde İslamcılığın Türkiye'de karşılaştığı krizdir. Devletin resmi ideolojisiyle yaşanan bu kriz, muhafazakâr ve dindar kesimlerin oylarının milliyetçi partilere kaymasına neden olmuştur (Çaha, 2008: 231). 2002 yılındaki genel seçimlerde ise Türkiye'de seçmenlerin eğilimleri ciddi anlamda değişmiştir.

Grafik 4: 2001 Genel Seçimlerindeki Oyların Yüzdesel Dağılımı[2]



Kaynak: TUİK, 2012: 93-95.

Türkiye uzunca bir dönem koalisyon hükümetleriyle yönetilmiş fakat 2002 genel seçimleri iktidarı tek başına bir partiye teslim etmiştir. 1999-2001 yılları arasında iktidarda olan koalisyon hükümeti döneminde yaşanan siyasal ve ekonomik istikrarsızlıklar, seçmenin tercihini tek parti iktidarına yakınlaştırdığı ifade edilebilir. Seçmenin ülke yönetiminin istikrarsız olduğu ve ekonomik anlamda sorunların bir türlü çözülememesine tepkisel nitelikte tercihlerini şekillendirdiği görülmektedir (Kapusızoğlu, 2011: 129). Bu seçimde barajı aşan sadece iki parti vardır. En dramatik düşüş ise DSP'de meydana gelmiştir. 1999 da yaklaşık olarak %22'ye yakın oy alabilen DSP, 2002 seçimlerinde %1,2 düzeyinde kalmıştır. Bu durum, Türk seçmeninin tercihlerinin kısa sürede yer değiştirebileceğini ve iktidardaki partilerin ekonomi performanslarının seçmen tercihlerine yansıdığına dair çıkarsamalar yapmayı mümkün kılmaktadır. Öte yandan merkez solun oy kaybı temelde iki nedenle açıklanabilir. Bunlar, Ecevit'in sağlığının giderek kötüleşmesi ve CHP'nin ideolojik söylemlerindeki tutarsızlıklar olarak öne çıkmaktadır (Turan, 2004: 260). 2002 seçimlerinde dikkat çeken bir diğer durum da oldukça yeni bir parti olmasına rağmen Genç Parti'nin dikkate değer bir oranda oy almasıdır. Hükümetlerin ekonomik

2 DEHAP: Demokratik Halk Partisi.

başarısızlığını milliyetçi bir söylemle birleştiren Genç Parti, seçmenin seçim öncesindeki iktidara karşı tepki oylarını partiye kanalize edebilmiştir (Çaha, 2008: 233).

2002 genel seçimleri öncesinde Abdullah Gül ve Recep Tayyip Erdoğan öncülüğünde kurulan Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti) kurulduktan hemen sonraki genel seçimlerden birinci çıkmıştır. Seçmenlerin tercihlerinin bu yönde olması Turan'a (2004: 184) göre halkın genel kesiminde yaygın olan ülkenin ekonomisinden duyulan rahatsızlık etkili olmuştur. Zira Cumhuriyet tarihinin en büyük ekonomik krizi olarak nitelendirilen 2001 krizinde hükümette olan tüm partiler 2002 genel seçimlerinde baraj altında kalmıştır (Kapusızoğlu, 2011: 130). Yeni kurulan, muhafazakâr demokrat ve serbest piyasa söylemleri ile öne çıkan AK Parti seçimleri kazanmıştır. AK Parti'nin kendini İslamcı bir parti olarak tanıtmaması, temel hak ve özgürlükleri vurgulaması, Batı ile yakın ilişkileri öngören dış politikası ve liberal ekonomi görüşü, geniş toplumsal talepleri bünyesinde temsil etmesine ve güçlü bir taban desteğini almasını sağlamıştır (Özel, 2003: 90-92). 2002 genel seçimiyle birlikte Türkiye'de merkez sağın oyları çoğunlukla AK Parti bünyesinde toplanmıştır. 2002 seçimlerinde seçmen tercihleri ciddi oy kaymalarıyla açıklanmaktadır. Bir önceki seçimden 2002'ye seçmenin yarısından fazlası tercihlerini değiştirmiştir. Bu dönemde yapılan bir araştırmada Türkiye'nin en önemli iki sorununun ekonomik kriz ve işsizlik olduğu saptanmıştır. Bu sorunların çözümüne dair seçime katılan partilerden hangisinin başarılı olacağı sorulduğunda ise AK Parti çoğunluğun verdiği cevap olmuştur (Gökçe, Akgün, & Karaçor, 2002: 23-24).

4. Sonuç ve Genel Değerlendirme

Seçmen tercihlerini 1980 yılı sonrasında Türkiye'de yaşanan ciddi ekonomik krizler bağlamında inceleyen bu çalışmada şu sonuçlar ve öneriler tespit edilmiştir:

Türkiye'de hükümetlerin ekonomik kriz dönemlerindeki performansları seçmen tercihleri üzerinde ciddi etkilere sahiptir. Zira 1995 ve 2002 genel seçimleri dikkate alındığında bu durum daha somutlaşmaktadır. Bununla birlikte, 1983 genel seçimlerinde seçmenin siyasal tercihini belirlerken daha çok ideolojik ve konjonktürel durumları göz önünde bulundurduğu ekonomik değerlendirmeyi ikinci plana attığı ifade edilebilir. Bu dönemde ekonomiden ziyade siyasal bir kriz olarak değerlendirilebilecek olan askeri darbe sonrasındaki siyasal hayat daha çok darbe kaynaklı sorunları çözmeye yöneldiği olasılık dahilindedir. Bu anlamda 1983 genel seçimlerinde seçmenin tercihinin ideolojik, psikolojik ve sosyo-kültürel faktörlerden büyük oranda etkilendiği ekonomik etkenlerin ise tercihlerin oluşumunda marjinal düzeyde kaldığı görülmektedir. 2002 genel seçimlerinde seçmenin parti liderine olan sempatisinin rolü büyük oranda so-

nuçları etkilediği düşünülebilir. Bunun yanında merkez solun oy oranının ani düşüşünün ülkede parti bağlılığı olgusunun da pekiştirilmiş olmadığını göstergelerindendir. Bu seçimde, seçmen tercihini büyük oranda etkileyen faktörleri siyasal güvensizliğin doğurduğu değişim ihtiyacı sonucunda psikolojik, lidere olan güven ve inanç konusunda ideolojik ve ekonomik krizlerin halkın üzerinde aşırı bir yük oluşturmasının bir cevabı niteliğinde ekonomik olarak değerlendirmek mümkündür.

Sonuç olarak, ekonomik krizlerin siyasal tercihleri etkilediği, fakat bireylerin hangi kriterleri merkeze alarak oy kullandığını tam olarak saptamanın güçlüğü çalışmanın savladığı argümanlardır. Ekonomik krizlerin yanı sıra seçmen tercihleri, ideolojik, sosyo-kültürel ve psikolojik nedenler çerçevesinde oluşturulmaktadır. İncelenen üç krizin de sonucunda yapılan genel seçimlerde, ideolojik olarak farklı noktalarda konumlandırılabilecek olan partilerin bir önceki seçimden farklı olarak iktidara gelmesi ekonomik krizlerin seçmen tercihleri üzerindeki etkisini açıklamaktadır.

KAYNAKÇA

Abadan, N. (1965). Ankara Şehir Nüfusunun Siyasi Eğilimlerinden Bazı Örnekler. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 495-516.

Ahmad, F. (2010). *Demokrasi Sürecinde Türkiye (1945-1980)*. Çev. Ahmet Fethi Yıldırım. İstanbul: Hil Yayın.

Akgüç, Ö. (2009). Kriz Nedeni ve Çıkış Yolları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi.* 42, 6-11.

Akgün, B. (1999). Türkiye'de Seçmen Davranışının Ekonomik Politik'i Üzerine Bir Model Denemesi. *Liberal Düşünce Dergisi*, 14(4), 62-74.

Akgün, B. (2000). Türkiye'de Seçmen Davranışı: Partizan Tutumlar, İdeoloji ve Ekonomik Faktörlerin Oy Vermeye Etkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi.* 1(4), 75-92.

Aktan, C. C. & Şen, H. (2001). Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Öneleri. *Yeni Türkiye Dergisi- Ekonomik Kriz Özel Sayısı-*, 42(2), 1225-1230.

Almond, G. & Verba, S. (1989). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. California: Sage Publications.

Apak, S. (2009). "1929 ve 2008 Krizlerinin Karşılaştırılması: Dünya ve Türkiye Örneği", *Muhasebe ve Finansman Dergisi,* S. 41, ss. 6-16.

Arı E., Yılmaz, V., & Başkan, E. (2015). Seçmen Oy Verme Davranışlarının Betimlenmesi İçin Bir Yapısal Eşitlik Model Önerisi: Yalova İli Mahalli İdareler Seçimi Örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi,* 7(3), 1-17.

Armutlu, M. R. (2005). Türkiye'nin Liberalizasyon Sürecinde Yaşanan Finansal Krizler: Nedenleri ve Sonuçları. Ed. Adnan Küçük, Selahaddin Bakan & Ahmet Karadağ. *21. Yüzyılın Eşiğinde Türkiye'de Siyasal Hayat II. Cilt* içinde (1197-1227), İstanbul: Aktüel Yayınları Alfa Akademi.

Bahar O., & Erdoğan, E. (2011). 1994 ve 2000 Krizleri Sonrasında Türkiye'de Uygulanan Finansal Regülasyon Politikaları. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 27, 1-19.

Batırel, Ö. F. (1995). 1994 Ekonomik Krizinin Kamusal Temelleri ve 1995 Önlemleri. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilgiler Fakültesi Dergisi,* 95-100.

Beren, F. (2013). Seçmen Tercihine Etki Eden Faktörler ve Seçim Güvenliği: Şanlıurfa İli Örneği. *Akademik İncelemeler Dergisi,* 8(1), 191-214.

Boratav, K. (2005). *Türkiye İktisat Tarihi 1902-2002.* Ankara: İmge Kitabevi.

Bresser-Pereira, L. C. (2012). Democracy and Capitalist Revolution. *Economie Appliquee*, 15(4), 111-139

Bruce, N. & Sheth, J. N. (1987). *A Theory of Political Choice Behavior*. California: Praeger Publications.

Campbell A., Converse, P., Miller, W. E. & Stokes, D. E. (1976). *The American Voter.* London and Chicago: The University of Chicago Press.

Cizre-Sakallıoğlu, Ü. & Yeldan, E. (2000). Politics, Society and Financial Liberalization: Turkey in 1990s. *Development and Change*, 31, 481-508.

Çaha, Ö. (2008). *Türkiye'de Seçmen Davranışı ve Siyasi Partiler*. Ankara: Orion Kitabevi.

Çinko, L. (2006). Seçmen Davranışları ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkilerin Teorik Temelleri ve Türkiye Üzerine Genel Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi,* 61(1), 103-116.

Danışoğlu, A. Ç. (2007). Para Krizleri: Türkiye'de Yaşanmış Krizlerin Değerlendirilmesi. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 1-11.

Darıcan, M. F. (2013). Ekonomik Krizler ve Türkiye. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi (İAÜD),* 17, 39-46.

Demirtaş, M. C. (2017). Siyasal Değerlerin Seçmen Davranışlarına Yönelik Etkileri Üzerine Bir Araştırma. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 6(1), 33-52.

Dilber, F. (2012). Siyasal Toplumsallaşmada Seçmenlerin Siyasal Tercihine Sosyal Unsurların Etkisi: Karama İli Seçmenleri Üzerine Bir Alan Araştırması. *Akademik Bakış Dergisi,* 32, 3-8.

Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Journal of Political Economy,* 4(2), 135-165.

Duran H. (2005). Siyasal Katılmayı Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma: Tavşanlı- Kütahya Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 13.

Erdoğan, S. (2004). *Politik Konjonktür Hareketleri Teorisi ile Siyaset Ekonomi İlişkileri*. İstanbul: Değişim Yayınevi.

Ergüder, Ü. (1991). The Motherland Party 1983-1989. Ed. Metin Heper & Jacop M. Landau, *Political Parties and Democry in Turkey* içinde (152-169). London: I. B. Tauris & Co Ltd.

Evans, J. (2004). *Voters & Voting An Introduction*. London: Sage Publications.

Fırat, E. (2013). Ekonomik Kriz ile Mücadelede Maliye Politikasının Rolü. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 6(1), 298-313.

Gökçe, O., Akgün, B., & Karaçor, S. (2002). 3 Kasım Seçimlerinin Anatomisi: Türk Siyasetinde Süreklilik ve Değişim. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2(4), 1-44.

Gülmen, Y. (1979). *Türk Seçmen Davranışı*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları

Harrop, M. & Miller, W. (1987). *Elections and Voters: A Comparative Introduction*. London: The Macmillan Press.

Heywood, A. (2007). *Siyaset*, Çev. Bekir Berat Özipek vd., İstanbul: İletişim Yayınları.

Heywood, A. (2011). *Siyaset Teorisine Giriş*, Çev. Hızır Murat Köse, İstanbul: Küre Yayınları.

Heywood, A. (2013). *Küresel Siyaset*. Çev. Nasuh Uslu & Haluk Özdemir, İstanbul: Adres Yayınları.

Kalender, A. (2005). *Siyasal İletişim "Seçmenler ve İkna Stratejileri"*. Konya: Çizgi Kitabevi Yayınları.

Kapusızoğlu, M. (2011). Ekonomik Kriz, 2002 Seçimleri ve Seçmen Tercihleri. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 3(2), 121-131.

Karagöz, K., & Ergün, S. (2010). Türkiye'de Ekonomik İstikrarsızlığın Kaynakları: Ekonometrik Bir Değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 15(2), 169-185.

Kedar, O. (2005). When Moderate Voters Prefer Extreme Parties: Policy Balancing in Parliamentary Elections. *Political Science Review*, 99 (02), 185-199.

Kışlalı, A. T. (1987). *Siyaset Bilimi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Basın-Yayın Yüksekokulu Yayınları.

Kibritçioğlu, A. (2001). Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Hükümetler (1969-2001). *Yeni Türkiye Dergisi-Ekonomik Kriz Özel Sayısı-*, 1(41), 174-182

Lazarsfeld P., Berelson, B. & Gaudet, H. (1968). *The People's Choice: How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Campaign*. Columbia: Columbia University Press.

Lipset, S. M. (1960). *Political Man: The Social Bases of Politics*. New York: Doubleday & Company Inc.

Lovett F. (2006). Rational Choice Theory and Explanation. *Rationality and Sociality- Sage Publications*, 18(2), 237-272.

Merill S. & Grofman B. (1999). *A Unified Theory of Voting: Directional and Proximity Spatial Models*, Cambridge: The Cambridge University Press.

Pomper, G. M. (1975). *Voter's Choices Varieties of American Electrol Behavior*, New York:Dodd, Mead Company.

Safi, İ. (2007). *Türkiye'de Muhafazakâr Siyaset ve Yeni Arayışlar.* Ankara: Lotus Yayınevi.

Sayarı, S. (2002). The Changing Party System. Ed. Sabri Sayarı & Yılmaz Esmer. *Politics, Parties and Elections in Turkey* içinde (9-32). Colorado: Lynne Rienner Publishers.

Sitembölükbaşı, Ş. (2001). *Türkiye'de Sınıfsal Yapı ve Siyasal Davranışlar*. Ankara: Nobel Yayın.

Özel, S. (2003). After Tsunami. *Journal of Democracy*, 14, 80-94.

Tekin, Y., & Okutan, M. Ç. (2019). *Türk Siyasal Hayatı*. Ankara: Orion Kitabevi.

Temizel, M. (2012). *Türkiye'de Seçmen Davranışlarında Sosyo-Psikolojik, Kültürel ve Dinsel Faktörlerin Rolü: Kuramsal ve Ampirik Bir Çalışma* (Yayımlanmamış doktora tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Thomassen, J. (2006). *The European Voter: a Comparative Study of Modern Democracies*, England: The Oxford University Press.

Tuncel, G. & Gündoğmuş, B. (2012). Türk Siyasetinde Merkez-Çevrenin Dönüşümü ve Geleneksel Merkezin Konumlanma Sorunu. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 137-158.

Tosun, T., & Tepeciklioğlu, A. O. (2012). Siyasi Partiler, Siyasi Katılım ve Propaganda. Ed. Halis Çetin, *Siyaset Bilimi* içinde (361-390). Ankara: Orion Kitabevi.

Turan, A. E. (2004). *Türkiye'de Seçmen Davranışı Önceki Kırılmalar ve 2002 Seçimi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları-no: 54.

Turan, İ. (1986). *Siyasal Sistem ve Siyasal Davranış*. İstanbul: Der Yayınları.

Turan, Z. (2011). Dünyadaki ve Türkiye'deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 56-80.

Türk Dil Kurumu Sözlüğü, http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama= gts&guid =TDK.GTS.5b606a09363bf7.59478193.

Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK). (2012). *Milletvekilleri Genel Seçimleri 1923-2011*, Yayın No: 3685, Ankara: TUİK Matbaası.

Ural, M. (2003). Finansal Krizler ve Türkiye. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 18(1), 11-28.

Zürcher, E. J. (2015). *Modernleşen Türkiye'nin Tarihi*. Çev. Yasemin Saner, İstanbul: İletişim Yayınları.

Bölüm 46

LİSANS ÖĞRENCİLERİNİN MUHASEBE DERSİNE YÖNELİK ALGI VE DÜŞÜNCELERİNİN KARAR AĞAÇLARI YÖNTEMİYLE BELİRLENMESİ

Tolga ORAL[1]
Şebnem KOLTAN YILMAZ[2]
İbrahim AKSU[3]

1 Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Malatya/Türkiye
2 Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Malatya/Türkiye
3 Prof. Dr., İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Malatya/Türkiye

GİRİŞ

Günümüzde teknoloji alanında yaşanan gelişmelerle bilginin önemi daha çok ortaya çıkmış, işletmelerin faaliyet gösterdiği çevrede finansal bilgiye olan talep de artmıştır. Başta işletme yöneticileri olmak üzere tüm işletme paydaşları finansal bilgiyi değerlendirmek ve yorumlamak için muhasebe bilgisine ihtiyaç duymaktadır. İşletmelerde finansal bilgi muhasebe bilgi sistemi aracılığıyla üretilmekte ve muhasebe sistemi insan faktörüne dayanmaktadır. Finansal bilginin sunulmasında ve açıklanmasında eğitimli ve nitelikli işgücü oldukça önemlidir (Zaif ve Ayanoğlu, 2007: 116). Bu nedenle, finansal muhasebeyi öğrenmek öğrenciler için önem arz etmektedir. Çalışma hayatında yer alıp işletmelerin finansal durumları ve performansları hakkındaki muhasebe bilgisini anlama ve yorumlama becerisine sahip olmayan işgücünün bugün ve gelecekte işletmelere, ülke ekonomisine katkı sağlamaları mümkün olmamaktadır (Aksu ve Oral, 2017:707). Finansal (Genel) Muhasebe dersi ülkemizde, verildiği sınıf ve ders saati değişmekle birlikte, neredeyse bütün İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) bölümlerinin müfredatında yer almaktadır. Öğrencilerin muhasebe dersine yönelik düşüncelerinin belirlenmesine ilişkin yerli ve yabancı literatürde pek çok yayın bulunmaktadır. Bunların bazıları aşağıda ifade edilmiştir.

Geiger ve Ogilby (2000) çalışmalarında, öğrencilerin Muhasebe dersi algılarını ölçmeye yönelik eğitim döneminin başında ve sonundaki farklılıkları belirlemeyi hedeflemişlerdir. Sonuçlar, öğrencilerin derse karşı dönem başında genel olarak olumlu görüş bildirmelerine karşın, dönem sonunda olumlu bakış açılarında azalma olduğunu ortaya koymaktadır.

Köse ve Gürbüz (2009) çalışmalarındaki amaç, muhasebe eğitimi alan lisans öğrencilerinin derse yönelik görüşlerini belirlemektir. Çalışma sonuçları; öğrencilerin, temel kavramlar, motive olma, organize olma, geribildirim alma ve değerlendirme konularında olumlu düşüncelere sahip olduklarını ortaya koymuştur.

Çelik ve Serinkan (2011) öğrencilerin Muhasebe dersine yönelik tutumlarını tespit etmeyi amaçladıkları çalışmalarında, tutum faktörlerinde cinsiyete bağlı anlamlı bir fark bulamamış; ancak bölüme bağlı olarak faktörlerin tamamında anlamlı farklılıklar belirlemişlerdir.

Aygün ve Gerekan (2012), ilk kez Muhasebe dersi alan öğrencilerin eğitim dönemi başında ve sonundaki algılarında farklılık olup olmadığını belirlemek üzere yaptıkları çalışmalarında, öğrencilerin dönem sonundaki algılarında olumlu farklılıklar olduğunu ortaya koymuşlardır.

Erol Fidan (2012) çalışmasında, Muhasebe dersini elektronik sunu ve geleneksel yöntemle alan öğrencilerin görüşlerinde farklılık olup olmadığını tespit etmeye çalışmıştır. Sonuç, dersi geleneksel yöntemle alan

öğrencilerin elektronik sunu yoluyla alan öğrencilere göre daha olumlu yargılara sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Gerekan ve Aygün (2012), çalışmalarında iki farklı devlet üniversitesinde anket uygulayarak, muhasebe derslerindeki başarı artışını sağlayabilecek öğrenci algılarını tespit etmeyi amaçlamışlardır. Sonuçlar, gelecekte muhasebe alanında kariyer yapmak isteyen öğrenciler ile istemeyen öğrenciler arasında farklılıklarının olduğunu ortaya koymuştur.

Atmaca ve Çoşgun (2014), çalışmalarında Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü öğrencilerinin yükseköğretimden beklenti ve motivasyonlarını ölçmeyi hedeflemişlerdir. Sonuç olarak, muhasebe eğitiminde motivasyon, bölümü seçme nedenleri ve muhasebe eğitimine bakış açısı arasında doğrusal bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Ertuğrul ve Özdemir (2014), ön lisans ve lisans öğrencilerinin Muhasebe dersi tutumlarını ölçmeyi amaçladıkları çalışmalarında, öğrencileri tutumlarını "istekli ve arzulu", "isteksiz ve amaçsız", "gerekli", "gereksiz", "sıkıcı ve angarya" olarak gruplandırmışlardır.

Tuğay (2014) çalışmasında, öğrencilerin Muhasebe dersleri ve Muhasebe mesleği hakkındaki algılarını, öğretim elemanlarından beklentilerini belirlemeyi amaçlamıştır. Araştırmada, öğrencilerin büyük bir kısmının ortaöğretimde muhasebe eğitimi almadıkları, bununla birlikte muhasebe derslerini orta seviyede zor buldukları, muhasebe dersini anlamak için en iyi yöntemin tahtada açıklama yöntemi olduğu belirlenmiştir. Öğrencilerin, teknolojiyi etkin kullanabilen, öğrencilerle iyi iletişim kuran, öğrenmeyi pekiştiren, mesleki etiğe sahip öğretim elemanlarını tercih ettikleri de yine çalışmanın sonuçlarında görülmektedir.

Demirel Utku ve Erol (2015), öğrencilerin Muhasebe derslerindeki başarı düzeyini artırabilmek için öneriler sunmak amacıyla yaptıkları çalışmalarında, Muhasebe dersini ilk kez alan öğrencilerin dönemi başı-dönem sonu algılarını ve bu algılardaki farklılaşmaları araştırmışlardır. Dönem sonunda, dönem başına göre başarı, kariyer, zaman, merak ve motivasyon boyutlarında farklılık gözlenmediği; ancak ödül, bilgi, eğiticilik ve puan boyutlarında olumlu yönde, zorluk ve sıkıcılık boyutlarında ise olumsuz yönde algı değişimi olduğu ortaya konmuştur.

Varıcı ve Bulut (2015), öğrencilerin Muhasebe dersine ilişkin endişe ve tutumlarını ölçmeyi amaçladıkları çalışmada; erkeklerin kadınlara göre daha iyimser oldukları, kadınların ders çalışma ve sınav kaygısı konularında daha endişeli oldukları sonuçları ortaya konmuştur.

Yıldırım (2015), Hukuk Fakültesi öğrencilerinin Genel Muhasebe dersine yönelik görüşlerini belirlemeyi amaçlamıştır. Sonuçlar, öğrencilerin cinsiyeti açısından başarı, kariyer, ödül, zaman, merak/zevk, zorluk,

sıkıcılık, motivasyon, bilgi, eğiticilik konularında farklılık bulunmazken beklenen ve alınan notlar konusunda kadınlar açısından anlamlı farklılık olduğunu göstermektedir.

Aksu ve Oral (2017), Muhasebe dersi algı, tutum ve başarı durumlarına ilişkin yaptıkları çalışmalarında lisans öğrencilerinin derse yönelik olumlu tutum belirttiklerini ortaya koymuşlardır. Ders başarısı noktasında ise beklenen farklılıkların olduğunu, bununla birlikte ikinci öğretim öğrencilerine kıyasla normal öğretim öğrencilerinin daha başarılı olduğunu tespit etmişlerdir.

Kutlu vd. (2017), öğrencilerin Muhasebe dersinin işleyişine ilişkin görüşlerini tespit etmek üzere yaptıkları çalışmalarında, ders işleyişinin teorik açıdan yeterli olduğu ancak uygulama açısından eksik olduğu, dersin daha fazla uygulama ile daha anlaşılır olabileceği sonucuna ulaşmışlardır.

Karavardar ve Paça (2019) çalışmalarında, öğrencilerin Muhasebe dersi algılarını etkileyen faktörler ile derse yönelik kaygı düzeylerini incelemişlerdir. Araştırmanın sonucu, öğrencilerin muhasebe dersine karşı kaygıları olmasına karşın muhasebeyi öğrenme, kullanma ve meslek edinme konusunda istekli olduklarını ve bilgi seviyelerindeki artış ile birlikte muhasebeye bakış açılarının olumlu etkilendiğini ortaya koymaktadır.

Kurnaz ve Eyceyurt Batır (2019), öğrencilerin Genel Muhasebe dersine ilişkin algılarını metaforlar aracılığıyla incelemişlerdir. Renk, hayvan, besin türü, mevsim, oyun, çiçek ve eşya metaforlarını kullanarak yaptıkları çalışma sonucunda, öğrencilerin genel muhasebe dersi için siyah, pırasa, kış, yılan, kaktüs, saklambaç ve hesap makinesi metaforlarını kullandıkları belirlenmiştir. Ayrıca, Genel Muhasebe dersine ilişkin algıları arasında "zor, sıkıcı ve karmaşık", "gerekli, faydalı, önemli", "dikkat ve çok çalışma gerektiren" kavramlar ön plana çıkmış; öğrencilerin muhasebe mesleğini seçme düşüncesi ile renk, mevsim, çiçek ve eşya metaforlarına yükledikleri anlamlar arasında anlamlı bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Fidan ve Ağırbaş (2020), çalışmalarında Genel Muhasebe dersini alan öğrencilerin algılarını renk, hayvan, besin, mevsim, oyun, çiçek ve eşya metafor kavramları aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda, öğrencilerin muhasebe kavramına ilişkin metaforları arasında "siyah, yılan, acı biber, kış, saklambaç, kaktüs ve hesap makinesi"nin ön plana çıktığı ve ayrıca öğrencilerin "zor, sıkıcı ve karmaşık bir ders olarak muhasebe" ile "gerekli, faydalı ve önemli bir ders olarak muhasebe" algılarının yaygın olduğu belirlenmiştir.

Yukarıda yer alan çalışmaların hemen hepsi kullanılan istatistiksel yöntemler yönünden incelendiğinde, verilerin temel istatistik yöntemlerle analiz edildiği görülmektedir. Konuyla ilgili karar ağacı yöntemi kullanılan bir çalışmanın bulunmaması bu araştırmayı özgün kılmaktadır. Çalışmanın yöntem yönüyle konuya ve literatüre farklılık getirmesi beklenmektedir.

1. YÖNTEM

1.1. Amaç

Bu çalışmada amaç, İİBF'de Genel Muhasebe dersi alan öğrencilerin derse yönelik görüşlerini ortaya koymak üzere karar ağacı yöntemlerinden biri olan CHAID algoritması kullanılarak öğrencilerin görüşlerini önemli düzeyde etkileyen faktörlerin tespit edilmesi ve bu faktörlerin alt başlıklara ayrılarak yüksek etki derecesine sahip olan faktörlerin belirlenmesidir. Bu hedef doğrultusunda gerekli veriler, İnönü Üniversitesi (İÜ) İİBF'de farklı bölümlerde öğrenim gören öğrencilerden elde edilmiştir.

1.2. Veri Toplama Yöntemi[1]

Çalışmada, 2015-2016 Eğitim-Öğretim yılı Güz döneminde İÜ İİBF'nin iki bölümünde, farklı sınıflarda, ders süresi ve yöntemin aynı olduğu, aynı öğretim elemanı tarafından anlatılan Genel Muhasebe I dersini alan öğrencilerden anket tekniği ile elde edilen veriler kullanılmıştır. Bu kapsamda 166 anket değerlendirmeye alınmıştır. Anket, Geiger ve Ogilby (2000) tarafından geliştirilen ölçekten faydalanılarak oluşturulmuştur. Anketin ilk bölümünde demografik özelliklerin tespitine yönelik sorulara yer verilmiştir. İkinci bölümde ise öğrencilerin derse yönelik görüşlerini belirlemeye sorular bulunmaktadır. Bu sorular 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmış olup 5 "kesinlikle katılıyorum", 4 "katılıyorum", 3 "kararsızım", 2 "katılmıyorum" ve 1 "kesinlikle katılmıyorum" şeklinde ifade edilmiştir. Sorular ve sorulara verilen cevapların ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Anket Sorularına Verilen Cevapların Ortalaması

Anket Soruları	N	**Ortalama**	**Standart Sapma**
İş hayatımda başarılı olmamı sağlayacaktır	166	4,1145	1,01153
Kariyerimde başarılı olmamı sağlayacaktır	166	4,0301	,96875
Dersteki başarım benim için ödüllendiricidir	166	4,0060	,99390
Diğer derslere göre daha fazla çalışmalıyım	166	4,0843	1,04684
Dersin ilerleyen sürecini merak ediyorum	166	3,9217	1,02094
Derste başarılı olmak için motive oldum	166	3,3795	1,03012
Dersten çok şey öğrenmeyi bekliyorum	166	4,0241	,89410
Derste eğitmenin etkili olduğunu düşünüyorum	166	4,3012	,96904
Dersin sıkıcı olduğunu düşünüyorum	166	3,8373	1,11358
Dersin zor olduğunu düşünüyorum	166	2,4398	1,26227

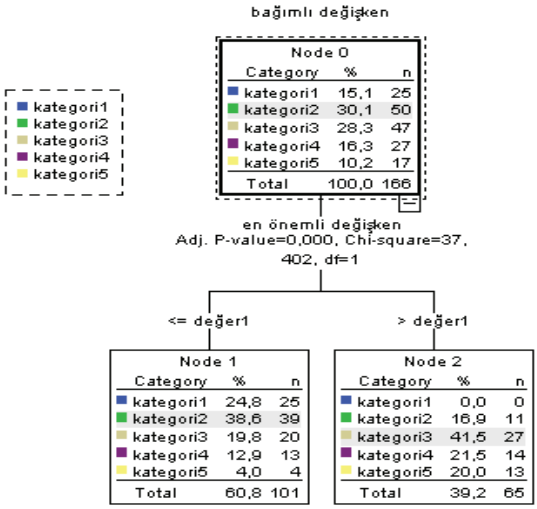
1 Aksu ve Oral (2017) tarafından yapılan "Lisans Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Algı Tutum ve Başarı Durumlarına İlişkin Bir Araştırma" isimli çalışmanın verileri kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan verilere önce güvenirlik analizi yapılmıştır. Analiz sonucu, ölçeğin güvenilirliğini ifade eden Cronbach α değeri 0,712 olarak bulunmuş ve böylece ankette yer alan 10 adet sorunun oldukça güvenilir olduğu belirlenmiştir. Analiz için SPSS 20.0 programı kullanılmıştır.

2. ANALİZ

2.1. Karar Ağaçları

Karar ağaçları, sınıflandırma problemlerine uygulanabilen ve parametrik olmayan bir yöntemdir. Bir veri kümesini daha küçük kümelere bölmek üzere kurallar dizisi içermektedir. Ardı sıra gerçekleşen her bölme ile ortaya çıkan veri üyeleri birbirine daha çok benzemektedir. Karar ağaçları; kolay yorumu, oluşturulan sınıflandırma modelinin kolay anlaşılabilir olması, diğer sınıflandırma yöntemlerine kıyasla daha hızlı oluşturulması gibi özellikleriyle karar vericiler için avantaj sağlamaktadır (Albayrak ve Yılmaz, 2009: 39; Çalış vd., 2014: 5; Irmak ve Ercan, 2017: 555; Onan, 2015:11). Hem kategorik hem de sürekli değişkenlere kolaylıkla uygulanabilmektedir. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişki, ağaç şeklindeki model gösterimi ile sonuçların kolay yorumlanabilmesini sağlamaktadır. Model, hangi değişken ya da değişkenlerin daha önemli olduğunu açıkça belirtmektedir. Bağımlı değişkeni etkileyebilecek bütün bağımsız değişkenleri ve değişkenlerin tüm birleşimlerini modele katmakta ve olası en doğru sınıflandırmayı yapmaktadır (Uzgören vd. 2015: 456). Bir karar ağacının temel yapısı Şekil 1'de gösterilmektedir.



Şekil 1. Karar Ağacı Temel Yapısı

Şekil 1 incelendiğinde bir karar ağacının; ağaç dalları ile birbirine bağlanan ve düğüm (Node) adı verilen, hiyerarşik olarak düzenlenmiş veri gruplarını içerdiği görülmektedir. Yapının başlangıcında ağacın kökü (kök düğüm) bulunmakta ve bağımlı değişkeni ifade etmektedir (Milanović ve Stamenković (2016: 568). Dallar ve yapraklar, ağaç yapısının diğer elemanları olup en son kısım yaprak ve köktür. Yapraklar arasında kalan kısımlar ise dal olarak ifade edilmektedir (Kavzoğlu ve Çölkesen, 2010: 39). Bir karar ağacında en önemli bağımsız değişken, sınıflandırmanın ilk düğümünde görülmektedir. Düğümdeki tüm örneklerin aynı sınıfa ait olması, dallanma için başka bir değişkenin kalmaması veya değişkeninin söz konusu değerine sahip kayıt bulunmaması durumlarına kadar ağaç yapısı büyümeye devam etmektedir. Bir başka ifade ile bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında önemli bir ilişki olmadığında düğüm oluşumu ve yapılandırma süreci sona ermektedir. Bu süreç, örneklem büyüklüğünün getirdiği sınırlamalara da bağlıdır (Díaz-Pérez, F.M. ve Bethencourt-Cejas, M., 2016: 276; Yıldıztepe ve Kocataş, 2018: 99).

Karar ağacındaki yapı, kullanılan algoritmaya göre oluşmaktadır. Hedef, genelleme hatasını en aza indiren karar ağacını elde etmektir. Bu amaçla, veri setinden otomatik olarak karar ağacı oluşturan farklı algoritmalar geliştirilmiştir. (Irmak ve Ercan, 2017: 555). Bu algoritmalar içinde C4.5 ve C5.0 (Classification), CHAID (Chi-Squared Automatic Interaction Detector) ve Exhaustive CHAID, CRT (ya da CART (Classification and Regression Trees)), ID3 (Iterative Dichotomiser 3), MARS (Multivariate Adaptive Regression Splines), QUEST (Quick Unbiased Efficient Statistical Tree), SLIQ (Supervised Learning in Quest), SPRINT (Scalable Paralleizable Induction of Decision Trees) bulunmaktadır (Albayrak ve Yılmaz, 2009: 40; Aytekin vd, 2018: 785).

Bu çalışmada, karar ağacı oluşturmak üzere CHAID algoritması kullanılmıştır. CHAID algoritması 1980 yılında Kaas tarafından geliştirilmiş olup kategorik değişkenlere sahip veri kümesini özel ve kapsamlı alt gruplara ayırmaktadır. Bu kapsamlı alt gruplara tekrarlamalı olarak bölünmesi için temel ölçüt, Ki-kare test istatistiğidir (Albayrak ve Yılmaz, 2009: 34; Isı vd, 2014: 278; Ritschard, 2013: 56; Hsu ve Kang, 2007: 207-208; Milanović ve Stamenković, 2016: 572). Algoritma, kök düğümden başlayarak yinelemeli olarak homojen düğümler oluşturarak düğümler arası/içi varyans arttırılmakta/azaltılmaktadır (Karakaya vd, 2018: 87). CHAID sınıflandırma ve tahminin yanı sıra değişkenler arasındaki etkileşimi keşfetmek amacıyla da kullanılmaktadır. Kategorik bağımlı değişken ile kategorik ve/veya metrik olabilen çoklu bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin tespiti için kullanılmaktadır (Bilgiç ve Çakır, 2019: 343; Milanović ve Stamenković 2016: 571). CHAID analizi; çok güvenilir tahminler sunması, modelin gerçek yapısal formunda belirlenen varsayımları dikkate almaması, multinominal lojistik regresyon modellerine alternatif olarak kullanılabil-

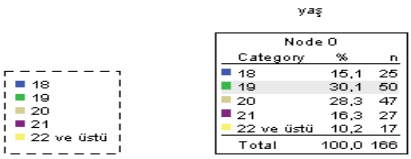
mesi, bağımsız değişkenlerdeki kayıp gözlemleri tahmin edebilmesi, geniş örneklemlerden yararlanabilmesi, bağımsız değişkenlerin aynı tip ölçekle gösterilmesine gerek olmaması ve aralarındaki ilişkilerin daha ayrıntılı değerlendirilebilmesi nedenleriyle uygulamada en çok tercih edilen ağaç diyagramıdır (Şata ve Çakan, 2018: 49; Uzgören vd. 2015: 457).

3. BULGULAR

Çalışmada karar ağaçları bakımından hedef değişkenler olan yaş, cinsiyet, bölüm ve ders geçme notu bulgularına göre CHAID modeli sonuçları ve bunlara ilişkin profiller aşağıdaki gibidir.

3.1. CHAID Karar Ağacı ile Elde Edilen Muhasebe Ders Algısı Yaş Bulguları

Hedef değişken seçilen "yaş" bulgularına göre araştırma kapsamında Muhasebe dersi algılarını etkileyen önemli bir değişken bulunamadığı anlaşılmaktadır. Öğrencilerin yaklaşık olarak aynı yaş grubunda olmaları bunun en belirgin sebebidir.



Şekil 2. Öğrencilerin yaşı değişkenine göre karar ağacı

Şekil 2 incelendiğinde, öğrencilerin %15,1'inin (25 öğrenci) 18, %30,1'inin (50 öğrenci) 19, %28,3'ünün (47 öğrenci) 20, %16,3'ünün (27 öğrenci) 21 ve %10,2'sinin (17 öğrenci) ise 21 üstü yaş gruplarında olduğu görülmektedir. Öğrencileri klasik yöntemle bu beş grupta toplamak zaten mümkünken karar ağaçları yöntemi ile değişken özelliklerine göre farklı profillerde gruplandırma söz konusudur. Bu araştırmada bu farklılıklar cinsiyet, bölüm, öğrenim türü ve ders geçme notu değişkenleri için farklı profillerde ortaya çıkmıştır.

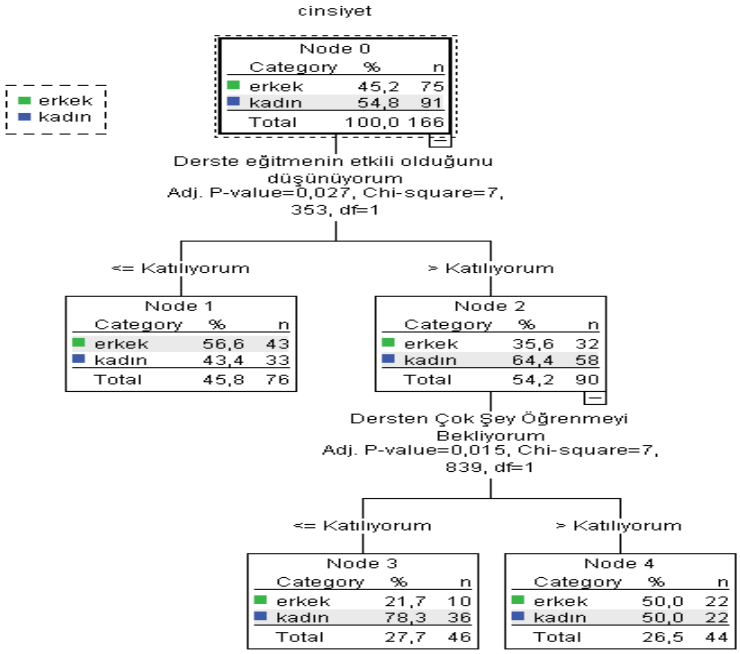
3.2. CHAID Karar Ağacı ile Elde Edilen Muhasebe Ders Algısı Cinsiyet Bulguları

Hedef değişken seçilen "cinsiyet" bulgularına göre araştırma kapsamında Muhasebe dersi algıları ölçülen 166 öğrenciden %45.2'sinin (75 öğrenci) erkek, %54.8'inin (91 öğrenci) kadın olduğu görülmektedir. Şekil 3'te gösterilmekte olan CHAID karar ağacı ile öğrencilerin cinsiyet profilleri oluşturulmuştur. Buna göre karar ağacı 2 ana daldan oluşmakta ve öğrenciler 3 farklı profilde toplanmaktadır. Tablo 2'de ise bu 3 profile, profili oluşturan düğümlere ve cinsiyet değişkenine etki eden en önemli

değişkenlere yer verilmektedir. Profilleri ve cinsiyet değişkenini değerlendirmek üzere Tablo 2 ve Şekil 3 birlikte incelenmektedir.

Tablo 2. Cinsiyet Profilleri ve Profilleri Oluşturan Değişkenler

Profiller	Düğümler	Dersin eğitmeni	Dersi Öğrenme Beklentisi
Profil 1	1	<= katılıyorum	
Profil 2	2, 3	> katılıyorum	<= katılıyorum
Profil 3	2, 4	> katılıyorum	> katılıyorum



Şekil 3. Öğrencilerin cinsiyeti değişkenine göre karar ağacı

Şekil 3 incelendiğinde; Cinsiyete göre ağacın dallarının 2 ana kolda (Node 1 ve Node 2) toplandığı görülmektedir. Bu iki düğümü oluşturan alt düğümler de profilleri oluşturmaktadır. Öğrencilerin cinsiyet profillerini oluşturan en önemli değişkenler sırasıyla dersin öğretim üyesi (p=0,027) ve dersi öğrenme beklentisi (p=0,015) değişkenleridir.

Profil 1 (Node 1): Tablo 2 ve Şekil 3'te görüldüğü gibi 1. profil dersin eğitmeni değişkeninden oluşmaktadır. Bu profile göre, "dersin eğitmeninin etkili olduğunu düşünüyorum" düşüncesine "katılıyorum ve kararsızım/katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum" cevabını veren 76 öğrenci bulunmaktadır. Bu grubu oluşturan öğrencilerin %56,6'sı (43 öğrenci) erkek, %43,4'ü (33 öğrenci) ise kadındır.

Profil 2 (Node 2, Node 3) ve Profil 3 (Node 2, Node 4):

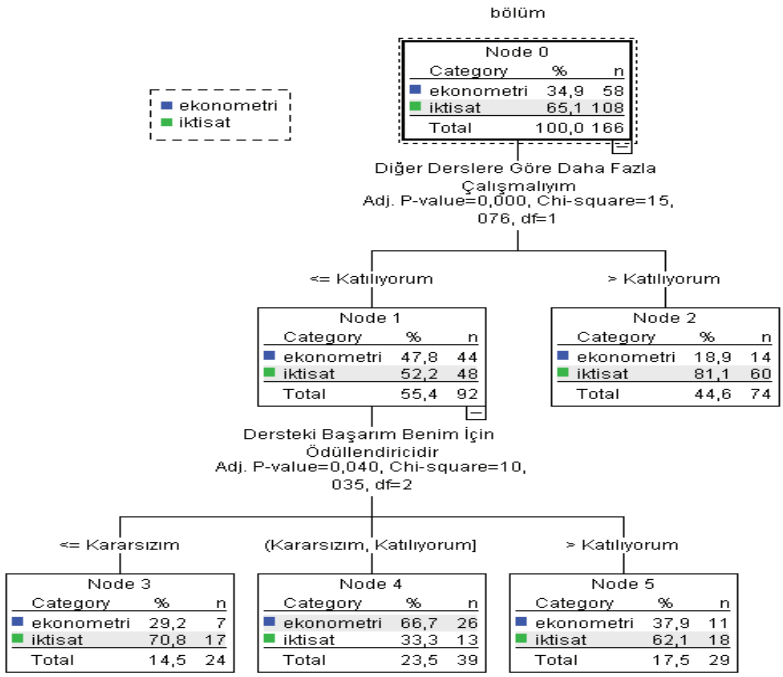
Tablo 2 ve Şekil 3'te görüldüğü üzere 2. ve 3. profiller dersin eğitmeni ve dersi öğrenme beklentisi değişkenlerinden oluşmaktadır. Bu profillere göre, "dersin eğitmeninin etkili olduğunu düşünüyorum" düşüncesine "tamamen katılıyorum" cevabını veren 90 öğrenci bulunmaktadır. Bu grubu oluşturan öğrencilerin %56,6'sı (43 öğrenci) erkek, %43,4'ü (33 öğrenci) ise kadındır. 2. ve 3. profillerdeki öğrencileri ayıran düşünce dersi öğrenme beklentisidir. Buna göre, dersten çok şey öğrenmeyi bekliyorum düşüncesine "katılıyorum ve kararsızım/katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum" cevabını veren 2.profilde %21,7 (10 öğrenci) erkek ve %78,3 (36 öğrenci) kadın olmak üzere toplam 46 öğrenci bulunmaktadır. 3.profilde dersten çok şey öğrenmeyi bekliyorum düşüncesine tamamen katılan 44 öğrencinin cinsiyet dağılımı ise (%50, 22 öğrenci) eşittir.

3.3. CHAID Karar Ağacı ile Elde Edilen Muhasebe Ders Algısı Bölüm Bulguları

Hedef değişken seçilen "bölüm" bulgularına göre araştırma kapsamında Muhasebe dersi algıları ölçülen 166 öğrenciden %34,9'unun (58 öğrenci) Ekonometri, %65,1 (108 öğrenci) İktisat bölümünde olduğu görülmektedir. Şekil 4'de gösterilmekte olan CHAID karar ağacı ile öğrencilerin bölüm profilleri oluşturulmuş ve öğrenciler 3 farklı profilde toplanmıştır. Buna göre karar ağacı 2 ana daldan oluşmakta ve öğrenciler 4 farklı profilde toplanmaktadır. Tablo 3'te ise bu 4 profile, profili oluşturan düğümlere ve bölüm değişkenine etki eden en önemli değişkenlere yer verilmektedir. Profilleri ve bölüm değişkenini değerlendirmek için Tablo 3 ve Şekil 4 birlikte incelenmektedir.

Tablo 3. Bölüm Profilleri ve Profilleri Oluşturan Değişkenler

Profiller	Düğümler	**Daha fazla çalışma**	**Başarının ödüllendiriciliği**
Profil 1	1, 3	<= katılıyorum	<= kararsızım
Profil 2	1, 4	<= katılıyorum	kararsızım, katılıyorum
Profil 3	1, 5	<= katılıyorum	> katılıyorum
Profil 4	2	> katılıyorum	



Şekil 4. Öğrencilerin bölümü değişkenine göre karar ağacı

Şekil 4 incelendiğinde; bölüme göre ağacın dallarının 2 ana kolda (Node 1 ve Node 2) toplandığı görülmektedir. Bu iki düğümü oluşturan alt düğümler de profilleri oluşturmaktadır. Öğrencilerin bölüm profillerini oluşturan en önemli değişkenler sırasıyla daha fazla çalışma (p=0,000) ve dersin başarıdaki ödüllendiriciliği (p=0,040) değişkenleridir.

Profil 1 (Node 1, Node 3), Profil 2 (Node 1, Node 4), Profil 3 (Node 1, Node 5): Tablo 3 ve Şekil 4'de görüldüğü üzere 1., 2. ve 3. profil daha fazla çalışma ve dersin başarıdaki ödüllendiriciliği değişkeninden oluşmaktadır. Bu profillere göre, "diğer derslere göre daha çok çalışmalıyım" düşüncesine "katılıyorum ve kararsızım/katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum" cevabını veren 92 öğrenci bulunmaktadır. Bu grubu oluşturan öğrencilerin %47,8'i (44 öğrenci) Ekonometri, %52,2'si (48 öğrenci) ise İktisat bölümü öğrencisidir. 1., 2. ve 3. profillerdeki öğrencileri ayıran düşünce dersin başarıdaki ödüllendiriciliğidir. Buna göre, "dersteki başarım benim için ödüllendiricidir" düşüncesine "kararsızım/katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum" cevabını veren 1. profilde %29,2 (7 öğrenci) Ekonometri ve %70,8 (17 öğrenci) İktisat bölümü öğrencisi olmak üzere toplam 24 öğrenci bulunmaktadır. 2. profilde "dersteki başarım benim için ödüllendiricidir" düşüncesine kararsızım/katılıyorum cevabı veren 44 öğrenci-

nin %66,7'si (26 öğrenci) Ekonometri bölümünde, %33,3'ü (13 öğrenci) ise İktisat bölümünde öğrenim görmektedir. 3. profil ise dersteki başarım benim için ödüllendiricidir düşüncesine "tamamen katılıyorum" cevabı veren 29 öğrenciden oluşmaktadır. Bu öğrencilerin %37,9'u (11 öğrenci) Ekonometri, %62,1'i (18 öğrenci) ise İktisat bölümündedir.

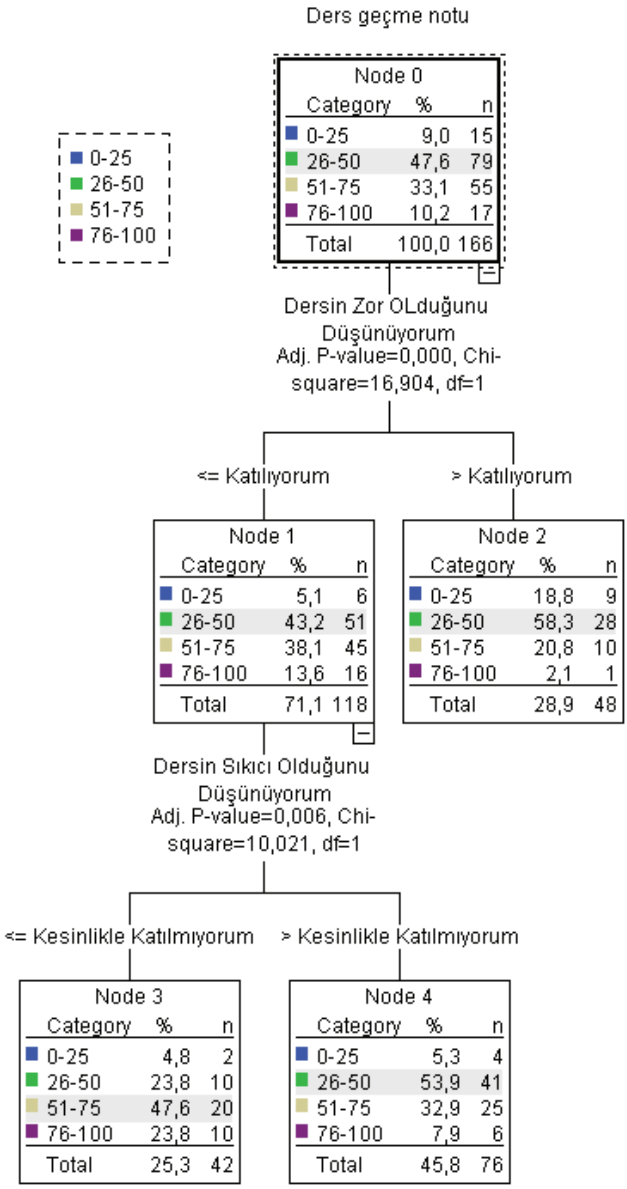
Profil 4: Tablo 3 ve Şekil 4'de görüldüğü üzere 4. profil "daha fazla çalışma gerekliliği" değişkeninden oluşmaktadır. Bu profile göre, "diğer derslere göre daha çok çalışmalıyım" düşüncesine "tamamen katılıyorum" cevabını veren 74 öğrenci bulunmaktadır. Bu grubu oluşturan öğrencilerin %18,9'u (14 öğrenci) Ekonometri, %81,1'i (60 öğrenci) ise İktisat bölümündedir.

3.4. CHAID Karar Ağacı ile Elde Edilen Muhasebe Ders Algısı Ders Geçme Notu Bulguları

Hedef değişken seçilen "ders geçme notu" bulgularına göre araştırma kapsamında Muhasebe dersi algıları ölçülen 166 öğrenciden %9'unun (15 öğrenci) 0-25, %47,6'sının (79 öğrenci) 26-50, %33,1'inin (55 öğrenci) 51-75, %10,2'sinin (17 öğrenci) 79-100 not aralıklarında olduğu anlaşılmaktadır. Şekil 5'te gösterilmekte olan CHAID karar ağacı ile öğrencilerin ders geçme notu profilleri oluşturulmuştur. Buna göre karar ağacı 2 ana daldan oluşmakta ve öğrenciler 3 farklı profilde toplanmaktadır. Tablo 4'de ise bu 3 profile, profili oluşturan düğümlere ve bölüm değişkenine etki eden en önemli değişkenlere yer verilmektedir. Profilleri ve ders geçme notu değişkenini değerlendirmek üzere Tablo 4 ve Şekil 5 birlikte incelenmektedir.

Tablo 4. Ders Geçme Notu Profilleri ve Profilleri Oluşturan Değişkenler

Profiller	**Düğümler**	**Dersin zorluğu**	**Dersin sıkıcılığı**
Profil 1	1, 3	<= katılıyorum	<= kesinlikle katılmıyorum
Profil 2	1, 4	<= katılıyorum	> kesinlikle katılmıyorum
Profil 3	2	> katılıyorum	



Şekil 5. Öğrencilerin ders geçme notu değişkenine göre karar ağacı

Şekil 5 incelendiğinde; ders geçme notuna göre ağacın dallarının 2 ana dalda (Node 1 ve Node 2) toplandığı görülmektedir. Bu iki düğümü oluşturan alt düğümler de profilleri oluşturmaktadır. Öğrencilerin ders geçme notu profillerini oluşturan en önemli değişkenler sırasıyla dersin zorluğu (p=0,000) ve dersin sıkıcılığı (p=0,006) değişkenleridir.

Profil 1 (Node 1, Node 3) ve Profil 2 (Node 1, Node 4):

Tablo 4 ve Şekil 5'de görüldüğü üzere 1. ve 2. profiller dersin zorluğu ve dersin sıkıcılığı değişkenlerinden oluşmaktadır. Bu profillere göre, "dersin zor olduğunu düşünüyorum" düşüncesine "katılıyorum/kararsızım/katılmıyorum/kesinlikle katılmıyorum" cevabını veren 118 öğrenci bulunmaktadır. Bu grubu oluşturan öğrencilerin %5,1'inin (6 öğrenci) 0-25, %43,2'sinin (51 öğrenci) 26-50, %38,1'inin (45 öğrenci) 51-75, %13,6'sının (16 öğrenci) 79-100 not aralıklarında olduğu görülmektedir. 1. ve 2. Profillerdeki öğrencileri ayıran düşünce dersin sıkıcılığı düşüncesidir. Buna göre, "dersin sıkıcı olduğunu düşünüyorum" düşüncesine "kesinlikle katılmıyorum" cevabını veren 1. profilde %4,8'i (2 öğrenci) 0-25, %23,8'inin (10 öğrenci) 26-50, %47,6'sının (20 öğrenci) 51-75, %23,8'inin (10 öğrenci) 79-100 not aralıklarında olmak üzere toplam 42 öğrenci bulunmaktadır. 3. profilde "dersin sıkıcı olduğunu düşünüyorum" düşüncesine "kesinlikle katılıyorum/katılıyorum/kararsızım/katılmıyorum" cevabını veren 76 öğrencinin not dağılımının ise %5,3'ünün (4 öğrenci) 0-25, %53,9'unun (41 öğrenci) 26-50, %32,9'unun (25 öğrenci) 51-75, %7,9'unun (6 öğrenci) ise 79-100 olduğu görülmektedir.

Profil 3 (Node 2): Tablo 4 ve Şekil 5'te görüldüğü üzere 3. profil dersin zorluğu değişkeninden oluşmaktadır. Bu profile göre, "dersin zor olduğunu düşünüyorum" düşüncesine "tamamen katılıyorum" cevabını veren 48 öğrenci bulunmaktadır. Bu grubu oluşturan öğrencilerin %18,8'inin (9 öğrenci) 0-25, %58,3 (28 öğrenci) 26-50, %20,8'inin (10 öğrenci) 51-75, %2,1'inin (1 öğrenci) 79-100 not aralıklarında olduğu görülmektedir.

SONUÇ VE TARTIŞMA

Geleneksel olarak verinin bilgiye dönüşümü, klasik yöntemlere dayanmaktadır. Günümüzde veri miktarındaki büyük artış, teknoloji alanında yaşanan gelişmeler çerçevesinde veri madenciliği yaklaşımları ön plana çıkmıştır. İşletmelerde finansal bilgiyi üreten muhasebe fonksiyonu insan faktörüne dayanmaktadır. Bu nedenle alanda nitelikli insan kaynağı sağlamaya dönük lisans eğitimlerinde öğrencilerin Muhasebe dersine ilişkin tutum ve düşünceleri önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, İİBF'lerde Genel Muhasebe dersi alan öğrencilerin bu derse yönelik görüşlerini ortaya koymak üzere karar ağacı yöntemlerinden CHAID analizi kullanılmıştır. Böylece öğrencilerin görüşlerini etkileyen en önemli faktörler belirlenmiş ve bunlar alt gruplara ayrılarak hangi değişkenin etki düzeyinin daha yüksek olduğu incelenmiştir. Bu kapsamda gereksinim duyulan veriler İÜ İİBF'de farklı bölümlerde eğitimlerine devam eden öğrencilerden elde edilmiştir.

Karar ağaçlarının en önemli üstünlüğü, diğer çok değişkenli yöntemlerle elde edilmesi gereken istatistik varsayımların bu yöntemde söz

konusu olmamasıdır. Ayrıca bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki yönünü ve önem sırasını görselleştirerek sunması önemli bir diğer avantajdır. Bu özellik sayesinde, elde edilen sonuçlar daha kolay yorumlanabilmektedir.

Çalışma kapsamında İÜ İİBF'de farklı bölümlerde eğitim ve öğretimlerini sürdüren 166 öğrenciye anket uygulanarak elde edilen verilere CHAID algoritması uygulanmış ve öğrencilerin yaş, cinsiyet, bölüm ve ders geçme notuna bağlı olarak Muhasebe dersi algılarına yönelik en önemli değişkenler belirlenmiştir. CHAID algoritmasının diğerlerinden en önemli farkı, ağaç yapraklarının verilerdeki farklı yapı sayısı miktarınca dallanma oluşturmasıdır. Böylece, daha çok alt grupla değerlendirme yapmak, daha türdeş gruplardan sonuç elde etmek mümkündür. Çalışmada ortaya konan en uygun ağaç yapılarının değerlendirilmesiyle aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Hedef değişken seçilen "yaş" bulgularına göre araştırma kapsamında Muhasebe dersi algılarını etkileyen önemli bir değişken bulunamadığı anlaşılmaktadır. Öğrencilerin yaklaşık olarak aynı yaş grubunda olmaları bunun en belirgin sebebidir. Öğrencileri klasik yöntemle bu beş grupta toplamak zaten mümkünken karar ağaçları yöntemi ile değişken özelliklerine göre farklı profillerde gruplandırma söz konusudur. Bu araştırmada bu farklılıklar cinsiyet, bölüm, öğrenim türü ve ders geçme notu değişkenleri için farklı profillerde ortaya çıkmıştır.

CHAID karar ağacı ile öğrencilerin cinsiyetine göre ders algılarını etkileyen en önemli unsurlar sırasıyla dersin öğretim üyesi ve dersi öğrenme beklentisidir. Buna göre ortaya çıkan profillerde; dersin eğitmeninin etkili olduğunu düşünen %54,2'lik (90 öğrenci) grubun %26,5'i (44 öğrenci) aynı zamanda dersten çok şey öğrenmeyi bekleyen öğrencilerdir. Bu öğrencilerin cinsiyet dağılımı (%50; 22 öğrenci) eşit iken dersten çok şey öğrenmeyi beklemeyen öğrenci profilinde ise kadınlar (%76,8; 36 öğrenci) erkeklerden (%21,7; 10 öğrenci) çok daha fazladır. Dersin eğitmeninin etkili olmadığını düşünen profilde ise erkek öğrencilerin sayısı (%56,6; 43 öğrenci) kadınlardan daha fazladır.

CHAID karar ağacı ile öğrencilerin bölümüne göre ders algılarını etkileyen olan en önemli unsurlar sırasıyla daha fazla çalışma ve dersin başarıdaki ödüllendiriciliğidir. Buna göre ortaya çıkan profillerde; diğer derslere göre Muhasebe dersine daha çok çalışması gerektiğini düşünen grupta (%44,6; 74 öğrenci) İktisat Bölümü öğrencilerinin (%18,9; 14 öğrenci) Ekonometri Bölümü öğrencilerine (%81,1; 60 öğrenci) göre daha az olduğu görülmüştür. Muhasebe dersine daha çok çalışması gerekmediğini düşünen diğer profillerde, Dersteki başarının ödüllendirici olması konusu ön plana çıkmaktadır. Dersteki başarının kendileri için ödüllendirici olduğuna tamamen katılan İktisat Bölümü öğrencisi (%62,1; 18 öğrenci) Ekonomi

Bölümü öğrencisinden (%37,9; 11 öğrenci) daha fazladır. Dersteki başarının kendileri için ödüllendirici olduğuna kesinlikle katılmayan öğrenciler yine İktisat Bölümü'nde %70,8; 17 öğrenci) Ekonometri Bölümü'ne (%29,2; 7 öğrenci) göre daha fazla iken kararsız olan grupta Ekonometri Bölümü öğrencisi (%66,7; 26 öğrenci) İktisat Bölümü'ne (%33,3'ü; 13 öğrenci) göre daha fazladır.

CHAID karar ağacı ile öğrencilerin ders geçme notuna göre ders algılarını etkileyen en önemli unsurlar sırasıyla dersin zorluğu ve dersin sıkıcılığıdır. Buna göre ortaya çıkan profillerde; öğrencilerin %28,9 (48 öğrenci) dersin tamamen zor olduğunu düşünürken büyük çoğunluğu (%71; 118öğrenci) dersin zor olmadığını düşünmektedir. Dersin zor olduğunu düşüneler en çok 26-50 not ortalamasında geçme notu olan 28 öğrenci (%58,3)'dir. Dersin zor olmadığını belirten 118 öğrenci (%71,1) için durum farklı olarak dersin sıkıcılığı konusunu ön plana çıkartmaktadır. Bu öğrencilerin %25'i (42 öğrenci) dersin sıkıcı olduğu konusuna kesinlikle katılmazken büyük çoğunluğunun (%45,8; 76 öğrenci) dersi sıkıcı olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Dersin zor olmadığını düşünen öğrenciler en çok 26-50 ve 51-75 not aralıklarında olan öğrencilerdir. Bununla birlikte, bu öğrencilerin sayıları incelendiğinde; 26-50 aralığında not ortalaması olan 51 öğrenciden (%43,2) 41'inin, 51-75 aralığında not ortalaması olan 45 öğrenciden (%38,1) ise 25'inin aynı zamanda dersi tamamen sıkıcı olarak gördükleri anlaşılmaktadır.

Sonuç olarak; karar ağaçları yöntemiyle öğrencilerin Muhasebe dersine yönelik algıları ortaya konmuş ve yaş, cinsiyet, bölüm, ders geçme notu değişkenlerine göre düşüncelerini etkileyen en önemli değişkenler tespit edilmiştir. Geniş bir sınıflandırmanın olması, sonuçların görsel ve kolay yorumlanması karar ağacı yönteminin ihtiyaca uygun cevap vermede etkili olduğunu kanıtlamaktadır. Bununla birlikte, karar ağaçlarıyla bulunan sonuçlar farklı yöntemler için veri olarak kullanılabilmektedir. Böylece yeni bilgiler ortaya çıkabilmektedir.

KAYNAKÇA

Aksu, İ.& Oral, T. (2017). Lisans Öğrencilerinin Muhasebe Dersine Yönelik Algı Tutum ve Başarı Durumlarına İlişkin Bir Araştırma. *Journal of Social And Humanities Sciences Research (JSHSR),* 4 (12), 706-717.

Albayrak, A. S. & Koltan Yılmaz, S. (2009). Veri Madenciliği: Karar Ağacı Algoritmaları ve İMKB Verileri Üzerine Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 31-52.

Atmaca, M. & Çoşgun, N. (2014). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'ne Bağlı Meslek Yüksek Okullarında Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Motivasyonlarının ve Beklentilerinin Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 167-184.

Aygün, D. T. & Gerekan, B. T. (2012). Muhasebe Dersini İlk Defa Alan Öğrencilerin Derse Yönelik Algılarının Tespiti: Karşılaştırmalı Bir Alan Araştırması. *Yönetim Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, (18), 48.

Aytekin, Ç., Sütcü, C. S. & Özfidan, U. (2018). Karar Ağacı Algoritması ile Metin Sınıflandırma: Müşteri Yorumları Örneği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(55), 782-792.

Bilgiç, E. & Çakır, U. (2019). Sosyoekonomik Yaklaşımla Zincir Perakende Mağazalarının Segmentasyonu. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi,* 41(2), 2149-1844.Çelik, M. & Serinkan, C. (2011). Muhasebe Dersine Yönelik Tutumlarda Üniversite Öğrencilerinin Bireysel Ve Bölümsel Farklılıkları. *MÖDAV,* 13(3), 289-321.

Çalış, A., Kayapınar, S. & Çetinyokuş, T. (2014). Veri Madenciliğinde Karar Ağacı Algoritmaları ile Bilgisayar ve İnternet Güvenliği Üzerine Bir Uygulama. *Endüstri Mühendisliği Dergisi,* 25(3-4), 2-19.

Demirel Utku, B. & Erol, İ. (2015). Lisans Öğrencilerinin Muhasebeye Giriş Dersine Yönelik Algılamalarının Belirlenmesi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies,* 1(3), 91-104.

Díaz-Pérez, F. M. & Bethencourt-Cejas, M. (2016). CHAID Algorithm as An Appropriate Analytical Method for Tourism Market Segmentation. *Journal of Destination Marketing & Management*, 5, 275–282.

Erol Fidan, M. (2012). Üniversitelerde Muhasebe Dersini Powerpoint Sunumu ve Klasik Yöntem ile Alan Öğrenciler Arasındaki Farklılıklar: Bilecik Üniversitesi Örneği. *Yaşar Üniversitesi Dergisi*, 7(25), 4281-4306.

Ertuğrul, İ. & Özdemir, S. (2014). Muhasebe Dersi Alan Ön Lisans ve Lisans Öğrencilerinin Derse Yönelik Tutumlarının Tespiti: Ege Bölgesinde Bir Uygulama. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 7 (1), 204.

Fidan, C. & Ağırbaş, İ. (2020). Muş Alparslan Üniversitesi Öğrencilerinin Genel Muhasebe Algılarına Yönelik Metaforlar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (87), 15-32.

Geiger, M. A. & Ogliby, S. M. (2000). The First Course in Accounting: Students' Perceptions and Their Effect on the Decision to Major in Accounting. *Journal of Accounting Education*, 18 (2), 63 – 78.

Gerekan, B.& Aygün, D. (2012). Üniversitelerdeki Muhasebe Eğitimine Yönelik Öğrencilerin Algıları: Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Rize Üniversitesi Karşılaştırması. *Muhasebe ve Denetime Bakış,* 12(38), 133-144.

Hsu, C. H. C. & Kang, S. K. (2007). CHAID-Based Segmentation: International Visitors' Trip Characteristics and Perceptions, *Journal of Travel Research*, 46, 207-216.

Irmak, S. & Ercan, U. (2017). Karar Ağaçları Kullanılarak Türkiye Hanehalkı Zeytinyağı Tüketimi Görünümünün Belirlenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(3), 553-564.

Isı, A., Özaydın, Ö. & Cemrek, F. (2014). Determination of Factors Affecting Individuals' Investment Behaviour using CHAID Analysis. *Journal of Economics Finance and Accounting,* 1(4), 273-284.

Karakaya, E., Çelik, Ş. & Taysi, M. R. (2018). CHAID Algoritması ile Balık Eti Tüketimini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi,* 35(2), 85-93.

Karavardar, A. & Paça, M. (2019). Muhasebe Dersine İlişkin Algı ve Kaygı: Giresun Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerinde Bir İnceleme. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi,* 10(1), 73-83.

Kavzoğlu, T. & Çölkesen, İ. (2010). Karar Ağaçları İle Uydu Görüntülerinin Sınıflandırılması: Kocaeli Örneği. *Harita Teknolojileri Elektronik Dergisi,* 2(1), 36-45.

Köse, T.& Gürbüz, H. (2009). Muhasebeye Giriş Dersine İlişkin Görüşleri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Örneği. *MÖDAV*, 11(4), 107-146.

Kutlu, H. A., Öztürk, S., Yılmaz, T. & Gerekan, B. (2017). Muhasebe Eğitiminde Ölçme ve Değerlendirme: Öğrencilerin Bakışı Üzerine Bir Araştırma. *Journal Of Accounting & Finance*, (74), 15-35.

Kurnaz, E. & Eyceyurt Batır, T. (2019). Genel Muhasebe Dersi Hakkında Üniversite Öğrencilerinin Metaforik Algıları: Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Örneği. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi,* 21(3), 829-854.

Milanović, M. & Stamenković, M. (2016). CHAID Decision Tree: Methodological Frame and Application, *Economic Themes,* 54(4), 563-586.

Onan, A. (2015). Şirket İflaslarının Tahmin Edilmesinde Karar Ağacı Algoritmalarının Karşılaştırmalı Başarım Analizi. *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 8(1), 9-19.

Ritschard, G. (2013). CHAID and Earlier Supervised Tree Methods, J.J. McArdle & G. Ritschard (eds), Contemporary Issues in Exploratory Data Mining in Behavioral Sciences, Routeledge, New York, 48-74.

Şata, M. & Çakan, M. (2018). CHAID Analizi ve Lojistik Regresyon Analizi Sonuçlarının Karşılaştırılması. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi,* 33, 48-56.

Tuğay O. (2014). Muhasebe Dersi Alan Öğrencilerin Muhasebe Dersine Yönelik Algıları ve Muhasebe Öğretim Elemanlarından Beklentileri Üzerine Mehmet Akif Ersoy Üniversitesinde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(3), 49-68.

Uzgören, N., Kara, H. & Uzgören, E. (2015). Yöneticilerde Boyun Eğici Davranış Eğilimlerinin CHAID Analizi ile İncelenmesi: Yönetici Adayı Öğrenciler Üzerine Bir Araştırma. *EKEV Akademi Dergisi,* 19(61), 451-462.

Varıcı, İ. T.& Bulut, E. T. (2015). Muhasebe Dersine Yönelik Endişeler ve Tutumlar: Samsun Ondokuzmayıs Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* 19(3), 293.

Yıldırım, S. (2015). Genel Muhasebe Dersi Alan Öğrencilerin Derse İlişkin Beklentileri ve Başarı Durumlarının Değerlendirilmesi. *Muhasebe Ve Denetime Bakış,* 14(44), 1-14.

Yıldıztepe, E. & Kocataş, A. (2018). Türkiye İşgücü Verilerinin Karar Ağacı Yöntemleriyle Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,* 8(2), 91-114.

Zaif, F. & Ayanoğlu, Y. (2007). Muhasebe Eğitiminde Kalitenin Arttırılmasında Ders Programlarının Önemi: Türkiye'de Bir İnceleme. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 9(1), 115-136.

Bölüm 47

BÖLGESEL KALKINMADA TEŞVİK POLİTİKALARININ RÖLÜ: GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ ÖRNEĞİ[1]

Ömer DORU

1 Mardin Artuklu Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, e-mail: omerdoru@artuklu.edu.tr, (https://orcid.org/0000-0002-8119-4908),

GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma sürecinde karşılaştıkları en önemli sorunun, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıkları olduğunu söylemek mümkündür. Ülkeler, ekonomik kaynakların, nüfus ve beşeri sermaye gibi birikimlerin ülkenin belli bölgelerinde yoğunlaşmasından kaynaklanan bölgesel gelişme farklılıklarını gidermek amacıyla birçok politika araçları yürütmüşlerdir. Bölgesel kalkınmanın dolayısıyla ulusal ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi için kullanılan en önemli kamusal politika araçlarından biri yatırım teşvik uygulamaları olmuştur. Teşvik uygulamaları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde; yatırımların belirli sektörlere yönlendirilmesi, bölgesel gelişme farklılıklarının azaltılması, ihracatın, istihdamın ve uluslararası doğrudan yabancı yatırımların artırılması gibi çeşitli amaçlarla yürütülmektedir. Bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltmak amacıyla yürütülen teşvik uygulamaları, özel sektör yatırımlarının belirli sektör ve bölgelere yönlendirilmesi yoluyla yürütülmektedir. (Alıcı, 2019)

Özel sektöre sağlanan avantajlar, vergi avantajı veya vergi dışı avantajlar şeklinde olabilmektedir. Vergi avantajı, devletin belirlenen koşullarda yapılan yatırımlarda elde edilecek gelirden alması gereken vergiden kısmen veya tamamen vazgeçmesi şeklindedir. Vergi dışı avantajlar ise yapılacak olan yatırımın maliyetini düşürmeye yönelik yatırımcılara sağlanan hibe ve kredi desteklerini (faizsiz veya düşük faizli) ifade eder (James, 2009)

Bu çalışmada, Türkiye'de uygulanan teşvik politikaları ve özellikle gelişmişlik düzeyi düşük olan Güneydoğu Anadolu Bölgesinde (GAB) uygulanan teşvik politikalarının bölge gelişmesine yansımalarının incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla öncelikle maliye politikası aracı olarak teşvik politikası teorik olarak irdelenmiş daha sonra Türkiye'de teşvik politikalarının tarihsel gelişimi ve Yeni Teşvik Uygulaması incelendikten sonra bunun GAB'e yansımaları analiz edilmiştir.

Sonuç olarak; Türkiye'nin cumhuriyetin il dönemlerinde itibaren ülke genelinde sanayileşmenin gelişmesi amacıyla önemli teşvik politikalarını yürürlüğe koyduğu, planlı dönemden sonra ise ihracatın gelişmesi, doğrudan yabancı yatırımların artması ve bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltması amacıyla farklı özelliklerde teşvik politikaları yürüttüğü görülmektedir. Ancak özellikle bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarını azaltmak amacıyla yürütülen politikaların çok başarılı olamadığını söylemek mümkündür.

1. MALİYE POLİTİKASI ARACI OLARAK TEŞVİK UYGULAMALARI

Modern kamu maliyesi yazınında kamu kesimin fonksiyonları anlatılırken, Musgrave'nin belirtmiş olduğu 3 temel fonksiyon akla gelmektedir. Bunlar; gelir dağılımında adaletin sağlanması, kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanması ve ekonomik istikrardır (Musgrave, 1959). Kaynak tahsisinde etkinlik özellikle devletin en temel ekonomik fonksiyonu olarak değerlendirilmekte ve devletin ekonomiye müdahalesi için de bir gerekçe oluşturmaktadır. Klasik yaklaşımda savunulan tarafsız devlet yaklaşımında devletin sınırları çizilerek ekonomiye müdahalesinin minimum düzeyde olması gerektiği belirtilirken, 29 krizinden sonra hakim ekonomik yaklaşım olan müdahaleci yaklaşımda ise devletin ekonomik hayatı düzenlemede etkin bir rol üstlenmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Devletin kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanması için yararlandığı temel araçlar da maliye politikası araçlarıdır. Vergiler, kamu harcamaları ve borçlanma mekanizmalarından yararlanılarak kaynakların etkin dağıtılması hedeflenmiştir. Ülkeler iki temel hedefleri olan ekonomik kalkınma ve vergiler aracılığıyla tasarrufların arttırılmasını gerçekleştirmek için maliye politikası araçları olan kamu yatırım harcamaları ve kamu gelişme carilerini kullanmaktadırlar (Özker ve Biniş, 2010; 497).

Devletin maliye politikası araçlarını kullanarak kaynak tahsisinde etkinliği sağlamasında başvurulan yöntemlerden biri teşvik uygulamalarıdır. Teşvik uygulamalarının hem kamu harcamaları ile ilişkisi vardır, hem de kamu gelirleri ile ilişkisi vardır. Vergi indirimleri, istisna, muafiyetler vergi ertelemeleri gibi yollarla belli sektör, bölge ya da kişiler teşvik kapsamına dahil edilebilmektedir. Gelişmesi istenen sektör veya bölgeler için vergi teşviki, gelişmesi istenmeyen alanlarda ise vergilerin artırılması bir müdahale aracı olarak kullanılabilmektedir. (Eker, Altay ve Sakal, 2002; 44- 45). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler piyasa işleyişini sağlamak için önemli bir araç olarak yatırım teşviklerini kullanmaktadırlar. Teşvikler; toplam yatırım hacminin arttırılması ile beraber yatırımların stratejik ve verimli olduğu kabul edilen alanlara yönlendirilmesi, özel sektörde sermaye birikiminin arttırılması, yatırımların nispeten azgelişmiş bölgelere yönlendirilmesiyle bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarının azaltılması, teknolojik gelişmelere uyum ve sektörlerin dış rekabet gücünün arttırılması gibi faydaları amaçlamaktadırlar (Candan ve Yurdadoğ, 2017; 155). Bu noktada teşviklerin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için genel amaçlar şu şekilde sıralanabilir; 1)Kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması, 2) Bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, 3)İstihdamın artırılması, 4)İhracatın artırılması, 5)Doğrudan yabancı sermayenin yatırımlarının arttırılması, 6)Uluslararası rekabet gücünün arttırılması ve korunması, 7)Ekonomik kalkınmanın sağlanmasıdır (Karaş ve Karaş, 2019; 3).

Kısacası teşvikler kamu sektörünün piyasaya bir müdahale aracı olarak değerlendirilerek piyasa başarısızlığının giderilmesinde başvurulan yöntemlerden biridir. Zira teşvikler aracılığıyla sosyal faydanın artırılması ve bununla da kaynak tahsisinde etkinliğin sağlanması hedeflenmektedir.

2. TÜRKİYE'DE TEŞVİK POLİTİKALARININ TARİHSEL GELİŞİMİ

Türkiye'de teşvik politikaları, Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminden başlamak üzere günümüze kadar farklı amaç ve yöntemlerle yürütülmektedir. Uygulanan politikaları "Planlı Dönem Öncesi Teşvik Politikaları" ve "Planlı Dönemde Teşvik Politikaları" olarak iki başlıkta incelemek mümkündür.

2.1. Planlı Dönem Öncesi Teşvik Politikaları

Türkiye'de ekonomik gelişme politikası olarak teşvik uygulamalarının planlı döneme kadar, ülke genelinde sanayileşmeyi geliştirmek ve özel sektörün finansman sorunlarının giderilmesi amacıyla yürütüldüğü görülmektedir. Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde yürürlüğe konulan 1913 tarihli "Teşvik-i Sanayi Kanun-ı Muvakkatı" ile Türkiye Cumhuriyetinin ilk yıllarında toplanan Birinci İzmir İktisat Kongresinde ortaya konan politika gereği 1927 yılında çıkarılan "Teşvik-i Sanayi Kanunun" en temel amaçlarının sanayinin gelişmesi ve finansmanı olduğu görülmektedir (Takım ve Ersungur, 2018). Bu noktada her iki kanunun ülkede uygulanan ilk ciddi teşvik uygulamaları olduğunu söylemek mümkündür (Öz ve Buyrukoğlu, 2015).

Sanayileşmenin gelişmesi ve sektörün küresel rekabet düzeyini iyileştirmek amacıyla çıkarılan 1913 tarihli kanun kapsamında, sektöre arazi tahsis desteği, vergi muafiyeti, makine ve hammadde için gümrük vergisi muafiyeti, ulaşım altyapısı desteği ve hükümet alımlarında yerli sanayi ürünlerine öncelik verme gibi konularda destekler sunulması öngörülmüştür. (Ökçün, 1975). Kurtuluş Savaşı sonrasında ülke yönetiminin ilk gündem maddelerinden biri ekonomik bağımsızlık olmuştur. Bu amaçla 1923 yılında toplanan Birinci İzmir İktisat Kongresi kararları doğrultusunda 1927 yılında "Teşvik-i Sanayi Kanunu" yürürlüğe konulmuştur. Kanun kapsamında özel sektöre sanayileşme yolunda; bedelsiz ve kredili arazi tahsisi, vergi ve harç muafiyetleri, stratejik ürünler için gümrük vergisi muafiyeti, navlun indirimleri, taşıma giderleri desteği ve kamu ihalelerinde öncelik gibi önemli avantajlar sağlanmıştır (Kasalak, 2012). Ancak On beş yıl yürürlükte kalan kanunun; özel sektörün yeterli sermaye birikimine sahip olmaması, devletin ilk dönemlerde bağımsız dış politika yürütememesi ve 1929 küresel ekonomik buhranın getirdiği olumsuz sonuçlar nedeniyle hedefine ulaşamadığını söylemek mümkündür.

Özel sektörün sermaye yetersizliği nedeniyle 1930'lu yıllarda sanayileşme çabalarının kamu eliyle yürütüldüğü ve yoğun bir şekilde Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT) kurulduğu görülmektedir.

Liberal ekonomi politikalarının yürütüldüğü 1950-1960 döneminde farklı alanlarda teşvik uygulaması yürürlüğe konulmuştur. 1951 yılında kabul edilen "Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu", 1953 yılında kabul edilen "Turizm Endüstrisi Teşvik Kanunu" ve 1954 yılında kabul edilen "Maden Kanunu" ile belirtilen sektörlere teşvikler sağlanmıştır (Candan ve Yurdadoğ, 2017). Ayrıca tarım sektörünün desteklendiği ve özel sektöre kredi imkânlarının arttırıldığı bu dönemde (Takım ve Ersungur, 2018) "Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası" kurulmuştur.

2.2. Planlı Ekonomi Dönemi Teşvik Politikaları

1960 yılından itibaren planlı ekonomi dönemine geçen Türkiye'de, kalkınma planlarının hazırlanması görevi 1960 yılında kurulan Devlet Planlama Teşkilatı'na (DPT) verilmiştir. Planlı ekonomi dönemini, uygulanan ekonomi politikalarının farklılığı nedeniyle iki dönemde incelemek mümkündür. 1980'li yıllara kadar ithal ikameci sanayileşme politikası yürüten politika yapıcılar, 24 Ocak 1980 tarihinden itibaren ihracata dayalı sanayileşme politikası yürütmüşlerdir.

İthal ikameci sanayileşme politikasının yürütüldüğü dönemde, sanayinin dış rekabetten korunması amacıyla özel sektöre teşvikler sunulurken (kredi, girdi temini ve vergi desteği gibi), çeşitli dış ticaret politikası araçları da (tarife, kota) kullanılmıştır. 1963 yılında vergi kanununda yapılan düzenleme ile ilk defa yatırım indirimi uygulamasına yer verilirken teşviklerin tek elden yürütülmesi amacıyla 1967 yılında "Yatırımları ve İhracatı Geliştirme Bürosu" kurulmuştur. 1968 yılında bölgesel teşvik uygulamalarının ülkedeki ilk örneği olan Kalkınmada Öncelikli Yöre (KÖY) uygulamasına geçilerek 22 ilin genel teşviklerden daha fazla yararlanmasına olanak sağlanmıştır (Eser, 2011, Ekinci Hamamcı ve Kahraman, 2020).[1] Yine bu dönemde Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) kurulmaya başlanmıştır.

1 Kalkınmada Öncelikli Yöre (KÖY): 1968-2009 yılları arasında uygulanan KÖY uygulaması ilk dönemde önem kazanmış olmasına rağmen, teşvik uygulamasında yararlanma isteği ile kapsamdaki il sayısı kısa sürede 40 ili bulmuştur. Bu durum görece farklı gelişmişlik düzeyine sahip illerin aynı avantajlardan yararlanma sonucu ortaya çıkarmıştır. Görece azgelişmiş illerin yatırım düzeyini olumsuz etkileyen bu durum karşısında 1981 yılında KÖY kapsamındaki il sayısı 25'e düşürülmüş ve bu iller birinci ve ikinci derecede KÖY'ler olarak iki gruba ayrılarak teşvik politikaları uygulanmıştır. 1990'lı yıllarda KÖY kapsamına alınan illerin sayısı sürekli arttırılarak 50'ye kadar çıkarılmıştır. 1996 yılında iki farklı KÖY uygulamasından vazgeçilerek tek uygulamaya geçilmiştir. 2009 yılına kadar devam eden KÖY uygulaması, bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltmadaki başarı düzeyinin düşük olması ve Avrupa Birliği uyum süreci ile yeniden düzenleme ihtiyacı göstermesi nedeniyle kaldırılmış ve yerini "Yatırım Teşvik Sistemi" almıştır.

24 Ocak 1980 ekonomik kararları ile ekonomi politikasında önemli yapısal değişikliğe gidilen bir dönem başlamıştır. İthal ikameci sanayileşme politikası yerine, uluslararası ekonomi ile bütünleşmenin ön planda olduğu, dış ticaret ve sermaye hareketlerinde liberal bir politikanın yürütüldüğü ihracata dayalı sanayileşme politikasına geçilmiştir. Ayrıca bu dönemde benimsenen serbest piyasa ilkelerine uygun olarak özel sektör aracılığıyla ihracatın geliştirilmesine yönelik teşvik politikalarının önem kazanmaya başladığı gözükmektedir. Bu dönemde teşvik politikalarından yabancı sermayenin aynı oranda yararlanmaları için yasal düzenleme yapılmış ve bunun yanında turizm teşvik kanunu çıkarılarak sektörün gelişmesi için yapısal düzenlemelere gidilmiştir. 1985-1991 yılları arasında belirlenen sektörlerde yapılan yatırımları teşvik etmek amacıyla Kaynak Kullanımı Destek Primi (KKDP) uygulaması yürütülerek yönlendirilen yatırımlara önemli hibe destekleri sunulmuştur (Yavan, 2011). KKDP uygulamasının kaldırılması ile Fon Kaynaklı Kredi uygulaması başlatılmış, bölgesel ve sektörel düzeyde yatırımlara düşük faizli kredi imkânları sağlanmıştır (Takım ve Ersungur, 2018). 1995 yılında Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği anlaşması ve üye olunan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile imzalanan "Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması" gereği Türkiye özellikle ihracat sektörüne yapılan teşviklerde önemli yükümlülükler üstlenmiştir (Yavan, 2011). Helsinki Zirvesi (1999) ile Avrupa Birliği aday ülke statüsünün kazanılması ve 2005 yılında tam üyelik müzakerelerinin başlaması yatırım teşviklerinde birlik müktesebatına uygun düzenlemelerin yapılmasını zorunlu kılmıştır. Bu çalışmalar neticesinde 2009 yılında daha önce uygulanan KÖY uygulaması da kaldırılarak "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" ile yatırım teşvik sistemine geçilmiştir. 2009-Yatırım Teşvik Sistemi; Büyük Ölçekli Yatırımları Teşvik, Bölgesel Yatırımları Teşvik ve Genel Yatırım Teşvik sistemi olmak üzere üç başlıkta uygulanmıştır. Bölgesel teşvik uygulamasında, iller gelişmişlik özelliklerine göre dört bölgeye ayrılmış ve farklı teşvik avantajlarından yararlanmaları sağlanmıştır (Yavan, 2011). 2009-Teşvik sistemi güncellenme ihtiyacıyla 2012 yılında yürürlükten kaldırılmış ve yeni teşvik sistemine geçilmiştir.

2.3. Yeni Yatırım Teşvik Sistemi (2012)

15/06/2012 tarih ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulunun "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" başlığı ile karara bağlanan yeni yatırım teşvik sisteminin amacı şu şekilde ifade edilmektedir; (T.C. Resmi Gazete, 15 Haziran 2012, sayı: 28328)

"***MADDE 1 - (****1) Bu Kararın amacı; Kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler doğrultusunda tasarrufların katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirilmesine, üretim ve istihdamın artırılmasına,*

uluslararası rekabet gücünü artıracak ve araştırma- geliştirme içeriği yüksek bölgesel ve büyük ölçekli yatırımlar ile stratejik yatırımların özendirilmesine, uluslararası doğrudan yatırımların artırılmasına, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasına, kümelenme ve çevre korumaya yönelik yatırımlar ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesine ilişkin usul ve esasları belirlemektir."

Belirtilen amaçlar doğrultusunda yeni yatırım teşvik sistemi; Genel, Bölgesel, Büyük Ölçekli ve Stratejik yatırım teşvikleri olmak üzere dört farklı uygulamadan oluşmakta olup sunulan destek unsurları Tablo 1'de belirtilmiştir.

Tablo 1. Teşvik Uygulamaları ve Destek Unsurları

Destek Unsurları	Genel Teşvik Uygulamaları	Bölgesel Teşvik Uygulamaları	Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki	Stratejik Yatırımların Teşviki
KDV İstisnası	x	x	x	x
Gümrük Vergisi Muafiyeti	x	x	x	x
Gelir Vergisi Stopajı Desteği	x	x	x	x
Vergi İndirimi		x	x	x
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği		x	x	x
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği		x	x	x
Yatırım Yeri Tahsisi		x	x	x
Faiz Desteği		x		x
KDV İadesi				x

Not: Gelir vergisi stopajı ile sigorta primi (işçi hissesi) destekleri yatırımın 6. Bölgede yapılması durumunda sağlanırken, faiz desteği farklı oranlarda olmak üzere yatırım 3, 4, 5 ve 6. Bölgelerde yapılması koşuluyla sağlanmaktadır.

Kaynak: Bakanlar Kurulu Kararına istinaden yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yatırım teşvik uygulamaları ile ilgili esaslar aşağıdaki şekilde açıklanabilir (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020);

Genel Teşvik Uygulamaları: Yatırımın yapılacağı bölge ayrımı olmaksızın diğer teşvik uygulamaları kapsamına girmeyen ve asgari tutar koşulunu sağlayan yatırımlara sağlanan teşvik uygulamalarını kapsar.

Büyük Ölçekli Teşvik Uygulamaları: Teknoloji ve AR-GE kapasitelerini artırma ve uluslararası rekabet üstünlüğü sağlama potansiyeline sahip belirlenen sektörlere sağlanan yatırım teşviklerini içerir. Bu doğrultuda 12 sektör ve asgari yatırım tutarı olarak 50 milyon TL belirlenmiştir.

Stratejik Yatırım Teşvikleri: Cari açığı azaltmak amacıyla ithalata bağımlılığı ve katma değeri yüksek olan ürünlerin üretimine yönelik yatırımların desteklenmesi bu uygulama kapsamındadır. Yapılacak yatırımın asgari 50 milyon TL olması, üretilecek ürünün üretim kapasitesinin ithalattan az olması, katma değer oranının en az %40 olması gibi koşullar aranmaktadır.

Bölgesel Teşvik Uygulamaları: Bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını azaltmak ve illerin üretim ve ihracat potansiyellerini artırmak amacıyla uygulanan bölgesel teşvik uygulamaları, illerin gelişmişlik durumlarına göre farklı teşvikler sağlamaktadır. İllerin gelişmişlik durumlarını tespit etmek üzere ilgili kurumlar (SEGE 2011-Kalkınma Bakanlığı, SEGE 2017-Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı) tarafından hazırlanan Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi Araştırmaları (SEGE) sonuçları kullanılmaktadır. SEGE-2011 ve SEGE-2017 sonuçlarına göre altı bölge ayrımına dayanan illerin dağılımı Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Teşvik Sistemine Göre İllerin Bölgesel Dağılımı

2012-2020 Dönemi İçin Uygulanan İl Dağılımları					
1. Bölge	2. Bölge	3. Bölge	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge
Ankara	Adana	Balıkesir	Afyonkarahisar	Adıyaman	Ağrı
Antalya	Aydın	Bilecik	Amasya	Aksaray	Ardahan
Bursa	Bolu	Burdur	Artvin	Bayburt	Batman
Eskişehir	Çanakkale	Gaziantep	Bartın	Çankırı	Bingöl
İstanbul	Denizli	Karabük	Çorum	Erzurum	Bitlis
İzmir	Edirne	Karaman	Düzce	Giresun	Diyarbakır
Kocaeli	Isparta	Manisa	Elazığ	Gümüşhane	Hakkâri
Muğla	Kayseri	Mersin	Erzincan	Kahramanmaraş	Iğdır
	Kırklareli	Samsun	Hatay	Kilis	Kars
	Konya	Trabzon	Kastamonu	Niğde	Mardin
	Sakarya	Uşak	Kırıkkale	Ordu	Muş
	Tekirdağ	Zonguldak	Kırşehir	Osmaniye	Siirt
	Yalova		Kütahya	Sinop	Şanlıurfa
			Malatya	Tokat	Şırnak
			Nevşehir	Tunceli	Van
			Rize	Yozgat	
			Sivas		
8 İL	13 İL	12 İL	17 İL	16 İL	15 İL
2021 Yılı İtibariyle Uygulanacak İl Dağılımları					
1. Bölge	2. Bölge	3. Bölge	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge

Ankara	Aydın	Adana	Afyonkarahisar	Bayburt	Adıyaman
Antalya	Balıkesir	Burdur	Aksaray	Çankırı	Ağrı
Bursa	Bilecik	Düzce	Amasya	Erzurum	Ardahan
Eskişehir	Bolu	Gaziantep	Artvin	Giresun	Batman
İstanbul	Çanakkale	Karaman	Bartın	Gümüşhane	Bingöl
İzmir	Denizli	Kırıkkale	Çorum	Kahramanmaraş	Bitlis
Kocaeli	Edirne	Kütahya	Elazığ	Kilis	Diyarbakır
Muğla	Isparta	Mersin	Erzincan	Niğde	Hakkâri
Tekirdağ	Karabük	Samsun	Hatay	Ordu	Iğdır
	Kayseri	Trabzon	Kastamonu	Osmaniye	Kars
	Kırklareli	Rize	Kırşehir	Sinop	Mardin
	Konya	Uşak	Malatya	Tokat	Muş
	Manisa	Zonguldak	Nevşehir	Tunceli	Siirt
	Sakarya		Sivas	Yozgat	Şanlıurfa
	Yalova				Şırnak
					Van
9 İL	15 İL	13 İL	14 İL	14 İL	16 İL

Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, www.sanayi.gov.tr, 01.12.2020

İllerin gelişmişlik düzeylerine göre düzenlenen bölge ayrımları 2012-2020 dönemi için SEGE-211 raporu sonuçlarına göre yapılmış ve uygulanmıştır. SEGE-2017 raporunun açıklanması ile beraber 2021 yılından itibaren bölgelere göre illerin dağılımı yeniden yapılmıştır. 6. Bölge teşviklerinden yararlanan il sayısı 2020 yılına kadar 15 il iken Adıyaman İlinin de 2021 yılından itibaren bu kapsama alınmasıyla 16'ya çıkmıştır. Bölgesel teşvik uygulamalarından sağlanan destek unsurları bölgelere göre farklılık göstermekte olup Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Bölgesel Teşvik Uygulamalarında Sağlanan Destek Unsurları

Destek Unsurları			Bölgeler					
			I	II	III	IV	V	VI
KDV İstisnası			□	□	□	□	□	□
Gümrük Vergisi Muafiyeti			□	□	□	□	□	□
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı* (%)	OSB ve EB Dışı	15	20	25	30	40	50
		OSB ve EB İçi	20	25	30	40	50	55
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği**		OSB ve EB Dışı	2 yıl	3 yıl	5yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl
		OSB ve EB İçi	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl	12 yıl
Yatırım Yeri Tahsisi			□	□	□	□	□	□
Faiz veya Kar Payı Desteği	İç Kredi		-	-	3 Puan	4 Puan	5 Puan	7 Puan
	Döviz / Dövize Endeksli Kredi		-	-	1 Puan	1 Puan	2 Puan	2 Puan
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği			-	-	-	-	-	10 yıl
Gelir Vergisi Stopajı Desteği			-	-	-	-	-	10 yıl

OSB: Organize Sanayi Bölgesi, EB: Endüstri Bölgesi

Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020

KDV istinası, yatırım yeri tahsisi ve gümrük vergisi muafiyetleri bütün bölgelerde uygulanırken, sigorta primi desteği (işçi payı) ile gelir vergisi stopaj desteği sadece 6.bölgede uygulanmaktadır. Faiz desteği ise 3, 4, 5 ve 6. bölgelerde farklı oranlarda sağlanmaktadır.

2.2. Yeni Yatırım Teşvik Sistemi Uygulamasının Genel Değerlendirilmesi

15/06/2012 tarih ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile uygulamaya giren yeni teşvik sisteminin özellikle düşük gelişmişlik düzeyine sahip bölgeler olmak üzere stratejik sektörler ve istihdam olanakları sağlayan büyük ölçekli yatırımlar için önemli avantajlar sağladığı görülmektedir. 2012 yılından itibaren ülke genelinde sağlanan teşvik uygulamaları ile ilgili bilgilere Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4. Türkiye'de Sermaye Türüne Göre Yatırım Teşvik Verileri

Sermaye Türü	Yıl	Belge Adedi	Sabit Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Yabancı Sermaye	2012	219	12.014	19.326
	2013	216	20.083	17.313
	2014	257	14.761	17.215
	2015	240	36.346	12.655
	2016	217	23.908	11.605
	2017	335	96.424	22.119
	2018	328	49.721	22.103
	2019	347	14.237	12.631
	Toplam	2.264	269.959	137.164
Yerli Sermaye	2012	3.691	60.269	140.670
	2013	4.236	62.040	168.709
	2014	3.463	71.324	149.452
	2015	4.128	69.727	135.483
	2016	4.784	85.978	138.419
	2017	7.000	94.283	206.185
	2018	5.512	125.068	229.937
	2019	5.323	135.748	197.590
	Toplam	40.295	747.139	1.440.903
Genel Toplam		42.559	1.017.098	1.578.067

Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

2012-2019 döneminde yabancı sermaye kapsamında toplamda 2.264 adet teşvik belgesi düzenlenirken yerli sermaye kapsamında ise bu sayı 40.295 olmuştur. Öngörülen yatırım tutarı 1.017.098 milyon iken bu yatırımlarda gerçekleşmesi öngörülen istihdam 1.517.067 kişi olmuştur. Yıllar itibariyle en yüksek teşvik belge sayısına 2017 yılında ulaşıldığı görülmektedir. Bu dönemdeki belge adedi toplamda 7.335 olurken, öngörülen istihdam miktarı yaklaşık 206 bin ve 2018 yılında yaklaşık 230 bin olmuştur. Aynı dönemde sağlanan yatırım teşviklerinin teşvik destek sınıfı ayrımı da Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Destek Sınıflarına Göre Teşvik Verileri

	Destek Sınıfı	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Genel Toplam
Belge Adedi	Bölgesel	1.846	2.567	2.092	2.186	2.020	3.759	3.906	3.761	**22.137**
	Büyük Ölçekli	16	13	13	24	7	8	16	5	**102**
	Genel	2.046	1.864	1.612	2.149	2.970	3.557	1.905	1.899	**18.002**
	Stratejik Yatırımlar	2	8	3	9	4	11	13	4	**54**
Sabit Yatırım (Milyon TL)	Bölgesel	29.877	36.506	56.102	36.679	35.772	64.769	91.510	86.190	**437.406**
	Büyük Ölçekli	3.843	4.372	4.623	28.720	23.044	2.808	7.980	1.960	**77.350**
	Genel	18.908	28.787	24.083	25.882	46.782	35.796	46.912	56.949	**284.099**
	Stratejik Yatırımlar	19.655	12.458	1.278	14.792	4.287	87.334	28.388	4.886	**173.077**
İstihdam	Bölgesel	114.146	138.171	134.407	111.756	99.001	193.134	196.309	177.510	**1.164.434**
	Büyük Ölçekli	4.884	3.983	2.919	4.719	23.787	1.637	10.718	830	**53.477**
	Genel	40.103	42.133	28.893	29.378	25.629	28.521	34.187	30.148	**258.992**
	Stratejik Yatırımlar	863	1.735	448	2.285	1.607	5.012	10.826	1.628	**24.404**
Toplam Belge Adedi Toplamı		3.910	4.452	3.720	4.368	5.001	7.335	5.840	5.670	**40.296**
Sabit Yatırım (Milyon TL) Toplamı		72.284	82.123	86.085	106.073	109.886	190.708	174.789	149.985	**971.933**
İstihdam Toplamı		159.996	186.022	166.667	148.138	150.024	228.304	252.040	210.221	**1.501.412**

Kaynak: Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

Destek sınıflarına göre sağlanan teşvik desteklerinde 2012-2019 dönemi için en önemli payın Bölgesel Teşvik Uygulamalarında olduğunu söylemek mümkündür. Bu dönemde 22.137 bölgesel teşvik belgesi düzenlenirken öngörülen yatırım tutarı 437.406 milyon TL ve öngörülen istihdam sayısı 1.164.434 kişi olmuştur. Genel teşvik uygulaması kapsamında ise 18.002 belge karşılığı 284.099 milyon TL yatırım ve 258.992 kişilik istihdam öngörülmüştür. Görüldüğü üzere bölgesel teşvik uygulamasından daha fazla istihdam olanağı öngörülmektedir. Bölgesel teşvik uygulamalarında belge başına yaklaşık 544 istihdam öngörülürken,

genel teşvik uygulamalarında bu sayı 14, stratejik yatırımlarda 452 ve büyük yatırımlarda 524 olmuştur. Genel teşvik uygulamalarında sigorta prim desteğinin olmaması bu destek paketinde öngörülen istihdam sayısının düşük kalmasına neden olmuştur. Sağlanan yatırım teşviklerinin sektörel dağılımı Tablo 6'da verilmiştir.

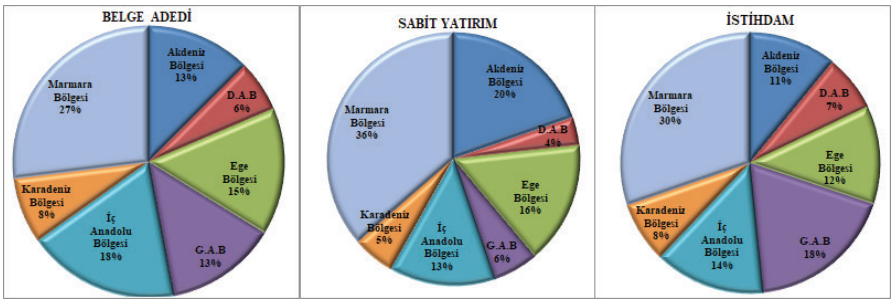
Tablo 6. Sektörlere Göre Teşvik Verileri

	Sektörü	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Genel Toplam
Belge Adedi	Enerji	181	164	262	835	1.831	2.251	611	395	6.530
	Hizmetler	917	1.084	1.089	1.334	1.096	1.699	1.396	1.280	**9.895**
	İmalat	2.457	2.860	2.126	1.928	1.851	2.975	3.394	3.484	**21.075**
	Madencilik	248	246	152	125	93	169	160	128	**1.321**
	Tarım	107	98	91	146	130	241	279	383	**1.475**
Sabit Yatırım (Milyon TL)	Enerji	12.440	17.036	12.463	35.559	33.249	102.566	22.212	23.678	**259.203**
	Hizmetler	13.153	16.355	42.493	34.929	43.120	34.469	57.640	36.565	**278.725**
	İmalat	43.612	40.982	27.294	31.681	28.244	49.264	88.528	77.358	**386.965**
	Madencilik	2.436	7.019	3.128	3.158	4.412	2.339	3.866	8.349	**34.708**
	Tarım	642	731	707	746	860	2.069	2.543	4.034	**12.332**
İstihdam	Enerji	3.080	3.305	2.015	3.810	4.470	7.190	3.710	2.982	**30.562**
	Hizmetler	51.480	63.622	76.483	64.923	71.116	100.460	102.251	52.353	**582.688**
	İmalat	96.221	110.853	81.756	74.120	69.348	110.158	137.366	141.119	**820.941**
	Madencilik	6.375	5.523	3.970	2.200	2.372	4.000	3.436	8.139	**36.015**
	Tarım	2.840	2.719	2.443	3.085	2.718	6.496	5.277	5.628	**31.206**

Kaynak: Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

2012-2019 döneminde sağlanan yatırım teşviklerinde imalat sektörünün en büyük paya sahip olduğu bunu hizmetler ve enerji sektörünün takip edildiği görülmektedir. İmalat sektöründe düzenlenen 21.075 teşvik belgesi, 386.965 milyon TL öngörülen yatırım tutarı ve 820.941 kişilik istihdam öngörüldüğü anlaşılmaktadır. Hizmetler sektöründe ise düzenlenen 9.895 teşvik belgesinde öngörülen yatırım tutarı 278.725 milyon TL olurken, 582.688 istihdam olanağı öngörülmüştür. Belge adedi başına öngörülen istihdam miktarları imalat sektöründe yaklaşık 39, hizmetler sektöründe 59, enerji sektöründe 5, madencilik sektöründe 27 ve tarım sektöründe 21 olmuştur. Ülke genelinde sağlanan yatırım teşviklerinin coğrafi bölgelere göre oranları Grafik 1'de verilmiştir.

Grafik 2. GAB Teşvik Verilerinin İllere Göre Dağılımı (2012-2019)



Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

Grafik 1. Türkiye'de Teşviklerin (Belge Sayısı, Sabit Yatırım ve İstihdam) Coğrafi Bölgelere Göre Dağılımı (2012-2020)

Ülke genelinde 2012-2019 yılları arasında düzenlenen 40.296 yatırım teşvik belgesinden en çok Marmara Bölgesi (%27) yararlanırken en az Doğu Anadolu Bölgesi (%6) yararlanmıştır. Öngörülen yatırım tutarlarına bakıldığında ise yine en büyük payın Marmara Bölgesine (%36) ve en düşük payın Doğu Anadolu Bölgesine (%4) ait olduğu görülmüştür. Teşvik uygulamasından beklenen 1.501.412 adet istihdamın da en çok Marmara (%30) ve en az Doğu Anadolu Bölgesinde (%7) gerçekleşeceği öngörülmektedir. Çalışmanın temasını oluşturan Güney Doğu Anadolu Bölgesinde ise toplam teşvik belgelerinin %13'ü düzenlenirken, öngörülen toplam yatırım tutarının %6'sı ve istihdamın %18'inin bu bölgede gerçekleşeceği beklenmektedir.

Bölgesel gelişmişlik farklılıklarını azaltmak amacıyla uygulanan "*Bölgesel Teşvik Uygulamaları*", illeri gelişmişlik düzeylerine göre altı ayrı bölgeye ayırarak her bölge için farklı teşvik uygulamasına yer vermektedir. Altı bölge için 2012-2019 döneminde uygulanan teşvik uygulamalarına ait veriler Tablo 7.'de verilmiştir.

Tablo 7. Yatırım Bölgelerine Göre Teşvik Verileri (2012-2019)

Data	Bölgesi	Bölgesel	Büyük Ölçekli	Genel	Stratejik Yatırımlar	Genel Toplam
Belge Adedi	1. Bölge	6.944	53	7.311	19	14.327
	2. Bölge	3.547	17	3.472	12	7.048
	3. Bölge	3.296	16	2.480	14	5.806
	4. Bölge	2.427	7	2.243	6	4.683
	5. Bölge	2.038	7	1.646	3	3.695
	6. Bölge	3.854	1	755	0	4.610
Sabit Yatırım (Milyon TL)	1. Bölge	207.372	35.668	96.498	57.215	396.754
	2. Bölge	84.357	5.595	77.014	5.646	172.612
	3. Bölge	61.606	4.785	34.946	94.938	196.275
	4. Bölge	34.494	3.650	25.470	11.019	74.633
	5. Bölge	22.597	4.238	18.045	4.259	49.140
	6. Bölge	22.474	214	15.568	0	38.256

İstihdam	1. Bölge	393.867	40.349	134.154	13.613	581.983
	2. Bölge	151.683	3.368	61.923	2.482	219.456
	3. Bölge	127.569	3.933	25.598	5.786	162.886
	4. Bölge	114.088	2.079	18.678	1.978	136.823
	5. Bölge	112.202	3.411	12.060	545	128.323
	6. Bölge	263.187	150	2.980	0	266.317

Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

2012-2019 döneminde uygulanan yatırım teşvikleri incelendiğinde 1.Bölge illerinin desteklerden en çok faydalanan iller görüldüğü görülmektedir. 14.327 teşvik belgesinin düzenlendiği bölgede öngörülen toplam yatırım tutarı 396.574 milyon TL ve bu desteklerin sonucunda 581.983 kişinin istihdam olacağı öngörülmüştür. Teşvik belge sayısına göre teşvik avantajlarından en az yararlanan illerin ise 5.Bölge illeri olduğu görülmektedir. En yüksek teşvik avantajlarına sahip 6.Bölge illerinde ise toplamda 4.610 teşvik belgesi düzenlenmiş ve toplamda öngörülen yatırım tutarı 38.256 milyon TL olmuştur. Sunulan destekler sonucunda bu dönemde öngörülen istihdam 266.317 kişi olmuştur. Öngörülen yatırım tutarlarına bakıldığında 6. Bölge son sırada yer almaktadır. 6.Bölgede öngörülen yatırım tutarının düşük olmasına rağmen öngörülen istihdamın yüksek olduğu görülmektedir. Yatırım teşvikleri sonucunda öngörülen istihdam verilerine bakıldığında en çok istihdamın 1.Bölgede daha sonra ise 6.Bölgede, en az istihdamın ise 5.Bölgede öngörüldüğü anlaşılmaktadır.

3. GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİNDE TEŞVİK POLİTİKALARI

Güneydoğu Anadolu Bölgesi (GAB) Türkiye'nin yedi coğrafi bölgesinden biri olup üç alt bölge (TRC1, TRC2, TRC3) ve dokuz ilden (Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak) oluşmaktadır. Bölge illerinin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre sıralamalarına bakıldığında, Gaziantep hariç diğer illerin son sıralarda yer aldıkları görülmektedir. 2011 yılı verilerine göre kişi başına düşen GSYH'nın ülke ortalaması 11.289 $ iken bölge illerinde bu rakam Gaziantep hariç yaklaşık 5000 $ olmuştur. İllerin aynı yıl hazırlanan SEGE (Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi) sıralamalarına bakıldığında Gaziantep ilinin 30. Diğer illerin ise son sıralarda yer aldığı görülmektedir (Tablo 8). SEGE endekslerine göre hazırlanan teşvik bölgeleri ayırımına göre; Gaziantep İli 3., Kilis ve Adıyaman ili 5.Bölge kapsamında değerlendirilirken diğer iller ise 6.Bölge kapsamında değerlendirilerek teşvik avantajlarından yararlanmalarına olanak sağlanmıştır.

Tablo 8. GAB İllerinin Gelişmişlik Sıralamaları ve Kişi Başına Düşen Gelir Verileri

	2011 SEGE Sıralaması	Kişi Başına Düşen Gelir (2018 $)	Teşvik Bölgesi (2020)	2017 SEGE Sıralaması	Kişi Başına Düşen Gelir (2018 $)	Teşvik Bölgesi (2020)
Adıyaman	66	5163	5. Bölge	66	4771	6. Bölge
Batman	70	5621	6. Bölge	72	4373	6. Bölge
Diyarbakır	67	5349	6. Bölge	68	4310	6. Bölge
Gaziantep	30	7173	3. Bölge	30	7174	3. Bölge
Kilis	63	5199	5. Bölge	62	5296	5. Bölge
Mardin	74	5296	6. Bölge	74	4896	6. Bölge
Siirt	77	5162	6. Bölge	75	4214	6. Bölge
Şanlıurfa	73	4337	6. Bölge	73	3431	6. Bölge
Şırnak	78	4929	6. Bölge	81	4781	6. Bölge

Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

2017 SEGE sonuçlarına bakıldığında 2011 SEGE sıralamasına göre; Şırnak ili üç, Batman İli iki ve Diyarbakır ili bir sıra gerilerken, Siirt ilinin iki ve Kilis ilinin bir sıra ilerlediği görülmektedir. Diğer illerin sıralamasında bir değişim yaşanmamıştır. 2018 yılı kişi başına düşen gelir verileri incelediğinde bölge illerinin tümünün 9.792 $ olan ülke ortalamasından düşük olduğu, özellikle Gaziantep (7.174 $) ve Kilis (5.296 $) illeri dışındaki diğer illerde bu rakamın 5000 $'ın altında olduğu görülmektedir. Bunun yanında Gaziantep ve Kilis illeri hariç bölgedeki diğer illerin kişi başına düşen gelirlerinde 2011 yılına göre bir azalma olduğu anlaşılmaktadır. SEGE-2017 sonucuna göre yeniden düzenlenen teşvik bölgeleri ayrımında, 2021 yılından geçerli olmak üzere Adıyaman ili 6.Bölge kapsamına alınırken diğer illerin durumunda herhangi bir değişiklik yaşanmamıştır.

Bölgedeki işsizlik oranlarına bakıldığında da Türkiye ortalamasının üzerinde seyrettiğini söylemek mümkündür. 2011 yılında ülke ortalaması yüzde 9,8 iken GAB ortalaması ise yüzde 11,7 olmuştur. Alt Bölgelere ait veriler incelendiğinde TRC1 Alt Bölgesinde bu oranın yüzde 14,4, TRC2 Alt Bölgesinde yüzde 8,4 ve TRC3 Alt Bölgesinde yüzde 12,7 olduğu görülmektedir. 2019 yılında ise ülke ortalaması yüzde 14 iken GAB ortalaması 22,6 olmuştur. Alt bölgelere göre ise TRC1 Alt Bölgesinde bu oran 15,5, TRC2 Alt Bölgesinde yüzde 23,6 ve TRC3 Alt Bölgesinde yüzde 31,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum, 6.Bölge kapsamındaki teşviklerden yararlanan TRC2 ve TRC3 Alt Bölgelerindeki illerin bu dönemde işsizlik oranlarında çok yüksek bir artış yaşandığı 6.Bölge kapsamında olmayan üç ilin (Gaziantep, Adıyaman ve Kilis) oluşturduğu TRC1 Alt Bölgesinde ise bu oranın çok yükselmediği anlaşılmaktadır (TUİK İşgücü Verileri, 2020).

Tablo 9. Güneydoğu Anadolu Bölgesine Sağlanan Toplam Yatırım Teşvik Verileri

Dönem	Bölge	Belge Adedi	Sabit Yatırım (Milyon TL)	İstihdam
2001-2011	TR	31.391	241.417	1.298.959
	GAB	2.432	11.293	77.268
	GAB/TR	7,75	4,68	5,95
2012-2019	TR	40.296	971.933	1.501.412
	GAB	5.309	53.951	272.313
	GAB/TR	13,18	5,55	18,14

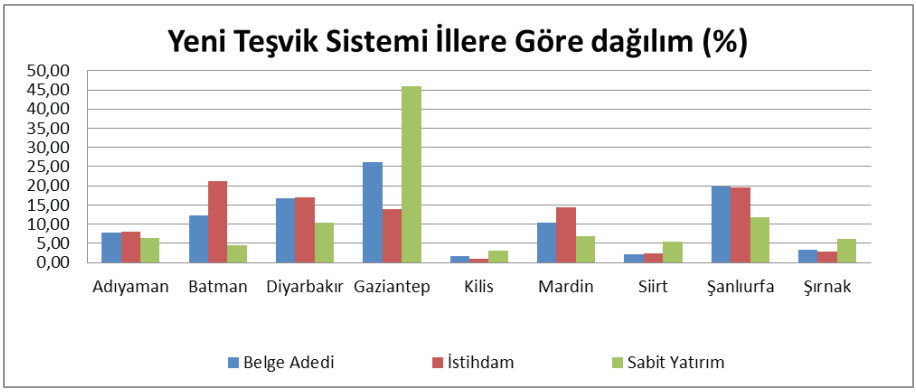
Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

GAB'a sağlanan yatırım teşvik verileri; belge adedi, sabit yatırım tutarı ve istihdam miktarı ile incelenmiştir. Buna göre 2001-2011 döneminde ülke toplamının %7.75'i kadar teşvik belgesi GAB'ta düzenlenmiştir. Bu oran öngörülen yatırım tutarlarında %4.68 ve öngörülen istihdamda ise %5.95 olmuştur. 2012 yılında yayınlanan yeni teşvik sistemi sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi düşük illerde yapılacak yatırımlara önemli teşvik olanakları sağlamıştır. GAB illerinin altısı 6.Bölge uygulamasına tabi tutularak önemli teşvik avantajlarından yararlanma olanağına sahip olmuşlardır. 2012-2019 döneminde ülkede düzenlenen teşvik belgelerinin %13.8'i bu bölgede düzenlenirken, toplam yatırım tutarının %5.55'i ve istihdamın %18,14'ünün bu bölgede gerçekleşeceği öngörülmektedir. Bu noktada yeni teşvik uygulamasının GAB için pozitif gelişmeler sağladığını söylemek mümkündür. Özellikle 6.Bölge teşviklerinde sağlanan sigorta prim destekleri önemli sonuçlar doğurmuştur. Önceki 12 yıllık dönemde teşvik uygulaması sonucunda öngörülen istihdam 77.268 kişi iken yeni teşvik uygulamasının ilk 8 yılında bu miktar yaklaşık 272.313 kişi olmuştur.

Yeni teşvik sisteminin 2012-2019 dönemi uygulamalarının GAB illerine göre oransal dağılımlarına bakıldığında; bölgede yatırım teşviklerinden en çok yararlanan ilin Gaziantep olduğu görülmektedir. Bölgede düzenlenen teşvik belgelerinin %26'sı bu ilde düzenlenirken, öngörülen yatırım tutarının %45,86'sının ve oluşması öngörülen istihdamın ise %13,84'ünün bu ilde gerçekleşeceği öngörülmüştür. Yatırım teşvikleri sonucunda en çok istihdam olanağının %21,15 ile Batman'da, %19.52 ile Şanlıurfa'da, %17,03 ile Diyarbakır'da ve %14,32 ile Mardin'de gerçekleşeceği öngörülmüştür. Teşvik uygulamasından en az yararlanan iller ise Kilis, Siirt ve Şırnak olmuştur. Kilis İlinin 5.Bölgede yer alması ve 6.Bölge illerine coğrafik olarak yakın olması bu ilde yatırım teşvik başvurularının düşük kalmasına neden olmuştur. Şırnak ve Siirt illeri ise

6.Bölge uygulamasına tabi olmasına rağmen en az yararlanan iller arasında yer almaktadırlar (Grafik 2). Adıyaman ili de 2020 yılına kadar 5.Bölge uygulamasına tabi iken 2021 yılından itibaren 6.Bölge uygulamasına tabi olacaktır.

Grafik 2. GAB Teşvik Verilerinin İllere Göre Dağılımı (2012-2019)



Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

GAB illerinin, sektörlere göre yararlandıkları yatırım teşviklerine ait veriler Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. GAB İllerinin Sektörlere Göre Teşvik Verileri (2012-2019)

Data	İl	Enerji	Hizmetler	İmalat	Madencilik	Tarım	Genel Toplam
Belge Adedi	Adıyaman	115	57	218	22	1	413
	Batman	8	117	518	8	5	656
	Diyarbakır	67	207	551	41	25	891
	Gaziantep	150	150	1.058	9	17	1.384
	Kilis	22	7	53	1	0	83
	Mardin	17	129	338	10	52	546
	Siirt	16	40	42	9	3	110
	Şanlıurfa	228	203	554	26	43	1.054
	Şırnak	5	59	99	7	2	172
	Toplam	628	969	3.431	133	148	5.309
Sabit Yatırım (Milyon TL)	Adıyaman	1.259	340	1.413	385	1	3.399
	Batman	85	741	1.574	23	24	2.446
	Diyarbakır	425	2.238	2.634	145	98	5.541
	Gaziantep	972	4.017	19.465	84	202	24.740
	Kilis	75	43	1.504	1	0	1.623
	Mardin	1.575	918	877	44	299	3.714
	Siirt	2.083	244	171	411	9	2.917
	Şanlıurfa	1.393	1.199	3.374	59	293	6.319
	Şırnak	2.594	359	267	29	4	3.253
	Toplam	10.459	10.099	31.280	1.182	930	53.951
İstihdam	Adıyaman	444	2.771	18.132	426	7	21.780
	Batman	23	8.055	49.262	136	130	57.606
	Diyarbakır	293	14.328	30.690	547	522	46.380
	Gaziantep	293	8.102	28.742	165	396	37.698
	Kilis	93	272	1.942	10	0	2.317
	Mardin	254	6.285	31.145	231	1.083	38.998
	Siirt	114	2.499	3.474	201	38	6.326
	Şanlıurfa	391	15.460	36.031	368	918	53.168
	Şırnak	278	2.195	5.427	116	24	8.040
	Toplam	2.183	59.967	204.845	2.200	3.118	272.313

Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

GAB illerine sağlanan yatırım teşviklerinin büyük oranda imalat sektöründe gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Buna göre düzenlenen toplam teşvik belge sayısının yaklaşık %65'i bu sektörde gerçekleşmiştir. Sabit yatırım tutarının da %58'i ve sağlanan istihdamın ise %75'inin bu sektörde gerçekleşeceği öngörülmüştür. İmalat sektöründen sonra teşvik uygulamalarından en çok hizmetler sektörü yararlanmıştır. Bu sektörü enerji sektörü takip etmektedir. İmalat sektörüne sağlanan toplam teşvik belgelerinin (3.431) yaklaşık %31'i (1.058) Gaziantep, %16 (554) Şanlıurfa, %16 (551) Diyarbakır illerinde gerçekleşmiştir. Bu sektörde öngörülen toplam (204.845) istihdam olanağının %24'ünün (49.262) Batman, %17'sinin (36.031) Şanlıurfa ve %15'inin (31.145) Mardin illerinde gerçekleşeceği öngörülmüştür. Bu illerdeki istihdam olanaklarının yüksek olması bu illerin 6.Bölge uygulamasına tabi olmalarından kaynaklandığını söylemek mümkündür.

Bölge illerinde düzenlenen teşvik belgelerinin 2001-2011 ve 2012-2019 dönemleri için alt sektör bazında dağılımları Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11. GAB İllerinde Düzenlenen Teşvik Belgelerinin Alt Sektörlere Göre Dağılımı

2001-2011		2012-2019	
ALT SEKTÖR	Belge Adedi	ALT SEKTÖR	Belge Adedi
Halı ve Kilim İmalatı	285	Giyim Eşyası İmalatı	788
Tekstil Dokumacılığı	222	Elektrik Üretimi, İletimi ve Dağıtımı	613
Genel Kamu Hizmetleri	161	Plastik Ürünleri İmalatı	308
Çimento Ve Alçı İmalatı	152	Halı ve Kilim İmalatı	236
Kum, Kil Ve Taş Ocakçılığı	117	Çimento ve Alçı İmalatı	200
Trikotaj (Örme) Ürünleri İmalatı	109	İlköğretim hizmetleri	200
Plastik Ürünleri İmalatı	108	Konaklama	178
Sebze, Bahçe ve Kültür Bitkileri İle Fidanlık Ürünlerinin Yetiştirilmesi	93	Mobilya İmalatı	139
Diğer Tarifeli Karayolu Yolcu Taşımacılığı	88	Depolama Hizmetleri	130
Öğütülmüş Tahıl Ürünleri İmalatı	70	Tekstil Dokumacılığı	129
Bitkisel ve Hayvansal Sıvı ve Katı Yağ İmalatı	67	Genel Ortaöğretim Hizmetleri	123
Depolama ve Hizmetleri	54	Genel Kamu Hizmetleri	119
Giyim Eşyası Dışındaki Hazır Tekstil Ürünleri İmalatı	53	Kum, Kil ve Taş Ocakçılığı	117
Konaklama	53	Trikotaj (Örme) Ürünleri İmalatı	93
Elektrik üretimi, iletimi ve dağıtımı	50	Atık ve Hurdaların Yeniden Değerlendirilmesi	84
Genel Toplam	2.432	Genel Toplam	5.309

Kaynak: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Yatırım Teşvik İstatistikleri verilerinden derlenerek yazar tarafından oluşturulmuştur, https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri (Erişim Tarihi 01.12.2020).

Yeni teşvik uygulamalarından önceki 2001-2011 dönemi için en çok teşvik belgesi düzenlenen alt sektörlere bakıldığında halı/kilim imalatı, tekstil ve diğer tekstil ürünleri imalatının ön plana çıktığı görülmektedir. Bunun yanında çimento imalatı, sebze/ bitkilerinin yetiştirilmesi, tahıl ürünleri imalatı, sıvı ve katı yağ imalatı, konaklama ve elektrik sektörlerinin ilk 15 listesinde yer almışlardır. Yeni teşvik sisteminin uygulandığı 2012-2019 döneminde en çok teşvik belgesinin düzenlendiği ilk 15 listesine bakıldığında Giyim eşyası imalatı 788 belge adedi ile ilk sırada yer almaktadır. Bu sektörün önceki dönemde ilk 15 sıralamasına giremediği görülmektedir. Yeni teşvik sisteminin 6.Bölge illerine uyguladığı sigorta prim desteği, emek yoğun giyim imalatı sektörünün bu bölgede gelişmesinde önemli bir faktör olduğunu söylemek mümkündür. Bu dönemde tarım ve gıda sektörlerinde hazırlanan belge sayılarında önemli düşüşler yaşanırken konaklama, eğitim hizmetleri, plastik ürünleri ve mobilya sektörlerinde önemli artışlar yaşanmıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türkiye'nin tarihsel süreç içerisinde; sanayileşme, bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarını azaltma, ihracatı geliştirme ve doğrudan yabancı yatırımları artırma gibi politikalarla özel sektöre yönelik teşvik politikaları uyguladığını söylemek mümkündür. Ancak cumhuriyetin ilk dönemlerinde sanayileşme politikasının gereği olarak yürütülen teşvik politikalarının, özel sektörde henüz sermayenin oluşmaması ve küresel ekonomik buhranının olumsuz yansımaları nedeni ile başarılı olamadığını söylemek mümkündür. Planlı dönemde özellikle bölgeler arası gelişmişlik farklılıkları, doğrudan yabancı yatırımların arttırılması ve ihracatın geliştirilmesine yönelik uygulanan teşvik politikalarında kısmen başarılar yakalansa da özellikle bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarını azaltmada başarılı politikalar olmadığı görülmektedir.

Önceki dönem teşvik politikalarıyla aynı amaçlarla 2012 yılında yürürlüğe giren Yeni Teşvik Sisteminde, farklı amaçlara yönelik dört farklı teşvik uygulamasına yer verilmiştir. Bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarını azaltmak amacıyla yürürlüğe giren bölgesel teşvik uygulaması illeri gelişmişlik düzeylerine göre altı farklı bölgeye ayırarak her bölge için farklı destek unsurları sağlamıştır. Önceki döneme göre düzenlenen belge sayılarında ciddi artışlar yaşandığını söylemek mümkündür. Özellikle gelişmişlik sıralamasında son sıralarda yer alan illerin yer aldığı 6.Bölge teşvikleri yatırımcılara çok önemli avantajlar sağlamıştır. Özellikle diğer bölgelere uygulanmayan sigorta prim destekleri, bu illerde emek yoğun

sektörlere yapılan yatırımları arttıran bir unsur olmuştur.

Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yer alan dokuz ilin altısı gelişmişlik sıralamasında son sıralarda yer almakta olup 6.Bölge uygulamasına tabidir. Bu illerde kişi başına düşen gelirin ülke ortalamasının yarısına eşit olduğu görülmektedir. Bölge jeopolitik konumu itibariyle, ülkenin Avrupa'dan sonra önemli ihracat potansiyeli olan Ortadoğu ülkelerine açılan kapısı konumundadır. Ancak üretim ve ihracat merkezi bölgenin en gelişmiş ili olan Gaziantep'te yer almaktadır. Diğer illerin bu jeopolitik konum avantajlarından yararlanamadıkları görülmektedir. Diğer illere sağlanan avantajlı teşvik uygulamalarında, 2012 yılından sonra özellikle emek yoğun sektörlerde önemli gelişmeler yaşanmasına rağmen, illerin gelişmişlik sıralamasında ve işsizlik oranlarında pozitif gelişmeler yaşandığını söylemek mümkün değildir. Bölgede 2001-2011 dönemine göre 2012-2019 döneminde düzenlenen belge sayılarında %100'ün üzerinde bir artış yaşanmıştır. Teşvik belgeleri en çok Gaziantep ilinde düzenlenirken bunu Şanlıurfa, Diyarbakır ve Batman takip etmektedir. Düzenlenen belge sayılarının sektörlere göre dağılımlarına bakıldığında yaklaşık %65'nin imalat sektöründe olduğu görülmektedir. Teşvik belgelerinden öngörülen toplam istihdamın %75'i yine imalat sektöründedir. Özellikle istihdam en çok Batman, Şanlıurfa ve Diyarbakır illerinde düzenlenen yatırımlarda olacağı öngörülmektedir. Bu illerin 6.Bölge kapsamında teşviklerden yararlanması bu sonucu doğurmuştur. Alt sektörler itibariyle düzenlenen belge sayılarına bakıldığında 2001-2011 dönemi ile 2012-2019 dönemleri arasında önemli farklılıklar olduğu görülmektedir. Yeni teşvik sisteminin uygulandığı 2012-2019 döneminde bir önceki döneme daha emek yoğun olan sektörlerin (Hazır giyim, Konaklama, Eğitim hizmetleri gibi) teşvik desteklerinden yararlandığı görülmektedir.

Sonuç olarak yeni teşvik sisteminin, bölgelerarası gelişmişlik sıralamasında son sıralarda yer GAB illeri için emek yoğun sektörlerin gelişmesine katkı sunduğu ancak bölge illerinin gelişmişlik sıralamasında ve işsizlik oranlarında pozitif bir gelişmenin yaşanmadığını söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

Alıcı, A. (2019). *The Analysis of Regional Investment Incentives System in Turkey* (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).

Candan, G.T., & Yurdadoğ, V. (2017) Türkiye'de Maliye Politikası Aracı Olarak Teşvik Politikaları. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (27), 150-173.

Eker, A., Altay, A. ve Sakal, M. (2002) *Maliye Politikası*, İzmir: Anadolu Matbaacılık.

Ekonomi Bakanlığı (2018), Yatırım Teşvik Sistemi, Yatırımlarda Devlet Yardımları, Ocak 2018.

Eser, Emre (2011) *Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Sistemleri ve Mevcut Sistemin Yapısına Yönelik Öneriler*, DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Nisan 2011, Ankara.

Hamamcı, E. D. E., & Kahreman, Y. (2012) Yatırım Teşvik Sistemi'nin Bölgesel Kalkınma Üzerindeki Etkisi: Erzurum'da Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, *34*(1), 179-205.

James, S. (2009). *Incentives and investments: Evidence and policy implications*. World Bank.

Kalkınma Bakanlığı, (2013). İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011). *Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü.* https://www.sanayi.gov.tr/bolgesel-kalkinma-faaliyetleri/analitik-cal%C4%B1smalar/01121b, (Erişim Tarihi, 01.12.2020)

Karaş, E. ve Karaş, G. (2019). "Mali Teşvik Sisteminde Yer Alan Amaç Ve Araçlara İlişkin Genel Bir Değerlendirme", *Türkiye'de Mali Teşvik Sistemi ve Uygulamaları* (Ed. Mustafa Taytak ve Mahmut Ünsal Şaşmaz) Bursa: Ekin Yayınevi içinde, ss.3-27.

Kasalak, K. (2012). Teşvik-i sanayi kanunları ve Türkiye'de sanayileşmeye etkileri. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *27*, 65-79.

Musgrave, R. A. (1959). , *The Theory of Public Finance*, New York: McGraw-Hill.

Okcun, A. G. (1975). Teşvik-i sanayi kanun-ı muvakkatı, 1913. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, *30*(1).

Öz.,E. ve Buyrukoğlu, S. (2015). Osmanlı Döneminden Günümüze Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikaları ve Etkinliği. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, (6), 35-59.

Özker, A.N ve Biniş, M. (2010). "Vergi Uygulamalarında Bölgesel Kalkınma Hedefleri Ve Bölgesel Mali Teşvikler Açısından Değerlendirilmesi", *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10 (19), 491-508.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, (2019). İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2017). Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü*, Ankara*. https://www.sanayi.gov.tr/bolgesel-kalkinma-faaliyetleri/analitik-cal%C4%B1smalar/01123b, (Erişim Tarihi, 01.12.2020)

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, www.sanayi.gov.tr, 10.12.2020

T.C. Resmi Gazete. Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar. 15.6.2012. Sayı:28328, Başbakanlık Basımevi, Ankara.

Takım, A. ve Ersungur, Ş.M., (2018). Türkiye'de Teşvik Sisteminin Yapısı, Sorunları ve Etkinliği Üzerine Bir Politika Önerisi: Tek Bir Uygulamacı Kuruluş Sorunları Çözer Mi?. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, *32*(3), 725-744.

Bölüm 48

TÜRKİYE'DE COVID-19 PANDEMİ SÜRECİNDE KAMU YÖNETİMİNİN DİJİTAL GÜCÜ VE HİZMET SUNUMUNUN DEĞİŞEN YÜZÜ

İbrahim Ethem TAŞ[1]
Sadegül DURGUN [2]

1 İbrahim Ethem TAŞ (Prof. Dr.), KSÜ, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü
2 Sadegül DURGUN (Arş. Gör.), KSÜ, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü

1.GİRİŞ

Devletler vatandaşlarına çeşitli şekillerde hizmetler sunmaktadırlar. Bu hizmetler ve sunulma şekilleri farklı dönemlerde değişiklikler gösterebilmektedir. Bazen daha önce olmayan bir hizmet söz konusu olabilir, bazen devlet tarafından sunulan bir hizmet özel sektör tarafından sunulabilir, bazen de hizmetin sunulma şekli değişebilir. Tüm bunlar üzerinde ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasal ve tarihse geçmişleri gibi özellikleri etkili olabilirken; küresel düzeyde yaşanan değişimler, dönüşümler ve olaylar da hizmet sunumunu etkileyebilmektedir. COVID-19 pandemi dönemi son ifade için çok iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Çin'de ortaya çıkan ve kısa sürede hemen hemen dünyanın tamamına yayılan koronavirüs salgını ülkelerin çeşitli tedbirler almalarına, hizmet sunumlarını değiştirmelerine neden olmuştur. Hizmet sunumundaki bu değişim zaten var olan dijitalleşmenin daha fazla alanda daha çok kullanılır hale gelmesi şeklinde olmuştur. Bu durum salgından dolayı bir zorunluluk halini almıştır. Türkiye de bu konuda çeşitli adımlar atmış, özellikle belirli sektörlerde hizmet sunumunda dijitalleşmeye gitmiştir.

Türkiye virüsün ülkede görülmesinin ardından çeşitli tedbirler almış, bir yandan da hizmet sunumunda aksaklıklar yaşanmaması için çalışmıştır. Çeşitli mecralardan sürekli bilgilendirmeler yapılmış; vatandaşların dikkatli ve tedbirli olmaları istenmiştir. Can güvenliği söz konusu olduğu için vatandaşların hizmetlerini bulundukları yerlerden almaları sağlanmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda hali hazırda dijital olarak sunulan hizmetlerin yanında yeni hizmetler sunulmaya başlanmıştır. Ayrıca bu yeni hizmetlerin bazılarının da yine dijital olarak sunulması sağlanmıştır.

Bu çalışmada Türkiye'nin pandemi sürecindeki dijital hizmetleri ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda öncelikle COVID-19'a ilişkin genel bir bilgi verilmiş, ardından Türkiye'de pandeminin gelişim seyri alınan tedbirlerle birlikte ele alınmıştır. Sonrasında Türkiye'nin pandemi sürecindeki hizmet sunumu anlatılmış, sunulan hizmetler hakkında bilgi verilmiştir. Sonuç kısmında ise genel bir değerlendirme yapılmış ve çalışma tamamlanmıştır.

2.COVID-19 PANDEMİSİNİN KISA TARİHİ

Salgınlar insanlık tarihi boyunca söz konusu olmuştur. Salgınlar; çeşitli zamanlarda farklı nedenlerle ve dünyanın çeşitli yerlerinde ortaya çıkmış ve ortaya çıktıkları yerle sınırlı kalmayıp pek çok ülkeyi, bölgeyi etkisi altına almış, ekonomik, sosyal, siyasal, psikolojik ve daha pek çok açıdan toplumları etkilemişlerdir. Veba, İspanyol Gribi, SARS, MERS, Domuz Gribi, HIV Virüsü gibi salgınlar insanlık tarihinde önemli izler bırakmışlardır. Özellikle veba- belki en çok hatırlanan ve bilinen salgındır- (Ak,

2020) dünya nüfusunda önemli bir azalmaya sebep olmuştur. 2019 yılına gelindiğinde Dünya yeni virüsle sarsılmıştır. COVID-19 adıyla bilinen bu virüs kısa sürede pandemiye dönüşmüştür. Pandemi birden çok ülkede ya da kıtada ortaya çıkan (Aktürk, 2020) yani çok geniş bir coğrafyayı etkisi altına alan salgını ifade etmektedir.

Yeni koronavirüs (COVID-19) Çin'in Wuhan şehrinde ortaya çıkan ve kısa sürede dünyayı etkisi altına alan virüsün adıdır (Özlü ve Öztaş, 2020). Koronavirüsler daha önce de farklı yerlerde ortaya çıkmış ve farklı isimlerle adlandırılmışlardır. MERS, SARS en iyi bilinen örnekleridir. Ancak COVID-19 daha önce ortaya çıkan koronavirüslerden farklıdır ve yeni keşfedilmiştir ki bu nedenle yeni olarak da adlandırılmaktadır. Kuru öksürük, ateş, nefes darlığı, yorgunluk, kas ağrıları gibi belirtileri olan hastalığın kuluçka süresi ise 2-14 gündür (Şenol ve Bilsel, 2020). Hijyen ve mesafe bu virüsle mücadelede en önemli korunma yöntemleridir. Bununla birlikte salgından korunmaya yönelik koruma ve kontrol işlemlerinin üç boyutta ele alındığı da ifade edilmektedir. Bunlar; kaynağa yönelik alınabilecek önlemler, bulaşma yoluna yönelik alınabilecek önlemler ve sağlam kişiye yönelik alınabilecek önlemlerdir (Aktürk, 2020). Bu korunma yol ve yöntemleriyle birlikte COVID-19'a ilişkin aşı geliştirilmesinde önemli aşamalar kat edilmiştir. Pek çok firma aşı geliştirme yolunda çalışmalar yapmıştır. Geniş kitlelerde (üçüncü faz) denenmiş 11'den fazla aşı olsa da Biontech, Gamaleya Enstitüsü, Moderna ve son olarak Oxford öne çıkmaktadır. Bu dört kurum geliştirdikleri aşının üçüncü faz çalışmalarında alınan ilk sonuçların yüksek oranlarda etkili olduğunu duyurmuşlardır. Pek çok ülke şimdiden toplu siparişler vermişlerdir. Türkiye'de Çin'den 50 milyon doz aşı sipariş etmiştir (www.bbc.com, 9.12.2020)

COVID-19 yukarıda ifade edildiği gibi 2019 yılı sonlarında Çin'in Hubei Eyaletine bağlı Wuhan kentinde canlı hayvan pazarında ortaya çıkmıştır. 7 Ocak 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü yapılan vaka bildirimlerinin ardından yeni tip bir koronavirüsün ortaya çıktığını belirtmiştir. Virüsün ortaya çıktığı ülke olması nedeniyle vakaların çoğu Çin'de olmasına rağmen özellikle Çin'e seyahat eden bireyler nedeniyle Güney Kore, Japonya, Tayvan, Hong Kong, Singapur'da da kısa sürede vaka bildirimleri söz konusu olmuştur. Kısa süre sonra da pek çok ülkede vakalar ortaya çıkmaya başlamıştır. Asya kıtası dışında ilk vaka Amerika kıtasında ABD'de ve ardından Avrupa kıtasında ise Fransa'da ortaya çıkmıştır (Şenol ve Bilsel, 2020). Bunun üzerine Dünya Sağlık Örgütü 30 Ocak 2020 tarihinde uluslararası acil durum ilan etmiştir. Ardından 5 Şubat 2020 tarihinde virüsün daha fazla yayılmasını önlemek ve ülkelerin tedbir almalarını sağlamak adına Küresel Bir Stratejik Hazırlık ve Müdahale Planı hazırlamıştır (Serçemeli ve Kurnaz, 2020). Ancak dünyadaki yayılma hızı nedeniyle Dünya Sağlık Örgütü 11 Mart 2020 tarihinde COVID-19 sal-

gınını pandemi olarak ilan etmiştir (Tekin, 2020). Yani küreselleşmenin etkisiyle daha akışkan bir hale gelen dünyada bir ülkede ortaya çıkan ya da bir yere ait olduğu düşünülen veya umulan virüs çok kısa bir sürede tüm dünyanın sorunu haline gelmiştir (Bozkurt, 2020). Aşağıdaki tablolarda dünyadaki ve çeşitli bölgelerdeki vaka sayıları verilmektedir.

Tablo 1: *Dünyadaki Genel Durum*

Toplam Vaka Sayısı	Günlük Vaka Sayısı	Toplam Ölüm Sayısı
67.530.912	317.646	1.545.140

Kaynak: Dünya Sağlık Örgütü, www.who.int, 9.12.2020.

Tablo 2: *Bölgelerin Genel Durumu*

Amerika	Avrupa	Güney-Doğu Asya	Doğu Akdeniz	Afrika	Batı Pasifik
28.832.193	20.627.896	11.195.661	4.378.210	1.564.405	931.803

Kaynak: Dünya Sağlık Örgütü, www.who.int, 9.12.2020.

COVID-19 ortaya çıktığı ülkelerde pek çok alanı etkisi altına almıştır. Ülkelerin iç politikaları, uluslararası alandaki ilişkileri, sağlık sistemleri, ekonomileri, eğitim sistemleri, yasal süreçleri ve daha pek çok alan pandemi sürecinden etkilenmiştir. Ülkeler iç politikalarını ve sistemlerini pandemiye göre şekillendirmeye başlamışlardır. Ülkeler salgının hızla yayılmasından dolayı vatandaşlarının serbest dolaşımlarını kısıtlamaya varana kadar katı önlemler almak zorunda kalmışlardır. Sınırlar kapatılmış, hareketlilik durma noktasına gelmiş, lojistik faaliyetler durmuş, üretim kapasiteleri kısılmıştır (Akça ve Tepe Küçükoğlu, 2020). Uluslararası alanda ise yaşanan ekonomik durgunluk ya da bir anlamda krizin 2008 krizinden bile daha ağır geçeceği kabul edilmekle birlikte, ülkelerin- özellikle ABD-Çin'e karşı sergiledikleri olumsuz tutumlar, ülkelerde milliyetçi ideolojilerin fazla rağbet görmesi gibi olumsuz durumlar söz konusu olmaktadır (Ak, 2020).

Dünyanın neredeyse tamamında ortaya çıkan virüs nispeten geç bir tarihte Türkiye'de de görülmüştür. Türkiye'deki ilk vaka 11 Mart 2020 tarihinde ortaya çıkmıştır. Aşağıdaki başlıkta Türkiye'ye ilişkin bilgiler aktarılmaktadır.

3.TÜRKİYE'DE COVID 19 PANDEMİSİ, GELİŞİM SÜRECİ VE ALINAN TEDBİRLER

Salgınlar tüm dünya ülkelerini etkilediği gibi Türkiye'yi de zaman zaman etkisi altına almıştır. Osmanlı İmparatorluğundan bugüne kadar pek

çok salgınla mücadele edilmiştir. COVID-19 Türkiye'de yaşanan ve yaşanmakta olan en önemli salgınlardan biridir.

Daha önce ifade edildiği gibi COVID-19 salgını diğer ülkelere göre Türkiye'de daha geç bir tarihte görülmeye başlamıştır. İlk vaka 11 Mart 2020 tarihinde söz konusu olmuştur. Bunda ülkenin virüs ortaya çıktığı andan itibaren almış olduğu tedbirler etkili olmuştur. Aslında Türkiye'de pandemilere hazırlık ve bu doğrultuda planlar yapılmasına 2004 yılında başlanmıştır. Dönemin Sağlık Bakanlığı temsilcileri, uzmanlar, bilim insanları ve farklı bakanlıklarının ilgili birimlerinin katılımıyla birlikte çalışmalar gerçekleştirilmiş ve 2006 yılında Başbakanlık Genelgesi olarak yayımlanan Pandemi Hazırlık Planı oluşturulmuştur. Bu planda pandemilerde yapılması gerekenler, pandeminin her evresinde alınması gereken önlemler belirtilmiştir. Bu plan doğrultusunda her ilde, il ölçeğinde planlar hazırlanmıştır. Daha sonra masa başı tatbikatlar ve farklı çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Türkiye 2019 yılında Pandemik İnfluenza Ulusal Hazırlık Planı güncellemelerini tamamlamıştır. Bu plan Küresel Grip Salgını Cumhurbaşkanlığı Genelgesi ile birlikte tüm kurum ve kuruluşlara gönderilmiş ve kendi planlarını güncellemeleri istenmiştir. Yapılan planlarla bir salgın durumunda alınması gereken önlemler, salgının nasıl durdurulabileceği ya da sınırlandırılabileceği, olumsuz etkilerinin nasıl en aza indirilebileceği ortaya konulmuştur. Bu planlar COVID-19 salgınında önemli müdahale araçları olmaktadırlar (Özlü ve Öztaş, 2020). Hazırlanan planlarla birlikte salgın başladıktan sonra Türkiye çeşitli tedbirler almıştır. Hazırlanan plan doğrultusunda 10 Ocak'ta Koronavirüs Bilim Kurulu oluşturulmuştur. Ardından yurtdışından özellikle Çin'den gelen yolcular kontrol edilmişler ve virüs şüphesi olanlar karantinaya alınmışlardır. Sonrasında Çin'den gelen uçuşlar yasaklanmıştır. Şubat ayında İran sınırı kapatılmış ve İtalya, Güney Kore ve Irak ile uçuşlar durdurulmuştur. Mart ayının başlarında umuma açık yerlerde ve toplu taşıma araçlarında dezenfektasyon işlemleri yapılmıştır (Karataş, 2020). Tüm bu tedbirler virüsün ülkede görülmesini geciktirmiştir ve nihayetinde 11 Mart 2020'de ülkede ilk vaka ortaya çıkmıştır. İlk vakanın Avrupa'dan gelen bir Türk vatandaşı olduğu açıklanmıştır. İlk vakanın ardından vaka sayısı artmaya başlamıştır. İlk baştaki vakaların ilk vakayla temaslı kişiler oldukları belirtilmiştir. Virüs kaynaklı ilk ölüm 17 Martta yaşanmıştır. Ardından virüs hızla yayılmaya devam etmiştir ve her geçen gün vaka sayısı ve yanı sıra ölüm sayıları da artmaya başlamıştır. Aşağıdaki tabloda Türkiye'de COVID-19 salgınına ilişkin verilere yer verilmektedir.

Tablo 3: *Türkiye'de COVID-19 Salgınına İlişkin Veriler*

Toplam Test Sayısı	Toplam Hasta Sayısı	Toplam Vefat Sayısı	Hastalarda Zatürre Oranı (%)	Ağır Hasta Sayısı	Toplam İyileşen Hasta Sayısı
20.089.966	552.304	15.314	%3,1	5.882	441.515

Kaynak: Sağlık Bakanlığı, covid19bilgi.saglik.gov.tr, 9.12.2020

İlk vakanın ortaya çıktığı tarihten itibaren Türkiye daha önce aldığı tedbirlere ilaveten ve birçok sektörü içine alacak şekilde çeşitli tedbirler almaya başlamıştır. Öncelikle bazı hastaneler pandemi hastanesi haline getirilmiş ve yeni hastaneler açılmıştır (Şenol ve Bilsel, 2020).Virüsten korunmaya yönelik 14 kural belirlenmiş (Çınar ve Oğuz, 2020) ve bunlar her türlü iletişim yoluyla vatandaşlara duyurulmaya çalışılmıştır. Sağlık Bakanı ve Bilim Kurulu üyeleri sürekli şekilde ve çeşitli mecralarda vatandaşları bilgilendirmiştir. Sürekli olarak vatandaşlara "evde kal" çağrısı yapılmıştır. ALO 184 SABİM Korona Danışma Hattı kurulmuştur. Ayrıca yine Sağlık Bakanlığı tarafından COVID-19 Rehberi hazırlanmıştır (Turan ve Hamza Çelikyay, 2020). 16 Martta tüm okullarda eğitime ara verilmiştir. Bu ara aslında ilk başta Milli Eğitim Bakanlığına bağlı okullardaki dönem içi ara tatilin öne çekilmesi şeklinde olmuştur. Tatilin ardından eğitimin uzaktan eğitim şeklinde devam edeceği açıklanmıştır. Mart ayı içerisinde üniversitelerde ise 3 hafta şeklinde uygulanan ara verme ardından, dönem sonuna kadar yükseköğretimde de uzaktan eğitime geçildiği belirtilmiştir. ÖSYM sınav takviminde değişikliğe gitmiş, sınav tarihlerini ertelemiştir. Spor müsabakalarının başlangıçta seyircisiz oynanması kararı alınmış ardından müsabakalar ertelenmiştir. Kongre, konferans gibi etkinliklerin daha sonraki tarihlerde yapılması kararı alınmıştır. Ardından pek çok kongre, konferans online hale gelmiştir. Kamu görevlilerinin yurt dışına çıkışları izne tabi hale getirilmiştir. İl, ilçe, belediye meclislerinin toplantıları çok zorunlu haller dışında ertelenmiştir. Tüm cezaevlerinde belirli süreyle görüşler ertelenmiştir. Pek çok ülkeyle uçuşlar durdurulmuştur. Halka açık eğlence ve dinlenme yerlerinin faaliyetleri belirli süreliğine durdurulmuş, bunlara ek olarak sinema, tiyatro, kafe gibi yerlerin faaliyetleri de yine geçici süreliğine durdurulmuştur. İfade edilen mekânların ardından Diyanet İşleri Başkanlığı Cuma namazı da dâhil olmak üzere cami ve mescitlerde ibadete ara verildiğini açıklamıştır. Berberlerin, kuaförlerin faaliyetlerine ara verilmiş; lokanta, restoran, pastane gibi yerlerde paket servis ve gel-al hizmeti dışında hizmet sunulmaması kararlaştırılmıştır. Marketlerin çalışma saatlerinde düzenlemeye gidilmiş ve belirli saatlerden sonra çalışmaları yasaklanmıştır. Toplu taşıma araçlarına da sınır getirilerek kapasitelerinin %50'si kadar yolcu alabilecekleri ve yolcuların da maske ve sosyal mesafeye dikkat etmeleri gerektiği belirtilmiştir. Aynı şekilde

şehirlerarası yolculuklara kısıtlama getirilmiş ve seyahatlerde Valilik izinleri zorunlu hale gelmiştir. Belirli süreyle 30 büyükşehir ve Zonguldak'a giriş-çıkışlar yasaklanmış ve zaman zaman hem büyükşehirlerde hem de ülke genelinde sokağa çıkma yasakları ilan edilmiştir. Kapalı ve kalabalık alanlarda maske takılması zorunlu hale getirilmiştir (İnce ve Evcil, 2020). Umreden dönen vatandaşlar içerisinde pozitif vaka tespit edilmesi üzerine, dönen tüm vatandaşlar KYK yurtlarında 14 gün karantinaya alınmışlardır. Umreden dönen vatandaşların yanı sıra yurt dışından gelen tüm kişiler için karantina uygulaması söz konusu olmuştur. 65 yaş üstü ve kronik rahatsızlığı olan kişilerin sokağa çıkmaları yasaklanmıştır. Belirli bir süre sonra da 20 yaş altı gençlere de aynı yasak gelmiştir (Kahraman, 2020). Kamu çalışanlarında hizmetlerin aksamayacağı şekilde esnek çalışmaya gidilmiştir. Pek çok sektörde evden-uzaktan çalışmalar söz konusu olmuştur. Sunulması mümkün olan hizmetlerin e-hizmet, m-hizmet şeklinde sunulması sağlanmıştır. Fiyatları afaki düzeyde artan maske satışı devlet eliyle dağıtılacağı gerekçesiyle durdurulmuş, ardından tavan fiyat uygulaması ile serbest bırakılmıştır (Şenol ve Bilsel, 2020). Vergi ve kredi ertelemeleri söz konusu olmuştur (Turan ve Hamza Çelikyay, 2020).

Yukarıda ifade edildiği üzere virüse yönelik çok geniş tedbirler alınmıştır. Alınan tüm tedbirler insan hayatında önemli değişiklerin meydana gelmesine sebep olmuştur. Ancak söz konusu insan sağlığı olunca genel olarak vatandaşlar da alınan tedbirleri anlayışla karşılamışlardır. Haziran ayından itibaren alınan tedbirlerin bir kısmı gevşetilmiş ve bir kısmı da sona erdirilmiş, kontrollü sosyal hayata geçiş söz konusu olmuştur. Ancak kontrollü sosyal hayatın başlamasının ardından vaka sayılarında yeniden artışlar görülmeye başlanmıştır.

1 Haziranda başlayan kontrollü sosyal hayat sonrasında aynı ayın ortalarında vakalarda artışlar başlamıştır. Temmuz ayında nispi bir azalma söz konusu olsa da sonraki aylarda genel olarak vaka sayısında artışlar devam etmiştir. Özellikle Kasım ayı sonlarına doğru bu artışlar katlanmıştır (covid19.saglik.gov.tr, 9.12.2020) ve bu durum yeni tedbirlerin alınmasını zorunlu kılmıştır. Bu doğrultuda 30.11.2020 tarihinde Cumhurbaşkanı başkanlığında toplanan Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'nde yeni tedbirler alınmış ve Sokağa Çıkma Kısıtlamaları Genelgesi ile Yeni Kısıtlama ve Tedbirler Genelgesi şeklinde yayımlanmıştır (www.icisleri.gov.tr/, 9.12.2020). Bu genelgeler ile Haziran ayı öncesinde uygulanan yasaklardan pek çoğu yeni bir karar alınana kadar uygulanmaya konulmuştur.

Çeşitli tedbirler alınırken hizmet sunumunun aksamamasına da dikkat edilmeye çalışılmıştır. Bu doğrultuda hizmetlerin bir kısmı eskisi gibi sunulmaya devam edilirken bir kısmında değişiklikler söz konusu olmuş ve yeni bir hizmet anlayışı da belirmiştir. Aynı zamanda virüs dönemi güçlü ve yetkin kamu otoritesinin ne kadar önemli olduğunu da ortaya çıkarmıştır.

4.TÜRK KAMU YÖNETİMİNİN PANDEMİ SÜRECİNDEKİ HİZMET SUNUMU VE HİZMET SUNUMUNDA YAŞANAN DEĞİŞİMLER

Günümüzdeki dünya düzeninde devletler başat aktör konumundadırlar ve pandemi sürecindeki çeşitli sorumlulukların yüklenilmesi açısından da rakipsiz durumdadırlar (Okur, 2020). Hem virüsle mücadele etmek ve buna yönelik tedbirler almak hem de virüsten en az zararla kurtulmak için ve sunulan hizmetler de aksama olmaması için çaba sarf etmektedirler. Türkiye Cumhuriyeti de tüm diğer devletlerle aynı tavır içindedir.

Pandemi süreci ülkede hemen hemen bütün alanları etkisi altına almıştır. Bir önceki başlıkta ifade edildiği gibi pek çok tedbir alınmıştır. Ancak diğer yandan hayat devam etmektedir ve sistemin de işlerliğini sürdürmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda hem özel sektörde çalışmalar hem de kamusal hizmetler sunulmaya devam etmektedir ve hizmetlerde herhangi bir aksama olmaması gerekmektedir. Bu durumda da esasında teknolojiden daha fazla yararlanmak gerekmektedir ve belki de bu kaçınılmazdır (Yardımcı ve Yalçıntaş, 2020). Kamusal hizmetlerin bir kısmı pandemi öncesindeki gibi sunulmaya devam ederken bir kısmının sunumunda farklılıklar yaşanmıştır. Bu farklılıklar özellikle dijitalleşme sürecinin bir sonucu olmuş ve pandemi süreci de bunu zorunlu kılmıştır. Çünkü pandemi sürecinde yaşanan zorunlu evde kalmalar ve artan bireysel ve toplumsal güvenlik kaygıları dijitalleşme sürecinin ivmesini hızlandırmıştır.

4.1.Dijitalleşme

Dijitalleşme, "bir iş modelini değiştirmek ve yeni gelir ve değer üretme fırsatları sağlamak için dijital teknolojilerin kullanılmasıdır" (Yankın, 2020). Bununla birlikte dijitalleşme, çok geniş hacme sahip bilgilerin toplanması, depolanması, dönüştürülmesi, yeniden kullanılmasını kolaylaştırmakta ve herhangi bir nitelik kaybı olmaksızın ortak bir kanalda ve hızlı-karşılıklı iletilmesini de sağlamaktadır (Demirci Aksoy,2014). Dijitalleşme sürecinin dört ayrı dalga şeklinde var olduğu ifade edilmektedir. 1980'li yıllar ile birlikte bilgisayarların topluma tanıtılmasıyla birinci dalga başlamıştır. 1990'lı yıllarda tanıtılan bilgisayarların ve bununla birlikte internet kullanımının yaygınlaşması ile kişilerin bilgiye daha kolay bir şekilde ulaşmaları ikinci dalgayı oluşturmuştur. Üçüncü dalga mobil cihazların ortaya çıkması ve yaygınlaşması ile mekandan bağımsızlığın yaşanmasıyla gerçekleşmiştir ve son olarak dördüncü dalga ise internet kullanımının yalnızca insanlar tarafından değil uygulamalar, nesneler tarafından kullanılmasıyla yaşanmaktadır. Bu durum nesnelerin interneti olarak ifade edilmektedir (Göçoğlu, 2020). Yaşanan bu gelişmelerle birlikte dijitalleşme günlük hayatın bir parçası haline gelmiştir. Kamu yönetimi de doğal olarak bu durumdan etkilenmiştir. Dijital dönüşüm ise, değişen top-

lum ihtiyaçları paralelinde örgütlerin daha etkin ve verimli hizmet sunmak ile faydalananların memnuniyetlerini artırmak için, insan, iş süreçleri ve teknoloji unsurlarında gerçekleştirdiği topyekûn dönüşümü ifade etmektedir (Yankın, 2020).

Virüs döneminde evde kalmak zorunda olan bireyler, iletişim teknolojileri ve dijitalleşme ile dünyayla bağlantı kurmaktadırlar. Eğitimler, toplantılar, işler, bireysel görüşmeler, vatandaşlıkla ilgili pek çok faaliyet dijitalleşme ile kişilerin bulundukları yerden gerçekleştirilmektedir. Bununla birlikte devletin de vatandaşları bilgilendirmeleri çoğunlukla yine aynı yolla olmaktadır (Aldemir ve Avşar, 2020). Esasında teknolojinin bu kadar geliştiği ve hayatın her alanında olduğu bir dönemde kamu yönetiminin bunun dışında kalması pek mümkün değildir. Bununla birlikte bu alanın dışında kalmak anlamsızdır da. Teknolojiyle birlikte dijitalleşme kamusal hizmetlerin sunumunu kolaylaştırmanın bir aracıdır ve sürekli olarak daha fazla alanda kullanımı söz konusu olmaktadır (Öktem ve Çiftçi, 2020).

Yaşanan bu teknolojik gelişme kaçınılmaz olarak Türkiye'yi de etkisi altına almaktadır. Özel sektörde bu durum belki biraz daha fazladır ancak kamu sektörü de bu akımın dışında kalmamakta ya da kalamamaktadır. Sunulan hizmetlerde, bilgi vermede, bilgi almada mümkün olduğunca dijitalleşilmektedir.

4.2.Dijitalleşme ve Türkiye

Dijitalleşme, küresel ve akışkan dünyada tüm ülkelerde az ya da çok etkili olmakla birlikte pek çok alanda kendisini göstermektedir. Türkiye de dijitalleşme treninde yer edinen ülkelerden biridir.

Türkiye'de e-devlet uygulamaları kamu yönetimindeki dijitalleşmenin en iyi ve en somut örneklerindendir. Bu uygulamalar ile devlet vatandaşlarına dijitalleşmiş kamu hizmeti sunmaktadır (Göçoğlu, 2020). E-devlet uygulamaları ile vatandaşlar pek çok işlemini kamu kurumlarına gitmeden halledebilmektedirler. Bakanlıklar, üniversiteler, belediyeler, şirketler, bağlı kuruluşlar, ilgili kuruluşlar kısacası vatandaşa hizmet sunan tüm birimler e-devlet portalında yer almaktadır. Önceden kurumlara gidilerek yapılan işlemler dijitalleşme ile kişilerin bulundukları yerlerden yapılabilir hale gelmiştir. Yani e-devlet uygulamaları ile devlet sunması gereken hizmetleri daha hızlı, etkili ve verimli bir şekilde sunabilmektedir. Böylece zamandan tasarruf sağlanmakta, işlem maliyetleri düşmekte, bürokratik süreçler ve bunların neden olduğu sorunlar azalmaktadır. E-devlet uygulamaları yanında kamu kurumlarının pek çoğunda Elektronik Belge Yönetim Sistemine (EBYS) geçilmiştir. EBYS ile kurumlarca üretilen dokümanlar dijital ortamda birimler ya da kurumlar arasında gönderilmekte, e-imza ile işlem yapılmaktadır. Bu sistem ile işlemler çok hızlı bir şekilde yapılabildiği gibi, belgelerin anlık durumları da takip edilebilmektedir.

Bu şekilde kurumlar ve birimler arasındaki beklemeler de azalmakta iş ve işlemler çok daha hızlı bir şekilde yapılabilmektedir. Dijitalleşme ile ilgili olarak önemli bir gelişme de Dijital Dönüşüm Ofisinin kurulması olmuştur. Kamu sektöründeki reform ihtiyaç ve eğilimleri ile toplumsal talepler doğrultusunda ülkedeki farklı kurumlar tarafından sürdürülen dijital dönüşüm, yapay zeka, büyük veri, siber güvenlik gibi çalışmaların tek çatı altında toplanması amacıyla Ofis kurulmuştur (Ataş ve Gündüz, 2020). 2018 yılı Temmuz ayında yayımlanan 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kurulması planlanan 4 ofisten biridir. Ofisler, doğal olarak Dijital Dönüşüm Ofisi doğrudan Cumhurbaşkanlığına bağlıdır. İlgili alana ilişkin olarak üretilecek kamu politikaları için ihtiyaç duyulan bilgileri, verileri elde etmeye yönelik çalışan ve bu doğrultuda politika önerilerinde bulunan yapıdır (Tamer ve Övgün, 2020).

İfade edilen uygulamalar salgın öncesinde de var olan uygulamalardır. Ancak salgınla birlikte kullanımları artmıştır. Bunlarla birlikte yeni uygulamalar da söz konusu olmuştur. Yeni uygulamalar özellikle eğitim ve sağlık alanlarında söz konusu olmuştur. Bununla birlikte dijitalleşmenin etkisiyle hemen hemen tüm sektörlerdeki kamu çalışanlarının salgın döneminde uzaktan mesai yapmaları mümkün olmuştur. Uzaktan mesai-çalışma; bireylerin işyerleri-kurum ve kuruluşları dışında teknolojik iletişim araçları vasıtası ile görevlerini yerine getirmesidir. Uzaktan çalışmada bağımlılık unsuru tıpkı iş organizasyonu içerisindeki gibi devam etmektedir (Yürekli, 2020).

Daha önce ifade edildiği gibi Türkiye'de mevcut dijitalleşme salgınla birlikte daha fazla artmış ve hizmet sunumlarında geleneksel yöntemler yerine yeni yöntemler tercih edilmeye başlanmıştır. Pek çok kamu kurumu dijital uygulamalar kullanmaya başlamıştır ancak Türkiye'de salgın döneminde en fazla dijitalleşen iki kamusal hizmet söz konusu olmuştur: Eğitim ve sağlık. Alt başlıklarda bu sektörlerdeki mevcut uygulamalar ve salgınla birlikte ortaya çıkan hizmetler ele alınmıştır.

4.2.1.Sağlık Sektöründeki Hizmet Dönüşümü

Sağlık sektörü tartışmasız en önemli hizmet sektörlerinden biridir. Salgın nedeniyle önemi daha da artan sağlık sektörü pek çok alanıyla dijitalleşmiş durumdadır. Bilgisayar temelli hizmetlerin yanında, mobil cihazlarla sunulan hizmetler bireylerin hayatlarını kolaylaştırmaktadır. Mobil sağlık uygulamalarının; mobil cihaz kullanımlarının bu kadar artması ve mobil teknolojilerin sağladığı imkânlar göz önüne alındığında, esnek ve yüksek fayda sağlayan hizmetlerin yüksek kalitede ve düşük maliyetle sunulmasında önemli bir yere sahip olduğu ifade edilebilir. Bununla birlikte özellikle son dönemde daha fazla önemi artan telesağlık hizmetleri sağlık sektöründeki dijitalleşmenin önemli örneklerindendir. Telesağlık

hizmetleri, bilgi ve iletişim teknolojilerinin sağlık hizmetlerinde kullanılması yani sağlık hizmetlerinin bu teknolojiler ile ulaştırılmasını ifade etmektedir (Kahraman, 2020). Telesağlık hizmetleri, çevresel ya da biyolojik tehditler söz konusu olduğunda önemli bir yere sahip olmaktadırlar (Kahraman, 2020). Telesağlık hizmetlerinin farklı alt dalları mevcuttur. Telerehabilitasyon, telesağlık hizmetlerinin önemli bir alt dalıdır. Telerehabilitasyon, rehabilitasyonun bilgi ve iletişim teknolojileri sayesinde zamandan, mekândan bağımsız olarak ve özellikle maliyet engellerinin azaltılarak ya da ortadan kaldırılarak sunulmasını ifade etmektedir. Çeşitli nedenlerle hizmet almakta sorun yaşayan kişilerin hizmet almalarını kolaylaştırmaktadır. Özellikle günümüzde yaşanan salgın nedeniyle rehabilitasyon merkezlerine gidilemediği durumlarda telerehabilitasyon kurtarıcı olmaktadır. Bu hizmetler tek başına etkili olabilirken, mevcut rehabilisyon hizmetlerinin kalitesini arttırmak ya da tamamlayıcı olmak şeklinde de söz konusu olabilmektedir. Telesağlık hizmetlerinin geçmişi daha eskilere dayanırken telerehabilitasyon hizmetleri nispeten yenidir. Telerehabilisyon hizmetleri, video-konferans, sensör teknolojileri, hasta geri bildirimli/bildirimsiz arttırılmış sanal gerçeklik sistemleriyle sunulmaktadır.

Türkiye'de sağlık sektöründeki dijitalleşme pek çok diğer alandaki gibi salgın öncesinde de söz konusuydu. E-nabız, merkezi hekim randevu sistemi (MHRS) gibi sistemlerle vatandaşlar telefonlarından, bilgisayarlarından iş ve işlemleri gerçekleştirebilmektedirler. E-nabız uygulaması, bireylerin ve sağlık çalışanlarının sağlık kuruluşlarından elde edilen verilere bilgisayar, cep telefonu, tablet gibi araçlarla ulaşmalarını sağlayan bir uygulamadır. Bu uygulamada kişilerin hastalık ve hastane geçmişlerine ilişkin hemen hemen tüm bilgiler yer almaktadır. MHRS ise kişilerin sağlık kuruluşlarına gitmeden istedikleri hekimden randevu almalarını sağlayan bir uygulamadır. Kişiler web üzerinden bu işlemi yapabilecekleri gibi Alo182'yi arayarak da randevularını alabilmektedirler (Uysal ve Ulusinan, 2020). E-devletteki uygulamalar dışında salgınla birlikte yeni uygulamalar da söz konusu olmuştur. Koronavirüs web sitesi bunlardan biridir. Site, Sağlık Bakanlığınca hazırlanmıştır. Bu sitede koronavirüse ilişkin hemen hemen tüm bilgiler yer almaktadır. Sitede koronavirüs nedir, tedavi, rehber, sunumlar, algoritmalar, vaka sorgulama kılavuzu, laboratuvar listesi gibi bilgilerin yanında virüse ilişkin yayınlar, günlük tablolar ve genel durum da yer almaktadır (https://covid19.saglik.gov.tr/, 20.09.2020). Bu site sayesinde vatandaşlar virüse ilişkin bilgilere ve merak ettiklerine rahatlıkla ulaşabilmektedirler. Ayrıca yine Bakanlık bünyesindeki koronaonlem.saglik.gov.tr adresiyle de vatandaşlar hastalık risklerini öğrenebilmektedirler. Makine öğrenme algoritması ile vatandaşlara çeşitli sorular yöneltilmekte ve alınan cevaplar doğrultusunda sistem bireylere bir ön değerlendirme raporu sunmakta ve riskin yüksek olması durumunda sağlık

kuruluşlarına başvurulması tavsiye edilmektedir (https://www.saglik.gov.tr/, 20.09.2020).

Diğer bir yeni hizmet ALO 184 SABİM Korona Danışma Hattıdır. Bu hat, virüsle ilgili olarak vatandaşların bilgi aldıkları ve risk durumlarını öğrenebildikleri bir hizmettir. SABİM 184, 2004 yılından beri hizmet veren bir hat olmakla birlikte salgınla beraber virüse ilişkin bir hat haline dönüştürülmüştür (https://www.trthaber.com/, 20.09.2020). Vatandaşların yoğun şekilde yararlandıkları bir hizmettir. SABİM 184 Whatsapp Danışma Hattı ise**,** Sağlık Bakanlığının Facebook ve Whatsapp ile işbirliği yaptığı bir dijital uygulamadır. Bu uygulama ile vatandaşlar belirtilen numaradan ilgili kişilere ulaşmakta, virüse ilişkin doğru bilgiler elde etmekte ve riskli kişilerin ne yapmaları gerektiğini öğrenebilmektedirler (Aldemir ve Avşar, 2020).

"Hayat Eve Sığar" Sağlık Bakanlığının salgınla birlikte uygulamaya koyduğu mobil bir hizmettir. Bu uygulama hasta takibini sağladığı gibi aynı zamanda hastane, eczane, marketler gibi yerlerin adres bilgilerini de sağlamaktadır. Ayrıca "Hayat Eve Sığar" uygulaması ile bölgeler bazında risk haritaları çıkarılmakta ve sağlıklı bireylerin nerelerden uzak durmaları gerektiği, riskli kişilerle temas kurulup kurulmadığı belirlenebilmektedir (Akkurt, 2020, Akman ve Mercan, 2020).

Sağlık alanındaki diğer bir yenilik telerehabilitasyonunun kullanılır hale gelmesidir. Türkiye'de telerehabilisyon çalışmaları sınırlıdır ve bu konuda nispeten geri kalmıştır denilebilir. Ancak COVID-19 pandemi döneminde özellikle sosyal medyada video-konferans sistemleri kullanılarak bireysel ya da grup bazlı egzersiz yaklaşımlarının yaygınlık kazandığı görülmektedir. Bu durum da Türkiye'de telerehabilitasyon farkındalığının arttığının bir işaretidir (Kahraman, 2020).

Salgın döneminde sunulan bir diğer hizmet, Alo Psikososyal Destek Hattıdır. Psikososyal danışmanlık, bireylerin kaynaklara yönlendirilmesinde, vaka takiplerinde, acil çağrılara cevap vermede önemli bir müdahale aracı olmaktadır (Tekindal vd., 2020). Kamusal olarak bu hizmetin sunulmasının yanı sıra Türk Psikologlar Derneği İzmir Şubesi, Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Derneği İzmir Şubesi, Sosyal Hizmet Uzmanları İzmir Şubesi, Türkiye Genç ve Çocuk Psikiyatrisi Derneği ve Psikiyatri Hemşireleri Derneklerinin gönüllü katılımcıları sayesinde Korona Virüs Enfeksiyonu Online Ruhsal Destek Programı oluşturulmuştur (Tekindal vd., 2020). Bu program özellikle 65 yaş üstü bireylere yönelik olarak ve bu kişilerin iyi hallerinin arttırılması amacını taşımaktadır. Online psikolojik destek salgın öncesi dönemde de söz konusudur ancak salgınla birlikte daha fazla başvurulan bir yol olmuştur. Bireyler hasta olma korkusunu besleyebilecek hastanelere, muayenehanelere gitmek zorunda kalmadan

psikolojik destek almaktadır. Bununla birlikte virüs de insan psikoloji üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır ve bundan korunmak için de insanlar online psikolojik destekler almaktadırlar. Tabi olumlu yanları bulunduğu gibi danışan kişiye ilişkin olarak yeterince bilgi edinilememesi ve bu nedenle de desteğin etkinliği konularında yetersizlikler gibi olumsuz yönleri de söz konusu olabilmektedir(Aktürk, 2020).

Yukarıda ifade edilenlere ek olarak salgın döneminde sosyal medya mecralarının da daha aktif bir şekilde kullanıldığı, vatandaşların bu mecralarda bilgilendirildiği, salgına ilişkin değerlendirmelerin yapıldığı görülmektedir.

Türkiye'de salgın döneminde sağlık sektöründe bir hayli yenilik söz konusu olmuştur. Dijitalleşme daha fazla ön plana çıkmış ve sunulan hizmetlerin dijital hizmet niteliğinde olmasına özen gösterilmiştir. Bu yeniliklerle vatandaşlar evlerinde kalarak pek çok hizmetten yararlanmaya devam edebilmişlerdir. Kamunun önemli sorumluluklarından biri olan sağlık hizmeti dijital olanaklardan yararlanılarak kesintisiz ve güvenli bir biçimde sunulmuş ve pandeminin etkisi kırılmaya çalışılmıştır.

4.2.2. Eğitim Sektöründeki Hizmet Dönüşümü

Eğitim sistemi kamu yönetiminin bir alt sistemidir ve büyük bir önem arz etmektedir. Bir alt sistem olduğu için kamu yönetiminde yaşanan herhangi bir değişim eğitimi de etkilemektedir. Bununla birlikte eğitim sisteminin kendine has öğeleri de eğitim sisteminde değişime neden olabilmektedir. Bu nedenledir ki bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler tüm kamu yönetimini etkilediği gibi eğitim sistemini de etkilemektedir (Öktem ve Çiftçi, 2020). Eğitim alanında teknolojinin etkisiyle önemli değişim ve dönüşümler yaşanmıştır. Bilgisayarlar ve eğitim teknolojileri eğitimdeki iki önemli değer olmuştur. Türk eğitim sisteminde de bu teknolojiler kullanılmaktadır.

Milli Eğitim Bakanlığınca özellikle 2000'li yıllardan sonra önemli çalışmalar gerçekleştirilmiştir. MEBBİS, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından kullanılan teknoloji temelli bir uygulamadır. Burada pek çok hizmet online olarak sunulmaktadır. Bununla birlikte FATİH (Fırsatları Artırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi) Projesi de yine MEB'in teknoloji temelli diğer bir hizmetidir (Öktem ve Çiftçi, 2020).

Yükseköğretimde de dijitalleşme yönünde önemli adımlar atılmıştır. 2019 yılı itibariyle "Dijitalleşen YÖK" sloganıyla çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Pilot üniversiteler belirlenmiş ve bu üniversitelerde Dijital Okur-Yazarlık dersi müfredata eklenmiştir. Bu ders kapsamında bilişim etiği, bulut bilişim, hayat boyu öğrenme, internet teknolojileri gibi konuların verilmesi planlanmıştır. Proje kapsamında 3 bin akademisyen ile 40

bin öğrenci ifade edilen dersi almıştır. Ardından projeye yeni üniversiteler dahil edilmiştir. Ayrıca yükseköğretimde dijital dönüşümün gerçekleştirilmesini sağlamaya yönelik olarak 100/2000 öncelikli alan doktora burslarında belirlenen tematik alanlardan biri de eğitimde dijitalleşme olmuştur (Ataş ve Gündüz, 2020).

Salgınla birlikte yukarıda ifade edilen dijital hizmetlere ek olarak yeni uygulamalar söz konusu olmuştur. Eğitimde geleneksel yaklaşımın yerini farklı eğitim uygulamaları almıştır ki bunlardan biri de uzaktan eğitimdir. Uzaktan eğitim, eğitimin içerisindeki kişilerin yani öğrenen ve öğretenlerin farklı mekânlarda olduğu, kişilere yer, zaman, mekân konularında esneklik tanıyan bir sistemdir. Kişiler istedikleri yer ve zamanda eğitim hizmetlerinden faydalanabilmektedir. Uzaktan eğitimde dersler senkron ya da asenkron şeklinde olabilmektedir (Serçemeli ve Kurnaz, 2020). Tabi ki bu sistemin uygulanabilmesi için gerekli altyapının olması, bireylerin sistemi kullanabilmeleri gerekmektedir. Bununla birlikte ortaya çıkabilecek sorunlar teknik ve pratik bir şekilde çözülebilmelidir.

Uzaktan eğitim esasında eski bir tarihi geçmişe sahiptir. İlk uygulama 1728 yılında gerçekleşmiştir. 19. yüzyılda uzaktan eğitim uygulamaları devam etmiştir. Tabi ki ilk uygulamalar günümüzden hayli farklıdır. Bunlar gazete ilanları ve mektup yoluyla uzaktan eğitim uygulamalarıdır. Türkiye'de de ilk uygulama 1953 yılında yine mektupla uzaktan eğitim şeklinde gerçekleşmiştir. Zaman geçtikçe ve internet teknolojileri geliştikçe uzaktan eğitim de gelişmiş, önce bilgisayarlar ardından mobil cihazlar yoluyla da verilir olmuştur (Yamamoto ve Altun, 2020). Farklı üniversitelerin bünyelerinde bulunan açık öğretim fakülteleri, pek çok üniversitenin ders materyallerini, ders programlarını internet üzerinden açık erişime sunmaları uzaktan eğitime ilişkin iyi örnekler sunmaktadırlar.

Salgın döneminde evde kalmalar dolayısıyla uzaktan eğitim zorunlu hale gelmiştir. Geleneksel sınıf ortamından, yüz yüze eğitimden bir süreliğine kopulmuş ve yerine çevrimiçi platformlardaki ve televizyon kanallarındaki eğitimler gelmiştir (Aktürk, 2020).Uzaktan eğitim faaliyetlerinin başlaması için beş temel alanda çalışmalar yapılmıştır. Bunlar; mevzuat, altyapı, insan kaynakları, içerik ve uygulamadır. Mevzuat konusuna bakıldığında uzaktan eğitime geçilmesi adına Yükseköğretim Kurumlarında Uzaktan Öğretime İlişkin Usul Ve Esaslar'da önemli değişiklik yapılmıştır. Üniversitelerde salgın döneminden önce de uzaktan eğitimle verilen dersler ve programlar söz konusuydu ancak değişiklikle altyapıları mevcut olan üniversitelerin tüm alanlarda uzaktan eğitim yapmaları sağlanmıştır. Altyapıya bakıldığında, üniversitelerden YÖK'e yapılan bildirimlerin değerlendirildiği, üniversitelerden çoğunun uzaktan eğitim altyapısına sahip olduğu ve olmayan üniversitelerin ise ihtiyaçlarının YÖK'ün koordinatörlüğünde diğer üniversiteler ile işbirliği yaparak karşılandığı görülmekte-

dir. İnsan kaynaklarında üniversiteler kendi öğretim elemanları ve teknik personelini kullanmaktadırlar. İçerik oluşturmada öğretim elemanı verdiği derse ilişkin olarak içerik oluşturmakta ve çoğunlukla bu durumla ilgili olarak daha önce deneyime sahip bulunmaktadır. Ancak eksiklerin de söz konusu olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Uygulama ise uzaktan eğitim sisteminde senkron ve asenkron seklinde olmaktadır (Yamamoto ve Altun, 2020). Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda ise uzaktan eğitim Eğitim Bilişim Ağı (EBA) ve TRT işbirliği ile yapılmaktadır. TRT ilkokul, ortaokul ve liseler için farklı sınıf düzeylerindeki televizyon kanallarıyla uzaktan eğitimi sunmaktadır. (Kırmızıgül, 2020). İşlenen derslerde etkileşimin sağlanması adına öğretmenlere kendi sınıfları ile EBA vasıtasıyla canlı yayın ders verme imkanı sağlanmaktadır (Çepni, 2020).

Uzaktan eğitimin zaman, mekân kısıtlarını ortadan kaldırması, esnek olması, öğrencilerin kendilerini daha rahat hissetmeleri, maliyetin düşük olması, öğrencilerin istedikleri zaman ders materyallerine ulaşabilmeleri gibi avantajları söz konusudur (Sarıtaş ve Barutçu, 2020). Ancak kimi uzmanlara göre yüz yüze eğitimin, dolayısıyla iletişimin bir ruhu vardır ve uzaktan eğitim bu ruhtan yoksundur. Ayrıca uzaktan eğitim sağlıksız, yetersiz mezunlara da sebep olabilir.

Eğitim sektörü öneminden dolayı aksamaların olmaması gereken bir sektördür. Salgın döneminde yapılan düzenlemelerle oluşabilecek aksaklıkların önüne geçilmeye çalışılmıştır. Yaşananlar, kamunun olağanüstü durumlara uyum kabiliyetinin yeterli olduğunu göstermekle beraber, bu tür süreçlere daha hazırlıklı olunması gerektiğini de göstermiştir.

5.SONUÇ

Devletlerin hizmet sunma anlayışını etkileyen pek çok etken söz konusu olabilir. Kültür, yönetim biçimi, ideoloji, ekonomik unsurlar bunlardan bazılarıdır. Bunlarla birlikte küresel çapta yaşanan birtakım gelişmeler ya da durumlar da hizmet sunumunu etkileyebilmektedir. Pandemi süreci bu konuda dikkate alınması gereken ve yeni deneyimleri bünyesinde barındıran bir süreç olmuştur.

Pandemi sürecinde tüm ülkeler olduğu gibi Türkiye de gerekli tedbirleri almaya çalışmış, bununla birlikte hizmetlerin aksamamasını da sağlamıştır. Bunu yaparken özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanmıştır. Dijitalleşme hayatın o kadar içindedir ki kamusal hizmetlerde bundan yararlanılmaması zaten söz konusu olamazdı. Ancak salgın dönemi bu süreci bir hayli hızlandırmıştır.

Türkiye'de kamusal hizmetlerin pek çoğu salgın öncesinde olduğu gibi salgın döneminde de e-devlet üzerinden sunulmaya devam etmektedir. Vatandaşlar evlerinden pek çok hizmetten yararlanabilmektedirler.

Bununla birlikte daha önceden de var olan mobil uygulamalar ya da çeşitli iletişim hatlarıyla hizmetler sunulmaya devam etmektedir. Tabi salgınla birlikte yenilikler de söz konusu olmuştur. Salgın döneminde sosyal medya çok daha aktif kullanılmakta, bu mecralar vatandaşların bilgilendirilecekleri yerler olarak görülmektedir. Özellikle salgının başlarında Cumhurbaşkanlığı dahil pek çok üst düzey kuruluş toplantılarını online olarak yapmıştır. Ancak en önemli yenilikler sağlık ve eğitim alanlarında olmuştur. Sağlık sektöründe yeni hatlar, web siteleri, mobil uygulamalar geliştirilmiş ve vatandaşların hizmetine sunulmuştur. Sunulan hizmetlerin faydalı oldukları aşikârdır. Ancak bazı hizmetlerde yetersizliğin ya da tam etkinliğin sağlanıp sağlanmadığı tartışılabilir. Özellikle salgın döneminde daha fazla ihtiyaç duyulan rehabilitasyon hizmetlerin telefondan ya da online olarak sunulmasının yüz yüze olan görüşmelerdeki kadar faydalı olup olmadığı araştırılabilir. Ancak yine de salgın döneminde olması gereken bir hizmet olduğu en azından tamamlayıcı olabileceği bir gerçektir. Eğitim alanındaki en önemli yenilik ise derslerin geleneksel sınıf ortamından uzak bir şekilde sunulması olmuştur. Hem Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda hem de yükseköğretimde uzaktan eğitim söz konusu olmuş öğrenciler evlerinden eğitimlerine devam etmişlerdir. Bazı uzmanlar bunun olumsuz yanlarının olduğunu, özellikle de yetersiz mezunlara neden olacağını ifade etmektedirler. Ancak böyle bir salgın döneminde eğitimin uzaktan olmasının kaçınılmaz olduğu da bir gerçektir. Ayrıca yetersiz mezunlar sadece uzaktan eğitimde söz konusu olmaz. Geleneksel eğitimde de bu durumla karşılaşılabilir ve karşılaşılmaktadır da. Kendini geliştirmeyen, sürekli öğrenmeye açık olmayan öğreten ve öğrenenler söz konusu olduğunda yüz yüze eğitim sonucu mezun olan bireyler de yetersiz ve vasıfsız olabilirler.

Nihayetinde salgın döneminde Türkiye dijitalleşme yolunda önemli adımlar atmıştır. Hizmet sunumunda yenilikler gerçekleştirmiştir. Bu hizmetlerin birtakım olumsuz yanları söz konusu olabilir ancak bu dönem için önemli faydaları olduğu da yadsınamaz. Hizmetlerin sorunlu yanları düzeltilirse salgın sonrasında da bazı hizmetlerin devam etmesi sağlanabilir ve daha fazla hizmet dijital dünyaya geçebilir.

KAYNAKÇA

Ak, T. (2020) "COVID-19 Salgınına Yönelik Mücadelenin İç Güvenlik Açısından Yönetimi", *International Journal of SocialSciencesand Education Research*, 6(2), 252-264.

Akça, M., Tepe Küçükoğlu, M. (2020) "COVID-19 ve İş Yaşamına Etkileri: Evden Çalışma", *Journal of International Management, Educationaland Economics Perspective*,8(1), 71-81.

Akman, Y., Mercan, Y. (2020) "Sağlık Amaçlı İnternet Kullanımı ve Mobil Sağlık Uygulamaları Üzerine Bir Araştırma", *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 1(1), 66-76.

Akkurt, S. (2020) "Kişisel Sağlık Verilerinin İşlenmesine ve COVID-19 Pandemisi Sürecinde Mobil Uygulamalarla Paylaşılmasına Hukuki Bir Bakış", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(38), 142-160.

Aktürk, H. (2020) "Yeni Koronavirüs Hastalığı Pandemisi Döneminde Online Yaşam ve Psikolojik Etkileri", Ankara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü.

Aldemir, C., Avşar, M. N. (2020) "Pandemi Döneminde Dijital Vatandaşlık Uygulamaları", *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi"*, 7(5), 148-169.

Ataş, H., Gündüz, S. (2020) "Yükseköğretimde Dijital Dönüşüm", *Dijital Dönüşüm Ekonomik ve Toplumsal Boyutlarıyla*, Ed. İsmail Erkan Çelik, Gazi Kitapevi.

Bozkurt, V. (2020) "Pandemi Döneminde Çalışma: Ekonomik Kaygılar, Dijitalleşme ve Verimlilik",https://www.researchgate.net/profile/Veysel_Bozkurt/publication/343111134_PANDEMI_DONEMINDE_CALISMA_EKONOMIK_KAYGILAR_DIJITALLESME_VE_VERIMLILIK_Veysel_BOZKURT/links/5f172c7445851515ef3c1715/PANDEMIDOeNEMINDE-CALISMA-EKONOMIK-KAYGILAR-DIJITALLESME-VE-VERIMLILIK-Veysel BOZKURT.pdf, 11.09.2020.

Çepni, S. (2020) "Eğitimde 'Bir Adım Ötesi' Tartışmalarının Kavramsal Çerçevesini Anlamak: Dijitalleşme ve İnsanileşme(Etik ve Değerler) Kavramlarında Denge Kurma Arayışları", *Fen, Matemetik, Girişimcilik ve Teknoloji Eğitimi Dergisi,* 3(2), 65-79.

Çınar, F., Oğuz, M., (2020)"Türkiye'nin COVID-19 Pandemisine Yönelik Stratejilerinin SWOT Analizi İle Değerlendirilmesi", *Sağlık ve Sosyal Refah Araştırmaları Dergisi*,2(2), 1-11.

Demirci Aksoy, A.(2014) "Tüketimin Dijitalleşmesi", *Hacettepe Üniversitesi Tüketici-Pazar-Araştırma-Danışma Test ve Eğitim Merkezi Tüketici Yazıları IV*, 46-64.

Dünya Sağlık Örgütü, https://www.who.int/,

Göçoğlu, V. (2020) "Kamu Hizmetlerinin Sunumunda Dijital Dönüşüm: Nesnelerin İnterneti Üzerine Bir İnceleme", *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 615-628.

İnce, F., Evcil, F. Y. (2020) "COVID-19'un Türkiye'deki İlk Üç Haftası", *SDÜ Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 11(2), 236-241.

Kahraman, T. (2020) "Koronavirüs Hastalığı (COVID-19) Pandemisi ve Telerehabilitasyon, *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi,* 5(2), 87-92.

Karataş, Z. (2020) "COVID-19 Pandemisinin Toplumsal Etkileri, Değişim ve Güçlenme", *Türkiye Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi,* 4(1), 3-17.

Kırmızıgül, H. G. (2020) "COVID-19 Salgını ve Beraberinde Getirdiği Eğitim Süreci", *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 283-289.

Okur, M. A. (2020) "COVID-19 Salgını, Dünya Düzeni ve Türkiye", *Akademik Hassasiyetler*, 7(13), 311-335.

Öktem, M. K., Çiftçi, L. (2020) "Kamu Yönetimi-Teknoloji Etkileşimi ve Türk Eğitim Sistemi, *Kamu Yönetimi ve Teknoloji Dergisi,* 1, 28-40.

Özlü, A., Öztaş, D., (2020). "Yeni Corona Pandemisi (COVID-19) İle Mücadelede Geçmişten Ders Çıkarmak", *Ankara Medical Journal*, 2, 468-481.

Sağlık Bakanlığı, https://covid19bilgi.saglik.gov.tr/tr/,

Sarıtaş, E., Barutçu, S. (2020) "Öğretimde Dijital Dönüşüm Ve Öğrencilerin Çevrimiçi Öğrenmeye Hazır Bulunuşluğu: Pandemi Döneminde Pamukkale Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma", *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*, 11(1), 5-22.

Serçemeli, M., Kurnaz, E. (2020) "COVID-19 Pandemi Döneminde Öğrencilerin Uzaktan Eğitim ve Uzaktan Muhasebe Eğitimine Yönelik Bakış Açıları Üzerine Bir Araştırma", *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademik Araştırmalar Dergisi,* 4(1), 40-53.

Şenol, C., Bilsel, A. (2020) "Türkiye'de COVID-19 (Coronavirüs) Pandemisinin Durumu ve Algoritmik Hesaplamaya Göre Gelecekteki Durum Analizi", *International Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 6(25), 535-546.

Tamer, H. Y., Övgün, B. (2020) "Yapay Zeka Bağlamında Dijital Dönüşüm Ofisi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi.*

Tekin, B. (2020) "COVID-19 Pandemisi Döneminde Ülkelerin COVID-19, Sağlık Ve Finansal Göstergeler Bağlamında Sınıflandırılması: Hiyerarşik Kümeleme Analizi Yöntemi", *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 5*(2), 336-349.

Tekindal, M., Ege, A., Erim, F., Gedik, T. H. (2020) "Sosyal Hizmet Bakış Açısıyla COVID-19 Sürecinde Yaşlı Bireyler: Sorunlar, İhtiyaçlar ve Öneriler", *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi,* 5(2), 1-6.

Turan, A., Hamza Çelikyay, H., (2020) "Türkiye'de Kovid-19 İle Mücadele: Politikalar ve Aktörler", *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 3(1), 1-25.

Uysal, B., Ulusinan E., (2020) "Güncel Dijital Sağlık Uygulamalarının İncelenmesi", *Selçuk Sağlık Dergisi,* 1, 46-60.

Yankın, F. B. (2020) "Dijital Dönüşüm Sürecinde Çalışma Yaşamı", *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi,* 7(2), 1-38.

Yardımcı, G., Yalçıntaş, A., (2020) "Türkiye'nin Dijitalleşme Politikaları: Fırsatlar, Tutarsızlıklar ve Çözüm Önerileri", *İktisat ve Toplum,* 114, 65-74.

Yürekli, S. (2020) "Çalışma Hayatında Koronavirüs (COVID-19) Salgınının Etkileri", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 19(38), 34-61.

Yamamoto, G. T., Altun, D. (2020) "Coronavirüs ve Çevrimiçi(Online) Eğitimin Önlenemeyen Yükselişi", Üniversite Araştırmaları Dergisi, 3(1), 25-34.

https://www.icisleri.gov.tr/koronavirus-ile-mucadele-kapsaminda-sokaga-cikma-kisitlamalari---yeni-kisitlama-ve-tedbirler-genelgeleri, 9.12.2020.

https://www.trthaber.com/haber/gundem/alo-184e-bir-ayda-yaklasik-15-milyon-cagri-473780.html, 20.09.2020.

https://covid19.saglik.gov.tr/, 20.09.2020.

https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-55092070, 9.12.2020.

Bölüm 49

KALKINMACI MERKEZ BANKACILIĞI YAKLAŞIMI: ARJANTİN VE BANGLADEŞ ÖRNEĞİ

Mustafa ZUHAL[1]
Dilek TOKEL[2]

1 Arş. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mzuhal@gumushane.edu.tr, ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4645-4628
2 Arş. Gör. Dr., Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, dilek158@yahoo.com, ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3118-1356

1. GİRİŞ

Merkez bankaları ülke ekonomilerinin en önemli aktörleri arasında yer almaktadır. Merkez bankalarının, ilk ortaya çıktığı dönemden modern dönemlere kadar çok çeşitli aşamalardan geçtiği bilinmektedir. Bankaların bu dönemler içerisinde yaşamış oldukları değişimler ve dönüşümler hem para politikası amaçlarına hem de bu amaçlara ulaşabilmek için kullandıkları para politikası araçlarına yansımıştır. ABD, İngiltere, Avrupa ve diğer yerlerdeki merkez bankacılığının ilk uygulamalarına bakıldığında, hükümetlerin finanse edilebilmesi için döviz kurlarını yönetmek ve doğrudan müdahale yöntemlerini kullanarak sektörleri desteklemek merkez bankalarının en asli görevleri arasında yer almıştır. Tarihi gelişimi boyunca hemen hemen her merkez bankası sanayi politikaları ve seçici hedefleme politikaları ile uğraşmıştır.

1980 sonrası süreçte merkez bankacılığının teorisinde ve pratiğinde küresel bir dönüşüm yaşanmıştır. IMF başta olmak üzere birçok araştırmacı ve ekonomist tarafından Neoliberal merkez bankacılığının en iyi uygulama olduğu savunulmuş ve geniş bir uygulama alanı oluşturulmuştur. 1980 sonrasında merkez bankaları, Neoliberal merkez bankacılığı çerçevesinde fiyat istikrarının sağlanması amacıyla fiyat düzeyi hedeflemesine endekslenmiştir.

2008 Küresel Finans Krizi sonrasında Neoliberal merkez bankacılığının hedefleri ve varsayımları sorgulanmaya başlanmıştır. Krizin fiyat istikrarının sağlandığı bir ortamda ve Neoliberal merkez bankacılığının ana savunuculuğunu yapan gelişmiş ülkelerin ev sahipliğinde ortaya çıkması Neoliberal öğretilerin yoğun bir şekilde eleştirilmesine yol açmıştır. Aynı zamanda bu finansal krizin ortaya çıkmasına, bu yaklaşımın bizzat kendisinin yol açtığı vurgulanmaktadır. Finansal serbestleşmeyi rasyonelleştirerek, varlık balonlarına göz yuman, onları sınırlayabilecek kredi kontrolleri gibi merkez bankacılığı araçlarını reddeden yaklaşımın, en büyük ekonomik krize zemin hazırlayan Neoliberal ideolojik ve makroekonomik aygıtın kritik bir parçası olduğu belirtilmektedir.

2008 krizinden sonra Neoliberal uygulamalara getirilen eleştiriler neticesinde yeni para ve maliye politikaları tasarlanmaya başlanmıştır. Krizden az etkilenen kimi merkez bankaları Neoliberal uygulamaları yeniden revize ederek sürdürürken, kimi bankalar oldukça yenilikçi para politikası araçları ve hedefleri geliştirmiştir. Bu çerçevede ekonomik büyümeyi, istihdamı, yatırımı, finansal istikrarı ve yapısal dönüşümü aynı anda önemseyen yeni bir uygulama olarak "Kalkınmacı Merkez Bankacılığı" yaklaşımı geliştirilmiştir. Modern anlamda uygulamaya çalışılan kalkınmacı merkez bankacılığının kökenlerinin geçmişe dayandığı, geçmişte farklı birçok örneğinin uygulandığı vurgulanmakta ve Neoliberal politikalara al-

ternatif olarak sunulmaktadır. Kalkınmacı merkez bankacılığının gerçekte bir alternatif olup olamayacağının ön işaretlerinin belirlenebilmesi açısından, bu yaklaşımın benzer özellikler sergilediği öne sürülen dönemlerin ekonomik açıdan analiz edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada özellikle 2008 Küresel Finans Krizi'nin hemen arifesinde alternatif merkez bankacılığı olarak sunulan kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımının gerçek anlamda alternatif bir uygulama olup olamayacağının analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle Neoliberal merkez bankacılığı yaklaşımının enflasyon, ekonomik büyüme ve işsizlik gibi temel makroekonomik değişkenler üzerindeki ekonomik performansı analiz edilmektedir. Aynı zamanda 2009 yılında merkez bankası yasasında değişiklik yaparak kalkınmacı bir döneme geçiş yapan Bangladeş ve 2012 yılında kalkınmacı anlayışa geçiş yapan Arjantin'in temel makroekonomik performansları Neoliberal dönemle karşılaştırmalı olarak değerlendirilmektedir.

Çalışmanın birinci bölümü olan giriş bölümünden sonra ikinci bölümde Neoliberal merkez bankacılığı yaklaşımı tanıtılmakta ve enflasyon, ekonomik büyüme ve işsizlik üzerinden makroekonomik performansı analiz edilmektedir. Üçüncü bölümde, Neoliberal yaklaşıma alternatif bir yaklaşım olarak sunulan Kalkınmacı merkez bankacılığının tanımı yapılarak, Arjantin ve Bangladeş özelinde Neolibreal dönemle karşılaştırmalı değerlendirme yapılmaktadır. Çalışmanın sonuç ve değerlendirme kısmında çalışma elde edilen temel bulgulara yer verilmektedir.

2. Neoliberal Merkez Bankacılığının Gelişimi ve Makroekonomik Performansı

ABD, İngiltere, Avrupa ve diğer yerlerdeki merkez bankacılığının ilk uygulamalarına bakıldığında, hükümetlerin finanse edilmesi için döviz kurlarını yönetmek ve sektörleri doğrudan müdahale yöntemleri kullanarak desteklemek merkez bankalarının en asli görevleri arasında yer almıştır. Tarihi gelişimi boyunca hemen hemen her merkez bankası sanayi politikaları ve seçici hedefleme ile uğraşmıştır. Bu deneyimlere bakıldığında, modern merkez bankası uygulamalarını tarihin belli noktaları ile uyumsuzluk gösterdiği görülmektedir (Epstein, 2005:3).

Bretton Woods sisteminin çöküşü ve enflasyondaki artış, döviz ve sermaye kontrollerinin ortadan kaldırılması finansal piyasalarda ve politikalarda önemli değişimlere yol açmıştır (Epstein, 2005:16). Tarihsel gelişim süreci içerisinde merkez bankalarının genellikle üç ana amaç etrafında şekillendiği görülmektedir. Bunlar (Goodhart, 2010:1):

- Fiyat istikrarının sağlanması,

- Finansal istikrarını korumak ve finansal gelişmeyi daha geniş çapta teşvik etmek,

- Kriz zamanlarında devletin finansman ihtiyaçlarını desteklemek, ancak normal zamanlarda devletin mali güçlerinin kötüye kullanımının sınırlanması şeklinde sıralanmaktadır.

Merkez bankalarının görev ve sorumlulukları genel olarak bu şekilde sınıflandırılsa da ülkeler özelinde farklı görevlerin üstlenildiği görülmektedir. Tablo 1'de seçilmiş ülke merkez bankalarının temel hedefleri gösterilmektedir.

Tablo 1. Seçilmiş Merkez Bankaları ve Temel Hedefleri

Merkez Bankaları	**Temel hedefleri**
İngiltere Merkez Bankası	Fiyat istikrarını sağlamak, Büyüme ve istihdam hedefleri dâhil hükümetin ekonomi politikasını desteklemek,
FED	Ülkenin maksimum istihdam, istikrarlı fiyatlar ve uygun uzun vadeli faiz oranları ve para ve kredi koşullarını etkileyen para politikasını yürütmek. Ülkenin bankacılık ve finans sisteminin güvenliğini ve sağlamlığını sağlamak ve tüketicilerin kredi haklarını korumak için bankacılık kurumlarını denetlemek ve düzenlemek. Finansal sistemin istikrarını sağlamak ve finansal piyasalarda ortaya çıkabilecek sistemik riski kontrol altına almak. Mevduat kurumlarına, ABD hükümetine ve yabancı resmi kurumlara, ülkenin ödeme sisteminin işletilmesi de dâhil olmak üzere finansal hizmetler sağlamak.
Avrupa Merkez Bankası	Euro bölgesi için para politikasının tanımlanması ve uygulanması. Döviz işlemlerinin yürütülmesi Euro bölgesi ülkelerinin resmi döviz rezervlerinin tutulması ve yönetimi. Ödeme sistemlerinin sorunsuz işlemesinin teşvik edilmesi.
Güney Afrika Merkez Bankası	Birincil amaç fiyat istikrarını sağlamak ve sürdürmektir. Para politikasını, tüm toplumun yararına olacak şekilde formüle etmek ve uygulamak. Güney Afrika para, bankacılık ve finans sisteminin bir bütün olarak sağlam olmasını, toplumun gereksinimlerini karşılamasını ve uluslararası gelişmeleri takip etmesini sağlamak. Güney Afrika hükümetine makroekonomi politikalarının oluşturulmasında ve uygulanmasında yardımcı olmak. Güney Afrika toplumunu ve yurtdışındaki tüm ilgili paydaşları para politikası ve Güney Afrika'nın ekonomik durumu hakkında bilgilendirmek.
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)	Merkez Bankasının temel amacı fiyat istikrarının sağlanması. Fiyat istikrarını destekleyici amaç olarak finansal istikrarın sağlanması. Döviz kuru rejimini Hükûmet ile birlikte belirlemek, biçimlendirmek ve uygulamak.

Kaynak: (Gray, 2006:54-56), (TCMB, 2020).

Merkez bankalarının temel hedeflerine bakıldığında, bazı merkez bankalarının öncelikli hedefinin fiyat istikrarının sağlanması olduğu, ancak bazı merkez bankalarının ise herhangi bir önceliğinin olmadığı görülmektedir. Her ne kadar kesin olarak bir öncelik sıralaması olmasa da uygulamada tüm merkez banklarının fiyat istikrarına odaklandığı görülmektedir.

1980 sonrasında merkez bankacılığının teorisinde ve pratiğinde küresel bir dönüşüm yaşanmıştır. IMF başta olmak üzere birçok araştırmacı ve ekonomist tarafından Neoliberal merkez bankacılığının en iyi uygulama olduğu savunulmaktadır. Neoliberal merkez bankacılığı yaklaşımının ana bileşenleri genel olarak: 1) Merkez bankasının bağımsızlığı, 2) Enflasyonla mücadeleye odaklanma ve 3)Dolaylı para politikası araçlarının kullanılması şeklinde sınıflandırılmaktadır (Epstein, 2005:3).

Merkez bankası bağımsızlığı, merkez bankalarının kurumsal, yönetimsel, finansal ve para politikasına ilişkin kararlarını hükümetlerin herhangi bir baskına maruz kalmadan alabilmesini ifade etmektedir. Bağımsızlık, para politikalarının etkin bir şekilde uygulanarak fiyat istikrarının başarıya ulaşmasında en önemli olan güvenirliliğin kazanılmasının kritik bir unsuru olarak görülmektedir. Merkez bankasının bağımsızlığına yönelik tartışmaların kökenine bakıldığında, 1921 yılında Montagu Norman, tarafından yayınlanan ilkeler arasında merkez bankasının siyasi otoritelerden bağımsız olması gerektiği yer almaktadır. Ancak enflasyonla yoğun mücadele dönemlerinin ardından 1980'lerden sonra merkez bankalarının saygınlığının artırılması ve beklentilerin yönetilmesi ancak bağımsız bir merkez bankası tarafından yürütülebileceği fikri de gittikçe yaygınlaşarak kabul görmüştür (TCMB, 2012:5-7). Merkez bankası bağımsızlığı tartışmaları, araç ve amaç bağımsızlığı, ekonomik ve politik bağımsızlık ekseninde gerçekleştirilmektedir. Merkez bankalarının hedeflerine ulaşabilmesi için ne tür para ve döviz kuru aracı kullanacağının özgürce seçip kullanması araç bağımsızlığı olarak değerlendirilmektedir. Ancak araçların hangi amaçlara yönelik kullanılacağı ve bu belirlenen amaçların nasıl belirlendiği yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Merkez banklarının amaçlarının hükümetler tarafından belirlenmesi, amaç bağımsızlığı ile ters düşmekte ancak demokratik açıdan herhangi ters düşüm görülmemektedir. Merkez bankasının amaçlarının demokratik seçimlerle işbaşına gelmiş hükümetler tarafından saptanması doğal karşılanmaktadır. Ayrıca merkez bankacılığının gelişiminde ve hiperenflasyon dönemlerinin aşılmasında önemli rol oynayan bütçe açıklarının merkez bankaları tarafından finanse edilmemesi, ekonomik bağımsızlık kapsamında değerlendirilmektedir. Ekonomik bağımsızlığın sağlanması Neoliberal merkez bankacılığı yaklaşımında önemli bir yer tutmaktadır. Bütçe açıklarının merkez bankaları tarafından finanse edilmesi, istikrarı bozucu etkileri birçok ülke deneyiminde görülmektedir. Ayrıca ekonomik bağımsızlığın tam olarak işletilebilmesi için tamamlayıcı

unsuru olarak politik bağımsızlık gösterilmektedir. Politik bağımsızlığın sağlamasında merkez bankalarının kurumsal yapısı içerisinde ilgili yönetim organlarına hükümetler tarafından müdahale etmemesi büyük önem taşımaktadır (Özatay, 2015:325-327).

1980'li yıllarda Neoliberal merkez bankacılığı çerçevesinde fiyat istikrarının sağlanması enflasyon hedeflemesine endekslenmiştir. 1990'larda fiyat düzeyi yerine doğrudan enflasyon oranlarının hedeflenmesi geniş uygulama alanı bulmuştur (Aslan, 2009:564). Ülke merkez bankalarının enflasyon hedeflemesi geçiş yılları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Ülkelerin Enflasyon Hedeflemesine Geçiş Yılları

Ülkeler	**Yıllar**	**Ülkeler**	**Yıllar**
Yeni Zelanda	1990	Meksika	1999
Şili	1991	Brezilya	1999
Kanada	1992	Kolombiya	1999
İsrail	1992	İsviçre	2000
İngiltere	1993	Güney Afrika	2000
İsveç	1993	Tayland	2000
Avustralya	1994	İzlanda	2001
Peru	1998	Norveç	2001
Çek Cumhuriyeti	1998	Macaristan	2001
Güney Kore	1998	Filipinler	2002
Polonya	1999	**Türkiye**	2002

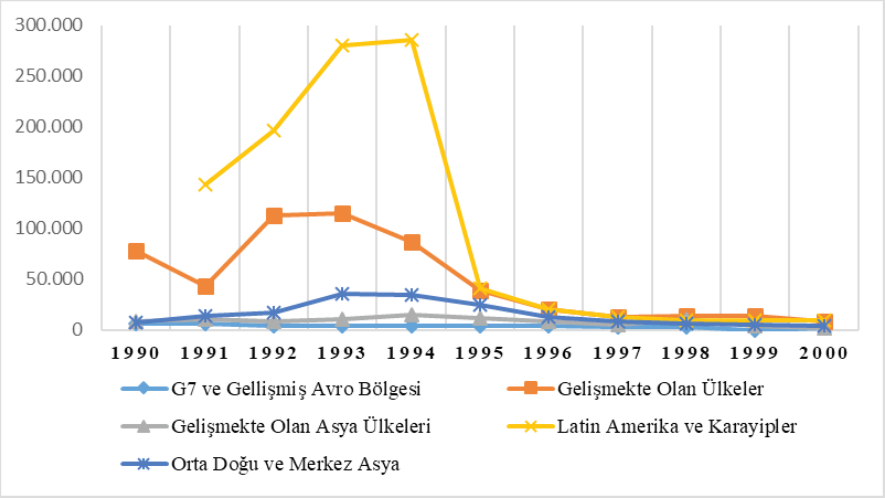
Kaynak: (Akyazı, 2004:226).

Enflasyon hedeflemesi uygulamasının Yeni Zelanda'da başarılı bir şekilde uygulanması sonucunda kısa zamanda birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke tarafından benimsendiği görülmektedir. Enflasyon hedeflemesi ile birlikte düşük ve ılımlı bir seviyede hareket eden enflasyon oranları merkez bankalarının nihai amacı haline gelmiştir (Aslan, 2009:564). Neoliberal merkez bankacılığı yaklaşımına göre, tek haneli ve istikrarlı enflasyon oranları sağladığında makroekonomik ortamın istikrarı sağlanacak ve diğer ekonomik hedeflere de bu istikrarlı ortam sayesinde ulaşılabilecektir (Ünay, 2015:2). Enflasyon hedeflemesinin başarıya ulaşabilmesi için, merkez bankalarının bağımsız olması, mali baskınlığın bulunmaması ve finans sektörünün sağlam olması şeklinde ön koşulları bulunmaktadır. Merkez bankalarının bağımsız olmasının yanında kamu borç stoklarının yüksek olması mali baskınlığa yol açmaktadır. Mali baskınlığın olduğu durumlarda beklentilerin bozulmasına bağlı olarak başta döviz kuruna bağlı enflasyon artışı olmak üzere enflasyon artışları görülmektedir. Bu açıdan merkez bankası hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi için para politikalarının maliye

politikaları desteklenmesi büyük önem taşımaktadır. Tek bir araçla tek bir hedefin gerçekleştirilmesinde para politikalarının etkinlik kazanabilmesi için parasal aktarım mekanizmalarının işleyişinin sağlam temellerinin olması gerekmektedir (Özatay, 2015:403-406). Aksi takdirde para politikaları etkinlik kaybına uğramakta ve hedefler gerçekleştirilememektedir.

1990'lı yıllardan itibaren yoğun bir şekilde uygulamaya koyulan ve Neoliberal yaklaşımın "*en iyi uygulama*" şeklinde savunduğu enflasyon hedeflemesi yaklaşımının (Epstein, 2009:5) ekonomik etkilerinin incelenmesi önem taşımaktadır. Enflasyon oranlarının gelişimi Grafik 1 ve Grafik 2'de gösterilmektedir.

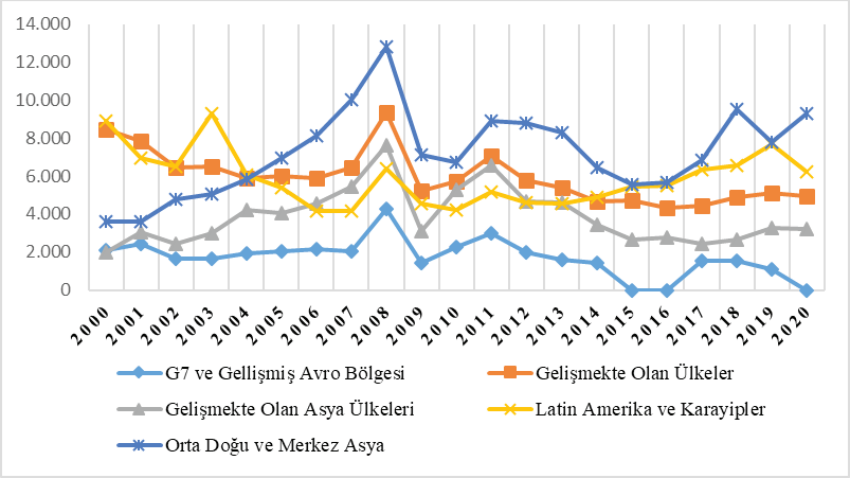
Grafik 1. 1990-2000 Döneminde Ülke Gruplarında Enflasyonun Gelişimi



Kaynak: (IMF, 2020)

Enflasyon oranlarının gelişim seyrinin daha detaylı anlaşılabilmesi açısından enflasyon hedeflemesi uygulamasına yoğun bir şekilde geçilen 1990-2000 dönemi ve 2008 Finans Krizinin ortaya çıktığı ve Neoliberal merkez bankacılığı uygulamalarının sorgulanmaya başlandığı dönem olan 2000-2020 dönemi ayrı ayrı analiz edilmektedir. Grafik 1 incelendiğinde, 1990-2000 döneminde özellikle yüksek enflasyon oranlarının yaşandığı gelişmekte olan ülkeler ve Latin Amerika ve Karayipler'de enflasyon oranlarının azaltılmasında enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarılı olduğu görülmektedir. Bu dönemde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde enflasyonla mücadelede ciddi kazanımların elde edildiği tespit edilmektedir.

Grafik 2. 2000-2020 Döneminde Ülke Gruplarında Enflasyonun Gelişimi



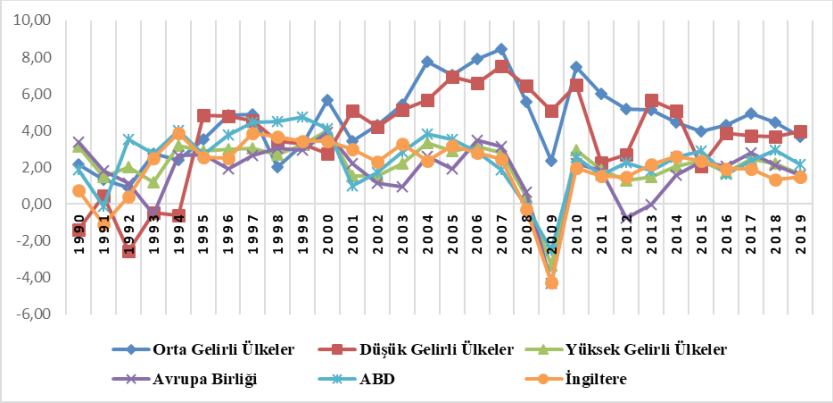
* 2020 yılı enflasyon rakamları için IMF tahminleri kullanılmaktadır.

Kaynak: (IMF, 2020)

2000-2020 döneminin ilk yıllarında enflasyon hedeflemesine geçiş yapan ülkelerin sayısının artışı ile birlikte enflasyon oranlarında düşüşün sürdürüldüğü görülmektedir. Ancak 2008 Finans Krizinin öncesinde ve sonrasında enflasyon hedeflemesinin beklenen sonuçlar alınmamış ve 2008 krizi sonrasında ise enflasyon hedeflerinin gerçekleşmesinde istikrarsız bir yapı ortaya çıkmıştır. 1990-2000 döneminde belli bir yörünge içerisinde elde edilen düşüşlerin yerini 2008 sonrasında istikrarsız bir yapı almıştır. 2008 yılında ABD'de ortaya çıkan finans krizinin tüm ülkeleri olumsuz etkilediği görülmektedir. 1990'lı yıllardan itibaren istikrarlı bir ortam içerisinde böylesine derin bir krizin ortaya çıkması Neoliberal politikaların sorgulanmasına yol açmıştır.

Merkez bankalarının yalnızca enflasyon oranlarının düşürülmesine odaklanması diğer makroekonomik değişkenler üzerinden önemli etkileri olmuştur. Enflasyon hedeflemesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Grafik 3'te gösterilmektedir.

Grafik 3. 1990-2019 Döneminde Ülke Gruplarında Ekonomik Büyüme Oranları

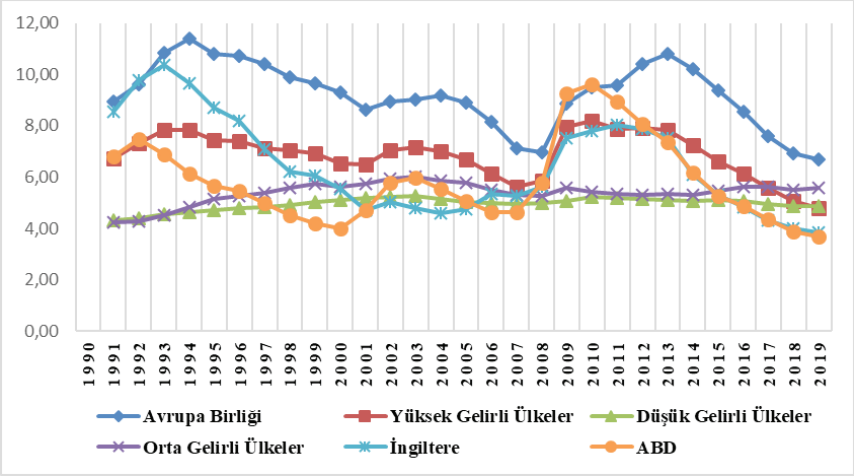


Kaynak: (Worldbank, 2020).

Enflasyon hedeflemesi ile enflasyon oranlarının düşürülmesinde elde edilen başarıların ekonomik büyümenin sağlanması noktasında gösterilemediği görülmektedir. 1990-2000 döneminde ılımlı da olsa büyüme oralarının yakalanmış ancak 2000 sonrasında aynı başarı sürdürülememiştir. Grafik 3 incelendiğinde 2008 Küresel Finans Krizinin merkezinin gelişmiş ülkeler olduğu görülmektedir. 2008 krizinde düşük ve orta gelirli ülkelerin görece daha az etkilendiği ve büyüme oranları açısından ise gelişmiş ülkelere göre daha yüksek büyüme oranları yakalamışlardır.

Enflasyon hedeflemesinin bir diğer önemli makroekonomik değişken olan işsizlik oranları üzerinden değerlendirilmesi önem taşımaktadır. Çünkü enflasyon hedeflemesi yaklaşımının tek bir hedef üzerine yoğunlaşmasının diğer makro hedefleri göz ardı ederek işsizlik oranlarının doğal işsizlik seviyesine indiremediği noktasında eleştirilmektedir. 1990-2019 döneminde ülke gruplarının işsizlik oranlarının gelişimi Grafik 4'te gösterilmektedir.

Grafik 4. 1990-2019 Döneminde Ülke Gruplarının İşsizlik Oranlarının Gelişimi



Kaynak: (Worldbank, 2020).

Grafik 4 incelendiğinde, enflasyon hedeflemesinin 1990-2000 döneminde işsizlik oranlarının düşürülmesinde olumlu gelişmeler kaydettiği, ancak bu gelişmelerin 2001'den sonra sürdürülemediği görülmektedir. ABD, İngiltere, AB ve yüksek gelirli ülkelerin 2008 krizinden sonra yüksek işsizlik oranları ile karşı karşıya kalmışlardır. ABD'nin 2019 yılı itibariyle işsizlik oranlarının azaltılmasında önemli gelişmeler kaydetmesine rağmen, 2008 krizi öncesi dönemden daha yüksek işsizlik oranlarına sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca Grafik 2 ve Grafik 4 birlikte değerlendirildiğinde 2008 sonrasında enflasyon ile işsizlik oranlarının eş zamanlı olarak arttığı, ancak işsizlik oranlarında 2015 yılından sonra kademeli olarak azalış görülmektedir.

Enflasyon hedeflemesi başta olmak üzere Neoliberal bankacılılık yaklaşımının beklenen ekonomik sonuçları verememesinden dolayı Epstein başta olmak üzere birçok ekonomist ve akademisyen tarafından eleştirilmiş ve tarihsel gelişim içerisinde farklı uygulamaları bulunan kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımı geliştirilmiştir.

3. Kalkınmacı Merkez Bankacılığının Kökeni ve Gelişimi

2008 Küresel Finans Krizi'nin fiyat istikrarının sağlandığı bir ortamda ve Neoliberal merkez bankacılığının ana savunuculuğunu yapan gelişmiş ülkelerin ev sahipliğinde ortaya çıkması Neoliberal öğretilerin yoğun bir şekilde eleştirilmesine yol açmıştır. Aynı zamanda bu finansal krizin ortaya çıkmasına bu yaklaşımın bizzat kendisinin yol açtığı vurgulanmaktadır. Finansal serbestleşmeyi rasyonelleştirerek, varlık balonlarına (krize neden olan gayrimenkul balonları gibi) göz yuman, onları sınırlayabilecek kredi kontrolleri gibi merkez bankacılığı araçlarını reddeden yaklaşım, en büyük

ekonomik krize zemin hazırlayan Neoliberal ideolojik ve makroekonomik aygıtın kritik bir parçası olduğu belirtilmektedir (Epstein, 2013:276).

Aynı zamanda Neoliberal uygulamaların yetersiz kaldığı ve krize neden olduğuna yönelik eleştiriler, bu uygulamaların ana savunucusu pozisyonunda olan IMF bünyesinde de gelmiştir. IMF Ekonomi Konferansı'da yaptığı sunumda Blanchard gelinen durumu şu şekilde açıklamaktadır:

"*Krizden önce, ana akım iktisatçılar ve politika yapıcılar para politikası için güzel bir uygulama üzerinde fikir birliğine varmışlardı. Kendimizi tek bir hedefin enflasyon olduğuna ikna etmiştik. Bir araç vardı, politika faizi ve bu temelde bu araç işleri halletmek için yeterliydi…Örtülü veya açık bir kuralın kullanılması size güvenilirlik sağladı ve istikrarlı bir ekonomi sağladı. Örtük varsayım, istikrarlı enflasyonun, istikrarlı bir çıktı açığı anlamında, daha geniş anlamda ekonomik istikrar sağlayacağıydı. Ancak, istikrarlı bir enflasyona ve istikrarlı bir çıktı açığına sahip olabilirsiniz, ancak işler makroekonomik ortamda aynı şekilde gitmemektedir*." (Blanchard, 2012:1-3).

2008 krizinden sonra Neoliberal uygulamalara getirilen eleştiriler neticesinde yeni para ve maliye politikaları tasarlanmaya başlanmıştır. Krizden az etkilenen kimi merkez bankaları Neoliberal uygulamaları yeniden revize ederek sürdürürken, kimi ülkeler oldukça yenilikçi para politikası araçları ve hedefleri geliştirmişlerdir. Bu çerçevede ekonomik büyümeyi, istihdamı, yatırımı, finansal istikrarı ve yapısal dönüşümü aynı anda önemseyen yeni bir uygulama olarak "Kalkınmacı Merkez Bankacılığı" yaklaşımı geliştirilmiştir (Ünay, 2015:1). Merkez bankalarının kalkınmacı rolünü savunanlar, kredi tahsis politikaları, düzenlenmiş faiz oranları, öncelikli sektörlere doğrudan kredi verme gibi çeşitli araçları kullanan merkez bankalarının daha etkili bir rol oynayabileceğini savunmakta ve saf para politikasından ve finansal istikrardan sürdürülebilir kapsayıcı ekonomik büyümeye doğru evrimin altını çizmektedirler (Habib, 2015:141). Kalkınmacı merkez bankacılığı, Bretton Woods döneminde Bank of International Settlements (BIS) ve IMF tarafından desteklenen ve çoğu Avrupalı gelişmiş piyasa odaklı ekonomilerde yaygın olan ortodoks merkez bankası modelinden farklı bir yapıyı ifade etmektedir (Krampf, 2010:3).

Kalkınmacı merkez bankacılığının dayandığı temel ilkelere bakıldığında, ilk merkez bankacılığı uygulamalarından modern dönemlere kadar farklı şekillerde uygulandığı görülmektedir. Hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkelerdeki merkez bankaları tarihsel süreç içerisinde birden çok hedefe odaklandığı ve bu hedeflere ulaşmak için birden çok araç kullandığı bilinmektedir (Gray, 2006:10). İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, Avrupa ve Japonya'daki merkez bankaları başta olmak üzere ülkeler ekonomik yeniden yapılanmayı ve endüstriyel ilerlemeyi sağlayabilmek için

faiz oranı tavanları, sübvansiyonlu krediler ve diğer kredi tahsis politikaları gibi çeşitli politika setlerini kullanmışlardır (Epstein, 2015:6).

Sadece gelişmekte olan dünyada değil, özellikle gelişmiş ülkelerin tarihsel olarak baskın olan merkez bankacılığı teorisi ve uygulamasından çarpıcı biçimde farklı olduğu görülmektedir. ABD, İngiltere, Avrupa ve diğer yerlerdeki merkez bankacılığının ilk ve yakın tarihi boyunca, hükümetleri finanse etmek, döviz kurlarını yönetmek ve ekonomik sektörleri "doğrudan müdahale yöntemleri" kullanarak desteklemek, merkez bankacılığının en önemli görevleri arasında yer almıştır ve gerçekten de birçok durumda merkez bankalarının varoluş nedenleri arasında sayılmıştır. O halde, Küresel Krizin arifesinde hâkim olan neoliberal politika paketi, tarihinin büyük bir bölümünde merkez bankacılığının tarihi ve baskın uygulamalarıyla büyük ölçüde uyumsuz bir görünüm sergilediği anlaşılmaktadır (Epstein, 2013:276). Tarihsel örneklerine bakıldığında, örneğin Japonya'da merkez bankası, kredi tahsis politikaları yoluyla hükümetin sanayi politikasını desteklemiştir. Fransa, İtalya ve Belçika'da, merkez bankaları, imalat sektörü gibi istenen sektörlere borç vermeyi teşvik etmek için imtiyazlı varlıklar üzerindeki zorunlu karşılık oranlarını düşürerek değişken varlığa dayalı zorunlu karşılıkları kullanmışlardır. Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri'nde, İngiltere Merkez Bankası ve Federal Rezerv, finans sektörünün büyümesini destekleyerek teşvik edici rol oynamışlardır (Dafe ve Volz, 2015:2).

19. yüzyılda Avrupa'da merkez bankaları yalnızca hükümetlere borç vermemiş, aynı zamanda bunların birçoğu sanayiye de kredi vermiştir. Aynı zamanda krediye ulaşımı kolaylaştırarak sanayinin geliştirilmesine hizmet etmiştirler. 1930 Dünya Buhranı ve 2. Dünya Savaşı sonrası merkez bankaları için dönüm noktası olmuştur. Merkez bankalarının hemen hemen hepsi hükümetlerin kontrolüne girmiştir. Bunlar hükümetlerin önceliklerini kolaylaştırmaya yönlendirilmiştir. 1960'larda merkez bankaları:

- Endüstriyel ve tarımsal kalkınma gibi kalkınma kurumlarına sermaye sağlanması,
- Kalkınma bankalarına kredi vermek ve menkul kıymetlerini satın almak,
- Kalkınma bankalarının öz kaynaklarının belli bir kısmının satın alınması,
- Sermaye artırma projelerine kredi tahsis etmek için farklı iskonto oranlarının uygulanması gibi araçlar kullanılmıştır (Epstein, 2005:9-18).

Her ne kadar vurgulanmasa da, bazı ülkelerde sermaye kontrolleri sayesinde spekülatif sermaye girişlerini sınırlayarak istikrarlı ve rekabetçi bir reel döviz kurunun korunması, şirketlerin, hükümetlerin ve hane halk-

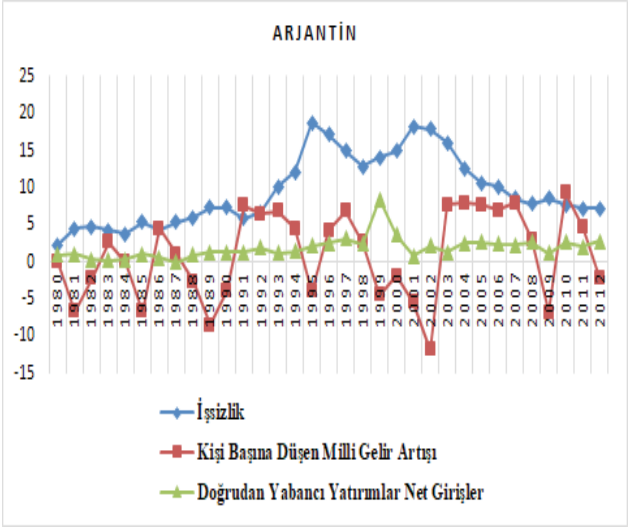
larının kur ve vade uyumsuzluklarını sınırlandırarak iç bilançolar üzerindeki istikrarsızlaştırıcı kaldıracı sınırlamaya yardımcı olmuşlar ve sermaye çıkışlarını ve sınır ötesi arbitrajı sınırlayarak sübvansiyonlu kredi ve kredi tahsis mekanizmalarının korunmasına yardımcı olmuşlardır. Benzer politikalar, diğer ülkelerin yanı sıra Çin, Güney Kore ve Tayvan da dâhil olmak üzere birçok ülke tarafından endüstriyel kalkınmayı tamamlayıcısı olarak başarıyla uygulanmıştır (Epstein, 2015:7). Özellikle sanayi politikalarının hükümet politikalarının bir parçası olduğu yeni sanayileşen ülkelerde etkili olmuşturlar (Epstein, 2005:19). Aynı zamanda, gelişmekte olan ülkelerde merkez bankalarının, hem finansal hem de beşeri sermayenin geliştirilmesinde, öncelikle kalkınma dostu finansal kurumları teşvik ederek kalkınma hedeflerini teşvik etmeye yardımcı olacak önemli karşılaştırmalı avantajları ve sorumlulukları olduğunu fark etmiştir (Epstein, 2015:7).

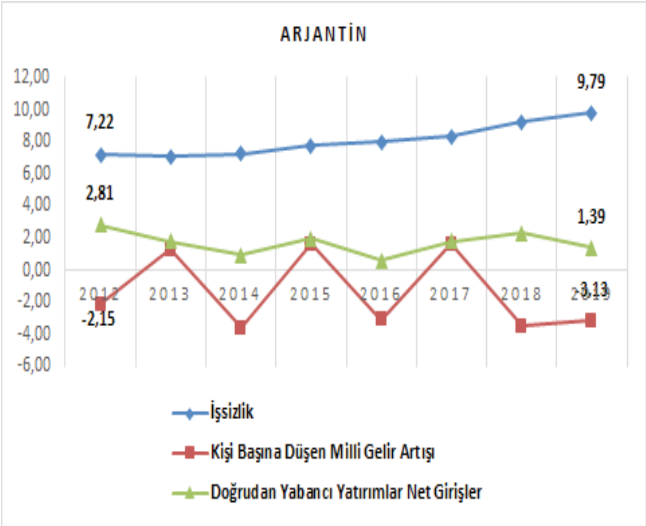
2008 Küresel Finans Krizinden sonra bir takım gelişmekte olan ülke merkez bankalarında, daha spesifik kalkınma hedefleri benimsenmiş ve bu hedeflere ulaşmak için daha geniş bir araç seti geliştirilmiştir. Bangladeş Merkez Bankası, yerel ticari bankalar ve yerel kooperatif kurumlarıyla ortaklık kuran çeşitli politikalara öncülük etmiştir. Bunlar, küçük işletmelere sübvansiyonlu kredi sağlamayı, tarımda yenilenebilir enerji kullanımını geliştirirken küçük çiftçiler için varlıkları artırmayı ve topraksız çiftçiler için tarımsal varlıkların geliştirilmesine yardımcı olmayı içermektedir. Arjantin Merkez Bankası da bir dizi yeni kalkınma yetkisi benimsemiştir. Mart 2012'de Arjantin Parlamentosu, kalkınmacı merkez bankacılığının bazı temel hedeflerini içeren bir tüzük olan Arjantin Merkez Bankası için yeni bir tüzük onaylamıştır (Epstein, 2015:9).

4. Arjantin ve Bangladeş'in Kalkınmacı Merkez Bankacılığı Uygulamaları

Modern anlamda uygulamaya çalışılan kalkınmacı merkez bankacılığının kökenlerinin geçmişe dayandığı, geçmişte farklı birçok örneğinin uygulandığı vurgulanmakta ve Neoliberal politikalara alternatif olarak sunulmaktadır. Kalkınmacı merkez bankacılığının gerçekte bir alternatif olup olamayacağının ön işaretlerinin belirlenebilmesi açısından, bu yaklaşımın benzer özellikler sergilediği öne sürülen dönemlerin ekonomik açıdan analiz edilmesi büyük önem taşımaktadır. Kalkınmacı merkez bankacılığının ilk uygulamalarının Arjantin ve Bangladeş'te hayata geçirilmiştir. Bu çerçevede Arjantin ve Bangladeş'in kalkınmacı merkez bankası uygulamalarının sonuçlarının analiz edilebilmesi için 2012 öncesi ve sonrası şeklinde temel makroekonomik değişkenler sınıflandırılmıştır. Arjantin'in işsizlik, doğrudan yabancı yatırımlar net girişler ve kişi başına düşen milli artışları mukayeseli olarak Grafik 5'te gösterilmektedir.

Grafik 5. Arjantin'in İşsizlik, DYY Net Girişler ve Kişi Başına Düşen GSYİH Gelişimi





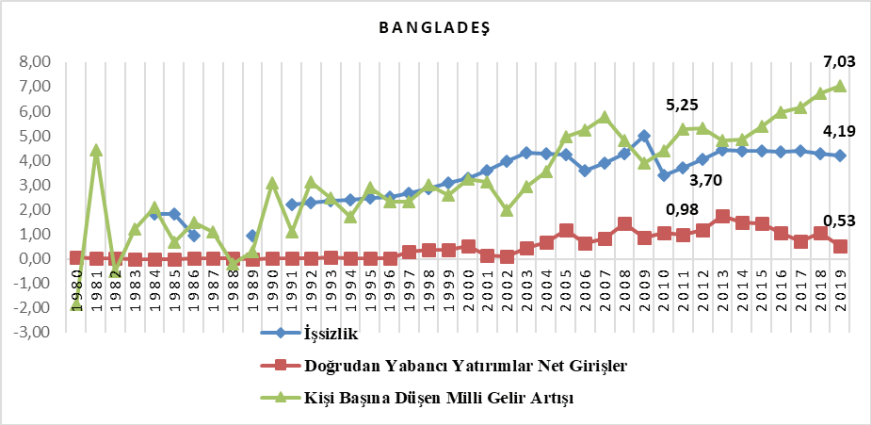
Kaynak: (Worldbank, 2020).

Grafik 5 incelendiğinde, 1980-2012 döneminde diğer bir ifade ile Neoliberal uygulamaların etkin olduğu dönemde, 1990'lı yıllarda aşırı şekilde yükselen işsizlik oranlarının 2000'li yılların başından 2012 yılına doğru kademeli olarak azaldığı görülmektedir. Kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamalarının başladığı 2012 yılında % 7,22 olan işsizliğin 2019 yılında % 9,79'a yükselmiştir. Aynı zamanda 2000'li yıllarda kişi başına düşen mili gelir 2008 krizi haricinde pozitif seyrederken, 2012 yılından itibaren istikrarsız ve negatif bir görünüm sergilemektedir. Doğrudan yabancı yatırımların net girişlerinin 2012-2019 döneminde azaldığı anlaşılmaktadır.

Arjantin özelinde ele alınan kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımının ülkelerin büyümesinde ve kalkınmasında önemli yeri olan işsizlik, kişi başına düşen milli gelir ve doğrudan yabancı yatırımlar açısından beklenilen başarıyı gösteremediği görülmektedir.

Kalkınmacı merkez bankacılığının bir diğer önemli uygulayıcısı olan Bangladeş'in işsizlik, kişi başına düşen milli gelir ve doğrudan yabancı yatırımlar net girişler Grafik 6'da gösterilmektedir.

Grafik 6. Bangladeş'in İşsizlik, DYY Net Girişler ve Kişi Başına Düşen GSYİH Gelişimi



Kaynak: (Worldbank, 2020).

Grafik 6 incelendiğinde, Bangladeş'in 2008 krizinden sonra kişi başına düşen GSYİH artışlarında önemli gelişmeler kaydettiği, işsizliğin 2010 yılından sonra artmasına rağmen ılımlı da olsa bir azalma yaşandığı görülmektedir. Ancak ülkeye gelen DYY net girişlerin azaldığı anlaşılmaktadır. Ayrıca Bangladeş'in 2009 yılından itibaren kalkınmacı merkez bankacılığı politikaları izlediği göz önüne alındığında ekonomik büyümede başarılı bir durum söz konusu iken diğer değişkenlerde aynı başarının sürdürülemediği görülmektedir. Arjantin ve Bangladeş'in dönemler itibariyle enflasyon artışları Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3. Arjantin ve Bangladeş Enflasyon Artış Oranları (%)

Ülkeler	1987-2000 Dönemi	2001-2011 Dönemi	2012-2019 Dönemi
Arjantin	434,45	9,74	27,12*
Bangladeş	5,89	6,20**	6,75***
Dünya	6,84	4,22	2,32

* Arjantin'in 2014-2017 yılları arasındaki enflasyon artışlarına ulaşılamamasından dolayı bu yıllar arası hesaplamaya dâhil edilmemiştir.

** Bangladeş'in kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamalarının başlangıç yılı olarak 2009 kabul edilmesinden dolayı bu dönem 2001-20008 yıllarını kapsayan dönemin ortalamasını göstermektedir.

** *Bangladeş'in kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamalarının başlangıç yılı olarak 2009 kabul edilmesinden dolayı bu dönem 2009-2019 yıllarını kapsayan dönemin ortalamasını göstermektedir.

Kaynak: (Worldbank, 2020).

Arjantin ve Bangladeş'in enflasyon ile mücadele performanslarına bakıldığında, Arjantin'de 2001-2011 dönemi ortalaması olarak yakalanan tek haneli enflasyon artış oranlarının, 2012-2019 döneminde sürdürülemediği ve dönem ortalaması olarak % 27,12 yıllık artış oranlarına çıkıldığı görülmektedir. Arjantin'in kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamasına geçtiği 2012-2019 döneminde dünya ortalamasının yaklaşık 11 katı iken, bu oran 2001-2011 döneminde 2 katıdır. Arjantin'in uygulamaya koymuş olduğu kalkınmacı uygulamalarının enflasyon ile mücadelede açısından bir önceki dönemle karşılaştırıldığında başarısız olduğu görülmektedir. Bangladeş'in ise, 2001-2008 döneminde % 6,20 olan ortalama yıllık enflasyon oranları, 2009-2019 döneminde % 6,75'e yükselmiştir. Dünya ortalamasının azaldığı bu dönemde Bangladeş'in enflasyon oranlarının artış eğiliminde olması uygulanan politikaların yetersiz kaldığını göstermektedir. Enflasyon artışlarının her iki ülke özelinde de belirleyicilerinin detaylı bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir. Ancak çalışmanın kapsamı gereği detaylı incelemeye girilememekte, sadece uygulanan politikaların alternatif olmaktan uzak olduğu vurgusu yapılmaktadır.

Merkez bankalarına yüklenen çok sayıda amaç, merkez bankacılığını çok daha zor hale getirebilir ve özellikle bir yandan fiyat istikrarını ve finansal istikrarı teşvik eden politikalar ile diğer yandan kalkınma arasında ters düşümler gözlemlenebilir. Bu zorlukların aşılmasında şu adımlar izlenebilir (Dafe ve Volz, 2015:4):

- Öncelikle merkez bankasının hedeflerine bağlılığı vurgulanarak, politika kararlarının etkinliğinin ve hesap verebilirliğin sağlanması için şeffaflığın ve merkez bankası politika iletişiminin güçlendirilebilir.

- Merkez bankalarına kalkınmacı hedeflerin verilmesinin fiyat ve finansal istikrar için getirebileceği riskler göz önüne alındığında, proaktif olarak kalkınmayı teşvik etmeyi amaçlayan merkez bankası müdahaleleri için net izleme ve değerlendirme mekanizmaları oluşturulabilir.

- Merkez bankası politikalarının, merkez bankasının kalkınmaya yönelik yetkisine açık sınırlar getirilmesinin yanında, sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmeye yönelik daha geniş ve entegre bir kamu politikasının bir parçası olduğunu net bir şekilde vurgulanmalıdır.

Başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere birçok ülkede merkez bankları her ne kadar yalnızca fiyat istikrarına ve finansal istikrara odaklanmış gözükseler de belirli dönemler içerisinde ana hedeflerin yanına ülke gerçeklerine uygun ek hedefler koymaktadırlar. Ayrıca fiyat istikrarının ve finansal istikrarın sağlandığı dönemlerde maliye politikaları ile desteklenmiş para politikalarının hem ülkelerin kalkınmasına hem de yatırım ortamının iyileştirilerek diğer makroekonomik sorunların üstesinden gelinebilmesine önemli katkılar sunmaktadır. Merkez bankaları, ekonomilerin karşı karşıya olduğu büyük makroekonomik sorunlarla başa çıkmak için hükümet girişimlerinin bir parçası olarak önemli rol oynayabilirler (Epstein, 2005:6).

Sonuç ve Değerlendirme

Merkez bankaları, ülke ekonomilerinin en önemli aktörleri arasında yer almaktadır. Merkez bankaları kuruldukları günden bu güne çeşitli dönemlerden geçmiştir. 1980 sonrasındaki süreçte Neoliberal merkez bankacılığının en iyi uygulama olduğu savunulmuş ve geniş bir uygulama alanı oluşturulmuştur. 1980 sonrasında, Neoliberal merkez bankacılığı çerçevesinde fiyat istikrarının sağlanması amacıyla enflasyon oranlarının hedeflenmesine geçilmiş ve bu yaklaşım geniş uygulama alanı bulmuştur. Ancak 2008 Küresel Finans Krizi'nin fiyat istikrarının sağlandığı bir ortamda ortaya çıkması bu yaklaşımın yoğun bir şekilde eleştirilmesine yol açmıştır.

2008 krizinden sonra Neoliberal uygulamalara getirilen eleştiriler neticesinde yeni para ve maliye politikaları tasarlanmaya başlanmıştır. Bu çerçevede ekonomik büyümeyi, istihdamı, yatırımı, finansal istikrarı ve yapısal dönüşümü aynı anda önemseyen yeni bir uygulama olarak kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımı geliştirilmiştir. Bu yaklaşım ile merkez bankalarının ilk kuruldukları dönemde üstlenmiş oldukları kalkınmanın temel sorunları ile yeni bir bakış açısıyla tekrar ilgilenmesi gerekliliği vurgulanmaktadır. Bu çalışmada özellikle 2008 Küresel Finans Krizi'nin hemen arifesinde alternatif merkez bankacılığı olarak sunulan kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımının gerçek anlamda alternatif bir uygulama olup olamayacağının analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle Neoliberal merkez bankacılığı yaklaşımının enflasyon, ekonomik büyüme ve işsizlik gibi temel makroekonomik değişkenler üzerindeki ekonomik performansı analiz edilmiştir. Aynı zamanda 2009 yılında merkez bankası yasasında değişiklik yaparak kalkınmacı bir döneme geçiş yapan Bangladeş ve 2012 yılında kalkınmacı anlayışa geçiş yapan Arjantin'in temel makroekonomik performansları Neoliberal dönemle karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. Bu analizler neticesinde, enflasyon oranları açısından çalışmada ele alınan ülke gruplarında 1990'lı yılların ikinci yarısından 2008 krizine kadar istikrarlı bir azalış görülmüştür. Özellikle yüksek

enflasyonla mücadele eden gelişmekte olan ülkelerde enflasyon oranlarının düşürülmesinde önemli başarılar elde edilmiştir. Ülke gruplarının 2008 krizi döneminde bile, Ortadoğu ve Merkez Asya ülke grubu haricinde, tek haneli enflasyon rakamlarını sürdürdüğü görülmüştür. Ancak bu ülke gruplarında enflasyon oranları her ne kadar tek haneli olsa da enflasyon oranlarının azalışında istikrarsız bir yapı ortaya çıkmıştır.

Ülke gruplarının ekonomik büyüme oranlarındaki performanslarına bakıldığında, 2000'li yılların başından finans krizinin olduğu 2008 yılına kadar ılımlı da olsa artış gözlemlenmiştir. Ancak ekonomik büyüme oranları açısından derin bir kırılmanın yaşandığı 2008 yılından sonra kademeli olarak bir azalış göstermiştir. İşsizlik oranlarında ise, düşük ve orta gelirli ülke gruplarında 2008 krizi dâhil olmak üzere yatay bir seyir izlenmiştir. Finans krizine ev sahipliği yapan ABD başta olmak üzere İngiltere, AB ve yüksek gelirli ülkelerin krizinden derin etkilendiği ve işsizlik oranlarının ciddi oranlarda arttığı görülmüştür. 2008 sonrasında çift haneli rakamlara çıkan işsizlik oranları 2019 yılına doğru tekrardan tek haneli rakamlara dönmüştür. Temel makroekonomik göstergeler açısından bakıldığında, bu tablolar, merkez bankalarının enflasyon hedeflemesi başta olmak üzere Neoliberal para politikası amaçlarının ve araçlarının dönemin ihtiyaçlarına ve gerekliliklerine göre yeniden yapılandırılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

2008 krizinden sonra, Arjantin ve Bangladeş başta olmak üzere çeşitli ülkelerde kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamalarına geçilmiştir. Arjantin'de kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamalarının başladığı 2012 yılında % 7,22 olan işsizlik oranları, 2019 yılında % 9,79'a yükselmiştir. Aynı zamanda 2000'li yıllarda kişi başına düşen mili gelir artış oranları, 2008 krizi haricinde, pozitif seyrederken, 2012 yılından itibaren istikrarsız ve negatif bir görünüm sergilemiştir. Doğrudan yabancı yatırımların net girişlerinin 2012-2019 döneminde azaldığı görülmüştür. Arjantin özelinde ele alınan kalkınmacı merkez bankacılığı yaklaşımının işsizlik, kişi başına düşen milli gelir ve doğrudan yabancı yatırımlar açısından beklenilen başarıyı gösteremediği görülmektedir.

Bangladeş'in 2008 krizinden sonra kişi başına düşen GSYİH gelişiminde önemli gelişmeler kaydettiği ve işsizliğin 2010 yılından sonra artmasına rağmen ılımlı da olsa bir azalma yaşandığı görülmüştür. Ancak ülkeye gelen DYY net girişlerin azaldığı anlaşılmıştır. Ayrıca Bangladeş'in 2009 yılından itibaren kalkınmacı merkez bankacılığı politikalarına geçiş yaptığı göz önüne alındığında, ekonomik büyümede başarılı bir durum söz konusu iken, diğer değişkenlerde aynı başarının sürdürülemediği görülmüştür. Arjantin'de 2001-2011 dönemi ortalaması olarak yakalanan tek haneli enflasyon artış oranlarının, 2012-2019 döneminde sürdürülemediği ve dönem ortalaması olarak % 27,12 oranlarına çıkılmıştır. Arjantin'in

2012-2019 döneminde enflasyon oranları dünya ortalamasının yaklaşık 11 katı iken, bu oran 2001-2011 döneminde 2 katıdır. Arjantin'in uygulamaya koymuş olduğu kalkınmacı uygulamaların enflasyon ile mücadelede bir önceki dönemle karşılaştırıldığında başarısız olduğu anlaşılmaktadır. Bangladeş'in ise, 2001-2008 döneminde % 6,20 olan ortalama enflasyon artış oranları, 2009-2019 döneminde % 6,75'e yükselmiştir. Dünya ortalamasının azaldığı bu dönemde Bangladeş'in enflasyon oranlarının artış eğiliminde olması uygulanan politikaların yetersiz kaldığını göstermektedir. Enflasyon artışlarının her iki ülke özelinde de belirleyicilerinin detaylı bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir. Ancak çalışmanın kapsamı gereği daha detaylı bir incelemeye girilememekte, sadece uygulanan politikaların alternatif olmaktan uzak olduğu vurgusu yapılabilmektedir.

Sonuç olarak, ekonomik kalkınma çok geniş anlam ve içerik barındırmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınmanın önünde, finansal derinliğin oluşturulamaması, parasal aktarım mekanizmalarının zayıf olması, kurumlar arasındaki yönetişim, hesap verilebilirlik, güven ve bağımsız hareket etme gibi unsurlar başta olmak üzere çeşitli yapısal ve kurumsal sorunlar bulunmaktadır. Bu temel yapısal sorunlar çözüme kavuşturulmadan sadece merkez bankalarının yasalarının değiştirilip kalkınmacı bir vizyon çizilmesi merkez bankalarının bu sorunların üstesinden gelebilmesi için yetersiz kalmaktadır. Ancak hükümetlerin ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesi adına bilinçli ve bütüncül bir bakış açısıyla geliştirmiş oldukları kamu politikalarının bir parçası ve destekçisi olarak merkez bankalarının ülkelerin kalkınmasına önemli katkılar sunabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır.

KAYNAKÇA

Akyazı, H. (2004). *Enflasyon Hedeflemesi, Ülke Deneyimleri ve Türkiye'de Uygulanabilirliği.* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Aslan, H. (2009). *Para Teorisi ve Politikası.* Bursa: Alfa Aktüel.

Blanchard, O. (2012). Monetary Policy in the Wake of the Crisis. *IMF Macro Conference*. IMF Macro Conference. adresinden alındı

Dafe, F., & Volz, U. (2015). Financing Global Development: The Role of Central Banks. *German Development Institute Briefing Paper 8*.

Epstein, G. (2005). Central Banks as Agents of Economic Development. *Polıtıcal Econom Y Research Instıtute Workıngpaper Serıes Number 104*.

Epstein, G. (2009). Post-war Experiences with Developmental Central Banks: The Good, the Bad and the Hopeful. *Unıted Natıons Conference On Trade And Development G-24 Discussion Paper Series No. 54*.

Epstein, G. (2013). Developmental Central Banking: Winning The Future By Updating A Page From The Past. *Review of Keynesian Economics, Vol:1, No:3*, 273–287.

Epstein, G. (2015). Development Central Banking: A Review Of İssues And Experiences. *Employment Policy Department Employment Working Paper No. 182*.

Goodhart, C. (2010). The Changing Role of Central Banks. *BIS Working Papers, No 326*.

Gray, S. (2006). Central Bankıng In Low Income Countrıes. *Bank of England Handbooks in Central Banking Lecture Series No.5*.

Habib, S. A. (2015). Financial Inclusion and Developmental Central Banking: The Experience of Bangladesh. *Bangladesh Journal of Political Economy*, 139-150.

IMF. (2020, 12 03). *World Economic Outlook Database 2020.* International Financial Statistics: https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545861 adresinden alındı

Krampf, A. (2010). Central Banking in a Developmental State: The Case of the Bank of Israel in the Postwar Period. *Jerusalem Papers in Regulation & Governance Working Paper No. 23*.

Oktar, S., Akyazı, H. ve Üzar, U. (2017). Kalkınmacı Merkez Bankacılığı: Türkiye İçin Alternatif Olabilir Mi? *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 39, Sayı: 1I*, 577-600.

Özatay, F. (2015). *Parasal İktisat Kuram ve Politika.* Ankara: Efil Yayınevi.

TCMB. (2012). *Merkez Bankası Bağımsızlığı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bağımsızlığı.* Ankara.

TCMB. (2020, 12 03). *Genel Bakış.* https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Banka+Hakkinda/Genel+Bakis adresinden alındı

Ünay, S. (2015). Türkiye'nin "Kalkınmacı Merkez Bankası" İhtiyacı. *Seta Perspektif Sayı: 89*.

Worldbank. (2020, 12 03). *World Development Indicators.* https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators# adresinden alındı

Bölüm 50

PARASAL YÖNTEMLER İLE TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KAYIT DIŞI EKONOMİNİN TAHMİN EDİLMESİ[1]

Şahin NAS[2]

1 Bu çalışma 2014 yılında Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen ve 369339 tez numarası ile YÖK Tez Merkezi'nde yer alan "Kayıt Dışı Ekonomi ve Türkiye Örneği" adlı yüksek lisans tezinden hazırlanmıştır.

2 Arş. Gör. Dr., Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, snas@sirnak.edu.tr, ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3267-4432.

1. Giriş

Kayıt dışı ekonomi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde tartışılan ve çözüm politikaları üretilen önemli bir sorun halini almıştır. Bu anlamda kayıt dışı ekonomi herhangi bir ekonomiye veya herhangi bir coğrafi sınırla kısıtlı kalmayıp bütün ekonomilerde farklı boyutlarda görülebilen iktisadi bir sorundur. Dolayısıyla kayıt dışı ekonominin küresel ölçekte iktisadi sorun olduğu ileri sürülebilir (Çetintaş ve Vergil, 2003: 15-16). Kayıt dışı ekonomi, küresel ölçekte bir sorun olmasına rağmen ülkelerin gelişmişlik seviyesine göre her ülkede kayıt dışı ekonominin boyutları, nedenleri ve sonuçları farklılık göstermektedir (Schneider ve Enste, 2000: 77; Orviska, vd., 2006: 714). Bu bağlamda gelişmiş ülkelerde kayıt dışı ekonominin boyutları, gelişmekte olan ülkelere göre daha düşüktür, yani ülkenin gelişmişlik seviyesi artıkça kayıt dışı ekonominin boyutları da düşmektedir (Schneider, 2016: 49-51; Medina ve Schneider, 2017: 18-23; Bovi & Dell'Anno, 2010: 29-33).

Bir ekonomide meydana gelen kayıt dışı iktisadi faaliyetler, milli gelir, istihdam, dış ticaret, parasal hesaplar ve vergi hesapları gibi makro ekonomik göstergelere dahil edilmediğinden ülke ekonomisi için ciddi bir kaynak israfı ve buna bağlı olarak etkin iktisat politikalarının üretilmesini engellemektedir (Feige, 1997: 54-156; Fleming, Roman & Farrell, 2000: 387-388). Bu nedenle, kayıt dışı ekonomi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde yoğun araştırmalara konu olmuştur. Kayıt dışı ekonomi ile ilgili ilk çalışma, 1958 yılında Cagan tarafından Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) kayıt dışı ekonomi boyutlarını tahmin etmeye yönelik yapılan çalışmadır (Yurdakul, 2008: 206). Bu çalışmadan sonra 1960'lı yıllardan itibaren kayıt dışı ekonomi olgusu özellikle ABD ve batı ekonomileri gibi gelişmiş ülkelerde önemli bir iktisadi ve sosyal sorun olarak tartışılmaya başlanmıştır (Erdinç, 2012: 25). 1970'li yıllara gelindiğinde ise kayıt dışı ekonomi olgusu tüm ülkelerde iktisadi ve sosyal bir sorun olarak görülmeye başlandığı ve bununla ilgili yoğun çalışmaların yapıldığı görülmektedir (Schneider ve Enste, 2000: 77). Türkiye ekonomisinde ise, kayıt dışı ekonomi olgusunun 1990'lı yıllardan itibaren ilgi çektiği ve günümüze kadar yoğun araştırmalara konu olduğu ileri sürülebilir (Savaşan, 2011: 4).

Kayıt dışı ekonominin boyutlarını tahmin etmeye yönelik geliştirilen parasal yöntemler, bir ekonomiye ait parasal istatistikler yardımıyla kayıt dışı ekonominin boyutları tahmin edilmeye çalışılır (Us, 2004: 21). Parasal yöntemlerin temelinde, kayıt dışı sektörde gerçekleşen faaliyetler ve işlemlerde nakit paranın kullanıldığı varsayımı bulunmaktadır. Çünkü kayıtlı ekonomide nakit dışında kullanılan araçlar kayıt altına alınabilmekte ve resmi makamlar tarafından incelenebilmektedir. Ancak kayıt dışı sektörde, nakit kullanılması durumunda gerçekleşen işlemlerin resmi makamlar tarafından izlenmesi ve incelenmesi zor bir durumdur. Dolayısıyla bu yön-

temde, eğer kayıt dışı sektörde kullanılan nakit para miktarı tahmin edilebilirse ve tahmin edilen bu para miktarı, paranın dolanım hızı ile çarpılırsa, bir ekonomide kayıt dışı ekonominin büyüklüğü hakkında bilgi edinilebilir (Ahumada, Alvaredo & Canavese, 2008: 97; Frey ve Schneider, 2000: 4-5). Kayıt dışı sektör için tahmin edilen para miktarının paranın dolanım hızı ile çarpılmasının nedeni, bu yaklaşımda hem kayıtlı sektörde hem de kayıt dışı sektörde paranın dolanım hızının aynı olduğu varsayımıdır (Kök ve Şapçı, 2006: 15; Frey ve Weck, 1983: 24). Parasal istatistikler yardımıyla zaman içerisinde kayıt dışı ekonominin gelişimi; işlem hacmi yöntemi, sabit oran yöntemi ve ekonometrik yöntem olmak üzere temelde üç farklı yöntem ile tahmin edilebilir (Schneider ve Enste, 2004: 17).

Bu çalışmanın amacı da parasal yöntemleri kullanarak Türkiye ekonomisinde ciddi bir sorun olduğu düşünülen kayıt dışı ekonominin boyutlarını tahmin etmek ve elde edilen bulgular çerçevesinde politika önerisinde bulunmaktır. Bu çerçevede Türkiye ekonomisinde 1986-2018 yılları arasında kayıt dışı ekonominin boyutları, işlem hacmi, parasal oran ve ekonometrik yöntemler ile tahmin edilecektir. Bu amaçla yapılan çalışma beş bölüm şeklinde organize edilmiştir. Giriş bölümü sonrasındaki ikinci bölümde kayıt dışı ekonominin tanımı, sınıflandırılması, nedenleri ve tahmin yöntemleri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde, Türkiye ekonomisine yönelik yapılan ampirik çalışmaların bir literatür özetine yer verilmiştir. Çalışmanın ana amacını oluşturan dördüncü bölümde ise Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin boyutlarını tahmin etmek amacıyla yapılan ampirik analiz yer almaktadır. Son bölüm ise çalışmanın sonuç kısmına ayrılmıştır.

2. Kayıt Dışı Ekonominin Tanımı, Kapsamı, Nedenleri ve Tahmin Yöntemleri

Kayıt dışı ekonomi, bir ülkede gerçekleşen yasal veya yasal olmayan bazı iktisadi faaliyetlerin resmi istatistiklere dahil olmamasıdır (Halicioglu, 1999: 177-178; Schneider ve Enste, 2004: 6). Tanzi (1980) de kayıt dışı ekonomiyi raporlama veya eksik raporlama gibi faktörler nedeniyle resmi istatistiklere yansımayan gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) şeklinde tanımlamaktadır. Dolayısıyla bu tanım doğrultusunda kayıt dışı ekonomide gelirin önemli bir faktör olduğu söylenebilir. Yani bireyler veya firmalar tarafından gerçekleşen yasal veya yasal olmayan herhangi bir faaliyet sonucu gelir elde ediliyorsa ve bu gelir resmi kayıtlara yansımıyorsa bu faaliyetler kayıt dışıdır (Tanzi, 1980: 428).

Kayıt dışı ekonomi kavramı, yoğun bir şekilde bilimsel çalışmalara konu olmasına rağmen literatürde bu kavramın tanımlamasına ilişkin net ve ortak bir uzlaşının olduğu söylenemez. Bunun nedeni ise kayıt dışı ekonomiye konu olan faaliyetlerin ve bu faaliyetlerin nedenlerinin çeşitlilik göstermesidir (Schneider, 2005: 599; Özsoylu, 1996: 10). Ancak her ne

kadar kayıt dışı ekonomi için net ve ortak bir tanımlama olmasa bile ister yasal ister yasal olmayan olsun gerçekleşen tüm iktisadi faaliyetler resmi rakamlara yansımadığı ve milli gelir hesaplamalara dahil edilmediği sürece kayıt dışıdır. Bununla birlikte literatürde, kayıt dışı ekonomi kavramı için gizli ekonomi, yeraltı ekonomisi, illegal ekonomi, enformel ekonomi, düzensiz ekonomi, gölge ekonomi, paralel ekonomi ve ikincil ekonomi gibi faklı adlandırmalar da kullanılmaktadır (Schneider, 2005: 599; Frey ve Schneider, 2000: 1-2).

Kayıt dışı ekonomi kavramının tanımlamasındaki zorluklardan dolayı kayıt dışı iktisadi faaliyetler çok farklı şekillerde sınıflandırılabilmektedir. Kayıt dışı iktisadi faaliyetler öncellikle yasal olan/yasal olmayan ve parasal olan/parasal olmayan işlemler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Bu bağlamda aşağıdaki Tablo 1 kayıt dışı iktisadi faaliyetlere ilişkin bir sınıflandırmayı göstermektedir. Tablo 1'de görüldüğü üzere kayıt dışı ekonomi, devlet tarafından yapılan düzenleme ve vergilemeden tamamen veya kısmi bir şekilde gizlenen faaliyetler ve bu faaliyetler soncunda elde edilen geliri kapsamaktadır. Bu bağlamda herhangi bir ekonomide yasal düzenlemelerden, vergilemelerden kısmen veya tamamen herhangi bir şekilde gizlenen iktisadi faaliyetler kayıt dışı ekonomi kapsamında değerlendirilmektedir. Aynı şekilde yasal olmayan faaliyetler, yasal olan fakat herhangi bir nedenden ötürü kayıt dışı kalan, vergi kaçırma amacı gütsün veya gütmesin resmi istatistikler dışında kalan bütün faaliyetler iktisadi bir gelir elde ettikleri sürece kayıt dışı ekonomi kapsamına girmektedir (Savaşan, 2011: 7).

Tablo 1: *Kayıt Dışı Ekonomi Faaliyetlerinin Kapsamı*

Faaliyet Türleri	Parasal İşlemler		Parasal Olmayan İşlemler	
Yasal Olmayan	Çalıntı eşya ticareti, uyuşturucu üretimi ve ticareti, fuhuş, kumar ve kaçakçılık vb.		Uyuşturucu, çalıntı eşya, kaçakçılık ürünlerinin takası, bireysel ihtiyaçlar için hırsızlık, bireysel kullanım için uyuşturucu üretimi vb..	
	Vergi Kaçırma	Vergiden Sakınma	Vergi Kaçırma	Vergiden Sakınma
Yasal Olan	Yasal mal ve hizmet üretimi sürecinde elde edilen ücret, maaş vb. gelirlerin gösterilmemesi.	Çalışanları az gösterme, ödemeleri düşük gösterme vb.	Yasal mal ve hizmet değişimi.	Kişisel veya bir başkası için yapılsan işler; komşu ve benzerlerinden yardım alma.

Kaynak: Erkuş ve Karagöz, 2009: 128-129; Halicioglu, 1999: 179-180.

Kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasında ve boyutlarının genişlemesinde ülkenin iktisadi, mali, sosyal ve siyasal gibi etkenler önemli

bir rol oynamakta ve her ülkede bu nedenler farklılık gösterebilmektedir. Her ülkede kayıt dışı ekonominin nedenleri farklılaşmakla birlikte literatürde üzerinde uzlaşılan belli başlı bazı nedenleri olduğu söylenebilir. Bu bağlamda genel olarak kayıt dışı ekonomiye yol açan nedenleri şu şekilde sıralanabilir; vergi yükü, sosyal güvenlik katkı yükü, kurumsallaşma sorunları, yolsuzluk, düzenlemeler, vergi ahlakı, vergi afları ve vergi cezalarının caydırıcı olmaması, işsizlik, hantal bürokrasi ve bürokratik engeller, eğitim seviyesi, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, vergilemede adaletin sağlanamaması, vergi oranlarının yükseltilmesi, adaletsiz gelir dağılımı, enflasyon ve ahlaki değerler (Schneider ve Buehn, 2018: 4-5; Enste, 2010: 233; Hassan ve Schneider, 2016: 4; Halicioglu, 1999: 5-6).

Kayıt dışı faaliyetlerin kapsamı, tanımlanması ve ölçülmesi gibi zorluklardan kayıt dışı ekonominin tahmin edilmesi zor olmasına rağmen uzun yıllardan beri araştırmacılar tarafından çeşitli tahmin yöntemleri geliştirilmiştir (Eilat ve Zinnes, 2002: 1238; Frey ve Weck, 1983: 23-24). Bu anlamda literatürde kayıt dışı ekonomiyi ölçmeye yönelik doğrudan (direct), dolaylı (indirect) ve model metodu olmak üzere üç farklı yöntem bulunmaktadır (Gaspareniene ve Remeikiene, 2016: 754). Mikro yöntemler olarak da bilinen doğrudan yöntemlerde, anket yardımıyla kayıt dışı faaliyetlerin tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu amaçla iyi tasarlanmış sorulardan oluşan anketler aracılığıyla gönüllü bireylere ve firmalara vergi kaçırma, sigortalı işçi çalıştırılıp çalıştırtılmadığı gibi kayıt dışı faaliyetlerde bulunup bulunulmadığına dair sorular sorularak doğrudan cevaplar alınmaya çalışılmaktadır. Kayıt dışı faaliyetleri ölçülmesinde en iyi yöntemin doğrudan yöntemler olduğu söylenebilir. Ancak bu faaliyetler kayıt dışı olduğundan ve bazı yasal yükümlülük getirdiğinden ankete katılan katılımcıların doğru bir şekilde yanıt vermeyebilirler. Bu nedenle bu yöntemin uygulanmasının zor olduğu ileri sürülebilir (Schneider, 2016: 45; Medina ve Schneider, 2018: 7-10).

Dolaylı yöntemler ise literatürde makro yöntemler ve gösterge yaklaşım (indicators approach) olarak da tanımlanmaktadır. Bu yöntemde çeşitli makro ekonomik göstergeler yardımıyla kayıt dışı ekonominin zaman içerisinde gelişimi analiz edilmeye çalışılır (Schneider ve Buehn, 2018: 7; Schneider, 2008: 91). Makro yöntemlerde kayıt dışı ekonomi, GSYİH yöntemi, istihdam yaklaşımı, verginden kaçınma yöntemi, parasal yöntemler ve fiziksel girdi yöntemi (elektrik tüketim yöntemi) olarak üzere beş farklı yöntem bulunmaktadır (Pickhardt ve Pons, 2006: 1707; Schneider ve Enste, 2004: 15; Öğünç ve Yılmaz, 2000: 8).

Model yöntemi ise genel olarak MIMIC modeli olarak tanımlanmaktadır. MIMIC modeli, psikometri ve sosyal bilim araştırma alanlarında yaygın olarak uygulanan ve gözlemlenmemiş değişkenlerin istatistiksel teorisine dayanan özel bir yapısal denklem modellemesidir.

MIMIC modeli, birçok ekzojen (exogenous) nedensel değişkenlerin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini ve aynı zamanda kayıt dışı ekonominin gösterge değişkenler (indicators variables) üzerindeki etkisini görmek amacıyla uygulanan bir yaklaşımdır (Hassan ve Schneider, 2016: 2).

3. Türkiye Ekonomisinde Kayıt Dışı Ekonomiye Yönelik Bir Literatür Taraması

Türkiye ekonomisinde önemli bir sorun haline gelen kayıt dışı ekonomi olgusu, 1980'li yılların sonu ve 1990'lı yılların başından itibaren ilgi çekmiş ve günümüze kadar yoğun bir şekilde teorik ve ampirik araştırmalara konu olmuştur. Bu amaçla Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin boyutlarını tahmin etmek için yukarıda belirtilen farklı yöntemler farklı araştırmacılar tarafından kullanılmıştır. Tablo 2'de yer alan Türkiye ekonomisine yönelik yapılan farklı çalışmaların sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, kayıt dışı ekonominin boyutlarını tahmin etmek için yapılan çalışmalarda elde edilen bulguların dönemden döneme ve aynı dönem için yapılan çalışmalarda bile bulguların farklılık gösterdiği görülmektedir. Bununla birlikte aynı yöntemi uygulayan araştırmacılar bile farklı bulgulara ulaştığı görülmektedir. Bunun nedeni ise yukarıda da belirtildiği kayıt dışı ekonominin tanımı, sınıflandırılmasının zor olması ve nedenlerinin farklılık göstermesidir. Türkiye'de kayıt dışı ekonomi için yapılmış ampirik çalışmaların sonuçları periyodik olarak aşağıdaki Tablo 2'de yer almaktadır.

Medina ve Schneider (2018) tarafından MIMIC modeli kullanarak kayıt dışı ekonomiyi tahmin etmek amacıyla yapılan çalışmada 1991-2003 dönemleri arasında Türkiye GSYİH'nin yaklaşık olarak %33,4'ü kayıt dışı faaliyetler oluşturmaktadır. Bu dönemde kayıt dışı ekonomi %31,01 ve %35,99 arasında değişkenlik gösterdiği tahmin edilmiştir. Bu dönemde kayıt dışı ekonomi boyutunun en yüksek olduğu yıl 1991 ve en düşük olduğu yıl ise 1997 olarak hesaplanmıştır. 2004-2015 dönemleri için yapılan tahminlerde, bu dönemde Türkiye ekonomisinin ortalama %29,1'i kayıt dışı faaliyetlerden oluştuğu tahmin edilmiştir. Bu dönemde kayıt dışı ekonomi %27,33 ve %32,33 arasında değişkenlik gösterdiği belirtilmiştir. Kayıt dışı ekonomin en yüksek olduğu yıl 2009 en düşük yıl ise 2013 olarak tahmin edilmiştir. Yine benzer bir şekilde Medina ve Schneider (2017) MIMIC model yöntemini uygulayarak 158 ülke için 1991-2015 dönemi için yapılan çalışmada kayıt dışı ekonomi faaliyetlerinin GSYİH'nin içindeki payı tahmin edilmiştir. Türkiye ekonomisine yönelik elde edilen bulgulara değerlendirildiğinde bu dönemde kayıt dışı ekonominin %27,3 ve %36 arasında değişkenlik gösterdiği belirtilmiştir. Yapılan tahmin sonucunda dönem boyunca Türkiye ekonomisinin yaklaşık olarak %31,3'ünün kayıt dışı faaliyetlerden oluştuğu tahmin edilmiştir. Schneider (2016) ise

MIMIC model yaklaşımı kullanarak yaptığı çalışmada Türkiye ekonomisinde 2003-2016 dönemleri arasında kayıt dışı ekonomi GSYİH'nin ortalama %28,9'unu oluşturduğunu tahmin etmiştir. 2003 yılı için Türkiye GSYİH'nin %32,2'si kayıt dışı olarak hesaplanmış ve bu oran 2013 yılına kadar sürekli düşüş göstermiş ancak 2014 yılından itibaren de artış göstermiştir. GSYİH'nin 2015 yılında %27,8'i kayıt dışı iken bu oran 2016 yılında %29,2'ye yükseldiği belirtilmiştir.

Erdinç (2012) Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi boyutlarını tahmin etmek amacıyla yaptığı ekonometrik uygulamanın sonucunda elde edilen bulgulara göre 2002-2010 dönemleri arasında kayıt dışı ekonomi %30 ve %72 arasında değişkenlik gösterdiği ve dönem boyunca GSYİH'nin yaklaşık %51'i kayıt dışı olduğu tahmin etmiştir. Aynı yöntemi kullanan Yurdakul (2008) 1985-2006 dönemleri için kayıt dışı ekonomi boyutunun dönem boyunca ortalama %33,3 olarak tahmin etmiştir. Kalça ve Ekinci (2008) de aynı yöntemi kullanarak farklı dönemler için yaptıkları tahmin sonucunda Türkiye ekonomisine yönelik elde edilen bulgular; 1968-1979 için ortalama %34, 1980-1988 için ortalama %32, 1989-2000 için ortalama %51, 2001-2005 için ortalama %56 ve 1968-2005 dönemi için ise ortalama %42 şeklinde olduğunu belirtmektedirler. Us (2006) fiziksel girdi yaklaşımını kullanarak yaptığı çalışmada Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi boyutunun 1978-2000 dönemlerinde %20 ve 1997-2003 dönemlerinde ise %24 olduğunu belirtmektedir. Yine Us (2004) tarafında vergi inceleme yöntemi kullanılarak yapılan çalışmada Türkiye'de kayıt dışı ekonomi boyutunun 1985-2002 dönemleri arsında ortalama %65 olduğu belirtilmiştir.

Tablo 2: *Türkiye Ekonomisinde Kayıt dışı Ekonomiye Yönelik Yapılmış Çalışmalar*

Araştırmacılar	Tahmin Yöntemi	Dönem	KDE (%)
Medina ve Schneider (2018)	MIMIC Modeli	1991-2003	%33,4
Medina ve Schneider (2018)	MIMIC Modeli	2004-2015	%29,1
Medina ve Schneider (2017)	MIMIC Modeli	1991-2015	%31,3
Hassan ve Schneider (2016)	MIMIC Modeli	1999-2013	%36,7
Schneider (2016)	MIMIC Modeli	2003-2016	%28,9
Schneider ve Buehn (2013)	MIMIC Modeli	1999-2010	%30,6
Erdinç (2012)	Parasalcı Yöntem (Ekonometrik Yaklaşım)	2002-2010	%51
Schneider, Buehn ve Montenegro (2010)	MIMIC Yöntemi	1999-2007	%31,3

Erkuş ve Karagöz (2009)	Parasalcı Yöntem (Ekonometrik Yaklaşım)	1970-2005	%29,4
Yurdakul (2008)	Parasalcı Yöntem (Ekonometrik Yaklaşım)	1985-2006	%33,3
Kalça ve Ekinci (2008)	Parasalcı Yöntem (Basit Parasal Oran Yöntemi)	1968-2005	%41,7
Davutyan (2008)	GSYİH Yöntemi (Harcamalar Yaklaşımı)	2000	%21
Schneider ve Savasan (2007)	DYMIMIC Modeli	1999-2005	%33,8
Akalın ve Kesikoğlu (2007)	Parasalcı Yöntem ((Basit Parasal Oran Yöntemi)	1970-2005	%19,2
Us (2006)	Basit Elektrik Tüketim Yöntemi	1978-2000	%4,4
	Değiştirilmiş Elektrik Tüketim Yöntemi	1997-2003	%5
	Karma Elektrik Üretim Yöntemi	1979-2000 1998-2003	%20 %24
Schneider (2005)	DYMIMIC Modeli	1990-2000	%29,3
Us (2004)	Vergi İnceleme Yöntemi	1985-2002	%65
	Karma Elektrik Üretim Yöntemi	1979-2000	%20
Çetintaş ve Vergil (2003)	Parasalcı Yöntemi (Ekonometrik Yaklaşım)	1971-2000	%21,9
Öğünç ve Yılmaz (2000)	Parasalcı Yöntem (Ekonometrik Yaklaşım)	1971-1999	%20,6
	Parasalcı Yöntem (Basit Parasal Oran Yöntemi)	1980-1998	%16,1
	İstihdam Yöntemi	1976-1998	%33,9
Ilgın (1999)	Parasalcı Yöntem (Basit Parasal Oran Yöntemi)	1968-2000	%59

Kaynak: Kaynakçada belirtilen kaynaklardan yararlanılarak oluşturulmuştur.

4. Türkiye Ekonomisinde Kayıt Dışı Ekonomi Tahmini: Parasal Yöntemler

Kayıt dışı ekonominin yukarıda da belirtildiği gibi farklı tahmin yöntemleri bulunmakla birlikte bu çalışmada Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi boyutlarının tahminine yönelik parasal yöntemler

kullanılmıştır. Parasal yöntemler ilk olarak, Phillip Cagan tarafından 1958 yılında 1919-1955 dönemleri arasında ABD için para talebi ve vergi baskısı ilişkisini analiz etmek amacıyla kullanılmıştır. Pierre M. Guttman ise yöntemi geliştirerek 1977 yılında 1937-1976 dönemleri arasında para ve vadesiz mevduat arasındaki oransal ilişkiyi incelenmiştir. Tanzi ise 1980 ve 1983 yıllarında yaptığı çalışmalarda bu yöntemi geliştirerek ABD ekonomisi için 1929-1980 dönemleri arasında para talep fonksiyonunu ekonometrik olarak tahmin etmiştir. Tanzi yaklaşımında kayıt dışı sektörde gerçekleşen faaliyetler iz bırakmamak için nakit ödeme işleminin gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Kayıt dışı ekonomik faaliyetler artığı zaman nakit para talebinin de artacağı varsayılmaktadır (Schneider ve Enste, 2000: 98).

Parasal yöntemler, sabit oran, işlem hacmi ve ekonometrik yöntem olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Bu çalışmada da sırasıyla sabit oran yöntemi, işlem hacmi yöntemi ve ekonometrik yöntem uygulanmıştır. Bu amaçla ilk olarak bu yöntemlerin gelişimi, teorik alt yapısı ve varsayımlar matematiksel denklemler yardımıyla açıklanmıştır. Daha sonra bu denklemler yardımıyla, 1986-2018 dönemleri arasında Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin boyutları tahmin edilmiştir. Yöntemlerde kullanılan veriler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (WB) veri tabanlarından alınmıştır.

5.1. Sabit Oran Yaklaşımı (Fixed Ratio Approach)

Basit parasal oran olarak da tanımlanan bu yöntem ilk defa Guttman (1977) tarafından kullanılmış ve üç temel varsayıma dayanmaktadır: Birincisi, kayıt dışı sektörde işlem hacmi ile nakit ödemeler arasında bire bir ilişki vardır. Yani, bu sektörde yapılan işlemler karşılığında çek ve senet gibi ödeme araçları kullanılmamaktadır. İkincisi, kayıt dışı ekonomideki paranın dolanım hızı ile kayıtlı ekonomideki paranın dolanım hızı aynıdır. Üçüncü varsayım ise mevduat talep oranı sabittir (Frey ve Pommerehne, 1984: 8-9). Bu yaklaşımda, dolaşımdaki para miktarı olarak tanımlanabilecek emisyon hacmi, kayıtlı ve kayıt dışı ekonomide kullanılan nakit para toplamından oluştuğu varsayımı altında, paranın dolaşım hızı sabit kaldığı sürece emisyon hacminin toplam mevduatlara oranının artması durumunda kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin artacağı beklenmektedir (Us, 2004: 21). Sabit oran yaklaşımı ile bir ekonomide kayıt dışı ekonominin boyutları tahmin edebilmek amacıyla yaklaşımın varsayımları aşağıdaki matematiksel denklemler ile ifade edilebilir ve bu denklemler yardımıyla bir ekonomide kayıt dışı ekonominin boyutları tahmin edilebilir (Kök ve Şapçı, 2006: 11-14; Us, 2004: 21; Temel, Şimşek & Yazıcı, 1994:15):

İlk olarak yukarıda da belirtildiği gibi, kayıt dışı sektörde çek ve senet gibi ödeme araçları kullanılmamakta ve ayrıca mevduat hesapları aracılı-

ğıyla ödeme yapılmamaktadır. Yani bu sektörde gerçekleşen işlemler için sadece nakit para kullanılmaktadır. Dolayısıyla bu varsayımı şu şekilde ifade edilebilir;

Kayıt dışı ekonomide kullanılan vadesiz mevduat toplamı **(D_u)** = 0,

Kayıt dışı ekonomide nakit para / vadesiz mevduat oranı **(k_u)** = ∞,

Toplam vadesiz mevduat **(D)** = Kayıtlı ekonomide kullanılan vadesiz mevduat **(D_r)** olacaktır.

İkincisi hem kayıtlı hem kayıt dışı ekonomide paranın dolanım hızı aynıdır. Bu durum aşağıdaki matematiksel denklem ile ifade edilebilir;

Kayıtlı ekonomide paranın dolanım hızı **(v_r)** = Kayıt dışı ekonomide paranın dolanım hızı **(v_s)**

Bu durumda;

Kayıtlı ekonomide paranın dolaşım hızı / Kayıt dışı ekonomide paranın dolaşım hızı **(β) = 1** olmaktadır.

Üçüncü varsayım, bir ekonomide kayıt dışı faaliyetler meydana gelmediği sürece dolaşımdaki toplam para miktarının **(C)** toplam vadesiz mevduatlara **(D)** oranı sabittir;

C/D = Kayıtlı ekonomide nakit para/ vadesiz mevduat oranı **(k_r)**

Bununla birlikte kayıt dışı ekonomik faaliyetlerinin olmadığı bir dönem mevcuttur. Yani;

Kayıt Dışı Gelir Seviyesi **(Y_u)** = 0

Yukarıda matematiksel olarak ifade edilen varsayımları basit parasal oran yaklaşımına göre kurulan genel modele uygulandığında aşağıdaki denklem elde edilir;

$$Y_u = Y_r*(C-k_r) / (k_r + 1)D;$$

Y_r: Kayıtlı Ekonomide Milli Gelir Seviyesi

Bu denklemde ilk olarak **k_r** hesaplanmaktadır. Daha sonra elde edilen bu değer toplam vadesiz mevduat tutarı **(D)** ile çarpıldığında belirli bir yıla ait kayıtlı ekonomide kullanılan toplam nakit para **(C_r)** elde edilir;

$$C_r = k_r*D$$

Bu yöntemde k_r = C/D şeklinde elde edilir ve k_r değerinin belirlenmesinde bu oranın en düşük çıktığı yıl baz alınarak diğer yıllar hesaplamaları için bu değer kullanılmaktadır (Akalın ve Kesikoğlu, 2007: 77). Bu oranın en düşük çıktığı yıl 0, 3294 ile 1986 yılıdır. Daha sonra dolaşımdaki toplam nakit para miktarından kayıtlı ekonomi için elde

edilen para miktarının çıkarılması ile kayıt dışı ekonomide kullanılan nakit para miktarı (C_u) elde edilmiş olur;

$$\mathbf{C_u = C - C_r}$$

Bu yöntemdeki kayıt dışı işlemlerin nakit para ile gerçekleştiği varsayımı esnetilebilir. Yani kayıt dışı işlemlerin bir bölümünün vadesiz hesaplar ile yapıldığı varsayılabilir. Bu bağlamda kayıt dışı işlemlerinin 1/3'ü vadesiz hesaplar aracılığıyla yapıldığı varsayılırsa kayıt dışı işlemlerinin 2/3'ünün de nakit para **(C_u)** ile gerçekleştiği düşünülebilir. Dolayısıyla $\mathbf{k_u = 2}$ olacaktır. Aynı şekilde eğer kayıt dışı faaliyetlerin 1/4'ü vadesiz hesaplar aracılığıyla yapıldığı varsayılırsa geri kalan kayıt dışı faaliyetlerinin 3/4'ü nakit para ile gerçekleştiği düşünülebilir ve bu durumda $\mathbf{k_u = 3}$ olacaktır. (Ilgın, 1999: 147-148; Kök ve Şapçı, 2006: 14). Esnetilmiş bu varsayımlar altında kayıt dışı ekonomi geliştirilmiş parasal yönteme göre düzenlen aşağıdaki formül ile tahmin edilebilir:

$$\mathbf{Y_u = (1/\beta)Yr[(k_u+1)(C-k_rD)] / [(k_r+1)(k_uD-C)]}$$

$\mathbf{k_u}$: Kayıt dışı ekonomide nakit para **(C_u)** / vadesizi mevduat **(D_u)** oranını göstermektedir. Bu denklemdeki **β** katsayısı yukarıda da belirtildiği gibi kayıtlı ekonomideki paranın dolaşım hızının, kayıt dışı ekonomideki paranın dolaşım hızına oranını göstermektedir. Bu durumda $\boldsymbol{\beta = v_r/v_s}$ olmaktadır. Yukarıdaki ikinci varsayım gereği buradaki $\boldsymbol{\beta = 1}$ olmaktadır. Kayıtlı ekonomideki paranın dolanım hızı ise $\mathbf{v_r = Y_r / (C_r+D_r)}$ şeklinde hesaplanır. Bunun sonucunda $\boldsymbol{\beta = 1}$ olması durumunda kayıt dışı ekonomiyi tahmin etme imkânı veren yukarıdaki formül aşağıdaki gibi şekilde düzenlenebilir (Akalın ve Kesikoğlu, 2007: 77-79):

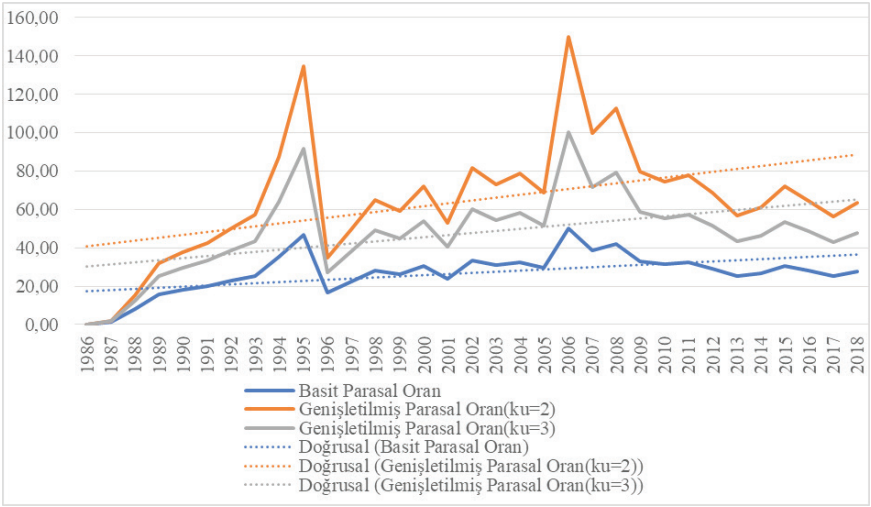
$$\mathbf{Y_u = Yr[(k_u+1)(C-k_rD)] / [(k_r+1)(k_uD-C)]}$$

Basit ve geliştirilmiş parasal oran yöntemiyle **(k_u =2 ve k_u= 3)** Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin boyutları için elde edilen bulgular aşağıdaki Şekil 1'de yer almaktadır.

5.2. İşlem Hacmi Yaklaşımı (Transaction Approach)

İşlem hacmi yaklaşımı, Feige (1979) tarafından geliştirilmiştir (Schneider ve Enste, 2004: 18). Feige (1979) bu yaklaşımı kullanarak ABD ekonomisinde kayıt dışı faaliyetlerin boyutlarını tahmin etmiştir (Frey ve Pommerehne, 1984: 11). Feige (1979) bu yaklaşımda bir ekonomide kayıt dışı faaliyetlerin zaman içerisindeki gelişimlerini gözlemleyebilmek için Fisher'in miktar teorisinden yararlanmaktadır (Işık ve Acar, 2003: 125). Bunun nedeni de Feige (1979)'ye göre zaman içerisinde, işlem hacmi ile kayıtlı GSYİH arasında sabit bir ilişki olduğunu varsaymasıdır (Schneider ve Enste, 2004: 18). Bu yaklaşımda hem kayıtlı ekonomide hem de kayıt dışı ekonomide nakit para kullanımı varsayımı geçerli olmakla birlikte çek ve senet gibi işlemler de dikkate alınmaktadır. Yine bu yaklaşımda paranın

dolanım hızı her iki sektörde de aynı olduğu varsayımı geçerlidir (Frey ve Pommerehne, 1984: 11; Işık ve Acar, 2003: 125; Akalın ve Keskinoğlu, 2007: 7). Bu yöntemde Fisher'in ***MxV = pxT*** miktar teoremi denklemi kullanılmaktadır. Bu denklemde M para miktarını, V paranın dolanım hızını, T işlem hacmini ve p fiyat seviyesini göstermektedir. İşlem hacmi yaklaşımında, bir ekonomideki toplam para stoku hem kayıtlı hem de kayıt dışı sektörlerdeki toplam gerçekleşen işlemlerin bir göstergesini vermektedir. Bu bağlamda miktar teorisi çerçevesinde fiyatlar genel seviyesi sabit olarak alınırsa, GSYİH paranın dolanım hızı ile toplam para stokunun çarpımına eşit olacaktır ***(Y = MxV).*** Dolayısıyla bu yöntemde, toplam işlem hacminin (pxT) GSYİH'ye oranı sabit olduğu biliniyorsa, o yıla ait GSYİH hesaplanabilir. Bu durumda da Feige (1979) sabit oran yaklaşımında olduğu gibi kayıt dışı faaliyetlerin olmadığı bir temel yıl varsayımı yapmakta ve bu şekilde işlem hacminin (pxT) toplam nominal (kayıtlı+kayıtdışı) GSYİH'ye oranı hesaplanır ve bu oran kayıt dışı ekonominin olmadığı dönemlerde zaman içerisinde sabit olacaktır. Dolayısıyla bu yaklaşımda, toplam nominal GSYİH toplam işlemler hacmi ile ilişkilendirilerek, kayıt dışı ekonomi, hesaplanan kayıtlı GSYİH'nin toplam GSYİH'den çıkartılarak hesaplanabilir (Frey ve Pommerehne, 1984: 11; Feige, 1979: 7-8; Schneider ve Enste, 2004: 18).



Şekil 1: *Basit ve Genişletilmiş Parasal Oran Yöntemleri ile Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları (%)*[1]

Yukarıdaki şekilde parasal oran ve işlem hacmi yöntemleri ile Türkiye'de kayıt dışı ekonomi boyutlarının GSYİH'ye oranı gösterilmektedir. Bu yöntemde **k = C/D** oranının en düşüşk çıktığı yıl genel olarak kayıt dışı faaliyetlerin sıfır yani olmadığı varsayılır. Elde edilen bulgulara göre 1986

1 İşlem hacmi ile yapılan tahmin ile basit parasal oran yöntemi ile yapılan tahmin aynı sonuçları vermektedir. Bknz Özsoylu, 1996.

yılında kayıt dışı faaliyetlerin gerçekleşmediği varsayılır. Hem basit hem de geliştirlmiş parasal yöntmelerle elde dilen bulgular farklılık gösterse de dönem boyunca kayıt dışı ekonomi boyutlarının aynı eğilim içerisinde olduğu görülmektedir. Buna göre 1986-1995 yılları arasında hızlı yükselmiş ve kayıt dışı ekonominin boyutları yaklaşık %130 civarında olduğu görülmektedir. 1996'da düşmeye başlayan bu oran 2005 yılına kadar dalgalı bir eğilim içerisinde ve 2006 yılında en yüksek seviyeye çıktığı görülmektedir. 2006'dan sonra düşmeye başlayan kayıt dışı faaliyetler 2017'den sonra tekrar hafif bir artış eğiliminde olduğu söylenebilir. Analizlerden elde edilen bulgulara göre, Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi boyutları dalgalı bir seyir izlediği söylenebilir. Eğim çizigisine bakıldığı zaman 1986-2018 dönemleri arasında kayıt dışı ekonominin artış eğiliminde olduğu görülebilmektedir.

5.3. Ekonometrik Yaklaşım (Economtric Approach)

Para talebi yaklaşımı olarak da bilinen ekonometrik yaklaşım ilk olarak Cagan (1958) 1919-1955 dönemleri arasında ABD'de vergi baskısı ile para talebi arasındaki korelasyonu incelemek amacıyla kullanılmıştır (Çetintaş ve Vergil, 2003: 22). Daha sonra Guttman (1977), istatistiksel prosedürler göz ardı edilerek, 1937-1955 dönemleri arasında ABD'de mevduat talebi ve para talebi arasındaki oransal ilişkiyi incelenmiştir (Schneider ve Enste, 2004: 19). Hem Cagan (1958) hem de Guttman (1977)'nın çalışmalarından ekonometrik bir yöntem kullandıkları söylenemez. Bu anlamda Tanzi (1980), Cagan (1958)'nın çalışmasına dayanarak ekonometirk yaklaşımı geliştirmiştir (Ahumada, Alvaredo & Canavese, 2007: 364-365). Tanzi (1980) bu yöntemi kullanarak 1929-1980 dönemleri arasında ABD'de kayıt dışı ekonominin boyutlarını analiz etmiştir. Yine bu yaklaşımda da kayıt dışı sektörde gerçekleşen faaliyetlerde nakit para kullanıldığı varsayımı geçerlidir. Kayıt dışı ekonomik faaliyetlerde meydana gelecek bir artış nakit para talebinin artmasına neden olacaktır. Bu yaklaşım, para talebinin gelir vergilerine duyarlılığını hesaplayarak kayıt dışı ekonomide kullanılan para miktarını tahmin edilmesine dayanır (Schneider ve Enste, 2004: 19; Çetintaş ve Vergil, 2003: 22).

Tanzi (1980) geliştirmiş olduğu nakit para talebi denklemini, aşağıdaki gibi düzenleyerek Türkiye'de belirli bir dönemde kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin boyutları tahmin edilebilir:

Model 1: $ln\mathrm{rC1}_t = \beta_0 + \beta_1 ln\mathrm{rY}_t + \beta_2 ln\mathrm{TR}_t + \beta_3 ln\mathrm{I}_t + \beta_4 ln\mathrm{P}_t + \varepsilon_t$; ($\beta_1, \beta_2 > 0$ ve $\beta_3, \beta_4 < 0$)

Bu denklemde;

rC: Dolaşımdaki reel para miktarı

rY: Kişi başına düşen reel gelir,

TR: Vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranı,

I: Mevduat faiz oranları,

P: Tüketici fiyat endeksini ifade etmektedir.

Modelde kişi başına düşen reel gelir, vergi gelirleri oranı ve kamu personel harcamalarının toplam kamu harcamalarına oranı değişkenlerinin katsayısının pozitif olması beklenirken, mevduat faiz oranları ve tüketici fiyat endeksi değişkenlerinin katsayılarının negatif olması beklenmektedir (Tanzi, 1980: 442). Bu kapsamda yukardaki denklem için regresyon analiz yapılır. Bu denklem için regresyon analizi yapıldıktan sonra denklemdeki vergi gelirleri oranı sıfır (TR=0) alınarak yani bu değişken modelden dışlanarak ikinci bir regresyon tahminini yapılır. Bu anlamda ikinci denklem aşağıdaki gibi düzenlenebilir (Kök ve Şapçı, 2006: 15):

Model 2: $ln\mathrm{rC2}_t = \beta_0 + \beta_1 ln\mathrm{rY}_{t+} \beta_2 ln\mathrm{I}_t + \beta_3 ln\mathrm{P}_t + \varepsilon_{t;}$ ($\beta_{1>}$ 0 ve β_2, $\beta_3 < 0$)

Her iki denklemde tahmin edilen para talebi arasındaki fark, kayıt dışı ekonomide kullanılan nakit para düzeyini vermektedir. Her iki denklemde tahmin edilen para talebi arasındaki fark, paranın dolanım hızı ile çarpıldığında kayıt dışı ekonominin boyutları tahmin edilebilir (Kök ve Şapçı, 2006: 15). Ekonometrik yöntemde kullanılan dolaşımdaki para miktarı ve kişi başına düşen gelir verileri reel hale getirilmiş ve reelleştirme işleminde 2010 baz yılı tüketici fiyat endeksi kullanılmıştır.

Dolayısıyla bu yöntem ile Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin boyutlarını ekonometrik yaklaşım ile tahmin edilebilmesi için modele dahil edilen değişkenlerin ilk önce durağan olup olmadıkları test edilmelidir. Çünkü modele dahil edilen değişkenler zaman içerisinde değişen ortalama ve değişen varyans özelliklerini barındırırsa modelde birim kök sorunu ortaya çıkacaktır. Bu durumda değişkenlere ait t ve F testleri geçerli olmayacaktır ve birim köke sahip olması nedeniyle tahmin edilecek modelde sahte regresyon problemi ortaya çıkacaktır (Çetintaş ve Vergil, 2003: 25; Kök ve Şapçı, 2006: 15-16). Bunun için model tahmini yapılmadan önce değişkenlere Agumented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Peron (PP) birim kök testleri uygulanmıştır. Buna göre Dickey ve Fuller (1979) ve Phillips ve Peron (1988) belirtildiği şekilde yapılan birim kök testi sonuçlarına göre tüketici fiyat endeksi (P) I(0) seviyesinde durağan iken modele dahil edilen diğer değişkenler I(1) seviyesinde durağan olduğu test edilmiştir. Birim kök test sonuçları aşağıdaki tablodaki gibidir.

Tablo 3: *ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları*

Augmented Dickey-Fuller Birim Kök Testi				
	Seviyede		1.Fark	
Değişkenler	t-istatistik	Prob.	t-istatistik	Prob.
lnrC	-0.153658	0.9347	-4.464507	0.0013***
lnrY	0.168203	0.9661	-4.687485	0.0007***
lnTR	-1.476901	0.5322	-5.291957	0.0001***
lnI	-0.879674	0.7816	-5.763796	0.0000***
lnP	-3.740208	0.0082***		
Phillips-Peron Birim Kök Testi				
	Seviyede		1.Fark	
Değişkenler	t-istatistik	Prob.	t-istatistik	Prob.
lnrC	-.0236632	0.9236	-4.485909	0.0012***
lnrY	0.057931	0.9572	-4.687485	0.0007***
lnTR	-1.426805	0.5569	-5.456454	0.0001***
lnI	-0.881808	0.7810	-5.784764	0.0000***
lnP	-3.643766	0.0102**		

Not: 1-) ***, **, ** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

2-) ADF testinde gecikme uzunluğu Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) ve maksimum gecikme 3 olarak belirlenmiştir.

3-) PP testi için Spectral tahmin yöntemi Bertleet Kernel ve Newey-West Bandwidth seçilmiştir

Modele dahil edilen serilen durağanlık testleri yapıldıktan sonra ARDL (Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model) uygulanmıştır. Bu yöntemin uygulanmasının nedeni Peseran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen sınır testi (bound testing) olarak da adlandırılan ARDL modeli, serilerin aynı dereceden durağan olup olmadığına bakılmaksızın değişkenler arsındaki uzun dönemli eş bütünleşme (cointegrasyon) ilişkisini inceleme olanağı vermesidir. Bu anlamda modeldeki serilerden birisi I(0) diğeri dördü ise I(1) seviyesinde durağan olduğundan ARDL modeli uygulanabilir. Yine aynı şekilde bu modelin uygulanabilmesi için serilerin maksimum I(1) dereceden durağan olmaları gerekmektedir (Murthy & Okunade, 2016, s. 68). Hem Model 1 hem de Model 2 için ARDL modelini aşağıdaki gibi kurulabilir:

Model 1: $\Delta rC1_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{1i}\Delta rC1_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{2i}\Delta rY_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{3i}\Delta TR_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{4i}\Delta I_{t-i} + + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{5i}\Delta P_{t-i} + \beta_1 rC1_{t-1} + \beta_2 rY_{t-1} + \beta_3 rTR_{t-1} + \beta_4 rI_{t-1} + \beta_5 P_{t-1} + \varepsilon_t$

Model 2: $\Delta rC2_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{1i}\Delta rC2_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{2i}\Delta rY_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{3i}\Delta I_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{4i}\Delta P_{t-i} + \beta_1 rC2_{t-1} + \beta_2 rY_{t-1} + \beta_3 rI_{t-1} + \beta_4 P_{t-1} + \varepsilon_t$

Peseran, Shin & Smith (2001) değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin anlamlılığı için Fisher (F) testini önermektedirler (Dritsaki ve Stiakakis, 2014: 185). Sınır testinde (bound testing), değişkenler arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığına karar verebilmek için Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından oluşturulan alt sınır I(0) ve üst sınır I(1)

kritik değerlerinin yer aldığı tablodan yararlanılmaktadır (Terzi ve Tütüncü, 2017: 177). Dolayısıyla hesaplanan F değeri alt sınırın I(0) kritik değerinden daha düşük ise, H_0 *hipotezi* $(\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = 0)$ kabul edilecek yani değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır aksine eğer hesaplanan F değeri üst sınır I(1) kritik değerin üzerindeyse, H_0 *hipotezi* reddedilecek alternatif H_1 *hipotezi* $(\beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq \beta_5 \neq 0)$ kabul edilecek yani değişkenler arasında uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisi bulunmaktadır. Eğer hesaplanan F değeri I(0) ve I(1) aralığında yer alması durumunda ise, değişkenler arasında uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisi hakkında karar verilememektedir (Çelikay, 2017: 176-178). Bu bağlamda hem Model 1 hem de Model 2 için yapılan sınır testi sonucunda elde edilen F istatistik değerleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 4: *Sınır Testi (Bound Testing) F İstatistik Değerleri*

Model 1	**F İstatistiği**	5.8851	**Kritik Değer**	**I (0)**	**I (1)**
	k	4	%10	1.90	3.01
			%5	2.26	3.48
			%2,5	2.62	3.90
			%1	3.07	4.44
Model 2	**F İstatistiği**	8.6006	**Kritik Değer**	**I (0)**	**I (1)**
	k	3	%10	3.47	4.45
			%5	4.01	5.07
			%2,5	4.52	5.62
			%1	5.17	6.36

Yapılan sınır testi sonucunda elde edilen F değerleri değerlendirildiğinde hem Model 1 hem de Model 2 için uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir. Sınır testi yapıldıktan sonra modellere ait hata düzeltme modeli (ECM) uygulanmaktadır. Her iki model için uygulanan hata düzeltme modeli denklemleri aşağıdaki gibi kurulabilir:

Model 1: $\Delta rC1_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{1i}\Delta rC1_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{2i}\Delta rY_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{3i}\Delta TR_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{4i}\Delta I_{t-i} + + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{5i}\Delta P_{t-i} + \lambda ECM_{t-1} + \varepsilon_t$

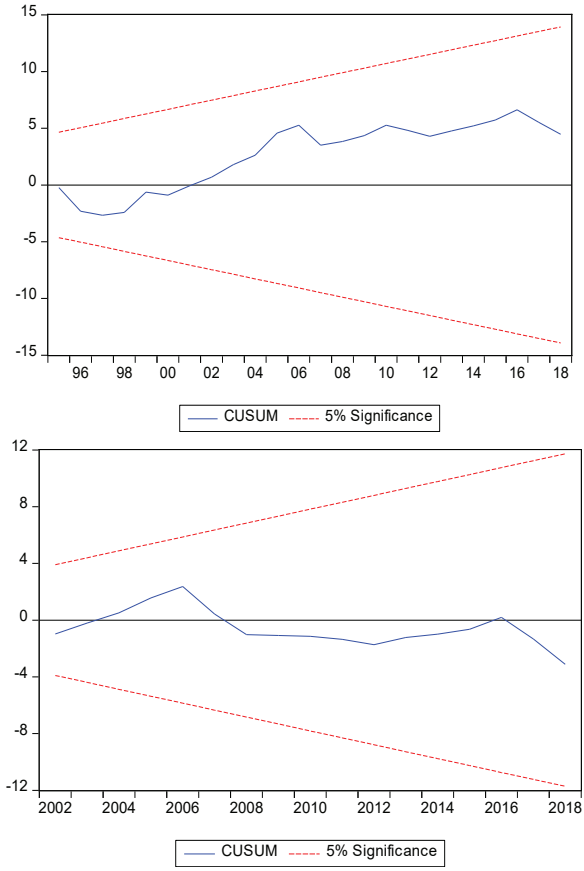
Model 2: $\Delta rC2_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{n} \alpha_{1i}\Delta rC2_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{2i}\Delta rY_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{3i}\Delta I_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \alpha_{4i}\Delta P_{t-i} + \lambda ECM_{t-1} + \varepsilon_t$

Hata düzeltme modeli kısa dönemde dengede meydana gelen sapmaların ne kadarının uzun dönemde düzeleceğini göstermektedir. Hata düzeltme terimi katsayısı, istatistiksel olarak anlamlı ve negatif olmalıdır. Hata düzeltme terimi için elde edilen sonuçlar istatistiki olarak anlamlı ve negatif işaretlidir. Dolayısıyla modelde kısa dönemde meydana gelen sapmaların uzun dönemde düzelmesi beklenmektedir (Demirgil ve Türkay, 2017: 919; Dell'Anno ve Halicioglu, 2010: 634). Her model için uygulan hata düzeltme modeli sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 5: *Hat Düzeltme Modeli (ECM) Sonuçları*

	Katsayı (*λ*)	Standart Hata	t-istatistiği	Prob.
Model 1	-0.6438	0.1095	-5.8773	0.0000
Model 1	-0.9397	0.1477	-6.3619	0.0000

Hata düzeltme modeli sonucunda elde edilen bulguların istikrarlı olup olmadığını ve yapısal değişmelerin test edilmesi için CUSUM testi uygulanmıştır. CUSUM testi sonucunda elde edilen bulgular aşağıdaki Şekil 2'de gösterilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre model tahminlerini gösteren sürekli çizgi %5 anlam düzeyini belirten kesikli çizgilerini geçmemektedir ve bu durum her iki modelinde belirlenen dönemlerde tutarlı olduğunu göstermektedir. %5 anlam düzeyini gösteren kesikli çizgiler modelin durağanlığını sınayan sınırları göstermektedir (Çelikay, 2017: 182; Teriz ve Tütüncü, 2017: 183).



Şekil 2: *CUSUM Test Sonuçları, Model 1 ve Model 2*

Modellere yönelik yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre her iki modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunun olmadığı görülmüştür. Değişen varyans ve otokorelasyon için elde edilen bulgular aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 6: *Değişen Varyans ve Otokorelasyon*

		F Testi	Prob.	Obs*R^2	Prob X^2
Model 1	Değişen Varyans	1.4574	0.2290	10.7380	0.2170
	Otokorelasyon	1.4593	0.2550	3.7828	0.1509
Model 2	Değişen Varyans	0.8697	0.5891	11.4118	0.4940
	Otokorelasyon	0.8476	0.4479	3.0463	0.2180

Model 1 ve Model 2 iki için uygulanan ARDL yöntemi için modellerdeki bağımsız değişkenlere yönelik elde edilen katsayılar aşağıdaki Tablo 6'daki gibidir. He iki modelde değişkenler için elde edilen katsayılar teorik beklentilere uygun ve istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 7: *Regresyon Modelleri Sonucunda Değişkenlere Yönelik Elde Edilen Katsayılar*

	Değiikenler	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-istatistiği**	**Prob.**
Model 1 ARDL (1,2,0,1,0)	lnC1	1.7853	0.0700	25.5079	0.0000***
	lnTR	0.7497	0.3088	2.4282	0.0234**
	lnI	-0.5355	0.531	-10.0843	0.0000***
	lnP	-0.0710	0.0319	-2.2261	0.0361**
Model 2 ARDL (1,2,2,3)	lnC2	0.8768	0.2739	3.2015	0.0052***
	lnI	-0.4234	0.1543	-2.7448	0.0138**
	lnP	-0.0632	0.0266	-2.3741	0.0296**
Not: 1-) ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. 2-) Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) seçilmiştir.					

Ekonometrik yaklaşım ile kayıt dışı ekonominin boyutlarını görebilmek için uygulanan regresyon modelleri sonucundan değişkenler için elde edilen katsayılar kullanılarak dolaşımdaki para miktarı tahmin edilmektedir (Kök ve Şapçı, 2006: 24-25; Çetintaş ve Vergil, 2003: 27-28). Model 1 için aşağıdaki şekilde dolaşımdaki para miktarı tahmin edilmektedir:

$$C1_{1986} = 1.7853Y_{1986} + 0.7497TR_{1986} - 0.5355I_{1986} - 0.0710P_{1986}$$

.

.

.

$$C1_{2018} = 1.7853Y_{2018} + 0.7497TR_{2018} - 0.5355I2018 - 0.0710P_{2018}$$

Aynı şekilde vergi değişkeninin dışlandığı Model 2 için dolaşımdaki para miktarı aşağıdaki gibi tahmin edilmektedir:

$$C2_{1986} = 0.8768Y_{1986} - 0.4234I_{1986} - 0.0632P_{1986}$$

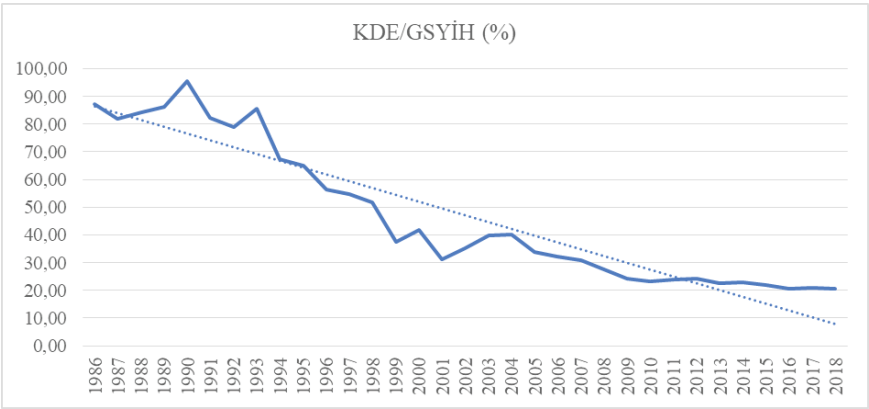
.

.

.

$$C2_{2018} = 0.8768Y_{2018} - 0.4234I_{2018} - 0.0632P_{2018}$$

Daha sonra, her iki model için tahmin edilen dolaşımdaki para miktarları arasındaki fark $(C1_{1986} - C2_{1986}, \ldots, C1_{2018} - C2_{2018})$, kayıt dışı sektördeki dolaşımdaki para miktarını vermektedir. Kayıt dışı sektör için elde edilen para miktarı hem kayıtlı ekonomide hem de kayıt dışı ekonomide aynı olduğu varsayılan paranın dolanım hızı ile çarpıldığında kayıt dışı ekonomi boyutları elde edilebilir. Çalışmada paranın dolanım hızının hesaplanmasında Dünya Bankası veri tabanından yer alan geniş para (broad money) verisi kullanılmış ve paranın dolanım hızı geniş para/GSYİH şeklinde hesaplanmıştır. Ekonometrik yaklaşım kullanılarak Türkiye ekonomisine yönelik yapılan bu çalışmada 1986-2018 dönemleri arasında kayıt dışı ekonominin GSYİH'ye oranı aşağıdaki gibi tahmin edilmiştir.



Şekil 3: *Ekonometrik Yaklaşım ile Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları (%)*

Ekonometrik yöntem ile elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, parasal oran ile elde edilen bulguların aksine Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi boyutlarının sürekli düşme eğiliminde olduğu görülmektedir. Bunun nedeni ise yukarıda vurgulandığı gibi kayıt dışı ekonominin tanımlanması, faaliyetlerin sınıflandırılması ve bu faaliyetlerin tahmin edilmesindeki güçlüklerden kaynaklanmaktadır. Yine yukarıda Tablo 2'de de belirtildiği gibi, farklı yöntemlerle aynı dönem için yapılan tahmin sonuçları bile farklı çıkabilmektedir. Bu yöntemle elde edilen bulgulara göre kayıt dışı faaliyetlerinin en yüksek olduğu yıl 1990 yılıdır. 1990-1993 yılları arasında düşme eğiliminde olsa bile 1994 yılında tekrar hızlı bir artış göstermiştir. 2004 yılından sonra ise neredeyse 2001 yılına kadar sürekli düşüş göstermiştir. 2004 yılından sonra ise genel olarak Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi boyutlarının düşüş gösterdiği ve dönem sonunda kayıt dışı ekonominin GSYİH içindeki payının %20 civarına düştüğü görülmektedir. Parasal oran yöntemi ile elde edilen bulgularla karşılaştırıldığında her iki yöntemde de kayıt dışı ekonominin yüksek olduğu dönemlerin benzerlik gösterdiği söylenebilir.

4. Sonuç

Parasal yöntemler kullanılarak Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin boyutlarını tahmin edilmesine yönelik yapılan bu çalışmada, uygulanan yöntemler sonucundan elde edilen bulgulara göre Türkiye ekonomisinde kayıt dışı faaliyetlerin oldukça yüksek boyutlarda olduğu ve ciddi bir sorun olduğu belirtilebilir. Basit ve geliştirilmiş parasal oran yöntemi ile elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, kayıt dışı ekonomi boyutlarının en yüksek olduğu dönem 2006 yılı ve %50-130 civarında olduğu tahmin edilmiştir. Kayıt dışı faaliyetlerin en düşük olduğu dönem ise 2017 ve yaklaşık %25 civarında olduğu tahmin edilmiştir. Basit ve geliştirlmiş parasal oran yöntemine göre dönem boyunca Türkiye'de kayıt dışı ekonominin GSYİH'ye oranı oratlama %27-65 arası olduğu tahmin edilmiştir. Basit ve geliştirilmiş parasal oran yaklaşımında elde edilen bulgular dönem boyunca kayıt dışı faaliyetlerin ortalama artış eğiliminde olduğunu gösterirken ekonometrik yaklaşım ile elde edilen bulgulara göre ise aksine dönem boyunca kayıt dışı ekonomik faaliyetlerinin azalma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Ekonometrik yönteme göre kayıt dışı ekonomi boyutunun en yüksek olduğu yıl %95 ile 1990 yılı ve en düşük olduğu yıl ise %21 ile 2008 yılıdır. 2009 yılından sonra istikrarlı bir düşüş meydana gelmiştir. Bu yöntemden elde edilen bulgulara göre Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonominin GSYİH'ye oranı dönem boyunca ortalama %47'dir.

Hem ekonometrik hem de parasal oran yöntemi ile elde edilen bulgular her ne kadar farklılık gösterse de ve son dönemlerde kayıt dışı ekonomi boyutları düşüş göstermesine rağmen Türkiye ekonomisinde kayıt dışı ekonomi faaliyetlerinin hala çok yüksek olduğu ileri sürülebilir. Bu

nedenle, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin önlenmesi ve faaliyetlerin yasal bir zemine teşviki için gerekli yasal düzenlemelerin yapılması önerilebilir. Bu amaçla ilk olarak vergi adaleti ilkesi tabana yayılmalı, vergi muafiyetlerinde eşitlik ilkesi uygulanmalı ve sık sık çıkarılan vergi muaafiyetleri önlenmelidir. Hükümet özellikle iktisadi faaliyetlerin yasal bir şekilde gerçekleşebilmesi için vergi teşvikleri sağlamalı, vergi oranlarını düşürmelidir ve iş işleyişlerinde bürokratik işlemleri kolaylaştırmaldır. İşgücü maliyetini artıran ve kayıt dışı istihdamı teşvik eden yüksek vergi ve prim kesintileri azaltılmaldır. Siyasal kurumlar kayıt dışı faaliyetlerin önlenmesinde etkin rol oynamalı, oy kazanma ve popülist uygulamalara gitmemelidir. En önemlisi eğitim sisteminde ilk adımdan başlayarak vatandaşlar bilinçlendirilmeli ve bu anlamda bunun bir vatandaşlık bilinçi olduğu ve ahlaki normlar öğretilmelidir.

Kaynakça

Ahumada, H., Alvaredo, F., & Canavese, A. (2007). The Monetary and The Size of The Shadow Economy: A Critical Assessment. *Review of Income and Wealth, 53*(2), 363-371.

Ahumada, H., Alvaredo, F., & Canavese, A. (2008). The Monetary Method to Measure the Sahdow Economy: The Forgotten Proplem of the Inıtıal Conditions. *Economics Letters*(101), 97-99.

Akalın, G., & Ferdi Kesikoğlu. (2007). Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi ve Büyüme İlişkisi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 3*(5), 71-87.

Bovi, M., & Dell'Anno, R. (2010). The Changing Nature of The OECD Shadow Economy. *Journal Evolutionary Economics, 20*, 19-48.

Çelikay, F. (2017). Milli Gelirin Vergi Yükü Üzerindeki Etkileri: ARDL sınır testi Yaklaşımı ile Türkiye Üzerine Bir İnceleme (1924-2014). *Sosyoekonomi, 25*(32), 169-188.

Çetintaş, H., & Vergil, H. (2003). Türkiye'de Kayıtdışı Ekonominin Tahmini. *Doğuş Üniversitesi Dergisi, 4*(1), 15-30.

Davutyan, N. (2008). Estimating the Size of Turkey's Informal Sector: An Expenditure-Based Approach. *Journal of Economic Policy Reform, 11*(4), 261-271.

Dell'Anno, R., & Halicioglu, F. (2010). An ARDL Model of Unrecorded and Recorded Economies in Turkey. *Journal of Economic Studuies, 37*(6), 627-646.

Demirgil, B., & Türkey, H. (2017). Türkiye'de Faiz Oranlarını Etkileyen Faktöreler: Bir ARDL/Sınır Testi Uygulaması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19*(3), 907-928.

Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of The Estimators for Autoregresive Time Series With a Unit Root. *Journal of The American Statistical Association, 74*(366a), 427-431.

Dritsaki, C., & Stiakakis, E. (2014). Foreign Direct Investmets, Exports and Economic Growth in Croatia: A Time Series Analysis. *Procedia Economics and Finance* (14), 181-190.

Eilat, Y., & Zinnes, C. (2002). The Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? A Policy Perspective. *World Development, 40*(7), 1233-1254.

Enste, D. H. (2010). Regulation and Shadow Economy: Emprical Evidence for 25 OECD Countries. *Constitution of Political Economics, 21*, 231-248.

Erdinç, Z. (2012). Currency Demand Modeling in Estimating the Underground Economy in Turkey: An Error Correction Framework. *International Research Journal of Finance and Economics, 96*, 25-39.

Erkuş, H., & Karagöz, K. (2009). Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi ve Vergi Kaybının Tahmini. *Maliye Dergisi*(156), 126-140.

Feige, E. L. (1979). How Big Is the Irregular Economy? *Challenge, 22*(5), 5-13.

Feige, E. L. (1997). Revisted Estimates of The Underground Economy: Implications of US Currency Held Abroad. *MPRA Paper No: 13805*, 152-208. Munich: Munich Personel RePEc Archive.

Fleming, M. H., Roman, J., & Farrell, G. (2000). The Shadow Economy. *Jounranl of International Affairs, 53*(2), 387-409.

Frey, B. S., & Hannelore Weck. (1983). Estimating the Shadow Economy: A 'Naive' Approach. *Ocford Economic Papers, 35*(1), 23-44.

Frey, B. S., & Pommerehne, W. W. (1984). The Hidden Economy: State and Prospects For Measurment. *Review of Income and Wealth*(30), 1-23.

Frey, B. S., & Schneider, F. (2000). Informal and Underground Economy. *International Encyclopedia of Social and Behavioral Science Bd. 12* (s. 1-16). Amsterdam: Elsevier Science Publishing Company.

Gaspareniene, L., & Remeikiene, R. (2016). The Methodologies of shadow Economy Estimation in the World and in Lithuania: Whether the Criterions Fixing Digital Shadow Are Included? *Procedia Economics and Finance, 39*, 753-760.

Halicioglu, F. (1999). The Black Economy in Turkey: An Emprical Investigation. *The Review of Political Sciences of Ankara University*, 175-191.

Hassan, M., & Schneider, F. (2016). Size and Development of the Shadow Economies of 157 Wolrdwide Countries: Updated and New Measures from 1999 to 2013. *Journal of Global Economics, 4*(3), 1-14.

Ilgın, Y. (1999). Kayıt Dışı ekonomi ve Türkiye'deki Boyutları. *DPT Yayınları*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı (DPT).

Işık, N., & Acar, M. (2003). Kayıtdışı Ekonomi: Ölçme Yöntemleri, Boyutları, Yarar ve Zararları Üzerine Bir Değerlendirme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(21), 117-136.

Kalça, A., & Ekinci, A. (2008). Kayıtdışı Ekonomi ve İktisadi Dalgalanmalar İlişkisi: Türkiye (1968-2005). *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü dergisi, 17*(3), 211-228.

Kök, R., & Şapçı, O. (2006). Kayıt Dışı Ekonomi ve Türkiye Ekonomisindeki Büyüklüğünün Tahmin Edilmesi. *Türkiye Ekonomi Kurumu Uluslararası Ekonomi Konferansı* (s. 1-30). Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.

Medina, L., & Schneider, F. (2017). Shadow Economies Around the World: New Results for 158 Countries over 1991-2015. *CESifo Working Paper No.6430*. Munich: Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo).

Medina, L., & Schneider, F. (2018). Shadow Economy Aroaund the World: What Did We Leaern Over the Last 20 Years? *IMF Working Paper*. International Monetary Found.

Murthy, V. N., & Albert A. Okunade. (2016). Determinants of U.S. Health Expenditure: Evidence from Autoregressive Distributed Lag (ARDL) approach to Cointegration. *Economic Modelling*(59), 67-73.

Orviska, M., Caplanova, A., Medved, J., & Hudson, J. (2006). A Cross-Section Approach to Measuring the Shadow Economy. *Journal of Policy Modelling, 28*, 713-724.

Öğünç, F., & Yılmaz, G. (2000). Estimating The Underground Economy in Turkey. *Discussion Paper*. Ankara: The Central Bank of Republic of Turkey Research Department.

Özsoylu, A. F. (1996). *Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi.* Ankara: Bağlam Yayıncılık.

Pesaran, M. H., & Yongcheol Shin. (1999). An Autoregressive Distributed-Lag Modelling approach to Cointegration Analysis. In S. Storm, & S. Storm (Ed.), *Econometrics and Economic Theory in The 20th Century.* Cambridge University Press.

Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*(16), 289-326.

Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing for a Unit Roort in Time Series Regression. *Biometrika, 75*(2), 335-346.

Pickhardt, M., & Pons, J. S. (2006). Size and Scope of the Underground Economy in Germany. *Applied Economics, 38*, 1707-1713.

Savaşan, F. (2011). Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi ve Kayıtdışılıkla Mücadelenin Serencamı. *Seta Analiz(35)*. Siyaset, ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı.

Schneider, F. (2005). Shadow Economies Araund the World: What Do We Really Know? *European Journal of Political Economy, 21*, 598-642.

Schneider, F. (2008). The Shadow Economy in Germany: a Blessing or A Curse for the Official Economy? *Economic Analysis and Policy, 38*(1), 89-111.

Schneider, F. (2016). Estimating the Size of the Shadow Economies of Highly-developed Countries: Selected New Results. *14(4)*, 44-53. München: ifo Institut-Leinbiz-Institut für Wirtschaforschung an der Universitat München.

Schneider, F., & Buehn, A. (2013). Shadow Economies in Highly Developed OECD Countries: What are the Driving Forces?

Schneider, F., & Buehn, A. (2018). Shadow Economy: Estimation Methods, Problems, Results and Open Qustions. *Open Economics, 1*, 1-29.

Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature, 38*, 77-114.

Schneider, F., & Enste, D. H. (2004). *The Shadow Economy An International Survey.* United Kingdom: Cambridge University Press.

Schneider, F., & Savasan, F. (2007). Dymimic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries. *International Research Joırnal of Finance and Economics, 9*, 126-143.

Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010). New Estimates for the Shadow Economies All Over the World. *International Economic Journal, 24*(4), 443-461.

Tanzi, V. (1980). The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications. *Meeting of American Economic Association Semptember 5-7*, (s. 427-453). Denver, Colorado. https://ojs.uniroma1.it/index.php/PSLQuarterlyReview/article/view/12996/12801 adresinden alındı

Temel, A., Şimşek, A., & Yazıcı, K. (1994). Kayıtdışı Ekonomi Tanımı, Tespit Yöntemleri ve Türk Ekonomisindeki Büyüklüğü. *İktisat, İşletme ve Finans*(104), 10-33.

Terzi, H., & Tütüncü, A. (2017). Türkiye'de Üretici Fiyat Endeksi ve Tüketici Fiyat Endeksi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Sosyoekonomi, 25*(34), 173-186.

Us, V. (2004). Kayıt Dışı Ekonomi Tahmin Yöntem Önerisi: Türkiye Öreneği. *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*. Türkiye Ekonomi Kurumu.

Us, V. (2006). Türkiye Ekonomisinde Kayıtdışı Ekonomiyi Ölçmeye Yönelik Ampirik Çalışma: Elektrik Üretim Yaklaşımı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8*(1), 95-111.

Yurdakul, F. (2008). Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi: Bir Model Denemesi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 63*(4), 205-221.

Bölüm 51

KIRSAL TURİZMDE KAVRAMSAL GELİŞİM

Eda Rukiye DÖNBAK [1]

1 Dr. Öğr. Üyesi Eda Rukiye DÖNBAK, Adıyaman Üniversitesi, TurizmFakültesi, Turizm Rehberliği Bölümü

1. GİRİŞ

Kırsal turizme ait kavramlar genel olarak değerlendirildiğinde ilk dönemlerde arz odaklı özelliğe sahip olurken sonraki dönemlerde turizm endüstrisi içerisinde talep yaratma ile ilgili özellikler içerdikleri söylenebilmektedir. Toplum temelli bir turizm çerçevesinde değerlendirilmiş olan kırsal turizm sürdürülebilir kalkınma, yerel ekonomik faydaları optimize etme, doğal ve yapılı çevreyi koruyarak ve ziyaretçiler için yüksek kaliteli bir deneyim sağlama ve sakinlerin yaşam kalitesinin iyileştirilmesi noktalarından hareket ile gelişmeye başlamıştır (Bramwell ve Lane, 1993). Sonraları turizm sektöründeki yenilikçiliğin bir modeli olarak kabul edilen kırsal turizm, Maleki (2014),'ye göre rahatlık arzusu, yenilikçilik ve biraz unutulmuş kırsal geleneklerin yaratıcılık ile yeniden canlandırılması süreçlerinin bir parçası kabul edilmektedir.

Bu çalışmada Bibliyometrix programı ile kırsal turizm konusunun içerik analizi yapılarak kavramsal gelişim süreçlerinin icelenmesi amaçlanmaktadır. Genel anlamda kırsal turizmin literatür incelemesi yapıldıktan sonra içerik analizi yöntemi ile elde edilen bulguların özetlenmesi ve tartışılması adımları izlenmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Kırsal turizm, kırsal alanların kalkınma aracı olma potansiyeli taşımasından ve turizm pazarındaki eğilimler nedeni ile hem akademisyenlerin hem de turizm ve planlama profesyonellerinin her zaman ilgilerini çeken bir turizm türü olmuştur (Kastenholz vd, 2012). Kırsal alanlar genellikle kentsel alanların aksine algılanmakta, kırsal flora ve fauna içerisindeki küçük yerleşimler, küçük ölçekli binalar ve açık alan miktarı turistlere rahatlama, açık hava etkinlikleri yapma ve doğaya yakın olma için bir özgürlük duygusu ve fırsatlar sunması kırsal turizmin genel özellikleri olmaktadır (Kastenholz vd, 2012).

Kırsal turizm, bazı kırsal alanlar için önemli bir kalkınma stratejisidir. Manzara, ziyaretçinin turizm deneyiminin merkezinde yer alır. Literatürde bazı kırsal peyzaj özelliklerinin ziyaretçileri çekmede en önemli unsur olduğu bunun yerel kültürel miras, sesler, kokular, tatlar, insan teması ile desteklendiği ve turistler için kilit deneyim unsurları olduğu vurgulanmaktadır (Carneiro, 2015).

Kırsal turizmin gerçekleşmesinde küçük ölçekli kırsal turizm işletmlerinin önemli rolü olduğu kabul edilirken girişimcilik alanındaki yetersizliklerin bu rolleri kısıtladığı belirtilmektedir (Pato ve Kastenholz, 2017). Kırsal alanlar için sürdürülebilir pazarlamanın finansal, teknik ve insan kaynaklarına uygun hale getirilmesi gerekmekle birlikte, çevresel, kültürel ve tarihi mirasa saygı ilkelerine de dayanmalı yeni pazar

segmentlerine yönelik çekici ve farklılaştırılmış kaynak temelli deneyim fırsatları tasarlayabilmelidir (Kastenholz vd, 2012; Pato ve Kastenholz, 2017).

3. YÖNTEM

Bibliyometri, akademik literatürü nicel olarak analiz etmek için kullanılabilen bir istatistiksel analiz biçimidir. Son yıllarda çok sayıda makale, araştırma eğilimlerini değerlendirmede yenilikçi bakış açıları sunmak için bibliyometrik analizleri kullanmıştır (Ellegaard, Wallin, 2015).

Bibliyometri terimi genel olarak, basılı dergi, kitap, makale gibi bilimsel yayınların yazar, alan, konu, atıf, kurum, ülke gibi bilgilerinin matematiksel ve istatistiksel araçlarla nicel analizinde kullanılan ve ilgili disipline, alana, konuya, kurumlara, ülkelere, yazarlara, yazarlar arası işbirliğine ilişkin bazı ipuçları veren yöntemler olarak ifade edilebilir (Kurutkan, Orhan, 2018-a). Bu bağlamda bibliyometrik analiz, literatürün makroskopik olarak incelenmesini sağlayan ve okuyucuya kısa bir süre içeririnde incelenilen konu ile ilgili geniş bir projeksiyon sunan önemli tekniklerden biridir (Kurutkan ve Orhan, 2018-b).

Web of Science Core Collection (WOS) veritabanı, sosyal bilimler, doğa bilimleri, sanat ve beşerî bilimlerle ilgili dergilerin, kitapların ve bildirilerin derinlemesine kapsamlı bir dizinini sağlayan etkili, disiplinler arası, periyodik, tam metin bir veritabanıdır (Liu, Wang, 2019). Genel kabul görmesi dolayısıyla, çalışmanın verileri WOS veri tabanından alınmıştır. Böylece Rural Tourism kavramlarının geçtiği makaleler veri tabanı sistemi üzerinden 20/11/2020'de süzülmüştür. Çalışma toplam olarak 1992 ve 2019 yılları arasında yayınlanan makaleleri kapsamaktadır.

Bu araştırmada Bibliometrix programı ile "Rural Tourism-Kırsal Turizm" araştırma alanınının genel incelemesi ve içerik analizi yapılmıştır. Çalışmada bibliyometri analizi, bibliometrix "R-package" kullanılarak yapılmıştır. Bibliometrix, sistematik bilimsel literatür haritalaması yapmak için R ortamında geliştirilen en yeni açık kaynaklı yazılımlardan biridir (Aria, Cuccurullo, 2017).Ek olarak, bibliyometrix için web arayüzü sağlayan bir uygulama olan biblioshiny göreselleştirme yapmak için kullanılmıştır (Secinaro, Brescia ve ark., 2020).

3.1. BULGULAR

3.1.1. Veri Seti

İlk defa 1988 yılında gündeme gelen Rural Tourism teriminin Bibliometrix analizi sonucunda, 1988-2020 yılları arasında toplam 200 kaynak ve 822 belgede kullanıldığı görülmektedir. Belge türlerinde

makaleleler 731 ile en fazla belge türü olup bunların 21 tanesi Bildiri Kitaplarında yer almaktadır. Yazar sayısı 1823 olup tek yazarlı çalışma sayısı 154'tür. Diğer istatistiki bilgiler (Data Set) Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Verilerin Analizi Sonucu Elde Edilen Ana İstatistikler

Description	Results	Description	Results
MAIN INFORMATION ABOUT DATA		DOCUMENT CONTENTS	
Timespan	1988:2020	Keywords Plus (ID)	1199
Sources (Journals, Books, etc)	200	Author's Keywords (DE)	2388
Documents	822	AUTHORS	
Average years from publication	6,61	Authors	1823
Average citations per documents	22,58	Author Appearances	2256
Average citations per year per doc	2,797	Authors of single-authored documents	154
References	31317	Authors of multi-authored documents	1669
DOCUMENT TYPES		AUTHORS COLLABORATION	
article	731	Single-authored documents	169
article; early access	1	Documents per Author	0,451
article; proceedings paper	21	Authors per Document	2,22
book review	30	Co-Authors per Documents	2,74
correction	1	Collaboration Index	2,56
editorial material	7		
meeting abstract	6		
note	1		
review	24		

3.1.2. Yazarlar

Tablo 2, Toplam yayın sayısı sıralamalı ilk 20 dergiyi (Source Local Impact) göstermektedir. Bu ilk 20 dergide toplam makalelerin %62'si (507/822) yayımlanmaktadır. Tourism Management dergisi tüm makalelerin %10,7'sini (88/822), Sustainability dergisi ise tüm makalelerin %9,6'sını (79/822) temsil eden en çok yayını olan dergidir. Bu iki dergiyi Journal of Sustainable Tourism dergisi takip etmektedir. Rural Tourism konusunda en fazla atıf toplayan dergi, 5794 atıf sayısı ile Tourism Management dergisidir. Tourism Management aynı zamanda en yüksek h-indeksi (43) ve en yüksek yayın sayısı (88) olan dergidir. Rural Tourism makalelerine en çok katkıda bulunan ilk 20 etkili yazarın (Author Local Impact) h-indeksi, g-indeksi, m-indeksi, toplam atıfları (TC), toplam yayın sayısı (NP) ve Rural Tourism alanındaki ilk yayın yılı (PY-Start) Tablo 2'de sunulmuştur.

"Hirsch indeksi" ya da "h-indeksi" Jorge Hirsch tarafından tasarlanmıştır. Bir bireyin h-indeksi, bu bireyin en az aynı sayıda alıntıya sahip olan maksimum makale sayısıdır (Kaptay 2020). Bu göstergenin değeri olan "h" sayısı, bir akademisyenin en azından "h" kadar atıf almış, "h" adet yayını olduğunu ifade etmektedir. Bu göstergeyle, toplam atıf sayısının ötesinde, atıfların ne kadar istikrarlı olduğu da ölçülmüş olmaktadır. H-indeksi en yüksek yazar Kastenholz (9)'dur.

G-indeksi ise Leo Egghe tarafından 2006 yılında geliştirilmiştir. Egghe, h-indeksinin en iyi makalelerin atıf puanlarını dikkate almamasını bir dezavantaj görmüştür. G-indeksi yazarın en çok okunan makalelerinin performansına ilişkin hesaplama yaparak, yazarın ilgili etkileri arasındaki farkı daha belirgin hale getirmeye yardımcı olmayı hedeflemiştir (Egghe, 2006). G-indeksi en yüksek yazarlar 12 index puanı ile Jamilena ve Pena'dır.

Tablo 2. Rural Tourism Araştırma Alanındaki En Etkili 20 Yazarın İstatistikleri

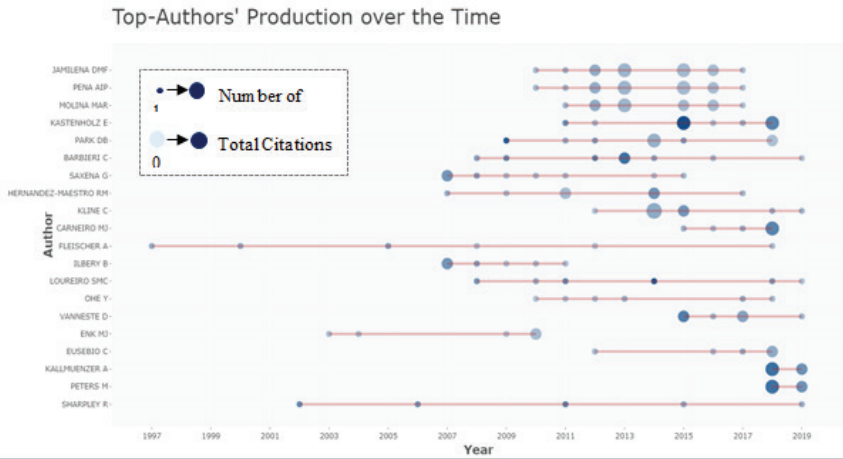
Author	h_index	g_index	m_index	TC	NP	PY_start
JAMILENA DMF	7	12	0,636	164	13	2010
PENA AIP	7	12	0,636	164	13	2010
MOLINA MAR	7	11	0,7	137	11	2011
KASTENHOLZ E	9	10	0,9	395	10	2011
PARK DB	6	9	0,5	493	9	2009
BARBIERI C	7	8	0,538	599	8	2008
SAXENA G	7	8	0,5	328	8	2007
HERNANDEZ-MAESTRO RM	7	7	0,5	207	7	2007
KLINE C	5	7	0,556	113	7	2012
CARNEIRO MJ	6	6	1	103	6	2015
FLEISCHER A	5	6	0,208	394	6	1997
ILBERY B	6	6	0,429	308	6	2007
LOUREIRO SMC	5	6	0,385	521	6	2008
OHE Y	5	6	0,455	85	6	2010
VANNESTE D	6	6	1	150	6	2015
ENK MJ	4	5	0,222	70	5	2003
EUSEBIO C	5	5	0,556	72	5	2012
KALLMUENZER A	5	5	1,667	81	5	2018
PETERS M	5	5	1,667	81	5	2018

NP = Number of publications, TC = Total citations, PY_start = Publication year starting.

Özellikle sosyal bilimlerde, bir makalenin hatırı sayılır miktarda atıf alması beş yıldan fazla sürebilmektedir. Farklı uzunluktaki akademik kariyerleri olan bilim adamları arasında karşılaştırmayı kolaylaştırmanın bir yolu, h-endeksini akademik olarak aktif olduğu yıl sayısına bölmektir. Hirsch tarafından oluşturulan bu indek m-indeksi olarak tanımlanmıştır

(Harzing, 2012). M-indeksi en yüksek yazarlar ise 1,667 indeks puanı ile Kallmuenzer ve Peters'tır. Atıf miktarı en yüksek Barbieri, yayın miktarı en yüksek ise Jamilena ve Pena'dır.

Şekil 1. En İyi Yazarların Zaman İçinde Üretimi



Şekil 1 ise Rural Tourism ile ilgili yayın yapan yazarların zaman içindeki makalelerini (Authors' Production Over the Time) göstermektedir. En fazla makale 2014 yılında Kline (4) tarafından üretilmiştir.

Tablo 2'deki yayın sayıları ile orantılı olarak Jamilena, Pena, Molina, Kastenholz, Park, Carneiro, Kallmuenzer ve Peters'in en etkili yazarlar olduğu Şekil 1'daki topların büyüklüğünden anlaşılmaktadır.

Topların renginin koyuluk miktarı ise yıllık toplam atıf miktarını belirlemektedir. En koyu oluşumlar Kastenholz (27,83), Park, Loureiro, Kallmuenzer ve Peters isimli yazarlarda meydana gelmiştir. Fleıscher 1997 yılından 2018 yılına kadar hem makale yayınlamış hem de atıf almıştır. 2018 yılında makale yayınlayan Kallmuenzer ve Peters hem makale sayısında hem de aldığı atıflarda önemli bir başarı elde etmiştir.

Ülke düzeyinde Rural Tourism araştırmalarının ayrıntılarını daha fazla analiz etmek için, ilgili ilk 20 yazarın ülkesi (Corresponding Author's Country) Tablo 3'te sunulmuştur. Tablo 3'ten, Rural Tourism alanında Çin, İspanya, İngiltere ve ABD'nin baskın konumları olduğu ve ilgili yazarlar açısından önde gelen ülkeler arasında yer aldığı anlaşılmaktadır. Toplam makale sayısında, tekli ülke yayın sayısında ve çoklu ülke sayısında Çin en yüksek yayına sahiptir. Çoklu ülke yayın oranında ise en yüksek makale miktarı Avusturya'ya aittir.

Tablo 3. Rural Tourism Araştırmasında İlgili İlk 20 Yazarın Ülkesi

Country	TPC	SCP	MCP	MCP_Ratio
CHINA	140	101	39	0,2786
SPAIN	79	72	7	0,0886
UNITED KINGDOM	69	59	10	0,1449
USA	62	48	14	0,2258
ITALY	38	28	10	0,2632
PORTUGAL	34	25	9	0,2647
AUSTRALIA	30	21	9	0,3
ROMANIA	26	25	1	0,0385
TURKEY	22	22	0	0
KOREA	21	13	8	0,381
CANADA	19	14	5	0,2632
MALAYSIA	14	9	5	0,3571
ISRAEL	13	12	1	0,0769
NORWAY	13	10	3	0,2308
AUSTRIA	12	4	8	0,6667
BRAZIL	12	11	1	0,0833
FINLAND	12	9	3	0,25
SERBIA	12	9	3	0,25
POLAND	11	8	3	0,2727
SWEDEN	11	8	3	0,2727

TPC = Total number of publications by the corresponding author's country, SCP = Single country publications, MCP = Multiple country publications, MCP_Ratio=MCP/TCP

3.1.3. Belgeler

Makalelerdeki anahtar kelimeler, yazarlar tarafından araştırma içeriğini en iyi temsil edecek şekilde tercih edilirler. Anahtar Kelimelerin makale içeriğini temsil ettiği düşünüldüğünde anahtar kelime analizi temelinde bir araştırma konusunun gündemdeki konularını ve temalarını belirlemek mantıklı olmaktadır (Zheng, Le ve ark., 2016).

Rural Tourism araştırma alanının anahtar kelime frekansı (tekrar sayısı) hakkında bilgi almak için Bibliometrix kullanılmıştır. Bibliometrix kullanarak oluşturulan anahtar kelimelere ait kelime bulutu (Word Cloud) Şekil 2'de görülmektedir. Kelime bulutu, Rural Tourism araştırma alanındaki güncel konuların görselini vermektedir.

İlk 50 kelime Bibliometrix alt sekmelerinden Keyword Plus, Author's Keywords, Titles ve Abstract seçeneklerine göre görsel ve sayısal olarak sunulmuştur. Anahtar kelimelerin boyutu, veri setinde görünme sıklığı ile doğru orantılı olarak ilişkilendirilmiştir.

Keyword Plus seçeneğine göre en çok kullanılan ilk 3 anahtar kelime Rural Tourism, Management ve Model'dir.

Author's Keywords seçeneğine göre en çok kullanılan ilk üç anahtar kelime Rural Tourism, Tourism ve Agritourism'dir.

Titles ve Abstract seçeneklerine göre en çok kullanılan ilk üç anahtar kelime ise Tourism, Rural ve Development'tır.

Keyword Plus	
Kelime	**Tekrar Sayısı**
rural tourism	188
management	74
model	61
satisfaction	59
perceptions	56
areas	51
community	48
tourism	47
impact	46
motivation	45

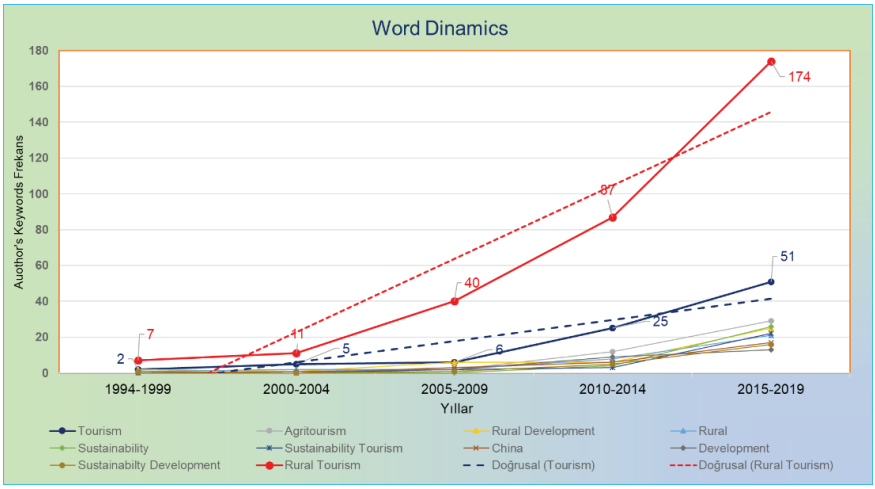
Titles	
Kelime	**Tekrar Sayısı**
tourism	559
rural	478
development	164
case	122
study	90
sustainable	86
china	49
agritourism	48
analysis	45
tourist	43

Author's Keywords	
Kelime	**Tekrar Sayısı**
rural tourism	322
tourism	92
agritourism	43
rural development	40
rural	35
sustainability	31
china	27
sustainable tourism	27
development	25
sustainable development	25

Abstract	
Kelime	**Tekrar Sayısı**
tourism	2582
rural	1905
development	1000
study	654
local	469
paper	422
areas	350
tourists	332
economic	330
sustainable	310

Şekil 2. Rural Tourism Araştırma Alanındaki Anahtar Kelimelerin Kelime Bulutu ve Tekrar Sayısı

Çalışma konusunun farklı zaman dilimlerinde değişimini daha iyi anlamak için (Word Dinamics) 1995'den 2019'a kadar olan 26 yıllık zaman aralığını içeren Yazar Anahtar Kelime frekansları, ilk zaman aralığı 6 yıl diğerleri 5'er yıl olmak üzere toplam beş adet zaman dilimine bölünmüştür. Bu yöntem ile Bibliometrix'den elde edilen Rural Tourism konusunun ilk 10 Anahtar Kelimenin Anahtar Kelime Sıklığının Yıllara Göre Değişimi Şekil 3'de görselleştirilmiştir. Rural Tourism kelimesinin 2000 yılından itibaren sürekli artış eğiliminde olduğu ve son yıllarda kullanım sıklığının oldukça arttığı görülmektedir. Rural Tourism kelimesini sırasıyla Tourism, Agritourism ve Sustainability takip etmektedir. Özellikle 2010 yılından itibaren en sık kullanılan ilk 10 Yazar Anahtar kelimesinin tamamının frekansında (kullanım sayısında) artış görülmektedir.



Şekil 3. Rural Tourism Alanında İlk 10 Anahtar Kelimenin Anahtar Kelime Sıklığının Yıllara Göre Değişimi

Atıf analizi, araştırma konusunun temelindeki entelektüel yapıyı ve gelişim dinamiklerini incelemek için yaygın olarak kullanılmaktadır. Burada Atıf Analizi, Rural Tourism konusunda en sık alıntılanan makaleleri ve bunların ilişkilerini belirlemek ve araştırmak için yapılmıştır. Tablo 4, Rural Tourism konusunda en çok atıfta bulunulan 20 makale (Most Local Cited Documents) yerel atıf (LC) ve global atıf (GC) sayılarına göre azalan sırada gösterilmiştir. Yerel atıf, Rural Tourism konusundaki bu yayınların etkisini temsil etmek için bir gösterge olarak kullanılabilecektir.

Tablo 4. Rural Tourism Alanında En Çok Atıf Alan 20 Yerel Makale

Document	YP	LC	LC/ YYP	GC	GC/ YYP	Local Citations % (LC/GC)
SHARPLEY R, 2002	2002	78	4,333	245	13,611	31,84
PARK DB, 2009	2009	66	6,000	288	26,182	22,92
FLEISCHER A, 1997	1997	59	2,565	115	5,000	51,30
OPPERMANN M, 1996	1996	57	2,375	131	5,458	43,51
FROCHOT I, 2005	2005	55	3,667	189	12,600	29,10
GETZ D, 2000	2000	52	2,600	240	12,000	21,67
BUSBY G, 2000	2000	52	2,600	156	7,800	33,33
FLEISCHER A, 2005	2005	52	3,467	138	9,200	37,68
CAWLEY M, 2008	2008	51	4,250	151	12,583	33,77
CANOVES G, 2004	2004	49	3,063	149	9,313	32,89
BRIEDENHANN J, 2004	2004	46	2,875	299	18,688	15,38
SAXENA G, 2008	2008	46	3,833	107	8,917	42,99
SAXENA G, 2007	2007	44	3,385	120	9,231	36,67
FLEISCHER A, 2000	2000	41	2,050	116	5,800	35,34
SHARPLEY R, 2006	2006	40	2,857	164	11,714	24,39
MACDONALD R, 2003	2003	38	2,235	157	9,235	24,20
KOMPPULA R, 2014	2014	37	6,167	139	23,167	26,62
HJALAGER AM, 1996	1996	35	1,458	115	4,792	30,43
DEVESA M, 2010	2010	34	3,400	217	21,700	15,67
GARROD B, 2006	2006	32	2,286	192	13,714	16,67

Year of Publication (YP), Local Citations (LC), YYP= Year 2020-Year of Publication, Global Citations (GC)

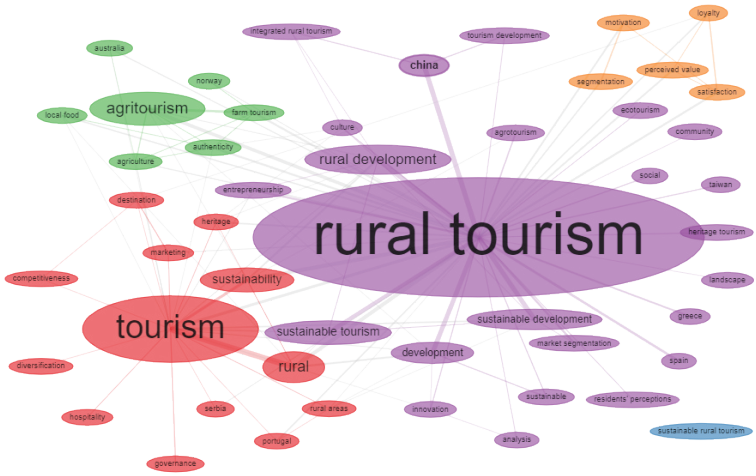
Toplanan veri setindeki (822 makale) makaleler tarafından atıf yapılan bir belgenin atıf sayısını ifade etmektedir. Global atıf ise bir makalenin WOS çekirdek toplama veritabanında kaç kez atıf yapıldığını ifade etmektedir. Bir makalenin WOS çekirdek toplama veritabanı çemberindeki etkisini temsil etmektedir. LC (78) değerinde Sharpley (2002), GC (299) değerinde ise Brıedenhann (2004) makaleleri diğer makalelerden daha yüksek çıkmıştır. Tablo 4'te son yıllarda en çok alıntı yapılan makale LC (37) ve GC (139) değerleri ile Komppula (2014)'ya aittir.

Bir çalışma konusunun ilk yıllarında yayınlanan makaleler atıf almak için daha fazla zamana sahiptir. Son yıllarında yayınlanan makaleler ise atıf almak için yeterli süre dezavantajına sahiptir. Yayın yıllarının olumsuz etkisini ortadan kaldırmak için ve yayınların yayın yıllarının etkisini göstermek için Yıllık Yerel Atıflar (LC/YYP) ve Yıllık Küresel Atıflar (GC/YYP) seçenekleri kullanılmıştır. LC/YYP (6,167) değeri en yüksek makale Komppula (2014) ve GC/YYP (26,182) değeri en yüksek makale Park (2009)'tır. Bu iki makalenin içerikleri ile Rural Tourism araştırma konusundaki en etkili makaleler olabileceği ifade edilebilecektir.

En çok atıf alan yazarlara yönelik olarak geliştirilen diğer bir kavram ise Yerel Atıf Yüzdesidir. Yerel Atıf yüzdesine göre en etkin makale % 51,30 değeri ile Fleıscher (1997)'a aittir. Çünkü Yerel Atıf Yüzdesi, toplanan veri setindeki (822 makale) makaleler tarafından atıf yapılan bir belgenin atıf sayısınının, WOS çekirdek toplama veritabanında kaç kez atıf yapıldığına oranını ifade etmektedir.

3.1.4. Kavramsal Ağlar

Yazar Anahtar Kelimelerinin birlikte oluşum ağı (Author's Co-occurrence Network) Şekil 4'de görülmektedir. Rural Tourism literatürü elips kürelerden oluşan 5 adet düğüm kümelerine bölünmüş, kümelerdeki her elips bir yazar anahtar kelimesini temsil etmektedir. Elipsler arasındaki bağlantı çizgileri bağlı olduğu elipsler arasında ilişki olduğu anlamına gelmektedir.



Şekil 4. Rural Tourism Literatüründeki Yüksek Frekanslı Anahtar Kelimelerin Birlikte Ortak Oluşum Ağı

Rural Turizm ile birlikte Agritourism kelimesinin de yeni bir ağ bağlantı kümesi oluşturmuş olması dikkat çekmektedir. Ortak kelime analizi, anahtar kelimelerin bir arada bulunmasının bir dosyadaki belgelerin içeriğini tanımladığı fikrine dayanmaktadır (Callon, Courtial ve ark., 1991). Bunu dikkate alarak yazarlar (Cobo, López-Herrera ve ark., 2011), performans analizi ve bilimsel haritalamayı birleştirerek belirli bir araştırma alanını kavramsal bir şekilde ölçmek amacıyla her bir alt dönem için ortak kelime analizi yoluyla temaları tespit etmeyi ve bunu düşük boyutlu bir uzayda veya stratejik diyagramlarda göstermeyi ve temaların evrimini analiz etmeyi görselleştirmişlerdir. Birlikte oluşumun kümelenme sonucu, merkezilik ve yoğunluk dikkate alınarak temsil edilebilmektedir. Merkezlik, bir kümenin diğer kümelerle etkileşim derecesini ifade etmektedir. Yoğunluk ise bir kümenin iç bütünlüğünü ifade etmektedir. Bu iki ölçü, belirli bir alt dönemin tespit edilen kümelerini stratejik bir diyagramda kategorize etmek ve dinamik bir analiz için bir ilk adım sağlamak için yararlı olabilmektedir (Cobo, López-Herrera ve ark., 2011).

Stratejik bir diyagramda dört bölge veya kadran bulunmaktadır (Şekil 10). Bu bölgeler şu şekilde tanımlanabilir: Motor Themes (1), Highly Developed and Isolated Themes (2), Emerging or Declining Themes (3), Basic and Transversal Themes (4).

Birinci çeyrek temalar, bir çalışma alanının yapılandırılması için önem arz etmektedir. Motor temadaki anahtar kelimeler güçlü iç bağlara sahiptir. Daha yaygın olarak birlikte görünürler ve bu durum onları nispeten daha "gelişmiş" hale getirir. (Cobo, López-Herrera ve ark., 2011). Rural

Tourism alanını şekillendirmek için önemli ve iyi geliştirilmiş temaları içermektedir.

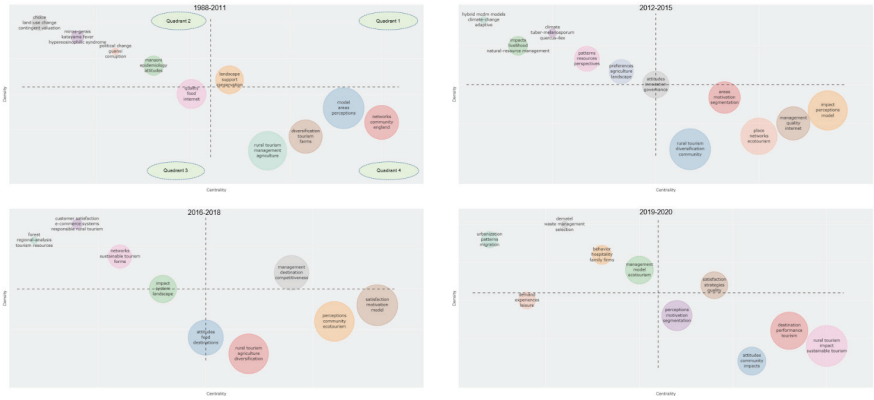
İkinci çeyrek temalar, oldukça gelişmiş ancak izole edilmiştir (Cobo, López-Herrera ve ark., 2011). Gelişmiş ve izole temalar Rural Tourism araştırmalarının geliştirilmesi için önemlidir, ancak yeterince geliştirilmemiştir.

Üçüncü çeyrek temalar, daha iyi olmak için ortaya çıkabilecek veya araştırma alanının dışına çıkabilecek yeni temalardır (Cobo, López-Herrera ve ark., 2011). Bu temalar sadece zayıf bir şekilde geliştirilmiş olmakla kalmayıp, aynı zamanda Rural Tourism alanı için düşük bir öneme sahiptir.

Dördüncü çeyrek temalar, üzerinde çok fazla araştırma yapılmış olup iyi gelişmiş iç bağlara sahiptir (Cobo, López-Herrera ve ark., 2011). Rural Tourism alanı için hayati önemi vardır.

Rural Tourism araştırmalarının 1988 ve 2020 yılları arasındaki tematik gelişimi dinamik bir bakış açısıyla analiz edilmeye çalışılmıştır. Araştırma dönemi (1988-2020) belge sayısı ve zaman penceresi dikkate alınarak birbirini izleyen üç alt döneme ayrılmıştır. Aynı zaman dilimini kapsayan alt dönemlerin belirlenmesi yaygın görünmekle birlikte, ilk alt dönem erken yıllarda yayınlanan sınırlı yayınlar nedeniyle 24 yıl olarak sabitlenmiştir. Sonraki üç alt dönem sırasıyla 4-3-2 şeklinde belirlenmiştir. Söz konusu bölümleme aynı zamanda Bibliometrix'in yazılım ayarı bölümlemesidir. Bu şekilde Rural Tourism konusunun özellikle son yıllardaki gelişimi görülebilecektir. Sonuç olarak, tüm araştırma dönemi (1988–2020) birbirini takip eden dört alt döneme (1988–2011, 2012–2015, 2016–2018, 2019-2020) bölünmüştür.

Her bir alt dönemdeki Rural Tourism araştırmalarının Stratejik Diyagramları Şekil 5'te sunulmuştur. Stratejik Diyagram; en az beş kez tekrarlanan ilk 250 yazar anahtar kelimeleri kullanılarak Bibliometrix tarafından oluşturulmuştur. En çok tekrarlanan anahtar kelimeler son derece uygun anahtar kelimeler olarak tema kümeleri halinde gruplandırılmıştır. Her küme en çok tekrar sayılı ilk üç kelime ile temsil edilmiştir. Kürelerin boyutu küreyi temsil eden anahtar kelimenin sıklığı ile orantılıdır.



Şekil 5. Rural Tourism Araştırmalarının Stratejik Diyagramı (1988–2020)

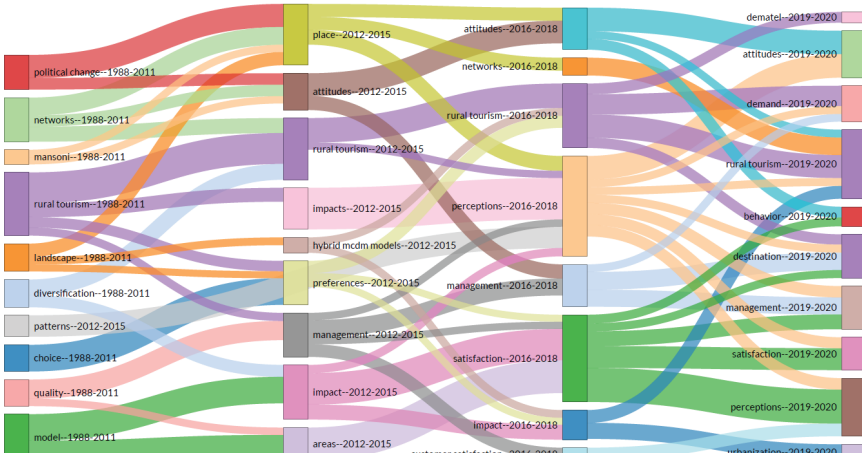
Dördüncü çeyrek temasında en çok tekrar edilen ve en çok ilişkili olan kelimelerin yer aldığı görülmektedir. Bu da bu kelimelerin iyi gelişmiş iç bağlara sahip olduğunu Rural Tourism alanı için temel öneme sahip olduğunu gösterir. Yayın sayısı fazla olan temalar esas olarak dördüncü çeyrekte yer almaktadır ki bu oldukça mantıklıdır. Çünkü temel ve değişken temalar Rural Tourism alanının ana odak noktasıdır. Bu kelimeler tema içerisinde; 1988-2011 yıllarında 4 kümede, 2012-2015 yıllarında 5 kümede, 2016-2018 yıllarında 4 kümede ve 2019-2020 yıllarında 4 kümede kümelenmiştir. 2019-2020 yıllarında birinci kümeyi Rural Tourism, ikinci kümeyi Destination, üçüncü kümeyi Perceptions ve dördüncü kümeyi Attitudes kelimeleri temsil etmektedir.

Üçüncü çeyrek temasındaki kelimelerin Rural Tourism araştırmaları açısından pek bir önemi bulunmamaktadır. Bu kelimeler tema içerisinde; 1988-2011 yıllarında 1 kümede, 2012-2015 yıllarında 0 kümede, 2016-2018 yıllarında 2 kümede ve 2019-2020 yıllarında 1 kümede kümelenmiştir. 2019-2020 yıllarında kümeyi Demand kelimesi temsil etmektedir.

İkinci çeyrek temasındaki kelimeler Rural Tourism araştırmalarının geliştirilmesi için önemlidir, ancak yeterince geliştirilmemiştir. Bu kelimeler tema içerisinde; 1988-2011 yıllarında 4 kümede, 2012-2015 yıllarında 6 kümede, 2016-2018 yıllarında 4 kümede ve 2019-2020 yıllarında 4 kümede kümelenmiştir. 2019-2020 yıllarında birinci kümeyi Management, ikinci kümeyi Behavior, üçüncü kümeyi Urbanizaton ve dördüncü kümeyi Dematel kelimesi temsil etmektedir.

Birinci Çeyrek temasındaki kelimeler Rural Tourism alanını şekillendirmek için önemli ve iyi geliştirilmiş kelimelerdir. Bu kelimeler tema içerisinde; 1988-2011 yıllarında 1 kümede, 2012-2015 yıllarında 1 kümede, 2016-2018 yıllarında 1 kümede ve 2019-2020 yıllarında 1 kümede kümelenmiştir. 2019-2020 yıllarında birinci kümeyi Satisfaction kelimesi temsil etmektedir.

Şekil 6. Rural Tourism Araştırmasının Tematik Gelişimi (1988–2020)



Rural Tourism temalarının tarihsel olarak nasıl geliştiğini değerlendirmek için dört dönemlik Tematik Harita'ya ek olarak Şekil 6'da sunulan dört dönemlik Tematik Evrim Haritalaması (Thematic Evolution) yapılmıştır.

Tematik Evrim Haritalaması yapabilmek için Sankey Diyagramı kullanılmıştır. Sankey diyagramında, her bir birleşme noktası, en yüksek tekrar sayılı alt dönem bağlantıları olan kelimeler ile ifade edilir. Birleşme noktasının büyüklüğü, karşılık gelen tema için anahtar kelime sayısı ile orantılıdır. Birleşme noktaları arasındaki akış hatları, tema kümelerinin zaman içerisindeki değişim yönünü göstermektedir. Birleşme noktasının kenar genişliği, bağlantılı alt dönem kelimelerinin toplamı kadardır. Alt dönemler boyunca gelişen bir tema, tematik bir alan olarak kabul edilebilmektedir (Shi, Duan ve ark., 2020).

Bibliometrix'de Tematik Evrim Haritası oluşturulurken Şekil 6'da sunulan esaslar kullanılmıştır. Ana temamız olan Rural Tourism teması ilk dönemden son döneme kadar mevcudiyetini korumuştur. İlk dönemdeki Rural Tourism teması, ikinci dönemde Rural Tourism, Impact, Preferences ve Management temalarını beslemiştir. İkinci dönemdeki Rural Tourism teması üçüncü dönemde Rural Tourism ve Perception temalarını beslemiştir. Üçüncü dönemdeki Rural Tourism teması ise son dönemdeki Attitides, Demand, Rural Tourism, Destination, Management, Satisfaction ve Perceptions temalarını beslemiştir.

Son dönemde Demantel, Demand, Behavior, Destination ve Urbanizaton temalarının Rural Tourism temaları ile birlikte alt temalardan beslenen yeni temalar olarak oluştuğu görülmektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tematik evrim haritalaması sonucunda 2019-2020 yıllarında birinci kümeyi Rural Tourism(Kırsal Turizm), ikinci kümeyi Destination (Turist çekim noktası), üçüncü kümeyi Perceptions (Algı) ve dördüncü kümeyi Attitudes (tutumlar) kelimeleri temsil etmektedir. Demantel (Araştırma yöntemi), Demand (Talep), Behavior (Davranış), Destination (Turist çekim noktası) ve Urbanizaton (Kentleşme) temalarının Rural Tourism temaları ile birlikte alt temalardan beslenen yeni temalar olarak oluştuğu görülmektedir.

Saxen ve İlbery (2008), ağ terimini, turizmle ilgili hedeflere ulaşmak için aktörlerin oluşturduğu dinamik sosyal ilişkileri tanımlamak için kullanmaktadır buna göre ağlar, ekonomi ve kârla ilişkilidir. Yeni pazarları hedefleme, ortak ürün geliştirme, ortak üretim veya ortak pazarlama gibi ortak iş hedeflerine ulaşmak için oluşturulmuştur ve bir bölgedeki kırsal turizmin gelişmesinde çok önemli olduğu kabul edilmektedir. Bu araştırmanın sonucunda da Saxen ve İlbery (2008),'nin önerisine benzer olarak "Networks" (ağlar) kavramının 1988-2018 yılları arasında tematik evrim haritasında yerini koruduğu görülmektedir.

Hjalager vd., (2018)'e göre doğası itibarı ile kırsal turizm farklı motiflere sahip yaşam tarzlarını içerisinde barındırmakla birlikte kırsal "geri kalmışlığa" dayanır ve tarih, özgünlük, nostalji vb. varlıklar üzerine grişimlerini inşa etmek isteyen ve girişimcilerini cezbetmektedir. Bu araştırmanın sonucunda tematik evrimsel haritalamada "Urbanization" (kentleşme) kavramının 2019 – 2020 döneminden daha önceki dönemlerde hiç ortaya çıkmamış olduğu tespit edilmiştir.

Bu sonuçlara göre günümüzde ve gelecekte kırsal turizmin kentleşme olgusu ile ilişkili gelişimler göstereceği tahmin edilebilir. Özellikle büyük kentlerde yaşayan turistlerin tercih ve taleplerinden etkileneceğini söylemek mümkün olmakla birlikte yine kentlerde farklılaştırma arayışı içerisinde olan turizm alanındaki girişimcilerin oluşturacağı ağ yapısından da etkilenecektir. Gelecekteki araştırmaların Türkiye'de kırsal turizm konusundaki kavramsal gelişimleri tespit etmeye yönelik yapılması önerilebilir. Böylelikle uluslararası ölçekteki eğilimler ile Türkiye'deki eğilimler karşılaştırılarak literatüre katkı sağlanabilir.

5. KAYNAKLAR

Aria, M., Cuccurullo, C., (2017). Bibliometrix: An R-Tool For Comprehensive Science Mapping Analysis. Journal of Informetrics, v.11, n.4, pp. 959-975. https://doi.org/10.1016/j.joi.2017.08.007

Bramwell B & Lane B. 1993. Sustainable tourism: an evolving global approach. *Journal of Sustainable Tourism* **1**(1): 1–5.

Callon, M., Courtial, J.P., Laville, F., 1991. Co-Word Analysis As A Tool For Describing The Network Of Interactions Between Basic And Technological Research: The Case Of Polymer Chemsitry. Scientometrics 22, 155–205. https://doi.org/10.1007/BF02019280.

Carneiro, M. J., Lima, J., & Silva, A. L. (2015). Landscape and the rural tourism experience: identifying key elements, addressing potential, and implications for the future. *Journal of Sustainable Tourism*, *23*(8-9), 1217-1235.

Cobo, M.J., López-Herrera, A.G., Herrera-Viedma, E., Herrera, F., (2011). An Approach For Detecting, Quantifying, And Visualizing The Evolution Of A Research Field: A Practical Application To The Fuzzy Sets Theory Field. J. Informetr. 5, 146–166. https://doi.org/10.1016/j.joi.2010.10.002.

Egghe, L. (2006). Theory And Practise Of The G-İndex. Scientometrics, 69(1), 131-152.

Ellegaard, O., Wallin, J.A., (2015). The Bibliometric Analysis Of Scholarly Production: How Great Is The Impact? Scientometrics 105, 1809–1831.

Grant, M.J., Bootht, A., (2009). A Typology Of Reviews: An Analysis Of 14 Review Types And Associated Methodologies. Health Inf. Libr. J. 26 (2), 91–108. https://doi.org/10. 1111/j.1471-1842.2009.00848.x.

Harzing, A.W., (2012). Reflections On The H-Index. Business & Leadership, 1(9), 101-106.

Hjalager, A. M., Kwiatkowski, G., & Østervig Larsen, M. (2018). Innovation gaps in Scandinavian rural tourism. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, *18*(1), 1-17.

Kaptay, G., (2020) The K-Index İs İntroduced To Replace The H-Index To Evaluate Better The Scientific Excellence Of Individuals. Heliyon 6 (2020) e04415 DOI:https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04415

Kastenholz, E., Carneiro, M. J., Marques, C. P., & Lima, J. (2012). Understanding and managing the rural tourism experience—The case of a historical village in Portugal. *Tourism Management Perspectives*, *4*, 207-214.

Kurutkan, MN., Orhan, F., (2018-a). Kalite Prensiplerinin Görsel Haritalama Tekniğine Göre Bibliyometrik Analizi, Sage Yayınevi. Ankara

Kurutkan, M.N., Orhan, F., (2018-b). Sağlık Politikası Konusunun Bilim Haritalama Teknikleri İle Analizi. İKSAD Yayınevi.

Liu, W., Wang, J., Li, C., Chen, B,. Sun, Y., (2019). Using Bibliometric Analysis to Understand the Recent Progress in Agroecosystem Services Research, Ecological Economics 156 (2019) 293–305.

Maleki, M. C. (2014). Rural tourism as a way to rural development. International Journal of Academic

Research Part B, 6(4), 79–84.

Saxena, G., & Ilbery, B. (2008). Integrated rural tourism a border case study. *Annals of Tourism Research*, *35*(1), 233-254.

Secinaro, S., Brescia, V., Calandra, D., Biancone, P., (2020). Employing Bibliometric Analysis To Identify Suitable Business Models For Electric Cars. *Journal of Cleaner Production* https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121503

Pato, L., & Kastenholz, E. (2017). Marketing of rural tourism–a study based on rural tourism lodgings in Portugal. *Journal of Place Management and Development*, 10 (2), 121-139.

Shi, J., Duan, K., Wu, G., Zhang, R., Feng, X., (2020). Comprehensive Metrological And Content Analysis Of The Public–Private Partnerships (PPPs) Research Field: A New Bibliometric Journey. In Scientometrics (Vol. 124, Issue 3). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/s11192-020-03607-1

Tsay, M.Y., Li, C.N., (2017). Bibliometric Analysis Of The Journal Literature On Women's Studies. Scientometrics, 113(2), 705–734. https://doi.org/10.1007/s11192-017-2493-9

Zheng, X., Le, Y., Chan, A.P.C., Hu, Y., Li, Y., (2016). Review Of The Application Of Social Network Analysis (SNA) İn Construction Project Management Research. International Journal of Project Management, 34(7), 1214–1225. https ://doi.org/10.1016/j.ijpro man.2016.06.005.

Bölüm 52

GENÇLER GLOBALLEŞTİRİLEMEDİKLERİMİZDENLER Mİ?: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI GLOBAL İŞLETME OKURYAZARLIK DÜZEYİ

***Umut Can ÖZTÜRK*[1]**

***Nesrin ŞALVARCI TÜRELİ*[2]**

1 Dr. Öğretim Üyesi Umut Can ÖZTÜRK, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, umutcn.ozturk@gmail.com, ORCID:0000-0002-3122-6366

2 Doç. Dr. Nesrin ŞALVARCI TÜRELİ, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, nesrintureli@isparta.edu.tr

*Bu çalışma 1. Uluslararası Örgütlerin Yönetimi Kongresinde aynı isimle sözlü olarak sunulup özet metin olarak yayınlanan çalışmanın gelen öneri ve geridönüşler sonucunda genişletilmiş halidir.

1. GİRİŞ

Günümüzde işletmelerin, ürün ve/veya ürünlerini üreten teknoloji, insan kaynakları, finansman ve yönetim kültürüne ilişkin normları global olarak tasarlamaları oldukça önemlidir (Akdemir, 2003:69). Dünya globalleşmeyle küçülürken karar verici örgüt üyelerinin global işletme becerileri geliştirmesi giderek önem kazanmaktadır. Bu noktada okuryazarlık kavramı bir araştırma konusu olarak değer kazanan ve işletme literatüründe hızla yer bulan kavramlardan biri haline gelmektedir. Bilgi temelli kararlar verebilmeyi sağlayan yeterlilik düzeyini (Bayram, 2015) ifade eden okuryazarlık kavramı "Finansal Okuryazarlık" ve "Medya Okuryazarlılığı" başta olmak üzere çeşitli anabilim dallarında yaygın olarak çalışmalara konu olmaya başlamıştır. Global değişkenlere adaptasyon yeteneği, mevcut trendler ve temel durumları kavrayarak verimli ve etkili karar verebilme potansiyelini (Arevalo vd., 2012) ifade eden Global İşletme Okuryazarlığı (GİO) bu çalışmanın ana temasını oluşturmaktadır. Bu kavram çalışmada kullanıldığı içerikte ilk defa Arevalo ve arkadaşları (2012) tarafından, "kültürel zeka" ve "global işletme bilgisi" kavramlarından yola çıkılarak "global rekabet", "global işletme eğitimi", "global yönetim" gibi temel başlıklar incelenerek oluşturulmuştur. Kavramın somutlaştırılma sürecinde içeriği oluşturulurken GİO beş alt faktör çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bunlar, *Öz-Yeterlilik, Öğrenme İsteği, Beşeri İlişki Geliştirme, Teknik Yeterlilik, Öz-Farkındalık*'tır. İşletme eğitimi veren okulların temel amacı, ister teorik ağırlıklı isterse teknik ağırlıklı olsun öğrencilerini iş dünyasına hazırlamaktır. Ancak, globalleşmeyle beraber mevcut eğitim sistemi yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, yerelde sıkışmaktan ziyade hem teknik hem zihinsel olarak öğrencileri global rekabet ortamına da hazırlamak gerekmektedir.

Bu çalışmada, "işletme eğitimi alan" ve "işletme eğitimi almayan" üniversite öğrencilerinin mevcut durumu belirlenen örneklem içerisinde tespit edilmiş, GİO düzeyleri karşılaştırılmış ve GİO açısından algısal farklılıklar tespit edilerek ortaya konulmuştur. Bu çalışmanın önemi ve literatüre katkısını üç ayrı başlıkta ifade etmek mümkündür. Birincisi GİO konusu ilk defa yerli literatürde ele alınmış ve GİO ölçmeye yönelik ölçek, Türkçeye uyarlanarak düzenlenmiştir. İkincisi, öğrencilerin GİO genel ve alt boyutları açısından değerlendirebilmek ve yorumlayabilmektir. Üçüncüsü ise, halen verilmekte olan işletme eğitiminin GİO bazında zihinsel dönüşüm yaratıp yaratmadığı sorusuna cevap aramaktır. Çalışma, gelecek çalışmalar için önemli bir başlangıç noktası özelliği taşımaktadır. Çalışmanın evreni, Isparta İli üniversite öğrencileridir. Zaman, maliyet ve kontrol kısıtları göz önünde bulundurularak evrenin tamamına ulaşmak yerine örnekleme ulaşma yoluna gidilmiştir. Araştırmanın örneklemi açısından 500 adet anket dağıtılmış ve 467 adedi geri dönmüştür. Geri

dönen anketlerin 400'ü değerlendirmeye elverişli oldukları için analize dâhil edilmiştir. Araştırmada veri toplama aracında 39 ifade 5 farklı kategoride sunulmuştur. Gerek soruların belirlenmesinde ve gerekse kategorize edilmelerinde Arevalo ve arkadaşları(2012)'nın Tipolojisi esas alınmış ve Türkçeye uyarlanmıştır. Beşli Likert ölçeği tipinde hazırlanan ankette yer alan 39 ifadenin tamamı olumlu yapıdadır. Anketin son bölümü ise demografik sorulardan oluşmaktadır. Araştırmada elde edilen veriler değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel metotlar (Sayı, Yüzde, Ortalama, Standart sapma) kullanılmıştır. Hipotez testleri olarak Parametrik testlerden "t" testi, ve korelasyon analizleri yapılmıştır. Elde edilen bulgular %95 ve %99 güven aralığında 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyinde yorumlanmıştır.

2. GLOBAL İŞLETME OKURYAZARLIĞI ve TEORİK ALTYAPISI

Okuryazarlığın bir insan hakkı olduğu konusunda genel bir mutabakat olmasına rağmen, okuryazarlığın tanımı konusunda genel bir mutabakat yoktur (Keefe ve Copeland, 2011). Güncelleştirilmiş bakış açısıyla okuryazarlık, çeşitli bağlamlarla ilişkili basılı ve yazılı materyalleri kullanarak tanımlama, anlama, yorumlama, oluşturma, iletişim kurma ve hesaplama becerisidir. Bir diğer yandan da bireylerin hedeflerine ulaşmalarını, bilgilerini ve potansiyellerini geliştirmelerini, topluluklarına ve devamında daha geniş toplumlara tam olarak katılmalarını sağlama yolunda sürekli bir öğrenmeyi içerir (UNESCO, 2004; 2018). Okuryazarlık tanımını yaparken tanım içerisinde okuma ve yazma terimleri geçmektedir. Ancak okuryazarlık sadece okuma ve yazmadan ibaret değildir (Öztürk, 2014:5). Ayrıca okuma-yazma ve okuryazarlık kavramları arasında ciddi bir farklarda ortaya çıkmaktadır. Bu mevcut farkları Kurudayıoğlu ve Tüzel (2010) temel düzeyde aşağıdaki tablodaki gibi sıralamıştır;

Tablo 1: *Okuma-Yazma ve Okuryazarlık Arasındaki Farklar*

OKUMA YAZMA	OKURYAZARLIK
Okuma-yazma alfabe sistemine dayalı kodları çözme ve anlam eşleştirmeye dayanır.	Üst düzey bir zihinsel süreç olan anlam kurma söz konusudur.
Okuyup/okuyamama yazıp/ yazamama durumu gösteren bir kategoriyi belirtir	Ne derece okuryazar olduğunu belirtir.
Belirli bir harf sistemine dayalı simgeleri anlamaya dayanır.	İnsanın üzerinde düşünebildiği tüm bilgi, beceri, sosyal norm ve örüntülerden oluşan dünya üzerindeki her şeyi anlamaya dayanır
Statik tanımlanması yapılmıştır.	Okuryazarlığın tanımı önüne gelen nesne ile sürekli olarak değişmektedir.

Kaynak : Kurudayıoğlu ve Tüzel (2010) ve Öztürk (2014:5)'ün çalışmalarından derlenmiştir.

Günümüzde okuryazarlık kavramı kendi içinde genişlemeye gitmiştir. UNESCO okuryazarlık tanımını tekrardan ele alarak basit ölçekte bir çerçeve oluşturmuş ve okuryazarlık kavramının üç temel özelliğini aşağıdaki gibi sıralamıştır (UNESCO, 2018):

- Okuryazarlık insanların çeşitli iletişim araçları aracılığıyla bir iletişim ve ifade aracı olarak kullanılır,
- Okuryazarlık çoklu bir yapıya sahiptir, belirli alanlarda belirli amaçlar için uygulanır ve belirli diller kullanılır,
- Okuryazarlık, farklı yetkinlik düzeylerinde ölçülen bir öğrenmenin sürekliliğini içerir.

Yukarıdaki tanımlamadan da anlaşılacağı üzere okuryazarlık kavramı topluma uyum sağlayabilmek için gerekli olan beceri ve bilgileri kazanmak ve bunlara ait verileri anlayabilmek üzerine kurgulanmakta olup çoklu bir yapıya sahiptir. Okuryazarlık bütüncül bir yapının içerisinde farklı türde okuryazarlık becerileri içerebilir. Günümüzde farklı alanlarda, farklı form ve türlerde okuryazarlıklar vardır. Sıklıkla kullanılan okuryazarlık türlerinden bazılarını aşağıdaki tablodaki gibi sıralamak mümkündür (Mkandawire, 2015);

Tablo 2: *Başlıca Okuryazarlık Türleri*

Geleneksel Okuryazarlık	Belirli bir dilde harflerin okuma ve yazma becerilerini ele alan bir okuryazarlık türüdür. Okuma ve yazma becerilerini geleneksel bir şekilde yöneten alfabe, fonetik, fonoloji, morfoloji, sözdizimi, anlambilim ve pragmatikleri bilmek gibi konuları içerir.
Acil/Öncelikli Okuryazarlık	Gerçek okuryazarlık düzeyine ulaşılmadan önce ortaya çıkan beceri, bilgi ve tutumlar biçiminde bir tür okuryazarlık ile ilgili en eski davranışlarla ilgilenen bir okuryazarlık türüdür.
İlk Okuryazarlık	Bireyin zaman veya aşamaya bakan bir tür okuryazarlık, belirli bir dilde okuma ve yazma gibi belirli bir alanda temel becerileri edinme temelini veya sürecini öğrenmesi veya öğrenmesi beklenir.
Temel Okuryazarlık	Belirli bir alandaki herkes tarafından bilinmesi beklenen bir bilgi türünü ifade eder. Bugün dünyada insanlar herkesin okuma yazma yazma alışkanlığını bilen geleneksel okuryazarlığın temellerini bilmesi

Fonksiyonel Okuryazarlık	Işaretleri anlamak, gazete başlıklarını okumak, ilaç şişeleri üzerindeki etiketleri okumak, alışveriş listeleri yapmak, İncil okumak, mektup yazmak, formları doldurmak için yeterince iyi okuma ve yazma gibi geleneksel okuryazarlık formunun uygulanmasını ele alan bir okuryazarlık türü.
Eleştirel Okuryazarlık	Bir yazarın okurlarda hangi etkiyi yaratmaya çalıştığını, neden bu çabayı gösterdiğini ve sadece bu okurların kim olduğunu belirleme gibi bir parçayı salt bir iş parçasından daha fazla yorumlamayı içeren bir okuryazarlık türü
Meslek Okuryazarlığı	Belirli bir alanda veya meslekte uzmanlaşmış bir bilgi türüdür. Belirli mesleklerde uzmanlaşmış bireylere bakar; Tıp mesleği, öğretmenlik mesleği, hukuk mesleği ve diğerleri.
Hukuki Okuryazarlık	Bir bireyin hukuki olarak ilgili konuları yerine getirirken sahip olabileceği hukukla ilgili bilgi, beceri ve yeterliliğe bakan bir tür okuryazarlık.
Tıbbi Okuryazarlık	Meslek okuryazarlığına giren bir tür okuryazarlık. Tıbbi okuryazarlık, tıp alanında ve özellikle sağlık alanında bilgi, beceri ve yeterliliğe bakar.
Finansal Okuryazarlık	Muhasebe, denetim ve para veya finansal yönetim konularıyla ilgili diğer mesleklere bakan bir tür okuryazarlık.
İstatistiksel Okuryazarlık	Gazeteler, televizyon ve İnternet gibi farklı yayın türlerinde sunulan istatistikleri anlama yeteneğine bakan bir okuryazarlık türü. Aritmetik istatistik okuryazarlığı için bir ön koşuldur
Film Okuryazarlığı	Bir bireyin film yapımı sanat ve zanaatını ve süreçlerini uygulamak için sahip olduğu beceri ve yetenekler. Filmlerde paketlenen mesajların işlenmesi de bir tür film okuryazarlığıdır.
İşgücü Okuryazarlığı	Bireyi işe başlamadan önce bir işyerinde neyin geçtiğini öğrenmeye hazırlayan bir tür okuryazarlık. Belli bir mesleğe girmek isteyen bir birey için hizmet öncesi istihdam hazırlığıyla ilgilenir.
İşyeri Okuryazarlığı	Halihazırda istihdamda olan mevcut çalışanları hakları, hizmet koşulları ve durumları açısından destekleyen bir okuryazarlık türü.
Hayatta Kalma Okuryazarlığı	Toplumları ekonomik olarak bağımsız ve kendi kendini idame ettirme konusunda güçlendiren gelir getirici beceriler gibi hayatta kalma becerilerinin öğretilmesini içeren bir tür fonksiyonel okuryazarlık
İş/İşletme Okuryazarlığı	İş odaklı bilgi, beceri ve yeterliliğe bakan bir tür okuryazarlık. Bir bireyin hasat ettiği, yaptığı veya biriktirdiği ürünlerin satışının yapılmaması, iş cehaletinin bir örneğidir. İş okuryazarlığı, bireyin piyasa standartlarını karşılamada ticaret odaklı ortamlara uyum sağlayarak iş odaklı becerilere sahip olma becerisini ifade eder.

Sokak Okuryazarlığı	Bireyin hayatta kalma ve sokakların yaşamına uyum sağlama ve hayatta kalma amaçları için standartlarını yakın çevresi olarak koruma yeteneğine bakan bir tür okuryazarlık.
Bilimsel Okuryazarlık	Popüler bilim disiplinlerinin bilimsel bilgilerini kategorik olarak ele alan bir okuryazarlık türü.
Tarımsal Okuryazarlık	Bireyin tarımla ilgili ortamları tarım, kurma ve belirleme ve alandaki gerçek yeterlilikleri uygulama becerisi. İyi çiftçiliği destekleyen toprağın bilgisi ve ne tür mahsullerin yetiştirileceği, tarım okuryazarlığının ne zaman ve nerede olduğu bilgisi.
Bilgisayar Okuryazarlığı	Bireyin bilgisayar ve teknolojiyi verimli kullanma becerisine ve bilgisine bakan bir okuryazarlık türü. Birinin bilgisayar programlarını ve bilgisayarlarla ilişkili diğer uygulamaları kullanırken sahip olduğu konfor seviyesini içerir.
Teknolojik Okuryazarlık	Bireyin bilgiye erişmek, yönetmek, entegre etmek, değerlendirmek, oluşturmak ve iletişim kurmak için teknoloji araçlarını kullanma yeteneğini ifade eder.
Ekolojik Okuryazarlık	Bireyin yeryüzündeki yaşamı mümkün kılan doğal sistemleri anlama yeteneğini ifade eder. Bu, insan hayatını destekleyen doğa (su, ağaçlar, cam, hayvanlar ve diğerleri) gibi şeyleri içerir.
Kültürel Ve Kültürlerarası Okuryazarlık	Bireyin kendi kültürünün ve başkalarının kültürlerinin gelenekleri, değerleri ve inançlarındaki benzerlikleri ve farklılıkları anlama ve takdir etme yeteneğine bakan bir tür okuryazarlık
Aile Okuryazarlığı	Bir eşin, kocanın, çocukların ve diğer akrabalarının mutlu ve ahlaki açıdan nasıl doğru tutulacağı konusunda aileye ilişkin konulara bakan bir tür okuryazarlık.
Sanat Okuryazarlığı	Bireyin fikir, duygu veya görsel olarak ilginç bir form iletmek için materyalleri seçerek veya şekillendirerek bireyin sanat becerilerini istisnai ve nispeten farklı derecelerde gösterme yeteneğine bakan bir tür okuryazarlık.
Vatandaşlık Okuryazarlığı	Vatandaşların, vatanseverliğin, hakların, kentin, liderlerin yetkilerine ve ulusun nasıl yönetildiğine ve yönetildiğine bakan bir tür okuryazarlık. Bu tür eğitim, ülke ve dünya işleriyle ilgili farklı konularda vatandaşlara sunulmaktadır.
Seçim Okuryazarlığı	Seçim konuları ile ilgili bilgi, beceri ve yetenekleri inceleyen bir okuryazarlık; seçim stratejileri, özgür ve adil seçimler yapmak, seçimlerde farklı paydaşları dahil etmek vb.
Yetişkin Okuryazarlığı	Yetişkinlere, hayatta kalma becerileriyle ilgili ortamlarına uyum sağlayabilmeleri için sunulan eğitim türüne bakan bir okuryazarlık türü.
Bilgi Okuryazarlığı	İhtiyaç duyulan bilgilerin kapsamını ve niteliğini tanıma, ihtiyaç duyulan bilgileri bulma, değerlendirme ve etkin bir şekilde kullanma becerisine bakan bir tür veya okuryazarlık.
Medya Okuryazarlığı	Bilgi okuryazarlığına benzer, her gün bize bilgi veren, düzenleyen ve satan mesajları filtreleyerek veya eleyerek analiz ederek bireyin farklı medyadan bilgi anlama veya bilgi okuma yeteneğine bakan bir tür okuryazarlık.

Popüler Okuryazarlık	Popüler bilgiye, spekülasyonlara, reklam, eğlence endüstrisi, medya ve stil ikonlarından gelen ve toplumdaki sıradan insanları hedef alan bir okuryazarlık türü
Diaspora Okuryazarlığı	Coğrafi bir alanda ortak bir kökene sahip dağınık bir popülasyonun geleneklerini, inançlarını, kültürünü ve iletişim kalıplarını anlama yeteneğidir.
Seçim Okuryazarlığı (Elektrasi)	Seçim meseleleriyle ilgili bilgi, beceri ve yeteneklere bakan bir okuryazarlık biçimidir; seçim sürecinde farklı paydaşları içeren serbest ve adil seçimler yapmak.
Duygusal Okuryazarlık	Duygusal okuryazarlık, kişinin duygularını ve diğerlerinin duygularını yönetme ve anlama yeteneğini ifade eder.
Sözlü Okuryazarlık	(Oracy) normları, gelenekleri, gelenekleri, kültürü ve dili bir kuşaktan veya kişiden diğerine ağızdan sözcük aktarma yeteneğini ifade eder.
Görsel Okuryazarlık	Bireyin görüntü, grafik tasarım ve diğer görsel yönleriyle sunulan bilgileri yorumlama, müzakere etme ve anlam verme yeteneği ile ilgilenen bir tür okuryazarlık

Kaynak: Mkandawire (2015)'ın çalışmasından özetlenerek derleme yapılmıştır.

Yukarıda paylaşılan okuryazarlık türlerinden daha fazlası da ihtiyaç ve gelişimler karşısında yeniden oluşturulmakta ve geliştirilmektedir. Bazen de okuryazarlıklar kendi içlerinde melezlenerek karşımıza çıkmaktadır. Global işletme okuryazarlığı da böyle bir melezleme fikri ve global/uluslararası işletme bilgisini kullanabilme becerisinden yola çıkarak planlanmıştır. Birinci aşamada global işletme yönetimi felsefesini ve global işletme okuryazarlığını anlamak, beceri ve yeteneklere geçmeden daha etkili olacaktır. Adekola ve Sergi (2007) çalışmalarında geniş ve kapsayıcı şekilde global işletme yönetimini şu şekilde tanımlamaktadır: "Günümüzde ekonomi çok kültürlüdür. Buna bağlı olarak uluslararası yönetim, benzersiz çok kültürlü ve çok uluslu sınırlar boyunca örgütsel hedeflere ulaşmak için çalışanların ve diğer kaynakların planlanmasını, organize edilmesini, yönlendirilmesini ve kontrol edilmesini içerir. Uluslararası bir yönetici, insan kaynaklarının tahsis edilmesi ve yönlendirilmesinin hedeflere ulaşmasını sağlarken, farklı kültürel ortamlara ait boyutları, fikirleri ve davranışları ele alması gereken kişidir." Bu tanımlarında çok kültürlülük ve adaptasyon temalarına değinerek global işletme ve yönetimini beraber ele almışlardır. İkinci olarak okuryazarlık kavramından yola çıkarak global/uluslararası işletmecilik için gerekli olan beceri ve bilgileri ortaya koyabilmek ve belirlemek gerekmektedir. Secundo ve arkadaşları(2009: 85) bu içeriği aşağıdaki gibi derlemişlerdir;

Tablo 3: *Global İşletmecilik Yetenekleri*

BİLGİ	BECERİ	TUTUMLAR
İşletme Performansı İş Planı Muhasebe Yönetimi Operasyon Yönetimi Ict Yönetimi Değişim Yönetimi Liderlik Rekabetçi Çevre Yönetimi E-İşletme Global Makroekonomi Global İş Stratejileri İnovasyon Yönetimi İnternet Pazarlaması/ Yönetimi Entelektüel Sermaye Yönetimi	İşbirliği Yapabilme Dinleme Ve Anlama Karmaşığı Basitleştirme Farklı Kültürleri Yönetme Ve Anlama Belirsizlikle Mücadele Karar Verme İlişki Ağı Kurabilme Proje Yönetebilme Sunum Becerileri Yetenek Yönetimi İlişkisel Beceri Yönetimi Takım Kurma Ve Yönetebilme	Adaptasyon Sorumluluk/Risk Alma Öğrence Becerisine Sahip Olma Koçluk Becerileri Mükemmellik Peşinde Olma Azim Ve Kararlılık Meraklılık Yaratıcılık Kendine Güven Öngörü Sahibi Olma

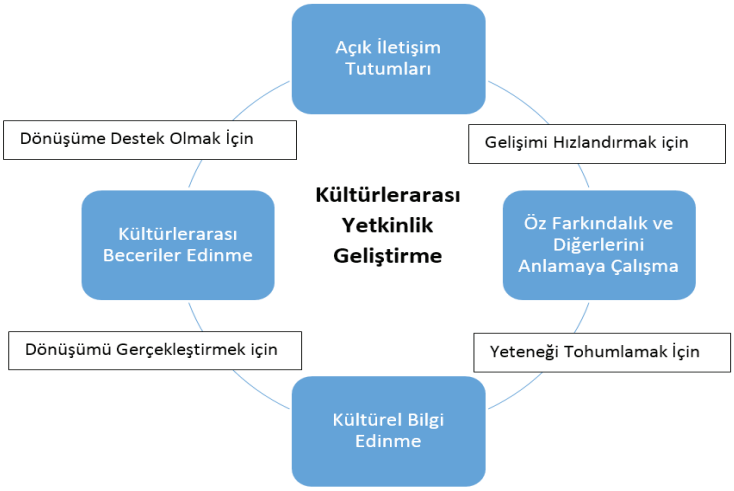
Kaynak: Secundo ve arkadaşları (2009: 85)

Secundo ve arkadaşları (2009)'nın çalışmasına paralel olarak Adekola ve Sergi(2007) da çalışmalarında başarılı bir uluslararası/global yönetici aşağıdaki becerilere veya niteliklere sahip olması gerektiklerini vurgulamışlardır;

- Çeşitli kültürel geçmişlere sahip kişilerle bir anlayış, güven ve takım çalışması geliştirebilme dahil olmak üzere kültürler arasında iletişim kurma ve işbirliği yapma yeteneği,
- Çok sayıda farklı kültürü anlama ve kabul etme yeteneği,
- Etkin iletişim kurmak için birden fazla dil kullanma becerisi,
- Destekleyerek, büyüyerek ve öğrenerek işte ve ailede ilişki kurma ve sürdürme yeteneği, başka bir deyişle kişinin kendi varsayımlarının ve tercihlerinin farkında olmak da dahil olmak üzere kendini anlaması ve tanıması,
- Yeni fikirleri kişinin davranışına uygulayarak keşfedilen yeni bilgileri öğrenme ve öğrenme becerisi ve aynı zamanda kuruluşun ve kendi sağlığını koruma becerisi,

- Hem işyerinde kültürlerarası beceriler geliştirmek hem de ailelerine dahil etmek için örgütteki diğer kişilere koçluk yapma, rehberlik etme ve eğitim verme yeteneği,
- Mevcut kültür karması için en etkili olacak tüm kültürleri gözlemleme ve yönetim değişikliklerini gerçekleştirme becerisi.

Secundo ve arkadaşları(2009:85) yukarıdaki yetenek dökümleri çerçevesinde global işletme okuryazarlığını "işletmenin nasıl çalıştığının fikrini büyük resim üzerinden anlamak, finans, stratejik planlama ve pazarlama gibi temel bir iş becerileri kümesi algılamak, sermaye tahsis süreci üzerinde bir plana sahip olmak ve bir işletmenin potansiyelini nasıl değerlendireceğini bilmek" olarak tanımlamıştır. Arevalo ve arkadaşları(2012) ise kavrama yaptıkları araştırmalar sonucunda Kültürel Zeka(CQ) kapsamında yaklaşmanın daha verimli olacağı kanaatine varmışlardır. Bu kanaate varmalarındaki önemli etkenlerden biri de global işletme eğitimi veren kurumların tekrarladıkları ilkelerden kaynaklanmaktadır. Bu ilkelerde eğitimlerin temel amacının "öğrencilerin kültürel zeka ve küresel iş okuryazarlığını artırarak kültürler arasındaki benzerlikler ve farklılıklar hakkındaki farkındalıklarını arttırmak" olduğuna dikkatleri çekmişlerdir(Arevalo vd., 2012). Kültürlerarası yetkinliğe sahip olmak artık sadece için "hoş" bir beceri olarak adlandırılacak bir nitelik değildir; örgütlerin hayatta kalması ve refah içinde olması ekonomik bir gereklilik haline gelmiştir. Örgütler, artan küreselleşmeyle ilişkili teknik "donanımı" geliştirme konusunda oldukça başarılı teknik düzenlemeler yapabilmektedir. Fakat ne yazık ki, neredeyse bir örgüt için en büyük zayıflık, örgüt içinde mevcut sermayenin (entelektüel sermaye) değerini optimize etmek için gerekli esnekliğe ve bilgiye sahip olan, örgüt içindeki her seviyedeki personelin gelişimi sağlayacak kültürlerarası yetkinliğe yoğunlaşmamasıdır(Carper ve College, 2014). Sözü geçen kültürel yetkinliğin yaratımının bileşenlerini Carper ve College(2014) çalışmalarında aşağıdaki şekildeki gibi bir döngüyle aktarmışlardır:



Şekil 1: Kültürlerarası Yetkinlik Geliştirme

Kaynak: TMC(2012)'den aktaran ve düzenleyen Carper ve College(2014)

Global işletme okuryazarlığının doğasında daha önce söz edildiği üzere kültürel zeka ve kültürlerarası yetkinlik prensipleri yatmaktadır. Şekil 1'de aktarılmak istenen kültürlerarası yetkinlik geliştirme sürecinde yapılması gereken süreçlerdir. Açık iletişim, öz farkındalık, öğrenme isteği gibi başlıklar Tablo 4'de aktarılacak olan global işletme okuryazarlığı bileşenleri ile de örtüşmektedir. Gerekli beceri, bilgi ve tutumlar ile kültürel zeka ve kültürel yetkinlikler konseptinde global işletme okuryazarlığı kavramının temel bileşenlerini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür(Arevalo vd., 2012);

Tablo 4: Global İşletme Okuryazarlığının Bileşenleri

BOYUT	İÇERİK
İlişki Geliştirme	Global bir kurumda var olabilmek ve devamlılığı sağlayabilmek için kişinin iletişim kurabilme ve kurduğu iletişimleri devam ettirebilmesi gerekmektedir. Bununla beraber denklemin içindeki tek mesele iletişim başlatmak değil farklı kültür ve yapıdaki kişi/ kurumlarla farklı strateji ve yöntemlerle bu süreci yönetebilmesidir. Genel olarak bakıldığında global işletmelerde kişi meslektaşları, iç-dış müşteriler, yabancı çalışanlar, yabancı tedarikçi ve iş ortakları gibi network ağlarında aktif olmalıdır.
Öz farkındalık	Kişinin kendini tanıması, kültürel ve kişisel özelliklerini anlamlandırabilmesi başka insanları anlayabilmesinin de anahtarını oluşturacaktır. Bu boyutta kişinin kendinden emin olması ve tanımasıyla beraber karşıdaki insanlara önyargı davranmaması, fikirsel farklılıkların ve farklı bakış açılarının varlığını kabullenmesi üzerinde yoğunlaşılmıştır.

Özyeterlik	Bu inanç GİO geliştirmenin anahtarıdır çünkü yöneticiler eğer ki başarılı olmak istiyorlarsa "hataların meydana geleceğini kabul edebilmeli, aksiliklere rağmen devam etmek için yeterli öz yeterliliğe sahip olmalı, hataları düzeltmek için harekete geçmeli ve son olarak bu deneyimden öğrenmelidir (Alon ve Higgins, 2005: 505). Bu boyutta kişinin kendi kendine yetebilme becerisi, devam etme arzusunun ve yeteneğinin değerlendirmesi yapılmaktadır.
Öğrenme İsteği	Bu boyutta kişinin sadece hayat boyu öğrenme isteğinden değil daha spesifik olarak global boyutta diğer kişiler ve ülkelerin kültürleri, düşünce tarzları, yaşayış biçimleri ve ekonomik yapıları hakkında bilgi edinme arzusu ve becerisinin değerlendirmesi yapılmaktadır.
Teknik Yeterlilik	Bu boyutta kişinin global işletmecilik alanındaki teknik becerisi değerlendirilmektedir. Bu becerileri "global bir işletmede yönetici olunsa gerekli olabilecek temel yetenekler nedir?" sorusuna cevap olarak düşünülebilinir.

3. YÖNTEM

Bu çalışma, "İşletmecilik alan derslerini alan" ve "İşletmecilik alan derslerini almayan" üniversite öğrencilerinin Global işletme Okuryazarlık (GİO) düzeyleri karşılaştırılmak, GİO açısından algısal farklılıklar tespit etmek amacıyla kurgulanmıştır. Bu amaçla elde edilen verilere belirlenen hipotezler doğrultusunda öncelikle katılımcıların global işletmecilik okuryazarlık düzeyleri tespit edilmiş devamında demografik yapıyı tanımlayıcı özellikleri ile global işletme okuryazarlığı boyutları arasındaki ilişki varlığı incelenmiş ve son olarak global işletme okuryazarlığının alt boyutlarının korelasyonu test edilmiştir. Yapılan analizlerin sonucunda katılımcılardan elde edilen verilerin; güvenilirlik analizleri, tanımlayıcı istatistikler, bağımsız örneklem t testleri uygulanmıştır.

3.1. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışmanın kurgulanmasında planlanan amaçlar doğrultusunda oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir;

H1: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların cinsiyetine göre farklılık gösterir.

H2: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların yaşı göre farklılık gösterir.

H3: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların okuduğu bölümü göre farklılık gösterir.

H4: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların yabancı dil bilgisine göre farklılık gösterir.

H5: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların yurt dışına çıkışlarına göre farklılık gösterir.

H6: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların finans dersi almalarına göre farklılık gösterir.

H7: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların işletmecilik dersi almalarına göre farklılık gösterir.

H8: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların pazarlama dersi almalarına göre farklılık gösterir.

H9: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların girişimcilik dersi almalarına göre farklılık gösterir.

Anket formu 2 kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda global işletme okur yazarlığına yönelik sorular, ikinci kısımda ise demografik bilgilere yönelik sorular bulunmaktadır.

3.2. Araştırma Verilerinin Toplanması

Araştırmada veri toplama aracı, Global İşletme Okuryazarlığı'nı ölçebilmek adına 39 soru özyeterlilik, öğrenme isteği, ilişki geliştirme, teknik yetenek ve özfarkındalık olmak üzere 5 farklı alt boyutta oluşturulmuştur. Soruların belirlenmesinde ve kategorize edilmelerinde Arevalo ve arkadaşları (2012)'nın Tipolojisi esas alınmıştır ve Türkçeye uyarlanmıştır. Beşli Likert ölçeği tipinde hazırlanan ankette yer alan 39 sorunun tamamı olumlu ifadelerden oluşmaktadır. Anketin son bölümü ise demografik sorulara yer verilmiştir. Çalışmanın evreni, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi öğrencileri oluşturmaktadır. Zaman, maliyet ve kontrol kısıtları göz önünde bulundurularak evrenin tamamına ulaşmak yerine basit tesadüfi örneklem yöntemiyle veriler yüzyüze elde edilmiştir. Araştırmanın örneklemi açısından 500 anket dağıtılmış ve 467 adedi geri dönmüştür. Geri dönen anketlerin 400'ü değerlendirmeye elverişli oldukları için analize dâhil edilmişlerdir.

4. ANALİZ ve BULGULAR

Bu bölümde öncelikle ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmış, demografik özellikler betimsel boyutta değerlendirilmiş, verilerin dağılımlarına ilişkin değerlendirme istatistiki boyutta yorumlanmış ve devamında belirlenen hipotezler doğrultusunda gerekli analizler yapılmıştır.

4.1.Ölçeklerin geçerlilik ve Güvenirlilik Analizleri

Çalışmada kullanılan ölçekler ile analiz sağlıklı analizler yapabilmek için öncelikle ölçeklerin güvenilirlikleri sınanmalıdır. Bu amaçla ölçeklere ilişkin Cronbach's Alpha istatistikleri hesaplanmıştır.

Tablo 5: Ölçek ve Alt Boyutlara İlişkin Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçek ve Alt Boyutlar	Cronbach's Alpha
Ölçek	0.868
Özyeterlilik	0.843
Öğrenme İsteği	0.806
İlişki Geliştirme	0.501
Teknik Yetenek	0.748
Özfarkındalık	0.603

Tüm ölçekler içinde sadece "ilişki Geliştirme" ve "Özfarkındalık" alt boyutlarına ilişkin Cronbach's Alpha katsayısı 0,7'nin altında kalarak "kabul edilebilir" ya da "orta güvenilirlikte" şeklinde belirlenmiştir. Diğer tüm değerler "iyi" ya da "yüksek güvenilirlikte" olarak anılan düzeydedir (Kılıç, 2016: 48).

Tablo 6. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken		Frekans (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	188	47
	Erkek	212	53
Yaş	18	64	16.0
	19	116	29.0
	20	101	25.3
	21	55	13.8
	22	29	7.2
	23	19	4.8
	24	9	2.3
	25	1	0.3
	26	2	0.5
	28	1	0.3
	29	3	0.8
Bölüm	Sosyal Bilimler	240	60
	Diğer Bilimler	160	40
Yabancı Dil	Bilen	216	54
	Bilmeyen	184	46
Yurt Dışı	Çıkan	64	16
	Çıkmayan	335	83.3
Finans Dersi	Alan	76	19
	Almayan	324	81
İşletmeci Dersi	Alan	210	52.5
	Almayan	190	47.5
Pazarlama Dersi	Alan	62	15.5
	Almayan	338	84.5
Girişimcilik Dersi	Alan	80	20
	Almayan	320	80

Katılımcıların %53'ü erkek %47'si kadınlardan oluşmaktadır. Bu bağlamda hemen hemen homojen bir dağılım sergilediğini söylemek yanlış olmayacaktır. Yaş dağılımlarına bakıldığında yoğunlaşmanın 19-20 yaşlarında olduğu, bölüm bazında ise 400 katılımcının 240'nım sosyal bilimlerde 160'nın ise sosyal bilimler dışındaki diğer bölümlere dağılım göstermektedir. Yabancı dil bilgisi üzerine yöneltilen sorunun cevapları

kapsamında %54'ü yabancı dil bildiğini ifade etmiş %46'sı ise bu konuda yetersiz olduğunu belirtmiştir. Yurtdışına çıkan katılımcıların sayısı 64 iken çok yüksek bir oranla çıkmayanların sayısı baskın olarak 335 kişi bandındadır. Aldıkları dersler bağlamında toplanan cevaplarda "Finans" dersini alanlar %19, "İşletme" dersini alanlar %52,2, "Pazarlama" dersini alanlar %15,5 ve son olarak "Girişimcilik" dersini alanlar %20 oranındadır.

Tablo 7: Ölçekte Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort	ss
Ölçek	3.2191	0.45675
Özyeterlilik	3.4486	0.80819
Eğer ki iş gereği yurtdışında yaşamam gerekirse buna kolayca adapte olabilirim	3.4350	1.20807
Eğer ki iş gereği yurtdışı seyahati yapmam gerekirse bu kolayca adapte olabilirim	3.6725	1.09235
Eğer ki iş gereği yurtdışında yaşamam gerekseydi alışma sürecinde dahi zorluk çekmezdim	3.0551	1.13729
Yurtdışında yaşıyor olsaydım tamamen kaybolacağımı düşünmüyorum	3.3935	1.15748
Kariyer planlarım dahilinde yurtdışında yaşamayı düşünmüşümdür	3.3634	1.28218
En azından bir süreliğine yurtdışında çalışmak ya da yaşamayı düşünüyorum	3.6817	1.16974
Yabancı bir ülkeye seyahat fikri konusunda kendime güvenim tam	3.6700	1.13327
Yabancı bir ülkeye tek başıma seyahate rahatlıkla çıkabilirim	3.3125	1.20975
Öğrenme İsteği	3.3578	0.71874
Dünya tarihi konusunda bilgi edinmeye istekliyim	3.4550	1.14510
Diğer ülkelerin tarihleri ve kültürlerini öğrenmekten keyif alırım	3.6525	1.10444
Küresel coğrafya konusunda daha fazla bilgi edinmek istiyorum	3.3150	1.16153
Gelecekte diğer ülkelerin kültürleri ve tarihleri konusunda bilgi edinmek konusunda daha fazla zaman harcayacağım	3.1350	1.09076
Diğer ülkelerin tarihleri ve kültürlerini öğrenmek benim için bir hobi gibidir	3.1250	1.10564
Ne zaman yeni bir yere gidecek olsam orada yaşayan insanların önem verdikleri şeyleri öğrenmeye çalışırım	3.6675	1.05818
Diğer ülkelerde insanların nasıl çalıştıklarını ve yaşadıklarını öğrenmek benim için eğlencelidir	3.5525	1.07477
Küresel ekonomi hakkında bilgi edinmek konusunda ilgiliyim	2.9600	1.09150
İlişki Geliştirme	2.9910	0.53276
Yabancı uyruklu biriyle tartışırken beni kızdırsa bile sinirli bir tepki vermem	2.9150	1.17312
Yabancıları genellikle çok bilgili ve sofistike bulurum	2.6875	1.11037
Bence yabancı uyruklu takım arkadaşlarıyla çalışmak hiç zor değil	3.0025	1.11382
Bence yurtdışında büyümüş biriyle arkadaşlık yapmak hiç değil	2.9322	1.13249
Bence yabancı uyruklu takım arkadaşlarıyla yapılan projelerin tamamlanması çok daha kolaydır	2.9649	1.05800
Kendi ülkemde bizler işlerin doğru yapılacağı yolları iyi biliriz	3.4400	1.09517
Ait olduğum kültürün benim davranışlarım üzerinde etkisi çok değildir	2.6675	1.21888

Yabancı uyruklu kişilerle arkadaş olmak hiç zor değildir	3.3183	1.08736
Teknik Yetenek	2.9272	0.62931
Küresel piyasalarda başarı elde bilmek adına yeterli bilgiye sahip olduğumu düşünüyorum	2.8750	1.05221
Küresel yatırımların yönetimi ve dış ticaret konusunda yeterince bilgi sahibiyim	2.5775	1.06151
Neden küresel ortamda ürün alıp satmamız gerekliliği konusunda yeterince bilgi sahibiyim	2.8492	1.09378
Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Birleşmiş Milletler (UN) ve Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi uluslararası örgütlerin görevleri konusunda yeterli bilgiye sahibim	2.7375	1.12104
Yabancı bir ülkeye yatırım yapabilirim ve kolaylıkla o ülkenin yerel gelişmelerine adapte olabilirim	2.9000	1.14817
Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke kavramlarının ayrımını gayet iyi biliyorum	3.4275	1.14587
Dünya tarihi konusunda oldukça fazla bilgiye sahibim	2.8672	1.04660
Yerel gelişmelerin ülke ekonomilerine ve ticarete yansımalarının nasıl olduğunu anlıyorum	3.0677	1.04566
Kendi ülkem dışındaki en az bir ülkenin ekonomik normları hakkında bilgim var	3.0400	1.11872
Özfarkındalık	3.4713	0.64626
Yabancı bir ülkeye yatırım yapmadan o ülkenin iş çevresi hakkında detaylı bilgi edinmenin mutlak olduğunu düşüyorum	3.6200	1.15929
İş içeriklerinin başka bir ülkeye göre adapte edilmesi görüşündeyim	3.1275	1.07663
Başka bir ülke yaşıyor olsam dahi kendi ülkemde iş dünyasında nasıl başarılı olmam gerektiğini bilmem gerekir	3.8225	1.06481
Yabancı bir ülkede bulunduğumda oranın yerel kural ve kaidelerine uymanın çok önemli olduğunu düşünüyorum	3.7025	1.11224
Kendi uzmanlık alanın doğrultusunda hangi ülkede olursa olsun çalışmak farketmez	3.4436	1.18458
Şirket yönetimi kurallarının diğer bir ülkede yönetmekten çok ta farklı olduğunu düşünmüyorum	3.1100	1.10497

GİO ölçeğinde yer alan ifadelere ilişkin ortalama ve "Standart Sapma" değerleri Tablo 7'de verilmiştir. İfadelerin ortalamaları üzerinden yorumlama yapmak her ne kadar istatistiki anlamda tam olarak anlamlı olmasa da genel çerçeveyi anlamak ve yorumlamak adına faydalı olacaktır.

Özyeterlilik boyutunda, "En azından bir süreliğine yurtdışında çalışmak ya da yaşamayı düşünüyorum" ifadesi 3,6817 ortalama en yüksek, "Eğer ki iş gereği yurtdışında yaşamam gerekseydi alışma sürecinde dahi zorluk çekmezdim" ifadesi 3,0551 ile en düşük değere sahip olduğu görülmektedir.

Öğrenme İsteği Boyutu, "Ne zaman yeni bir yere gidecek olsam orada yaşayan insanların önem verdikleri şeyleri öğrenmeye çalışırım" ifadesi 3,6675 en yüksek, "Küresel ekonomi hakkında bilgi edinmek konusunda ilgiliyim" ifadesi 2,96 ile en düşük değere sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu açıdan bakıldığında katılımcıların öğrenmeye yönelik isteklerinde nispeten

en az ilgi ve isteklerini oluşturan başlık "global ekonomi" olmuştur.

İlişki Geliştirme Boyutu, "Kendi ülkemde bizler işlerin doğru yapılacağı yolları iyi biliriz" ifadesi 3,44 ile en yüksek, "Ait olduğum kültürün benim davranışlarım üzerinde etkisi çok değildir" ifadesi 2,6675 ile en düşük değere sahiptir. Hem en düşük hem de en yüksek değerlere bakıldığında katılımcıların kendi kültürlerine olan inançlarının ve onları etkileme boyutlarının diğer ifadelere göre daha yüksek olduğu genel anlamda ifade edilebilir.

Teknik Yetenek Boyutu, "Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke kavramlarının ayrımını gayet iyi biliyorum" ifadesi 3,4275 ile en yüksek, "Küresel yatırımların yönetimi ve dış ticaret konusunda yeterince bilgi sahibiyim" ifadesi 2,5775 ile en düşük değere sahiptir. GİO alt boyutları kapsamında da en düşük değere 2,9272 ile Teknik Yetenek Alt boyutu en düşük ortalama değere sahiptir. Bu bağlamda aynı öğrenme isteği boyutunda olduğu gibi katılımcıların finansal alanda kendilerini yeterli görmedikleri, kendilerinin global iş piyasasına açılmak için yeterli teknik özelliklere sahip olmadıklarını düşündüklerini ifade edilebilir.

Özfarkındalık Boyutu, "Yabancı bir ülkede bulunduğumda oranın yerel kural ve kaidelerine uymanın çok önemli olduğunu düşünüyorum" ifadesi 3,7025 ile en yüksek, "Şirket yönetimi kurallarının diğer bir ülkede yönetmekten çok ta farklı olduğunu düşünmüyorum" ifadesi ise 3,11 ile en düşük ortalama değere sahiptir. Özfarkındalık boyutunun GİO ölçeğinin alt boyutları arasında 3,4713 ile en yüksek ortalama değere sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda katılımcıların kendi öz kültür ve yapılarının nispeten farkında oldukları ve gerekli hallerde uyarlama için bu bilgileri kullanabilecekleri inançlarının yüksek olduğu ifade edilebilir.

Hipotezlerin sınanmasına geçmeden önce, uygulanacak analizlerin belirlenebilmesi amacıyla ölçek skorlarına ilişkin normallik sınaması yapılacaktır. Zira seriler normal dağılıma sahipse parametrik testler, normal dağılıma sahip değilse parametrik olmayan testlerin uygulanması gerekecektir.

Tablo 8: Normallik Sınaması

Ölçek	Ort.	ss.	Skewness*	Kurtosis
Ölçek	3.2191	0.45675	0.281 (0.122)	0.081 (0.243)
Özyeterlilik	3.4486	0.80819	-0.172 (0.122)	-0.297 (0.122)
Öğrenme İsteği	3.3578	0.71874	0.005 (0.122)	-0.153 (0.122)
İlişki Geliştirme	2.9910	0.53276	0.074 (0.122)	-0.048 (0.122)
Teknik Yetenek	2.9272	0.62931	0.262 (0.122)	0.243 (0.122)
Özfarkındalık	3.4713	0.64626	-0.213 (0.122)	-0.320 (0.122)

* Parantez içindeki değerler Skewness ve Kurtosis istatistiklerine ilişkin standart sapmaları ifade etmektedir.

Çarpıklık ve basıklık istatistikleri -1 ile +1 arasında olduğu için tüm skorların normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Dolayısıyla skorlara ilişkin testler parametrik testlerden seçilecektir.

Tablo 9: Cinsiyete Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		**n**	**x̄**	**ss**	**t**	**Sig.**
Ölçek	Cinsiyet	Kadın	188	3.1634	.46485	-2.310	.021**
		Erkek	212	3.2685	.44472		
Özyeterlilik	Cinsiyet	Kadın	188	3.3411	.84112	-2.521	.012**
		Erkek	212	3.5439	.76727		
Öğrenme İsteği	Cinsiyet	Kadın	188	3.3444	.67499	-.353*	.724
		Erkek	212	3.3697	.75681		
İlişki Geliştirme	Cinsiyet	Kadın	188	3.0045	.51718	.476	.634
		Erkek	212	2.9790	.54715		
Teknik Yetenek	Cinsiyet	Kadın	188	2.7890	.64056	-4.223	0.000**
		Erkek	212	3.0498	.59424		
Özfarkındalık	Cinsiyet	Kadın	188	3.4592	.65642	-.350	.726
		Erkek	212	3.4819	.63847		

*Varyansların eşit olmadığı durumda kullanılması gereken t değerleri esas alınmıştır.

** %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Bağımsız Örneklem T Testi sonuçlarına göre GİO ölçeği genel boyutta cinsiyete göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık göstermektedir, Erkeklerin GİO toplam skorları kadınlarınkine göre daha yüksektir. GİO ölçeğinin alt boyutlarına ilişkin sonuçlar incelendiğinde bu farklılığın Özyeterlilik ve Teknik Yetenek alt boyuttaki farklılaşmadan kaynaklandığı görülebilir. Zira Öğrenme İsteği, İlişki Geliştirme ve Özfarkındalık alt boyutları cinsiyete göre farklılaşmazken, sadece Özyeterlilik ve Teknik Yetenek alt boyutları cinsiyete göre farklılaşmaktadır.

Tablo 10: Yaş ile Ölçek ve Alt Boyutları Arasındaki İlişki

	ÖY_Skor	Öİ_Skor	İG_Skor	TY_Skor	ÖF_Skor	Ölçek_Skor
Yaş	0.206**	0.117*	0.085	0.084	0.087	0.178**

* %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı

* %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Verilerin analizi sonucunda %5 ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olmasına rağmen Pearson Korelasyon Testine göre yaş ile ölçek ve alt boyutlar arasında yorumlanabilir düzeyde bir ilişki bulunmamaktadır. Fakat tamamlayıcı analizler ışığında yaş yükseldikçe ölçek değeri ile arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu ifade edilebilir.

Tablo 11: Bölüme Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		n	x̄	ss	t	Sig.
Ölçek_Skor	Bölüm	Sosyal Bilimler	240	3.2057	.48701	-0.722	0.471
		Diğer Bilimler	160	3.2393	.40782		
ÖY_Skor	Bölüm	Sosyal Bilimler	240	3.3833	.81987	-1.987	0.048*
		Diğer Bilimler	160	3.5465	.78267		
Öİ_Skor	Bölüm	Sosyal Bilimler	240	3.3625	.73661	0.160	0.873
		Diğer Bilimler	160	3.3508	.69328		
İG_Skor	Bölüm	Sosyal Bilimler	240	2.9807	.54632	0.390	0.638
		Diğer Bilimler	160	3.0064	.51306		
TY_Skor	Bölüm	Sosyal Bilimler	240	2.9375	.66488	0.086	0.690
		Diğer Bilimler	160	2.9118	.57352		
ÖF_Skor	Bölüm	Sosyal Bilimler	240	3.4618	.64742	0.758	0.721
		Diğer Bilimler	160	3.4854	.64628		

* %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Katılımcılardan alınan veriler doğrultusunda katılımcıların eğitim gördükleri bölüm ile GİO tutumları arasındaki ilişki incelendiğinde sadece "Özyeterlilik" alt boyutu eğitim gördükleri bölüme göre farklılaşmaktadır. Bu bağlamda Sosyal bilimler dışında eğitim gören öğrencilerin, sosyal bilimlerde eğitim gören öğrencilere göre "Özyeterlilik" boyutun skoru daha yüksektir.

Tablo 12: Finans Dersinin Alınıp Alınmamasına Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	**Bağımsız Değişkenler**		**n**	**x̄**	**ss**	**t**	**Sig.**
Ölçek_Skor	Finans	Alan	76	3.1770	0.48090	-.859*	.392
		Almayan	324	3.2290	0.45110		
ÖY_Skor	Finans	Alan	76	3.3783	0.78102	-.842	.400
		Almayan	324	3.4651	0.81473		
Öİ_Skor	Finans	Alan	76	3.1842	0.69176	-2.353	.019**
		Almayan	324	3.3985	0.71990		
İG_Skor	Finans	Alan	76	3.0888	0.51511	1.784	.075
		Almayan	324	2.9680	0.53500		
TY_Skor	Finans	Alan	76	2.9395	0.67194	.189	.850
		Almayan	324	2.9243	0.61994		
ÖF_Skor	Finans	Alan	76	3.3706	0.70111	-1.511	.132
		Almayan	324	3.4949	0.63154		

*Varyansların eşit olmadığı durumda kullanılması gereken t değerleri esas alınmıştır.

** %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Finans dersi alan katılımcıların GİO ve alt boyutları ile ilişkin yapılan T testi sonucunda istatistiki açıdan genel boyutta anlamlı bir fark bulunmamıştır. Benzer olarak "Öğrenme İsteği" alt boyutu dışında diğer alt

boyutlarda da anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Dikkat çekici olarak finans dersi alan katılımcılara göre almayan katılımcıları "Öğrenme İsteği" alt boyutu skoru değeri daha yüksektir.

Tablo 13: İşletme Dersinin Alınıp Alınmamasına Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		n	x̄	ss	t	Sig.
Ölçek_Skor	İşletme	Alan	210	3.2096	.46024	-.440	.660
		Almayan	190	3.2297	.45384		
ÖY_Skor	İşletme	Alan	210	3.3986	.74695	-1.290*	.198
		Almayan	190	3.5038	.86954		
Öİ_Skor	İşletme	Alan	210	3.3440	.72615	-.402	.688
		Almayan	190	3.3730	.71206		
İG_Skor	İşletme	Alan	210	2.9868	.53981	-.164	.870
		Almayan	190	2.9956	.52625		
TY_Skor	İşletme	Alan	210	2.9413	.65203	.469	.639
		Almayan	190	2.9117	.60454		
ÖF_Skor	İşletme	Alan	210	3.4778	.66570	.212	.832
		Almayan	190	3.4640	.62575		

*Varyansların eşit olmadığı durumda kullanılması gereken t değerleri esas alınmıştır.

İşletme dersi alan katılımcıların GİO ve alt boyutları ile ilişkin yapılan T testi sonucunda istatistiki açıdan genel boyutta ve alt boyutlarında anlamlı bir fark bulunmamıştır.

Tablo 14: Pazarlama Dersinin Alınıp Alınmamasına Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		n	x̄	ss	t	Sig.
Ölçek_Skor	Pazarlama	Alan	62	3.2261	.49397	.122	.903
		Almayan	338	3.2179	.45036		
ÖY_Skor	Pazarlama	Alan	62	3.4012	.71723	-.552	.582
		Almayan	338	3.4573	.82446		
Öİ_Skor	Pazarlama	Alan	62	3.2964	.62407	-.732	.465
		Almayan	338	3.3691	.73505		
İG_Skor	Pazarlama	Alan	62	3.0363	.57944	.679	.499
		Almayan	338	2.9827	.52424		
TY_Skor	Pazarlama	Alan	62	3.0334	.65283	1.447	.149
		Almayan	338	2.9077	.62393		
ÖF_Skor	Pazarlama	Alan	62	3.4382	.67362	-.438	.662
		Almayan	338	3.4773	.64196		

Bağımsız Örneklem T Testi sonuçlarına göre GİO ölçeği genel boyutta ve alt boyutlarında pazarlama dersinin alınıp alınmamasına göre istatistiki açıdan anlamlı farklılık göstermemektedir. Başka bir ifadeyle katılımcılardan elde edilen verilere göre pazarlama dersi almanın GİO üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Tablo 15 Girişimcilik Dersinin Alınıp Alınmamasına Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	**Bağımsız Değişkenler**		**n**	**x̄**	**ss**	**t**	**Sig.**
Ölçek_Skor	Girişimcilik	Alan	80	3.2641	.51025	.904*	.368
		Almayan	320	3.2079	.44252		
ÖY_Skor	Girişimcilik	Alan	80	3.3703	.80112	-.968	.334
		Almayan	320	3.4681	.81001		
ÖİĮ_Skor	Girişimcilik	Alan	80	3.4313	.69892	1.022	.307
		Almayan	320	3.3395	.72351		
İG_Skor	Girişimcilik	Alan	80	3.0366	.54738	.856	.392
		Almayan	320	2.9796	.52930		
TY_Skor	Girişimcilik	Alan	80	3.0370	.68977	1.749	.081
		Almayan	320	2.8998	.61134		
ÖF_Skor	Girişimcilik	Alan	80	3.5417	.71330	1.090	.276
		Almayan	320	3.4536	.62836		

*Varyansların eşit olmadığı durumda kullanılması gereken t değerleri esas alınmıştır.

Girişimcilik dersi alan katılımcıların GİO ve alt boyutları ile ilişkin yapılan T testi sonucunda istatistiki açıdan genel boyutta ve alt boyutlarında anlamlı bir fark bulunmamıştır.

Tablo 16: Yabancı Dil Bilip Bilmemeye Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		n	x̄	ss	t	Sig.
Ölçek_Skor	Yabancı Dil	Bilen	216	3.2897	.46411	3.393	.001*
		Bilmeyen	184	3.1363	.43474		
ÖY_Skor	Yabancı Dil	Bilen	216	3.6435	.77118	5.409	.000*
		Bilmeyen	184	3.2197	.79240		
ÖİĮ_Skor	Yabancı Dil	Bilen	216	3.3918	.73902	1.024	.306
		Bilmeyen	184	3.3179	.69404		
İG_Skor	Yabancı Dil	Bilen	216	3.0360	.52085	1.838	.067
		Bilmeyen	184	2.9381	.54307		
TY_Skor	Yabancı Dil	Bilen	216	2.9707	.64463	1.499	.135
		Bilmeyen	184	2.8762	.60862		
ÖF_Skor	Yabancı Dil	Bilen	216	3.4985	.66531	.912	.362
		Bilmeyen	184	3.4393	.62344		

* %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Katılımcılardan alınan veriler doğrultusunda katılımcıların yabancı dil yeterlilikleri ile GİO tutumları arasındaki ilişki incelendiğinde genel ölçek düzeyinde ve alt boyutlarından sadece "Özyeterlilik" alt boyutu yabancı dil yeterlilikleri göre farklılaşmaktadır. Bu bağlamda yabancı dil bildiğini ifade eden öğrencilerin, bilmeyen öğrencilere göre "Özyeterlilik" boyutun

skoru daha yüksektir. Başka bir ifadeyle yabancı dil bilgisi olan katılımcılar global iş piyasasına giriş koşullarında ve anlamakta bilmeyenlere göre kendilerini daha özgüvenli hisselikleri ifade edilebilir.

Tablo 17: Yurtdışına Çıkıp Çıkmamaya Göre Ölçeğin ve Alt Boyutların Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken	**Bağımsız Değişkenler**		**n**	**x̄**	**ss**	**t**	**Sig.**
Ölçek_Skor	Yurtdışı	Çıkan	64	3.4892	.46978	5.355	.000*
		Çıkmayan	335	3.1664	.43637		
ÖY_Skor	Yurtdışı	Çıkan	64	3.9958	.71407	6.179	.000*
		Çıkmayan	335	3.3435	.78457		
Öİ_Skor	Yurtdışı	Çıkan	64	3.4844	.70763	1.559	.120
		Çıkmayan	335	3.3317	.71950		
İG_Skor	Yurtdışı	Çıkan	64	3.2801	.51667	4.866	.000*
		Çıkmayan	335	2.9357	.51926		
TY_Skor	Yurtdışı	Çıkan	64	3.0851	.59823	2.218	.027*
		Çıkmayan	335	2.8955	.63167		
ÖF_Skor	Yurtdışı	Çıkan	64	3.7057	.68734	3.222	.001*
		Çıkmayan	335	3.4249	.62951		

* %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Katılımcılardan alınan veriler doğrultusunda katılımcıların yurtdışına çıkmaları ile GİO tutumları arasındaki ilişki incelendiğinde istatistiki açıdan sadece "Öğrenme İsteği" alt boyutunda anlamlı bulunmamıştır. Bunun dışında genel ve diğer alt boyutlar kapsamında istatistiki açıdan anlamlı bulunmuştur. Başka bir ifadeyle yurtdışına çıkma deneyimi olan katılımcıların global iş piyasasına anlama ve girmeye niyetleri açısından daha istekli oldukları ifade edilebilir.

Tablo 18: Ölçek ve Alt Boyutları Arasındaki İlişkilere İlişkin Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

	Ölçek_Skor	ÖY_Skor	Öİ_Skor	İG_Skor	TY_Skor	ÖF_Skor
Ölçek_Skor		.751**	.700**	.620**	.681**	.627**
ÖY_Skor			.375**	.369**	.281**	.411**
Öİ_Skor				.218**	.350**	.356**
İG_Skor					.378**	.256**
TY_Skor						.267**
ÖF_Skor						

** %1 düzeyinde anlamlı

Ölçek ve alt boyutlar arasında ilişkilere yönelik Pearson korelasyon analizi sonuçlarına ölçeğin tüm alt boyutları anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki göstermiştir. En yüksek ilişki değerine sahip olan 0,751 değeri ile

ölçek geneli ile "Özyeterlilik" alt boyutu arasındaki ilişkidir. En düşük değer ise "Öğrenme İsteği" ile "ilişki Geliştirme" alt boyutları arasındadır.

Tablo 19: Hipotezlerin Değerlendirilmesi

Hipotez	KABUL/ RED
H1: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların cinsiyetine göre farklılık gösterir.	Kabul
H2: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların yaşı göre farklılık gösterir.	Red
H3: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların okuduğu bölümü göre farklılık gösterir.	Red
H4: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların yabancı dil bilgisine göre farklılık gösterir.	Kabul
H5: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların yurt dışına çıkışlarına göre farklılık gösterir.	Kabul
H6: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların finans dersi almalarına göre farklılık gösterir.	Red
H7: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların işletmecilik dersi almalarına göre farklılık gösterir.	Red
H8: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların pazarlama dersi almalarına göre farklılık gösterir.	Red
H9: Global işletme okuryazarlığı düzeyi katılımcıların girişimcilik dersi almalarına göre farklılık gösterir.	Red

SONUÇ ve ÖNERİLER

Tüm dünyada iletişim teknolojisinde gelinen nokta, işyerlerini yeni sistemlere göre organize olmaya yöneltmektedir. Yeni sistem organizasyonlarda global becerilerinin gelişmesinin önemi giderek artmakta, ihtiyaç duyulan insan kaynağı yeterlilik ve yetkinleri de yeni nesil global işgören olma yolunda ilerlemektedir. Bu bağlamda yönetim alanında ön plana çıkmakta olan ihtiyaç alanlarından biri de global işletme okuryazarlığı becerisidir. Bilgiye dayalı karar verebilme yetkinlik düzeyini ifade eden okuryazarlık kavramı çeşitli çalışma alanlarında (medya, finans…vb) önemli bir konu haline gelmektedir. Global İşletme Okuryazarlığı da bu alanlardan biridir.

Bu çalışmada, "işletme eğitimi alan" ve "işletme eğitimi almayan" birbirinden farklı alanlarda üniversite eğitimi alan öğrencilerin global işletme okuryazarlık düzeyleri karşılaştırılmış, mevcut durum belirlenen örneklem içerisinde tespit edilmiştir. Çalışmanın önemi ve literatüre katkısı üç ayrı başlıkta ifade edilebilir; ilk defa konu ve ölçek yerli bir çalışmada ele alınmıştır. GİO ölçeği Türkçeye uyarlanarak düzenlenmiştir. İkincisi, kısıtlı bir sayı ve kapsamda ele alınmış olsa da üniversite öğrencilerinin

GİO düzeyleri orta konulmuştur. Üçüncüsü ise, halen verilmekte olan işletme eğitiminin GİO bazında zihinsel dönüşüm yaratıp yaratmadığı sorusunun cevabı aranmıştır.

Çalışmadan elde edilen veriler ışığında dikkat çekici sonuçlara ulaşılmıştır. Belki de bu sonuçlardan en öne çıkanı bölüm bazında GİO değerlendirmesi sürecinde bölüm farklılığın GİO üzerinde anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmişti ki tamamlayıcı istatistiki değerlere bakıldığında sosyal bilimler bölümleri dışındaki öğrencilerin GİO skorlarının ortalamasının kısmen daha yüksek olduğu görülmüştür. Çalışmanın kurgulama aşamasında beklenen sonuçlardan farklı olarak işletmecilik(Girişimcilik, Pazarlama, Finans, İşletme) alanında alınan derslerin bir bakıma GİO skorlarında anlamlı bir değişikliğe neden olmadığı çalışma sonucunda görülmüştür. GİO skorunda esas belirleyicinin yurtdışına çıkış deneyimi ve yabancı dil bilgisi olduğu elde edilen sonuçlar bağlamında ortak çıkmıştır. Bir bağlamda yabancı dil bilgisi ve yurtdışı deneyimi olan bireylerin global düşünme, yetenek ve yeterlilikleri, yurtdışında insan kaynağı olarak bulunma, çalışma istek ve özgüvenlerinin daha yüksek olduğunu göstermiştir. Kısıtlı bir çerçevede pilot çalışma mantığında yürütülen bu çalışma yerli literatüre yeni ve geliştirilebilir bir araştırma alanı sunduğu ifade edilebilir. Bu bağlamda daha sonraki çalışmalarda araştırma alanı genişletilebilir çeşitli kavram ve tutumlarla karşılaştırmalar gerçekleştirilebilir.

KAYNAKÇA

Adekola, A. ve Sergi, B. (2007), Global Business Management A Cross-cultural Perspective, Ashgate Publishing, İngiltere.

Akdemir, A.(2003), Temel İşletmecilik Bilgileri, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Alon, I. ve Higgins, J. M. (2005), Global Leadership Success Through Emotional And Cultural Intelligences, Business Horizons, 48 (6): 501–512.

Arevalo, J. A. ; McCrea, E. ve Yin J. Z. (2012), Global Business Literacy in the Classroom: Developing and Applying an Assessment Framework, Journal of Teaching in International Business, 23: 176–200.

Bayram, S. S.(2015), Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Uygulama, Business & Management Studies: An International Journal, 2(2);105-135.

Carper, W. B. ve College, G. S. (2012), Global Business: A Cultural Perspective, Journal of Applied Business and Economics vol. 16(6): 109-118.

Keefe, E.B. ve Copeland, S.R. (2011), What Is Literacy? The Power of a Definition, Research & Practice for Persons with Severe Disabilities, 36(3-4): 92-99.

Kılıç, Semih, (2016). "Cronbach'ın Alfa Güvenirlik Katsayısı", *Journal of Mood Disorders*, 6(1), 47-48.

Kurudayıoğlu M. ve Tüzel S., (2010), 21. Yüzyıl Okuryazarlık Türleri, Değişen Metin Algısı ve Türkçe Eğitimi, Tübar Dergisi, 28: 283-298.

Mkandawire, S. B. (2015), LTC 1000 Types of Literacy or Literacies. The University of Zambia Lecture notes, https://sitwe.wordpress.com/2015/12/14/types-of-literacy-or-literacies, Erişim Tarihi: 02.02.2020.

Öztürk, E. (2014), Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek lisans Tezi, Isparta.

Secundo, G.; Margherita, A. ve Elia, G. (2009), Networked Learning for Human Capital Development, Open Business Innovation Leadership, ed(Aldo Romano), Palgrave Macmillan Basımevi, İngiltere.

Training Management Corporation (TMC)(1992), Doing Business Internationally: The Cross Cultural Challenges, Seminar and Coursebook, Princeton, A.B.D.

UNESCO (2004), The Plurality of literacy and its implications for policies and programmes: position paper, http://unesdoc.unesco.org images/0013/001362/136246e.pdf, Erişim Tarihi: 02.02.2020.

UNESCO (2018), Defining literacy, GAML Fifth Meeting 17-18 October 2018 Hamburg, Almanya.

Bölüm 53

ÖRGÜTSEL YENİLİKÇİLİĞİN İŞVEREN ÇEKİCİLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNDE ÇALIŞANLAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA[1]

Derya Kıvılcım ALTUN[2]

Cafer Şafak EYEL[3]

1 Bu çalışma, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yüksek lisans öğrencisi Derya Kıvılcım ALTUN tarafından Dr. Cafer Şafak EYEL danışmanlığında 2019-2020 akademik yılı bahar döneminde hazırlanıp sunulmuş olan "Teknoloji Şirketlerinde Örgütsel Yenilikçiliğin İşveren Çekiciliği Üzerindeki Etkisi" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

2 Yüksek Lisans Öğrencisi, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, deryaaltun8@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7179-5224

3 Dr., Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, safakeyel@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2391-6316

1. GİRİŞ

Şirketler dinamik rekabet şartları altında varlıklarını pazarda devam ettirebilme mücadelesini sürdürmektedir. Değişen çevre koşulları ile birlikte şirketlerin bu başarısını devam ettirmesi yeni teknik ve yöntemleri kurumlarına adapte etmeyi ve yenilikçilik stratejisini benimsemesini zorunlu kılmıştır. Bu bakış açısı ile işletmeler pazarın değişen ihtiyaçlarına hızlıca cevap verebilecek, rekabet avantajı sağlayabilecek ve pazar payını artırabilecektir.

Şirketlerin varlıklarını devam ettirebilmesi ve pazarda rekabetçi avantajlar sağlayabilmeleri için yüksek potansiyelli adayları işe almaları ve bu çalışanların şirkette bağlıklarının sağlanması oldukça kritiktir. Nitelikli potansiyellerin şirket bünyesine kazandırılması bilgi ve yenilik üretmek açısından önemlidir. Bununla birlikte şirketler yüksek potansiyelleri istihdam etmekte zorlanmaktadır. Şirketlerin yeniliklere öncülük edebilmesi, rekabet güçlerini artırabilmesi için potansiyellerin gözünde cazip bir konumda yer almalıdır. Bu konuyla alakalı olarak literatürde önceden gerçekleştirilmiş olan çalışmalarda, çalışanlar ve potansiyeller tarafından yenilikçi şirketlerin daha çekici göründüklerinden söz edilmiştir. Potansiyellerin bir işvereni neden tercih ettiği, bu tercihe nelerin etki ettiği önemli bir şekilde ele alınmalıdır.

Günümüzde stratejik kaynak olarak kabul edilen bilgi, teknolojinin sunduğu imkanlar sonucunda ortaya çıkmıştır. Toplumsal ve kurumsal sorunlarımızın karşılığı olmuştur. Bilgi teknoloji alanında çalışan teknolojik gelişmelere hâkim adayların iş yaşamından, çalışma ortamından beklentilerin neler olduğunu ve iş yeri tercihini etkileyen faktörlerin bilinmesi adayların kuruma kazandırılması ve mevcut kurumlarına bağlılıklarının sağlanması açısından oldukça önemlidir.

Bu çalışma kapsamında teknoloji şirketlerinde çalışanlar özelinde, örgütsel yenilikçiliğin işveren çekiciliği üzerinde etkisi olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışma bilgi teknolojileri alanında çalışan bireylerin işveren seçiminde nelerin etkili olduğunu ortaya koyması açısından önemli olup çalışma hayatına ve literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde örgütsel yenilikçilik kavramı, işveren çekiciliği kavramı ve örgütsel yenilikçilik ile işveren çekiciliği ilişkisine değinilmiştir.

2.1. Örgütsel Yenilikçilik

Yenilikçilik kavramı Latince "*innovane*" kelimesine dayanmakta olup İngilizce "*innovation*" olarak ifade edilir. "*Innovation*" sözcüğü İngilizcede, bir çalışmanın sonucu olarak daha önce sunulmamış yeni bir ürün veya hizmettin ortaya çıkarılması anlamına gelen bir kavramdır. "*Innovation*" sözcüğünün kullanım alanları incelendiğinde yeni bir icattan çok bir ürün ya da uygulamada değişiklik yaparak daha faydalı, kullanışlı hale getirmek anlamı bulunmaktadır. Örneğin tarım ürünlerini çevreden gelen zararla karşı korumak amacıyla yapılan tel ile çevirme uygulamasının daha verimli hale gelmesi için tellere diken parçaları eklenmiştir. Bu yeni bir icat değildir, var olan bir ürünün yeni özellikler eklenerek daha kullanışlı hale getirilmesidir (Akalın, 2007: 483). Yenilik kavramı ise genel olarak yeni bir ürün, hizmet veya süreç ortaya çıkarma faaliyetleri yanında çevrede ortaya çıkan değişimlere uyum sağlayarak mevcut ürünler üzerinde birtakım farklılıklar yapılması olarak düşünülebilir (Naktiyok, 2007: 213).

Yenilik kavram karşılığı olarak, hem bir yenileme ya da yenilenme sürecini hem de bir yeni çıktıyı ifade etmektedir. Süreç olarak yenilik, bir düşünceyi ekonomik karşılığı olan bir çıktıya, yeni üretim veya dağıtım hattı haline dönüştürmeyi ifade ederken, yenilik kavramı bu süreç sonunda ortaya çıkan ürün-hizmeti ifade etmektedir (Aksoy, 2003: 17). Yenilik, örgütlerin günümüz rekabet koşullarına ve pazarın isteklerine uyum gösterebilme yeteneği kazandırarak, firmanın rekabet üstünlüğü avantajı sağlamasına ve bunun sonucu olarak varlığını devam ettirmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Özeren, 2011: 38). Bu doğrultuda yeniliğin, işletmenin varlığını sürdürebilme, başarılı olabilmesi ve uzun vadede daha hızlı bir gelişme eğrisi içinde olması için en önemli faktörlerden biri olduğunu vurgulamıştır (Wang & Ahmed 2004: 305).

Örgütsel yenilikçilik, teknolojik ve davranışsal kategoride gruplandırmaktadır. Buna göre, teknoloji boyutu ile örgütün ürettiği ürünler ve üretim aşamasında kullandığı araç ve gereçlerin örgütün teknolojik yeniliklerden faydalanma ve kendi süreçlerine entegre etme noktasındaki yeteneklerini ifade etmektedir. Davranışsal boyutu ise örgütün yenilikçi fikir ya da yenilikçi davranışları benimseme durumuna vurgu yapmaktadır. Örgütlerin yenilikleri kabul etmeleri için davranışsal olarak bir niyet göstermeleri gerekmektedir. Örgütlerin yenilikleri kurumlarına entegre edebilmesi için davranışsal niyet ile beraber yeniliklerden faydalanmak için teknolojik yeteneklere de sahip olması gerekmektedir. Ancak yenilikçilik için sadece davranışsal niyet yeterli olmamaktadır (Avlonitis vd., 1994: 21).

Wang & Ahmed (2004: 303) örgütsel yenilikçilik kavramını sadece ürün çıktısı boyutundan tanımlamanın yetersiz olduğu belirtip, örgütsel

yenilikçiliği ürün, süreç, pazar, davranışsal ve stratejik alt gruplarında ele almıştır. *Ürün-hizmet yenilikçiliği*, bir örgütün ürün ya da sunduğu hizmetteki herhangi bir değişiklik olarak ifade edilir (Tidd vd., 2005: 10). Ürün yenilikçiliği sayesinde firmalar ürün çeşitliliğini artırabilmekte ve daha düşük maliyetler ile yüksek kaliteli ürünleri pazara sunabilmektedir (Stoneman vd., 2018: 194). Yenilikçilik kapsamında yapılan çalışmalarda ürün ve hizmet yenilikleri arasında bir ayrıma gidilmemiştir (Miles, 2001: 24). Literatürde bu görüş yaygın şekilde kabul görmüştür. Ürün yenilikçiliği ve hizmet yenilikçiliğinin hedefi pazara yöneliktir, müşterileri veya müşterileri için sundukları çıktıların değişmesi üzerine odaklanan bir yaklaşımdır. Hizmet sektöründeki kurumlar tarafından sunulan hizmetler, üretim sektöründeki kuruluşlar tarafından sunulan ürünler ile benzer şekilde değerlendirilmektedir (Damanpour vd., 2009: 654). *Süreç yenilikçiliği*, OECD (2015: 151) tarafından hazırlanan Oslo Kılavuzu'na göre ürün-hizmet yaratılması, teslim edilmesi aşamalarında kullanılan yöntem veya metotlar üzerinde yeni ya da önemli ölçüde yapılan iyileştirmelerdir. Süreç yenilikçiliği aynı zamanda, ürün-hizmettin üretilmesi için kullanılan ekipman ya da yazım üzerinde yapılan iyileştirmeleri de içermektedir. Örneğin, kuyudan petrol üretimi yapan bir firma yeni bir mühendislik yaklaşımı ile rezervuardan çıkarılan petrol miktarını artırdığı durumda, süreç yenilikçiliği için örnek oluşturmaktadır (Radnejad & Vredenburg, 2019: 63-79). Kurumlar süreç yeniliği sayesinde maliyetlerini azaltarak, artan üretim yoluyla verimliliğini artırarak pazardaki rekabetçi konumunda farklılık yaratır. Süreçlerindeki iyileştirme ile kurumlar geliştirilmiş ürün kalitesi ile müşterilerine doğrudan değer katabilirler (Frishammar vd., 2012: 519-529). *Pazar yenilikçiliği*, örgütlerin pazarda yaptıkları yeniliklerle ilintilidir. Zira örgütler müşterilerin gereksinimlerini daha iyi karşılama fikriyle yeni pazarlar yaratabilir ya da satışlarını arttırmak amacıyla mevcut olan ürünlerini pazarda yeniden konumlandırmayı isteyebilirler. Firmaların ürünlerini pazarda yeniden konumlandırma kapsamında ürünün dizaynı, ambalajı, yerleştirilmesi veya müşteriye sunulma şekli üzerinde yaptığı önemli ölçüdeki değişimler pazar yenilikçiliği olarak tanımlanmıştır. Örneğin, firmanın mevcut krem ürününü farklı bir müşteri segmentine satma fikriyle ürüne yeni bir şişe tasarımının kullanılması pazar yenilikçiliği için örnek oluşturmaktadır (OECD, 2015: 49-50). *Davranışsal yenilikçilik*, yeni fikirlere, iş süreçlerine ve davranışlara karşı duyarlılık şeklinde ifade edilebilir (Hurley, 1995: 57-75). Davranışsal yenilikçilik, yenilikçi çözümlerin ana faktörüdür. Davranışsal yenilikçilik kurumlarda bireysel yenilikçilik, takım yenilikçiliği ve yönetim yenilikçiliği olarak gerçekleşir (Wang & Ahmed, 2004: 305). *Stratejik yenilikçilik* bakış açısı sayesinde kurumlar yeni müşterileri keşfedebilir ya da mevcut müşteri segmentlerini daha yaratıcı şekilde yeniden biçimlendirip, yeni müşteri segmentleri oluşturabilir (Markides, 1998: 32). Başka bir açıdan

stratejik yenilikçilik, bir kurumun mevcut sektörde bir boşluk olduğunu fark etmesi ve boşluğu değerlendirmesi sonucunda yeni bir pazar ortaya çıkarmak olarak tanımlanmıştır (Wang & Ahmed, 2004: 305). Bir diğer açıdan stratejik yenilikçilik, yeni rekabet fikirleri geliştirilmesi ve firmaya pazar değeri kazandırılması olarak ifade edilir (Afuah, 2009: 16). Basitçe stratejik yenilik mevcut olan bir işte rekabet etmenin farklı bir yolu olarak ifade edilmektedir (Charitou & Markides, 2003: 55).

2.2. İşveren Çekiciliği

İşveren çekiciliği kavramı potansiyel bir çalışanın belirli bir kuruluş için çalışırken karşılaştığı öngörülen faydalar olarak tanımlanır (Berthon vd., 2005: 151). Jiang & Iles'e (2011: 101) göre işveren çekiciliği mevcut kurum personellerinin ve potansiyel başvuru adaylarının, kurumları çalışma yeri olarak ne derecede tanımladıklarını ifade etmektedir. Bu tanımda işveren çekiciliği iki ayrı kategoride gruplanır. İç çekicilik (mevcut kurum çalışanları için) ve dış çekicilik (potansiyel başvuru adayları için). Her iki grupta, iş yerini seçmek niyetiyle ve mevcut iş yerinde kalmak niyetleri ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Potansiyel aday işgörenlerin bir kuruluşa karşı gösterdikleri duygu ve izlenimleri, işveren çekiciliğinin algılanması açısından önemlidir. Örgütsel çekicilik, potansiyel bir çalışanın, kurumu çalışmak için harika bir yer olarak algılama derecesi olarak tanımlanır (Rynes vd., 1991).

Literatürde işveren çekiciliğiyle ilgili birçok çalışma mevcuttur. Ambler & Barrow'un (1996) araştırmaları ile ilgi kazanmaya başlasa da son 15 yılda önemli bir kavram olarak büyük ölçüde incelenmiştir (Puri, 2018: 117). Berthon vd.'ne (2005, ss. 155-172) göre işveren markası ve işveren çekiciliği kavramları birbiri ile yakından ilişkidir. Daha genel olarak, işveren çekiciliği kavramı işveren markası kavramının öncüsü olarak değerlendirebilir. Adı geçen yazarlar, işveren markası üzerinde doğrudan etkisi olan ilgi değeri, sosyal değer, ekonomik değer, gelişme değeri ve uygulama değerini çekicilik boyutları olarak belirlemiştir. Aslında Berthon vd. (2005) tarafından önerilen beş boyutlu yapı, Ambler & Barrow (1996) tarafından önerilen üç boyutlu (psikolojik faydalar, fonksiyonel faydalar ve ekonomik faydalar) yapının yeni bir uzantısıdır. Berthon vd.'nin (2005) ilgi değeri ile sosyal değer, psikolojik faydalar boyutunun genişletilmiş halidir; geliştirme değeri ve uygulama değeri ise fonksiyonel faydalar boyutunun geliştirilmiş halidir. Her iki çalışmada ekonomik değer ortak boyut olarak ele alınmıştır. Bu 5 boyut aşağıda kısaca özetlenmiştir (Berthon vd., 2005):

- **İlgi Değeri Boyutu**: Çalışanlara heyecan verici bir çalışma ortamı yaratılmasına katkı sağlamaktadır. Yüksek kaliteli, yenilikçi ürün ve hizmetler üretmek için çalışanının yaratıcılığından faydalanan kurumlara ne kadar ilgi gösterildiğini ifade etmektedir.

- **Sosyal Değer Boyutu**: Kişilerin çalışma arkadaşları ve üstleri ile iyi ilişkiler kurabildikleri mutlu, eğlenceli, huzurlu ve takım ruhu sağlayan bir iş ortamı kuruma bağlılıklarına ve iş performanslarına katkı sağlamaktadır.

- **Geliştirme Değeri**: Çalışanların mesleki ve kişisel eğitimleri, kendilerini geliştirmeleri bakımından önemlidir. Çalışanların iş becerilerin artması, bilgi ve deneyim kazanmaları, kabiliyetlerini artırmaları işletmenin gelişimine pozitif yönlü katkı sağlarken, çalışanların gelişim isteklerinin karşılanmasına destek olacaktır (Karatepe, 2005: 41).

- **Uygulama Değeri**: Kurumun müşteri odaklılığı ve daha önce öğrendiklerini uygulama ve diğer çalışma arkadaşlarına öğretme fırsatı sunmasını ifade etmektedir.

- **Ekonomik Değer**: Kurumun çalışanına piyasanın üstünde maaş, tazminat paketi ve yan haklara sunmasını ifade etmektedir.

İşveren çekiciliği boyutları, yeni çalışanları çekmek ve mevcut çalışanların kurumda kalmasını sağlamak için kullanılabilir. Bir kuruluşun küresel pazarda rekabet edebilecek bir istihdam markası yaratabilmesi için bu faktörleri süreçlerine entegre etmesi gerekmektedir (Roy, 2008: 126).

2.3. Örgütsel Yenilikçilik ve İşveren Çekiciliği İlişkisi

Literatürde önceden gerçekleştirilmiş olan çalışmalar, nitelikli çalışan eksikliğinin yenilik için en büyük kısıtlardan biri olduğu göstermiştir (OECD, 2015). Bu nedenle, şirketlerin mevcut ve ileriki dönemdeki yenilik yeteneği, şirket çalışanlarının bilgisi ile orantılıdır (Khandekar & Sharma, 2005).

İşgücü piyasasında yetenekli potansiyeller işverenler tarafından daha çok tercih edilmektedir. Yetenekli potansiyeller işverenlere oldukça eleştirel yaklaşabilir ve tercih yapmadan önce işletmeleri kendi aralarında karşılaştırabilirler (Van Hoye & Lievens, 2009: 341). Son zamanlarda şirketler işveren çekiciliğini artırmak ve şirket bünyesine kazandırmak istedikleri nitelikli potansiyelleri çekmek için işveren markasına daha çok odaklanmışlardır (Moroko & Uncles, 2008).

Pazarda yaşanan yetenek savaşları sonucunda şirketlerin insan kaynakları departmanları yetenekli adayları şirket bünyesine katmak ve elde tutma çabası üzerine odaklanmıştır. Yetenekli adayların işletmelere başvurması için, adaylara işletmeyi cazip kıllan nedenlerin bilinmesi gerekmektedir. Yetenekli adayların şirket bünyesine katılması konusunda yapılan araştırmalar, yetenekli çalışanların şirketlerden öncelikli beklentilerin şirket kültürü ve şirket değerleri olduğunu göstermektedir (Erdemir, 2007: 31-32).

Firmalar, çeşitli meslek gruplarındaki yüksek nitelikli adayları çekmek gün geçtikçe daha fazla rekabet etmektedir (Mahroum, 2000: 23). Sektörde kendi alanında öncü olarak kabul edilen ve yenilikçi bir ürün portföyüne sahip olan şirketler, potansiyel çalışanlar tarafından çok daha çekici olarak algılanmaktadır (Backhaus & Tikoo, 2004: 501-502).

Earle'e (2003: 251) göre alanında başarılı birçok işletme, çalışanlar tarafından tercih edilmek için ilgi çekici ve heyecan verici bir iş yeri olduğunu, ürün-hizmetlerinin yanı sıra yenilikçi ve yaratıcı özelliklere sahip olduğunu hissettirmek için daha yaratıcı bir çalışma çevresi yaratmaktadır.

3. METODOLOJİ

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın evreni ile örneklemi, modeli ile değişkenleri ve verilerin toplanması ile analizi konularına değinilmiştir.

3.1. Evren ve Örneklem

Bu araştırma kapsamında genel evren, Türkiye'de teknoloji şirketlerinde çalışanlar şeklinde belirlenmiştir. Çalışma evreni olarak İstanbul ili seçilmiştir. Bu bağlamda örneklem olarak, İstanbul'da faaliyet gösteren 5 teknoloji şirketinde proje yönetimi, uygulama geliştirme, kalite ve süreç yönetimi, sistem altyapı çözümleri ve bilgi güvenliği departmanlarında çalışmakta olan 495 kişiye, basit tesadüfi örnekleme tekniğiyle erişilmiştir. Çalışmaya katılım gönüllülük usulüyle sağlanmıştır. Bu doğrultuda 30 Kasım 2019 ile 30 Mart 2020 tarihlerinin arasında anket uygulaması yapılmıştır.

Araştırmaya katılanların cinsiyete göre 224'ü (%45,3) kadın, 271'i (%54,7) erkektir. Medeni duruma göre 265'i (%53,5) bekar, 230'u (%46,5) evlidir. Yaş grubuna göre 40'ı (%8,1) 18-25 yaş grubunda, 311'i (%62,8) 26-34 yaş grubunda, 93'ü (%18,8) 35-44 yaş grubunda, 51'i (%10,3) 45 ve üzeri yaş grubundadır. Eğitim düzeyine göre 352'si (%71,1) lisans mezunu, 143'ü (%28,9) lisansüstü mezunudur. Toplam iş tecrübesine göre 21'i (%4,2) 1 yıldan az, 98'i (%19,8) 1-3 yıl arasında, 43'ü (%8,7) 3-5 yıl arasında, 159'u (%32,1) 5-10 yıl arasında, 136'sı (%27,5) 10-15 yıl arasında, 38'i (%7,7) 15 yıldan fazla iş tecrübesine sahiptir. Kurumda çalışma süresine göre 97'si (%19,6) 1 yıldan az süredir, 193'ü (%39,0) 1-3 yıldır, 61'i (%12,3) 3-5 yıldır, 80'i (%16,2) 5-10 yıldır, 31'i (%6,3) 10-15 yıldır, 33'ü (%6,7) 15 yıldan fazla süredir aynı kurumda çalışmaktadır. Pozisyona göre 48'i (%9,7) uzman yardımcısı, 103'ü (%20,8) uzman, 218'i (%44,0) deneyimli uzman, 68'i (%13,7) takım lideri (ara yönetici), 58'i (%11,7) müdür ve üzeri pozisyonunda çalışmaktadır. Sektördeki uzmanlık alanına göre 70'i (%14,1) proje yönetimi, 221'i (%44,6) uygulama geliştirme, 83'ü (%16,8) kalite ve süreç yönetimi, 63'ü (%12,7) sistem altyapı çözümleri, 58'i (%11,7) bilgi güvenliği alanında çalışmaktadır.

3.2. Araştırma Modeli ve Değişkenler

Araştırmanın bağımsız değişkeni örgütsel yenilikçilik, bağımlı değişkeni işveren çekiciliği olarak belirlenmiştir. Buna göre oluşturulan araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiş olup, araştırma hipotezleri ise şu şekilde oluşturulmuştur:

H1: Örgütsel yenilikçilik, işveren çekiciliği algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

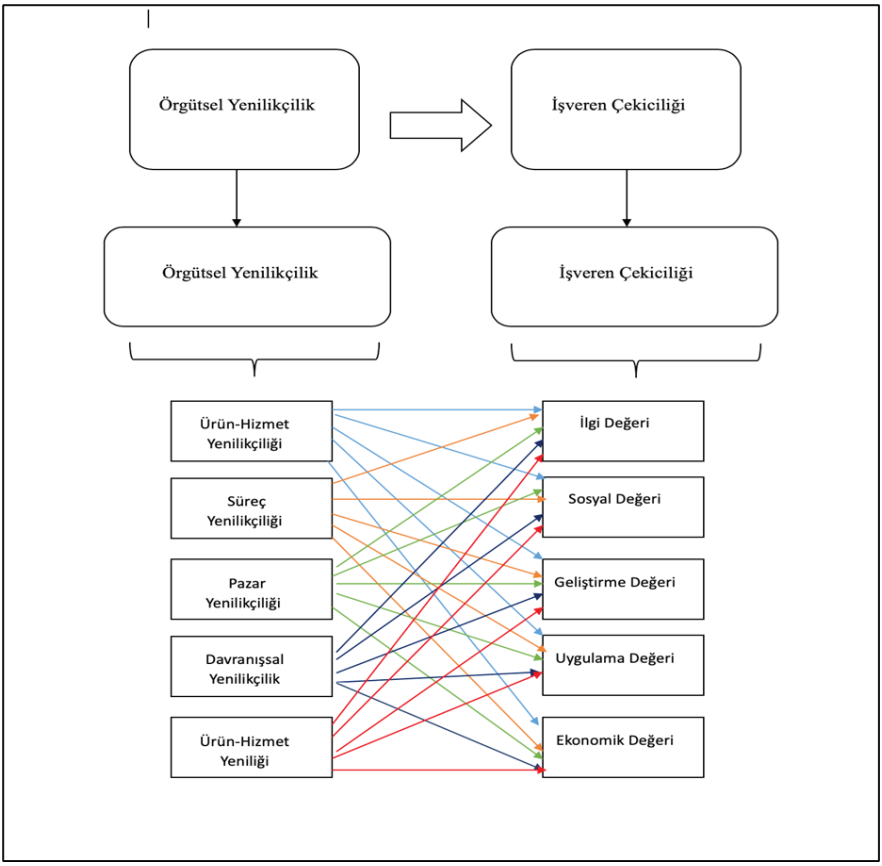
H1a: Örgütsel yenilikçilik, ilgi değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1b: Örgütsel yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1c: Örgütsel yenilikçilik, geliştirme değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1d: Örgütsel yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1e: Örgütsel yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.3. Verilerin Toplanması ve Analizi

Bu araştırma kapsamında veri toplama noktasında anket tekniğinden faydalanılmıştır. Bu kapsamda uygulanan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk kısmında Kişisel Bilgi Formu yer almaktadır. Kişisel Bilgi Formu'nda cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi, toplam iş tecrübesi, mevcut kurumda çalışma süresi, pozisyon ve uzmanlık alanına ilişkin toplam sekiz soru bulunmaktadır.

Anket formunun ikinci bölümünde Örgütsel Yenilikçilik Ölçeği bulunmaktadır. Wang & Ahmed (2014) tarafından geliştirilen ölçekte 20 ifade bulunmaktadır. Örgütsel yenilikçilik ölçeğinde; ürün-hizmet yeniliği, süreç yeniliği, pazar yenilikçiliği, davranışsal yenilikçilik ve stratejik yenilik boyutlarında 4'er madde yer almaktadır. Ölçek maddeleri 5'li Likert Sistemi (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) ile ölçülmektedir.

Örgütsel Yenilikçilik Ölçeği hususunda yapılmış olan faktör analizinde elde edilen KMO değerinin 0,867 şeklinde tespit edilmiş olması, araştırmanın örneklem büyüklüğünün faktör analizinin yapılması hususunda yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı (0,000) çıkmış olması da, bu ölçek üzerinde faktör analizinin yapılabileceğinin göstergesidir. Ölçek üzerinde yapılan faktör analizi esnasında, en uygun faktör yapılarını elde edebilmek üzere "*Alışılmamış yöntemler ve çözümler kullanarak yeni metodlar denemek için istekliyim*."; "*Diğer şirketlerle karşılaştırıldığında, sunduğumuz hizmetlerin müşterilere tanıtılmasında uyguladığımız pazarlama yöntemleri sektörde devrim niteliğindedi*r." ve "*Yeni metot ve yöntemlere diğer şirketlere nazaran daha hızlı adapte oluruz*." ifadeleri ölçekten çıkartılmıştır. Kalan 17 madde üzerinden yapılan analiz neticesinde, ölçeğin 3 faktörlü bir yapıya sahip olduğu tespit edilmiş ve orijinal ölçekle uyumlu şekilde bu faktörler sırasıyla ürün yenilikçiliği (ÜY), davranışsal yenilikçilik (DY) ve stratejik yenilikçilik (SY) olarak adlandırılmıştır. Bahsi geçen 3 faktör, ölçeğin toplam varyansının %68,845'ini açıklamaktadır. Ürün yenilikçiliği faktörü varyansın %26,99'unu, davranışsal yenilikçilik faktörü varyansın %26,48'ini, stratejik yenilikçilik faktörü varyansın %15,38'ini açıklamaktadır. Ölçek ve faktörler üzerinde gerçekleştirilen güvenilirlik analizleri neticesinde; ölçeğin güvenilirliği 0,971; ürün yenilikçiliği faktörünün güvenilirliği 0,915; davranışsal yenilikçilik faktörünün güvenilirliği 0,915; stratejik yenilikçilik faktörünün güvenilirliği 0,798 ile yüksek düzeyde tespit edilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizinin ardından Örgütsel Yenilikçilik Ölçeği faktörlerinin tanımlayıcı bulgularına bakıldığında; Ürün Yenilikçiliği'nin X=3,4609; Davranışsal Yenilikçilik'in X=3,6124; Stratejik Yenilikçilik'in X=3,2470 ortalamaya sahip olduğu görülmüştür.

Anketin üçüncü bölümünde İşveren Çekiciliği Ölçeği yer almaktadır. Ölçek Berthon vd. (2005) tarafından 32 madde üzerinden geliştirilmiş, sonrasında yapılan faktör analizi ile birlikte 25 maddeye indirilmiştir. Ölçekte ilgi değeri, sosyal değer, ekonomik değer, gelişim değeri ve uygulama değeri şeklinde 5 boyut bulunmaktadır. Ölçek maddeleri 5'li Likert Sistemi (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) ile ölçülmektedir.

İşveren Çekiciliği Ölçeği hususunda yapılmış olan faktör analizinde elde edilen KMO değerinin 0,825 şeklinde tespit edilmiş olması, araştırmanın örneklem büyüklüğünün faktör analizinin yapılması hususunda yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı (0,000) çıkmış olması da, bu ölçek üzerinde faktör analizinin yapılabileceğinin göstergesidir. Ölçek üzerinde yapılan faktör analizi esnasında, en uygun faktör yapılarını elde edebilmek üzere

"*Örgütün müşteri odaklı olması*", "*Gelecekteki işe alım için sıçrama tahtası olması*", "*İş arkadaşlarınızla iyi bir ilişkiye sahip olma*" ve "*Belirli bir örgütte çalışmanın sonucu olarak kendini iyi hissetme*" ifadeleri ölçekten çıkartılmıştır. Kalan 21 madde üzerinden yapılan analiz neticesinde, ölçeğin orijinal ölçekle uyumlu biçimde 5 faktörlü bir yapıya sahip olduğu tespit edilmiş ve orijinal ölçekle uyumlu şekilde bu faktörler sırasıyla çalışma ortamı değeri (ÇOD), gelişim değeri (GD), uygulama değeri (UD), ekonomik değer (ED) ve sosyal değer (SD) olarak adlandırılmıştır. Bahsi geçen 5 faktör, ölçeğin toplam varyansının %75,612'sini açıklamaktadır. Çalışma ortamı değeri faktörü varyansın %28,12'sini, gelişim değeri faktörü varyansın %13,59'unu, uygulama değeri faktörü varyansın %12,24'ünü, ekonomik değer faktörü varyansın %11,72'sini, sosyal değer faktörü varyansın %9,94'ünü açıklamaktadır. Ölçek ve faktörler üzerinde gerçekleştirilen güvenilirlik analizleri neticesinde; ölçeğin güvenilirliği 0,949; çalışma ortamı değeri faktörünün güvenilirliği 0,932; gelişim değeri faktörünün güvenilirliği 0,843; uygulama değeri faktörünün güvenilirliği 0,846; ekonomik değer faktörünün güvenilirliği 0,825; sosyal değer faktörünün güvenilirliği 0,698 ile yüksek düzeyde tespit edilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizinin ardından İşveren Çekiciliği Ölçeği faktörlerinin tanımlayıcı bulgularına bakıldığında; Çalışma Ortamı Değeri'nin X=4,0918; Gelişim Değeri'nin X=4,1152; Uygulama Değeri'nin X=3,8485; Ekonomik Değer'in X=4,3057; Sosyal Değer'in X=4,1101 ortalamaya sahip olduğu görülmüştür.

Araştırmanın verileri SPSS 22.0 istatistiksel paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Ölçeklerin geçerliliklerini tespit etmek üzere faktör analizi, ölçeklerin ve alt boyutların güvenilirliklerini belirlemek için güvenilirlik analiz teknikleri kullanılmıştır. Değişkenler arası ilişkileri belirlemek üzere korelasyon analizi ve hipotez testlerini gerçekleştirmek için regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

Ölçekler üzerine uygulanmış olan faktör ve güvenilirlik analizlerinin ardından meydana getirilen revize araştırma modeli Şekil 4.1'de sunulmuştur. Modelin ana hipotezi değişmemiş, ancak alt hipotezlerde faktör ve güvenilirlik analizleri neticesinde elde edilen faktörlerden dolayı değişiklikler gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda, çalışmanın ana ve alt hipotezleri aşağıda görüldüğü şekilde revize edilmiştir:

H1: Örgütsel yenilikçilik, işveren çekiciliği algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1a: Örgütsel yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1a_1$: Ürün yenilikçiliği, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1a_2$: Davranışsal yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1a_3$: Stratejik yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1b: Örgütsel yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1b_1$: Ürün yenilikçiliği, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1b_2$: Davranışsal yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1b_3$: Stratejik yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1c: Örgütsel yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1c_1$: Ürün yenilikçiliği, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1c_2$: Davranışsal yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1c_3$: Stratejik yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1d: Örgütsel yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1d_1$: Ürün yenilikçiliği, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1d_2$: Davranışsal yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

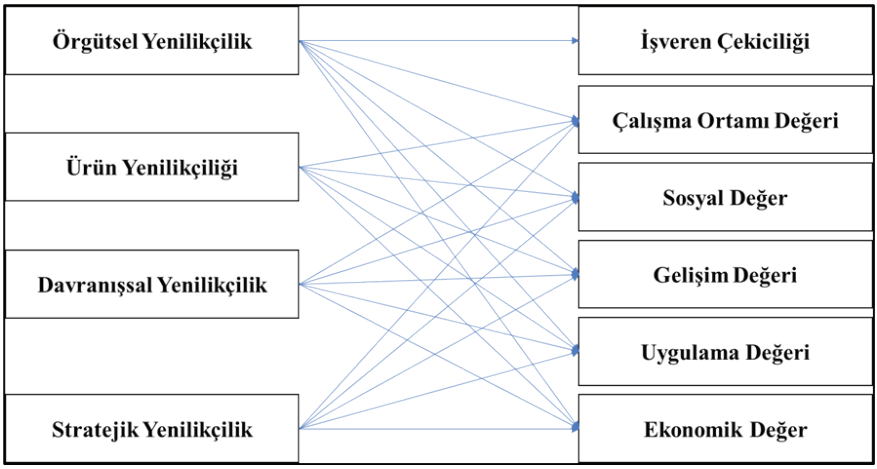
$H1d_3$: Stratejik yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

H1e: Örgütsel yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1e_1$: Ürün yenilikçiliği, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1e_2$: Davranışsal yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.

$H1e_3$: Stratejik yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir.



Şekil 2. Revize Araştırma Modeli

4. BULGULAR

Bu bölümde, önceden belirlenmiş olan ve revize araştırma modeli çerçevesinde revize edilmiş olan araştırma hipotezlerinin test sonuçlarına yer verilmiştir. İlgili hipotez testlerini gerçekleştirmek üzere çoklu doğrusal regresyon analizlerine yapılmıştır.

"*H1a: Örgütsel yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezini test etmek için yapılan çoklu doğrusal regresyon analizinin bulguları Tablo 4.15'te verilmiştir. Yöntem olarak enter tekniğinden faydalanılmıştır. Tabloda gösterildiği üzere, modelin F-değeriyle sigma değeri anlamlıdır (F=9,112; p=0,000). Tablo 4.15'te yer alan düzeltilmiş R^2 değerine göre, bağımsız değişkenler bağımlı değişken olan çalışma ortamı değerinin %4,7'sini açıklamaktadır. Tablodaki Durbin-Watson istatistiğinin neticesi, hata terimleri arasında otokorelasyon problemi bulunup bulunmadığını göstermektedir. 1,792 şeklinde saptanan Durbin-Watson değerinin 1,5 ile 2,5 arasında olması, regresyon modelinin çerçevesinde ilgili analizinin yapılabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte tablodaki tolerans ve VIF değerleri de bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunup bulunmadığını göstermektedir. Tolerans değerinin 0,100'den büyük olması ve VIF değerinin 10'dan küçük olması, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunmadığının göstergesidir. Tabloda gösterilmiş olduğu üzere, ürün yenilikçiliği (ß=0,260; p=0,000) ve stratejik yenilikçilik (ß=0,102; p=0,030) faktörlerinin çalışma ortamı değeri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, "*$H1a_1$: Ürün yenilikçiliği, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." ve "*$H1a_3$: Stratejik yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezleri kabul edilmiş; "*$H1a_2$: Davranışsal*

yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir." hipotezi ise reddedilmiştir. Bu bulgulara göre, "*H1a: Örgütsel yenilikçilik, çalışma ortamı değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 1. H1a Hipotezine Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: Çalışma Ortamı Değeri	Beta	t-değeri	Sig.	Tolerance	**VIF**	**Düz. R2**	**Durbin-Watson**	**F-değeri**	**Model Sig.**
Sabit		23,227	0,000			4,70%	1,792	9,112	0,000
Ürün Yenilikçiliği	0,260	3,666	0,000	0,382	2,618				
Davranışsal Yenilikçilik	-0,024	-0,355	0,723	0,416	2,402				
Stratejik Yenilikçilik	0,102	2,172	0,030	0,876	1,141				

"*H1b: Örgütsel yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezini test etmek için yapılan çoklu doğrusal regresyon analizinin bulguları Tablo 4.16'da verilmiştir. Yöntem olarak enter tekniğinden faydalanılmıştır. Tabloda gösterildiği üzere, modelin F-değeriyle sigma değeri anlamlıdır (F=21,240; p=0,000). Tablo 4.16'da yer alan düzeltilmiş R^2 değerine göre, bağımsız değişkenler bağımlı değişken olan sosyal değerin %10,9'unu açıklamaktadır. Tablodaki Durbin-Watson istatistiğinin neticesi, hata terimleri arasında otokorelasyon problemi bulunup bulunmadığını göstermektedir. 1,629 şeklinde saptanan Durbin-Watson değerinin 1,5 ile 2,5 arasında olması, regresyon modelinin çerçevesinde ilgili analizinin yapılabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte tablodaki tolerans ve VIF değerleri de bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunup bulunmadığını göstermektedir. Tolerans değerinin 0,100'den büyük olması ve VIF değerinin 10'dan küçük olması, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunmadığının göstergesidir. Tabloda gösterilmiş olduğu üzere, ürün yenilikçiliği (ß=0,343; p=0,000) faktörünün sosyal değer üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, "*$H1b_1$: Ürün yenilikçiliği, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezi kabul edilmiş; "*$H1b_2$: Davranışsal yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." ve "*$H1b_3$: Stratejik yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezleri ise reddedilmiştir. Bu bulgulara göre, "*H1b: Örgütsel yenilikçilik, sosyal değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 2. H1b Hipotezine Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: Sosyal Değer	Beta	t-değeri	Sig.	Tolerance	VIF	Düz. R2	**Durbin-Watson**	**F-değeri**	**Model Sig.**
Sabit		18,437	0,000			10,90%	1,629	21,240	0,000
Ürün Yenilikçiliği	0,343	4,989	0,000	0,382	2,618				
Davranışsal Yenilikçilik	-0,047	-0,717	0,474	0,416	2,402				
Stratejik Yenilikçilik	0,071	1,560	0,120	0,876	1,141				

"*H1c: Örgütsel yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.*" hipotezini test etmek için yapılan çoklu doğrusal regresyon analizinin bulguları Tablo 4.17'de verilmiştir. Yöntem olarak enter tekniğinden faydalanılmıştır. Tabloda gösterildiği üzere, modelin F-değeriyle sigma değeri anlamlıdır (F=27,473; p=0,000). Tablo 4.17'de yer alan düzeltilmiş R^2 değerine göre, bağımsız değişkenler bağımlı değişken olan gelişim değerinin %13,9'unu açıklamaktadır. Tablodaki Durbin-Watson istatistiğinin neticesi, hata terimleri arasında otokorelasyon problemi bulunup bulunmadığını göstermektedir. 1,843 şeklinde saptanan Durbin-Watson değerinin 1,5 ile 2,5 arasında olması, regresyon modelinin çerçevesinde ilgili analizinin yapılabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte tablodaki tolerans ve VIF değerleri de bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunup bulunmadığını göstermektedir. Tolerans değerinin 0,100'den büyük olması ve VIF değerinin 10'dan küçük olması, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunmadığının göstergesidir. Tabloda gösterilmiş olduğu üzere, davranışsal yenilikçilik (ß=0,376; p=0,000) faktörünün gelişim değeri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, "*$H1c_2$: Davranışsal yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.*" hipotezi kabul edilmiş; "*$H1c_1$: Ürün yenilikçiliği, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.*" ve "*$H1c_3$: Stratejik yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.*" hipotezleri ise reddedilmiştir. Bu bulgulara göre, "*H1c: Örgütsel yenilikçilik, gelişim değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir.*" hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 3. H1c Hipotezine Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: Gelişim Değeri	Beta	t-değeri	Sig.	Tolerance	VIF	Düz. R2	Durbin-Watson	F-değeri	**Model Sig.**
Sabit		17,124	0,000			13,90%	1,843	27,473	0,000
Ürün Yenilikçiliği	-0,010	-0,145	0,885	0,382	2,618				
Davranışsal Yenilikçilik	0,376	5,806	0,000	0,416	2,402				
Stratejik Yenilikçilik	0,049	1,091	0,276	0,876	1,141				

"*H1d: Örgütsel yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezini test etmek için yapılan çoklu doğrusal regresyon analizinin bulguları Tablo 4.18'de verilmiştir. Yöntem olarak enter tekniğinden faydalanılmıştır. Tabloda gösterildiği üzere, modelin F-değeriyle sigma değeri anlamlıdır (F=14,487; p=0,000). Tablo 4.18'de yer alan düzeltilmiş R^2 değerine göre, bağımsız değişkenler bağımlı değişken olan uygulama değerinin %7,6'sını açıklamaktadır. Tablodaki Durbin-Watson istatistiğinin neticesi, hata terimleri arasında otokorelasyon problemi bulunup bulunmadığını göstermektedir. 1,520 şeklinde saptanan Durbin-Watson değerinin 1,5 ile 2,5 arasında olması, regresyon modelinin çerçevesinde ilgili analizinin yapılabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte tablodaki tolerans ve VIF değerleri de bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunup bulunmadığını göstermektedir. Tolerans değerinin 0,100'den büyük olması ve VIF değerinin 10'dan küçük olması, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunmadığının göstergesidir. Tabloda gösterilmiş olduğu üzere, ürün yenilikçiliği (ß=0,334; p=0,000) ve stratejik yenilikçilik (ß=0,132; p=0,004) faktörlerinin uygulama değeri üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, "*H1d$_1$: Ürün yenilikçiliği, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." ve "*H1d$_3$: Stratejik yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezleri kabul edilmiş; "*H1d$_2$: Davranışsal yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezi ise reddedilmiştir. Bu bulgulara göre, "*H1d: Örgütsel yenilikçilik, uygulama değeri algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 4. H1d Hipotezine Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: Uygulama Değeri	**Beta**	**t-değeri**	**Sig.**	**Tolerance**	**VIF**	**Düz. R2**	**Durbin-Watson**	**F-değeri**	**Model Sig.**
Sabit		18,346	0,000			7,60%	1,520	14,487	0,000
Ürün Yenilikçiliği	0,334	4,779	0,000	0,382	2,618				
Davranışsal Yenilikçilik	-0,046	-0,682	0,496	0,416	2,402				
Stratejik Yenilikçilik	0,132	2,861	0,004	0,876	1,141				

"*H1e: Örgütsel yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezini test etmek için yapılan çoklu doğrusal regresyon analizinin bulguları Tablo 4.19'da verilmiştir. Yöntem olarak enter tekniğinden faydalanılmıştır. Tabloda gösterildiği üzere, modelin F-değeriyle sigma değeri anlamlıdır (F=10,697; p=0,000). Tablo 4.19'da yer alan düzeltilmiş R^2 değerine göre, bağımsız değişkenler bağımlı değişken olan ekonomik değerin %5,6'sını açıklamaktadır. Tablodaki Durbin-Watson istatistiğinin neticesi, hata terimleri arasında otokorelasyon problemi bulunup bulunmadığını göstermektedir. 1,590 şeklinde saptanan

Durbin-Watson değerinin 1,5 ile 2,5 arasında olması, regresyon modelinin çerçevesinde ilgili analizinin yapılabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte tablodaki tolerans ve VIF değerleri de bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunup bulunmadığını göstermektedir. Tolerans değerinin 0,100'den büyük olması ve VIF değerinin 10'dan küçük olması, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin arasında çoklu bağıntı probleminin bulunmadığının göstergesidir. Tabloda gösterilmiş olduğu üzere, ürün yenilikçiliği (ß=0,219; p=0,002); davranışsal yenilikçilik (ß=0,331; p=0,000) ve stratejik yenilikçilik (ß=0,102; p=0,030) faktörlerinin ekonomik değer üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisi bulunmaktadır. Bu doğrultuda, "*$H1e_1$: Ürün yenilikçiliği, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*."; "*$H1e_2$: Davranışsal yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." ve "*$H1e_3$: Stratejik yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezleri kabul edilmiştir. Bu bulgulara göre, "*H1e: Örgütsel yenilikçilik, ekonomik değer algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 5. H1e Hipotezine Yönelik Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: Ekonomik Değer	**Beta**	**t-değeri**	**Sig.**	**Tolerance**	**VIF**	**Düz. R2**	**Durbin-Watson**	**F-değeri**	**Model Sig.**
Sabit		27,483	0,000			5,60%	1,590	10,697	0,000
Ürün Yenilikçiliği	0,219	3,099	0,002	0,382	2,618				
Davranışsal Yenilikçilik	0,331	4,878	0,000	0,416	2,402				
Stratejik Yenilikçilik	0,102	2,180	0,030	0,876	1,141				

Gerçekleştirilen hipotez testleri neticesinde; H1a, H1b, H1c ve H1d kısmen kabul edildiği ve H1e kabul edildiği için, "*H1: Örgütsel yenilikçilik, işveren çekiciliği algısını anlamlı olarak etkilemektedir*." ana hipotezi de kısmen kabul edilmiştir.

5. TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırma kapsamında, teknoloji şirketlerinde örgütsel yenilikçiliğin işveren çekiliği üzerindeki etkisi incelenmiştir. Literatürde örgütsel yenilikçilik ve işveren çekiciliği ilişkisi üzerine gerçekleştirilmiş olan az sayıda araştırma olduğu için, bu çalışmada elde edilmiş olan bulguların literatüre önemli katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Çalışma kapsamında, araştırma hipotezlerini test etmek üzere çoklu doğrusal regresyon analizleri yapılmıştır. Yapılan regresyon testlerinin sonucunda; örgütsel yenilikçilik faktörlerinden ürün yenilikçiliği ve stratejik yenilikçiliğin çalışma değeri algısı üzerinde, örgütsel yenilikçilik faktörlerinden ürün yenilikçiliğinin sosyal değer algısı üzerinde, örgütsel yenilikçilik faktörlerinden davranışsal yenilikçiliğin gelişim değeri algısı

üzerinde, örgütsel yenilikçilik faktörlerinden ürün yenilikçiliği ve stratejik yenilikçiliğin uygulama değeri algısı üzerinde, örgütsel yenilikçilik faktörlerinin tümünün ekonomik değer algısı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu bulguları elde edilmiştir. Elde edilen bu bulgular, örgütsel yenilikçiliğin işveren çekiciliği üzerinde pozitif yönlü, anlamlı ve kısmi bir etkisinin bulunduğu yorumu yapılabilir. Buna göre, IT sektöründe örgütsel anlamda daha inovatif olan şirketler, bu sektörde çalışanlara daha cazip ve çekici gelmektedir. Elde edilen bulgu, literatürdeki önceki çalışmaları destekler niteliktedir (Van Hoye & Lievens, 2009; Moroko & Uncles, 2008; Erdemir, 2007; Khandekar & Sharma, 2005; Backhaus & Tikoo, 2004; Earle, 2003).

Yapılan bu çalışma neticesinde, örgütsel yenilikçiliğin işveren çekiciliği üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. IT sektöründe çalışanların hem örgütsel yenilikçiliğe hem de işveren çekiciliğine yüksek düzeyde önem veriyor olmaları ve çalışma neticesinde örgütsel yenilikçiliğin işveren çekiciliği üzerinde etkisinin olduğunun saptanmasından ötürü, IT sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin ve yöneticilerinin örgütsel yenilikçilik unsurlarına ve işveren markası faktörlerine gereken önemi mutlaka vermeleri gerektiği önerisi yapılabilir.

Çalışmanın çeşitli sınırlılıkları bulunmaktadır. Araştırmanın ana kütlesini İstanbul ilinde yer alan, 5 teknoloji şirketinde çalışan kişiler oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tercih edilmiş ve bilgi teknolojileri departmanında çalışan personellerin ankette yer alan sorulara verdikleri görüş ve düşünceler ile sınırlandırılmıştır. Araştırmanın kapsamı dolayısıyla sadece bilgi teknoloji alanında çalışan personel ile sınırlandırılmıştır. Konu bakımından çalışma, örgütsel yenilikçilik ve işveren çekiciliği konuları ile sınırlıdır. Anket uygulaması 30 Kasım 2019 ile 30 Mart 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda anketin uygulanması için zaman sınırlaması bulunmaktadır.

Çalışma çerçevesinde sadece İstanbul'da çalışmakta olan IT sektörü personelinin örgütsel yenilikçilik ve işveren çekiciliği hakkındaki görüşleri incelenmiştir. İleride yapılabilecek olan çalışmalarda farklı illerde benzer çalışmaların yapılması, başka ülkelerde benzer çalışmalar yapılarak bu çalışmanın bulgularıyla karşılaştırılması, işveren çekiciliğini etkileme potansiyeline sahip başka değişkenler üzerinde çeşitli araştırmaların gerçekleştirilmesi önerilerinde bulunulabilir.

KAYNAKÇA

Afuah, A. (2009). *Strategic Innovation: New Game Strategies For Competitive Advantage*. Routledge.

Akalın, Ş. H. (2007). Innovation, İnovasyon: Yenileşim. *TDK Türk Dili*, *XCIII* (666), 483-484.

Aksoy, M. (2003). Firma Düzeyinde Yenilik ve Bilgi Yönetimi. *KalDer Forum*, *3*(12), 17-22.

Ambler, T., & Barrow, S. (1996). The Employer Brand. *Journal of Brand Management*, *4*(3), 185-206.

Avlonitis, J., Kouremenos, A., & Tzokas, N. (1994). Assessing the Innovativeness of Organizations and Its Antecedents: Project Innovstrat. *European Journal of Marketing*, *28*(11), 5-28.

Backhaus, K.B., & Tikoo, S. (2004). Conceptualizing and Researching Employer Branding. *Career Development International*, (9), 501-517.

Berthon, P., Ewing, M., & Hah, L. (2005). Captivating Company: Dimensions of Attractiveness in Employer Branding. *International Journal of Advertising*, *24*(2), 151-172.

Charitou, C., & Markides, C. (2003). Responses to Disruptive Strategic Innovation. *MIT Sloan Management Review*, *44*(2), 55.

Damanpour, F., Walker, R., & Avellaneda, C. (2009). Combinative Effects of Innovation Types and Organizational Performance: A Longitudinal Study of Service Organizations. *Journal of Management Studies*, *46*(4), 654.

Earle, H. A. (2003). Building A Workplace of Choice: Using the Work Environment to Attract and Retain Top Talent. *Journal of Facilities Management*, *2*(3), 251.

Erdemir, E. (2007). İşe Almada Pazarlama Bakış Açısı ve Aday Odaklılık. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Dergisi*, *18*(57), 31-32.

Frishammar, J., Kurkkio, M., Abrahamsson, L., & Lichtenthaler, U. (2012). Antecedents and Consequences of Firms' Process Innovation Capability: A Literature Review and A Conceptual Framework. *IEEE Transactions on Engineering Management*, *59*(4), 519-529.

Hurley, R. (1995). Group Culture and Its Effect on Innovative Productivity. *Journal of Engineering and Technology Management*, *12*(1), 57-75.

Jiang, T., & Iles, P. (2011). Employer-Brand Equity, Organizational Attractiveness and Talent Management in The Zhejiang Private Sector. *Journal of Technology Management*, *6*(1), 101.

Karatepe, S. (2005). *Örgütlerde İletişim-Güdüleme İlişkisi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.

Khandekar, A., & Sharma, A. (2005). Managing Human Resource Capabilities for Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Analysis from Indian Global Organisations. *Education and Training*, (47), 628-629.

Mahroum, S. (2000). Highly Skilled Globetrotters: Mapping the International Migration of Human Capital. *R&D Management*, *30*(1), 23.

Markides, C. (1998). Strategic Innovation in Established Companies. *Sloan Management Review*, (Spring), 31-42.

Miles, I. (2001). *Services Innovation: A Reconfiguration of Innovation Studies*. Conference: Innovation in the Knowledge Economy, Volume: PREST Discussion Paper DP01-05, University of Manchester.

Moroko, L., & Uncles, M. D. (2008). Characteristics of Successful Employer Brands. *Journal of Brand Management*, (16), 160.

Naktiyok, A. (2007). Yenilik Yönetimi ve Örgütsel Faktörler. *Atatürk Üniversitesi İktisadi Bilimler Dergisi*, *21*(2), 213.

OECD. (2015). *OSLO Manuel: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. OECD.

Özeren, E. (2011). *Örgüt Kültüründe Yeni Bir Boyut Olan Sıkılık-Esneklik ile Örgütsel Yenilikçilik İlişkisi: Türk ve İtalyan Mermer Sektöründe Karşılaştırmalı Bir Araştırma*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, İzmir, Türkiye.

Puri, D. (2018). Developing the Scale to Measure Employer Attractiveness. *Annals of Dunarea de Jos University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics*, *3*(3), 117.

Radnejad, A., & Vredenburg, H. (2019). Disruptive Technological Process Innovation in A Process-Oriented Industry: A Case Study. *Journal of Engineering and Technology Management*, (53), 63-79.

Roy, S. K. (2008). Identifying the Dimensions of Attractiveness of An Employer Brand in The Indian Context. *South Asian Journal of Management*, *15*(4), 126.

Rynes, S., Bretz Jr. R., & Gerhart, B. (1991). The Importance of Recruitment in Job Choice: A Different of Looking. *Personal Psychology*, *44*(3), 488.

Stoneman, P., Bartoloni, E., & Baussola, M. (2018). □*The Microeconomics of Product Innovation*. London: Oxford University Press.□ □□□□

Tidd, J., John, B., & Keith, P. (2005). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*. John Wiley & Sons Ltd.

Van Hoye, G., & Lievens, F. (2009). Tapping the Grape-Vine: A Closer Look at Word-Of-Mouth as A Recruitment Source. *Journal of Applied Psychology*, (94), 341.

Wang, C., & Ahmed, P. (2004). The Development and Validation of The Organizational Innovativeness Construct Using Confirmatory Factor Analysis. *European Journal of Innovation Management*, *7*(4), 303-305.

Bölüm 54

TOKSİK LİDERLİK ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Çağdaş IŞIKAY[1]

1 Öğr.Gör.Dr.; Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla-Türkiye, E-mail:cagdasi@mu.edu.tr

GİRİŞ

Örgütlerin hedeflerine ulaşması, genellikle birçok kişinin bir arada etkin bir şekilde çalışmasına bağlıdır. Bu birlikteliği sağlamak ve yönlendirmek konusunda, yöneticinin yani örgütün liderinin önemli rolü vardır. Liderlerin, çalışanları belirli bir hedefe yönlendirme yeteneğine sahip olması beklenir. Yapıcı liderlik yaklaşımları çalışanlar üzerinde olumlu etkilere neden olurken, yıkıcı liderlik yaklaşımları ise olumsuz sonuçlara neden olabilir. Bu olumsuz liderlik türlerinden biri de toksik liderliktir. Toksik liderliğin örgütlerdeki yaygınlığına ilişkin düşünceler her geçen gün artmaktadır. Walton (2007: 19), çeşitli organizasyonlarda çalışan nüfuzlu kişiler tarafından sergilenen işlevsiz kötü davranışlarda önemli bir artış olduğunu bildirmiştir.

İşyerindeki toksik liderler, çalışanlarına, meslektaşlarına, kuruluşlarına, hissedarlarına, hatta müşterilerine bile ciddi ve kalıcı zararlar verebilmektedir. Bu zararları, yıkıcı davranışları ve işlevsel olmayan kişisel nitelikleri yoluyla yaparlar (Baboş, 2007: 1; Lipman-Blumen, 2011: 336). Toksik liderler; üretken ve sağlıklı işyerlerini engelleyen sessiz katiller olarak görülebilir (Walton, 2007: 19). Bu sessiz katilleri tanımak, sergiledikleri davranışlarını öğrenmek, bireyler ve örgüt üzerindeki etkilerini bilmek önemlidir. Toksik liderlik kavramına hakim olmak, etkin mücadele yöntemleri geliştirmeye de imkan saylayacaktır.

1.Toksik Liderliğin Tanımı ve Özellikleri

Toksik yani zehirli liderlik üzerine birçok bilim adamı çeşitli tanımlar yapmış ve açıklamalarda bulunmuştur. Walton (2007: 20), toksik liderliği; sömürücü, istismarcı, yıkıcı ve psikolojik olarak yozlaşmış ve zehirli olan davranışlar olarak tanımlamıştır. Yazara göre toksik liderlik; işyerinde kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme yapılması, yanlış beyanlarda bulunmak, gerçekçi olmayan iş yükleri, işyerinde zorbalık, taciz, aldatma ve sahtekarlık uygulamalarından oluşur.

Lipman-Blumen (2005a: 2) toksik liderleri; "yıkıcı davranışları ve işlevsel olmayan kişisel nitelikleri veya özellikleri nedeniyle, bireylere, gruplara, örgütlere, topluluğa hatta liderlik ettikleri milletlere ciddi ve kalıcı zarar veren bireyler" olarak tanımlamaktadır. Yazarın başka bir eserinde ise toksik liderlik; 'liderlerin yıkıcı davranışları ve/veya işlevsiz kişisel özellikleri aracılığıyla, onların takipçilerine, örgütlerine ve takipçileri olmayanlara da ciddi ve kalıcı zarar vermelerine neden olan bir süreç' olarak tanımlanmıştır (Lipman-Blumen, 2005b:1).

Webster ve arkadaşlarına göre (2011: 7-8) toksik lider davranışları; narsistik, manipülatif, korkutucu, yetersiz, etik olmayan ve mikro yönetici davranışları gibi potansiyel olarak tahrip edici davranışları içerir. Bu davranışlar, örgüt ve çalışanları için yıkıcı sonuçlar doğurur.

Reed (2004: 67) toksik liderlerin, kısa vadeli görevlerde oldukça yetkin ve etkili olabileceğini buna karşın görev sürelerinin çok ötesine etki eden konularda sağlıksız bir örgüt iklimine katkıda bulunacaklarını bildirmiştir. Bu liderler, kısa vadeli başarılara odaklıdır. Ayrıca toksik liderler; zorba, tehditkar, çevresindekileri aşağılayan, kötü niyetli, hoşnutsuz, kibirli, kendine hizmet eden, esnek olmayan ve sınırlı bir bakış açısı gibi özelliklere sahiptir. Yazar bu eserinde, toksik lider sendromu gösteren bireylerin üç temel özelliği olduğunu bildirmiştir. Bu özellikler; 'astların iyiliği için herhangi bir endişe duymamak', 'örgütün iklimini olumsuz etkileyen bir kişiliğe sahip olmak veya kişilerarası teknik kullanmak' ve 'astlarda, liderlerinin öncelikle kendi çıkarları tarafından motive edildiğine dair inanç' olarak sıralanabilir.

Reed (2004: 67), kararlı ve talepkar bir liderin her zaman toksik olmayabileceğini buna karşın yumuşak bir sesle ve samimiyet içerisinde davranan bir liderin ise toksik olabileceğini vurgulamıştır. Yazar, toksik liderlik algısının oluşmasında; 'motivasyon düşüklüğü, moral bozukluğu ve olumsuz iklim gelişiminin' önemli kriterler olacağını vurgulamıştır.

Schmidt (2008: 86), toksik liderliğin basit olarak yanlış yönetim veya kötü niyetli liderleri kapsamadığını bildirmiştir. Yazar; büyük liderlerin bazı durumlarda kötü yönetim kararları verebileceği ve bazen de kötü niyetli liderlerin üstün liderlik becerilerine sahip olabileceğini vurgulamıştır. Bu doğrultuda düşünüldüğünde toksik liderlik, negatif liderlik davranışlarının ayrı bir birleşimi olarak görülmüştür. Yazar, toksik liderin özelliklerini 5 madde ile açıklamıştır. Bunlar; 'tahmin edilemeyen bir düzende çok çeşitli aşırı duygular gösterme', 'duygusal zeka eksikliği', 'kişilerarası etkileşimlerde duyarsız bir şekillerde hareket etmek', 'öncelikle kendi çıkarları tarafından motive edilmek' ve 'negatif yönetim teknikleri kullanarak başkalarını etkilemek' şeklinde sıralanmıştır.

Diğer bir araştırmada ise, toksik liderliğin üç temel özelliği olduğu saptamıştır. Bunlar; 'yıkıcı davranışlar', 'işlevsel olmayan kişisel özellikler', 'kuruma zarar vermek' olarak ifade edilmiştir. Yazar, toksik liderlerin; bencil, uyumsuz, hoşnutsuz, kötü niyetli ve hırslı olduğunu ileri sürmüştür (Davis, 2016: 15).

Toksik liderlikte; istismarcı bir denetim ile çalışanlara ve örgüte zarar veren yıkıcı bir liderlik söz konusudur. Toksik lider, çalışanların yeterliliğine önem vermemektedir. Kendi başarısını ve kazançlarını herşeyin üstünde tutmaktadır. Ekip üyelerine saygı duymamaktadır ve onları kendi çıkarları doğrultusunda kullanmaktadır. Bu liderler, çalışanlara zarar verici davranmanın yanı sıra dürüstlük, adalet ve nezaket ilkelerini çiğnemektedir. Çalışanların düşüncelerine ve ihtiyaçlarına önem vermezler. Toksik liderin davranışları, sağlıklı örgüt normlarını ihlal ettiği için bir çeşit sapma davranışlarını aksettirmektedir. Toksik liderin bu davranışları hem çalışanlara hem de örgüte zarar vermektedir.

2. Toksik Liderlerin Kişisel Nitelikleri

Lipman-Blumen (2005b: 4-5; 2011: 337-338), zehirli liderlerin kişisel özelliklerini dokuz başlık altında toplamıştır. Bunlar; dürüst olmama, doyumsuz hırs, muazzam ego, kibir, ahlaki yoksunluk, açgözlülük, sorumsuzluk, korkaklık ve yetersizlik olarak sıralanmıştır.

-Lider dürüstlükten yoksundur. Bu durum onun, alaycı, yozlaşmış, iki yüzlü veya güvenilmez olarak damgalanmasına neden olur.

-Doyumsuz hırsları vardır. Liderler, sürekli olarak kendi güçlerini geliştirmeye yönelik davranırlar. Takipçilerinin refahını görmezden gelirler.

-Muazzam egoya sahiptir. Liderler, kendi karakterlerindeki eksiklikleri göremezler. Çünkü, büyük bir egoya sahiptirler. Bu nedenle liderler, kendilerini yenilemekte yetersiz kalırlar.

-Zehirli liderler kibirli oldukları için hatalarını kabul etmezler. Hatalarından dolayı başkalarını suçlarlar.

-Zehirli liderler, ahlaki açıdan yetersiz oldukları için doğru ve yanlışı ayırt edemezler.

-Açgözlülük gösterirler ve para hırsları vardır. Bu liderler için parasal kazanç her şeyden daha önemlidir.

-Sorumsuzluk gösterirler. Kendi davranışlarının, diğer çalışanlara olan maliyetini umursamazlar.

-Korkakça davranırlar. Liderler, zorlu kararların alınması gerektiği durumlarda kararlılık gösteremezler.

-Yetersizlik gösterirler. İlgili sorunların doğasını anlama ve liderlik gerektiren durumlarda yetkin ve etkili davranmada başarısızlık gösterirler.

Bir diğer araştırmada toksik liderin kişisel özellikleri arasında; beceriksizlik, çalışma bozukluğu, uyumsuzluk, yetersizlik duygusu, hoşnutsuzluk, sorumsuzluk, ahlaksızlık, korkaklık, doyumsuz hırs, egotizm, kibirlilik, bencil değerler, para hırsı ve açgözlülük, dürüstlük eksikliği, aldatma, kötü niyetlilik ve suistimal olduğu bildirilmiştir (Baboş, 2007: 2-5).

Belirtilen bu özelliklerin tamamının bir toksik liderde olması gerekmez. Birkaç tane özellikte toksik liderlik için yeterlidir. Ancak, bu özelliklerin sayısı arttıkça liderin toksiklik düzeyi de artacaktır. Lider ne kadar toksikse, çalışanlara ve örgüte vereceği zararda o kadar şiddetli olacaktır. Bu zararların bazen geri dönüşsüz etkiler bırakabileceği de unutulmamalıdır. Bu nedenle, lider seçimi sürecinde sayılan özelliklerin dikkate alınması önemli olabilir.

3. Toksik Liderlerin Davranışları

Zehirli liderlerin davranışları başlangıçta çalışanlara cazibeli gelebilir ama bu davranışların manipüle edici, çalışanlara zarar verici ve yıkıcı davranışlar olduğu zamanla anlaşılır. Aşağıdaki davranışlardan bir veya daha fazlasını gösteren bireyler "zehirli liderler" olarak görülebilir (Lipman-Blumen, 2005b: 2-4; Lipman-Blumen, 2011: 336-337)

-Toksik liderler, takipçilerine kasıtlı olarak zarar vererek, aşağılayarak, tahrik ederek, ötekileştirerek, korkutarak, moral bozarak, haklarından mahrum bırakarak, güçsüz bırakarak, hapsederek, işkenceye maruz bırakarak, korkutarak veya onları öldürerek daha kötü bir hale getirirler. Yani toksik liderler davranışlarıyla, takipçilerinin daha kötü bir duruma düşmesine neden olurlar.

-Toksik lider, çalışanların tüm isteklerine itaat etmesini bekler. Bu yolla çalışanların haklarını ihlal eder.

-Toksik lider, yolsuzluk, suç ve diğer etik olmayan faaliyetlerde bulunur.

-Toksik lider, gücünü artırmak ve takipçilerini bağımlı hale getirmek için kendisini kurtarıcı gibi gösterir. Yani, takipçileri yanıltacak şekilde davranır.

-Toksik lider, takipçilerinin en büyük korkularına ve ihtiyaçlarına dikkat çekerek onları değersizleştirir.

- Takipçilerden, liderin eylemlerini sorgulamadan onlara uymalarını bekler. Bazen tehdit ve otoriter davranışlarla, yapıcı eleştirilerin önüne geçer.

-Toksik liderler, yanıltıcı takipçiler yoluyla, kasıtlı yalanlar üretebilirler. Bu şekilde, konuların ve sorunların yanlış teşhis edilmesini sağlarlar.

-Toksik lider, hakikati, adaleti, mükemmelliği amaçlayan sistemin yapılarını ve süreçlerini yıkar. Suç teşkil eden çeşitli eylemlerde bulunur.

-Toksik lider, yeni liderleri seçmek ve desteklemek için gerekli olan yasal süreçleri baltalayarak totaliter bir rejim kurmaya çalışır.

-Kendi halefleri de dahil olmak üzere diğer liderleri yetiştiremez veya uygunsuz bir şekilde iktidara tutunmaya çalışır.

-Toksik lider, diğerlerine karşı kötü niyetli belirleyici unsurlar koyar.

-Toksik lider, kendi takipçilerine olumlu davranır, ancak onları başkalarından nefret etmek veya mahvetmek için ikna etmeye çalışır.

-Toksik lider, günah keçilerini tespit eder. Daha sonra, başkalarını onları cezalandırması için teşvik eder.

-Yaşanan olumsuz durumların maliyetini çalışanlara yükler ve böylece onları tehlikeye atar.

-Yetersizlik, kayırma/yandaşçılık ve yolsuzluğun farkına varamayabilir, görmezden gelebilir veya destekleyebilir.

-Sorunları yanlış teşhis eder ve belirlenmiş sorunlara çözüm bulmakta yetersiz kalır.

Toksik liderin ne tür davranışlar sergilediğini Webster ve arkadaşları da (2016: 348), yaptıkları araştırmada belirlemiştir. Yazarlar bu davranışları; 'çatışma yaratmayı manipüle eden davranışlar', 'korkutucu ve zorbalık davranışları', 'istismarcı veya duygusal olarak geçici davranışlar', 'narsistik davranışlar', 'mikro yönetimsel davranışlar' ve 'pasif agresif davranışlar' olmak üzere altı başlık altında toplamıştır.

Çatışma yaratmayı manipüle eden davranışlar (1. Grup Davranışlar)

Bu davranışlar arasında; diğerlerine karşı astları kullanma, hile yapma, yalan söyleme, başkalarının sunumlarını, kendi sunumu gibi sunma, profesyonel olarak suiistimal uygulama, çalışanların yetkilerine zarar verme ve astlarla uygunsuz kişisel ilişkiler kurma sayılabilir.

Korkutucu ve zorbalık davranışları (2. Grup Davranışlar)

Bu grup davranışlar arasında; zorba ve otoriter olma, sürekli kontrol yapma, personeli aşağılama, küfürbaz olma, korkutucu bir dil kullanma ve muhalifleri hedef alma sayılabilir. Ayrıca toksik lider, bir çalışanın kendisine karşı konuşması durumunda, onu hedef alır ve sistematik olarak ondan kurtulmaya çalışır.

İstismarcı veya duygusal olarak geçici davranışlar (3. Grup Davranışlar)

Liderin bu davranışları arasında; çalışanları kötüye kullanma/suistimal etme, sinir krizi ya da öfke nöbeti geçirme, tehdit edici davranışlar gösterme, çalışanlara karşı çok değişken davranışlar sergileme ve değişken bir ruh hali gösterme gibi davranışlar sıralanabilir.

Narsistik davranışlar (4. Grup Davranışlar)

Toksik liderin bu gruptaki davranışları arasında; övgüye ihtiyaç duyma, çok sayıda hata yapma, zamanı boşa harcama, kendini övme, diğerlerinin ihtiyaçlarına saygı göstermeme ve her ne pahasına olursa olsun kazanmaya odaklanma davranışları göze çarpmaktadır.

Mikro yönetimsel davranışlar (5. Grup Davranışlar)

Bu gruptaki davranışlar arasında; işyeri etkileşimleri sırasında sürekli hata bulmaya odaklanma ve çalışanların, günün her dakikasında ne yaptığını bilmeye odaklanma davranışları sıralanabilir.

Pasif agresif davranışlar (6. Grup Davranışlar)

Toksik liderin bu davranışları arasında; kabul ettiği bir konuyu, daha sonra reddetme gelmektedir. Lider, reddetmesine rağmen çalışanların sorunları tekrar gündeme getirmeye çalıştığını anlarsa, bu noktadan itibaren onları görmezden gelir. Toksik lider bu çalışanlara selam vermekten kaçınır.

Diğer bir araştırmada da, toksik liderlerin gösterdiği bazı davranışlar belirlenmiştir. Bu davranışlar arasında; toplumdan dışlamak, ötekileştirmek, çalışanı haklarından mahrum etmek, çalışanı bir başkasını cezalandırmaya teşvik etmek, adam kayırmak, alay etmek, fiziksel saldırganlık eylemlerini kullanmak, çalışanların iş güvenliğini tehdit etmek, insanları zorluklara dayanmaya zorlamak, aldatıcı olmak, yalan söylemek, hatalar için başkalarını suçlamak, yorumları / fikirleri dikkate almamak, muhalif olmak, katı olmak ve esneklik göstermemek sayılabilir. Toksik liderler, toksik durumları sanki çalışanlar ya da örgüt için önemli vizyonlarmış gibi gösterirler (Burns, 2017: 39).

Bakkal ve Aydıntuğ (2016: 521), toksik ortam oluşturan liderlerin davranışlarını belirlemiştir. Bu davranışlar; 'çalışanlarını iş için yetersiz görmek, çalışanların yaratıcılığını engellemek, ortak kararlar alınırken personele söz hakkı vermemek, çalışanlar hakkında diğer insanlara olumsuz konuşmak, çalışanların hatalarını sürekli gündemde tutmak, esnek olmamak, iş dışındaki süreçlerde çalışanlarla iletişim kurmamak, çalışanların başarısızlığı konusunda sorumluluk almamak, çalışanların başarısını kendi başarısı gibi göstermek, çalışanlara güvenmemek/inanmamak, iletişim sırasında emir cümleleri kullanmak, iş içindeki gruplaşmaları teşvik etmek, üst yönetime iyi görünmek için sahte davranışlar sergilemek, birden bire ani tepkiler vermek, günlük davranışlarda dengesizlik, sahip olduğu pozisyonu çok önemsemek ve kişisel çıkarlarına uygunluk aramak' olarak belirtilmiştir.

Genellikle bir toksik lider, aynı seviyedeki bir toksisiteyle hareket etmez ve aynı yıkıcı davranışları kullanmaz. Benzer konular söz konusu olduğunda bile, aynı işlevsiz karakteristik mekanizmalarla hareket etmez. Dolayısıyla bir toksik lider, bazı durumlarda çok zehirli olabilirken, bazı durumlarda ise merhametli davranışlar sergileyebilir. Örneğin, aynı lider bir durum karşısında günün belli bir anında toksik davranış sergilerken, aynı durum için başka bir anda aynı davranışları göstermeyebilir. Bu gibi durumlardan dolayı, liderin toksikliğinin belirlenmesi için; durum, toksisite seviyesi, zaman faktörü, toksik davranışın tutarlılığı gibi özelliklerin değerlendirilmesi gerekir. Özetlenecek olur ise; bir zehirli liderin ürettiği zararlı sonuçların tipi ve derecesi bir durumdan diğerine farklılık gösterebilir (Lipman-Blumen, 2005b: 2-4; Lipman-Blumen, 2011: 336-337)

Bu davranışlar incelendiğinde, toksik liderlerin çok geniş bir yelpazede olumsuz davranışlar sergiledikleri görülmektedir. Zehirli liderlik bir kanser gibi örgütü sarabilir ve enerjisini tüketebilir. Bu durum, çalışanların moralini bozabilir, verimliliğini düşürebilir, sağlığını kötüleştirebilir. Bu ürkütücü tablo, çalışanların yaşadıklarını ailelerine ve arkadaşlarına anlatması yoluyla diğer örgütleri de etkileyebilir. Toksik kültür zamanla tüm ülkeyi etkisi altına alabilir.

4. Toksik Liderliğin Boyutları

Toksik liderlik, oldukça karmaşık bir sendromdur. Bu sendromu açık bir şekilde ortaya koymak için alt boyutlarıyla incelemek gerekir. Schmidt (2008: 88) toksik liderliğin beş boyuttan oluştuğunu göstermiştir. Bu boyutlar;

1. Kötü niyetli/istismarcı denetim: Liderler, astlarına yönelik düşmanca sözlü ve sözsüz davranışlarda bulunabilirler. Özellikle herkesin gözü önünde öfke gösterisi yapmak, astlarla alay etmek ve yıkıcı geri bildirimler vermek bu davranışlar arasında sayılabilir. Bu davranışlar esnasında, fiziksel istismar gerçekleşmez.

2. Otoriter liderlik: Otoriter liderler, kendi gündemlerine ve çalışma prosedürlerine çalışanların itaat etmesini ister. Bu özellik, astın özerkliğini kısıtlayan lider davranışlarından oluşur.

3. Kendini tanıtma/öz terfi: Toksik lider, kendi çıkarlarını her zaman ön planda tutmaya çalışır. Bu şekilde üstlerden, astlardan ve rakiplerden gelebilecek tehditleri azaltmış olur.

4. Tahmin edilemezlik: Liderin sürekli değişimler gösteren bir ruhsal durumu vardır. Bu değişken ruhsal durumu nedeniyle de çok farklı davranışlar sergiler.

5. Narsisizm: Narsist birey, kendini üstün görür, hep takdir ve ilgi bekler. Bu kişiler, başkalarıyla empati kuramaz ve başkalarının yetenek ve çabalarına saygısızlık gösterir.

Toksik liderler, gösterdikleri yüksek katılım/sorumluluk ve enerjiden dolayı büyük çekiciliğe sahip olabilir ve takipçileri çekebilir. Bu durum, toksik liderliğin gelişmesine zemin hazırlar (Walton, 2007: 21). Toksik liderlik, birçok kurumda acı verici ama yaygın bir gerçektir. Yıkıcı davranışlar ve işlevsel olmayan kişisel özellikler, genellikle çalışanlar üzerinde kalıcı zehirli etkiler yaratır (Tavanti, 2011: 127). Bu liderler, astlarını önemsemez ve itaat etmeye zorlar. Sadece üst yönetime saygı duyarlar. Herhangi bir olay karşısında verdikleri tepkiyi benzer bir olayda vermeyebilirler. Toksik liderin micro-yönetimsel yaklaşımları, astlarına güven duymadıklarını gösterir. Tüm bu yaklaşımlar, astların verimli çalışmasını engeller.

5. Toksik Liderliğin Etkileri

Liderlik literatürüne bakıldığında etik liderlik, dönüşümsel liderlik, demokratik liderlik gibi liderlik türlerinin olumlu liderlik tarzları arasında olduğu görülmektedir. Bunların aksine toksik liderlik, çalışanlar ve kuruluşlar için yıkıcı ve zararlı sonuçlar doğurabilir. Yazının bu bölümünde, toksik liderliğin etkileri üzerinde durulacaktır. Özellikle bireylerin ve örgütlerin toksik liderlik yaklaşımlarından nasıl etkilendiği açıklanmaya çalışılacaktır. Ayrıca bazı durumlarda olumsuz etkilerin birçoğunun bireyde görülebileceği ve birbirlerini etkileyebileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

5.1. Bireysel etkileri

Toksik lider davranışlarının çalışanlar üzerinde, fiziksel sağlık sorunlarına, duygusal zararlara ve psikolojik rahatsızlıklara neden olduğu bildirilmiştir. Appelbaum ve Roy-Girard (2007: 22), toksik lider yaklaşımlarının çalışanlarda; tansiyon veya kolesterol sorunları, kas gerginliğinde artışlar ve çevre konusunda artan farkındalık gibi bazı fizyolojik etkilere neden olduğunu bildirmiştir. Diğer fiziksel sağlık sorunları arasında; soğuk algınlığı, mide rahatsızlıkları, saç dökülmesi, cilt döküntüleri, baş ağrısı, uykusuzluk ve kilo değişimlerinin olduğu saptanmıştır. Duygusal zararlar arasında; güvensizlik, öfke, hayal kırıklığı, sıkıntı, korku, sinirlilik, kırgınlık, aşağılık hissi olduğu belirlenmiştir. Psikolojik etkiler arasında; kendinden kuşku duyma, özgüven kaybı, çok stresli hissetmek, stresten işini yeterince yapamamak, kişisel saygının kaybı, tükenmişlik, kaygı ve depresyonun varlığı tespit edilmiştir (Webster vd., 2016: 348-349; Webster vd., 2011: 19). Ayrıca, yorumlama yeteneğinde zayıflama, konsantre olamama, hafıza kaybı ve huzursuzluk üzerinde de durulmuştur (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007: 22).

Bu sağlık sorunları, çalışanların refahını olumsuz yönde etkilemektedir. Çalışanların, sadece bir kez algıladıkları toksik davranışlar bile önemli zararlara neden olmaktadır (Webster vd., 2016: 349). Bu zararlı etkiler arasında ailevi etkiler de olabilir. Toksik liderler tarafından aşağılanan, mesleki gelişimi engellenen, diğerlerinin hedef noktası haline getirilen çalışanlar, yaşayacakları psikolojik ve fiziksel sorunları ailelerine aktarmak suretiyle onlarında olumsuz etkilenmesine neden olabilir. Örneğin, toksisite kurbanı bir anne ya da baba yaşadıkları stresi, gerginliği çocuğuna ya da ailenin diğer üyelerine yansıtabilir. Bu olumsuz ruh hali tüm aileyi etkisi altına alabilir. Toksik lider mağduru çalışan, maruz kaldığı işyeri sorunlarıyla başa çıkamadığı, kendini gerçekleştiremediği ve bu sorunlar ile sürekli meşgul olduğu için, aile üyelerinin beklentilerine ve ihtiyaçlarına yeterince ilgi gösteremeyebilir. Bireyin, aile içindeki sorumluluklarını yerine getirememesiyle ilintili olarak birikmiş, çözüme ulaşamamış sorunlar, eşler arasındaki sevgi bağlarının zayıflamasına ve çocukların geleceği konusunda yetersiz kalmaya neden olabilir.

5.2. Örgütsel etkileri

Toksik liderler, toksik örgütlerin ortaya çıkmasına neden olabilir. Hedeflere ulaşamama, olumsuz iletişim ortamı, hatalı ya da tekrarlayıcı kararların alınması, yanlış yönetime bağlı maliyetler toksik örgütlerin özellikleri arasında sayılabilir. Örgüt, belirlediği hedeflere bu toksik yönetimle çoğunlukla ulaşamaz. Korku ile yönlendirilme sonucunda çoğunlukla isabetli kararlar alınamaz ya da nadiren de olsa iyi kararlarla problem çözme süreçleri gerçekleşebilir. Örgüt içi iletişim zayıftır ya da toksisitenin etkisiyle olumsuz bir iletişim ortamı vardır. Kişilerarası ilişkiler, manipülatif süreçlerle yönlendirilebilir. Alınan kötü kararlara bağlı olarak hedefe ulaşmak için defalarca en başa dönmek zorunda kalınabilir ve bu durum zaman, enerji kayıplarına, mali yüklere neden olabilir (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007: 18).

Davis (2016: 9), zehirli örgütlerin fonksiyonlarını yerine getiremediğini vurgular. Bu örgütlerdeki çalışanlarda yabancılaşma gelişir. Diğer örgütsel çıktıların; toksik liderle mücadelede etkisiz olan üst yönetime karşı saygı kaybı, liderlere yaklaşma konusundaki isteksizlik, düşük moral, düşük verimlilik, düşük kalite ve organizasyona olan güvenin azalması olduğu belirlenmiştir (Webster, vd., 2011: 9).

Toksisite tolere edildiğinde veya göz ardı edildiğinde üretkenliği, motivasyonu, yaratıcılığı ve bağlılığı aşındırır. Liderler ve kuruluşlardaki toksisite, organizasyondaki imaj, finansman ve işten ayrılma niyeti üzerinde uzun vadeli bir etkiye sahip olabilir (Tavanti, 2011: 133). En yaygın çalışan sonuçları; organizasyonu bırakmak, işe devamsızlık, iş doyumunda azalma, azaltılmış kariyer seçenekleri olarak saptanmıştır (Webster vd., 2011: 19-22). Gallus ve arkadaşları (2013), toksik liderliğin algılanan nezaket, iş doyumu ve örgütsel bağlılığı olumsuz yönde etkilediğini saptamıştır.

Çalışanlar, olumsuz çalışma ortamından zihinsel ve fiziksel olarak etkilenseler bile, liderin toksisitesine bağlı olarak örgütlenebilirler ve sapkın davranışlar sergileyebilirler. Sapkın davranışların birçoğu toksik ortamlarda gelişebilir ve bu davranışların en maliyetli olanları, işe devamsızlık, hırsızlık, verimsizlik ve etik dışı uygulamalardır. Bu sapkın davranışların sadece çalışanın çevresine değil, aynı zamanda çalışanın tutumuna, algısına ve kişiliğine de bağlanabileceği dikkate alınmalıdır (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007: 18).

6. Toksik Liderlik Üzerine Yapılan Araştırmalar

Akca (2017: 292-294), özel şirket çalışanları üzerinde yaptığı araştırmada, kadın çalışanların algılanan toksik liderlik ortalamasının erkeklerden daha yüksek olduğunu bulgulamıştır. Yazar, toksik liderlik ve işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü bir korelasyon olduğunu belirlemiştir. Bu araştırmada, işten ayrılma niyeti üzerindeki varyansın %42'sinin

toksik liderlik tarafından açıklandığı saptanmıştır. Yani, lider toksisitesinin olduğu bir örgüt ortamındaki çalışanlar, işi bırakmaya daha eğilimli olmaktadır.

Yılmaz ve Bakan (2019), sanayi işletmelerinde çalışanların toksik liderlik algılarını ve bu algının tükenmişlikleri üzerine etkisini araştırmıştır. Bu araştırmada tükenmişlik; duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda noksanlık olmak üzere üç alt boyutta incelenmiştir. Değerlendirmede 5'li likert ölçeği kullanılmış ve çalışanların toksik liderlik, duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarı noksanlığı alt boyutlarına ilişkin puan ortalamalarının düşük düzeyde olduğu görülmüştür. Toksik liderlik ile tükenmenin alt boyutları arasında anlamlı ve olumlu yönde bir korelasyon olduğu belirlenmiştir. Yapılan regresyon analizinde ise; toksik liderliğin, bahsedilen üç alt boyutun gelişmesinde yüzde 10 ile 18 arasında etkili olduğu ve özellikle de duygusal tükenmenin gelişmesinde en yüksek etkiye sahip olduğu saptanmıştır.

Bozkurt ve arkadaşları (2020), eğitim sektöründe çalışanların toksik liderlik, örgütsel güven ve bağlılığa ilişkin eğilimlerini değerlendirmiştir. Sonuç olarak; toksik liderlik algısının, çalışanların örgüte ilişkin güven ve bağlılıklarını azaltıcı yönde etkilediği bulunmuştur. Ayrıca; toksik liderliğin, örgütsel güven değişkeni üzerine etkisinde örgütsel bağlılığın da aracılık rolü üstlendiği tespit edilmiştir.

Çankaya ve Çiftçi (2020), hastane çalışanlarının toksik liderlik ve örgütsel sinizme ilişkin algılarının onların örgütsel bağlılıklarıyla nasıl bir etkileşim kurduğunu incelemiştir. Bu incelemeye göre; hem toksik liderlik hem de örgütsel sinizm, çalışanların örgüte yönelik bağlılıklarını düşürmektedir.

Çetinkaya ve Ordu (2018), okul yöneticilerinin toksik liderlik eğilimlerinin, öğretmenleri tüketme açısından değerlendirmiştir. Her iki kavramda alt boyutlarıyla birlikte ele alınmış ve tükenmişliğin üç alt boyutu olan duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda azalma hissi ile genel toksik liderlik algısı arasında anlamlı olan pozitif yönlü bir korelasyon tespit edilmiştir. Özelliklede toksik okul yöneticilerin, öğretmenlerin duyarsızlaşmasında daha etkili olduğu saptanmıştır.

Demirtaş ve Küçük (2019), toksik okul müdürlerinin, öğretmenlerin örgütsel sessizliği üzerinde nasıl bir etki gösterdiğini araştırmıştır. Bu çalışmada, toksik liderlik yaklaşımının, öğretmenlerde sessizliğin gelişmesinde önemli bir etken olduğu saptanmıştır.

Demir (2019) doktora tezinde; toksik liderlik algısı ile duygusal bağlılık, görev performansı, örgütsel sessizlik arasındaki ilişkileri araştırmıştır. Sonuçlar incelendiğinde; toksik liderliğin alt boyutları ile örgütsel sessizliğin alt boyutları arasında pozitif yönlü, duygusal bağlılık ve görev

performansı arasında negatif yönlü anlamlı ilişkiler olduğu saptanmıştır. Toksik liderliğin alt bileşenleri; değer bilmezlik, çıkarcılık, bencillik ve olumsuz ruhsal durum olarak sınıflandırılmıştır. Buradan yola çıkarak toksik liderlik yaklaşımlarının; örgütsel sessizlik gelişimini desteklediği buna karşın, çalışanın görev performansını düşürdüğü ve duygusal yönden bağlanma eğilimini azalttığı söylenebilir.

Erçetin ve arkadaşları (2019) öğretmenler üzerinde yaptığı araştırmada, okul yöneticilerinin toksik yaklaşımlarının öğretmenlerin işe yabancılaşmasına neden olduğunu ortaya koymuştur. Bu araştırmada toksik liderliğin alt boyutları; değer bilmezlik, bencillik, çıkarcılık ve olumsuz ruhsal durum olarak dört grupta incelenmiştir. Bu alt boyutlar ile öğretmenlerin okula yabancılaşmaları arasında anlamlı ve olumlu yönde bir ilişki vardır. Aynı zamanda, bu alt boyutlar ile yabancılaşmanın alt boyutları olan, güçsüzlük, anlamsızlık ve yalıtılmışlık arasında da aynı yönlü bir korelasyon vardır. Yapılan regresyon analiziyle, genel toksik liderliğin yabancılaşmaya neden olduğu saptanmıştır.

Eriş ve Arun (2020a) bankacılık sektöründe yaptıkları araştırmada, toksik liderlik ile örgütsel bağlılık ilişkisini değerlendirmiştir. Yazarlar, çalışanların liderlik toksisitesine ilişkin algılarının düşük düzeyde olduğunu saptamıştır. Çalışanların genel toksik liderlik algılarının, bağlılığın alt boyutları olan duygusal, devam ve normatif bağlılık ile negatif yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Yanı sıra, genel toksik liderliğin genel örgütsel bağlılık ile de anlamlı ve olumsuz korelasyon kurduğu belirlenmiştir. Regresyon analizi yapılarak, toksik liderliğin örgütsel bağlılık ve alt boyutları üzerinde etkili olduğu ancak bu etkinin düşük düzeyde kaldığı ortaya konulmuştur.

Eriş ve Arun (2020b) banka çalışanlarının toksik liderlik algısının, iş doyumunu etkileme düzeyini incelemiştir. Korelasyon analiziyle, toksik liderliğin alt boyutları olan değer bilmezlik, çıkarcılık, bencillik, olumsuz ruhsal durum ile iş doyumunun alt boyutları olan içsel, dışsal doyum ve genel iş doyumu arasında anlamlı, olumsuz yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, genel toksik liderlik algısı ile genel iş doyumu ve alt boyutları arasında da anlamlı, olumsuz ilişkiler tespit edilmiştir. Regresyon analizi yapılarak, toksik liderliğin dört alt boyutunun birlikte iş doyumunu ve alt boyutlarını açıklayabildiği, bununla birlikte, en yüksek oranda dışsal doyumun açıklanabildiği saptanmıştır. Demografik açıdan toksik liderlik puanlarının farklılaşma durumuna bakıldığında ise; cinsiyet, medeni durum, eğitim, mesleki tecrübe, kurumda çalışma süresi açısından anlamlı bir farklılığın olmadığı belirlenmiştir.

Kahveci ve arkadaşları (2019), okul yöneticilerinin toksisitesinin öğretmenlerin örgüte olan bağlılıklarını ne düzeyde etkilediğini ve bu toksik durumun demografik özelliklere göre farklılaşma durumunu incelemiştir.

Araştırmacılar, öğretmenlerin örgüte olan bağlılıklarının orta düzeyde, toksik liderliğe ilişkin algılarının ise düşük düzeyde olduğunu saptamıştır. Bu çalışmada toksik liderlik ve alt boyutları olan değer bilmeme, çıkarcılık, bencillik, olumsuz ruhsal durum puanlarının cinsiyet, medeni durum, öğretmenin branşı, hizmet süresine göre anlamlı bir farklılaşma göstermediği belirlenmiştir. Buna karşın, toksik liderlik algı puan ortalamasının yaş gruplarına göre değiştiği ve 20-30 yaş grubundaki öğretmenlerin puanlarının 31 ve daha büyük yaş gruplarından yüksek olduğu tespit edilmiştir. Yazarlar, toksik liderlik ve alt boyutları ile öğretmenlerin örgütsel bağlılıklarının anlamlı düzeyde ve negatif yönde ilişkili olduğunu korelasyon analiziyle belirlemiştir. Bu negatif yönlü ilişkiyle birlikte, toksik liderlik algısının, öğretmenlerin bağlılıklarını ne düzeyde açıklayabildiği regresyon analiziyle incelenmiş ve yüzde 60'ın üzerinde oldukça yüksek bir etki olduğu ortaya konulmuştur.

Çankaya (2020) yazdığı kitap bölümünde, hastane çalışanlarının toksik liderlik algılarının demografik özelliklere göre farklılaşma durumunu incelemiştir. Cinsiyet açısından bakıldığında kadınların toksik liderlik algısının erkeklerden anlamlı olarak daha yüksek olduğu saptanmıştır. Çalışanların medeni durumuna göre yapılan değerlendirmede, bekarların toksisite algısının anlamlı olarak daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Yaş değişkenine bakıldığında, 41 yaş ve üzerinde olan çalışanların toksik liderlik algısının, daha düşük yaş gruplarından anlamlı düzeyde yüksek olduğu bulgulanmıştır. Çalışanların toksik liderlik algısının aylık gelirlerine göre de farklılaştığı, geliri düşük olan grubun toksisite algısının yüksek gruplara göre daha yüksek olduğu ortaya konulmuştur. Buna karşın, çalışanların toksik liderlik algısının eğitim, meslek, mesleki tecrübe ve kurumda çalışma yılı değişkenlerine göre farklılaşmadığı görülmüştür. Ayrıca bu araştırmada, sağlık çalışanlarının toksik liderlik algısının düşük düzeyde olduğu anlaşılmıştır.

Uzunbacak ve arkadaşları (2019), tekstil sektörü çalışanlarının karşılaştıkları toksik liderlik yaklaşımlarının, tükenmişlikte nasıl bir rol oynadığını araştırmışlardır. Yazarlar, toksik liderliğin alt boyutlarını; kendi reklamını yapan lider, kötü davranan lider, öngörülmez lider, narsist lider ve otoriter lider olarak beş başlıkta incelemiştir. Bahsedilen bu alt boyutlar ve genel toksik liderlik algısının, çalışanların tükenmişliğini geliştirici yönde rol oynadığı saptanmıştır. Yapılan path analizi sonrasında; alt boyutlardan olan kendi reklamını yapan, öngörülmez ve narsist liderin, çalışanın tükenmesinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı buna karşın, kötü davranan ve otokratik lider alt boyutlarının tükenmeyi yüzde 61 oranında etkilediği anlaşılmıştır.

Yalçınsoy ve Işık (2018) tekstil işletmelerinde çalışanların toksik liderlik davranışlarına maruz kalmalarının, işten ayrılma ve örgütsel bağ-

lılığa olan etkisini incelemiştir. Toksik liderliğin bileşenleri olan; değer bilmezlik, çıkarcılık ve olumsuz ruhsal durum ile çalışanların örgüte bağlılıkları arasında negatif yönlü, işten ayrılma niyetiyle pozitif yönlü bir korelasyon olduğu bulgulanmıştır. Ulaşılan bu sonuç ile birlikte, toksik liderliğin alt bileşenlerinden olan bencillik boyutu ile örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti arasında herhangi bir etkileşimin olmadığı saptanmıştır. Genel olarak algılanan toksisitenin, çalışanların örgüte bağlılıklarını zayıflattığı ve onları işten ayrılmaya yönelttiği ifade edilebilir.

Demirel (2015) öğretmenler örnekleminde gerçekleştirdiği doktora tezinde, örgütsel sinizm üzerinde toksik liderliğin etkisini değerlendirmiştir. Çalışmada, toksik liderliğin alt boyutları olan değer bilmezlik, çıkarcılık, bencillik, olumsuz ruhsal durum ve genel toksik liderlik algısı ile örgütsel sinizm ve alt boyutları olan bilişsel, duyuşsal, davranışsal sinizm arasında pozitif yönde anlamlı korelasyonların olduğu tespit edilmiştir. Buradan yola çıkarak, öğretmenlerin müdürlere ilişkin toksisite algısının onları sinik eğilimlere ittiğini ifade edebiliriz.

Güzelyurt (2020) yöneticilere ilişkin toksik liderlik düşüncelerinin, antrenörlerin işten ayrılmalarıyla herhangi bir ilişkisinin olup olmadığını yüksek lisans tezinde araştırmıştır. Bu araştırma sonucunda, toksik liderliğin alt bileşenleri olan değer bilmezlik, bencillik, çıkarcılık, olumsuz ruhsal durum ve genel toksik liderlik düşünceleri ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir korelasyon olduğu ortaya konulmuştur. Bir diğer ifade ile; yöneticilerin toksik yaklaşımları, antrenörleri işi bırakmaya yönlendirmektedir.

İlhan (2019) öğretmenler örnekleminde yaptığı yüksek lisans tezinde, öğretmenlerin müdürlerinden gördükleri toksik liderlik davranışlarının onların örgütlerine olan bağlılığını olumsuz yönde etkilediğini saptamıştır. Toksik liderliğin çıkarcılık, değer bilmezlik, olumsuz ruh hali ve bencillik boyutlarının örgütsel bağlılık üzerine nasıl bir etki yaptığı regresyon analiziyle belirlenmiş ve bu alt bileşenlerin örgütsel bağlılık üzerinde yüzde 23 oranında etkili olduğu tespit edilmiştir. Sadece genel toksik liderlik algısının öğretmenlerin bağlılığını etkileme durumuna bakıldığında ise; toksik liderlik eğiliminin yüzde 10 oranında örgütsel bağlılıktaki değişimleri etkilediği ortaya konulmuştur.

İskit (2019) çalışanların toksik liderlik algısını; çıkarcı değerbilmezlik, bencillik ve olumsuz ruhsal durum olarak üç alt bileşenle değerlendirmiştir. Söz konusu bileşenlerin, dönüşümcü liderlik, içsel motivasyon ve iş doyumuyla olumsuz etkileşimler halinde olduğu görülmüştür. Buradan yola çıkarak, yönetsel toksisitenin, içsel motivasyon ve iş doyumuna zarar verdiği söylenebilir.

Küçük (2020) eğitim sektörünü ele alarak yazdığı doktora tezinde, toksik liderlik, okul etkililiği, örgütsel sinizm ve psikolojik sermaye kavramlarını incelemiştir. Yazar, öğretmenlerin toksik liderlik algısını kendi reklamını yapma, istismar edici denetmenlik, öngörülemezlik, narsizm, otoriter liderlik ve genel toksik liderlik başlıkları altında incelemiş ve bu boyutların her birinin okul etkililiği ve psikolojik sermaye ile olumsuz yönde bir korelasyon kurduğunu belirlemiştir. Yine bu bahsedilen bileşenler ile örgütsel sinizm arasında ise olumlu bir korelasyonun varlığı tespit edilmiştir. Regresyon analizi ile, toksik liderliğin; psikolojik sermaye ve okul etkililiğini azaltıcı yönde buna karşın örgütsel sinizmi geliştirici yönde etki gösterdiği ortaya konulmuştur.

7. Mücadele Yöntemleri

Örgütün üst yönetimi toksikse, toksik liderle mücadele etmek mümkün olmayabilir. Toksik liderler, genellikle toksik organizasyonlarda hayat bulurlar. Toksik dinamiklerin, kurumun uzun vadeli sağlığı için ciddi bir tehdit oluşturduğu görülmelidir. Bu nedenle, işlevsel olmayan liderlik dinamiğinin düzeltilmesi gerekir. Örgütteki sistemik değişim süreci ile toksik liderlik düzeltilebilir. Toksik liderleri dönüştürmek, tek başına astların yapabileceği bir durum değildir. Bunun için, örgütsel ve sistemik anlamda daha kapsamlı bir sorumluluğun alınması gerekir. Örgütsel yapılar, liderin toksisitesine karşı sistemik bir panzehir oluşturmaktadır. Bu yapının yetersiz olması durumunda, kişisel başa çıkma mekanizmaları devreye girer (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007: 21; Tavanti, 2011: 133-134).

7.1. Bireysel mücadele yöntemleri

Çalışanlar toksik liderlik kavramını bilmeyebilir ve bu nedenle de karşı karşıya oldukları durumu kavramayabilirler. Örgütlerde toksik liderlerin olduğunu ve bu liderlerin özelliklerini bilmek, bireysel mücadelede ilk adım olabilir. Bilgi sahibi olmak, belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Bu açıdan çalışan, yetersizlikleri ya da endişeleri açısından kendisini değerlendirmeli ve geliştirmelidir. Gerekli bilgiye sahip olmak, daha objektif değerlendirmeleri beraberinde getirmekle birlikte daha düşük düzeyde stres ve kaygı yaşanmasını sağlayabilir.

Bireyler kendilerini zehirli liderin etkilerine farklı derecelerde maruz kalmış hissedebilir. Eğer toksik lideri durduracak bir üst yönetim yoksa, mücadele yöntemleri istenilen etkiyi göstermeyebilir. Ancak bu noktada unutulmaması gereken iki önemli husus bulunmaktadır. Bunlardan ilki, bütün liderlerin otoritesi sonsuza kadar sürmez, ikincisi ise toksik liderler toksik örgütlerde yaşayabilirler ancak sağlıklı örgütlerde yaşayamazlar. Dolayısıyla çalışan, liderle ya da ona tesir edebilecek kişi ve kuruluşlarla temas kurabilir. Bu çabalar sonuç vermese bile birey, haklı mücadelesini verdiği için daha huzurlu olacaktır. Diğer bir girişim olarak birey, örgüt

çalışanları arasında toksisiteden etkilenen diğer çalışanlarla ortak çabalar gösterebilir (Lipman-Blumen, 2005b: 10-11).

Lipman-Blumen (2005a: 6), çalışanların bir günlük ya da kayıt defteri tutarak liderin kuruluşdaki davranışlarının belgelenmesini önermiştir. Bu kayıtlar sayesinde, toksik liderin olumsuz kararları ve eylemleri daha kolay hatırlanabilir. Ayrıca, liderin toksik yaklaşımlarını fark edebilen güvenilir bazı meslektaşların görüşlerine başvurulabilir. Bu paylaşım, çalışanlara yarar sağlayabilir (Lipman-Blumen, 2005a: 6). Bu aşamada demokratik süreçler teşvik edilebilir. Bu demokratik süreçleri başlatmak zor gibi görünse de daha sağlıklı bir örgüt için olumlu lider adayları desteklenebilir (Tavanti, 2011: 132).

Toksik liderin davranışlarından dolayı yıpranan çalışanlar, bir araya gelerek koalisyon oluşturabilir. Liderin kararlarının ve eylemlerinin örgütü ve çalışanlarını nasıl etkilediği tartışılarak, bu etkiler açık bir şekilde ortaya konabilir. Bu yöntemle, farklı durumlar ortaya çıkarılabileceği gibi var olan durumlar üzerinde fikir birliği oluşturulabilir. Bu yıkıcı etkileri ortadan kaldırmak için neler yapılabileceği tartışılır ve liderle yapıcı bir yüzleşme için strateji geliştirilebilir (Lipman-Blumen, 2005a: 6).

Liderle yüzleşmek, lidere karşı koymak, resmi şikayette bulunmak, gayri resmi şikayette bulunmak, olayları belgelemek, bir mentordan, meslektaştan, arkadaştan veya aileden sosyal destek istemek, güvenilir kişilerle (meslektaş, arkadaş ve aile) olayı tartışmak, izin almak, lideri görmezden gelmek, liderden uzak durmak, öneride bulunmak, boyun eğmek, işe odaklanarak daha çok çalışmak, bir doktor veya danışmandan profesyonel destek almak, kendi kendini eğitmeye çalışmak, pozitif düşünmek, bu liderlere dikkatli davranmak, egzersiz yapmak bireysel mücadele yöntemleri arasında gösterilmektedir (Webster vd., 2016: 349-352).

Liderin üzerinde etkili olabilecek patron ya da yönetim kurulu üyesi gibi kişilere ulaşılarak yardım istenebilir. Daha geniş kitlelere yaşanılan sorunları aktarabilmek ve kamuoyu baskısı oluşturabilmek için medya araçları kullanılabilir (Lipman-Blumen, 2005b: 10-11).

Bazı çalışanların sayılan ve literatürde kabul görmüş mücadele yöntemlerini kullanmaktan kaçındıkları da görülmektedir. Bu yöntemler yerine, boyun eğme, kendini suçlama gibi etkisiz baş etme yöntemlerini denedikleri veya bu süreç boyunca kafa karışıklığı yaşadıkları bilinmektedir (Webster vd., 2016: 353).

Çalışanlar; verilen mücadeleler sonrasında kişisel sağlıklarına kavuşmuşsa, eski üretkenliklerini sergileyebiliyorsa ve ruh sağlıklarını yeniden kazanmışsa, o zaman toksik liderlerle mücadele etkili olmuş demektir (Tavanti, 2011: 134). Birçok katılımcı, tercih ettikleri başa çıkma stratejileri başarısız olduğunda, istifa ederek ya da emekli olarak kuruluştan ayrılır-

lar. İşyerinde kalan çalışanlar, çeşitli olumsuz sonuçlarla çalışmak zorunda kaldıklarını bildirmiştir (Webster vd., 2016: 353).

7.2. Örgütsel mücadele yöntemleri

Örgütsel süreçlerin izlenmesine yönelik çeşitli yaklaşımlar, insan kaynakları birimi tarafından geliştirilebilir. Bu yaklaşım sayesinde, çalışanlar kendilerini daha rahat ifade edebileceklerinden toksik liderlik davranışlarını tespit etmek kolaylaşabilir. Özellikle ast konumundaki bireyler, iş ortamında sergilenen zorba eğilimlere maruz kalmanın da bir sonucu olarak, bu durumu çok iyi bir şekilde ortaya koyabilirler. Bu nedenle, özellikle insan kaynakları birimi ve diğer yetkili birimler, çalışanlarla iletişim kanallarını açık tutma yoluna gitmelidir (Tavanti, 2011: 133-134; Webster vd., 2016: 353). Organizasyonun belirli aralıklarla 360 derece değerlendirmesi yapması, bu konuda faydalı olabilir. Ayrıca, liderin iletişim kurduğu kişiler aracılığıyla liderin özellikleri araştırılabilir. Bu incelemeler sayesinde, liderin güçlü-zayıf yönleri ve sınırlı olduğu alanlar ortaya konulabilir (Lipman-Blumen, 2005a: 7; Lipman-Blumen, 2005b: 11).

Diğer bir örgütsel mücadele yöntemi, liderin görev süresine sınırlamalar getirilmesidir. Görev süresine getirilen sınırlama, çalışanlar ve lider açısından gücün sınırsız olmadığına işaret etmesi bakımından önemlidir. Hem çalışanlar hem de lider, olumlu ya da olumsuz devam eden bu sürecin belirli bir zaman sonra biteceğinin farkında olursa, toksisite eğilimi daha rahat kontrol edilebilir (Lipman-Blumen, 2005b: 11). Sürenin sınırlı olduğunu ve uzamayacağını bilen lider, kendi başarısını artırmak adına sergileyeceği toksik eylemlerde daha temkinli olabilir (Lipman-Blumen, 2005a: 7).

Lider seçimlerinde şeffaf davranılması, toksik liderlerin en başta tespit edilmesinde faydalı olabilir. Seçimler sırasında demokratik prosedürler oluşturulması, toksik olmayan geçmişe sahip liderin seçilmesini sağlayabilir. Prosedürler şeffaf olmadığında, liderin toksisite durumu ortaya çıkarılamaz. Şeffaflık sağlanarak, aday olan liderin geçmiş çalışma hayatında toksik eğilimler gösterip göstermediği araştırılmalıdır. Özellikle bu kişi ile çalışan diğer personel tespit edilmeli ve fikirlerine başvurulmalıdır. Geri bildirimler alınırken, çalışanların kimliğinin gizli tutulmasına dikkat edilmelidir (Lipman-Blumen, 2005a: 5-8; Lipman-Blumen, 2005b: 11).

Toksik lideri tanıma ve ona göre mücadele yöntemleri geliştirmek bakımından eğitim önemlidir. Bu konuda gerekli bilgileri alan personel, liderden kaynaklı korku ve endişelerle daha kolay başedebilir. Eğitim çalışanların duruma daha geniş çerçeveden bakmasını sağlayarak düşünce biçimini geliştirebilir. Edinilen bilgilerle yaşanılan durumlara hakim olan çalışan, gelişen stresle de etkin bir şekilde baş edebilir (Lipman-Blumen, 2005a: 8; Lipman-Blumen, 2005b: 11).

Düzenli olarak hesap verebilirlik/sorumluluk toplantıları yapmak, toksik liderliği önlemek veya kısıtlamak için başka bir seçenektir. Bu toplantılar, liderin kendi kararları ve eylemleri üzerinde daha derin düşünmesini sağlayabilir. Bu hesap verebilirlik tartışmaları, hem karar alma süreçlerine hem yapılan işlemlere hem de sonuçlara yönelik olmalıdır. Bu süreçte, hatalarını kabul etmeyen liderler, toksik eğilimli olabilirler (Lipman-Blumen, 2005a: 8; Lipman-Blumen, 2005b: 11).

Örgütlerdeki bilgi uçuran/ihbarcı kişiler, diğer bir koruyucu mekanizma olabilir. İhbarcılar, kariyerleri, aileleri ve servetleri için ciddi risklerle karşı karşıyadır. Onların eylemleri, kuruma ve paydaşlarına büyük faydalar sağlar. İhbarcıları, misillemeden korumak için önlemler geliştirilmelidir (Lipman-Blumen, 2005a: 8).

Örgütlerin, toksik davranışları tanımlamak, değerlendirmek, tespit etmek ve mücadele etmek için etkin bir sistemi olması gerekir. Etkin bir sistemden yoksun olan örgütlerde, astlar daha fazla zarar görmemek için sessiz kalmaktadır. Bu durum, toksik liderlerin gelişmesini destekleyicidir. Kuruluşlar toksik liderliği tespit etmek, yüzleşmek ve dönüştürmek konusunda gerekli girişimleri yapmakla yükümlüdür (Tavanti, 2011: 134).

Özetle, toksik liderlik maliyetli ve yıkıcı bir yaklaşımdır. Bireyleri, grupları ve organizasyonları, hatta ülkeleri bile yok edebilir. Toksik liderlere olan bağımlılığı teşvik eden mekanizmalarla kararlı bir şekilde başa çıkmak gerekir. Eğer bu başa çıkma süreci başarısız olursa, bu durum toksik liderleri ve oluşturdukları yıkımı teşvik edecektir (Lipman-Blumen, 2005a: 8). Örgütte toksik unsurlara müsaade edilmeyeceği yönünde bir kültür geliştirilmelidir. Toksik liderler, kısa vadede örgüte fayda sağlıyor görünseler de uzun vadede yıkıcı olabilirler. Kısa vadedeki başarılar göz önünde bulundurularak bu liderlere ayrıcalık tanınması, zararlı olabilir. Tüm olumsuz unsurlara karşı olan, karşılıklı saygıya değer veren ve hakların korunmasına özen gösteren bir örgüt kültürü teşvik edilmelidir.

SONUÇ

Sonuç olarak toksik liderler; etik dışı davranan, her yönden kendini üstün gören, kendini geliştirmeye odaklı olan ancak çalışanların gelişimini düşünmeyen, olayları anlamada ve müdahale etmede başarısız olan ve başarısızlıklardan dolayı çalışanları suçlayan bir liderdir. Toksik liderler için önemli olan, kendi hedef ve başarılarıdır. Bu liderler zehirli güçlerini kullanarak kendi isteklerini gerçekleştirirler ve bu nedenle de çalışanların kendilerine sadık olmasını beklerler. Bazı durumlarda ise kendi takipçilerini/taraftarlarını destekliyor gibi görünürler ancak bunun sonucunda destekledikleri kişiden çok daha fazla hizmet beklerler. Bazen de kendi taraftarları arasında bile kaos çıkararak kendi amaçlarına ulaşmaya çalışırlar. Çünkü, yakınları ya da kan bağı olanlar dışında hiç kimseyi

önemsemezler. Bu liderler için önemli olan; kendi istekleri, beklentileri, amaçları ve bu doğrultuda kendilerine hizmet edilmesidir.

Toksik liderler, kendini destekleyen kişilerin mesleki ya da başka bir konuda iyi bir kazanç elde etmesinden veya bir başarıya imza atmasından ve bunun sonucunda mutlu olmasından bile rahatsız olabilir. Çünkü, herkesin kendine bağımlı olmasını ve kendi amaçları doğrultusunda hareket etmesini beklerler. Bu bağlamda görülen en ufak bir sapmayı bile kabul etmeyebilirler. Hatta lidere güvenmeyen çalışanlar, kendilerini mutlu eden olayları lidere aksettirmemeye çalışırlar. Mutluluklarını ya da memnuniyetlerini hisseden liderin, başka bir manevrayla bu süreci baltalayacağından endişe ederler.

Toksik liderler, örgütte aksaklıklar olduğunda ve özellikle üst makamlara şikayetler yapıldığında, bu sorumluluğu almak yerine hemen zayıf gördüğü bir çalışanını hedef göstererek tepkilerin bu kişiye yönelmesini sağlar. Bu yolla zehirli lider, suçlamaları başkasını hedef göstererek kendinden uzaklaştırır. Hedef haline getirilen çalışan, neye uğradığını anlamadan toksik lider tarafından olaylar oldubittiye getirilerek sonuçlandırılır. Bu şekilde sorunun nedeni ya da gerçek sorumlusu belirlenemeden, suçsuz çalışana atfedilmek suretiyle varılan yargı, üst makamlara aktarılır. Bu noktada toksik liderler için, üst yöneticilerin ne düşündüğü çok önemliyken, çalışanların ne düşündüğü ise önemli değildir. Çalışan, bu durum karşısında haksızlığa uğradığını ve adaletsiz bir örgütte olduğunu düşünebilir. Toksik lider, bu kendisini kurtarma operasyonundan sonra haksızlığa maruz bıraktığı çalışana yönelik olumlu birkaç göstermelik müdahale yaparak (küçük bir sorumluluk vermek ya da bir talebini kabul etmek gibi) tepkisini yumuşatmaya çalışabilir. Ancak lider, bu girişimlerinde samimi olmadığı gibi yaptığı haksızlıktan da pişman değildir. Çünkü kendi hedefleri ve üst yöneticilere karşı imajı her şeyin üstündedir. Çalışanlar bu liderlik hikayesinin sonunda yaşananları 'yıkıcı bir süreç' olarak niteleyebilirler. Bu yıkıcı sürecin bireysel ve örgütsel etkileri, toksik lider örgütten ayrıldıktan sonra bile yıllarca devam edebilir.

Liderin kendi hedeflerine göre sürekli farklı stratejiler geliştirmesi ve bunu yaparken çalışanları düşünmemesi, çalışanların belirsizlik yaşamalarına neden olabilir. Takipçiler, liderlerinin yaklaşımlarına ilişkin standart bir çerçeve oluşturamazlar ve yapacakları bir faaliyete de nasıl tepki vereceğini kestiremezler. Sonuçta; üretkenliği engellenen, mutsuz olan, umutsuzluğa kapılan, aşağılanan, ötekileştirilen, liderin tepkisinden çekinen, morali bozulan, bunların sonucunda da özgüvensiz, kendinden şüphe duyan, sersemlik ve durağanlık durumu yaşayan çalışanlardan oluşan bir örgüt ortaya çıkabilir. Bu duruma 'örgütsel stupor' hali denilebilir.

Liderin bazı davranışları çalışanlar tarafından onaylanmayabilir. Bu o liderin/yöneticinin toksik olduğu anlamına gelmez. Eğer liderin davranışı,

zamanla çalışanlarda motivasyon kaybına neden oluyorsa, olumsuz bir örgüt iklimi geliştiyse, çalışanlarda tükenme belirtileri varsa, çalışanlar öfkeliyse ve aralarında anlamsız çatışmalar yaşanıyorsa, kurulan iletişimler yüzeysel ve zoraki ise, çalışanlardan gelen yenilikçi araştırma/proje/fikir/yaklaşımda vb. bir gerileme varsa, kurumsal süreçlerde aksaklıklar, yanlış uygulamalar, hatalar ortaya çıkıyorsa ve bu hatalar için çözüm odaklı yaklaşımlar yerine bazı çalışanlar suçlanıyorsa, çalışanlar kendilerini sürekli olarak bir kontrol mekanizmasının içinde hissediyorsa, çalışanlar olaylar karşısında sessizliğe bürünüyorsa, çalışma arkadaşlarına gönüllü yardım etme eğiliminde bir azalma varsa, işe devamsızlık artıyorsa, işten ayrılmayı düşünenler varsa ve bu süreçler süreklilik arz ediyorsa liderler toksisite açısından değerlendirilmelidir.

Yapılan bu araştırma ile, toksik liderliğin, çalışanlar üzerinde çeşitli sağlık problemlerine neden olabileceği görülmüştür. Toksisiteye bağlı gelişebilecek sağlık problemleri; fiziksel, psiko-sosyal ve bilişsel sağlık sorunları olmak üzere üç başlık altında toplanmıştır. Fiziksel sağlık sorunları arasında; kas krampları, yüz vb. kas gruplarında seyirmeler, kemik ağrıları, kalp ritim bozukluğu, solunum zorluğu, tansiyon sorunları, mide yanması, reflü, bağırsak problemleri, gastrit, baş ağrısı, denge kayıpları, kulak çınlaması, iştah düzensizliği, beslenme bozuklukları, uykuya dalmada ve sürdürmede sorunlar, deri döküntüleri, halsizlik sayılabilir. Psiko-sosyal sağlık sorunları arasında; anksiyete, huzursuzluk, mutsuzluk, motivasyon kaybı, stres, çaresizlik, umutsuzluk, uyumsuzluk, isteksizlik, kabus görmek, güvensizlik, bağlılıkta azalma, yabancılaşma sayılabilir. Bilişsel sağlık sorunları arasında; konsantre olamama, dikkatini yoğunlaştıramama, sağlıklı düşünememe, olayları yorumlama yeteneğinde zayıflama, bilinç bulanıklığı, kafa karışıklığı sayılabilir.

Bu çalışma sırasında incelenen ampirik araştırmalara göre; toksik liderlik yaklaşımları örgütler üzerinde yıkıcı etkiler doğurmaktadır. Buna göre liderden kaynaklı toksisite; işten ayrılma niyeti, tükenmişlik, örgütsel sessizlik, işe yabancılaşma ve örgütsel sinizmi artırmakta buna karşın örgütsel güven, örgütsel bağlılık, görev performansı, iş doyumu, içsel motivasyon, okul etkililiği, psikolojik sermayeyi azaltmaktadır. Üst yöneticilerin bu olumsuz etkileri göz önünde bulundurarak, toksik liderlere karşı dikkatli olması ve mücadele yöntemlerini etkin kullanması gerekir.

Toksik liderlerle baş etme yöntemleri daha önce açıklanmakla birlikte üç hususun önemine tekrar dikkat çekmek gerekebilir. Bunlardan ilki çalışanlar toksik liderliğin ne olduğunu anlamaya çalışmalılar. Birçok çalışanın bu kavrama pratikte tanık oldukları ancak bilimsel açıdan yabancı oldukları kanısı hasıl olmuştur. Eğer bireyler bilimsel olarak içeriğe hakim olursa, yaşadıklarının nedenini kolayca anlayabilir ve daha az etkilenebilirler. İkinci olarak çalışan, mesleki bilgi, beceri ve yetenekleri-

nin farkında olmalı ve varsa kendini yetersiz gördüğü alanlarda geliştirici çalışmalar yapmalıdır. Bu yolla kendi gelişimine tanıklık edecek, işini daha özgüvenli yapacak, hataların önüne geçecek, başarılı olmanın mutluluğunu yaşayacak ve morali yükselecektir. Dolayısıyla dikkatini toksik davranışlara değil, kendi başarılarına yöneltebilecektir. Ayrıca çalışan, toksik liderin hata bulma çalışmalarına karşı, daha güçlü bir konuma yükselecektir. Son olarak çalışan, kendisi gibi toksik liderden muzdarip diğer çalışanlarla sosyal ağlar kurabilir. Bu ağlar arasında olumlu yönde yapılacak paylaşımlarla, çeşitli koruyucu stratejiler geliştirilebilir ve toksisite ile daha etkin mücadele edilebilir.

Bundan sonraki araştırmalar, toksik liderlikten etkilenebilecek örgütsel adalet, özdeşleşme, üretkenlik karşıtı davranışlar, işe gömülmüşlük, işyerinde dışlanma, iş becerikliliği, işyeri yalnızlığı, örgütsel sapma gibi kavramlara yoğunlaşabilir. Bunun yanı sıra toksik liderlik davranışlarının bireysel etkileri üzerinde daha fazla durulabilir. Ayrıca, toksik liderliğin ortaya çıkmasında etkili olabilecek bireysel ve örgütsel öncüller üzerine araştırmalar planlanabilir. İlaveten, kültürel bağlamla uyumlu olabilecek baş etme yöntemleri geliştirmek yararlı olabilir.

KAYNAKLAR

Akca, M. (2017). The Impact of Toxic Leadership on Intention to Leave of Employees, *International Journal of Economics, Business and Management Research, 1*(4): 285-298.

Applebaum, S. H. & Roy-Girard, D. (2007). Toxins in the Workplace: Affect on Organizations and Employees, *Corporate Governance 7*(1): 17-28.

Baboş, A. (2007). Toxic Leadership, http://www.armyacademy.ro/.

Bakkal, E. & Aydıntuğ, N. (2016). The Effect of Toxic Leadership on Healthcare Organizations, *The Journal of Academic Social Science Studies, 43*(Spring I): 519-522.

Bozkurt, S., Çoban, Ö., & Çolakoğlu, M. H. (2020). Örgütsel Güven Düzeyi ve Toksik Liderlik Davranışları İlişkisinde Örgütsel Bağlılığın Aracı Etkisi, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 35*(3): 704-719.

Burns, W. A. (2017). A Descriptive Literature Review of Harmful Leadership Styles: Definitions, Commonalities, Measurements, Negative Impacts, and Ways to Improve These Harmful Leadership Styles, *Creighton Journal of Interdisciplinary Leadership, 3*(1): 33–52.

Çankaya, M. (2020). Sağlık Çalışanlarında Toksik Liderlik Algısı, Çobanoğlu Y. (Ed.) Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Akademik Çalışmalar Cilt 3, Gece Kitaplığı Yayınevi, Ankara, 265-281.

Çankaya, M. & Çiftçi, G.E. (2020). Hastane Çalışanlarının Toksik Liderlik ve Örgütsel Sinizm Algılarının Örgütsel Bağlılıklarına Etkisi, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 23*(2): 273-298.

Çetinkaya, H. & Ordu, A. (2018). Okul Yöneticilerinin Toksik (Zehirli) Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişki, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 31*(Nisan): 15-28.

Davis, Q. L. (2016). Comprehensive Review of Toxic Leadership, A Research Report Submitted to the Faculty, in Partial Fulfillment of the Graduation Requirements, Air War College Air University Press.

Demir, B. (2019). *Toksik Liderlik Algısının Örgütsel Sessizlik, Duygusal Bağlılık ile Görev Performansı Arasındaki İlişki*, Doktora Tezi, Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi Bilim Dalı, İstanbul.

Demirel, N. (2015). *Öğretmen Algılarına Göre Okul Müdürlerinin Toksik Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Tutumları Arasındaki İlişki (Gaziantep Şehitkâmil İlçesi Örneği),* Yüksek Lisans Tezi, Zirve Üniversitesi Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Yönetimi Teftişi Planlaması ve Ekonomisi Ana Bilim Dalı, Gaziantep.

Demirtaş, Z. & Küçük, Ö. (2019). Okul Müdürlerinin Toksik Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Örgütsel Sessizliği Arasındaki İlişki, *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi,47*, 41-58.

Erçetin, Ş.Ş., Akbaşlı, S. & Diş, O. (2019). Öğretmenlerin İşe Yabancılaşma Düzeylerinin Yordayıcısı Olarak Okul Yöneticilerinin Toksik Liderlik Davranışları, *Turkish Studies Educational Sciences, 14*(4): 1313-1328.

Eriş, Y. & Arun, K. (2020a). Toksik Liderliğin Bir Çıktısı Olarak Örgütsel Bağlılık, *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 15*(24): 2764-2804.

Eriş, Y. & Arun, K. (2020b). Liderin Karanlık Yüzü: Toksik Liderlik Davranışlarının Çalışanların İş Tatminine Etkisi, *İşletme Araştırmaları Dergisi, 12* (2): 1861-1877.

Gallus, J. A., Walsh, B. M., Driel, M. V., Gouge, M. C., & Antolic, E. (2013). Intolerable Cruelty: A Multilevel Examination of the Impact of Toxic Leadership on U.S. Military Units and Service Members. Military Psychology, 25(6): 588-601.

Güzelyurt, O. (2020). *Özel Spor Salonu Yöneticilerinin Toksik (Zehirli) Liderlik Davranışları ile Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki,* Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Spor Yöneticiliği ABD Spor Yönetimi Programı, Denizli.

İlhan, H. (2019). *Okul Müdürlerinin Toksik Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi,* Yüksek Lisan Tezi, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı Eğitim Yönetimi Bilim Dalı, Karabük.

İskit, B. (2019). *Liderliğin Karanlık Yüzüne Bir Bakış: Toksik Liderlik Kavramı ve Toksik Liderliğin İşgören Motivasyonu ve Tutumları Üzerindeki Etkileri*, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Kocaeli.

Kahveci, G, Bahadır, E. & Karagül Kandemir, İ. (2019). Okul Yöneticilerinin Toksik Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 52*(1): 225-249.

Küçük, Ö. (2020). *Okul Müdürlerinin Toksik Liderlik Davranışları ile Okul Etkililiği Arasındaki İlişkide Örgütsel Sinizm ve Psikolojik Sermayenin Aracılık Etkisi*, Doktora Tezi, Fırat Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Elazığ.

Lipman-Blumen, J. (2005a). The Allure of Toxic Leaders: Why Followers Rarely Escape Their Clutches, Ivey Business Journal, January/February, 1-8.

Lipman-Blumen, J. (2005b). Toxic Leadership: A Conceptual Framework, in Encyclopaedia of Executive Governance, https://www.researchgate.net/publication/252792577_Toxic _Leadership _A_Conceptual_Framework1.

Lipman-Blumen, J. (2011). Toxic Leadership: A Rejoinder, Representation, 47(3): 331-342.

Reed, G. E. (2004). Toxic Leadership, Military Review, July-August 2004, 67–71.

Schmidt, A. A. (2008). Development and Validation of the Toxic Leadership Scale, The Degree of Master of Science, University of Maryland.

Tavanti, M. (2011). Managing Toxic Leaders: Dysfunctional Patterns in Organizational Leadership and How to Deal with them, Human Resource Management, 127-136.

Uzunbacak, H.H., Yıldız, A. & Uzun, S. (2019). Toksik Liderliğin Çalışanların Tükenmişlik Düzeylerine Etkisi, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7*(1): 211–219.

Walton, M. (2007). Leadership Toxicity: An Inevitable Affliction of Organizations? *Organisations and People, 14*(1): 19-27.

Webster, V., Brough, P. & Daly, K. (2016). Fight, Flight or Freeze: Common Responses for Follower Coping with Toxic Leadership, *Stress and Health, 32*(4): 346- 354.

Webster, V., Brough, P., Daly, K. & Myors, B. (2011). Consequences of Toxic Leadership Behaviours: A Qualitative Investigation, https://www.anzam.org/ wp-content/ uploads/ pdfmanager/563_ANZAM2011-314.PDF.

Yalçınsoy, A. & Işık M. (2018). Toksik Liderlik ile Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisine Yönelik Bir Araştırma, *Gaziantep University Journal of Social Sciences, 17*(3): 1016-1025.

Yılmaz, Y.S., & Bakan, İ. (2019). Toksik Liderliğin Tükenmişliğe Etkisi: Bir Alan Araştırması, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9*(2): 1-12.

Bölüm 55

YIKICI ÖRGÜTSEL SAPMANIN ÖNCÜLLERİ VE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Çağdaş IŞIKAY[1]

1 Öğr. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla-Türkiye, E-mail:cagdasi@mu.edu.tr

GİRİŞ

Örgütlerde sapma davranışı yaygınlaşmakta ve bu durum tüm sektörleri endişelendirmektedir. Gerek işverenler gerekse çalışanlar oldukça yıkıcı etkileri olan bu sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Yıkıcı özelliklerinden dolayı, sapma davranışlarına ne gibi bireysel, yönetsel ve örgütsel faktörlerin neden olduğunu bilmek gerekir. Bunun yanı sıra, örgütsel sapmanın yol açtığı olumsuz sonuçların farkında olmak etkin mücadele açısından önemli olabilir. Bu doğrultudaki bir araştırmada, çalışanların giderek daha yenilikçi ancak çoğunlukla yanlış davranış biçimleri geliştirmeye devam ettiği bildirilmiştir. Bu davranış biçimleri arasında, internette geçirilen zamanın artışı, çalışma zamanının boşa harcanması ve taciz edici e-posta mesajları göndermek gibi davranışların olduğu saptanmıştır (Kidwell ve Kochanowski, 2005: 137-138).

Sapkın davranış denildiğinde, örgüt açısından önemli kuralların ihlal edildiği ve bunun sonucunda örgütün, çalışanlarının veya her ikisinin sağlığını olumsuz etkileyen gönüllü davranışlar anlaşılmalıdır (Robinson ve Bennett, 1995: 556). Yazarlar, bu gönüllü davranışların tipolojisini iki ana gruba ayırmıştır. Bunlardan ilki örgüte yönelik sapma davranışlarıdır ve üretim sapması (işi erken bırakma, işe devam etmeme, molaları uzun tutma, normalden yavaş çalışma, kaynakları israf etme) ile mülkiyet sapmasından (araç-gerece zarar verme, vandalizm, rüşvetçilik, hırsızlık, çalışma sürelerini yanlış gösterme) meydana gelir. İkincisi ise bireylerarası sapma davranışlarıdır ve politik sapma (kayırmacılık, dedikodu, başkalarını kötüleme, haksız rekabet) ile kişisel sapmadan (taciz, olumsuz ifadeler kullanma, fiziksel şiddet, hırsızlık, başkalarını tehlikeye atma) oluşur.

Appelbaum ve Roy-Girard (2007: 23), çalışanların büyük çoğunluğunun sapma davranışları gösterebileceğini vurgulamıştır. Yazarlara göre bir örgütteki en maliyetli sapkın davranışlar; hırsızlık, sabotaj ve işe devamsızlıktır. Ayrıca yazarlar, sözlü taciz, uzun aralar verme, dedikodu yapma ve malzemeye zarar verme gibi sapkın davranışlarında öncekiler kadar maliyetli olmasa bile bir kuruluşa zarar verebileceğini bildirmiştir.

Chib ve Shukla'nın (2019: 175-176) yaptığı araştırmaya göre; çalışanların kişisel çıkarları örgütsel çıkarların üstünde olduğunda, gücü elinde bulundurma isteği, hoşnutsuzluklar ve örgütsel normlara çok az önem verme gibi durumlarda işyeri sapma davranışları ortaya çıkmaktadır. Yazarlar, kuruluşta toksisiteyi azaltmak ve pozitifliği arttırmak için; çalışanların kişisel çıkarlarını örgütsel çıkarlar ile uyumlu hale getirecek mekanizmalar uygulamak, güçlü örgütsel adalet duygusu oluşturmak, örgütsel normlara uyumu ödüllendirmek ve takım kültürünü teşvik etmek gerektiğini önermiştir.

Bu araştırmada, örgütsel sapma davranışlarına zemin hazırlayabilecek öncüller ve sapma davranışlarının etkileri üzerinde durulacaktır. Yöneticiler ve çalışanlar, örgütsel sapmanın nedenlerini ve etkilerini bildikleri ölçüde önleyici tedbirler alabilirler ve etkin mücadele edebilirler.

1.1. Örgütsel Sapmanın Öncülleri

Örgütsel sapma davranışlarının öncüllerini, bireysel, yönetsel ve örgütsel öncüller olarak sınıflandırabiliriz. Bireysel öncüller arasında; sosyo-demografik özellikler, kişilik özellikleri, kontrol odağı ve makyavelizm, benlik algısı, öz yeterlilik, duygusal zeka yer almaktadır. Yönetsel öncüller arasında; istismarcı denetim ve liderlik tipleri sıralanabilir. Örgütsel öncüller arasında; iş stresi, iş yükü, iş güvencesi, işin anlamlılığı, görevin yapısı ve kararlara katılım, cinsiyet ayrımcılığı, örgütsel adalet, örgütsel sinizm, örgütsel vatandaşlık davranışı, psikolojik kontrat ihlali, örgütsel bağlılık, örgütsel güven, iş doyumu, örgütsel destek, etik iklim, yabancılaşma ve örgüt kültürü sayılabilir.

1.1. Bireysel Öncüller

Sosyo-demografik özellikler

Chen ve arkadaşları (2016: 472-473), yaş değişkeninin bireyler arası sapma davranışlarını olumsuz yönde, görev süresinin olumlu yönde etkilediğini ve cinsiyetin ise herhangi bir etkisinin olmadığını regresyon analizi ile ortaya koymuştur. Yazarlar bu üç değişkenin, bireylerarası sapma davranışları üzerindeki varyansın yüzde 4,7'sini açıkladığını belirlemiştir. Buradan yola çıkarak, daha genç yaştaki çalışanların ve daha uzun hizmet süresi olan çalışanların daha fazla bireylerarası sapma davranışları göstermeye eğilimli oldukları söylenebilir. Aynı araştırmada, yaş değişkeninin örgüte yönelik sapma davranışlarını da olumsuz yönde etkilediği ancak cinsiyet ve hizmet süresinin herhangi bir etkisinin olmadığı bulgulanmıştır. Regresyon analizinde, bu üç değişkenin örgüte yönelik sapma üzerindeki varyansın binde yedisini açıklayabildiği belirlenmiştir. Bu sonuç doğrultusunda, daha genç yaştaki çalışanların daha yüksek düzeyde örgüte yönelik sapma davranışlarında bulunabileceğini ifade edebiliriz.

Tepper ve arkadaşlarının (2009: 159-163) çalışmasında, yöneticiye yönelik sapma ve örgütsel sapma ile yaş değişkeni arasında olumsuz yönde bir korelasyon tespit edilmiştir. Araştırmacılar, erkek çalışanların ve daha genç yaştaki çalışanların örgütsel sapma eğiliminin yüksek olduğunu saptamıştır. Di Stefano ve arkadaşları (2017: 12) eğitim seviyesinin, hem bireylere yönelik hem de örgüte yönelik sapma ile olumlu yönlü anlamlı bir korelasyona sahip olduğunu bulgulamıştır. Rogojan (2009: 21), daha genç yaşta olan, eğitim seviyesi düşük olan, çalışma süresi daha az olan ve düşük ücretle çalışan bireylerin sapma eylemlerinde bulunma olasılığının daha yüksek olduğunu belirtmiştir.

Kişilik özellikleri

Rogojan (2009: 18-19), A tipi bireyleri genellikle sabırsız, heyecanlı ve baskın olarak nitelendirmiştir. Dolayısıyla A Tipi bireyler öfkelerine hakim olamayabilir ve daha sık agresif davranışlar sergileyebilir. Di Stefano ve arkadaşları (2017: 12), beş faktörlü kişilik modeli üzerinde durmuştur. Beş faktörlü kişilik modeline göre kişilik; sorumluluk, deneyime açıklık, dışa dönüklük, uyumluluk ve duygusallık alt boyutlarından oluşur. Duygusallık boyutundan yüksek puan alan bireyler, olumsuz duygulara daha eğilimli olurlar. Dolayısıyla duygusallık boyutu ile hem bireylerarası hem de örgüte ilişkin sapma arasında pozitif yönde ve anlamlı bir ilişki vardır. Deneyime açıklık, değişime eğilimli olan üretken özellikteki bireyleri ifade eder. Bu boyut ile hem bireylerarası hem de örgüte ilişkin sapma arasında olumlu yönde ve anlamlı bir korelasyon vardır. Uyumluluk, çoğunlukla ince fikirli, arkadaşlığa yatkın, uzlaşmaya istekli bireyleri ifade eder. Bu boyut ile hem bireylerarası hem de örgüte ilişkin sapma arasında negatif yönde ve anlamlı bir korelasyon vardır. Sorumluluk; bireylerin yapıcı, hedef odaklı olmasını bildirir. Bu boyut ile hem bireylerarası hem de örgüte ilişkin sapma arasında negatif yönde ve anlamlı bir ilişki vardır. Dışa dönüklük boyutuyla sapma türleri arasında anlamlı bir korelasyon belirlenememiştir fakat, yapılan çoklu regresyon ile dışa dönüklüğün örgüte yönelik sapma üzerinde olumlu yönde etkisinin olduğu ortaya konulmuştur (Di Stefano vd., 2017: 12).

Khattak ve arkadaşları (2018: 6-8), uyumluluk ile; öfke, bireylere ve örgüte yönelik sapmalar arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu belirlemiştir. Ayrıca yazarlar; öfke duygusu ve nevrotizm ile bireylerarası ve örgüte yönelik sapmalar arasında olumlu yönde anlamlı bir ilişki olduğunu da saptanmıştır. Sonuçlara göre; öfke duygusu ile bireylerarası ve örgüte yönelik sapmalar arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu ve öfkenin bu iki sapma türü üzerinde doğrudan olumlu bir etkisinin olduğu görülmüştür. Diğer bir ifade ile, öfkeli çalışanların sapkın davranışlara eğilimi artmaktadır. Uyumluluk özelliği, öfkeye bağlı ortaya çıkabilecek bireylerarası ve örgüte yönelik sapma davranışlarını azaltıcı rol oynarken; nevrotizm ise bu sapma davranışlarını artırıcı rol oynamaktadır. Aynı araştırmada, dağıtımsal adaletsizlik ve örgüte yönelik sapma arasındaki pozitif yönlü ilişkide öfke duygusunun tam aracı rolü olduğu saptanmıştır. Yine işlemsel adaletsizlik ile örgüte yönelik sapma arasındaki pozitif yönlü ilişkide öfke duygusunun kısmi aracılık rolünün olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, etkileşimsel adaletsizlik ile bireylerarası sapma arasındaki pozitif yönlü ilişkide öfke duygusunun tam aracılık rolünün olduğu ortaya konulmuştur. Dolayısıyla, öfke, nevrotizm gibi olumsuz özelliklerin sapkın davranışları tetiklediği, uyumluluk gibi olumlu özelliklerin baskılamakta olduğu düşünülebilir. Reisel ve arkadaşları (2010: 83) ise, öfke ile örgütsel sapmanın pozitif yönde anlamlı bir korelasyon kurduğunu, öfke

duygusu yaşayan çalışanların örgütsel sapma davranışları gösterebileceğini belirlemiştir.

Kontrol odağı ve makyavelizm

Rogojan (2009: 20), kontrol odağı ve makyavelizm konuları üzerinde durmuştur. Yazara göre; dışsal kontrol odağına sahip bireyler, etik karar alma süreciyle olumsuz olarak ilişkilendirilirken, içsel kontrol odağına sahip bireyler ise olumlu olarak ilişkilendirilmektedir. Bu nedenle dışsal kontrol odağına sahip bireylerin, sapkın davranışlarda bulunma olasılıklarının daha yüksek olabileceği bildirilmiştir. Makyavelizm karakteri yüksek olan insanlar ise, etik kararlar alma ve etik davranış sergileme konusunda daha duyarsızdır. Makyavelizm; insanları belirli hedeflere ulaşmak için agresif, manipülatif, samimiyetsiz stratejiler ve politikalar kullanmaya teşvik edebilir. Bu nedenle, makyavelizm ile karakterize edilen insanların sapkın davranışlarda bulunma olasılıkları daha yüksektir. Yıldız (2015) doktora tezinde, makyavelizm özellikleri taşıyan bireylerin hem bireylere hem de örgüte yönelik olarak çeşitli sapkın davranışlar sergileyebileceklerini bildirmiştir.

Benlik algısı

Ugwu ve Okafor (2017: 68), işyeri sapması ile temel benlik değerlendirmesi arasında olumsuz bir ilişki olduğunu saptamıştır. Yazarlar; olumlu temel benlik değerlendirmesine sahip bireylerin, negatif temel benlik değerlendirmesine sahip bireylerle kıyaslandığında, işyeri sapma davranışlarına katılma olasılıklarının daha düşük olduğunu tespit etmiştir.

Öz-yeterlilik

Öz-yeterlilik algısı ile örgütsel sapma arasındaki etkileşim üzerinde Kura ve arkadaşlarının (2013: 36) durduğu görülmüştür. Yazarlar, örgütsel sapmayı bağımlı değişken olarak ele almıştır ve öz-yeterlilik algısının, örgütsel sapmanın gelişimi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu saptamıştır.

Tuzun ve arkadaşları (2017) akademik personelin öz yeterlilik algısı ile örgütsel sapmanın alt boyutları arasında ne yönde bir korelasyon olduğunu incelemiştir. Bu incelemeye göre, öz yeterlilik ile bireylerarası sapma arasında olumsuz ancak anlamsız bir korelasyon vardır. Buna karşın, öz yeterlilik ile örgüte ilişkin sapma arasında olumsuz yönde ve anlamlı bir ilişki vardır. Akyüz (2016) ise, sağlık çalışanlarını değerlendirdiği doktora tezinde, üyelerin öz-yeterlilik düzeyi arttıkça, üretkenlik karşıtı ve bireylerarası örgütsel sapma davranışlarının azalmakta olduğunu ortaya koymuştur.

Duygusal zeka

Yapılan bir araştırmada, duygusal zeka ile örgütsel sapma arasında negatif yönde bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir (Matthew vd., 2014:

184). Yazarlara göre; gelişmiş duygusal zekaya sahip çalışanların, işyerinde sapkın davranış sergileme olasılıkları daha düşüktür. Duygusal zekanın, bir insanın duygularını uygun şekilde düzenleme, etkili iletişim kurma, empati, zor durumlarla mücadele yeteneğini ifade etmesi bakımından örgütlerin aradığı özellikler arasında olduğu göze çarpmaktadır. Yunus ve arkadaşları (2012: 8678), duygusal zeka ile örgütsel sapma arasında olumsuz yönde, zayıf şiddette ve anlamlı bir ilişkinin varlığını saptamıştır. Panatik ve arkadaşları (2015: 411-412), duygusal zeka ile bireylerarası, örgüte ilişkin sapma ve örgütsel sapma arasında olumsuz bir korelasyon olduğunu ve örgütsel sapma üzerindeki varyansın yüzde 6 oranında duygusal zeka tarafından açıklandığını tespit etmiştir.

1.2. Yönetsel Öncüller

İstismarcı denetim

Tepper ve arkadaşları (2009: 159), istismarcı yönetimin sapma davranışlarını tetiklediğini saptamıştır. Mathur ve Chauhan (2018: 7-10), sürekli olarak saygıdan yoksun, yıkıcı özellikler içeren istismarcı denetime maruz kalan çalışanların, sapkın davranışlarda bulunabileceğini ortaya koymuştur. Genel olarak istismarcı denetimin bireylerde hayal kırıklığı, mutsuzluk, motivasyon kaybı, sarsıntı, üzüntü gibi olumsuz durumlara neden olabileceğini bildirmiştir. Yazarlar, istismarcı denetime maruz kalan çalışanlarda depresyon gelişebileceğini de belirlemiştir. Depresyon yaşayan birey, duygusal istikrarsızlık, işine ilgisizlik, stres yaşayabilir ve tüm bunların sonucunda da sapma davranışları sergileyebilir. Yazarlara göre; istismarcı denetime maruz kalan çalışan, depresyon yaşamasa bile yaşadığı şiddetin etkisiyle de sapkın davranışlarda bulunabilir. Gerek istismarcı yönetim gerekse bu yönetime bağlı gelişen duygu durum sorunlarını dengelemek isteyen çalışan, üretkenlik karşıtı davranışlara dolayısıyla sapma davranışlarına yönelebilir.

Liderlik tipleri

Jiang ve arkadaşları (2017: 1-5), otoriter liderlik ile örgütsel sapma arasındaki ilişkiler üzerinde durmuştur. Yazarlar, otoriter liderliği, liderin astlar üzerinde güçlü kontrol kurduğu, koşulsuz itaat beklediği, katı disiplin uyguladığı liderlik türü olarak ele almıştır. Bu yaşantıların, çalışan memnuniyetsizliğine ve peşinden ilintili işe devamsızlık, performans düşüklüğü vb. örgütsel sapma davranışlarına neden olabileceğini vurgulamıştır. Bu araştırmada; otoriter liderlik ile örgütsel sapma arasında olumlu bir ilişkinin oluştuğu saptanmıştır.

Akçit ve arkadaşları (2018), banka çalışanlarının liderlik algısının örgütsel sapmayı nasıl etkilediğini araştırmıştır. Sonuçlara göre; tam serbestlik sağlayan lider tipinin örgütsel sapmayı olumlu yönden etkilediği, buna karşın, demokratik ve otokratik lider tiplerinin ise örgütsel sapmayı

olumsuz olarak etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca yazar, hangi liderlik türünün sapma gelişiminde etkili olduğunun ortaya konulmasının mücadele açısından da önemli olduğunu bildirmiştir.

Tufan ve Uğurlu (2019), beyaz yakalı çalışanlar örnekleminde otantik liderlik ve örgütsel sapma kavramlarını ele almışlardır. Bu araştırmada, otantik liderliğin, örgütsel sapma davranışlarının ortaya çıkmasında baskılayıcı bir etki gösterdiği saptanmıştır.

Yeşiltaş ve arkadaşları (2012) otel işletmelerinde çalışan personel örnekleminde etik liderlik ve örgütsel sapmayı araştırmışlardır. Bu çalışmanın sonucunda, etik liderlik ve sapma arasında olumsuz yönde bir korelasyonun varlığı saptanmıştır. Etik liderlik algısının çalışanları, sapma davranışları sergilemekten uzaklaştırdığı belirlenmiştir.

1.3. Örgütsel Öncüller

İş stresi

İş stresi örgütsel bağlamda, fizyolojik stres ve psikolojik stres olmak üzere iki ana boyuttan oluşur. Fizyolojik stres, çoğunlukla örgütlerde çeşitli uyaranlara karşı bedenin verdiği fizyolojik reaksiyonlar olarak kendini gösterir. Bu reaksiyonlar arasında; baş, karın, sırt, göğüs, kas ağrıları, kalp sorunları, uyku bozukluğu, uyuşukluk, yorgunluk vb. sayılabilir. Psikolojik stres, genellikle işyerinde çeşitli stresörlere yönelik bireyin gösterdiği duygusal tepkileri ifade eder. Bu tepkiler arasında; kaygı, depresyon, düşmanlık duyguları, öfke, sinirlilik, gerginlik ve hayal kırıklığı sayılabilir. Bireylerin sözlü ve sözsüz iletişimleri takip edilerek, stres yaşama durumları tespit edilebilir. Matthew ve arkadaşları (2014: 181-183), iş stresi ile sapma arasında olumlu bir korelasyonun olduğunu, dolayısıyla iş stresi yaşayan bireylerin örgütsel sapma davranışları gösterdiğini ortaya koymuştur.

İş yükü

Silva ve Ranasinghe (2017: 81-82), iş yükünün fazla olduğu, rol çatışmalarının yaşandığı ve iş stresinin yüksek olduğu örgütlerde çalışanların örgütsel sapma davranışlarına yönelebileceğini saptamıştır.

İş güvencesi

Reisel ve arkadaşları (2010: 76-83) iş güvencesini, bir kuruluşta çalışan bireyin algıladığı istikrar ve devamlılık olarak ifade etmiştir. İş güvensizliği ise, bu istikrar ve devamlılığın yeterince sağlanamaması olarak görülebilir. Güvensizlik durumunda çalışanlar, işin getirileri ile hayatta kalmak için gerekli olan ihtiyaçlarını yeterince yerine getirememektedir. Yazarlar, iş güvensizliği algısı arttıkça, sapma davranışlarının da arttığını vurgulamıştır.

İşin anlamlılığı

Özkan (2017) aktif çalışan bireylerin işlerini anlamlı bulma durumları ile örgütsel sapma eğilimleri arasındaki ilişkiyi doktora tezinde ortaya koymuştur. Yazar bu araştırmada, örgüte ilişkin sapma boyutunu üretim ve mülkiyet sapması olarak iki başlık altında ele almıştır. Yapılan incelemede, işi anlamlı bulma ile üretim sapması arasında olumsuz yönlü bir korelasyon olduğu ancak mülkiyet sapmasıyla herhangi bir anlamlı ilişkinin olmadığı saptanmıştır. Ayrıca, işin anlamlılığı ile örgütsel sapmanın diğer boyutu olan bireylerarası sapma arasında da olumsuz yönlü korelasyon olduğu belirlenmiştir. Buradan yola çıkarak, çalışanların işlerini anlamlı bulması durumunda örgütsel sapma eğilimlerinin azalacağı ifade edilebilir.

Görevin yapısı ve kararlara katılım

Örgütteki görev yapısı ve çalışanların bu görevlere katılımı sapma açısından önemli bir diğer konudur. Örgütlerde faaliyetlerin iyi organize edilmesi, örgütsel sapma davranışlarını önlemede etkili olabilir. Çalışanlar, verilen görevlere ilişkin kendilerini sorumlu hissedeceklerinden ve bu görevlerle meşgul olacaklarından dolayı üretkenlik karşıtı faaliyetlere katılma ihtimalleri de düşük olacaktır (Rogojan, 2009: 36).

Yıldız (2015) hizmet sektörü çalışanlarını örnekleme aldığı doktora çalışmasında, kararlara katılım ile örgütsel sapma alt boyutları arasındaki ilişkileri değerlendirmiştir. Bu değerlendirmeye göre; kararlara katılım ile örgüte ilişkin sapma arasında olumsuz yönde bir ilişki saptanırken, bireylerarası sapmaya yönelik olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı belirlenmiştir. Kararlara katılım gösteren bireylerin özellikle örgüte yönelik sapkın davranışlardan uzak duracağı ifade edilebilir.

Cinsiyet ayrımcılığı

Anwar ve arkadaşları (2011: 193-197) akademisyenlerdeki cinsiyet ayrımcılığı algısının, örgütlerde sapma davranışlarına neden olma durumunu değerlendirmiştir. Bu çalışma sonucunda; kadınların cinsiyet ayrımcılığı algısının erkek çalışanlardan daha yüksek olduğu bulgulanmıştır. Aynı zamanda kadınların, örgütsel sapma davranışlarına daha yatkın olduğu saptanmıştır. Sergilenen örgütsel sapma davranışlarının daha çok bireylerarası sapma davranışlarından oluştuğu belirlenmiştir.

Yapılan diğer bir araştırmada, bireyin bugün karşılaştığı işyeri yaşantılarının ileriki dönemde çok önemli olduğu vurgulanmıştır. Eğer çalışan, işyerinde olumsuz uygulamalar, yıkıcı davranışlar, ayrımcılık görürse, zamanla algısı, olaylara bakış açısı da olumsuz yönde değişecektir. Kurumunda olumsuzluklar yaşayan kişi, tepki geliştirerek örgütüne yönelik özellikle üretim karşıtı sapma davranışları gösterebilecektir (Kim, Cohen

ve Panter, 2015: 1-44).

Golparvar ve arkadaşları (2015: 377-387) cinsiyet ayrımcılığının özellikle kadın çalışanlarda stres oluşturduğunu bildirmiştir. Bu tür bir ayrımcılık karşısında olumsuz duygular yaşayan kadın çalışanlar, örgüte ilişkin çeşitli sapma davranışları gösterebilmektedir. Akyüz (2016) ise, sağlık çalışanlarını değerlendirdiği doktora tezinde, cinsiyet ayrımcılığı algısına sahip çalışanların, hem üretkenlik karşıtı hem de bireylerarası örgütsel sapma davranışlarına yatkın olduklarını tespit etmiştir. Qu ve arkadaşları (2019: 15) otel çalışanlarını inceledikleri araştırmada, cinsiyet ayrımcılığına maruz kaldığını düşünen kişilerin daha yüksek oranlarda sapma davranışları gösterdiklerini belirlemiştir.

Örgütsel adalet

Khattak ve arkadaşları (2018: 6-8), dağıtımsal, işlemsel ve etkileşimsel adaletsizlik ile; bireylerarası ve örgüte ilişkin sapma arasında pozitif yönde anlamlı bir korelasyon olduğunu bulgulamıştır. Sonuçlara göre; adaletsizlik algısı arttıkça çalışanlar sapkın davranışlara yönelmektedir. Alias ve Rasdi (2015: 130-131), hem bireylerarası hem de örgüte yönelik sapma ile örgütsel adalet arasında negatif yönde anlamlı bir ilişkinin varlığını saptamıştır.

Faheem ve Mahmud (2015: 346), dağıtım, süreç ve etkileşimsel adalet algısı ile örgütsel sapma arasında negatif yönde anlamlı bir korelasyonun varlığını saptamıştır. Yen ve Teng (2013: 406), prosedürel adaletin, hem bireylerarası hem de örgüte yönelik sapma davranışlarını olumsuz yönde etkileğini bulgulamıştır. Eğer çalışanlar, kurumlarıyla ilgili adil muamele algısına sahiplerse, kuruluşa karşı olumlu vatandaşlık davranışı sergileme yükümlülüğü hissedeceklerdir. Buna karşın çalışanlar, kendilerine haksızlık yapıldığını düşünüyorlar ise, o zaman bir takım misilleme davranışlarına yönelebilirler.

Örgütsel bağlılık

Örgütlerine bağlı olan çalışanların, işlerinden ayrılma düşünceleri genelde düşük düzeydedir. Bu çalışanların, örgütlerine bağlılıklarından dolayı sapma davranışları gösterme olasılığı da düşüktür (Rogojan, 2009: 50). Ugwu ve Okafor (2017: 68), örgütsel bağlılık arttıkça, çalışanların işyeri sapma faaliyetlerine katılma olasılıklarının düşük olacağını ortaya koymuştur. Tepper ve arkadaşları (2009: 159), örgütsel bağlılığın düşük olmasının sapma davranışlarını artırdığını saptamıştır.

Örgütsel vatandaşlık davranışı

Genel (2019), banka çalışanları üzerinde yürüttüğü yüksek lisans tezinde örgütsel vatandaşlık davranışı ile örgütsel sapma arasında anlamlı ve olumsuz yönlü bir korelasyon olduğunu ortaya koymuştur. Bu çalışma-

da, olumlu örgütsel vatandaşlık davranışına sahip bireylerin daha düşük düzeyde sapma davranışı sergileyebileceği belirtilmiştir.

Yapılan başka bir çalışma ile, örgütsel vatandaşlık davranışı ve örgütsel sapma arasında olumsuz yönde anlamlı korelasyon olduğu saptanmıştır. Örgütsel vatandaşlık davranış eğilimi düşük bireylerin örgütsel sapmaya daha yatkın olacağı vurgulanmıştır (Reisel vd., 2010: 83).

İş doyumu

Tepper ve arkadaşları (2009: 159), iş tatmininin düşük olmasının sapma davranışlarını artırdığını saptamıştır. Diğer bir araştırmada, iş doyumu ile sapma arasında negatif yönlü bir korelasyonun olduğu belirlenmiştir. Yazarlar, iş doyumu yüksek olan dolayısıyla işle ilgili memnuniyet düzeyi yüksek çalışanlarda daha düşük oranlarda sapma davranışlarının görüleceğini bildirmiştir (Reisel vd., 2010: 84-85).

Örgütsel sinizm

Jiang ve arkadaşları (2017: 1-5), örgütsel sinizmi, çalışılan kuruma karşı olan olumsuz tutumlar olarak değerlendirmiştir. Bu araştırmada, örgütsel sinizm ile örgütsel sapma arasında olumlu bir etkileşim olduğu belirlenmiştir.

Psikolojik kontrat ihlali

Jiang ve arkadaşları (2017: 1-5), psikolojik sözleşme ihlalini, astların kuruluşun yükümlülüklerini veya vaatlerini yerine getirmediğini algılamasıyla ortaya çıkan bir durum olarak görmüştür. Bu araştırmada; psikolojik kontrat ihlali ile örgütsel sapma arasında olumlu bir ilişki olduğu bulgulanmıştır.

İyigün (2011) ilaç sektörü çalışanları örnekleminde yaptığı doktora çalışmasında, çalışanların kendilerini ve çalışma arkadaşlarını örgütsel sapma eğilimi açısından değerlendirmiştir. Yazar, her iki grubun psikolojik kontrat ihlali algısı ile örgütsel sapma eğilimi arasında olumlu bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Ayrıca psikolojik kontrat ihlali algısına sahip bireylerin daha fazla oranda sapma davranışı sergileyebileceğini bildirmiştir.

Örgütsel güven

Akhigbe ve Sunday (2017: 55-56), örgütsel güvenin alt boyutları olarak, örgüte güven ve kişilerarası güveni ele almış ve bu alt boyutlar ile örgütsel sapmanın alt boyutları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Hem örgüte güven hem de kişilerarası güven ile örgüte yönelik ve bireylerarası sapma arasında negatif yönlü ve anlamlı korelasyon bulunmuştur. Başka bir araştırmada ise, örgütsel sapmanın iki alt boyutu olan bireylerarası ve örgüte yönelik sapma ile örgütsel güven arasında olumsuz yönde anlamlı

bir korelasyon olduğu belirlenmiştir (Alias ve Rasdi, 2015: 130-131). Diğer bir ifade ile, güven olgusu arttıkça sapma davranışları azalacaktır.

Fettahlıoğlu ve Sayın (2015) banka çalışanlarının örgütlerine duydukları güvenin onların sapma davranışları sergileme eğilimine etkisini incelemiştir. Yazarlar ilk öncelikle çalışanların; yöneticiye, iş arkadaşlarına ve örgüte güven düzeylerini belirlemiş ve bu üç alt boyutunda hem bireylerarası hem de örgüte yönelik sapma davranışlarıyla olumsuz korelasyonlar kurduğunu tespit etmiştir. Ayrıca bu araştırmada, çalışanların güven duygularını geliştirmenin sapma davranışlarını azaltmada etkili olacağı vurgulanmıştır.

Örgütsel destek

Alias ve Rasdi (2015: 130-131), hem bireylerarası hem de örgüte yönelik sapma ile algılanan örgütsel destek arasında negatif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu ortaya koymuştur. Yapılan regresyon analiziyle; algılanan örgütsel destek ve etik iklimin, bireylerarası sapmayı olumsuz yönde etkilediği dolayısıyla bu iki değişkenin bireylerarası sapmanın bir öncülü olduğu bulgulanmıştır. Bu regresyon modeli, bireylerarası sapma üzerindeki varyansın yüzde 23,9'unu açıklamıştır. Yine regresyon analiziyle; algılanan örgütsel destek ve örgütsel adaletin, örgüte yönelik sapma davranışlarını olumsuz yönde etkilediği dolayısıyla bu iki değişkenin örgüte yönelik sapmanın bir öncülü olduğu belirlenmiştir. Bu regresyon modeli, örgüte yönelik sapma üzerindeki varyansın yüzde 49.2'sini açıklamıştır. Sonuçlar değerlendirildiğinde, algılanan örgütsel desteğin her iki sapma türü içinde ortak bir öncül olduğu ortaya konulmuştur.

Chen ve arkadaşları (2016: 472-473) yaptıkları bir araştırmada, algılanan örgütsel desteğin hem bireylerarası hem de örgüte yönelik sapma üzerinde olumsuz yönde bir etkisinin olduğunu saptamıştır. Buna göre, algılanan örgütsel destek yüksek olduğunda, sapma davranışlarında bir azalma olması beklenebilir.

Panatik ve arkadaşları (2015: 411-412), algılanan örgütsel destek ile bireylerarası sapma, örgüte yönelik sapma ve örgütsel sapma arasında olumsuz bir ilişki olduğunu ve örgütsel sapma üzerindeki varyansın yüzde 15 oranında algılanan örgütsel destek tarafından açıklandığını tespit etmiştir. Çalışanlar, örgütleri tarafından desteklendiklerini düşünüyorlarsa, onların hırsızlık gibi sapkın davranışlardan kaçınmaları daha muhtemeldir.

Etik iklim

Rogojan (2009 :185), bir örgütün etik çalışma ortamı denildiğinde, etik olarak doğru davranışın ne olduğu ve kuruluşta etik sorunların nasıl ele alınması gerektiği konusunda ortak algıların anlaşılması gerektiğini ifade etmiştir. Etik iklim, çalışanların çalışma ortamlarını nasıl algıladık-

larını belirtir. Yazar, etik iklim algısının etik karar vermeyi ve etik davranışı etkilediğini vurgulamıştır. Dolayısıyla sapma gibi etik dışı eylemleri önlemek için güçlü etik iklimler oluşturmak çok önemlidir. Bu konuda Alias ve Rasdi (2015: 130-131) bir araştırma yürütmüş ve hem bireylerarası hem de örgüte yönelik sapma ile örgütsel etik iklim arasında negatif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu saptamıştır. Araştırmacılar, sapma davranışlarını önlemede etik iklim algısının önemine değinmişlerdir.

Yabancılaşma

Shantz ve arkadaşları (2015: 387), yabancılaşma ile sapma arasında olumlu bir korelasyon olduğunu bildirmiştir. Yazarlar, düşük düzeyli görev çeşitliliği ve görev kimliğinin yabancılaşmaya neden olduğunu belirlemiştir. İşine yabancılaşan bireylerinde, sapkın davranışlara daha fazla eğilim gösterdiğini saptamıştır.

Örgüt kültürü

Di Stefano ve arkadaşları (2017: 12-13), örgüt kültürünün, örgütsel sapma davranışları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Özellikle örgüt kültürü tipleri arasında olan; klan, adhokrasi ve hiyerarşi kültürü ile örgütsel sapmanın alt boyutları olan bireylerarası ile örgüte yönelik sapma arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Yapılan regresyon analiziyle de, klan ve adhokrasi kültürünün sapma davranışlarını azaltmada etkili olduğu saptanmıştır.

Genel (2019) hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinde, banka çalışanları açısından olumsuz örgüt kültürünün ve örgütsel sapmanın önemli kavramlar olduğunu ortaya koymuştur. Bu araştırmada, örgüt kültürü ile ilgili olumsuz bir algının çalışanları sapma davranışına yönlendireceği bildirilmiştir.

2. Örgütsel Sapmanın Etkileri

Genel olarak işyeri sapma davranışlarının etkilerini bireysel ve örgütsel olarak gruplandırabiliriz. Bireyler üzerindeki etkiler arasında; psikolojik sağlık, verimlilik ve performansa ilişkin etkiler sayılabilir. Örgütler üzerindeki etkileri arasında ise; finansal etkiler, işten ayrılma niyeti, iş doyumu, çalışma yaşamı kalitesi, örgütsel bağlılık ve iş performansına ilişkin etkiler sıralanabilir.

2.1. Bireysel Etkileri

Örgütsel sapma davranışlarının yaygın olduğu örgütlerde çalışan bireylerde birtakım olumsuzluklar ortaya çıkabilmektedir. Kişilerarası işyeri sapma kurbanlarının, yaşadıkları strese bağlı çeşitli tepkiler verdikleri görülmüştür (Appelbaum vd., 2007: 587-588). Bu tepkiler arasında; endişe duymak, depresyona girmek, düşmanlık duygusu beslemek, öfke duymak, gerginlik, sinirlilik ve hayal kırıklığı sayılabilir (Matthew vd., 2014: 181).

Sapma davranışlarına bağlı olarak çalışanların verimliliğinde de azalma görülmektedir (Appelbaum vd., 2007: 587-588). Malisetty (2016: 4), örgütsel sapmanın, çalışanın genel performansını olumsuz yönde etkilediğini bildirmiştir.

2.2. Örgütsel Etkileri

Finansal etkiler

İşyeri sapmasının, tek başına ABD ekonomisine finansal etkisi büyüktür. Bunun nedeni, her dört çalışandan üçünün, işverenlerinden en az bir kere hırsızlık yaptığını bildirmesidir. Ayrıca, negatif işyeri sapma insidansları artık kontrolden çıkmakta, tüm şirketlerin yaklaşık yüzde 95'i kendi kurumlarında sapma ile ilgili bazı deneyimler rapor etmektedir (Appelbaum vd., 2007: 587-588). Çalışanlarda yüzde 33- 75'e kadar hırsızlık, bilgisayarı kötüye kullanma, zimmete geçirme, vandalizm, sabotaj veya işe devamsızlık gibi sapkın davranışlardan biri ya da birkaçı görülmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde, çalışan hırsızlığına bağlı mali zararların yılda 20 ila 200 milyar dolar arasında olduğu tahmin edilmektedir (Robinson ve Bennett, 1995: 555). Bir başka araştırmada, yaygın çalışan hırsızlığının tahmini etkisinin ABD ekonomisine yıllık 50 milyar dolar olduğu bildirilmiştir (Appelbaum vd., 2007: 587-588). Şirketin sahip olduğu yazılım ve fikri mülkiyet hırsızlığı giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Mülkiyet bilgilerinin çalınmasından kaynaklanan kayıpların 45 milyar dolar olduğu düşünülmektedir. Özellikle, işten kişisel kullanım için yazılım ödünç alma nedeniyle yazılım gizliliğinin kaybedilmesi sonucunda gerçekleşen kayıplar, 12 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Ayrıca, çalışan hırsızlığının tüm iflasların yüzde 20 ile 50'sinde önemli bir faktör olduğundan şüpheleniliyor. Çalışan hırsızlığı tarafından yaratılan kayıplar nedeniyle organizasyonlar, tüketiciler için de zarara neden olan fiyatları yükseltme yoluna gitmektedir (Rogojan, 2009: 11).

Yapılan bir araştırmada, restoran çalışanlarının yüzde 60'ının son 6 ay içinde işyerinden bir şey çaldığını ve katılımcıların yüzde 80'inin işyerinde yasadışı uyuşturucu ve alkol kullanmak, yavaş ya da dikkatsizce çalışmak ya da güvensiz işyeri davranışı sergilemek gibi eylemlerde bulunduğunu ortaya koymuştur (Kidwell ve Kochanowski, 2005: 137). İşyerinde sapmanın, örgütsel etkinliği ve performansı olumsuz yönde etkilediği dolayısıyla örgütler için oldukça maliyetli olduğu görülmektedir (Chen vd., 2016: 468). Sapkın iş ortamlarında, çalışma süresinin kaybı ve yüksek oranlarda işgücü devrinin görülmesi daha olasıdır (Appelbaum vd., 2007: 587-588). Bu nedenle, kuruluşların, kendi bünyelerindeki olumsuz işyeri sapmalarını önlemeleri ve caydırmaları için geniş kapsamlı önlemler almaları gerekir.

İşten ayrılma niyeti

Tepper ve arkadaşları (2009: 159), örgütsel sapma ile işi bırakma niyeti arasında olumlu ilişkiler olduğunu vurgulamıştır. Yazarlar, sapma davranışlarının olduğu bir işyerinde çalışanların, işi bırakmaya daha yatkın olduklarını bildirmiştir. İlaveten, işi bırakma niyetinin de sapma davranışlarına eğilimi tetikleyebileceği vurgulanmıştır.

Mehar ve arkadaşları (2018: 169-173), araç-gerecin tahribatı, zamanın-kaynakların kötüye kullanımının sapma davranışları arasında olduğunu ve bunların örgütün finansal-finansal olmayan itibarına zarar verdiğini vurgulamıştır. Aynı araştırmada, işi bırakma niyeti ile politik sapma, kişisel sapma ve üretim sapması arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu ancak, mülkiyet sapması ile anlamlı bir ilişkinin kurulamadığı ortaya konulmuştur. Çalışmada, örgütte gerçekleşen sapkın durumların, işten ayrılma niyetini ve işe devamsızlığı pekiştirdiği vurgulanmıştır.

Demir (2009) konaklama işletmelerinde çalışan bireyler örnekleminde gerçekleştirdiği doktora tezinde, deneyimlenen örgütsel sapkınlık durumlarının bireyleri işten ayrılmaya yönelttiği sonucuna varmıştır. Çalışanlar sapkın davranışlarla karşılaştıklarında ve bu durumdan dolayı bireysel-örgütsel sorunlar yaşamaya başladıklarında işlerini daha fazla sürdüremeyeceklerini düşünerek işten ayrılma eğilimi gösterebilirler.

Ayazlar ve Güzel (2013) otel çalışanlarını örgütsel sapma eğilimi ve işten ayrılma niyeti açısından incelemişlerdir. Bu araştırmada yapılan regresyon analizine göre; örgütsel sapma kavramının alt boyutlarından olan bireylerarası ve örgüte yönelik sapmalar ile birlikte genel sapma eğiliminin de işten ayrılma niyeti üzerinde olumlu yönde etkileri olduğu saptanmıştır. Bu doğrusal regresyon analizine göre; genel örgütsel sapma davranışı, işten ayrılma niyeti üzerindeki değişimleri yüzde 26,4 oranında açıklayabilmektedir. Ayrıca, kişilerarası sapma davranışının işten ayrılma niyetine etkisinin, örgüte yönelik sapma davranışı alt boyutundan daha yüksek olduğu ortaya konulmuştur. Kişilerarası etkileşimlerin çalışanlar arasında önemli olduğu ve olumsuz kişilerarası davranışların işten ayrılma üzerinde daha etkili olduğu düşünülebilir.

İş doyumu

Chib ve Shukla (2019: 170), hırsızlık ve örgüte karşı saygısızlık gibi durumların işyerinde sapma belirtisi olduğunu ve sapmanın da örgütsel memnuniyetsizliğe ve işi bırakma niyetinde artışa yok açtığını bildirmiştir. Rogojan (2009: 182), örgütlerinden memnun olan çalışanların, sapkın işyeri davranışında bulunma olasılığının daha düşük olacağı kanısındadır. Yazara göre, işinden memnun olan çalışanların örgüt normlarına uygun davranmaları ve sapkın davranışlardan kaçınmaları daha olasıdır. Tersi durumda yani sapma davranışlarının görüldüğü bir kuruluşta, iş doyumu olumsuz etkilenecektir.

Çalışma yaşamı kalitesi

Demir (2009) konaklama işletmelerinde çalışan bireyler örnekleminde gerçekleştirdiği doktora tezinde, örgütsel sapma ile çalışma yaşamı kalitesi arasında ters yönlü bir korelasyonun varlığını tespit etmiştir. Bu sonuca göre; gerek bireylere yönelik gerekse örgüte yönelik gösterilen sapkın yaklaşımların, çalışanların iş yaşamına ilişkin kalite algısını düşüreceği ifade edilebilir.

Örgütsel bağlılık

İspirli (2016) hastane çalışanlarının sapma davranışı eğilimleri ile örgütsel bağlılıkları arasındaki korelasyonu yüksek lisans tezinde incelemiştir. Bu incelemede, örgüte yönelik sapma alt boyutuyla bağlılık arasında ters yönlü bir korelasyon olduğu bulgulanmıştır. Buna karşın, bireylerarası sapma alt boyutuyla bağlılık arasında herhangi bir anlamlı ilişkinin olmadığı görülmüştür. Yazar, örgüte yönelik sergilenen sapkın davranışların çalışan bağlılığını azalttığını vurgulamıştır.

İş performansı

Özkan (2017) doktora tezinde, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin yerini değiştirerek birtakım analizler yapmıştır. Bu analizlerin sonucunda, bağımsız değişken konumundaki örgütsel sapma ile bağımlı değişken konumundaki iş performansı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur. Yazar buradan hareketle, sapkın davranışların artmasına bağlı olarak çalışanın performansının azalacağını ve bunun tersinin de mümkün olacağını bildirmiştir. Yani, çalışanın işteki performansının artmasına bağlı olarak sapma davranışı sergileme eğiliminin azalacağını belirtmiştir.

SONUÇ

Sonuç olarak, örgütlerde görülen sapkın davranışlar, bireylere yönelik olarak; kayırmacılık, dedikodu, başkalarını kötüleme, haksız rekabet, taciz, olumsuz ifadeler kullanma, fiziksel şiddet, hırsızlık, başkalarını tehlikeye atma şeklinde görülür. Örgüte yönelik olarak ise; işi erken bırakma, işe devam etmeme, molaları uzun tutma, normalden yavaş çalışma, kaynakları israf etme, araç-gerece zarar verme, vandalizm, rüşvetçilik, hırsızlık, çalışma sürelerini yanlış gösterme şeklinde görülür. Sayılan bu sapkın yaklaşımların bireylere ve örgütlere ciddi zararlar verebileceği hatta bu zararların bazılarının geri dönüşsüz olabileceği açıktır. Bu konuya neden olabilecek faktörleri ve sapmaya bağlı gelişecek yıkıcı durumları belirlemek, mücadele teknikleri geliştirme noktasında fayda sağlayabilir.

Bu doğrultuda öncelikle örgütsel sapma davranışlarına neden olan ya da olabilecek kavramlar belirlenmeye çalışılmıştır. Bunu ortaya koyabilmek için, örgütsel sapma kavramını bağımlı değişken konumunda ele alan

araştırmalar taranmış ve örgütlerde sapkın yaklaşımlara neden olabilecek değişkenler ortaya konulmuştur. Daha sonra, örgütsel sapma kavramını bağımsız değişken olarak inceleyen çalışmalar gözden geçirilmiş ve örgütlerde sapma davranışlarının etkilediği değişkenler saptanmıştır. Yapılan araştırma sonucunda, örgütsel sapmanın öncülleri ve etkileri gruplandırılmıştır.

Örgütsel sapma davranışlarının öncüllerini, bireysel, yönetsel ve örgütsel öncüller olarak sınıflandırabiliriz. Bireysel öncüller arasında; sosyo-demografik özellikler, kişilik özellikleri, kontrol odağı ve makyavelizm, benlik algısı, öz yeterlilik, duygusal zeka yer almaktadır. Yönetsel öncüller arasında; istismarcı denetim ve liderlik tipleri sıralanabilir. Örgütsel öncüller arasında; iş stresi, iş yükü, iş güvencesi, işin anlamlılığı, görevin yapısı ve kararlara katılım, cinsiyet ayrımcılığı, örgütsel adalet, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı, iş doyumu, örgütsel sinizm, psikolojik kontrat ihlali, örgütsel güven, örgütsel destek, etik iklim, yabancılaşma ve örgüt kültürü sayılabilir. Örgütsel sapma davranışlarının etkilerini, bireysel ve örgütsel olarak gruplandırabiliriz. Bireysel etkiler arasında; psikolojik sağlık, verimlilik ve performansa ilişkin etkiler sayılabilir. Örgütsel etkiler arasında ise; finansal etkiler, işten ayrılma niyeti, iş doyumu, çalışma yaşamı kalitesi, örgütsel bağlılık ve iş performansına ilişkin etkiler sıralanabilir.

Ulaşılan araştırmalarla sınırlı olmakla ve farklı örneklem grupları üzerinde yapılacak araştırmalarla netleştirilmesi beklenen kavramların varlığıyla birlikte elde edilen bu öncül ve etkiler doğrultusunda yıkıcı örgütsel sapma davranışlarının bir kuruluşun yaşamını sürdürmesinde çok önemli olduğu söylenebilir. Bu davranışlara tanık olan veya maruz kalan bireylerin yapacağı paylaşımlar sonucunda, sapma davranışlarının yaygınlaşarak zamanla tüm örgütleri hatta ülkeyi etki altına alabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin, işte uzun molalar veren ve kasıtlı olarak iş yavaşlatan çalışanlar, diğer çalışanları da olumsuz etkileyebilir. Bundan sonra yapılacak araştırmalar için aşağıdaki öneriler dikkate alınabilir.

-Araştırmalarda, örgütsel sapmanın örgütsel etkileri üzerinde daha ayrıntılı durulduğu belirlenmiştir. Bundan sonraki çalışmalarda, bireysel etkiler üzerinde durulabilir.

-Bir çalışan, sapma davranışları yüzünden bireysel olarak psikolojik sorunlar yaşarken örgütsel açıdan iş performansı düşüklüğü yaşayabilir. Bireylerin ne tür etkiler yaşadığı bütüncül olarak değerlendirilebilir.

-Çalışmalarda sadece korelasyon analiziyle ortaya konulan sonuçlar için daha açıklayıcı analizler yapılabilir. Bu analizler temel kavramların yanı sıra alt boyutlar ele alınarak da yapılır ise, daha güvenilir sonuçlara ulaşılabilir.

-Birey, sapkın davranışlar sergilediğini ve bu davranışların zararlarını bilemeyebilir. Çeşitli eğitimler düzenlenerek, çalışanların hem kendilerini hem de çalışma arkadaşlarını sapkın davranışlar açısından değerlendirmeleri sağlanarak farkındalık düzeyi artırılabilir.

-Gerek öncüller gerekse etkiler değerlendirildiğinde, kolay olmamakla birlikte kuruluşların bu durumla başa çıkabileceği ifade edilebilir. Yeni araştırmaların, mücadele yöntemleri üzerinde durması ve bu yöntemlerin kültürel yapıyla özdeşleştirilerek geliştirilmesi anlamlı olabilir.

KAYNAKLAR

Akçit, V., Barutçu, E. & Akşit, İ. (2018). Kurt Lewin'in Liderlik Tarzları ile Örgütsel Sapma İlişkisinin İncelenmesi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23*(1): 209-225.

Akhigbe, O. J. & Sunday, P. I. (2017). Organizational Trust and Workplace Deviant Behaviour in Higher Institutions in Rivers State, *International Journal of Managerial Studies and Research (IJMSR), 5*(10): 48-62.

Akyüz, M. (2016). *Cinsiyet Ayrımcılığının Örgütsel Sapma Davranışları Üzerindeki Etkisinde Öz Yeterliliğin Aracılık Rolü: Sağlık Kurumlarında Bir Araştırma,* Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi, Tokat.

Alias, M. & Rasdi, R. M. 2015. Organizational Predictors of Workplace Deviance among Support Staff, *Procedia-Social and Behavioral Sciences, 172*: 126–133.

Anwar, M. N., Sarwar, M., Awan, R. N. & Arif, M. İ. (2011). Gender Differences in Workplace Deviant Behavior of University Teachers and Modification Techniques, *International Education Studies, 4*(1): 193-197.

Appelbaum, S.H., Iaconi, G.D. & Matousek, A. (2007). Positive and Negative Deviant Workplace Behaviors: Causes, Impacts and Solutions, *Corporate Governance, 7*(5): 586-598.

Appelbaum, S. H. & Roy-Girard, D. (2007). Toxins in the Workplace: Affect on Organizations and Employees, *Corporate Governance 7*(1): 17-28.

Ayazlar, G. & Güzel, B. (2013). Örgütsel Adaletin Otel Çalışanlarının İşten Ayrılma Niyeti ve İşyerinde Sapma Davranışına Etkisi, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 10*(3): 6-23.

Chen, L. L., Fahb, B. C. Y. & Jin, T.C. (2016). Perceived Organizational Support and Workplace Deviance in the Voluntary Sector, *Procedia Econ Financ 35*: 468-475.

Chib, S. & Shukla, M. (2019). Study on Identification of Antecedent Factors of Employee Deviance Behavior at Workplace, *International Journal of Research in Social Sciences, 9, 3*(1): 170-177.

Demir, M. (2009). *Konaklama İşletmelerinde Duygusal Zeka, Örgütsel Sapma, Çalışma Yaşamı Kalitesi ve İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişkinin Analizi,* Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı Doktora Tezi, İzmir.

Di Stefano, G., Scrima, F. & Parry, E. (2017). The Effect of Organizational Culture on Deviant Behaviors in the Workplace, *The International Journal of Human Resource Management*, 1–22.

Faheem, M. A. & Mahmud, N. (2015). The Effects of Organizational Justice on Workplace Deviance and Job Satisfaction of Employees: Evidence from a Public Sector Hospital of Pakistan, *Mediterranean Journal of Social Sciences, 6*(5): 342-352.

Fettahlıoğlu, Ö. O. & Sayın, Z. F. (2015). Örgütsel Sapma ve Örgütsel Güven Davranışları Arası İlişkilere Yönelik Alan Araştırması, *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences, 1*(1): 51-65.

Genel, B. (2019). *The Role of Organizational Citizenship Behavior on The Relationship Between Organizational Culture and Organizational Deviance: A Research in The Banking Industry,* The Republic of Turkey Bahçeşehir University Graduate School of Social Sciences Master of Business Administration Master's Thesis, İstanbul.

Golparvar, M., Taleb, M., Abdoli, F. & Abedini, H. (2015). Stress Coping Styles Moderating the Relationship Between Job Stress and Deviant Behaviors: Some Gender Discriminations, *American Journal of Economics, Finance and Management, 1*(5): 377-387.

İspirli, A. (2016). *Hastane Çalışanlarının Sapkın Davranış Algılarıyla Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin Araştırılması,* Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Isparta.

İyigün, N. Ö. (2011). *Psikolojik Kontratın Örgütsel Sapma Üzerindeki Etkisinde Kişilik Özelliklerinin Rolü ve Bir Araştırma,* Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.

Jiang, H., Chen, Y., Sun, P. & Yan, J. (2017). The Relationship between Authoritarian Leadership and Employees' Deviant Workplace Behaviors: The Mediating Effects of Psychological Contract Violation and Organizational Cynicism, *Frontiers in Psychology, 8*: (1-12).

Khattak, M. N., Khan, M. B., Fatima, T., Zul, S. & Shah, S. Z. A. (2018). The Underlying Mechanism between Perceived Organizational Injustice and Deviant Workplace Behaviors: Moderating Role of Personality Traits, *Asia Pacific Management Review, 2018*: 1-11.

Kidwell, R.E. & Kochanowski, S.M. (2005). The Morality of Employee Theft: Teaching about Ethics and Deviant Behavior in the Workplace, *Journal of Management Education, 29*(1): 135-152.

Kim, Y., Cohen, T. R. & Panter, A. T. (2015). The Reciprocal Relationship between Counterproductive Work Behavior and Workplace Mistreatment: Its Temporal Dynamics and Boundary Conditions, Paper Presented at the Annual Meeting of the Interdisciplinary Network for Group Research (Ingroup). Pittsburgh, PA.

Kura, K. M., Shamsudin, F. M. & Chauhan, A. (2013). Self-Regulatory Efficacy as Potential Moderator on the Relationship between Organisational Formal

Controls, Perceived Group Norms and Workplace Deviance: A Proposed Framework, *Jurnal Teknologi, Social Sciences, 64*(2): 33–38.

Malisetty, S. (2016). Genesis and Emanations of Deviant Workplace Behaviour: A Case e Study in IT Industry, *Indian Journal of Science and Technology, 9*(14): 1-6.

Mathur, G. & Chauhan, A. S. (2018). Analyzing the Relationship between Depression, Abusive Supervision & Organizational Deviance: An Sem Approach, *Journal of Human Resource Management, 21*(1): 1-13.

Matthew, O. T., Chigozie, U. B., & Kosiso, A. (2014). Workplace Deviance: A Predictive Study of Occupational Stress and Emotional Intelligence among Secondary School Teachers, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 4*(12): 178-186.

Mehar, R. M., Asif, M. & Hassan A. (2018). Impact of Workplace Deviance Behaviors on Turnover Intention of Employees in Pakistan, *Edelweiss Applied Science and Technology, 2*(1): 169-175.

Özkan, C. (2017). *İşin Anlamlılığının İş Performansı ve Sapma Davranışına Etkisi: Mersin İlinde Yapılan Bir Araştırma,* Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi, Mersin.

Panatik, S. A., Meng, T. A., Rahman, H. A. & Rajab, A. (2015). The Role of Perceived Organizational Support and Emotional Intelligence towards Workplace Deviance among Teachers, *International Conference on Human Resource Development,* 407-415.

Qu, Y., Jo, W. & Choi, H. C. (2019): Gender Discrimination, Injustice and Deviant Behavior among Hotel Employees: Role of Organizational Attachment, *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism,* 21(1): 78-104.

Reisel, W. D., Probst, T. M., Chia, S. L., Maloles, C. M., & König, C. J. (2010). The Effects of Job Insecurity on Job Satisfaction, Organizational Citizenship Behavior, Deviant Behavior, and Negative Emotions of Employees, *International Studies of Management & Organization, 40*(1): 74–91.

Robinson, S. L. & Bennett, R. J. (1995). A Typology of Deviant Workplace Behaviors: A Multidimensional Scaling Study, *Academy of Management Journal, 38*(2): 555–572.

Rogojan, P. T. (2009). *Deviant Workplace Behavior in Organizations: Antecedents, Influences, and Remedies* (Doctoral dissertation), Austria: University of Vienna.

Shantz, A., Alfes, K., Bailey, C. & Soane, E. (2015): Drivers and Outcomes of Work Alienation: Reviving a Concept, *Journal of Management Inquiry, 24*(4): 382–393.

Silva, H. M. S. V. & Ranasinghe, R. M. I. D. (2017). The Impact of Job Stress on Deviant Workplace Behaviour: A Study of Operational Level Employees

of Comfort Apparel Solutions Company in Sri Lanka, *International Journal of Human Resource Studies, 7*(1): 74-85.

Tepper, B. J., Carr, J. C., Breaux, D. M., Geider, S., Hu, C. & Hua, W. (2009). Abusive Supervision, Intentions to Quit and Employees Workplace Deviance: A Power/Dependence Analysis, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 109: 156–167.

Tufan C. & Uğurlu Ö.Y. (2019). Otantik Liderlik ve Örgütsel Sapma Davranışı Arasındaki İlişkide Örgütsel Öğrenme Kültürünün Aracılık Etkisi: Türkiye İlaç Sektöründe Bir Araştırma, *BMIJ, 7*(1): 467-495.

Tuzun, İ.K., Çetin, F. & Basım, N. (2017). Deviant Employee Behavior in the Eyes of Colleagues: The Role of Organizational Support and Self-Efficacy, *Eurasian Business Review, 7*(3): 389-405.

Ugwu, E. S. & Okafor, C. O. (2017). Organizational Commitment, Occupational Stress and Core Self-Evaluation as Predictors of Workplace Deviance, *American Journal of Applied Psychology, 6*(4): 64-70.

Yen, C. & Teng, H (2013). The Effect of Centralization on Organizational Citizenship Behavior and Deviant Workplace Behavior in the Hospitality Industry, *Tourism Management*, *36*(2013): 401-410.

Yeşiltaş, M., Çeken, H. & Sormaz, Ü. (2012). Etik Liderlik Ve Örgütsel Adaletin Örgütsel Sapma Davranışları Üzerindeki Etkisi, *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 28*: 18-39.

Yıldız, B. (2015). *The Antecedents of Constructive and Destructive Deviant Workplace Behaviors,* Gebze Technical University Institute of Social Sciences Department of Business Administration Doctoral Dissertation, Gebze.

Yunus, O. M., Khalid, K. & Nordin, S. M. (2012). A Personality Trait and Workplace Deviant Behaviors, *Elixir Human Resource Management, 47*(2012): 8678-8683.

Bölüm 56

TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARININ GELİŞİMİ: 2007-2019 DÖNEMİ

Dilek GÖZE KAYA[1]

1 Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Maliye Bölümü, dilekkaya@sdu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-3477-1877.

GİRİŞ

Sağlık, insanların hayatını devam ettirebilmesi için gerekli olan en temel ihtiyaçlarından birisidir. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) (1948) göre bu temel ihtiyaç; hastalık veya sakatlığın olmaması yanında fiziki, ruhi ve sosyal olarak tam bir iyilik hali olarak kabul edilmektedir (SB, 2011: 1). Sosyo-ekonomik olarak güçlü olmak sağlıklı toplumsal yapıya sahip olmaktan geçmektedir. Bunu sağlayabilmek için toplumu oluşturan her bireyin sağlığının korunması ve iyileştirilmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda sunulan tüm hizmetler 'sağlık hizmeti' ve bu uğurda yapılan tüm harcamalar 'sağlık harcaması' olarak ifade edilmektedir. Sağlık hizmetleri endüstrisi iyileştirici, tedavi edici ve önleyici hizmetler sistemidir. Kamu ve özel kesime ait hastaneler, klinikler, gönüllü kuruluşlar, ilaç ve tıbbi ekipman üreticileri ve sigorta şirketleri sağlık hizmetlerinin sağlayıcılarıdır. Sağlık sistemi hastalık dolayısıyla ortaya çıkabilecek olumsuzlukları ortadan kaldırmak için dört farklı hizmet türü sunmaktadır. Bu kapsamda sağlığın geliştirilmesi, hastalıkların önlenmesi, teşhis-tedavi ve rehabilitasyon programları sağlık hizmetleri kapsamında yer almaktadır (Stanfield vd., 2009: 10; OECD, 2017: 83). Sağlık harcamaları ise; acil yardım, bakım, beslenme, koruma, geliştirme gibi amaçlarla yapılan tüm harcamaları içermektedir. Sağlık harcamaları; sağlık faaliyetlerinin üretiminde yer alan harcamalar ve sağlık mallarının tüketimi sonucu yapılan harcamaların toplamından oluşmaktadır (SB, 2006: XII).

Sağlığın korunması ve geliştirilmesi amacıyla yapılan -aynı zamanda teknolojik ilerlemeyi de destekleyen- her türlü fiziki yatırım harcamaları iktisadi açıdan büyümeyi tetiklemektedir. Bu bir bumerang etkisi yaratmakta ve artan gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) tekrar sağlık harcamalarının artışını teşvik etmektedir. İktisadi büyüme ve toplumsal refahın artması beşerî sermaye unsuru olarak görülen sağlıkla yakından ilişkilidir. Sağlıklı vatandaşlara sahip bir ülkede üretim seviyesinde ve verimliliğinde artış hızı daha yüksek olmaktadır. Sağlıklı bireyler aktif şekilde üretime katılmakta, artan üretim hem bireysel hem de ulusal gelirin artmasına ve ayrıca gelir dağılımının daha adil şekilde düzenlenmesine katkı sağlamaktadır. Bir ülkenin gelişim düzeyini doğrudan etkileyen sağlık konusunda neredeyse her ülke özel bir hassasiyete sahiptir. Alt gelir grubunun ihmal edilmeden sağlık sistemine erişiminin sağlanması ulusal bir kamu politikası niteliğindedir. Bu nedenle sağlık hizmetleri özel kesim yanında kamu kesimi tarafından da sunulmakta olup, yarı kamusal mal niteliği taşımaktadır. Sağlık hizmetlerinin sunumunda kamunun ekonomik olarak müdahalesi ve kamu politikaları geliştirilmesi önem arz etmektedir. Sağlık hizmetleri piyasası içerisinde oluşabilecek aksaklıkları (dışsallıklar, tekelleşme gibi) çözmek, önleyici sağlık hizmetleri (aşılama gibi) sunmak, gelir bölüşündeki dengesizliklerden kaynaklı düşük gelir gruplarının sağlık hizmetlerine

ulaşımını kolaylaştırmak ve yaygınlaştırmak, sağlık hizmetlerinin finansmanını sağlamak ve sektörde denetimi gerçekleştirmek gibi nedenler dolayısıyla kamunun ekonomik müdahalesi gerekli kılmaktadır (Çelikay ve Gümüş, 2010: 180).

Söz konusu kamu ekonomik müdahaleleri sonucunda dünya genelinde sağlık harcamaları sürekli artış göstermektedir. Kişi başına gelirin yükselmesi, teknolojik gelişmeler, kentleşme, sosyal değerlerdeki değişim gibi pek çok faktör de bu artışta etken olarak görülmektedir. Ancak sağlık hizmetlerinin etkin ve verimli bir şekilde bireylere sunulması kadar, kıt olan kaynakların etkin ve verimli bir biçimde kullanılması da önem arz etmektedir. Kaynakların etkin kullanımını ölçümlemek amacıyla sağlık çıktıları yönünden ülkelerin izlenmesi önem arz etmektedir. Nüfusa oranla daha az hastalık yüküne sahip gelişmiş ülkeler, nüfusa oranla daha fazla hastalık yüküne sahip az gelişmiş ülkelerden sağlık için daha çok kaynak kullanmaktadırlar (WHO, 2012: 5).

Bu çalışmada, öncelikle sağlık harcamaları iktisadi açıdan ele alınmaktadır. Akabinde Türkiye'de Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP)'nin fiili olarak uygulanmaya başladığı 2007-2019 arasında sağlık harcamalarının gelişimi rakamsal olarak değerlendirilmektedir.

1. SAĞLIK HİZMETLERİ KAVRAMI VE SINIFLANDIRILMASI

Evrensel olarak sağlıklı olmak temel insan hakları arasında yer almaktadır (Ghebreyesus, 2017). 1948 yılında İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'nde yeterli yaşam standardı hakkının bir parçası olarak sağlığa yer verilmiştir. Sağlık hakkı, 1966 yılında 'Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklara İlişkin Uluslararası Sözleşmesi'nde yeniden bir insan hakkı olarak kabul edilmiştir. 1978 yılında yayınlanan 'Alma-Ata Bildirgesi'nde ise toplumdaki temel sağlık sorunlarını ele alınmış ve buna göre önleyici, tedavi edici ve rehabilite edici hizmetler sunan temel sağlık hizmetlerinin önemi vurgulanmıştır. Temel sağlık hizmetlerine erişimin, tüm bireylerin sosyal ve ekonomik olarak üretken bir yaşam sürmelerine imkân tanıyacağı belirtilmiştir. Temel sağlık hizmetlerine erişimin sağlanması, ulaşılabilecek en üst sağlık standardının gerçekleştirilmesinin ve böylece en yüksek sağlık düzeyine ulaşılmasının anahtarı olarak vurgulamıştır (WHO, 2008: 1-10).

Henry Sigerist; hastanın iyileştirilmesi, hastalıkların önlenmesi, rehabilitasyon ve sağlığın geliştirilmesi olarak sağlığın dört temel görevi olduğunu söylemektedir. Sağlığın insana yakışır bir yaşam standardı, iyi çalışma koşulları, eğitim, fiziksel kültür, dinlenme ve rekreasyon araçları sağlanarak geliştirilebileceğini savunmaktadır (Terris, 1992: 268; Macmillan, 1986: 147; Tengilimoğlu v.d., 2009: 49). Sağlık hizmetlerinin yürütülmesi

hakkında Sağlık Bakanlığı Yönergesinin (2001) 4/b maddesinde; insan sağlığına zarar veren her türlü faktörün ortadan kaldırılması ve toplumun bu faktörlerin etkilerinden korunması, hastalıkların tedavi edilmesi, bedensel ve ruhsal yetenek ve becerileri azalmış olanların rehabilite edilmesi için yapılan hizmetlerin tamamı sağlık hizmeti olarak tanımlamaktadır. Sağlık hizmetleri; koruyucu (önleyici), tedavi edici, rehabilite edici ve sağlığın geliştirilmesi olarak dört grupta sınıflandırılmaktadır.

Sağlık hizmetlerinin yürütülmesi hakkında Sağlık Bakanlığı Yönergesinin (2001) 4/d maddesi; kişileri yaralanmaktan, hastalanmaktan, sakat kalmaktan ve erken ölümden korumak için sunulan sağlık hizmetlerini koruyucu sağlık hizmetleri olarak tanımlamaktadır. Doğrudan kişilerin ve toplumun kısa ve uzun dönemde karşılaşabilecekleri çeşitli hastalık riskini minimuma indirerek böylece sağlıklı yaşam potansiyelini koruyan yaşam standardını yükseltmeyi amaçlayan hizmetlerdir. Ayrıca çevreye yönelik olarak sağlıklı yaşamın devamlılığını olumsuz şekilde etkileyebilecek, negatif dışsallık yayan kimyasal, biyolojik ve fiziki faktörlerin etkinsiz hale getirilmesini de içermektedir (Akdur, 2003: 13-18).

Tedavi edici sağlık hizmetleri; evde bakım, aile hekimlikleri, acil servisler, poliklinikler, özel muayeneler, ayaktan cerrahi hizmetler, diyaliz merkezleri, yataklı hizmetleri kapsamaktadır. Tedavinin yöntemine göre üç basamakta uygulanmaktadır. Birinci basamak tedavi hizmetleri ayaktan ya da evinde muayene ve tedavi, ikinci basamak tedavi hizmetleri genel hastanelerde yataklı tedavi, üçüncü basamak tedavi hizmetleri ileri teknolojiye sahip üniversite ve yan dal hastanelerinde uygulanan tedavi hizmetleridir (Başol, 2015: 130).

Rehabilite edici sağlık hizmetleri; öngörülemeyen felaketler, savaşlar, kazalar gibi aniden meydana gelen ve sakatlıklara ve/veya iş gücünü kaybedenlerin topluma yeniden kazandırılmaları amacıyla sunulan hizmetlerdir. Sosyo-ekonomik ve kültürel olarak hastaların güçlendirilmeleri amaçlanmaktadır (Altay, 2007: 35).

2. İKTİSADİ AÇIDAN SAĞLIK HİZMETLERİNİN ÖNEMİ

Sağlık hizmetlerine erişim, kaynak/finansman ve teknoloji mevcudiyetine bağlı olarak, ülkeler arasında ve hatta ülke içerisinde farklılık göstermektedir (Goodman, 2005: 655). Bir ekonomi içerisinde ne miktarda ve hangi sağlık hizmetinin üretileceği kararı, vatandaşların sağlık durumuna ve ihtiyacına göre belirlenmektedir. Günümüzde mutlak olarak üretilmesi ve sunulması gereken temel sağlık hizmetleri karma ekonomilerde hem kamu kesimin hem de özel kesim tarafından yerine getirilmektedir. Bu nedenle sağlık hizmetleri iktisadi açıdan yarı kamusal mal ve hizmetler sınıfında yer almaktadır. Rawls'e göre; dağıtıcı adalet anlayışını doğru bir şekilde destekleyecek sosyal sistemin ana hizmetlerinden birisi doğal bir

mal olarak ifade ettiği sağlıktır (Rawls, 1971: 62; Karsten, 1995: 133). Hükümetler, hastalık ve işsizlik için özel ödemler ve aile yardımlarında bulunarak ya da kademeli gelir vergisi uygulaması ve negatif gelir vergisi uygulaması gibi daha sistematik mali araçlarla toplumsal asgariyi garanti etmelidir (Coogan, 2007: 22-23).

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın anahtarlarından biri emeğin verimliliği olarak tanımlanmaktadır. Emeğin verimli olabilmesi ise öncelikle sağlıklı olmasına bağlıdır. Bir ülkede vatandaşların sağlıklı olması emek verimliliğini artırmaktadır. Sağlık düzeyinin iyileşmesi ile yaşam süresinin uzaması bireylerin becerilerini geliştirmesi için daha çok yatırım yapmasını teşvik etmektedir. Böylece eğitim seviyesi de artmaktadır. Ayrıca eğitimli-sağlıklı işgücü yaşam standartlarını korumak ve artırmak için daha çok çalışarak kazancını artırma eğiliminde olmaktadır. Kazancı artan bireylerin tasarrufları da artmaktadır. Ülke içerisinde artan tasarruf miktarı ödünç verilebilir fon miktarını artırarak, yatırım harcamalarını tetiklemekte ve ekonomik büyümeyi pozitif şekilde etkilemektedir. Ayrıca verimli işgücü doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını yurtiçine çekebilmektedir. (Kılıç ve Özbek, 2018: 371) Mushkin (1962: 129); sağlık harcamalarının iktisadi büyümenin olumlu gelişiminin sağlanmasında rol oynadığını ifade etmektedir. Mushkin sağlığa dayanan büyüme hipotezi ile sağlığı önemli bir sermaye yaratan yatırım harcaması olarak kabul ederek, ekonomik büyümenin lokomotifleri arasında olacağını savunmaktadır.

Görülüyor ki toplum için sağlık; yalnızca duygusal, fiziksel ve entelektüel gelişim değil yanı sıra işgücü verimliliği anlamına gelmekte ve geleceğin ekonomik güvencesini ifade etmektedir. Sağlıklı toplum, üretken bir ülke demektir. Üretken bir ülke refah düzeyi yüksek bir ekonomi demektir. Bu nedenle özellikle yoksullukla savaşmada, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlamada en önemli girdi sağlıklı bireylerden oluşan bir toplum olarak görülmektedir. (Sachs, 2001: 21) Bir ülke için sağlıklı bir topluma sahip olmak ve sürekliliğini sağlamak çok önemlidir. Bunu sağlayabilmek için merkezi yönetime, yerel yönetimlere ve sivil toplum kuruluşlarına büyük sorumluluklar düşmektedir. Sağlık hizmetlerinin finansmanı merkezi yönetimce yerine getirilirken, yerel yönetimlerde çevresel koşulların insan sağlığına uygun şekilde sağlanması için gereken önlemleri almakla yükümlü olmaktadır. Sağlıklı vatandaşların, dolayısıyla verimli işgücünün oluşturulabilmesi için ekonomik ve çevresel şartlar eş anlı olarak düzenlenmelidir. (Hacıoğlu Deniz ve Sümer, 2016: 472).

2.1. Beşerî Sermaye Unsuru Olarak Sağlık Hizmetleri

1960-90 yılları arasında beşerî sermaye kavramı ile ilgili çalışmalar hız kazanmıştır. İçsel büyüme modeliyle birlikte Neo-klasik iktisat yaklaşımının eksik yönleri giderilmeye çalışılmış, ekonomik büyüme ve kal-

kınmanın temeli olan beşerî sermaye kavramının literatürde yeri sağlamlaşmıştır (Yaylalı ve Lebe, 2011: 28). Beşerî sermaye konusunda A. Smith, J. S. Mill ve A. Marshall'ın çalışmalarını E. Denison (1962), T. Schultz (1968) ve G. Becker (1964) izlemiştir (Eser ve Gökmen, 2009: 43). Schultz, beşerî sermayeyi, klasik ekolde yer alan emek gücü kavramına karşıt olacak şekilde, bir çeşit servet olarak tanımlamaktadır. Böylece sağlıklı ve eğitimli insan gücünü, diğer servet biçimlerinden daha önemli hale getiren tanımıyla beşerî sermaye kavramını ön plana çıkarmaktadır (Dae-Bong, 2009: 12). Beşerî sermaye, toplumda yer alan herkesin üretim sürecinde, hem sahip oldukları bilgi birikimlerinin, yeteneklerinin, tecrübelerinin, davranışlarının, tutum ve değerlerinin vardığı düzeyi; hem de bedensel ve mental olarak sağlamlığının bir göstergesi olarak tanımlanmaktadır (Keskin, 2011: 128). OECD ise "bireylerin yaşamları süresince sahip olduğu bilgi, beceri, yetenek ve diğer niteliklerin; piyasa koşullarında mal, hizmet veya fikir üretmek üzere kullanılmasını ve böylece bireysel, sosyal ve ekonomik refah yaratılmasını kolaylaştırmayı" beşerî sermaye olarak tanımlamaktadır. Ayrıca bilgi temelli toplum ve ekonomi çağında sürdürülebilir gelişmeye ulaşmada beşerî sermaye anahtar olarak görülmektedir (OECD, 1999: 10, 2002: 6).

Nitel açıdan beşerî sermaye birikiminin en önemli faktörleri eğitim ve sağlık yatırımları olarak görülmektedir. Bir toplumda beşerî sermayeyi besleyen; yani eğitimli işgücüne ulaşmada en önemli katkıda bulunan unsur sağlık düzeyidir. Büyüme ile ilgili yapılan çalışmalar daha uzun yaşamanın iktisadi olarak büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğunu göstermektedir (Parasız, 2003: 47). Mushkin (1962: 129), Becker (1964) ve Grossman (1999) tarafından da beşerî sermayenin önemli unsurlarından birisi sağlık olarak görülmektedir. Çünkü bireylerin eğitim alabilmeleri ve ekonomik faaliyette bulunabilmeleri için önce sağlıklı olmaları gerekmektedir (Atik, 2006: 21).

Schultz'a göre, sağlık hizmetleri insana yapılan en önemli yatırımlardandır. Çünkü böylece bireylerin iş gücü korunup geliştirilerek çalışma verimini arttırıcı etki sağlanmaktadır. Beşerî sermayenin niteliğini ve işgücü verimliliğini artıran sağlık yatırımları milli gelirin gelişimini de pozitif yönde etkilemektedir (Atik, 2006: 56). Sağlığın beşerî sermaye birikimine pozitif katkısı; sağlık harcamalarının bütçe içerisindeki payı, kişi başına düşen kamu sağlık harcamaları, kişi başına düşen özel sağlık harcamaları, hastane sayısı, hekim sayısı, hastanelerdeki yatak başına düşen kişi sayısı, hekim başına düşen kişi sayısı gibi göstergelerle ölçülmektedir. Ülkelerin beşerî sermaye birikimini etkileyen en önemli unsurların başında söz konusu sağlık göstergeleri yer almaktadır (Karataş ve Çankaya, 2010: 38).

Yeniliklerin insanoğlu tarafından geliştirilmesi, teknolojik gelişme açısından nitelikli insana olan ihtiyacı artırmaktadır. Nitelikli insanın eko-

nomik kalkınma süreci içerisinde yer alması insan faktörünün sermaye olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır. Bu değerlendirme sonucunda ortaya çıkan "İnsan Sermayesi Kuramı", insan faktörünün niteliğinin ve verimliliğinin firma ve ulusal ekonomi düzeyinde üretimi ve verimliliği doğrudan etkilediğini savunmaktadır. İnsanın niteliği ve yaptığı işin kalitesini belirleyen insan sermayesi unsurlarının başında ise eğitim, sağlık, beslenme gibi insana yapılan harcamalar gelmektedir (Tunç, 1993: 1). Günümüz rekabet şartlarında ulusal ve uluslararası arenada var olabilmenin temelinde teknolojik gelişme ve inovasyon hareketleri yer almaktadır. Katma değeri yüksek ürün geliştirmekse ancak sağlıklı ve eğitimli insan sermayesi tarafından geliştirilecektir. Bu nedenle kalkınma iktisadı içerisinde beşerî sermayenin ve sağlık ekonomisinin önemi artarak etkisini sürdürecektir.

2.2. Sağlık Ekonomisinin Tanımı

Kişi başına milli gelir bir ülkenin gelişmişlik düzeyini izahında yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizliği gidermek amacıyla 'İnsani Kalkınma Endeksi' kullanılmaktadır. Bu endeksin en temel göstergelerinden birisi sağlıktır. Sağlık, ülkeler arası kıyaslamada kullanılan ve ülkelerin gelişimi için gösterilen çabanın etkinliğini ölçen bir gösterge olarak kabul görmektedir (Şen ve Bingöl, 2018: 90). Sağlık ve gelir arasında da politika açısından güçlü bir ilişki mevcuttur. Sağlıkta yaşanan gelişmeler, kalkınma ve insan refahı açısından gelirdeki gelişmeler kadar önemlidir. Sağlık, gelirle olan ilişkisinden bağımsız olarak başlı başına bir amaç olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelirin sağlığın bir sonucu olduğu düşünülürse, en fakir gelişmekte olan ülkelerde bile sağlık yatırımları öncelik sırasına alınmalıdır. Sağlığın ekonomik bir mal olduğuna ilişkin çıkarımlara göre, en fakir ülkelerde bile sağlığı önemli ölçüde iyileştirebilecek ucuz ve kolayca uygulanabilir sağlık politikaları bulunmaktadır (Bloom ve Canning, 2008: 1). Sağlık ekonomik bir değer olarak kabul görmekte ve sağlık hizmetlerinin kalitesi, üretimi, fiyatlandırılması ve finansmanı gibi konuların önemi artmaktadır. Bu kapsamda ekonomi bilimi sağlık ekonomisi olgusunu üzerinde yoğunlaşmaktadır (Çalışkan, 2008: 32). Sağlık ekonomisi; toplumun sağlıklı olabilmesi amacıyla kaynakların ne şekilde kullanılacağı ve hangi ekonomik-sosyal sistemin daha faydalı olabileceği üzerinde çalışmaktadır. Sağlık piyasasının ne şekilde işlediği, arz ve talebin nasıl oluştuğu, sağlık hizmetlerinin hangi özelliklere sahip olması gerektiği, üretim şekli ve finansmanı gibi konular sağlık ekonomisi kapsamına girmektedir. Sağlık ekonomisi, sektöründe düşük maliyetlerle, yüksek kalite ve yarara ulaşmada alternatif yöntemler araştırmaktadır (Çilingiroğlu, 2001: 1594-1596).

Sağlık ekonomisi; sağlık sektörüne ayrılan tüm kaynakların rasyonel şekilde ekonomik, verimli ve tutumlu kullanılarak maksimum seviyede sağlık hizmeti üretilmesini ve üretilen sağlık hizmetlerinin bireyler ve sos-

yal gruplar arasında en iyi şekilde bölüştürülerek tüm topluma pozitif şekilde yayılmasını sağlamak amacı gütmektedir. Bu amaçla sektörde arz ve talebe uygun kaynak dağılımı, maliyetlerin çıkarılması, optimal fiyatların belirlenmesi, giderlerin finansmanı gibi hesaplar sağlık ekonomisinin faaliyet alanına girmektedir. Sağlık ekonomisi, sağlık sektörüne ayrılmış olan tüm kaynakların (sağlık işgücü, sermaye, bina, tıbbi cihaz, ilaç vb.) maksimum oranda sağlık hizmeti üretmek amacıyla, etkili ve verimli bir şekilde nasıl kullanılacağı ve üretilen bu hizmetlerin topluma en iyi şekilde nasıl paylaştırılacağı üzerinde durmaktadır (Yeğenoğlu ve Emre, 2004: 44).

2.3. Sağlık Harcamalarının Genel Artış Nedenleri

Sağlık mal ve hizmetleri için yapılan harcamalar sağlık harcaması olarak tanımlanmaktadır. Sağlık harcamaları hem kamu kesimi hem de özel kesim tarafından yapılmaktadır. Sağlık hizmetlerinde asimetrik bilgi sorunları, sağlık sistemi sorunları, yüksek teknoloji ihtiyacı, ülkelerin yönetim şekli, yetersiz özel tamamlayıcı sağlık sigortası ve son olarak bulaşıcı hastalıkların da eklenmesiyle maliyetler artış göstermektedir. Sağlık maliyetlerindeki artış ülkelerin refah seviyelerine göre değişiklik göstermektedir (Kılavuz, 2010: 176).

Kişi başına düşen GSYİH düzeyleri ile kişi başına düşen sağlık harcamaları arasında çok önemli bir ilişki bulunmaktadır. Çünkü, ülkeler zenginleştikçe sağlık harcamaları da artış göstermektedir (Erixon ve Marel, 2011: 4).

Şehirleşme, artan sanayileşmeye paralel olarak artmaktadır. Ekonomik gelişme sonucu sanayileşen toplumlar üretim sürecinin hız kazanması açısından bir araya toplanmış ve şehir kültürü doğmuştur. Toplu yaşam sağlık hizmetlerine olan ihtiyacı artırmakta ve şehirleşen yerlerde sağlık personeli, hastaneler, teknik donanım, ilaç temini zorunlu bir hal almaktadır. Şehirleşme ile birlikte sağlık hizmetlerine ayrılan pay artış göstermektedir. Şehirleşme önleyici sağlık hizmetlerinin de artmasına neden olmaktadır. Beklenilmeyen bir hastalık karşısında (salgınlar gibi) tedbirli olmak sağlık harcamalarını artırıcı etki yaratmaktadır (Mutlu ve Işık, 2012: 220).

Teknolojik gelişmeler ile birlikte sağlık harcamaları da artış göstermiştir. Teknolojik gelişme ile sağlık harcamaları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Tıbbi bakım teknolojisindeki gelişmeler, cerrahi prosedürler ve spesifik tıbbi ekipmanlarındaki gelişmeler ile birlikte sağlık harcamalarının maliyetleri de artış göstermiştir. Teknolojik gelişmelerin ve tıbbi uygulamadaki farklılıklar sağlık harcamalarının düzeyindeki ve artışındaki ana belirleyicilerden birisi konumuna gelmiştir. OECD üyesi olmayan ülkelerde, teknolojik gelişmelere ilişkin önemli bir ilerleme olmadığından dolayı OECD, teknolojik gelişmeyi sağlık harcamalarını arttırıcı bir etken olarak görmez (Xu, Saksena ve Holly, 2011: 6).

Yaşam süresinin uzamasıyla yüksek refah seviyesine ulaşan ülkelerde nüfuslarının giderek yaşlandığı görülmektedir. Artan yaşlı nüfus ile sağlık hizmetlerine olan ihtiyaçta artmaktadır. Dünyada refah seviyesi yüksek ülkelerde 60 yaş ve üstü nüfus oranı 1950 yılında %11,4, 1970 yılında %14,2, 1985 yılında %16,1, 1990 yılında ise %17,1, 2000 yılında %18,7 iken bu oranın 2025 yılında %25,3'e yükseleceği tahmin edilmektedir. Yaşlanan nüfus emekliler için yapılan harcamaları ve sağlık harcamalarını arttırmaktadır (Kurtulmuş, 1998: 61-62).

Eğitim düzeyi, eğitim ve sağlık birbirleriyle etkileşim içinde olan ve beşerî sermaye açısından önem taşıyan konulardır. Eğitim düzeyi ile sağlık koşulları arasında çok yakın bir ilişki vardır. Çünkü hem eğitim hem de sağlık beşerî sermayeye yapılan yatırımlardır. Eğitimli bir toplum ile birlikte genel olarak ülkenin kalkınma düzeyi de artmakta ve böylece toplumun refah düzeyi de artmaktadır. Refah düzeyinin artması ile birlikte toplumun devletten beklentisi de artmakta ve diğer alanlarda da olduğu gibi sağlık alanında da talep miktarında artış olmaktadır. Diğer bir ifadeyle, kalkınmasını sağlamış olan ülkelerde eğitim seviyesi artmakta ve refahta da iyileşme olmaktadır. Bundan dolayı da sağlık alanına artan taleple birlikte sağlık hizmetleri daha bir biçimde sunulmakta ve sağlık harcamaları da artmış olmaktadır (Şaşmaz ve Yayla, 2018: 166).

3. TÜRKİYE'DE SAĞLIK HARCAMALARININ GELİŞİMİ (2007-2019)

Tüm dünya da yıllar içerisinde her alanda meydana gelen hızlı gelişmeler insanoğlunun yaşama dair beklentilerinin artmasına neden olmuştur. Özellikle bireylerin daha iyi koşullarda sağlıklı yaşam beklentisi ve talepleri hükümetleri ve uluslar üstü organizasyonları sağlık alanında iyileştirmeye itmiştir. DSÖ tarafından 1998 yılında yirmi birinci yüzyılda herkese sağlık stratejisi -1978 Alma Ata Konferansı'na dayanan- temelinde 2020 yılına kadar sağlık politikaları geliştirilmesi kararı verilmiştir (SB, 2007: 1). Herkese sağlık stratejisi çerçevesinde sağlıklı birey ve topluma ulaşma çabası; önleyici ve tedavi edici hizmetlere, yeni teknolojilere, makine ve teçhizata, sağlık personeline, ilaç kullanımına olan talebin artmasına neden olmuştur. Sağlığa hizmetlerine karşı artan talep maliyetleri yükseltmiş ve sağlık harcamalarının sürekli artmasına neden olmuştur. Sayısal verilerden yola çıkarak kalite açısından Türkiye'de sağlık hizmeti sunumunda 2000'li yılların ortalarına kadar kaynakların rasyonel şekilde kullanılamadığı ve buna bağlı olarak sağlık alanında etkinliğin ve verimliliğin sağlanamadığı öngörülmüştür (Akdağ, 2008: 170). Ayrıca devlet bütçesi üzerinde artan sağlık harcamalarının oluşturduğu baskıya karşı koyabilmek için yeni politikalar elzem hale gelmiştir. Bu doğrultuda sağlık harcamalarının kontrol altına alınarak azaltılmasını ve sağlık hizmetlerinden elde edilen gelirin artırılmasını amaçlayan politikalara odaklanılmıştır (Bahçe vd., 2013: 299).

Türkiye'de sağlık alanında politika ve hizmet sunumunda reform süreci başlatılmış ve 2003 yılında reform süreci SDP ile somut bir hal almıştır (SB, 2003: 1-39). SDP ile sağlık sektöründe; hizmet sunumu, finansmanı, insan kaynakları alanlarında köklü reformlar benimsenmiştir. SDP ile sağlık hizmetlerinin sunum ve finansmanının doğru, etkin ve verimli şekilde ortaya konulması amaçlanmıştır. Bireyin ihtiyaç, talep ve beklentilerine cevap verebilen 'insan odaklı' sağlık hizmeti sunmak SDP'nin temel hedefi olmuştur. Bu hedef doğrultusunda vatandaşlara eşit ve yaygın sağlık güvencesinin sağlanması, temel sağlık hizmetlerinin kurumsal bir yapıya kavuşturulması, birinci basamak sağlık hizmetlerin desantralizasyonu, sağlık çalışanlarında ve hizmetlerinde kalite ve akreditasyonun gelişimi gibi birçok ilke benimsenmiştir. Sağlık hizmetlerinin sunumunda maliyet minimizasyonunu ve sürdürülebilir kaliteyi yakalamak amacıyla farklı hizmet sunucularının sağlık sistemi içerisine girmesi için hizmette rekabet ortamı teşvik edilmiştir (Akdağ, 2008: 50-170; Kart, 2013: 109). Ayrıca vatandaşlara eşit sosyal haklar sunabilmek ve mali sürdürülebilirlik sağlayabilmek için; Sosyal Sigortalar Kurumu, Emekli Sandığı ve Bağ-Kur 20.05.2006 tarihinde 5502 sayılı Kanunla tek bir genel sağlık sigortası sistemi olan Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) altında birleştirilmiştir. 2004 yılında geri ödeme sistemini düzenlemek için oluşturulan Geri Ödeme Komisyonu, Ağustos 2007'de SGK'ya devredilmiştir. SGK içerisinde 2007'de Genel Sağlık Sigortası (GSS) sistemine fonu oluşturulmuştur. Bu fonun amacı; gelire bakılarak kesilen prim esasına dayanan (primli ve primsiz) ancak prim miktarına bağlı olmadan herkese nitelikli sağlık hizmeti ulaştırmaktır. Mayıs 2006'da kabul edilen 5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu, Ekim 2008'de sosyal sigortalar konusunda norm ve standartlar sağlanarak yürürlüğe girmiştir. Kamu görevlilerinin ödemeleri 2010 yılından ve yeşil kart ödemeleri 2012 yılından itibaren SGK'ya devredilmiştir. Gelir tespiti ile belirlenen ve ödeme gücü olmayan vatandaşların temel sağlık hakkına erişimini sağlayan yeşil kart sistemi, SGK içerisinde GSS sistemine dahil edilmiştir (Atasever vd., 2017: 6-7).

Sağlık hizmetleri arzında verimliliği artırmak için SGK'nın kurulması ile hizmet sunumu ve finansman birbirinden ayrılmıştır. Ardından sağlık personeline performans esaslı ek ödemeye geçilmiştir. Kamu kesimi nitelikli sağlık hizmetleri sunmak ve verimsizliği önlemek amacıyla farklı uygulamalara başvurmuştur. Güvenliğin sağlanması, lojistik hizmetleri, temizlik işleri, bilgi işlem çalışmaları, laboratuvar işlemleri, hastalık tanı hizmetleri (emar, tomografi gibi), hasta ve personel yemekleri gibi pek çok konuda özel sektörden hizmet satın alımına yönelmiştir. SDP ile özel sağlık kuruluşlarının sağlık sektörü içerisindeki faaliyetleri hız kazanmıştır (Sülkü, 2011: 15; Saraçoğlu vd., 2012: 271). Devletin artan sağlık harcamaları karşısında finansman kaynağı olarak gördüğü özel sektörü yatırıma

teşvik amacıyla 2007'de Kamu-Özel Ortaklığı (KÖO) birimi kurulmuştur. KÖO'da riskler, kamu ve özel kesim yatırımcıları arasında paylaştırılmaktadır. Malzeme ve teçhizatın sağlanması genelde özel kesimin sorumluluğundayken, hizmet sunumu doğrudan kamu kesimine aittir (Öge ve Baş, 2016: 108). Türkiye'de de tüm dünyada olduğu gibi KÖO; kamu finansman ihtiyacının çözüme kavuşturulması, sağlık sektörüne yetersiz bütçe aktarılması durumunda hizmetlerin aksatılmadan sunulması, devletin verimli projelere yatırım yapmasının sağlanması, ihtiyaçlara göre hizmetin şeklinin kolayca değiştirilerek sağlık alanında esnekliğin, verimliliğin, yeniliğin desteklenmesi amacıyla tercih edilmektedir (Şenel Tekin ve Çelik, 2012: 82). Bu kapsamda KÖO ile şehir hastanelerinin kurulması için projeler başlatılmıştır.

3.1. Toplam Sağlık Harcamaları

Türkiye hem kamu kesimi yardımlarını içeren Beveridge tipi finansman modelini hem de özel sağlık sigortası Bismark tipi finansman modeli birlikte kullanmaktadır. Türkiye'de karma modelde sağlık hizmetleri; prim usulüyle, vergilerle, tıbbi tasarruflarla, özel sağlık sigortaları ve hane halkının cepten harcamaları ile finanse edilmektedir (Atasever, 2014: 42). Türkiye'de 2003 SDP ile başlayan reform sürecini sağlık harcamaları açısından daha iyi şekilde irdeleyebilmek için SGK'nın kuruluşu ile başlayan 2007-2019 arası sağlık harcama rakamları ele alınmaktadır. Türkiye'de 2007-2019 döneminde sağlık harcamalarının seyrini anlayabilmek için yıllar itibariyle öncelikli olarak toplam sağlık harcamalarının yıllar itibariyle gelişimi ve sağlık harcamalarının GSYİH'ya oransal olarak ta değişimi ele alınmaktadır. Tablo1'de GSYİH, toplam sağlık harcamaları ve toplam sağlık harcamalarının GSYİH'ya oranı verilmektedir.

Tablo 1: *GSYİH, Toplam Sağlık Harcamaları ve Toplam Sağlık Harcamalarının GSYİH'ya Oranı (2007-2019)*

Yıllar	**TR GSYİH (Milyon $-2010 baz yıl)**	**TR Toplam Sağlık Harcamaları (Milyon $-2010)**	**TR Toplam Sağlık Harcamaları/ GSYİH (%)**	**OECD Ortalaması Toplam Sağlık Harcamaları/ GSYİH (%)**
2007	1.210.245	63.901	5,3	7.9
2008	1.220.391	64.180	5,3	8.1
2009	1.162.870	64.353	5,5	8.8
2010	1.261.502	63.756	5,1	8.7
2011	1.402.061	65.715	4,7	8.6
2012	1.468.891	65.777	4,5	8.7
2013	1.593.714	70.187	4,4	8.7

2014	1.675.729	72.861	4,3	8.7
2015	1.777.812	73.584	4,1	8.7
2016	1.834.757	79.151	4,3	8.8
2017	1.970.850	83.308	4,2	8.7
2018	2.029.978	85.259	4,2	8.8
2019	2.131.025	93.765	4,4	8.8

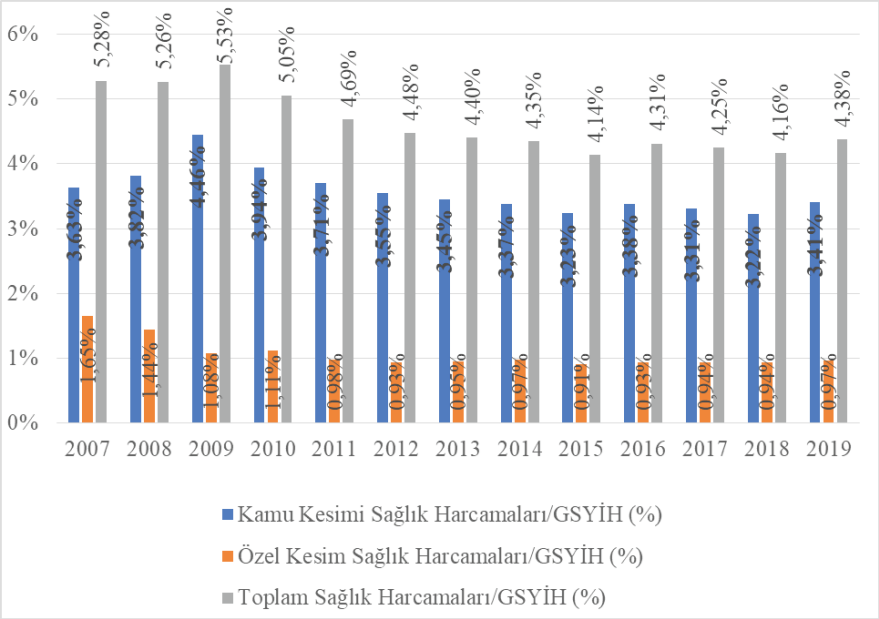
***Kaynak**: OECD, Health Statistics (2020), https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT'den tarafımca hesaplanarak düzenlenmiştir.*

Türkiye'de toplam sağlık harcamalarına 2007 yılında 63901 milyon dolardır. Toplam sağlık harcamaları 2007-2009 arası yükselişe geçmiş, 2008 Küresel Krizinin etkisiyle 2010 yılında 63756 milyon dolara gerilemiştir. Sağlık harcamalarının GSYİH'ye oranı 2009 yılında artış göstermiş gibi görünse de bu durum Kriz sonrası milli gelir kaybından kaynaklanmaktadır. Ancak yıllar içerisinde rakamsal olarak artışını sürdürmüş ve 2019 yılında 93765 milyon dolara yükselmiştir. 2007'den 2019'a sağlık harcamalarının GSYİH içerisindeki payı 1 puanlık düşüşle %5,3'ten, %4,4'e gerilemiştir. DSÖ'ne göre bir ülkede temel sağlık hizmetlerine ulaşımın sağlanması için sağlık harcamaları GSYİH'nin en az %5'i kadar olmalıdır (SB, 1992: 15). Bu temel kriter göz önüne alındığında Türkiye 2007, 2008, 2009 ve 2010 yıllarında %5 hedefine ulaşırken, 2011 sonrasında yakalayamamıştır. Refah seviyesi daha yüksek olan ülkelerde bu oran %10'un üzerinde seyretmektedir. Sağlık harcamalarının GSYİH içerisindeki payı OECD ülkeleri ortalaması da 2007-2019 arasında ortalama %8,6 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye sağlık harcamaları konusunda OECD ülkeleri ortalamasının altında kalmıştır.

3.2. Finansman Türüne Göre Sağlık Harcamaları

Kamu kesimi tarafından yapılan sağlık harcamaları toplumu oluşturan her gelir grubunun rahatlıkla sağlık hizmetlerine ulaşması açısından büyük önem taşımaktadır (Markova, 2006: 16). Türkiye'de sağlık hizmetlerinin sunumu hem özel kesim hem de kamu kesimi tarafından yapılmaktadır. Ülkemizde sağlık hizmetlerinin sunumu karma yapıya sahip olduğundan sağlık hizmetlerinin finansmanı da kamu ve özel kesim tarafından yapılmaktadır. Toplam sağlık harcamaları da kamu ve özel kesimin yaptığı sağlık harcamalarından oluşmaktadır. Grafik1'de toplam sağlık harcamalarının, kamu kesimi toplam sağlık harcamalarının ve özel kesim toplam sağlık harcamalarının GSYİH içerisindeki payları yer almaktadır.

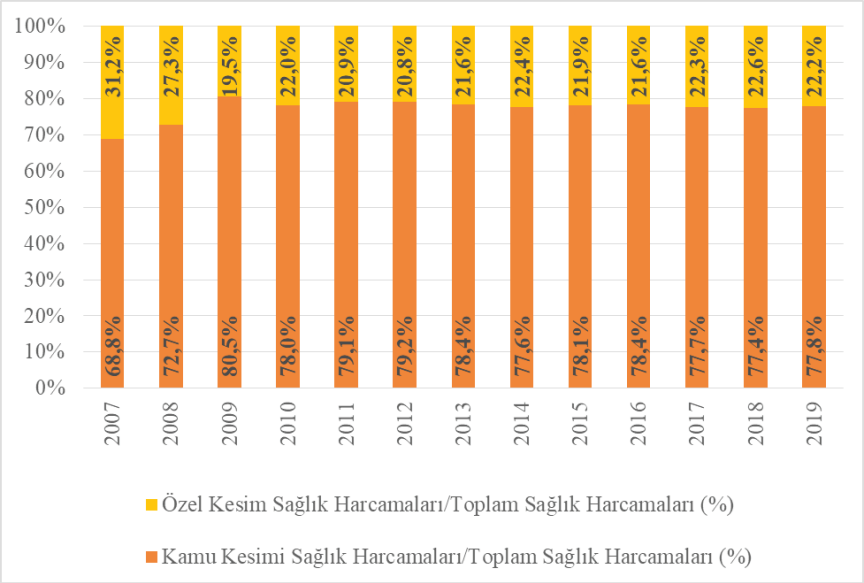
Grafik 1: *Toplam Sağlık Harcamalarının GSYİH'ya Oranı (%), Kamu ve Özel Kesim Toplam Sağlık Harcamalarının GSYİH'ya Oranı (%) (2007-2019)*



Kaynak: *OECD, Health Statistics (2020), https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT'den tarafımca düzenlenmiştir.*

Türkiye'de kamu kesimi sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı 2007 yılında %3,6, 2008'de %3,8, 2009'da %4,5, 2010'da %3,9, 2011'de 3,7, 2012 ve 2013'te %3,5, 2014'te %3,4, 2015'te 3,2, 2016'da %3,4, 2017'de %3,3, 2018'de %3,2 ve 2019'da %3,4 olarak gerçekleşmiştir. 2016 ve 2019 yıllarında kamu sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı azda olsa artış göstermiştir. Özel sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı ise; 2007 yılında %1,6, 2008'de %1,4, 2009 ve 2010'da %1,1, 2011'de %1, 2012'de %0,9, 2013 ve 2014'te %1, 2015-2018 arası %0,9, 2019'da %1 olarak gerçekleşmiştir. Özel sağlık harcamaları 2007 yılında 1,6 iken 2019 yılında yaklaşık üçte birlik azalışla %1'e gerilemiştir. 2019 yılında gerçekleşen toplam sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı %4,4 iken, kamu kesimi sağlık harcamalarının payı %3,4 ve özel kesim sağlık harcamalarının payı ise %1 olarak gerçekleşmiştir. Grafik2'de kamu kesimi ve özel kesim sağlık harcamalarının toplam sağlık harcamaları içerisindeki payları yer almaktadır.

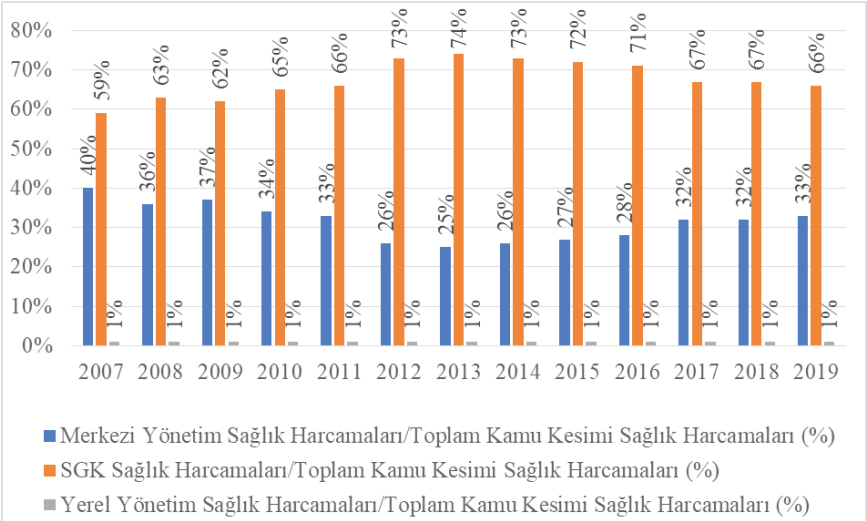
Grafik 2: *Kamu ve Özel Kesim Sağlık Harcamalarının Toplam Sağlık Harcamalarına Oranı (%) (2007-2019)*



Kaynak: *OECD, Health Statistics (2020), https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT'den tarafımca düzenlenmiştir.*

Toplam sağlık harcamaları içerisinde özel sağlık harcamalarının oranı 2007 yılında %31,2 ile en yüksek düzeye ulaşırken buna paralel olarak aynı yılda kamu kesimi sağlık harcamaları da %68,8 ile en düşük seviyesinde kalmıştır. Toplam sağlık harcamaları içerisinde kamu kesimi sağlık harcamaları ise 2009 yılında %80'lik oran en yüksek düzeyde iken, buna paralel olarak özel sağlık harcamaları %19,5 ile en düşük seviyede gerçekleşmiştir. 2019 yılına gelindiğinde ise toplam sağlık harcamaları içerisinde özel kesim sağlık harcamalarının oranı %22,2 iken kamu kesimi sağlık harcamalarının oranı %77,8 olarak gerçekleşmiştir. 2008 sonrasında günümüze kadar toplam sağlık harcamalarının yaklaşık %20'lik kısmı ise cepten ve sigorta şirketleri tarafından gerçekleştirilirken, yaklaşık %80'i kamu kesimi tarafından gerçekleştirilmektedir. 2008'den itibaren SDP kapsamında kamu kesiminin sağlık harcamalarına ayırdığı payın arttığı görülmektedir. Türkiye'de ağırlıklı olarak sağlık alanında yapılan cari ve yatırım harcamaları daha ziyade kamu kesimince gerçekleştirilmektedir. Kamu kesim sağlık harcamalarının finansmanı; merkezi yönetim, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ve yerel yönetimler tarafından karşılanmaktadır. Özel kesim harcamaları ise cepten harcamalar (hanehalkı) ve özel sağlık sigortaları tarafından yapılmaktadır (Yurdadoğ, 2007: 594). Kamu kesimi sağlık harcamalarının merkezi yönetim, SGK ya da yerel yönetimlerce hangi oranda yapıldığını görebilmek için Grafik3'te kamu kesimi sağlık harcamaları bileşimine yer verilmektedir.

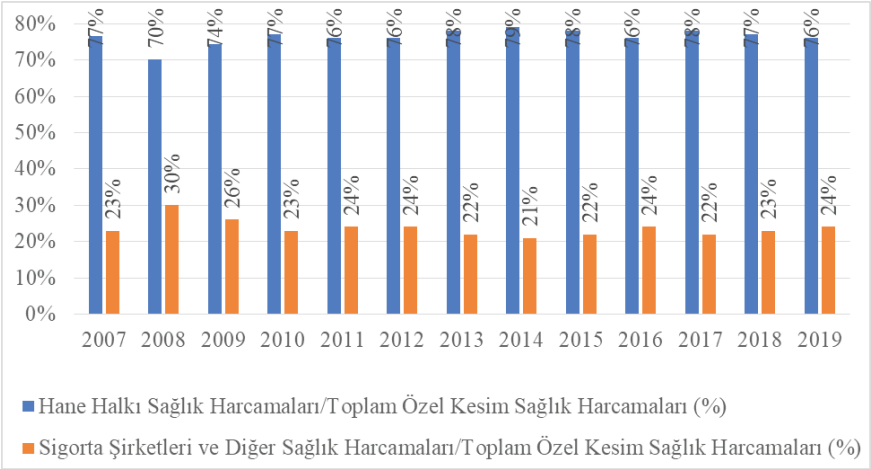
Grafik 3: *Kamu Kesimi Sağlık Harcamaları Bileşimi (%) (2007-2019)*



Kaynak: *TÜİK, Sağlık Harcamaları İstatistikleri (2007-2019), https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Saglik-ve-Sosyal-Koruma-101' den alınarak tarafımca hesaplanmış ve grafik haline getirilmiştir.*

Grafik3'e göre; 2007-2019 arasında toplam kamu kesimi sağlık harcamaları içerisinde en yüksek pay ortalama %68 ile SGK'nın yapmış olduğu sağlık harcamalarıdır. Ardından ortalama %31 ile merkezi yönetim sağlık harcamaları gelmektedir. Yerel yönetimlerin sağlık harcamalarına katılımı ortalama %1 ile oldukça düşüktür. Bu oran Türkiye'de sağlık hizmetleri finansmanında yerel yönetimlerin büyük bir fonksiyonunun bulunmadığını göstermektedir. Ancak sağlıkta hizmet çeşitliliğini artırmak ve bölgeler arası dengesizlikleri gidermek adına sağlık hizmetleri sunumunda yerel yönetimlerin daha fazla sorumluluk üstlenmesi gerekmektedir. Ülkemizde merkezi yönetim yanında yerel yönetimlerin de sağlığın finansmanına katılması konusunda teşvik edilmelidir (Çelikay ve Gümüş, 2011: 58). 2011 yılında merkezi yönetim sağlık harcamalarının %7 oranında azalarak, SGK sağlık harcamalarının aynı oranda arttığı görülmektedir. Bu durum 5510 sayılı Kanunun Ekim 2008'de yürürlüğe girmesi ile GSS sisteminin benimsenmesinden kaynaklanmıştır. Bu kapsamda 2011 yılında merkezi yönetim tarafından karşılanan yeşil kart uygulamasına son verilerek, 2012 yılından itibaren SGK'nın ödeme gücü olmayanların GSS primi ödemeye başlamasından kaynaklanmaktadır.

Grafik 4: *Özel Kesim Sağlık Harcamaları Bileşimi (%) (2007-2019)*



Kaynak: *TÜİK, Sağlık Harcamaları İstatistikleri (2007-2019), https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Saglik-ve-Sosyal-Koruma-101' den alınarak tarafımca hesaplanmış ve grafik haline getirilmiştir.*

Grafik4'e göre; 2007-2019 arasında toplam özel kesim sağlık harcamaları içerisinde en yüksek pay ortalama %76 ile hane halkının cepten yapmış olduğu sağlık harcamalarıdır. Özel sağlık sigortaları tarafından ve diğer sağlık harcamaları ise ortalama %24 oranındadır. Bazı ülkeler için önemli bir finansman kaynağı olan cepten sağlık harcamaları Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için önem arz etmektedir. Çünkü az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde cepten yapılan sağlık harcamalarının yükü alt gelir grubunun üzerindedir (SB, 2006: 10). Bu durumda Türkiye'de cepten sağlık harcamalarının yüksek olması dezavantajlı gelir grupları açısından tehlikeli bir durumdur. Ayrıca Türkiye'de cepten harcamaların özel sağlık harcamalarının yaklaşık dörtte üçünü oluşturması; özel sağlık sigorta ve sosyal güvenlik sisteminin beklenilen performansta gelişmediğinin kanıtı olmaktadır (Ağır ve Tıraş, 2018: 654).

3.3. Kişi Başına Düşen Sağlık Harcamaları ve Sağlık Hizmetleri Memnuniyeti

Türkiye'de sağlık hizmetlerinin sunum ve finansmanı karma olarak yapılmaktadır. Yani kamu kesimi ve özel kesim tarafından gerçekleştirilmektedir. Kamu ve özel kesimin yapmış olduğu toplam sağlık harcamalarının nüfusa oranı ile kişi başına ne kadar düştüğü de hesaplanmaktadır. Tablo2'de kişi başına düşen toplam sağlık harcamaları verilmektedir.

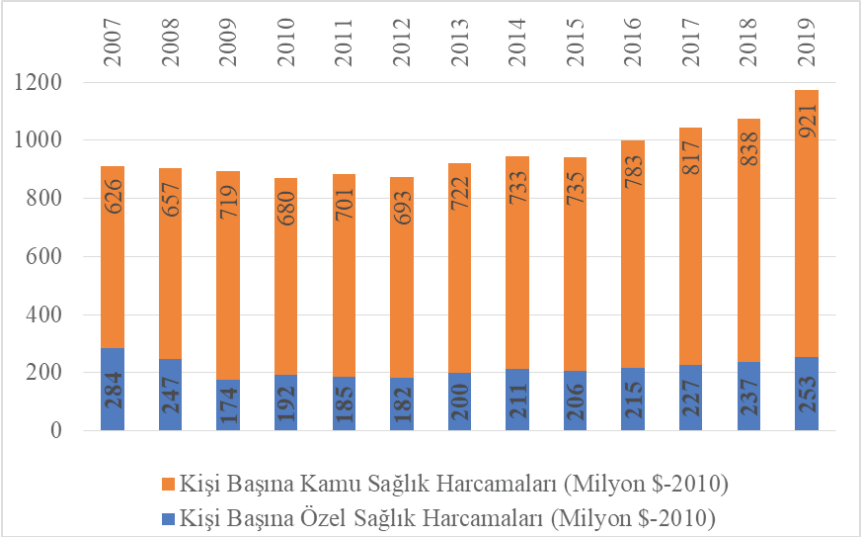
Tablo 2: *Kişi Başına Toplam Sağlık Harcamaları (2007-2019)*

Yıllar	**TR Kişi Başına Toplam Sağlık Harcamaları (Milyon $-2010)**	**OECD Ortalaması Kişi Başına Toplam Sağlık Harcamaları (Milyon $-2010)**
2007	910,82	2.964,54
2008	903,29	3.061,87
2009	893,31	3.156,54
2010	871,68	3.176,95
2011	885,36	3.207,22
2012	874,98	3.244,27
2013	921,73	3.287,67
2014	944,01	3.340,63
2015	940,75	3.404,84
2016	998,40	3.475,60
2017	1.043,76	3.527,61
2018	1.075,39	3.669,45
2019	1.174,67	3.890,50

Kaynak: *OECD, Health Statistics (2020), https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT.*

Türkiye'de kişi başına düşen toplam sağlık harcaması 2000 yılından itibaren artışa geçmiş, 2008 yılına kadar artış trendini sürdürmüştür. 2008 Küresel Krizi sonrası kişi başına düşen sağlık harcamaları 2012'ye kadar bir miktar düşüş yaşanmış, fakat 2013 sonrası artış tekrar başlamıştır. 2007 yılında 910 dolar iken 2019 yılında 1174 dolar olarak gerçekleşmiştir. Ancak Türkiye'de kişi başına düşen sağlık harcamaları, OECD ülkeleri ortalamasının yaklaşık üçte biri kadar gerçekleşmiştir. Grafik3'te kamu ve özel kesim tarafından yapılan kişi başı sağlık harcamalarına yer verilmektedir.

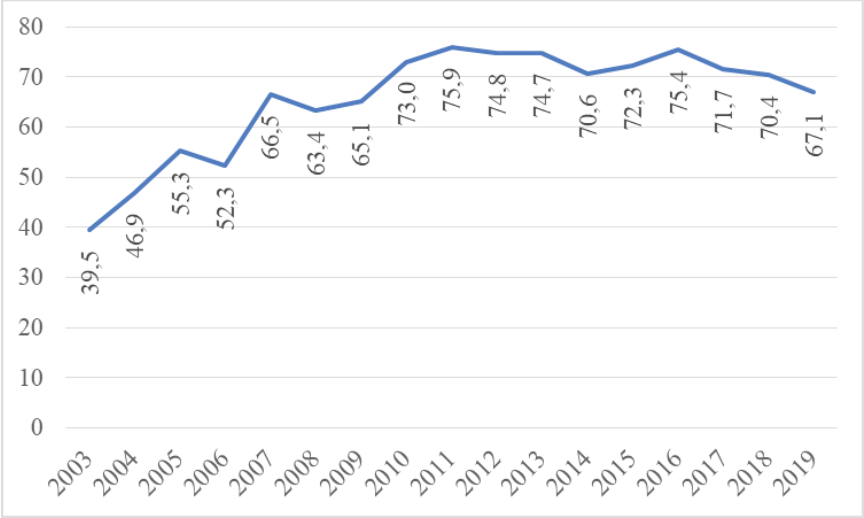
Grafik 5: *Kişi Başına Kamu Kesimi- Özel Kesim Sağlık Harcamaları (Milyon$) (2007-2019)*



Kaynak: *OECD, Health Statistics (2020), https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT'den tarafımca düzenlenmiştir.*

Kamu ve özel sektörünün toplam sağlık harcamalarının kişi başına ne kadar yapıldığına bakıldığında; 2007'de kişi başı sağlık harcamasının 626 dolarını kamu sektörü yaparken, 284 dolarını özel sektör yapmıştır. Kamu kesiminin yapmış olduğu kişi başı sağlık harcamaları 2019 yılında 921 dolarla en üst seviyede gerçekleşirken, özel kesiminin yapmış olduğu kişi başı sağlık harcamaları 284 dolarla 2007 yılında en üst seviyede gerçekleşmiştir. Türkiye'de gelen olarak 1980'li yıllarda özel sektör kamu sektörüne kıyasla daha fazla kişi başına sağlık harcaması yaparken, 1990'lı yıllardan itibaren kamu sektörü özel sektörden daha fazla kişi başına sağlık harcaması yapmıştır. Grafik3'te Türkiye'nin sağlık hizmetleri memnuniyet oranları verilmektedir.

Grafik 6: *Sağlık Hizmetlerinden Memnuniyet Oranı (%) (2003-2019)*



Kaynak: *TÜİK, Yaşam Memnuniyeti Araştırması, https://tuikweb.tuik.gov.tr/MicroVeri/YMA_2016/index.html'den tarafımca grafik haline getirilmiştir.*

Türkiye'de 2003 yılında başlatılan SDP kapsamında sosyal güvenlik alanında revizyonların 2008 yılında uygulanmaya başlanması ile birlikte 2007-2019 arası dönemde; kamu kesiminin sağlık sektörüne ayırmış olduğu payın arttığı ve aynı zamanda fert başına yapmış olduğu sağlık harcamalarının da arttığı görülmektedir. Kamu kesiminin SDP ile kaydettiği performansı gözlemlemek için sağlık hizmetlerinden memnuniyet anketlerine bakmak faydalı olmaktadır. Bu kapsamında Türk halkı 2003 yılında sunulan sağlık hizmetlerinden %39,5 memnunken, 2007 yılında SGK birleşmesiyle %66,5'e yükselmiştir. Ve izleyen yıllarda memnuniyet seviyesi %70'lere yükselmiştir. Türkiye'de toplam sağlık harcamalarının artması ve SDP ile sağlık hizmetleri sunumunda nitelik kazanması, ayrıca her gelir grubunun kolayca hizmete ulaşımının sağlanması memnuniyetin 2003 sonrasında artmasına neden olmuştur.

SONUÇ

Beşeri sermayeyi pozitif etkileyen kalkınma carilerinin her ülke için önemi giderek artmaktadır. Güçlü beşeri sermayeye sahip olmak isteyen ülkeler eğitim, sağlık, sosyal güvenlik hizmetlerini her ekonomik kesimin kolayca erişimlerine sunmaya özen göstermektedir. Söz konusu alanlarda kamu politikaları geliştirmekte, cari ve yatırım harcamalarını artırmaktadır. Uzun vadede bir ülke için katma değeri yüksek olan sağlık hizmetleri konusunda hassasiyetle davranılmaktadır. 1970'lerin sonunda Alma-Ata'da temelleri atılan herkes için sağlık stratejisi, 1990'ların sonunda DSÖ

tarafından benimsenmiş ve üye ülkelerden başlayarak sağlıkta reform sürecine girilmiştir. Bu kapsamda DSÖ üyesi olan Türkiye'de Kasım 2002 yılında acil eylem planına 'herkese sağlık' başlığını yermiştir. Ardından 2003 yılında SDP ile örgütsel, yönetsel, fonksiyonel ve mali olarak Sağlık Bakanlığı'nın ve bünyesindeki kurumların yapılandırılması, vatandaşların tamamının genel sağlık sigortası kapsamına alınması, farklı formlardaki sağlık kuruluşlarının gereksiz bürokrasiyi engellemek için SGK altında birleştirilmesi gibi uygulamalar için ilk adımlar atılmıştır. SDP kapsamında Türkiye'de sağlık alanında yeni bir bakış açısı ile insan odaklı hizmet sunumu benimsenmiştir. İnsan odaklılık çerçevesinde sağlık hizmetleri yaygınlaştırılmış, kolay ve eşit erişim sağlanmıştır. Sosyal sigorta modeli ile dağınık halde bulunan tüm fonlar bir araya getirilmiş ve denetimi kolaylaştırılmıştır. Geri ödeme sistemine dahil olmayanlar için sağlık hizmetlerinden yararlanabilecekleri özel tamamlayıcı sağlık sigortası teşvik edilmiştir. Ayrıca kamu kesimi verimli ve etkin sağlık hizmetleri sunabilmek için bazı alanlarda (lojistik, güvenlik gibi) özel sektörden hizmet satın alma yoluna gitmiştir. Yanı sıra riski dağıtmak ve rasyonaliteyi artırmak için KÖO'na başvurarak büyük yatırım projelerine imza atılmıştır. SDP kapsamında benimsenen ilkeler ve amaçlar doğrultusunda atılan tüm adımlar ile uzun vadede sağlık sisteminde etkili, verimli, tutumlu faaliyette bulunarak, idari ve mali sürdürülebilirliğin sağlanması amaçlanmıştır.

SDP doğrultusunda 2008 yılında tüm hukuki işlemler yürürlüğe girerek uygulamalar başladıktan sonra kamu kesimin sağlık alanında harcamaları artış göstermiştir. 2007 yılından 2019 yılına gelindiğinde Türkiye'nin GSYİH'si yaklaşık 2 katına çıkarken toplam sağlık harcamaları da 63901 milyon dolardan, 93765 milyon dolara yükselmiştir. Ancak toplam sağlık harcamalarındaki artış, GSYİH'daki artış hızını yakalayamamış ve 2011 sonrasında toplam sağlık harcamalarının GSYİH'ye oranı DSÖ'nün eşik değer olarak belirlediği %5'in altında gerçekleşmiştir. Türkiye'de sağlık harcamalarının yaklaşık dörtte üçü kamu kesimi tarafından gerçekleştirilmiştir. Kamu kesimi sağlık harcamaları içerisinde ise SGK bünyesinde tüm farklı sağlık kuruluşlarının birleşmesinin de etkisiyle en büyük pay sahibi SGK olmuştur. Bu durum fonların ve gelir-gider dengesinin takibi ve kontrol altında tutulması için olumlu bir gelişme olarak görülmektedir. Özel sağlık harcamalarında ise hane halkının cepten yaptığı harcamalar dörtte üç paya sahiptir. Bu durum Türkiye'de özel tamamlayıcı sağlık sigortacılığının beklenilen randımanda çalışmadığını göstermektedir. Kişi başına sağlık harcamaları 2007 sonrasında rakamsal olarak artış gösterse de OECD ortalamasına yaklaşamamakta ve daha düşük kalmaktadır. Ancak 2003 sonrasında SDP çerçevesinde Türkiye'nin sağlık alanında oldukça büyük yol kat ettiği göz ardı edilemez. Fonların ve farklı sağlık organizasyonlarının tek bir çatı altında toplanması kamu kesiminin idari

ve mali açıdan kontrol yeteneğini artırmaktadır. Üreten devlet anlayışından düzenleyici ve denetleyici devlet anlayışına geçen kamu kesimi SDP sürecinde sağlık alanın da fonksiyonlarını yenilemiştir. Özel sektörün rekabetçi yapısını sağlık alanında fırsata çevirerek kamu sağlık hizmetlerinin daha etkin ve verimli sunumunu amaçlamaktadır. Ayrıca sağlık alanında özel sektörü dinamo gibi gören kamu kesiminin SDP sürecinde işbirlikçi bir yaklaşım sergilediği görülmektedir.

2020 yılı verilerine henüz net ulaşılamasa da dünyadaki tabloya benzer şekilde Türkiye'de de sağlık harcamalarının artması beklenmektedir. Kovid-19 virüsü pandemi etkisinin 2020 yılı mart ayından itibaren Türkiye'de de hissedilmeye başlanılmasıyla birlikte sağlık hizmetlerine olan ihtiyaçlar artmıştır. Pandemi sürecinde kamu kesimi; tanı, teşhis, evde ya da yataklı tedavi hizmetleri, laboratuvar hizmetleri, ilaç ve aşı tedariki, ilaç ve aşı çalışmaları, sosyo-psikolojik destekler gibi çeşitli sağlık hizmetleri sunmaktadır. Öngörülemeyen pandemi süreci kamu kesimi sağlık harcamalarının artmasına neden olmaktadır. Türkiye'de 2020 merkezi yönetim bütçesinin yaklaşık %17'si oranında sağlık harcaması yapıldığı tahmin edilmektedir. 2021 yılında da sağlık alanına ayrılan bütçe payının daha da artması beklenmektedir. 2021 yılında bütçeden tedavi için 123 milyar lira, ilaç için 60 milyar lira, aile hekimliği için 11,4 milyar lira ödenek tahsis edilmektedir. SGK, Sağlık Bakanlığı ve yükseköğretim kurumları döner sermayelerinden yapılacak sağlık harcamaları da dahil edildiğinde 2021 yılında toplam 238 milyar lira kamu sağlık harcaması yapılması planlanmaktadır (TBMM, 2020: 20). 2020 yılında tüm dünyayı sarsıcı etkisi altına alan pandemi süreci gösterdi ki; sağlık kamu kesiminin toplumsal refahı sağlama açısından asli görevleri arasında olmaya devam edecektir.

KAYNAKÇA

Ağır, H. ve Tıraş, H. H. (2018). Türkiye'de Sağlık Harcama Türlerinin Değerlendirilmesi, *Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 15(2), 643-670.

Akdağ, R. (2008). *Sağlıkta Dönüşüm Programı ve Temel Sağlık Hizmetleri Kasım 2002-2008 (Alma Ata'nın 30.Yılı Hatırasına),* Aydın, S., Buzgan T., Demirel, H., Gündüz, F. (Ed.), T.C Sağlık Bakanlığı Yayın No: 770, ISBN: 978-975-590-296-8.

Akdur, R. (2003). *Sağlık Sektörü, Temel Kavramlar, Türkiye ve Avrupa Birliği'nde Durum ve Türkiye'nin Birliğe Uyumu*, Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.

Altay, A. (2007). Sağlık Hizmetlerinin Sunumunda Yeni Açılımlar ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi. *Sayıştay Dergisi*, (64), 33-58.

Atasever, M. (2014). *Türkiye'de Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı ve Sağlık Harcamalarının Analizi 2002-2013 Dönemi*, Ankara: Bakanlık Yayın No: 983, ISBN: 978-975-590-521-1.

Atasever, M., Karaca, Z., ve Örnek, M. (2017). *Türkiye'de Sağlık Harcamaları Analizi*, Y. 3, S.10, Ankara: Sasam Yayınları.

Atik, H., (2006). *Beşeri Sermaye, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme*, 1. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Bahçe, S., Köktaş A. M. ve Abukan, D. (2013). *Sağlık Hizmetleri Reformu ve Hane Halkı Refahı: Türkiye'de Sağlıkta Dönüşüm Programı.* International Conference on Eurasian Economies, 299-307.

Başol, E. (2015). Gelişmekte Olan Ülkelerde Strateji: Sağlık Sisteminde Sevk Zinciri, *BJSS Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(8), 128-140.

Bloom, D. E. ve Canning, D. (2008). *Population Health and Economic Growth, Commision on Growth and Development (Working Paper No.24),* The World Bank On Behalf of the Commission on Growth and Development.

Coogan, E. H. (2007). *Rawls and Health Care. Honors Theses. Paper 501.* Erişim adresi: https://digitalcommons.colby.edu/honorstheses/501.

Çalışkan, Z. (2008). Sağlık Ekonomisi: Kavramsal Bir Yaklaşım, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 26(2), 29-50.

Çelikay, F. ve Gümüş, E. (2010). Türkiye'de Sağlık Hizmetleri ve Finansmanı, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 177-216.

Çelikay, F. ve Gümüş, E. (2011). Sağlıkta Dönüşümün Ampirik Analizi, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 66(3), 55-92.

Çilingiroğlu, N. (2001). Ekonomik Kalkınma ve Sağlık Ekonomisi, *Yeni Türkiye Dergisi*, (43), 1594-1613.

Dae-Bong, K. (2009). Human Capital and its Measurement. 3rd OECD World Forum on "Statistics, Knowledge and Policy", *Charting Progress, Building Visions, Improving Life Busan, Korea* 27-30 Oct.,1-36, Erişim adresi: http://www.oecd.org/site/progresskorea/44111355.pdf

Erixon, F. and Marel, E. van der. (2011). *What Is Drıvıng The Rıse In Health Care Expendıtures? An Inquiry into the Nature and Causes of the Cost Disease*, (No. 05), Ecipe Working Paper.

Eser, K. ve Gökmen, Ç. E. (2009). Beşeri Sermayenin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkileri: Dünya Deneyimi ve Türkiye Üzerine Gözlemler, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 1(2), 41-56.

Ghebreyesus, T. A. (2017). *Health is a Fundamental Human Right,* World Health Organization, Erişim adresi: https://www.who.int/news-room/commentaries/detail/health-is-a-fundamental-human-right#:~:text=%E2%80%9CThe%20enjoyment%20of%20the%20highest,%2C%20economic%20or%20social%20condition%E2%80%9D.&text=Everyone%20has%20the%20right%20to,treated%20with%20respect%20and%20dignity.

Goodman, T. (2005). Is There A Right to Health?, *Journal of Medicine and Philosophy*, 30(6), 643-662.

Hacıoğlu Deniz M. ve Sümer, K. K. (2016). *Türkiye'de Sağlık Sektörü ve Sağlık Harcamalarının Büyüme Üzerindeki Etkisinin 2000-2014 Yılları İçin Analizi*, International Conference On Eurasian Economies 2016, Kaposvár-Hungary, 471-478.

Karataş M. ve Çankaya E. (2010). İktisadi Kalkınma Sürecinde Beşeri Sermayeye İlişkin Bir İnceleme, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3), 29-55.

Karataş, M. ve Çankaya, E. (2010). İktisadi Kalkınma Sürecinde Beşeri Sermayeye İlişkin Bir İnceleme, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(3), 29-55.

Karsten, S. G. (1995). Health Care: Private Good vs. Public Good, *The American Journal of Economics and Sociology*, 54(2), 129-144.

Kart, E. (2013). Sağlıkta Dönüşüm Sürecinde Performansa Dayalı Ücretlendirmenin Hekimler Üzerindeki Etkileri. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 3, 103-140.

Keskin, A. (2011). Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3-4), 125-153.

Kılavuz, E. (2010). Sağlık Harcamalarındaki Artış ve Temel Bakım Hizmetleri, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(29), 173-192.

Kılıç, R. ve Özbek, R. İ. (2018). Sağlık ve Eğitim Hizmetleri ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Uygulaması, *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 369-391.

Kurtulmuş, S. (1998). *Sağlık Ekonomisi ve Hastane Yönetimi*. İstanbul: Değişim Dinamikleri Yayınları.

Macmillan, P. (Editoryal) (1986). What is Health Promotion?. *Journal of Public Health Policy.* 7: 147-151. Erişim adresi: https://doi.org/10.2307/3342250.

Markova, N. K. (2006). *How Does the Introduction of Health Insurance Change the Equity in the Health Care Provision in Bulgaria?* (Working Papers No:6-285), IMF.

Mushkin. S. J. (1962). Health as an Investment, *Journal of Political Economy*, 70(5), 129-157.

Mutlu, A., ve Işık, A. K. (2012). *Sağlık Ekonomisine Giriş*, 3.Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

OECD (1999). Reporting On Human Capital; Objectives And Trends, *International Symposium Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experience, Issues, and Prospects*, Amsterdam, Technical Meeting 9-10 June, Erişim adresi: http://www.oecd.org/industry/ind/1948014.pdf.

OECD (2002). Annual Report (2001-2009) Erişim adresi: https://www.oecd.org/about/2080175.pdf.

OECD (2017). *A System Of Health Accounts 2011: Revised Edition*, OECD, European Union, World Health Organization. Erişim adresi: https://www.oecd.org/publications/a-system-of-health-accounts-2011-9789264270985-en.htm.

OECD (2020). *Health Data*. Erişim adresi: https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT.

Öge, H. ve Baş, T. (2016). Public–Private Partnership Healthcare Projects in Turkey. *The Journal of Business Science*, 4(2), 105-119.

Parasız, İ. (2003). *İktisadi Büyüme Teorileri*, Ezgi Yayınları, Bursa.

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.

Resmi Gazete, Sosyal Güvenlik Kurumu Kanunu (Tarih: 20.5.2006), Kanun No:5502.

Resmi Gazete. (2006). Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu (Tarih: 31.05.2006), Kanun No: 5510.

Sachs, J. D. (2001). *Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development, Report of the Commission on Macroeconomics and Health*, World Health Organization, Switzerland, Erişim adresi: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/42435/1/924154550X.pdf.

Saraçoğlu, B., Sülkü S. N. ve Açıkgöz, Ş. (2012). Sağlık Bakanlığı Hastanelerinin Finansal Durumu Üzerinde Sağlıkta Dönüşüm Programının Etkileri, *Ekonomik Yaklaşım*, 23(Özel Sayı), 269- 282.

Stanfield, P.S., Cross, N. and Hui, Y. H. (2009). *Introduction to the Health Professions (5th Edition).* Massachussets: Jones and Bratlett Publishers.

Sülkü, S. N. (2011). *Türkiye'de Sağlıkta Dönüşüm Programı Öncesi ve Sonrasında Sağlık Hizmetlerinin Sunumu, Finansmanı ve Sağlık Harcamaları*, Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayın No: 2011/414, Ankara.

Şaşmaz, M. Ü. ve Yayla, Y. E. (2018). Eğitim Düzeyi ile Sağlık Harcamaları İlişkisi: AB-28 Ülkeleri ve Türkiye Örneği, (Ed. Özgür Emre KOÇ), içinde *Türkiye'de Sağlık Harcamaları ve Özel Kesim Uygulamaları*, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Şen, A. ve Bingöl, N. (2018). Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği, *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 9(1), 89-106.

Şenel Tekin, P. ve Çelik, Y. (2012). Türkiye'de Sağlık Sektöründe Bir Finansman Yöntemi Olarak Kamu-Özel Ortaklığı Politikasının Politika Haritalama Yöntemi ile Analiz Edilmesi, *Ankara Sağlık Bilimleri Dergisi*,1(3), 81-98.

T.C. Sağlık Bakanlığı (SB). (1992). *Sağlık Reformu Çerçeve Taslağı*, T.C. Sağlık Bakanlığı Ulusal Sağlık Kongresi, Ankara.

T.C. Sağlık Bakanlığı (SB). (2001). *Sağlık Hizmetlerinin Yürütülmesi Hakkında Yönerge*, Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Ankara.

T.C. Sağlık Bakanlığı (SB). (2003). *Sağlıkta Dönüşüm Programı,* Ankara.

T.C. Sağlık Bakanlığı (SB). (2006). *Türkiye Ulusal Sağlık Hesapları Hane Halkı Sağlık Harcamaları 2002-2003*, Ankara.

T.C. Sağlık Bakanlığı (SB). (2007). *21 Hedefte Türkiye Sağlıkta Gelecek*, Refik Saydam Hıfzısıhha Merkezi Hıfzısıhha Mektebi, Ankara.

T.C. Sağlık Bakanlığı (SB). (2011). *Sağlığın Teşviki ve Geliştirilmesi Sözlüğü,* Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Ankara.

Tengilimoğlu D., Işık O. ve Akbolat M. (2009). *Sağlık İşletmeleri Yönetimi*, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Terris M. (1992). Concepts of Health Promotion: Dualities in Public Health Theory. *Journal of Public Health Policy*. 13: 267-276.

Tunç, M. (1993). Türkiye'de eğitimin ekonomik kalkınmaya etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2), 1-32.

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) (2020). Bütçe Kanunu Teklifi ve Kesin Hesap Kanunu Teklifi, Türkiye Büyük Millet Meclisi Plan ve Bütçe Komisyonu Tutanak Dergisi 3'üncü Toplantı 21 Ekim 2020 Çarşamba, Dönem: 27, Yasama Yılı: 4.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2020). *Sağlık Harcamaları İstatistikleri,* Erişim adresi: https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Saglik-ve-Sosyal-Koruma-101'.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2020). *Yaşam Memnuniyeti Araştırması*, https://tuikweb.tuik.gov.tr/MicroVeri/YMA_2016/index.html'.

World Health Organization (WHO) (2008) *The Right to Health*, Fact Sheet No. 31, Geneva, Erişim adresi: https://www.ohchr.org/documents/publications/factsheet31.pdf.

World Health Organization WHO (2012). *Global Health Expenditure Atlas*. World Health Organization. Erişim adresi: https://www.who.int/health-accounts/documentation/atlas.pdf.

Xu, K., Saksena, P. and Holly, A. (2011). *The Determinants Of Health Expenditure A Country- Level Panel Data Analysis*, Results for Development Institute (R4D), World Health Organization.

Yaylalı, M. ve Lebe, F. (2011). Beşeri Sermaye ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi, *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 30(1), 23-51.

Yeğenoğlu, S., Emre, H. (2004). Farmakoekonomi Alanında Temel Kavramlar, *Ankara Eczacılık Fakültesi Dergisi*, 33(1), 41-61.

Yurdadoğ, V. (2007). "Türkiye'de Sağlık Harcamalarının Finansmanı ve Analizi", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* 16(1), 591-610.

Bölüm 57

ULUSLARARASI DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI HİZMETİ VEREN TÜRKİYE LİMANLARININ ETKİNLİĞİ

Kemal VATANSEVER[1]
Hatice Handan ÖZTEMİZ[2]

1 Doç. Dr. Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.
2 Arş. Gör. Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı.

GİRİŞ

Yüzde 80'ni su olan dünya yüzeyinde, tarihler boyunca konumunu koruyan, ulaşım ve ticarette en yoğun olarak kullanılan denizyolu taşımacılığı, dünya ticaretinin %80 ile %85'ne aracılık etmektedir. Denizyolu taşımacılığının bu önemli payını sadece gemi işletmeleri değil aynı zamanda ülke liman işletmeleri de paylaşmaktadır. Bu bağlamda denizyolu taşımacılığının daha genel ifade ile denizyolu lojistiği olarak adlandırılması daha doğrudur. Denizyolu lojistiği, gemi işletmeleri, liman işletmelerinin ortaklaşa paylaştığı yük ve yolcu operasyonlarını içeren taşımacılık, depolama, antrepo operasyonları vb. lojistik süreçlerin tamamı olarak tanımlanabilir.

Denizyolu lojistiğinde limanlar, ülkenin refah artışında ana ekonomik, sosyal ve beşeri gelişime katkı sağlayan pek çok açıdan işletmeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle küreselleşen dünyamızda açık denizyolu taşımacılığı hizmeti veren veya daha anlaşılır bir ifade ile uluslararası ticarete hizmet eden limanların etkin çalışması oldukça önemlidir. Bu tür limanlar UNCTAD sınıflandırmasına göre dördüncü yani son nesil limanlar olarak tanımlanır. Esmer (2010), dördüncü nesil limanlardan 2000'li yıllar sonrası limanlar olarak bahseder ve tedarik zinciri ve lojistik hizmetler kapsamında ithalat/ihracat, aktarma merkezi ve lojistik hub niteliğine sahip limanlar olarak ele alır. Küresel boyuttaki limanların tedarik zincirindeki önemi açıktır. Limanlar oldukça yüksek maliyetli yatırımlar olduğundan, liman inşaatının başlamasından önce yeri, konumu, ulaşım bağlantıları, ihtiyaçlara uygunluğu ve yapılmasının gerekliliği kurumlarca veya araştırmacılarca çalışılması gereken önemli konulardan birisidir. Liman çalışmalarında bir diğer önemli konu ise inşaası bitmiş, faaliyetteki limanların optimum düzeyde etkin ve verimli hizmet veriyor olmasıdır. Liman performansı olarak ele alınan bu durum, 1993 yılından günümüze literatürde yer edinmiş, pek çok araştırmacı tarafından sıklıkla çalışılan ve geliştirilen bir araştırma alanıdır. Yapılan pek çok analiz sonucunda elde edilen liman etkinlik skorlarına sadece, rakamsal büyüklükler olarak bakmamak yerine Baysal, Uygur ve Toklu (2004) bu durumun, liman yöneticileri için artan ticaret ve oluşan rekabet ortamı için zorunluluk haline geldiğini vurgulamaktadır.

Bu çalışmanın amacı literatürdeki çalışmalara paralel olarak belirlenen girdi değişkenlerine ek, çıktı değişkeninde daha önce kullanılmayan UNCTAD- PLSCI endeksini kullanarak, Türkiye'de konteyner hacmi 350.000 TEU ve üzeri dördüncü nesil limanların etkinliklerini ölçmek, etkin olmayan limanlar için referans kümeleri oluşturarak etkin olabilecek öneriler sunmaktır.

Çalışma liman etkinliği, araştırma kapsamı ve örneklem, yöntem, analiz ve bulgular olmak üzere dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm

olan liman etkinliği çalışmamızın literatürünü oluşturmaktadır. Bu kısımda liman etkinlik ölçümünün neden önemli ve gerekli olduğu, liman etkinlik ölçümünde kullanılan yöntemler ve bu yöntemlerde kullanılan kriterler detaylandırılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümde araştırmanın kapsamı ele almış, araştırma amacı ve kullanılacak girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi, örneklemin girdi ve çıktı skorları detaylandırılmıştır. Üçüncü bölümde araştırmada kullanılan yöntemden bahsedilmiş, bir sonraki bölümde ise analiz ve bulgulara değinilmiştir.

1. Liman Etkinliği

Liman etkinliğine geçmeden önce etkinlik ve verimlilik kavramları ele alınmıştır.

1.1. Etkinlik ve Verimlilik

Etkinlik ve verimlilik, iktisadi politikalarında temel amaçları olan kıt kaynakların etkin kullanımı ile toplumsal refah atışını sağlamak amacıyla ölçülmesi ve kontrol edilmesi gereken kavramlar olup, pek çok işletme, kamu kurum ve kuruluşunun faaliyet raporlarında yararlanılan ölçütlerdir. Etkinlik ve verimlilik kavramları literatürde sıklıkla birbiri yerine kullanılan ana çatıları performans değerlendirmeleri olan iki farklı kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kubalı (1999), performansı, belirli amaçlar ve planlar dahilinde hizmet biriminin yapmış olduğu faaliyetler sonucunda ulaşılan nicel ve nitel olarak belirleyen bir kavram olarak ele almış, genel anlamda ise etkinliği, üretimde verimlilik olarak ifade etmiştir. Etkinlik ve verimlilik kavramları birbirleri yerine sıklıkla kullanılan, birbirine karıştırılan farklı iki kavramdır. Etkinlik kavramı, bir işletme için belirlen planlar dahilinde mevcut üretim kaynakları işletme amaçlarına ulaşabilme, verimlilik ise minimum maliyetlerle en fazla çıktı elde edebilme kabiliyeti olarak tanımlanabilir (Yükçü ve Atağan, 2009:2-3). Verimlilik kavramı daha çok maliyetlerle ilgili iken, etkinlik işletme amaçlarına odaklanmaktadır. Çağlar (2012) etkinliği, verimlilik kavramındaki maliyetlerden ziyade üretim faktörlerin optimum dağılımı ile ifade etmektedir. Aslında her iki kavramda da ana amaç işletmenin en iyi maliyetlerle ya da amaçlanan doğrultuda mal ve hizmet çıktısıdır.

Etkinlik kavramı, kendi içinde ekonomik etkinlik, teknik etkinlik, tahsis etkinliği olmak üzere farklılaşmaktadır. Bunlar teknik etkinlik, tahsis etkinliği ve ekonomik etkinliktir.

Teknik etkinlik, girdi ve çıktı mekanizmasında girdi bileşimlerinde kullanılan en etkin yöntem sonucunda olası en yüksek çıktı miktarına ulaşmak olarak tanımlanabilir (Çağlar, 2012:20). Tahsis etkinliği, ürünün marjinal değerini marjinal maliyetine eşitleme yaklaşımıdır (Bakırcı,

2006:200). Ekonomik etkinlik, teknik ve tahsis etkinliğinden yola çıkılarak bulunabilir. Tanım olarak, ekonomik etkinlik işletmelerin kaynaklarını, hem maliyetleri minimize edecek hem de optimum girdi kombinasyonunu sağlayacak şekilde kullanmalarıdır (Özden, 2010:742).

Kalijaran ve Shand (1999), etkinlik ölçümünün kurumlara veya karar birimlerine faydalarından benzer ekonomik birimleri karşılaştırabilme, daha rasyonel karara ulaşabilme ve ekonomik karar birimleri arasındaki etkinlik değişiminin yönü ve büyüklüğü hakkında bilgi sağlama olarak ifade etmişlerdir.

1.2. Liman Etkinliği ve Literatürdeki Liman Etkinlik Çalışmaları

Limanların konumu ve performansı genel olarak küresel ticarette ve tedarik zincirinde artan öneme sahiptir (Esmer,2010:11). Küreselleşmenin şiddetini artırmasının ardından dış ticaret akışının yoğunluğu artmış, artan yoğunluğun büyük yoğunluğunu geçmişte de olduğu gibi tüm dünya genelinde denizyolu taşımacılığı üstlenmiştir. Denizyolu taşımacılığının üstlenmiş olduğu bu rol, gemi, yük ve navlun türündeki değişmeler ve gelişmelerle birlikte limanların altyapı ve üstyapı olanaklarının artırılmasını ve artan kapasite ve ekipmanın yanı sıra beklenen etkin hizmet düzeyini de korumasını gerektirmektedir.

Liman etkinliği konusunda literatürdeki ilk çalışma olarak Roll ve Hayuth (1993)'ait "*Port Performance Comparison Applying Data Envolepment Analyis*" adı çalışma olarak bilinmektedir. Roll ve Hayuth (1993), bu çalışmada liman işletmelerinde güçlü bir yönteminin ancak etkinlik skorları ile elde edilebileceğini, liman etkinliğinin de hem bölgesel hem de ulusal olarak önem kaydeden çalışmalar olacağını vurgulamışlardır. Çalışmalarında dünya ticaretinde önemli rol oynayan 20 limanın etkinliğini, girdi-çıktı analizi olan non -parametrik analiz yöntemi olan Veri Zarflama Analizi (VZA) ile ölçümlemişlerdir. Yapmış oldukları bu analizde girdi değişkenleri işgücü, sermaye, limanın yük karakteristiği; çıktı değişkenleri ise yük miktarı, hizmet düzeyi, müşteri memnuniyeti ve gelen gemi sayısı olarak ele almışlardır.

Poitras, Tongzon ve Liu (1996), ticaret temelli ekonomik kalkınmanın desteklenmesi için liman hizmetlerinin uluslararası düzeyde rekabet edilebilir güce sahip, etkin ve verimli olmaları gerekliliğinden yola çıkmışlardır. Limanların küresel tedarik zincirinin hayati bağlantısı olduğunu bu sebeple liman etkinliğinin araştırılmasının ve geliştirilmesi gerekliliği bağlamında yapmış oldukları çalışmada VZA analizi ile 5 Avusturalya ve 8 diğer ülke konteyner limanlarının etkinliğini değerlendirmişlerdir. Çalışmada limana yanaşan gemi sayısı girdi değişkenini, elleçlenen konteyner sayısı ve konteyer elleçleme/ saat değişkenleri ise çıktı değişkenleri olarak analize dahil edilmiştir.

Notteboom, Coeck ve Van Den Broeck (2000) çalışmasında girdi değişkenleri emek giderleri, amortisman ve diğer giderler olarak diğer çalışmalardan farklılaşmış, çıktı değişkenin de de liman kiralama gelirleri de farklılık yaratmıştır.

Valentine ve Gray (2001), Kargo Sistem Dergisi'ne (Cargo Systems Journals) göre 1998 yılı için ilk 100 Dünya limanından 31'inin etkinliğini VZA- Charnes, Cooper ve Rhodes (CCR) modeli ile analiz etmiş ve entegreli olarak Kümeleme Analizi uygulamıştır. Girdi-çıktı analizinde rıhtım uzunluğu, terminal alanı ve vinç sayısını girdi değişkenleri, elleçlenen konteyner yükünü de çıktı değişkeni olarak ele almıştır. Benzer şekilde Wang, Song ve Culliane (2003), rıhtım uzunluğu, terminal alanı, rıhtımdaki vinç sayısı, sahadaki vinç sayısı ve staddle sayısını girdi değişkenleri, elleçlenen konteyner yükünü (TEU) ise çıktı değişkeni olmak üzere, VZA ile 2001 yılı verilerine göre dünyadaki en önemli 30 limanın etkin olup olmadıklarını araştırmıştır. Örneklem değişse de genel olarak kullanılan girdi değişkenlerinin benzer olarak seçildiği araştırmalardan birisi de Sharma (2006) 'nın farklı ülkelerde bulunan yine ticari akışın yoğun olduğu 70 konteyner limanı için VZA ile etkinlik analizidir. Bu çalışmada Wang vd. (2003) 'nin kullandıkları girdilere ek liman çalışma saatlerini çıktı değişkeninde ise yıllık hareket eden konteyner sayısı değişkenini dahil etmiştir.

Barros, Assaf ve Ibiwoye (2010), Nijerya başta olmak üzere Angola ve Mozambşk gibi Afrika ülkelerinin liman etkinliğini, yine VZA yöntemini kullanarak ölçmüş, girdi değişkenlerini rıhtım derinlikleri, toplam alan, rıhtım vinci sayısı, çalışan sayısı; çıktı değişkenlerini ise gelen gemi sayısı, toplam yüklenen yük (ton), gemiye yüklenen ve boşaltılan konteyner sayısı olarak çeşitlendirmişlerdir. Kutin, Nguyen ve Vallee (2017) ise Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) üye ülke limanlarının etkinliklerini VZA yönteminden yararlanarak karşılaştırmış, max. derinlik, konteyner liman sahası (m^2), yanaşma yeri uzunluğu (m), vinç sayısı, lastik tekerlekli taşıyıcı sayısı, raylı hatlı taşıyıcı sayısı, staddle kamyon sayısı, forklift sayısını girdi değişkeni, yıllık konteyner miktarını (TEU) ise çıktı değişkeni olarak analize dahil etmişlerdir. 1993 yıldan günümüze pek çok çalışma literatürde yerini alırken, Tablo 1.1'de literatürü oldukça geniş olan liman etkinliği çalışmalarından dünyadaki farklı ülke çalışmalarına dair bazı örnekler gösterilmiştir. Bu çalışmalarda çoğunlukla benzer girdi değişkenlerinin kullanıldığı, analiz yöntemi olarak ise genellikle VZA ve versiyonları (CCR-BCC- Malmquist Üretim Endeksi vb.) tercih edildiği görülmüştür. Çıktı değişkeni ise neredeyse tüm çalışmalarda ''elleçlenen konteyner yük miktarı (TEU) veya konteyner sayısı'' olarak seçilmiştir.

Liman performansı ve etkinlik konusunda yoğun bir literatüre sahiptir. Bu sebeple ulusal ve uluslararası literatürde daha çok atıf alan çalışmalar

başta olmak üzere tüm literatürü temsilen etkinlik analizinde kullanılan girdi ve çıktılar Tablo 1.1'de özetlenmiştir.

Tablo 1.1. Liman Etkinlik Analizleri Literatür Örneği

Yazar-Çalışma Yılı	Örneklem	Yöntem	Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
Roll ve Hayuth,1993	20 liman	VZA-CCR	İş Gücü, Sermaye Yük Karakteristiği	Yük Miktarı Hizmet Düzeyi Müşteri Memnuniyeti Gelen Gemi Sayısı
Poitras, Tongzon ve Li,1996	5 Avusturalya + 8 diğer ülke konteyner limanları	VZA	Yanaşan Gemi Sayısı	Elleçlenen Konteyner Sayısı (TEU) Konteyner Elleçleme/ Saat
Notteboom, Coeck ve Van Den Broeck,2000	32 Avrupa Limanı, 4 Asya Limanı	VZA- BBC	Emek Giderleri, Amortisman Giderleri, Diğer Giderler	Rıhtımlardaki Elleçlenen Toplam Yük Miktarı, Liman Tesislerinin Kiralanmasından elde edilen gelir
Valentine ve Gray, 2001	Dünyanın top 100 Konteyner Limanından 31 'i	VZA- CCR	Rıhtım Uzunluğu, Konteyner Rıhtım Uzunluğu	Konteyner Elleçlemesi (TEU), Yük Elleçlemesi (Ton)
Wang, Song, Culliane 2003	Dünyanın 2001 yılındaki en önemli 30 konteyner limanı	VZA (CCR-BCC), Serbest Dağılım Yaklaşımı (Free Disposal Hull (FDH) Model)	Rıhtım Uzunluğu, Terminal Alanı, Rıhtımdaki Vinç Sayısı, Sahadaki Vinç Sayısı, Straddle Taşıyıcı Sayısı	Elleçlenen Konteyner Miktarı (TEU)
Culliane, Song, Jı ve Wang 2004	Dünyanın başlıca konteyner limanları	VZA	Terminal Uzunluğu, Terminal Alanı, Rıhtımdaki Vinç Sayısı, Sahadaki Vinç Sayısı, Straddle T2aşıyıcı Sayısı	Elleçlenen Konteyner Miktarı (TEU)
Wiegman, Rietveld, Pels, Van Woudenberg 2004	40 Avrupa konteyner limanları	VZA, Stokastik Frontier analizi	Terminal alanı, Vinç sayısı, İstifleme Ekipman Sayısı, Yükleme Hattının Uzunluğu	Elleçlenen Konteyner Miktarı (TEU)
Wang ve Culliane 2006	104 Avrupa konteyner limanı (29 Ülke)	VZA (CCR-BCC)	Terminal Uzunluğu, Terminal Alanı, rıhtımdaki vinç sayısı, sahadaki vinç sayısı	Elleçlenen Konteyner Sayısı (TEU)

Sharma 2006	Dünya genelindeki 70 konteyner limanı	VZA-Kohnen's Self-Organizing Map (KSOM) kümeleme analizi	Rıhtım uzunluğu, Terminal alanı, Rıhtımdaki vinç sayısı, Transfer vinçleri, destek taşıyıcıları, iştif taşıyıcıları ve çalışma saatleri	Yıllık hareket eden konteyner sayısı
Barros, Assaf ve Ibiwoye, 2010	Temsili Afrika Limanları: Nijerya, Angola ve Mozambik	VZA (Dea - Bootsrap approach)	Rıhtım Derinlikleri, Toplam Alan, Rıhtım Vinci sayısı, Çalışan Sayısı	Gelen gemi sayısı, toplam yüklenen yük (ton), Gemiye yüklenen ve boşaltılan konteyner sayısı
Çağlar 2012	31 Türk özel limanları (Genel ve kuru dökme yük)	Kısmi verimlilik yaklaşımı (Konteyner limanlarına özgü), kapasite ölçümü ile etkinlik ve verimlilik yaklaşımı, mühendislik yaklaşımı ve VZA	VZA İçin/ Terminal Teorik Gemi Kabul Kapasitesi, Terminal Teorik Yük Elleçleme Kapasitesi, Limana Tahsis Edilmiş Depolama Alanı, Kadrolu Personel Sayısı	Yıllık elleçlenen Yük (TEU- Ton)

Tablo 1.1.'in Devamı

Yazar-Çalışma Yılı	Örneklem	Yöntem	Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
Schøyen ve Odeck 2013	Norveç limanları, İskandinav Limanları ve Birleşik Krallığa ait 24 liman	VZA	Terminal Yatak Derinliği, Terminal Alanı, Vinç, Konteynır Taşıma Kamyonları, Liman İstif Taşıyıcısı	Elleçlenen yük miktarı (TEU)
Song ve Cui, 2014	2006-2011 Çin kıyı konteyner terminalleri	Malmquist üretim endeksi	Çalışan sayısı, Köprü Vinçleri sayısı, Rıhtım Uzunluğu	Yıllık Konteyner Çıktısı (TEU)
Akgül, Solak Fışkın, Düzalan, Erdoğan, Karataş Çetin 2015	Türkiye Konteyner Limanları	VZA ve BCG Portföy Analiz	Rıhtım Vinç Sayısı, Terminal Sahası (m^2), Rıhtım Uzunluğu, Su Derinliği (m)	Toplam elleçleme (TEU)

Carine, 2015	Sahraaltı Afrika bölgesindeki 6 Konteyner limanı	VZA -CCR ve BCC Super- Etkinlik ölçümü	Taşıma ekipmanları, iskele vinç sayısı Tersane ekipmanları, terminal alanı, rıhtım uzunluğu	Konteyner Çıktısı (TEU)
Wanke ve Barros 2016	27 Brezilya Limanı	VZA- CCR	Rıhtım uzunluğu, Max. Derinlik, Yanaşma yeri sayısı, Depolama alanı, Toplam liman sahası, Kanal derinliği	Kuru yük yükleme zamanlaması, Konteyner yükleme zamanlaması, Kuru yük hacmi, Konteyner hacmi ve Konteyner Sıklığı
Kutin, Nguyen ve Vallee, 2017	Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) limanları	VZA	Max. Derinlik, konteyner liman sahası (m^2), yanaşma yeri uzunluğu (m), vinç sayısı, lastik tekerlekli taşıyıcı sayısı, raylı hatlı taşıyıcı sayısı, Staddle kamyon sayısı, Forklift sayısı	Yıllık Konteyner Çıktısı (TEU)
Wanke, Nwaogbe ve Chen 2018	Nijerya'daki 6 önemli liman	Bulanık VZA, Bulanık regresyon (değişkenler ile liman verimliliği ilişkisi)	Çalışan sayısı, yanaşma yeri sayısı, rıhtım uzunluğu,	Liman trafiği (Yıllık uğrayan toplam gemi sayısı), Elleçlenen yük miktarı (Ton/YIL) Genle Kargo Elleçlenen, kuru dökme yük kargo (Ton/YIL), Likit Kargo (m3/YIL)
Andrade, Lee, Lee, Kwon, Chung, 2019	20 Brezilya Limanı	İki yönlü çok kriterli veri zarflama analizi (BiO-MCDEA) (2010-2016)	Rıhtım uzunluğu, Derinlik, Depo alanı, Liman sahası, Geminin Liman gelişi ve yükleme veya boşaltma sürecine kadar geçen süre, Geminin limanda bekleme süresi	Toplam Kargo Hacmi (Ton)
Dewarlo, 2019	Hint Okyanusundaki 4 Ada limanı (port Reunion, the port of Colombo, Port Louis, the port of Toamasina)	VZA	Rıhtım uzunluğu, Terminal alanı, Liman vinç sayısı	Toplam Kargo Hacmi (Ton)

2. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi

Liman etkinlik analizi için yapılan literatür taraması sonrasında bu çalışmada kullanılacak girdi değişkenleri literatüre paralel şekilde tercih

edilmiş, Rıhtım uzunluğu (m), terminal (apron) alanı (m^2), ekipman sayısı (vinç, çekici, forklift vb. elleçleme ekipmanları + yükleme ve boşaltma ekipman sayısı (asansör, gantry, köprü vb+ kamyon, straddle vb. liman içi operasyon taşıyıcı ekipman), konteyner elleçleme kapasitesi (teu), max. liman derinliği (m) olarak belirlenmiştir. Çıktı değişkeni ise genel olarak tercih edilen 'elleçlenen konteyner yük miktarı (TEU) veya konteyner sayısı''dan farklı ve kapsamlı bir değişken olan Birleşmiş Milletler için Ticaret ve Kalkınma Konferansı' (UNCTAD) Port Lineer Shipping Connectivity Index (PLSCI) olarak seçilmiş ve belirlenen örneklem için 2019 PLSCI skorları kullanılmıştır.

PLSCI, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından 1964 yılında kurulan 'daimî UNCTAD kurumunun 2006 yılından günümüze ülke limanlarının denizyolu taşımacılığı performanslarını değerlendirmek için kullandığı endekslerden birisidir[1]. UNCTAD, PLSCI'nin oluşturma amacını ülkelerin taşımacılık ve lojistik alanındaki ticari rekabet gücü hakkında farklı şekillerde bilgi vermek olarak açıklamaktadır (Sun,2019:https://unctad.org.). Dünya genelinde 900 limanı için hesaplanan PLSCI 6 alt kriterden oluşmaktadır. UNCTAD, PLSCI endeksinin küresel ticarete erişilebilirliğin bir temsilcisi olarak değerlendirmekte ve endeks de ulaşılan skorun yüksek olmasını, yüksek kapasiteli ve sık frekansa sahip küresel deniz yük taşımacılığı sistemine erişmek ve böylece uluslararası ticarete etkin katılımının mümkünlüğü ile ilişkilendirmektedir. (https://porteconomicsmanagement.org/). PLSCI'nın alt kriterleri (https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/summary.aspx) :

(I) Haftalık limana uğraması gereken gemi sayısı

(II) Limanın yıllık Konteyner Kapasitesi (TEU)

(III) Limana gelen veya giden düzenli denizyolu hat taşımacılığı (Lineer Shipping) sayısı

(IV) Limana ve limandan hizmet sağlayan gemi nakliyat şirketi sayısı

(V) Limana gelmesi planlanan en büyük gemi kapasitesi (TEU)

(VI) Doğrudan gemi taşımacılığı hizmetleri yoluyla limana bağlanan diğer limanların sayısı'dır.

PLSCI endeksinin çıktı değişkeni olarak seçilmesindeki neden literatürde yer alan pek çok çalışma da kullanılan çıktı değişkenlerinin kullanılarak elde edilmesidir. Bu bağlamda literatür de yer alan pek çok çıktı değişkenini kapsamaktadır.

1 Ülkelerin liman performansları için PLSCI 'dan yararlanılırken, ülkelerin genel denizyolu düzenli hat taşımacılığı yine UNCTAD tarafından Lineer Shipping Connectivity Index (LSCI) ile ölçülmektedir.

Çalışmada kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri Tablo 1.2'de gösterilmiştir.

Tablo 1.2. Analizde Kullanılan Girdi- Çıktı Değişkenleri

Girdi	Çıktı
*Rıhtım uzunluğu (m) *Terminal (Apron) Alanı (m2) *Ekipman sayısı (Vinç, çekici, forklift vb. elleçleme ekipmanları + Yükleme ve boşaltma ekipman sayısı (Asansör, gantry, Köprü vb+ Kamyon, Straddle vb. liman içi operasyon taşıyıcı ekipman) *Konteyner Elleçleme Kapasitesi (TEU) *Max. Liman derinliği (m)	*Port Lineer Shipping Connectivity Index (PLSCI)

Çalışmada örneklem Türkiye Türk liman İşletmeleri (TÜRKLİM) derneğine üye olan 14 liman ve TCDD bünyesindeki 2 limanı olmak üzere yıllık 350000 TEU ve üzeri konteyner kapasitesine sahip limanlar olarak belirlenmiştir.

UNCTAD tarafından PLSCI endeksi ile skorlanan ülke limanları arasında Türkiye limanlarının 2018 yılındaki en yüksek skoru, 2006 baz skoru (100 baz puan) üzerinden 45 olarak hesaplanmıştır. Küresel limanlara sahip Hong Kong ve Singapur limanlarının skorları ise 120-134 aralığındadır. Dünya ticaretine yön veren bu küresel limanlara ait skorlar düşünüldüğünde Türkiye limanlarının daha yüksek skorlara ulaşmak için geliştirilmesi, daha fazla iş hacmi sağlaması gerekmektedir. Diğer yandan örneklemiz ele alındığında en yüksek skor Uluslararası Mersin Limanına aittir. En düşük skorun ise Çelebi Bandırma Limanına ait olduğu görülmektedir (Tablo 1.3'e bakınız).

Örneklemdeki limanlara ait PLSCI, 2018 ve 2019 değerleri Tablo 1.3'de gösterilmiştir. Örneklemde yer alan Türkiye limanlarının PLSCI skorları, her iki yıl içinde 3 ila 45 aralığında değişmektedir. Gelişme kaydeden limanların yanı sıra skorsal olarak gerileyen limanlara da rastlanmıştır. Tablo 1.3'de de gösterildiği gibi özellikle Nemport- Aliağa limanı 2018 yılı performansını yüzde 532 artırarak 2019 de 38,41'e yükseltmiştir. Haydarpaşa, Limaş-Kocaeli limanlarında ise neredeyse yüzde 50 performans gerilemesi görülmektedir.

Tablo 1.3. Örneklemdeki limanlara ait çıktı değişkeni PLSCI 2018 ve 2019 Değerleri

UNCTAD -PLSCI	**Limanların Ticari Unvanları-Bulundukları Şehirler**		**TÜRKLİM ÜYESİ**	Çıktı değişkeni		
				2018 PLSCI	2019 PLSCI	Değişim
Turkey, Antalya	Port Of Antalya	Antalya	Üye	4,49	6,78	51%
Turkey, Bandirma	Çelebi Bandırma Limanı	Balıkesir	Üye	3,25	3,06	-5,82%
Turkey, Gemlik	Gemport	Bursa	Üye	25,40	25,66	1,02%
Turkey, Iskenderun	Limakport	İskenderun	Üye	24,48	26,65	8.86%
Turkey, Haydarpasa	TCDD-Haydarpaşa	İstanbul	Üye değil	8,83	4,75	-46,2%
Turkey, Mardas	Mardaş	İstanbul	Üye	2,52	2,82	11,9%
Turkey, Marport	Marport	İstanbul	Üye	10,83	10,36	-4.33%
Turkey, Kumport	Kumport	İstanbul-Ambarlı	Üye	8,12	8,34	2.7%
Turkey, Aliaga (Nemport)	Nemport	İzmir	Üye	6,07	38,41	532%
Tablo 1.3'ün devamı						
Turkey, Izmir	TCDD-Alsancak	İzmir	Üye değil	21,08	20,14	-4.49%
Turkey, Limas	Limaş	Kocaeli	Üye	6,28	2,90	-53,8%
Turkey, Yilport	Yılport	Kocaeli	Üye	5,69	5,33	-6.32%
Turkey, Evyap Pt	Evyapport	Kocaeli	Üye	31,63	31,34	-0,9%
Turkey, Yarimca	DP World	Kocaeli	Üye	8,55	9,30	8,7%
Turkey, Mersin	Mersin International	Mersin	Üye	45,38	44,25	-2.49%
Turkey, Samsun	Samsunport	Samsun	Üye	4,41	4,16	-5.66%

Kaynak:2019 Port Lineer Shipping Index. https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=170026. Erişim Tarihi:11.03.2020

Çalışmamızda girdi değişkenleri 2018 yılı raporlarından elde edildiğinden 2018 PLSCI skorları çıktı değişkeni olarak kullanılmıştır. 2018 yılı limanlara ait girdi değişkenleri Tablo 1.4'de gösterilmiştir.

Tablo 1.4. Araştırma Örneklemindeki Limanlara ait Girdi Değişkenlerinin Değerleri

2018 Yılına Ait Skorlar: Girdi Değişkenleri						
		Yıllık konteyner Kapasite Miktarı (TEU)	Terminal Sahası (M^2)	Rıhtım Uzunluğu	Max. Derinlik (m)	Ekipman sayısı
1	Port Of Antalya	350000	201125	1117	10	64
2	Çelebi Bandırma Limanı	350000	268348	2973	11,75	21

3	Gemport	600000	81014	8408	36	86
4	Limakport	1000000	1000000	920	15,5	45
5	TCDD-Haydarpaşa	489360	343420	3413	12	48
6	Mardaş	803000	197048	877	16,5	88
7	Marport	2300000	530000	2005	16,5	174
8	Kumport	2100000	402115	2174	16,5	223
9	Nemport	750000	160000	840	17,5	55
10	TCDD-Alsancak	1164917	635000	3650	10,2	172
11	Limaş	600000	120000	405	11,5	72
12	Yılport	1000000	310337	1465	30	92
13	Evyapport	850000	265000	1171	18,5	86
14	DP World	1300000	460000	922	16	68
15	Mersin International	2600000	1120000	3370	15,8	305
16	Samsunport	250000	445000	1756	11	40

Kaynak: Girdi değişkenleri limanların resmi web siteleri, TCDD limanları, http://www.tcdd.gov.tr/content/44#. Türklim Derneği Üye limanlar 'a http://www.turklim.org/uye-limanlar/ dan derlenmiştir.

3. Yöntem: Veri Zarflama Analizi (VZA)

Tablo 1.1'de gösterilen literatür çalışmasına paralel olarak bu çalışmada da analiz yöntemi olarak Veri Zarflama Analizi (VZA) çıktı yönelimli CCR ve BBC modeli tercih edilmiştir. Non-parametrik olan bu yöntem 1978'den günümüze kadar pek çok araştırmacı tarafından kolay uygulanabilirliği ve operasyonel süreçleri modellemekteki performansı sebebiyle farklı örneklemdeki karar birimlerinin etkinlik ölçümlerinde sıklıkla kullanılmıştır (Cooper, Seiford ve Zhu,2011:2).

VZA, tarihsel olarak 1957'de Farell'in çalışmaları üzerine 1978 yılında Charnes, Cooper ve Roodes tarafından ortaya çıkmış ve ilk uygulaması yapılmıştır (Cooper, Seiford ve Zhu,2011:4). Bu ilk uygulama araştırmacıların baş harflerinden oluşan CCR analizi olarak adlandırılmaktadır. CCR, VZA'nin ilk modelidir. VZA modelleri ölçeğe göre sabit ve değişken getiri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. CCR modeli ölçeğe göre sabit getiriye dayanmakta olup toplam etkinlik ölçümünde kullanılmaktadır (Özer, Öztürk ve Kaya, 2010:238). Bir diğer VZA modeli ise 1984 yılında Banker, Charnes ve Cooper tarafından geliştirilen, yine araştırmacıların kendi isimlerinin baş harfleri ile temsil edilen BCC modelidir (Banker, Charnes ve Cooper, 1984). BCC modeli ise ölçeğe göre değişken getiri usulüne tabiidir. BCC modeli teknik etkinlik ölçümü için kullanılmaktadır (Özer vd.,2010:238). Bunun yanı sıra bu modeller de kendi içlerinde girdi odaklı (girdi yönelimli), çıktı odaklı (çıktı yönelimli) ve toplamsal veya yönelimsiz olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır.

Girdi odaklı (girdi yönelimli) VZA modelleri, belirli çıktı bileşimini üretebilmek amacıyla kullanılacak en minimum girdi bileşiminin nasıl olması gerektiğine dayanırken, Çıktı odaklı (çıktıya yönelimli) VZA modelleri belirli bir girdi bileşimi ile maksimum çıktı üretilmesine dayanmaktadır (Charnes, Cooper ve Rhodes,1981:669). Maksimum çıktı düzeyinin en az girdi düzeyi ile üretilmesi isteniyorsa, bu durumda girdi yönelimli ve çıktı yönelimdi dışındaki toplamsal veya yönelimsiz modellin kullanılması önerilmektedir (Özden,2008:170). Çalışmada çıktı yönelimli (çıktı odaklı) CCR ve BCC modelinin kullanılması uygun görülmüştür. Bu bağlamda çıktı odaklı modeller detaylandırılmıştır.

3.1. Charnes, Cooper ve Rhodes (CCR-1978) Modeli

Bu modelde n: karar birimi sayısı, m: girdi sayısı, s: çıktı sayısı olmak üzere maksimize edilen çıktı / girdi oranı matematiksel ifadesi aşağıdaki gibidir (Cooper ve Seiford,2000:35):

$$\max h_k = \frac{\sum_{r=1}^{s} u_{rk} Y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m} v_{ik} X_{ij}}$$

$X_{ij} > 0$ ve $Y_{rj} > 0$ olmak üzere sırasıyla X_{ij}: j karar birimi tarafından kullanılan i girdi miktarını, Y_{rj}: j karar birimi tarafından üretilen r çıktı miktarıdır. Maksimizasyon şartı için bazı referans değişkenlerden bahsedilmektedir. Bu referans değişkenler:

v_{ik}: k karar biriminin i girdisine verilen ağırlık,

u_{rk}: k karar biriminin r çıktısına verilen ağırlık

olmak üzere k operasyonel karar biriminin referans ağırlıklarının diğer karar birimleri de kullanıldığında etkinliğinin %100 'ü geçmemesi için gereken kısıtlar aşağıdaki gibidir (Charnes ve diğ., 1978, s.432):

$$\frac{\sum_{r=1}^{n} u_{rk} Y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m} v_{ik} X_{ij}} \leq 1$$

$$u_r \geq 0$$

$$v_i \geq 0$$

j ve k = 1,……n ve kullanılacak girdi ve çıktı ağırlıklarının negatif olmamasını sağlayan kısıtlar ise

$u_{rk} \geq 0$ r=1,……, s

$v_{ik} \geq 0$ i= 1, ……, m.

Bu eşitsizlerde yola çıkılarak maksimum amaç fonksiyonunun paydasının 1'e eşitlenip bir kısıt haline getirilmesi ile çözüme ulaşılır (Özer vd. 2008:239):

Amaç Fonksiyonu:

$$maxh_k = \sum_{r=1}^{n} u_{rk} y_{rk}$$

$$\sum_{r=1}^{m} u_{rk} y_{rk-} \sum_{r=1}^{n} v_{ik} x_{ik} \leq 0$$

$$u_{rk}, v_{ik} \geq 0$$

Burada h_k, etkinlik katsayısı olup her zaman 1'den küçük veya eşittir. h_k= 1 durumunda karar biriminin göreli etkin olduğu söylenir.

<u>Çıktı odaklı CCR Modelinin matematiksel gösterimi</u>:

$$\min q_k = \frac{\sum_{i=1}^{m} v_i x_{ik}}{\sum_{r=1}^{s} u_r y_{rk}}$$

$$\frac{\sum_{i=1}^{m} v_i x_{ik}}{\sum_{r=1}^{s} u_r y_{rk}} \geq 1 \qquad j = 1,2, \dots, n$$

$$u_r, v_i \geq 0 \qquad r = 1,2, \dots, s \quad i = 1,2, \dots, m$$

3.2. Banker, Charnes ve Cooper (BCC-1984) Modeli

Bu modelde CCR'dan farklı olarak, zarflama formuna $\sum_{j=1}^{n} \lambda_j = 1, \forall j$ için $\lambda_j \geq 0$ konvekslik kısıtı dahil edilmiştir (Savaş,2015:215).<u>Çıktı odaklı BCC Modelinin matematiksel gösterimi</u>:

$$\max \varphi_o + \varepsilon \left(\sum_{i=1}^{m} s_i^- + \sum_{r=1}^{s} s_r^+ \right)$$

Kısıtlar:

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} \lambda_j + s_i^- = x_{io} \qquad i = 1,2, \dots, m$$

$$\sum_{j=1}^{n} y_{rj}\lambda_j - s_i^+ = \varphi_o y_{ro} \qquad r = 1,2,\dots,s$$

$$\sum_{j=1}^{n} \lambda_j = 1$$

$$\lambda_j, s_i^-, s_i^+ \geq 0 \qquad \forall i,j,r$$

(Savaş,2015:216).

CCR ve BCC modeli arasındaki ilişki etkinlik sınırı arasındaki ilişki sırasıyla CCR ve BCC etkinlik skorları φ^*_{CCR} ve φ^*_{BCC} olmak üzere $\varphi^*_{CCR} \leq \varphi^*_{BCC}$ 'dir (Demir, Derbentli ve Sakarya, 2012:171). Yani BCC'nin etkinlik sınırı CCR skorundan daha büyük ya da eşit olarak gerçekleşmektedir (Ergenekon Arslan ve Güven, 2018: 93).

4. Analiz ve Bulgular

Bu çalışma VZA analizi çıktı yönelimli CCR ve BCC modeli DEAP Version 2.1. paket programında çalışılmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre 2018 yılına göre liman etkinlik skorları Tablo 4.1'de gösterilmektedir. Tablo 4.1'de etkinlik skoru 1 olan limanlar etkin, skorları 1' den küçük olanlar ise etkin olmayan limanlar olarak değerlendirilmektedir.

Tablo 4.1. Etkinlik Analizi Sonuçları

	Çıktı odaklı	2018 CCR Skoru	2018 Etkinlik Durumu	2018 BCC Skoru	2018 Etkinlik Durumu
1	Port Of Antalya	0,378	Etkin Değil	1	Etkin
2	Çelebi Bandırma Limanı	0,208	Etkin Değil	1	Etkin
3	Gemport	1	Etkin	1	Etkin
4	Limakport	0,848	Etkin Değil	1	Etkin
5	TCDD- Haydarpaşa	0,190	Etkin Değil	0,413	Etkin Değil
6	Mardaş	0,077	Etkin Değil	0,083	Etkin Değil
7	Marport	0,260	Etkin Değil	0,262	Etkin Değil
8	Kumport	0,216	Etkin Değil	0219	Etkin Değil
9	Nemport	1	Etkin	1	Etkin
10	TCDD-Alsancak	0,774	Etkin Değil	1	Etkin
11	Limaş	0,157	Etkin Değil	1	Etkin
12	Yılport	0,104	Etkin Değil	0,136	Etkin Değil
13	Evyapport	0,767	Etkin Değil	0,809	Etkin Değil
14	DP World	0,261	Etkin Değil	0,289	Etkin Değil
15	Mersin International	1	Etkin	1	Etkin
16	Samsunport	0,325	Etkin Değil	1	Etkin

Tablo 4.1'de yer alan 2018 toplam etkinlik skorları (CCR) incelendiğinde is Gemport, Nemport ve Mersin International Port olmak üzere sadece 3 liman işletmesi etkin olup, diğer 13 liman etkin olmadığı görülmüştür. Teknik etkinlik yani BCC skorları incelendiğinde ise 9 liman Port of Antalya, Çelebi Bandırma, Gemport, Limakport, Nemport, TCDD Alsancak, Limaş, Mersin International Port ve Samsunport'un etkin olduğu, TCDD Haydarpaşa, Mardaş, Marport, Kumport, Yılport, Evyapport ve DP World Port olmak üzere 7 limanın ise etkin olmadığı belirlenmiştir. Etkin olmayan liman işletmeleri arasında etkinlik skoruna en yakın olan liman 0,809 ile Evyapport olmuştur. Etkin olmayan diğer limanların etkinlik skorları 0,5'in altında olduğundan etkin olmaktan oldukça uzak oldukları söylenebilir.

VZA metodolojisinin bir sonraki adımı etkin olmayan hizmet birimleri için potansiyel iyileştirme hedefleri hakkında çözüm sağlamasıdır. Tablo 4.2'de etkin olmayan limanların potansiyel iyileştirmeleri ve iyileşme sağlayan etkin limanların oluşturduğu referans kümeleri sunulmuştur. Potansiyel iyileştirme oranları, gerçek değer ile hedef değer arasındaki farkın bulunması ve gerçek değere gör yüzdesinin alınması yoluyla hesaplanır.

Tablo 4.2. Etkin olmayan limanlar için Potansiyel İyileşme Yüzdeleri, Referans Sıklıkları ve Referans Kümeleri

Liman işletmeleri	Değişkenler		Gerçekleşen	Hedeflenen	Potansiyel İyileştirme (%)	Referans Sıklıkları	Referans Kümeleri
(5) TCDD Haydarpaşa	Girdiler	Yıllık konteyner (TEU)	489.360	486.651,96	-0,5	0	4,9,1,2
		Terminal Sahası (m^2)	343.420	343.420	0	0	
		Rıhtım Uzunluğu	3.413	1.590	-53	0	
		Max. Derinlik (m)	12	12	0	0	
		Ekipman sayısı	48	48	0	0	
	Çıktı	PSLCI	4,758	11,53	142	0	
(6) Mardaş	Girdi	Yıllık konteyner (TEU)	803.000	696.719	-13	0	9,15,1
		Terminal Sahası (m^2)	197.048	165.509	-16	0	
		Rıhtım Uzunluğu	877	877	0	0	
		Max. Derinlik (m)	16,5	16,5	0	0	
		Ekipman sayısı	88	56	-36	0	
	Çıktı	PSLCI	2,826	34,190	1109	0	

(7) Marport	Girdi	Yıllık konteyner (TEU)	2300000	1436305	-37,5	0	15,10,9
		Terminal Sahası (m^2)	530000	530000	0	0	
		Rıhtım Uzunluğu	2005	1898	-5,3	0	
		Max. Derinlik (m)	16,5	16,5	0	0	
		Ekipman sayısı	174	151	-13	0	
	Çıktı	PSLCI	10	39,513	295	0	
Tablo 3.2'nin Devamı							
(8) Kumport	Girdi	Yıllık konteyner (TEU)	2100000	1172313	-44,1	0	9,15,10
		Terminal Sahası (m^2)	402115	402115	0	0	
		Rıhtım Uzunluğu	2174	1615	-25,6	0	
		Max. Derinlik (m)	16,5	16,5	0	0	
		Ekipman sayısı	223	117	-47	0	
	Çıktı	PSLCI	8,340	38,009	355	0	
(12) Yılport	Girdi	Yıllık konteyner (TEU)	1000000	1000000	0	0	9,1,5
		Terminal Sahası (m^2)	310337	289730	-6,64	0	
		Rıhtım Uzunluğu	1465	1182	-19,3	0	
		Max. Derinlik (m)	30	17,270	-42,4	0	
		Ekipman sayısı	92	89	-3	0	
	Çıktı	PSLCI	5,331	39,196	635,2	0	

(13) Evyapport	Girdi	Yıllık konteyner (TEU)	850000	850000	0	0	15,9
		Terminal Sahası (m^2)	265000	211891	-20,04	0	
		Rıhtım Uzunluğu	1171	976,7	-16,5	0	
		Max. Derinlik (m)	18,5	17,5	-5,9	0	
		Ekipman sayısı	86	68	-20,9	0	
	Çıktı	PLSCI	31,340	38,722	23,5	0	
(14) DP World	Girdi	Yıllık konteyner (TEU)	1300000	690923	-46,8	0	9,1,15
		Terminal Sahası (m^2)	4600000	178475	-61,20	0	
		Rıhtım Uzunluğu	922	922	0	0	
		Max. Derinlik (m)	16	16	0	0	
		Ekipman sayısı	68	59	13	0	
	Çıktı	PLSCI	9,301	32,221	246,42	0	

Potansiyel iyileştirme oranları genelde karar biriminin girdi ve çıktı değişkenine azalışa veya artışa gitmesi yönünde yorumlanmaktadır. Ancak bu çalışma için belirlenen girdi değişkenleri daha çok altyapısal ve maddi duran varlıklar statüsündedir. Bu sebeple azalmalı ve artmalı yerine etkin kullanılan ve atıl yani etkin olmayan kapasite yüzdesi şeklinde yorumlamak daha doğrudur. Bu bağlamda Tablo 3.2'de etkin olmayan liman işletmeleri için girdi- çıktı değişkenlerinde potansiyel iyileşme oranlarına göre, örneğin TCDD Haydarpaşa limanının mevcut konteyner yük elleçleme kapasitesi olan 489,360 TEU kapasitesinin yüzde 99,5'ini etkin kullanırken, 0,5'ni atıl durumdadır. Benzer şekilde aynı liman işletmesinin rıhtım uzunluğunda da yüzde 53'lük atıl kapasite veya etkin olamama durumu söz konusudur. Limanın etkinlik için kullanacağı rıhtım uzunluğu 1590 metredir. TCDD Haydarpaşa limanının girdi değişkenlerinden Terminal sahası (m^2) ve max. derinlik ve ekipman sayısında herhangi bir değişiklik veya iyileştirme söz konusu değildir. TCDD Haydarpaşa limanının etkin olması için kullanılan referans limanlar 4, 1, 9 ve 2 No'lu limanlardır. Hesaplanan potansiyel iyileştirme oranlarına göre atıl kapasite dışındaki kullanılması gereken kapasite ile çıktı değişkeni PLSCI değeri gerçekleşen 4,758 yerine yüzde 142 artışla 11,53'e yükselebilecektir. Benzer yorumlamalar diğer etkin olmayan 6 liman içinde sağlanabilir.

Tablo 3.2.'de yıllık konteyner yük kapasitesi (TEU)'nun Evyaport ve Yılport dışındaki diğer etkin olmayan 5 liman işletmesinde atıl kapasite durumunda olduğu görülmektedir: TCCD Haydarpaşa %0,5; Mardaş %13; Marport %37,5; Kumport %44,1 ve DP World %46,8 atıl kapasiteye sahiptir.

Terminal sahası açısından da etkin olmayan limanlara ait iyileşme oranları Mardaş %16', Yılport %6,64; Evyapport %20,04 ve DP World %61,2 oranında azalış gerektirdiği yönündedir. Diğer limanlarda bu girdi değişkenindeki kapasite etkin olarak kullanılmaktadır.

Mardaş ve DP World dışındaki etkin olmayan diğer limanlar için rıhtım uzunluğu değişkeninde potansiyel iyileştirme oranları hesaplanmıştır. Rıhtım uzunluğu değişkeninde TCCD Haydarpaşa %53; Marport %5,3; Kumport %25,6; Yılport %19,3 ve Evyapport %16,5 oranında azalış iyileşmeye yol açacaktır.

Max. Liman derinliği değişkeninde Evyapport, Yılport için görece potansiyel iyileştirme oranları hesaplanmıştır. Ancak mevcut örneklemde etkinlik için hesaplanan bu rakamların yorumlanması yöntemsel olarak Evyapport limanı max derinlikte yüzde 5,9 azalışla, Yılport limanı ise yüzde 42, 5 azalışla etkinliğe ulaşabilir şeklindedir.

Son olarak Tablo3.2'de görüldüğü üzere etkin olmayan limanlardan TCDD Haydarpaşa limanı haricindeki tüm limanlarda etkinlik için ekipman sayısında azalışların yapılması önerilebilir. Mardaş limanı 88 ekipmandan %36 azalışla 56 ekipman ile, Marport limanı 174 ekipmandan yüzde 13 azalışla 151 ekipman ile, Kumport limanı 223 ekipmandan %47 azalışla 117 ekipman ile, Yılport limanı diğerlerine nazaran yüzde 3 azalışla 92 ekipmandan 89 ekipmana gerileyerek, Evyapport ise 86 ekipmandan %20,9 azalışla 68 ekipman ile son olarak DP World 68 ekipmandan %13 azalışla 59 ekipman ile etkinliğe ulaşabilirdir.

Ancak ilk girdi değişkeni olan yıllık konteyner elleçleme kapasitesi dışında, diğer değişkenler altyapı yatırımları ile sabitlenmiş, azaltılması mümkün olmayan maddi duran kaynaklar niteliğindedir. Bu bağlamda azalış oranlarını, kullanılmayan kapasite olarak değerlendirilmiştir. Böyle bir durumda örneğin atıl kapasite çalışan limanlarda iş hacminin artması için yoğun limanlardan bu limanlara iş akışının sağlanması önerilebilir. Bir diğer çözüm ülke genelinde denizyolu taşımacılığını cazip kılan düzenlemelerle bu atıl kapasiteye sahip limanların iş hacmi artırılabilir. Bu çalışmada etkin olmayan limanların örneklemde yer alan diğer limanlara göre değerlendirildiği de unutulmamalıdır. Örneklem başta olmak üzere girdi ve çıktı değişkenlerinde değişiklikler yapılarak etkinliklerin farklı yöntemlerle değerlendirilmesi önerilir.

SONUÇ

Türkiye'nin gerek coğrafi konumu gerek ekonomik konjonktürü sayesinde pek çok küresel kurum ve kuruluşlarca gelecekte uluslararası lojistik merkez olacağı düşünülmektedir. Lojistik anlamda karayolu koridoru olmasının yanında, uluslararası ticarette denizyolunun ağırlığı sebebiyle Türkiye limanların artan ticaret akşına paralel altyapı kalitesi,

yeterliliği ile liman operasyonlarının etkin şekilde devam ettirmesi de oldukça önemlidir.

Araştırma kapsamında belirlenen örneklem UNCTAD PLSCI endeksinde taranan, kapasitesi 350.000 TEU ve üzeri, açık deniz ticaretine uygun ve araştırmada kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerinin elde edilebilirliği kısıdı altında Türkiye limanlarıdır. Bu limanlar, Türkiye'nin küresel lojistik merkez olmasında ve şu an ki küresel tedarik zincirinde de önemli rol oynamaktadır. Bu limanların etkin hizmet vermesi, mevcut ticaret hacmi için yeterliliği ülke için oldukça önemlilik arz ettiği, küresel lojistik merkez olma yolunda bu limanlara ek yeni liman yatırımları ile liman kapasitelerinin artırılması, altyapı kalite artırma ve bakım çalışmaları Türkiye'nin kalkınma planlarında yer edinmesi ile açıklanabilir.

Bu çalışmada liman etkinliğini ölçmek amacıyla geleneksel VZA analizinden yararlanılmış, limanların altyapısal ve maddi kaynakları girdi değişkenleri olarak belirlenirken, neredeyse tüm dünyada küresel boyutta denizyolu taşımacılığı hizmeti sunan ülke limanlarının performansını belirlemek ve ülkeler arası karşılaştırma sunmak amacıyla hesaplanan PLSCI endeksi çıktı değişkeni olarak analize dahil edilmiştir. PLSCI Endeksi, yapılan literatür taranmasına göre daha önce herhangi bir liman etkinliği çalışmasında ne girdi ne de çıktı değişkeni olarak kullanılmamıştır. Literatürde genel olarak çıktı değişkeni olarak Elleçlenen Yük Kapasitesi tercih edilirken, PLSCI endeksinde bu değişken 6 alt kriterden birisi olduğu görülmüştür. Bu alt kritere ek PLSCI endeksinde; yıllık limana uğraması gereken gemi sayısı, Limanın yıllık Konteyner Kapasitesi (TEU), limana gelen veya giden düzenli denizyolu hat taşımacılığı (lineer shipping) sayısı, limana ve limandan hizmet sağlayan gemi nakliyat şirketi sayısı, limana gelmesi planlanan en büyük gemi kapasitesi (TEU) ve doğrudan gemi taşımacılığı hizmetleri yoluyla limana bağlanan diğer limanların sayısı yer almaktadır. Bu bağlamda PLSCI Endeksinin çıktı değişkeni olarak çok daha kapsamlı bir değişken olduğu söylenebilir.

Analiz sonucunda edinilen bulgulara göre, 16 limandan 9'unun teknik etkinliğe sahip olduğu görülmektedir. Etkin olan limanlar Port Of Antalya, Çelebi Bandırma Limanı, Gemport, Limakport, Nemport- Aliağa, TCDD-Alsancak, Limaş, Mersin International ve Samsunport olurken, görece etkinlik skorunu yakalamayan limanlar TCDD Haydarpaşa, Mardaş, Marport, Kumport, Yılport, Evyapport ve DP World limanlarıdır. Görece etkinlik skoruna ulaşamayan limanlar arasında Evyappport 0.809 skorla etkinliğe en yakın limandır. Diğer etkin olmayan limanların etkinlik skorları 0.50'nin altında oldukça düşük hesaplanmıştır. Bu limanların etkinlik skoruna ulaşabilmeleri için potansiyel iyileştirme oranları hesaplanmış ve yorumlanmıştır.

Potansiyel iyileştirme oranlarına göre etkin olmayan limanların girdi değişkenleri arasında özellikle yıllık konteyner yükü elleçleme kapasitesini tam etkin kullanamadığı görülmüş, bu limanların mevcut kapasitesini tam kullanması sonucunda daha yüksek PLSCI skoru elde edebileceği ve etkin limanlara arasına girebileceği öngörülmüştür. Ülkenin diğer limanlarında yaşanan sıkışıklık düşünüldüğünde kapasite fazla limandan kapasite az limana doğru rotasyonlama ve liman seçimi ile bu durumun çözülebileceği düşünülmektedir. Ancak etkin olmayan limanlar arasında sadece TCDD Haydarpaşa limanının kamuya bağlı diğer limanların özel liman işletmesi olduğu göz önünü alındığında etkin olmayan limanların tam kapasiteye ulaşmak adına kendi iş yönetimlerini gözden geçirmeleri, daha fazla iş birliği vb. farklı yolları denemeleri önerilmektedir. Potansiyel iyileştirme oranları altında diğer girdi değişkenleri limanın altyapı yatırımları ile ilgili değişkenlerdir. Potansiyel iyileştirmelerde bu değişkenlerde yüzdesel azalmaların yapılması gerektiği sonucuna ulaşılırken, terminal sahasının büyüklüğü, rıhtımın uzunluğu, maksimum yanaşma yeri derinliğinin azaltılması çok doğru bir çözüm olarak önerilememekte bunun yerine daha önce de bahsedildiği gibi liman iş hacminin artırılması yoluyla ve daha büyük tonajlı gemilerin bu limanlara yönlendirilmesi yoluyla bu kapasitelerin etkin kullanılabileceği öngörülebilirdir.

KAYNAKÇA

https://porteconomicsmanagement.org/?page_id=1633 Erişim Tarihi.15.03.2020

Akgül, E. F., Solak Fışkın, C., Düzalan, B., Erdoğan, T., & Karataş Çetin, Ç. (2015). Port competitiveness and efficiency: An analysis of Turkish container ports. In European Conference on Shipping, Intermodalism and Ports (Econship) (pp. 24-27).

Andrade, R. M. D., Lee, S., Lee, P. T. W., Kwon, O. K., & Chung, H. M. (2019). Port efficiency incorporating service measurement variables by the bio-MCDEA: Brazilian case. Sustainability, 11(16), 4340.

Bakırcı, F. (2006). Sektörel Bazda Bir Etkinlik Ölçümü: VZA ile Bir Analiz. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20 (2). 199-217.

Banker, R. D., Charnes, A., & Cooper, W. W. (1984). Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. Management science, 30(9), 1078-1092.

Baysal, M.E., Uygur, M., & Toklu, B. (2004). Veri zarflama analizi ile TCDD limanlarında bir etkinlik ölçümü çalışması. Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi. 19 (4). 437-442.

Barros, C.P., Assaf, A.,& Ibiwoye, A. (2010) Bootstrapped Technical Efficiency of African Seaports. In: Coto-Millán, P., Pesquera, M.A. and Castanedo, J., Eds., Essays on Port Economics, Physica-Verlag HD, Heidelberg, 237-250. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-7908-2425-4_15.

Bichou, K. (2011). Assessing the impact of procedural security on container port efficiency. Maritime Economics & Logistics Vol. 13, 1, 1–28. 2011 Macmillan Publishers Ltd. 1479-2931.

Carine, A. C. F. (2015). Analyzing the Operational Efficiency of Container Ports in Sub-Saharan Africa. Open Journal of Social Sciences, 2015, 3, 10-17 Published Online October 2015 in SciRes. http://www.scirp.org/journal/jss http://dx.doi.org/10.4236/jss.2015.310002.

Charnes, A., Cooper, W. W.& Rhodes, E. (1978). "Measuring The Efficiency of Decision Making Units". European Journal of Operational Research, 2, 429-444

Charnes A, Cooper. W.W., & EL Rhodes (1981). "Evaluating Program and Managerial Efficiency: An Application of DEA to Program Follow Through." Management Science 27(6): 668-697.

Charnes, W.W., Seiford, L. M., & Zhu, J. (2011). Data Envelopment Analysis: History, Models, and Interpretations. Handbook on Data Envelopment Analysis (Chapter 1). 1-39.

Cooper, W. W., & Seifard, L. M. (2000), DEA: A Comprehensive Text With Models, Applications, References and DEA-Solver Software (London, Kluiwer Academic Publishes).

Culliane, K., Song, D. W., Ji, P., & Wang, T. F. (2004). An application of DEA windows analysis to container port production efficiency. Review of network Economics, 3(2).184-206

Demir, P., Derbentli, Ö., & Sakarya, E. (2012). Measurement of The Efficiency Of Dairies in The Kars Province With Data Envelopment Analysis. Kafkas Üniversitesi Veteriner Fakültesi Dergisi, 18(2), 169-176.

Çağlar, V. (2012) Türk Özel Limanlarının Etkinlik ve Verimlilik Analizi (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.

Dewarlo, O. (2019). DEA Window Analysis for Measuring Port Performances Efficiency of Four Islands Countries Located in West Indian Ocean Countries. American Journal of Industrial and Business Management, 2019, 9, 2098-2111. https://www.scirp.org/journal/ajibm

Dong, G.; Zhu, J.; Li, J.; Wang, H., & Gajpal, Y. (2019). Evaluating the Environmental Performance and Operational Efficiency of Container Ports: An Application to the Maritime Silk Road. Int. J. Environ. Res. Public Health 2019, 16, 2226.

Esmer, S. (2010). Konteyner Terminallerinde Lojistik Süreçlerin Optimizasyonu ve Bir Simülasyon Modeli. Dokuz Eylül Yayınları. (I. Basım). İzmir.

Ergenekon Arslan, A., & Güven, Ö. Z. (2018). Veri Zarflama Analizi ile Üniversite Etkinliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma: Türkiye Örneği. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi. 2(6). 86-104.

Kalijaran, M., & Shand, R.T. (1999), Frontier Production Functions and Technical Efficiency Measures , Journal of Economic Surveys, 13(2), 149-172.

Kubalı, D. (1999). Performans Denetimi. Amme İdaresi Dergisi. 32(1). 31-62.

Kutin, N.; Nguyen, T.T., & Vallée, T. Relative Efficiencies of ASEAN Container Ports based on Data Envelopment Analysis. Asian J. Shipp. Logist. 2017, 33, 67–77.

Nguyen, H., Nghiem, H., & Chang, Y. A regional perspective of port performance using metafrontier analysis: the case study of Vietnamese ports. Marit Econ Logist 20, 112–130 (2018). https://doi.org/10.1057/s41278-017-0061-0.

Notteboom, T., Coeck, C., & Van Den Broeck, J. (2000). Measuring and explaining the relative efficiency of container terminals by means of Bayesian stochastic frontier models. International journal of maritime economics, 2(2), 83-106.

Özer, A., Öztürk, M. & Kaya, A. (2010). İşletmelerde Etkinlik ve Performans Ölçmede VZA, Kümeleme ve TOPSIS Analizlerinin Kullanımı: İMKB

İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 14(1). 233-260.

Özden, Ü. H. (2008). Veri zarflama analizi (VZA) ile Türkiye'deki vakıf üniversitelerinin etkinliğinin ölçülmesi. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi. 37 (2). 167-185.

Özden, A. (2010). Günümüzde Etkinlik Kavramı ve Ölçüm Metotları. Türkiye IX. Tarım Ekonomisi Kongresi. 23-24 Eylül 2010 Şanlıurfa/ Türkiye. 740-747.

Poitras, G., Tongzon, J., & Li, H. (1996). Measuring Port Efficiency: An Application of Data Envelopment Analysis. Singapur, Department of Economics and Statistics, National University of Singapore, Singapore.

Rios, L., & Maçada, A. Analysing the Relative Efficiency of Container Terminals of Mercosur using DEA. Marit Econ Logist 8, 331–346. https://doi.org/10.1057/palgrave.mel.9100168.

Roll, Y., & Hayuth, Y. (1993) Port Performance Comparison Applying Data Envelopment Analysis (DEA). Maritime Policy and Management, 20, 153-161. http://dx.doi.org/10.1080/03088839300000025.

Savaş, F. (2015). Veri Zarflama Analizi. B.F. Yıldırım ve E.Önder (Ed.), *Çok kriterli Karar Verme Yöntemleri* içinde (201-217 ss). Dora Yayınları (II Baskı). Bursa.

Schøyen, H., & Orbæk, C. T., Steger-Jensen, K., Bouhmala, N., Burki, U., Jensen, T. E., & Berg, Ø. (2018). Measuring the contribution of logistics service delivery performance outcomes and deep-sea container liner connectivity on port efficiency. Research in Transportation Business & Management. doi:10.1016/j.rtbm.2018.03.002

Sharma, M. J. (2006). *Efficiency Measurement and Improvement Projection of Container Terminals.* (Master Thesis). Korea Maritime University. In the Division of Shipping Management.

Song, B. & Cui, Y. (2014). Productivity Changes in Chinese Container Terminals 2006–2011. Transport Policy 35. 377–384378.

Sun, S. (2019). "China's Efforts to Improve Trade Facilitation" https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2178. Erişim Tarihi: 15.03.2020.

Valentine, V.F., & Gray, R. (2001) The Measurement of Port Efficiency Using Data Envelopment Analysis. Proceedings of the 9th World Conference on Transport Research, Seoul, 22-27 July 2001.

Wang, T. & Culliane, K. (2006). The Efficiency of European Container Terminals and Implications for Supply Chain Management. Port Management. (Ed. Haralambides, H.).253-272.

Wang, T. F., Song, D. W., & Cullinane, K. (2003). Container port production efficiency: a comparative study of DEA and FDH approaches. Journal of the Eastern Asia Society for Transportation Studies, 5(10), 698-713.

Wanke, P., & Barros, C. P. (2016). New Evidence on the Determinants of Efficiency at Brazilian Ports: a Bootstrapped DEA Analysis. International Journal of Shipping and Transport Logistics, 8(3), 250-272.

Wanke,P. , Nwaogbe, O. B. & Chen, Z. (2018) Efficiency in Nigerian ports: handling imprecise data with a two-stage fuzzy approach, Maritime Policy & Management, 45:5, 699-715, DOI: 10.1080/03088839.2017.1410588

Wiegmans, B.W., Rietveld, P., Pels, E. and Van Woudenberg, S. (2004) Container Terminals and Utilisation of Facilities. International Journal of Transport Economics. Sayı: 31, Sayfa: 313–339.

Yaşar, F., & Yavuz, S., (2017). İmalat İşletmelerinde Etkinlik Ölçümü: BIST 100 Örneği. Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 7(7). 193-220.

Yükçü, S., & Atağan, G. (2009). Etkinlik, etkililik ve verimlilik kavramlarının Yarattığı Karışıklık. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi 23(4).1-13.

Bölüm 58

İŞ BECERİKLİLİĞİNİN İŞ TATMİNİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TELEKOMÜNİKASYON SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA[1]

Kübra Seçil AYDIN[2]
İ. Burçak VATANSEVER DURMAZ[3]

1 Bu çalışma, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yüksek lisans öğrencisi Kübra Seçil AYDIN tarafından Dr. Öğr. Üyesi İ. Burçak VATANSEVER DURMAZ danışmanlığında 2019-2020 akademik yılı bahar döneminde hazırlanmış olan "İş Becerikliliğinin İş Tatmini Üzerine Etkisi" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

2 Yüksek Lisans Öğrencisi, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, kubrasecilaydin@gmail.com, ORCID:0000-0003-2605-1431

3 Dr. Öğr. Üyesi, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, burcak.vatansever@gs.bau.edu.tr, ORCID:0000-0001-8940-0761

1. GİRİŞ

İş tatmini, örgütsel davranış alanında en çok incelenen tutumlardan birisi (Abelha vd., 2018) olup, iş deneyimlerinin değerlendirilmesi sonucu hissedilen pozitif veya zevkli duygusal durum anlamına gelmektedir (Locke, 1976). Örgütlerde işgörenlerin iş tatminlerinin oluşması ile birlikte gerek çalışma kalitesi ile verimliliği gerekse de örgütsel verimlilik artış göstermektedir (Hedayat vd., 2018; Erdil vd., 2004). Bu doğrultuda, iş tatmini üzerinde etkisi bulunan faktörlerin tespiti önemli duruma gelmektedir. Alanyazında iş tatminini etkilemekte olan pek çok faktöre rastlanıyor olmakla birlikte, bunlardan bir tanesi de iş becerikliliğidir. İş becerikliliği, çalışanların işlerine yönelik görevsel ve ilişkisel sınırlarda fiziksel ve bilişsel değişimleri gerçekleştirmesidir (Wrzesniewski & Dutton, 2001).

Bu çalışmada, telekomünikasyon sektörü çalışanları özelinde iş becerikliliğinin iş tatmini üzerinde etkisi olup olmadığının araştırılması amaçlanmıştır. Literatürde iş becerikliliği ile iş tatmini ilişkisini ölçen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır (Wrzesniewski & Dutton, 2001; Cheng vd., 2016; Ingusci vd., 2016; Cheng & O-Yang, 2018). Bu nedenle, çalışmada elde edilecek olan bulguların literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde iş becerikliliği kavramı, iş tatmini kavramı ve iş becerikliliği ile iş tatmini ilişkisine değinilmiştir.

2.1. İş Becerikliliği

İş becerikliliği kavramının tanımı ilk olarak Wrzesniewski ve Dutton (2001) tarafından yapılmıştır. Bu doğrultuda Wrzesniewski ve Dutton (2001: 179) iş becerikliliğinin, çalışanların işlerine yönelik görevsel ve ilişkisel sınırlarda fiziksel ve bilişsel değişimleri gerçekleştirmesi olduğunu belirtmiştir. Tims vd.'ne (2012) göre iş becerikliliği, aşağıdan yukarı doğru gerçekleşen, çalışanların proaktif şekilde kendi ihtiyaç, beceri ve ilgilerini dikkate alarak işlerinde yaptıkları değişikliklerdir. Berg vd. (2013: 82) iş becerikliliğini, işgörenlerin mesleklerine ve kendilerine ilişkin sahip oldukları eşsiz bilgileri, yaptıkları işte anlam bulmak üzere iş hayatlarına tesir edebilme yeteneklerini şeklinde belirtmektedir.

Demerouti & Bakker (2014) iş becerikliliğini iş talepleri-kaynakları modelinin çerçevesinde ele almıştır. Buna göre iş becerikliliği, işgörenin işini daha anlamlı, ilgi çekici ve tatmin edici duruma getirmek üzere, iş talepleriyle iş kaynakları kapsamında değişimleri başlatmış olduğu proaktif bir davranış biçimidir. Model bağlamında, Demerouti vd (2001) iş taleplerinin bilişsel ya da duygusal efor gerektirmekte olan bir işin fiziki, psikolojik, sosyal ya da örgütsel şartları veya yönleri olduğunu; iş kaynaklarının

ise işle ilgili hedeflere erişmeyi sağlamakta olan, iş taleplerini azaltarak kişisel gelişimi sağlayan iş özellikleri olduğunu belirtmiştir.

Alanyazında iş becerikliliğinin boyutlarına ilişkin farklı görüşler mevcuttur. Bunlardan birine göre, iş becerikliliğinin yapısal iş kaynaklarını arttırma, sosyal iş kaynaklarını arttırma, merak uyandırıcı iş taleplerini arttırma ve engelleyici iş taleplerini azaltma şeklinde dört boyutu bulunmaktadır (Tims vd., 2012). Bu modelde yapısal iş kaynaklarını artırma, çalışanın gerçekleştirdiği işte yeni şeyler öğrenmesi ve becerilerini geliştirmesi hususunda çaba sarf etmesini; sosyal iş kaynaklarını arttırma, çalışanın örgütteki diğer çalışanlar ve yöneticiler ile ilişkilerini geliştirip düzenlemesini; merak uyandırıcı iş taleplerini arttırma, çalışanın gerçekleştirdiği işte yeni vazifeler üstlenmesini ve işini ilgi çekici duruma getirmesini; engelleyici iş taleplerini azaltma ise, çalışanın gerçekleştirdiği işteki talepleri azaltmaya yönelik davranış sergilemesini ifade etmektedir (Tims vd., 2012). Bu doğrultuda, iş becerikliliği davranışları kişilerin yaptıkları işe ilişkin talep ve kaynakları dengelemekte; yani iş kaynaklarını arttırırken, iş taleplerini ise azaltmaktadır (Ingusci vd., 2016).

Bir diğer görüşe göre ise iş becerikliliğinin görev becerikliliği, bilişsel beceriklilik ve ilişkisel beceriklilik şeklinde üç boyutu bulunmaktadır (Wrzesniewski & Dutton, 2001; Slemp & Vella-Brodrick, 2013). Görev becerikliliği, göreve ilişkin şekillendirmeleri kapsamakta olup, göreve ilişkin aktiviteleri yeniden düzenlemeyi belirtmektedir (Dvorak, 2014). Nitekim bir görev gerçekleştirilirken birtakım beceriler gerekmektedir (Hackman ve Oldham, 1976). Gerçekleştirilen işe, görev tanımında bulunanların haricinde yenilerini ekleme, anlamlı görülen görevlerin üzerinde daha çok zaman harcama, zorlu görevleri sadeleştirme ya da yeniden şekillendirme görev becerikliliği kapsamındadır (Berg vd., 2013: 87). İlişkisel beceriklilik, örgütte etkileşim içinde bulunulan paydaşlara yönelik olarak gerçekleştirilen şekillendirmelerle ilintilidir (Ghitulescu, 2007). Çalışanların birbirlerine güven duydukları ve pozitif şekilde değerlendirdikleri yüksek kaliteli ilişkiler pozitif iş tutumu, işe bağlılık vb. pozitif neticeler doğurmaktadır (Chiaburu & Harrison, 2008). Bilişsel beceriklilik ise, diğer iki boyutu kapsayan düzenlemelerle ilgilidir (Niessen vd., 2016). Ancak görev becerikliliği ile ilişkisel becerikliliğe nazaran bilişsel beceriklilik, fiziksel bir değişimi ya da şekillendirmeyi kapsamaz (Slemp & Vella-Brodrick, 2013). İşgörenin iletişimde bulunacağı kişiler, bir görevin gerçekleştirilme biçimi ya da işin tamamına ilişkin bütünsel bir algılama şeklidir. İşgörenin yaptığı işi nasıl gördüğü ile alakalı olup, iş hayatına katkı veren, gerçekleştirdiği işi ve kendini değerli kıldıran zihinsel bir eylemdir (Berg vd., 2013: 89).

2.2. İş Tatmini

İş tatmini, işgörenlerin bağlı bulundukları örgüte ve yerine getirdikleri işe yönelik olarak geliştirdikleri tutum, çalışanların sahibi bulundukları kişisel özellikler ve değer kalıpları ile icra ettikleri işten almakta oldukları hazza dayanmaktadır. İşgörenlerin işyerindeki olumlu veya olumsuz deneyimleri, bu duyguyu ortaya çıkarmaktadır (Izgar, 2003: 125). Başka bir ifadeyle iş tatmini, bir işte çalışmanın neticesi olarak ortaya çıkmakta olan doyum, memnuniyet ya da hoşnutluk hissidir (Collie vd., 2012).

Locke (1976) iş tatminini, iş deneyimlerinin değerlendirilmesinin neticesinde hissedilmekte olan pozitif ya da zevkli duygusal durum şeklinde betimlemektedir. Bunun yanı sıra iş tatmini, işgörenin işini nasıl algılamakta olduğu ve işine ne değer biçtiğiyle ilişkilidir. Bingöl (2014) iş tatmini kavramının sadece çalışan tarafından elde edilen maddi faydaları değil, ayrıca çalışanın iş arkadaşları ile zevk içerisinde faaliyette bulunma durumu ve ortaya bir eser koymanın öncülük ettiği pozitif his anlamlarını da kapsadığını ifade etmektedir.

İşe duyulan ilgi, iş tatmini ile doğrudan ilgilidir. Zira işlerine ilgi duyanlar, işlerini daha fazla önemseyerek yapmakta, işleriyle ilgili daha fazla sorumluluk ve inisiyatif almaktadır. Yaptıkları işe ilgi duymayanlar ise, bu sorumluluk bilincinden uzak ve memnuniyetsiz olmakla birlikte, bu durum da onları sürekli şikâyet eden çalışanlar haline getirmektedir (Spector, 1997: 57).

İşgörenler yaşamlarının önemli bir bölümünü işyerinde geçirmektedir. Bu doğrultuda iş tatmini, işgörenlerin mutlu olmalarını ve kendilerini gerçekleştirmelerini sağlayan bir olgu niteliğindedir (Barlı, 2008: 344). Ayrıca Smither (1998) bireylerin yaşamlarının önemli bir bölümünü işyerinde geçirdiklerinden hareketle, iş tatmininin çalışma yaşamının yanı sıra iş dışı gündelik yaşamı da önemli şekilde etkileyebildiğinden bahsetmektedir.

İşyerinde beklentileri karşılanmış olan personel, çalıştığı örgütte mutlu olmaktadır. Bunun neticesinde bu çalışanların performansları ile başarıları da artmaktadır. İşgörenlerin çalışma performanslarının artmasıyla beraber, örgütsel performansı ile başarı da artış göstermektedir. Bu bağlamda, işgörenlerin istenen ve beklenen başarıyla performansa erişebilmeleri noktasında, iş yaşamlarında tatmin elde etmeleri ve mutsuz olmamaları gerektiği söylenebilir (Erdil vd., 2004: 18).

2.3. İş Becerikliliği ve İş Tatmini İlişkisi

Çalışma hayatında yaptığı işini değersiz ya da anlamsız şeklinde nitelendiren işgörenlerin iş tatminlerinin, motivasyonlarının ve çalışma performanslarının düşük olabileceği ifade edilmektedir. Bu nedenle, işgörenlerin gerçekleştirdikleri bir görevde ya da etkileşimde bulunduğu diğer kişilerde

zihinsel açıdan bir anlam bulabilmesi son derece önemlidir. İş becerikliliği de bu doğrultuda ortaya çıkan bir kavram niteliğindedir (Berg vd., 2013: 82).

İş becerikliliği, işgörenlerin işlerini bireysel değerleri ve ilgileriyle uyumlu duruma getirdikleri, resmi olmayan bir süreç vasıtasıyla gerçekleşmektedir (Slemp & Vella-Brodrick, 2013). Bu resmi olmayan süreç içerisinde çalışanlar, işlerini kendileri açısından daha anlamlı ve becerileriyle daha uyumlu duruma getirmektedir. Bu doğrultuda, çalışanların pozitif duygulanım durumu, psikolojik refahı, işe bağlanma düzeyi artış gösterirken, işe ilişkin duygusal tükenme de azalmaktadır. Bu sebeple, örgüt bakımından da pozitif bir netice elde edilmektedir. İş tatmininin güçlenmesi de, iş becerikliliği davranışının neticesinde elde edilen başka bir pozitif sonuçtur (Ingusci vd., 2016).

Bir örgütte sahip olunan en temel ve performansa direkt olarak katkıda bulunan unsur, insan kaynağı olmaktadır. İşgörenlerin çalıştıkları örgütte yaptıkları işi anlamlı bulmaları ve kendilerince içselleştirmeleri doğal olarak iş tatmini ile iş yeri mutluluğunu da arttırmaktadır (Çekmecelioğlu, 2007: 80).

İş tatmini, çalışanların işlerini sevme veya sevmeme düzeyi olduğundan, çalışanların yaptıkları işlerde becerikli olmaları, yani değişimler gerçekleştirmeleri işlerinden tatmin olmalarını sağlayacaktır (Ogbuanya & Chukwuedo, 2017). Ayrıca bu beceriyi kullanma noktasında kişinin özgüven sahibi olması da iş tatminini pozitif şekilde etkilemektedir (Eyel & Akkaya, 2020).

Wrzesniewski ve Dutton (2001) iş becerikliliğine sahip çalışanlar işlerini kendi girişimleriyle farklılaştırdıklarından, bu çalışanların iş tatminlerinin de daha yüksek olacağını ileri sürmüştür. Tims vd. (2013) tarafından yapılan çalışmada ise iş becerikliliğinin sosyal ve yapısal kaynakları arttırma boyutlarının işgörenlerin iş tatminlerine olumlu etkide bulunduğu saptanmıştır. Cheng vd. (2016) tarafından seyahat acentesi çalışanlarının üzerinde gerçekleştirilen araştırmada, bireysel beceriklilik ve işbirlikçi becerikliliğin iş tatminini pozitif yönlü olarak etkilediği belirlenmiştir. Ingusci vd. (2016) tarafından öğretmenlerin üzerinde yapılan araştırmada, iş becerikliliğinin iş tatminini yükselttiği bulgusu elde edilmiştir. Ogbuanya ve Chukwuedo (2017) tarafından üniversite öğretim elemanları üzerinde gerçekleştirilen çalışmada iş becerikliliğinin iş tatminini etkilediği tespit edilmiştir. Cheng ve O-Yang'ın (2018) otel çalışanlarının üzerinde yaptığı çalışmada, iş becerikliliğinin iş tatminini güçlendirdiği saptanmıştır. Kerse (2019) tarafından yapılan araştırmada, iş becerikliliğinin yapısal iş kaynaklarını arttırma boyutunun iş tatminini pozitif yönlü olarak etkilediği, dolayısıyla iş becerikliliği davranışının artması doğrultusunda iş tatmini

düzeyinin arttığı bulgularına erişilmiştir.

3. METODOLOJİ

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın evreni ile örneklemi, modeli ile değişkenleri ve verilerin toplanması ile analizi konularına değinilmiştir.

3.1. Evren ve Örneklem

Araştırma kapsamında genel evren olarak Türkiye'deki telekomünikasyon sektörü çalışanları seçilmiştir. Çalışma evreni olarak İstanbul ilindeki telekomünikasyon firmalarında çalışanlar tercih edilmiştir. Bu doğrultuda, kolayda örnekleme tekniğinden yararlanılarak, 250 çalışan ile anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Uygulama 15 Ekim 2019 ile 25 Aralık 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Anket formlarının toplanmasının ardından, 47 anket formu eksik veriye sahip olduğundan analiz sürecinden çıkarılmış ve 203 anket formu ile analize devam edilmiştir.

Araştırmaya katılanların cinsiyete göre 114'ü (%56,2) kadın, 89'u (%43,8) erkektir. Yaş grubu açısından 98 kişi (%48,3) 21-30 yaş grubunda, 105 kişi (%51,7) 31 ve üzeri yaş grubundadır. Medeni durum bakımından 125 kişi (%61,6) bekar, 78 kişi (%38,4) evlidir. Eğitim durumuna göre 154 kişi (%75,9) lisans mezunu, 49 kişi (%24,1) lisansüstü mezunudur.

3.2. Araştırma Modeli ve Değişkenler

Araştırmanın bağımsız değişkeni iş becerikliliği, bağımlı değişkeni iş tatmini olarak belirlenmiştir. Buna göre oluşturulan araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiş olup, araştırma hipotezleri ise şu şekilde oluşturulmuştur:

H1: İş becerikliliği, iş tatminini anlamlı olarak etkiler.

- H1a: Görev becerikliliği, iş tatminini anlamlı olarak etkiler.
- H1b: İlişkisel beceriklilik, iş tatminini anlamlı olarak etkiler.
- H1c: Bilişsel beceriklilik, iş tatminini anlamlı olarak etkiler.

Şekil 1. Araştırma Modeli

3.3. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırma için gerekli olan verilerin toplanmasında, nicel veri toplama araçlarından birisi olan anket tekniğinden faydalanılmış ve bu doğrultuda

üç bölümden meydana gelen bir anket formu oluşturulmuştur. Anket formunun ilk bölümünde, katılımcıların cinsiyetlerini, yaş gruplarını, medeni durumlarını ve eğitim durumlarını tespit etmek üzere dört sorudan oluşan Kişisel Bilgi Formu kullanılmıştır.

Anket formunun ikinci bölümünde Slemp ve Vella-Brodrick (2013) tarafından geliştirilmiş olan İş Becerikliliği Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek görev becerikliliği, ilişkisel beceriklilik ve bilişsel beceriklilik şeklinde 3 boyuttan meydana gelmektedir. Her bir boyut üçer ifadeden, ölçek de dokuz ifadeden oluşmaktadır. Ölçek 5'li Likert sistemi (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) ile oluşturulmuştur.

İş Becerikliliği Ölçeği için yapılan açıklayıcı faktör analizinde elde edilen KMO değeri (0,678) örneklem büyüklüğünün ölçek üzerinde faktör analizi yapılması hususunda yeterli olduğunu göstermiştir. Bartlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı (0,000) çıkması ise ölçeğin, üzerinde faktör analizi gerçekleştirilmesi hususunda uygun olduğunu göstermiştir. Yapılan açıklayıcı faktör analizi neticesinde orijinal ölçekle uyumlu şekilde üç faktör saptanmış ve bu faktörler sırasıyla Bilişsel Beceriklilik (BB), İlişkisel Beceriklilik (İB) ve Görev Becerikliliği (GB) olarak isimlendirilmiştir. Bu üç faktörün İş Becerikliliği Ölçeği'ni açıklama oranı %61,371'tir. Bilişsel beceriklilik ölçeğin %26,13'ünü, ilişkisel beceriklilik ölçeğin %17,62'sini ve görev becerikliliği ölçeğin %17,62'sini açıklamaktadır. Ölçek ve boyutlar üzerinde gerçekleştirilen güvenilirlik analizleri neticesinde; bilişsel beceriklilik faktörünün güvenilirliğinin 0,843 ile yüksek düzeyde olduğu; ilişkisel beceriklilik faktörünün güvenilirliğinin 0,510 ile kabul edilebilir düzeyde olduğu; görev becerikliliği faktörünün güvenilirliğinin 0,509 ile kabul edilebilir düzeyde olduğu, ölçeğin güvenilirlik düzeyinin 0,676 ile kabul edilebilir seviyede olduğu tespit edilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizinin ardından İş Becerikliliği Ölçeği ve faktörlerinin tanımlayıcı bulgularına bakıldığında; ölçeğin ortalamasının X=3,8747 ile yüksek düzeyde olduğu, görev becerikliliği faktörünün ortalamasının X=3,8259 ile yüksek düzeyde olduğu, ilişkisel beceriklilik faktörünün ortalamasının X=4,1429 ile yüksek düzeyde olduğu, bilişsel beceriklilik boyutunun ortalamasının X=3,6552 ile ortalamanın üzerinde olduğu saptanmıştır.

Anket formunun üçüncü bölümünde Way vd. (2010) tarafından geliştirilmiş olan İş Tatmini Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek üç ifadeden oluşmaktadır ve tek boyutlu bir yapısı bulunmaktadır. Ölçek 5'li Likert sistemi (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) ile oluşturulmuştur.

İş Tatmini Ölçeği için yapılan açıklayıcı faktör analizinde elde edilen KMO değeri (0,721) örneklem büyüklüğünün, ölçek üzerinde faktör ana-

lizi yapılması hususunda yeterli olduğunu göstermiştir. Bartlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı (0,000) çıkması da ölçeğin, üzerinde faktör analizi gerçekleştirilmesi hususunda uygun olduğunu göstermiştir. Yapılan açıklayıcı faktör analizi neticesinde orijinal ölçekle uyumlu şekilde, ölçeğin tek boyutlu bir yapıya sahip olduğu tespit edilmiştir. Ortaya çıkan faktörün İş Tatmini Ölçeği'ni açıklama oranı %79,447'dir. İş Tatmini Ölçeği'ne ilişkin olarak gerçekleştirilmiş olan güvenilirlik analizi neticesinde, ölçeğin güvenilirliğinin 0,869 ile yüksek düzeyde olduğu saptanmıştır. Açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizinin ardından İş Tatmini Ölçeği'nin tanımlayıcı bulgularına bakıldığında; ölçeğin ortalamasının X=3,7225 ile yüksek düzeyde olduğu görülmüştür.

Anket formu vasıtasıyla elde edilen verilerin analizinde SPSS-22 programından yararlanılmıştır. Bu doğrultuda, katılımcıların demografik özellikleriyle ilgili olarak frekans analizi, ölçek ifadelerinin ortalamalarını tespit etmek üzere tanımlayıcı istatistikler, ölçeklerin faktör yapılarını tespit etmek için açıklayıcı faktör analizi, ölçekler ve boyutların güvenilirlik düzeylerini saptamak için güvenilirlik analizi, iş becerikliliğinin iş tatmini üzerindeki etkisini tespit etmek üzere çoklu doğrusal regresyon analizinden faydalanılmıştır.

4. BULGULAR

Bu bölümde, iş becerikliliğinin iş tatmini üzerindeki etkisini tespit etmek üzere gerçekleştirilmiş çoklu doğrusal regresyon analizine ilişkin bulgulara ve ayrıca araştırma çerçevesinde gerçekleştirilen farklılık analizlerinin bulgularına yer verilmiştir.

"*H1: İş becerikliliği, iş tatminini anlamlı olarak etkiler*." hipotezini test etmek üzere gerçekleştirilmiş olan çoklu doğrusal regresyon analizine yönelik bulgular Tablo 1'de yansıtılmıştır. Tabloda görüldüğü üzere, modelin Sigma değerinin (0,000) ve modele ilişkin F değerinin (69,778) anlamlı çıkmış olması, oluşturulan regresyon modelinin anlamlı olduğunu göstermektedir. Modelin açıklama oranı %50,50 olarak tespit edilmiştir. Buna göre, bağımsız değişkenler, bağımlı değişken olan iş tatmininin %50,50'sini açıklamaktadır. Tabloda görüldüğü üzere, bilişsel beceriklilik, iş tatmini üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı (ß=0,673; p=0,000); ayrıca ilişkisel beceriklilik, iş tatmini üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı (ß=0,169; p=0,001) etkiye sahiptir. Bu doğrultuda, "*H1b: İlişkisel beceriklilik, iş tatminini anlamlı olarak etkiler*." ve "*H1c: Bilişsel beceriklilik, iş tatminini anlamlı olarak etkiler*." alt hipotezleri kabul edilmiş; "*H1a: Görev becerikliliği, iş tatminini anlamlı olarak etkiler*." alt hipotezi ise reddedilmiştir. Bu bulgular çerçevesinde, "*H1: İş becerikliliği, iş tatminini anlamlı olarak etkiler*." ana hipotezi ise kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 1. Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Bulguları

Bağımlı Değişken: İş Tatmini	**Beta**	**t-değeri**	**Sig.**	**Düz. R^2**	**F-değeri**	**Model Sig.**
Sabit		1,498	0,136	50,50%	69,778	**0,000**
Görev Becerikliliği	-0,051	-1,011	0,313			
İlişkisel Beceriklilik	0,169	3,312	**0,001**			
Bilişsel Beceriklilik	0,673	13,110	**0,000**			

Tablo 2.'de cinsiyete göre yapılan Bağımsız Örneklem T Testi bulguları gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü üzere, herhangi bir değişkende cinsiyete göre anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır (p>0,05).

Tablo 2. Cinsiyete Göre Bağımsız Örneklem T Testi Bulguları

Değişken	Cinsiyet	**Sayı**	**Ort.**	**SS**	**t-değeri**	**sd**	**Sig.**
GB	Kadın	114	3,7515	0,69386	-1,832	201	0,068
	Erkek	89	3,9213	0,60307			
İB	Kadın	114	4,1754	0,63989	0,809	201	0,420
	Erkek	89	4,1011	0,66173			
BB	Kadın	114	3,6637	0,93390	0,141	201	0,888
	Erkek	89	3,6442	1,04180			
İT	Kadın	114	3,6930	0,95436	-0,497	201	0,619
	Erkek	89	3,7603	0,96005			

Tablo 3'te yaş grubuna göre yapılan Bağımsız Örneklem T Testi bulguları gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü üzere, sadece iş tatmininde yaş grubuna göre anlamlı farklılığa rastlanmıştır (t=-2,812; p=0,006). Tabloda yansıtılmış olduğu üzere, 31 ve üzeri yaş grubundaki katılımcılar (X=3,9016), 21-30 yaş grubundaki katılımcılara (X=3,5306) kıyasla iş tatmini için daha yüksek yanıtlar vermişlerdir.

Tablo 3. Yaşa Göre Bağımsız Örneklem T Testi Bulguları

Değişken	Yaş Grubu	**Sayı**	**Ort.**	**SS**	**t-değeri**	**sd**	**Sig.**
GB	21-30	98	3,9048	0,60732	1,652	201	0,100
	31 ve üzeri	105	3,7524	0,69956			
İB	21-30	98	4,1905	0,64749	1,010	201	0,314
	31 ve üzeri	105	4,0984	0,65032			
BB	21-30	98	3,5612	1,06447	-1,322	201	0,191
	31 ve üzeri	105	3,7429	0,89067			
İT	21-30	98	3,5306	1,06150	-2,812	201	**0,006**
	31 ve üzeri	105	3,9016	0,80851			

Tablo 4'te medeni duruma göre yapılan Bağımsız Örneklem T Testi bulguları gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü üzere, herhangi bir değişkende medeni duruma göre anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır (p>0,05).

Tablo 4. Medeni Duruma Göre Bağımsız Örneklem T Testi Bulguları

Değişken	Medeni Durum	**Sayı**	**Ort.**	**SS**	**t-değeri**	**sd**	**Sig.**
GB	Bekar	125	3,8240	0,67279	-0,053	201	0,958
	Evli	78	3,8291	0,64184			
İB	Bekar	125	4,1493	0,70260	0,180	201	0,850
	Evli	78	4,1325	0,55658			
BB	Bekar	125	3,6000	0,99190	-1,015	201	0,311
	Evli	78	3,7436	0,96088			
İT	Bekar	125	3,6373	0,99462	-1,615	201	0,108
	Evli	78	3,8590	0,87703			

Tablo 5'te eğitim durumuna göre yapılan Bağımsız Örneklem T Testi bulguları gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü üzere, sadece iş tatmininde yaş grubuna göre anlamlı farklılığa rastlanmıştır (t=1,972; p=0,05). Tabloda yansıtılmış olduğu üzere, lisans mezunu katılımcılar (X=3,7965), lisansüstü mezunu katılımcılara (X=3,4898) kıyasla iş tatmini için daha yüksek yanıtlar vermişlerdir.

Tablo 5. Eğitim Durumuna Göre Bağımsız Örneklem T Testi Bulguları

Değişken	Eğitim Durumu	**Sayı**	**Ort.**	**SS**	**t-değeri**	**sd**	**Sig.**
GB	Lisans	154	3,8009	0,66505	-0,960	201	0,338
	Lisansüstü	49	3,9048	0,64190			
İB	Lisans	154	4,1797	0,63100	1,436	201	0,153
	Lisansüstü	49	4,0272	0,69667			
BB	Lisans	154	3,6494	0,98337	-0,150	201	0,881
	Lisansüstü	49	3,6735	0,98010			
İT	Lisans	154	3,7965	0,92595	1,972	201	**0,050**
	Lisansüstü	49	3,4898	1,01631			

5. TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, telekomünikasyon sektöründe çalışan kişilerde iş becerikliliğinin iş tatmini üzerinde etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Literatürde iş becerikliliği ile iş tatmini üzerine yapılmış az sayıda çalışma bulunduğundan, çalışmada elde edilen bulguların literatüre önemli bir katkıda bulunacağı öngörülmektedir.

Araştırma kapsamında iş becerikliliğinin iş tatmini üzerinde etkisi bulunup bulunmadığını tespit etmek üzere gerçekleştirilen çoklu doğrusal regresyon analizi neticesinde; iş becerikliliği faktörlerinden bilişsel beceriklilik ve ilişkisel beceriklilik faktörlerinin iş tatmini üzerinde anlamlı etkisi olduğu saptanmıştır. Görev becerikliliğinin ise, telekomünikasyon sektörü özelinde yapılan bu çalışmada, iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Bu doğrultuda, iş becerikliliğinin iş tatmini sağlama noktasında kısmi bir etkisinin olduğundan bahsedilebilir. Bu bulgu, literatürdeki önceki çalışmaların bulgularını desteklemektedir (Wrzesniewski & Dutton, 2001; Tims vd., 2013; Cheng vd., 2016; Ingusci vd., 2016; Ogbuanya & Chukwuedo, 2017; Cheng & O-Yang, 2018; Kerse, 2019).

İş tatmininin, iş başarısı noktasında en önemli faktörlerden birisi olduğu düşünüldüğünde, çalışanların iş tatmini düzeylerini arttırmada, özellikle günümüzde ilişkisel ve bilişsel becerikliliğin önemli bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu nedenle, örgüt içerisindeki iletişimin iş tatmini sağlanmasında oldukça etkili olduğu yorumu yapılabilir ve bu doğrultuda çalışanların örgüt içindeki iş tatmini düzeyinin, kurulan iletişim ile doğru orantılı olduğu söylenebilir. Bilişsel becerikliliğin iş tatmini üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisine bakıldığında ise, günümüzde telekomünikasyon çalışanlarının görevlerinin amacını ve anlamını anlayıp gözlerinde canlandırabildikleri, işlerine bütünsel bir açıdan bakabildikleri, yaptıkları işlerin hayatlarına olumlu katkı sağladığı ve bu doğrultuda işlerinden tatmin oldukları yorumu yapılabilir. Görev becerikliliğinin ise iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu durum, telekomünikasyon sektöründe çalışanların görevlerini değiştirme, görevlerinde ekleme-çıkarmalar yapma, yetenekleri ile uyumlu işler yaratma konusunda esnekliğe sahip olmamalarından kaynaklanıyor olabilir.

İş becerikliliği faktörleri ile iş tatminine yönelik olarak verilmiş yanıtların demografik özelliklere göre farklılaşma durumuna bakıldığında, cinsiyet ve medeni durum açısından herhangi bir farklılığa rastlanmamış olduğu görülmektedir. Bu bulguya göre, araştırmaya dahil olan telekomünikasyon çalışanlarının kadın veya erkek olmaları, bekar veya evli olmaları görev becerikliliği, ilişkisel beceriklilik, bilişsel beceriklilik ve iş tatmininde belirgin ve anlamlı bir farklılığın ortaya çıkmasına sebebiyet vermemektedir.

Yaş ve eğitim durumuna göre yapılan farklılık analizlerinde ise, iş tatmininde anlamlı farklılıklara rastlanırken; görev becerikliliği, ilişkisel beceriklilik ve bilişsel beceriklilik için herhangi bir anlamlı farklılık tespit edilmemiştir. İş tatmininde saptanan farklılıklara bakıldığında, yaş açısından 31 ve üzerinde olanların, 20-30 yaş aralığındaki genç kesime kıyasla işlerinden daha yüksek düzeyde tatmin oldukları, eğitim durumuna göre

ise lisans mezunlarının lisansüstü mezunlarına kıyasla işlerinden daha yüksek seviyede memnun oldukları görülmüştür. Görev becerikliliği, ilişkisel beceriklilik ve bilişsel beceriklilik için ise yaşa ve eğitim durumuna göre herhangi bir anlamlı farklılığa rastlanmamıştır.

Sonuç olarak bu çalışmada, telekomünikasyon sektörü çalışanları özelinde iş becerikliliğinin iş tatmini üzerinde pozitif yönlü ve kısmi bir etkiye sahip olduğu bulgusuna erişilmiştir. Elde edilen bu bulgu, literatürdeki önceden yapılmış olan çalışmaların bulgularını destekler niteliktedir. Ayrıca değişkenler üzerinde gerçekleştirilen farklılık analizleri neticesinde, sadece iş tatmini için yaş ve eğitim durumunda anlamlı farklılıklara rastlanmış; görev becerikliliği, ilişkisel beceriklilik ve bilişsel beceriklilik için ise demografik özelliklere göre herhangi bir farklılığa rastlanmamıştır.

Çalışmanın çeşitli kısıtları mevcuttur. Öncelikle çalışma konu bakımından iş becerikliliği ve iş tatmini konuları ile sınırlı durumdadır. Kapsam bakımından çalışma, telekomünikasyon sektörü çalışanları ile sınırlandırılmıştır. Çalışmada ayrıca zaman sınırlılığı da mevcuttur. Zira araştırmaya ilişkin veri toplama süreci, 15 Ekim 2019 ile 25 Aralık 2020 tarihleri arası dönem ile sınırlıdır. Bunun yanı sıra çalışma, anket formunda yer alan sorulara ve ifadelere katılımcıların vermiş oldukları yanıtlar ile sınırlıdır.

İş becerikliliği üzerine literatürde kısıtlı çalışma bulunduğundan, bu araştırmanın bulgularının genellenebilmesi için gerek telekomünikasyon sektöründe gerekse de diğer çeşitli sektörlerde iş becerikliliği konusunda yeni araştırmaların yapılması önerilmektedir. Zira iş becerikliliği henüz literatürde yeni sayılabilecek bir kavram olup, iş tatmini ile ilişkisine yönelik çok az sayıda çalışma mevcuttur. Bu bağlamda, iş becerikliliğinin iş tatmini ile olan ilişkisinin yanı sıra, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık, örgütsel aidiyet, işveren markası, bireysel yaratıcılık, bireysel yenilikçilik gibi kavramlarla olan ilişkisine yönelik araştırmaların gerçekleştirilmesi önerilebilir.

Bu çalışmanın bulgularıyla ilintili olarak örgütlere de çeşitli önerilerde bulunulabilir. Zira iş becerikliliğinin iş tatmini üzerinde etkiye sahip olması, çalışanlarının işlerinden memnun olmalarını ve uzun yıllar boyunca aynı örgütte çalışmalarını, böylece işgücü devir hızını düşürmeyi arzulayan örgütlerin iş becerikliliği ile ilgili konulara da önem vermeleri gerektiğini göstermektedir. Bu doğrultuda örgütlerin, işyerinde görevlerle ilgili esneklik sağlamaları, işyerinde rekreasyon faaliyetleri düzenleyerek çalışanlar arası iletişimi güçlendirmeye çalışmaları ve iş-yaşam dengesi konusuna önem vermeleri gerektiği önerisi yapılabilir.

KAYNAKÇA

Abelha, D. M., Carneiro, P. C. C., & Cavazotte, F. S. C. N. (2018). Transformational Leadership and Job Satisfaction: Assessing the Influence of Organizational Contextual Factors and Individual Characteristics. *Review of Business Management, 20*(4).

Barlı, Ö. (2008). *Davranış Bilimleri ve Örgütlerde Davranış*. Erzurum: Aktif Yayınevi.

Berg, J. M., Dutton, J. E., & Wrzesniewski, A. (2013). Job Crafting and Meaningful Work, in B. J. Dik, Z. S. Byrne, & M. F. Steger (Eds.), *Purpose and Meaning in the Workplace*, 81-104. Washington: American Psychological Association Books.

Bingöl, D. (2014). *İnsan Kaynakları Yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Cheng, J. C., Chen, C. Y., Teng, H. Y., & Yen, C. H. (2016). Tour Leaders' Job Crafting and Job Outcomes: The Moderating Role of Perceived Organizational Support. *Tourism Management Perspectives*, (20), 19-29.

Cheng, J. C., & O-Yang, Y. (2018). Hotel Employee Job Crafting, Burnout, and Satisfaction: The Moderating Role of Perceived Organizational Support. *International Journal of Hospitality Management*, (72), 78-85.

Chiaburu, D. S., & Harrison, D. A. (2008). Do Peers Make the Place? Conceptual Citizenship Behavior (OCB): Testing A Model between OCBs, and Performance. *Journal of Applied Psychology, 93*(5), 1082-1103.

Collie, R., Shapka, J., & Perry, N. (2012). School Climate and Social-Emotional Learning: Predicting Teacher Stress, Job Satisfaction, and Teacher Efficacy. *Journal of Educational Psychology, 104*(4), 1189-1204.

Çekmecelioğlu, H. G. (2007). Örgüt İkliminin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9*(1), 79-97.

Demerouti, E., & Bakker, A. B. (2014). *Job Crafting, An Introduction to Contemporary Work Psychology*, in M. C. W. Peeters, J. D. Jonge, & T. W. Taris (Ed.), 414-433. UK: John Wiley & Sons.

Demerouti, E., Bakker, A. B., Nachreiner, F., & Schaufeli, W. B. (2001). The Job Demands-Resources Model of Burnout. *Journal of Applied Psychology, 86*(3), 499-512.

Dvorak, K. J. (2014). *The Theoretical Development and Empirical Testing of The Measure of Job Crafting (MJC)*. Unpublished Doctoral Dissertation, Colorado State University, Colorado, U.S.A.

Erdil, O., Keskin, H., İmamoğlu, S. Z., & Erat, S. (2004). Yönetim Tarzı ve Çalışma Koşulları, Arkadaşlık Ortamı ve Takdir Edilme Duygusu ile İş

Tatmini Arasındaki İlişkiler: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi, 5*(1), 17-26.

Eyel, C. Ş., & Akkaya, G. (2020). The Effect of Emotional Capital on Job Satisfaction and Life Satisfaction: A Research on Basketball Players in Women's Super League in Turkey. *Annals of Applied Sport Science, 8*(4), 1-8.

Ghitulescu, B. E. (2007). *Shaping Tasks and Relationships at Work: Examining The Antecedents and Consequences of Employee Job Crafting*. Unpublished Doctoral Dissertation, University of Pittsburgh, Pittsburgh, U.S.A.

Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1976). Motivation through The Design of Work: Test of A Theory. *Organizational Behavior and Human Performance, 16*(2), 250-279.

Hedayat, A., Sogolitappeh, F. N., Shakeri, R., Abasifard, M., & Khaledian, M. (2018). Relationship between Organizational Commitment and Job Satisfaction. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, (81), 30-38.

Ingusci, E., Callea, A., Chirumbolo, A., & Urbini, F. (2016). Job Crafting and Job Satisfaction in a Sample of Italian Teachers: The Mediating Role of Perceived Organizational Support. *Electronic Journal of Applied Statistical Analysis, 9*(4), 675-687.

Izgar, H. (2003). *Endüstri ve Örgüt Psikolojisi*. Konya: Eğitim Kitapevi.

Kerse, G. (2019). İş Becerikliliği ve İş Tatmini Arasındaki İlişki: "İşe ilişkin değişiklikler, memnuniyeti artırabilir mi?". *İnsan ve İnsan, 6*(20), 205-218.

Locke, E. A. (1976). The Nature and Causes of Job Satisfaction, in M. D. Dunette (Eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, 1297-1349. Chicago: Rand McNally.

Niessen, C., Weseler, D., & Kostova, P. (2016). When and Why Do Individuals Craft Their Jobs? The Role of Individual Motivation and Work Characteristics for Job Crafting. *Human Relations, 69*(6), 1287-1313.

Ogbuanya, T. C., & Chukwuedo, S. O. (2017). Job CraftingSatisfaction Relationship in Electrical/Electronic Technology Education Programme: Do Work Engagement and Commitment Matter?. *Journal of Work and Organizational Psychology*, (33), 165-173.

Slemp, G. R., & Vella-Brodrick, D. A. (2013). The Job Crafting Questionnaire: A New Scale To Measure The Extent To Which Employees Engage in Job Crafting. *International Journal of Wellbeing, 3*(2).

Smither, R. D. (1998). *The Psychology of Work and Human Performance*, 3rd Edition. New York: Longman.

Spector, P. E. (1997). *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes and Consequences*. California: Sage Publications.

Tims, M., Bakker, A. B., & Derks, D. (2012). Development and Validation of The Job Crafting Scale. *Journal of Vocational Behavior, 80*(1), 173-186.

Way, S. A., Sturman, M. C., & Raab, C. (2010). What Matters More? Contrasting the Effects of Job Satisfaction and Service Climate on Hotel Food and Beverage Managers' Job Performance. *Cornell Hospitality Quarterly, 51*(3), 379-397.

Wrzesniewski A., & Dutton, J. E. (2001). Crafting A Job: As Active Employees Revisioning Crafters of Their Work. *Academy of Management Review, 26*(2).

Bölüm 59

KREDİ RİSK PRİMİ (CDS), DÖVİZ VE FAİZ İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Nihat DOĞANALP[1]
S. Caner KUZUCU[2]

1 Dr. Öğr. Üyesi, Selçuk Üniversitesi Beyşehir Ali Akkanat İşletme Fakültesi, ndoganalp@selcuk.edu.tr
2 Öğr. Gör., Selçuk Üniversitesi Beyşehir Ali Akkanat MYO, sckuzucu@selcuk.edu.tr

1. GİRİŞ

Kredi risk primi (CDS), kredi riskinin bir ölçüsü olarak bir şirketin veya ülkenin potansiyel durumunu, finansal sağlığını yansıtabilen kredi değerliliğinin gelecekteki gelişiminin öncü göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle yatırımcıların, CDS düzeyini etkileyebilecek faktörleri göz önüne alarak yatırım tercihlerini şekillendirmeleri son derece önemlidir. Gerek şirketlere ait borç senetleri gerekse ülkelere ilişkin borç senetleri referans alınarak düzenlenebilen kredi risk primi (credit default swap) bir borcun temerrüt ihtimaline karşı üçüncü kişilerle yapılan anlaşma sonucu sigortalanması anlamına gelmektedir. Claes ve De Ceuster (2008) kredi temerrüt takasını, bir koruma alıcısı tarafından periyodik olarak ödenen sabit bir ücret (CDS primi) karşılığında bir koruma satıcısı tarafından belirli kredi olaylarına karşı bir tahvilin kavramsal tutarının sigortalandığı ikili bir sözleşme olarak tanımlamaktadırlar. Kısaca CDS olarak bilinen prim alacaklı durumda olan tarafın üçüncü bir kişi veya kuruma, portföyünde bulunan borç senetlerini sigortalatması karşılığında ödediği primdir. Bu sigortalatma işlemi karşılığında sigortacıya dönemsel olarak ödenecek ücrete CDS primi denmektedir. Borç kağıdını sigortalatan yatırımcı, temerrüdün gerçekleşmesi durumunda sigortacı şirketten borç kağıdının nominal değerini tahsil etme hakkını elde etmektedir. CDS primlerinde yaşanacak her 100 baz puanlık artış, söz konusu ülkenin tahvilini elinde bulunduran yatırımcının bu tahvili sigortalatması karşılığında ödeyeceği risk priminin %1 artacağı anlamına gelmektedir. Bu boyutuyla değerlendirildiğinde CDS primleri ülkelerin kredi değerliliğinin serbest piyasada fiyatlandırılmış halini (kredi sigortası) ifade etmektedir. Diğer bir deyişle CDS primleri finans piyasalarının ülkelere verdikleri birer kredi notu niteliğindedir.

Ekonomik ve finansal değişkenlerin CDS primi üzerindeki etkisi, ülkeler arasında ve zaman içinde önemli ölçüde değişiklik göstermekte ve genel itibariyle ve ekonomik beklentilerle uyum arz etmektedir. Ancak genel itibariyle 2008 küresel finansal kriz ile birlikte tahmin edilen risk primleri neredeyse tüm ülkeler için zirve noktalarına yükselme ile sonuçlanmıştır. Euro bölgesi ülkelerinde de Avrupa borç krizi esnasında ve sonrasında yüksek seviyelere ulaşmıştır. Kriz dönemlerinde CDS prim dönemlerinin yükselmesi genel olarak piyasa stresinin oluşturduğu etkiyle piyasa riskinden kaçışta bir artışa neden olması ve bu artışın temerrüt olasılıklarındaki artıştan bile daha büyük olduğu anlamına gelmektedir. Küresel koşuların dışında ülkelere özgü değişkenlerin de CDS primleri üzerinde etkili olduğu söylenebilir.

CDS priminin yükselmesi şirket veya ülke riskinin yükseldiğini ifade etmektedir. Bu bağlamda CDS primlerinin düzeyi ülkelerin kredibilitesi ve yabancı sermaye açısından son derece önemli bir gösterge niteliğindedir. Literatürde CDS primlerinin makroekonomik değişkenler ile ilişkisini

inceleyen çok sayıda çalışma yer almaktadır. Bu çalışmanın temel amacı CDS primleri, politika faiz oranları ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi Türkiye ekonomisi ekseninde ortaya koymaktır. Bu çalışmada 2015:11-2020:10 dönemine ilişkin aylık veri seti kullanılmış olup analizler Eviews 9 paket programı vasıtasıyla yapılmıştır.

2. LİTERATÜR

CDS primlerinin belirleyicilerine ilişkin literatürde çok sayıda çalışma yer almaktadır. Bu çalışmalardan bazıları CDS primleri ile reel ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiye odaklanırken bazıları da finansal değişkenler ile CDS arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır.

Kredi temerrüt takas fiyatlarının belirleyicileri hakkındaki literatür, çok çeşitli fiyatlandırma değişkenleri kullanarak CDS primini açıklamaya çalışır. Genel olarak, fiyatlandırma modelleri kredi fiyatlandırma faktörleri ve makroekonomik faktörler olmak üzere iki ayrı fiyat belirleyici kaynağı dikkate alır. Hisse senedi açığı yasağının etkileri, kredi fiyatlandırma faktörlerini CDS primleriyle karşılaştırarak ve açığa satış yasağını sonradan makroekonomik fiyatlandırma regresyonlarına eklenen bir kukla değişkene dönüştürerek CDS alanında analiz edilebilir (Courtney, 2010: 6).

CDS priminin belirleyicilerine ilişkin ampirik literatürün başlangıcı her ne kadar genel olarak firma ölçeğinde hesaplamalar sunsa da Merton (1974) çalışması olarak kabul edilebilir. Yapısal kredi riski modeline dayanan Merton modeli, kredi marjları ile hisse senedi fiyatları, hisse senedi oynaklığı ve spot faiz oranları gibi bir dizi makroekonomik ve finansal değişken arasında açık bir bağlantı kurulmasına izin verir.

Amato (2005), CDS priminin makroekonomik ve teknik piyasa ölçülerinden ölçülebilen riskten kaçınma faktörlerinden etkilendiğini bulmuştur.

Abid ve Naifar (2006), regresyon tekniği kullanarak temerrüt riskini etkileyen faktörler ile CDS fiyatları arasındaki ilişkiyi analiz ettikleri çalışmada kredi notunun, kredi temerrüt takas marjlarının belirlenmesinde en önemli değişken olduğu sonucuna varmışlardır. Bunun yanı sıra vade, risksiz faiz oranı, getiri eğrisinin eğimi ve özkaynak oynaklığı gibi faktörler de CDS priminin belirlenmesinde istatistiksel olarak önemli olduğu yönünde bulgular elde etmişlerdir.

Byström (2006), CDS endeks primleri ile hisse senedi getirileri arasındaki bağlantıyı, geniş bir endüstri yelpazesini göz önünde bulundurarak endüstri çapında bir temelde analiz etmektedir.

Acharya ve Johnson (2007), asimetrik yaklaşımla birçok ekonomik ve finansal zaman serisini modelledikleri çalışmada CDS primleri ile bunların ana belirleyicileri arasındaki kısa ve uzun vadeli bağlantıları, daha az kısıt-

layıcı bir şekilde karakterize edebilmek için doğrusal olmayan bir model kullanmanın uygun olacağını vurgulamışlardır.

Alexander ve Kaeck (2008), Markov Regime-Switching modellerini kullanarak, sırasıyla Avrupa ve Kuzey Amerika CDS endekslerinin belirleyicilerinin, kriz dönemlerinde ve sakin pazarlarda rejime özgü davranış sergilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Ersan ve Günay (2009) CDS primlerine ilişkin yaptıkları VAR analizi sonucunda Türkiye'de CDS primlerini etkileyen değişkenlerin, yurtiçi değişkenlerden daha çok yurtdışında işlem gören Eurobond ve Dow Jones Endeks getirisi olduğu yönünde bulgular elde etmişlerdir.

Brandorf ve Holmberg (2010), Portekiz, İspanya, İtalya, Yunanistan ve İrlanda'nın makroekonomik değişkenlerinde yaşanan değişmelerin CDS primleri üzerindeki etkilerini ortaya koymak adına yaptıkları çalışmada işsizlik oranı değişkeninin CDS primlerinin en önemli belirleyicisi olduğunu, enflasyonun ise belirleyiciliğinin oldukça düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Thompson (2010), sigortacının CDS'nin ahlaki tehlike problemini analiz ederek, bu sorunun sigortalı için kendi özel bilgilerini ifşa etmesi için bir teşvik oluşturabileceğini gösteren bulgular elde etmiştir.

Hammoudeh ve Sari (2011) finans sektörlerinin CDS primlerine yani bankacılık, finansal hizmetler ve sigorta sektörlerine odaklanmaktadır.

Biais vd. (2016), alınan haberlere bağlı olarak koruma satıcısının risk önleme teşvikini inceledikleri çalışmada risk paylaşımının faydalarını ve satıcının risk alma teşviki ile CDS'nin optimal sözleşmesini sağladığını ifade etmektedirler.

Akkaya (2017), Türkiye için 5 yıl Vadeli ABD Tahvil CDS priminin aylık değişimlerinde Borsa İstanbul Getiri Endeksi değişkeni ile altın fiyatı değişkeninin dışsal olduğu ve bağımsız değişkenlerdeki gecikmeli değerlerin bağımlı değişkenin nedeni olduğu yönünde bulgular elde etmiştir.

Aksoylu ve Görmüş (2018), gelişmekte olan ülkeler için ülke riski göstergesi olarak CDS primlerini kullandıkları çalışmada CDS primleri ile seçilen finansal değişkenler arasında asimetrik bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Malhotra ve Corelli (2018) Avrupa ve ABD için sektörel CDS oranlarını karşılaştırdıkları çalışmada sektörlerin büyük çoğunluğu için CDS ve faiz oranı arasında çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özpınar vd. (2018) finansal dalgalanmaların yüksek ülkelerde belirsizliğin daha az olduğu ve bunun da CDS primlerini olumlu yönde etkilediği yönünde bulgular elde ederek kur seviyelerinde istikrarın sağlanması

halinde CDS prim değerlerinin daha doğrusal bir yapıya bürüneceği sonucuna ulaşmışlardır.

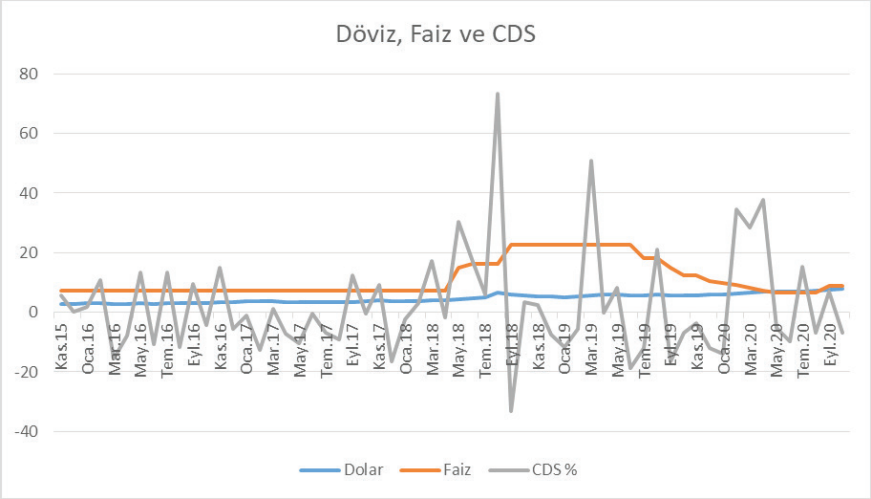
3. TÜRKİYE'DE CDS PRİMLERİNİN SEYRİ

Türkiye'nin son 5 yıl içindeki CDS primi hareketliliği incelendiğinde en düşük CDS primi değerinin 163,51 puanla 2018 Ocak ayında gerçekleştiği görülmektedir. 2018 yılının ikinci yarısı itibariyle hızlı bir artış trendine giren CDS primi özellikle 2018 Temmuz döneminden Ağustos dönemine geçerken %73,4'lük artışla 546,23 puana yükselmiştir. Eylül ayı sonlarına doğru düşüş göstermeye başlayan CDS primi 350-400 baz puan seviyelerinde seyrini sürdürmüştür. 2018 Ağustos ve Eylül döneminde dolar kurunun 6,50 – 7 TL seviyelerine yükselmesi ile CDS primlerinin 500 baz puan seviyesini aşarak rekor seviyelere yükselmesi aynı döneme rast gelmiştir.

Bu puanlar 2018 Ocak ayında Türkiye'nin ihraç ettiği 100.000 dolarlık tahvili elinde bulunduran bir yatırımcının bu tahvili riske karşı sigortalatmak istediğinde söz konusu şirketlere dönemsel olarak %1.63 oranında (1630$) bir prim ödediği aynı nominal değere sahip tahvili 2018 Ağustos döneminde %5,46 (5460$) prim ödeyerek sigortalatabildiği anlamına gelmektedir.

Ocak 2020 itibariyle 239 puan seviyelerinde bulunan CDS priminin 2020 içerisinde kademeli olarak TCMB tarafından politika faiz oranında indirime gidilmesi ve bunun kur üzerinde yarattığı baskı sonucu CDS puanının 2020 Nisan döneminde 571 puan seviyelerine yükselmesi ve yılın geri kalanın ortalama olarak 500 puanın üzerinde seyretmesi de politika faizi, kur ve CDS üçgeninde bu değişkenlerin birlikte hareket etme eğiliminde olduklarını gösterir niteliktedir. Söz konusu ilişkiyi Figür 1 ayrıntılı bir şekilde ortaya koymaktadır.

Figür 1: Döviz, Faiz ve CDS



*CDS primlerindeki % değişimler dikkate alınmıştır.

Figür 1 incelendiğinde özellikle 2018 Ağustos döneminde döviz kurunda yaşanan hareketliliğin CDS primlerinde meydana getirdiği artış göze çarpmaktadır. Özetle CDS primlerinin artması ile ülkenin borç geri ödemelerine duyulan güvenin kaybolduğu ve bundan dolayı borçlanma faizlerinin de yükselme eğilimine girdiği bir süreç ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra özellikle uluslararası ilişkiler düzeyinde yaşanabilecek gerilimlerinde belirli dönemler itibariyle CDS primi ve döviz kuru üzerinde etkisinin olduğunu belirtmekte yarar vardır.

4. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada 2015(11)-2020(10) döneminde döviz kuru ve Türk bankacılık sektöründe uygulanan para politikası faiz oranı ile Türkiye'nin CDS primleri arasında ilişki olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmaktadır. Çalışmada veri olarak; Bloomberg veri terminalinden CDS primleri ile Türk bankacılık sektörünün 2015-2020 yılları para politikası faiz oranı ve döviz kuru TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden yararlanılarak çalışmada kullanılmıştır. Yöntem olarak çalışmada; para politikası faiz oranı ve döviz kuru ile CDS primleri arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkiler; VAR analizi, ARDL Sınır Testi yaklaşımı ve Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir.

Bu çalışmada kullanılan değişkenler Tablo-1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Analizlerde Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Sembolü	**Değişkenin Adı**
CDS	Kredi Temerrüt Takas Primi
INT	TCMB Politika Faiz Oranı
EXC	Aylık Dolar Kuru

Zaman serisi analizlerinde en öncelikli bakılması gereken analizlerde kullanılacak serilerin durağanlık seviyelerinin tespit edilmesidir. Değişkenlere ilişkin analizlerin anlamlı sonuçlar verebilmesi için serilerin durağan hale getirilmesi gerekmektedir. Serileri durağan hale getirmede kullanılan en yaygın yöntem Augmented Dickey Fuller Birim Kök Testi sınamasıdır (Öztürk ve Kuzucu, 2016: 292).

ADF Birik kök testine ilişkin boş ve alternatif hipotez şöyle oluşturulmaktadır:

H0: Seri durağan değildir (birim kök içermektedir).

H1: Seri durağandır (birim kök içermemektedir).

5. BULGULAR

5.1. ADF Durağanlık Analizleri

Serilerin durağan olup olmadıkları Augmented Dickey Fuller Birim Kök Testi vasıtasıyla sınanmıştır. Değişkenler arasında sahte ilişkilere neden olmaması açısından değişkenlere ait analiz sonuçları tablolar halinde sunulmaya çalışılmıştır.

Tablo 2: CDS Serisini ADF Birim Kök Testi Sonuçları

ADF Test İstatistiği	Normal Form	-1.641849	% 1	-3.546099	Prob.
			% 5	-2.911730	0.4552
			% 10	-2.593551	
	Birinci Farklar Cinsinden	-9.166284	% 1	-3.548208	Prob.
			% 5	-2.912631	0.0000
			% 10	-2.594027	

Tablo 2'de gösterilen CDS Serisinin ADF test istatistiği incelendiğinde %1, %5 ve %10 anlam seviyesinde Mac Kinnon kritik değerlerinden mutlak olarak küçük ve prob. değerleri de kritik değerlerden büyük olduğundan H_0 hipotezi reddedilmemiş ve serinin durağan olmadığı görülmüştür. Birinci dereceden farkların alınmasıyla test istatistiği değerleri %1, %5

ve %10 anlamlılık düzeylerinde durağan hale gelerek birim kök sorunu ortadan kaldırılmıştır.

Tablo 3: Döviz Kuru (Dolar-$) Serisinin ADF Birim Kök Testi Sonuçları

ADF Test İstatistiği	Normal Form	0.426614	% 1	-3.548208	Prob.
			% 5	-2.912631	0.9825
			% 10	-2.594027	
	Birinci Farklar Cinsinden	-6.990301	% 1	-3.548208	Prob.
			% 5	-2.912631	0.0000
			% 10	-2.594027	

Tablo 3'te Döviz Kuru (Dolar-$) Serisinin ADF test istatistiği değerlerine bakıldığında %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde Mac Kinnon kritik değerlerinden mutlak olarak küçük ve prob. değerleri de kritik değerlerden büyük olduğundan dolayı H_0 hipotezi reddedilememiştir. Yalın halde seri durağan olmadığından birinci dereceden farklar alınarak %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde test istatistiği değerleri birim kökten arındırılarak durağan hale getirilmiştir.

Tablo 4: Faiz Serisinin ADF Birim Kök Testi Sonuçları

ADF Test İstatistiği	Normal Form	-1.082778	% 1	-3.548208	Prob.
			% 5	-2.912631	0.7171
			% 10	-2.594027	
	Birinci Farklar Cinsinden	-6.448851	% 1	-3.546099	Prob.
			% 5	-2.911730	0.0000
			% 10	-2.593551	

Benzer şekilde Tablo 3'te sunulan faiz serisinin de ADF test istatistiği sonuçları incelendiğinde %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde Mac Kinnon kritik değerlerinden mutlak olarak küçük ve prob. değerleri de kritik değerlerden büyük olduğundan dolayı birinci dereceden farklar alınarak seri %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde birim kökten arındırılarak durağan hale getirilmiştir.

5.2. ARDL ve Granger Nedensellik Analiz Sonuçları

Serilerin durağanlık analizinin ardından, değişkenler arasındaki ilişki için en uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Çalışmada en uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Akaike Bilgi Kriteri

(AIC) kullanılmış ve gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiştir. Gecikme uzunluğunun belirlenmesinin ardından ARDL sınır testi yapılmıştır.

ARDL Sınır Testi veya gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır testi, M.H. Pesaran ve Y. Shin tarafından 2001 yılında geliştirilmiş olup yalın halde durağan olmayan en az iki serinin durağan bir bileşimi olduğunu ifade eden eşbütünleşme kavramını test etmek amacıyla kullanılan bir modeldir. Bu test ile seriler arasındaki uzun ve kısa dönem nedensellik ilişkisi elde edilmeye çalışılmaktadır. Diğer eşbütünleşme testlerinde olduğu gibi bu modelde de aralarında eşbütünleşme olup olmadığı incelenen serilerin aynı dereceden durağan olmaları gerekmemektedir (Zengin, 2018: 69).

Her ne kadar ARDL modelinde serilerin aynı düzeyde durağan olmaları gerekmese de bu çalışmada serilerin birinci dereceden farkları alınarak durağan hale gelmeleri sağlanmıştır. Çünkü ARDL modeli ikinci farklar alınarak durağan hale gelen serilerde kullanılamamaktadır. Analize konu olan tüm değişkenler birinci dereceden farkları alındığında durağan hale geldikleri için ARDL modeli uygulanması açısından bir problem bulunmamaktadır.

ARDL'de kısıtsız hata düzeltme modeli kullanıldığı için bu yöntem, Johansen ve Engle-Granger testlerine göre daha güvenilir sonuçlar sunmaktadır.

Tablo 5: ARDL Sınır Testi Sonuçları

Test Statistic	Value	k
F-statistic	7.067387	2
Critical Value Bounds		
Significance	I0 Bound	I1 Bound
% 10	2.63	3.35
% 5	3.1	3.87
% 2,5	3.55	4.38
% 1	4.13	5

Buna göre F-istatistik değeri üst sınır değerlerinden daha büyük olduğu için % 5 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında uzun dönemli ilişki vardır (uzun dönem ilişkinin olmadığını ileri süren H0 hipotezi reddedilmektedir).

Hata düzeltme terimi katsayısı (-0.696693) olması gerektiği gibi negatif ve istatistiki olarak anlamlı olması uzun dönemli ilişkiyi doğrulamaktadır.

Değişkenler arasındaki uzun dönem dengesinden kısa süreli sapmaların her çeyrekte % 69,66 oranında uzun dönemli dengeye doğru düzeldiğini göstermektedir.

Tablo 6: Granger Nedensellik Tablosu

H0 Hipotezi	Veri	All	P Değeri
Dolar, CDS'nin nedeni değildir	57	1.390205	0.7570
Faiz, CDS'nin nedeni değildir.			0.5941
CDS, doların nedeni değildir.	57	0.8566	0.9296
Faiz, doların nedeni değildir.			0.5457
CDS, faizin nedeni değildir.	57	0.0104	0.8535
Dolar, faizin nedenidir.			0.0230

Granger nedensellik testi sonuçlarına göre Döviz Kuru (Dolar-$)'ndan TCMB para politikası faiz oranına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

CDS'lerin etki ve kullanım alanı özellikle 2009 Mortgage Krizi ile birlikte daha da genişlemiş ve mortgage kredilerinin menkul kıymetleştirilmesi sonucu oluşan fonlara yatırım yapmak isteyenler açısından CDS'lerin riskten koruma sağlayan yapısı CDS primlerine bir güven mekanizması işlevi yüklemiştir. Yatırımcıların bir riskten korunma aracına ihtiyaç duymalarının sonucu olarak ortaya çıkan kredi temerrüt takasları 2009 Mortgage Krizi'ne giden süreçte kredi hacmindeki aşırı büyümenin aslında kredi temerrüt takaslarının garantörlüğünde gerçekleştiğine işaret etmektedir. Kriz sonrasında sigorta taahhütlerinin yerine getirilmesinin mümkün olamayacağının anlaşılması üzerine finansal sistemde bir likidite bunalımı yaşanmıştır. CDS primleri bu süreçte yapısal olarak barındırdığı üçlü taraf sebebiyle finansal baskının piyasa katılımcıları arasında hızla bulaşmasına neden olmuştur.

CDS priminin seviyesi ülke ekonomilerinin dış yatırımcılar gözünde güvenilirliğinin en önemli göstergelerinden birisidir. Kredi sahibinin karşılaşabileceği alacağın ödenmemesi riskini belirli bir bedel karşılığında üstlenmeyi kabul etmesinin bedeli olarak ifade edilen CDS adeta bir kredi sigortası gibi çalışmaktadır. Bir ülke ekonomisi açısından CDS priminin yüksek değerler alması borçlanma maliyetinin de o kadar yükseleceği anlamına gelmekte ve bu primin yüksekliği ister istemez özellikle kuru kontrol edebilmek anlamında faiz oranlarına yansımaktadır.

Bu çalışmada elde edilen ARDL yöntemi uygulanarak elde edilmiş bulgular CDS primi, faiz ve döviz kurunun % 5 anlam düzeyinde uzun dönemde birlikte hareket ettiklerine işaret etmektedir. Granger nedensellik analizi sonuçlarına göre ise döviz kurundan para politikası faiz oranına doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç olarak özellikle son dönemlerde uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının ülkeler için belirlediği skorların yanı sıra CDS priminin aldığı değerler piyasa aktörleri açısından son derece önem arz eder hale gelmiştir. Dönemsel gelişmeler incelendiğinde özellikle oynaklığın yüksek olduğu piyasa yapılarında ve bu arada Türkiye'de döviz kurunda yaşanan ani değişimler doğrudan CDS primleri üzerinde artış yönünde ve önemli derecede bir baskı oluşturma eğilimindedir. Türkiye ekonomisi için bu artışın özellikle 2018 Ağustos döneminde bariz olarak hissedildiği gözlenmektedir.

Türkiye ekonomisi açısından genel bir değerlendirme yapıldığında CDS primlerinin ekonomik konjonktür açısından önemli bir değişken olduğu, TCMB politika faizleri, kur ve CDS arasında uzun dönemde birlikte hareket etme anlamında bir eğilim olduğu faiz ve kur değişkenlerinin yanı sıra diğer bazı faktörlerinde CDS primlerini belirleme noktasında etkin olduğu ve özellikle yabancı sermayenin Türkiye' ye gelip gelmeme kararında CDS primlerinin önemli bir belirleyiciliğe sahip olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

Abid, F. ve N. Naifar (2006). The Determinants of Credit Default Swap Rates: An Explanatory Study, *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, *9*(1), 23-42.

Acharya, V. V. ve Johnson, T.C. (2007). Insider Trading in Credit Derivatives. *Journal of Financial Economics,* 84 (1), 110–141.

Akkaya, Murat (2017). Türk Tahvillerinin CDS Primlerini Etkileyen İçsel Faktörlerin Analizi, *Maliye ve Finans Yazıları,* 1(107), 130- 145.

Aksoylu, Esra ve Görmüş, Şakir (2018). Gelişmekte Olan Ülkelerde Ülke Riski Göstergesi Olarak Kredi Temerrüt Swapları: Asimetrik Nedensellik Yöntemi, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi,* 14(1): 15-33.

Alexander, C. ve Kaeck, A. (2008). Regime Dependent Determinants of Credit Default Swap Spreads. *Journal of Banking & Finance*, 32 (6), 1008–1021.

Amato, J.D. (2005). Risk Aversion and Risk Premia in the CDS Market, *BIS Quarterly Review*, December, 55-68.

Biais, B., Heider, F. ve Hoerova, M., (2016). Risk-sharing or Risk-taking? Counterparty Risk, Incentives and Margins. *The Journal of Finance,* 71 (4), 1669–1698.

Brandorf, Christoffer ve Holmberg, Johan (2010). Determinants of Sovereign Credit Default Swap Spreads for PIIGS-A Macroeconomic Approach, Bachelor Thesis, Lund University School of Economics and Management.

Byström, H. (2006). Credit Default Swaps and Equity Prices: The iTraxx CDS Index Market. *Financial Analysts Journal*, 62, 65–76.

Claes, A. ve M. De Ceuster (2008). Single Name Credit Default Swap Valuation: A Review, in N. Wagner, eds., *Credit Risk Models, Derivatives, and Management*. CRC Press, 69-84.

Courtney, Samuel (2010). 2008 Sec Short Selling Ban: Impacts On The Credit Default Swap Market, MPRA Papers No: 35390, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/35390/

Ersan, İhsan ve Günay, Samet (2009). Kredi Riski Göstergesi Olarak Kredi Temerrüt Swapları (Cdss) ve Kapatma Davasının Türkiye Riski Üzerine Etkisine Dair Bir Uygulama, *Bankacılar Dergisi*, 71: 3-22.

Hammoudeh, S. ve Sari, R. (2011). Financial CDS, Stock Market and Interest Rates: Which Drives Which? *North American Journal of Economics and Finance*, (22), 257-276.

Malhotra, J. ve Corelli, A. (2018). The Determinants of CDS Spreads in Multiple Industry Sectors: A Comparison between the US and Europe. *Risks.* 6(3), 1-16.

Merton, R.C., (1974). On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates. *The Journal of Finance,* 29 (2), 449–470.

Özpınar, Ö., Özman, H. ve Doru, O. (2018). Kredi Temerrüt Takası (CDS) ve Kur-Faiz İlişkisi: Türkiye Örneği. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 31-45.

Öztürk A. ve Kuzucu S.C. (2016). Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Kapsamında Stratejik Araştırmalar: Türk Bankacılık Sektöründe Şube ve Personel Sayısının Karlılık ile İlişkisi. Lambert Academic Publishing

Thompson, J.R. (2010). Counterparty Risk in Financial Contracts: Should the Insured Worry about the Insurer? *The Quarterly Journal of Economics*, 125 (3), 1195–1252.

Zengin, B. (2018). Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Bölüm 60

MALİYET YAPIŞKANLIĞININ ANALİZİ: "BİST-100 TEKNOLOJİ/BİLİŞİM" ŞİRKETLERİ ÖRNEĞİ

İrfan ÖZEN[1]

1 *Dr.,* Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Datça Kazım Yılmaz Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, *irfanozen@mu.edu.tr*, ORCID: 0000-0003-4307-2306

1. GİRİŞ

Rekabet avantajı sağlamaya yönelik çalışmalar, işletmeler için dışsal bir değişken olarak kabul edilebilecek satış gelirleriyle birlikte, içsel değişken olan maliyetlere odaklanılması gereğini artırmıştır. Bu kapsamda işletmelerde maliyetlerin amaçlara uygun yönetilmesine ilişkin faaliyetler de yoğunluk kazanmıştır.

Maliyetlere odaklanmak en temel düzeyde maliyet davranışlarının analizi ile gerçekleştirilebilir. Maliyetlerin yapısal analizi, maliyetlerin sabit ve değişken olarak ayrılması ve maliyet fonksiyonunun belirlenmesi ile yapılmaktadır. Maliyet davranışlarının analizinde, sabit ve değişken maliyetlerin bir kısmı doğrudan tespit edilebilirken, üretim hacmiyle maliyetlerin ilişkisinde karma maliyetlerin sabit ve değişken kısımlara ayrılması çeşitli teknikler kullanılarak gerçekleştirilmektedir. Maliyet analizi kapsamında yapılan çalışmalar sonucunda maliyet davranışlarının belirlenmesi, işletme yöneticilerinin stratejik, taktik ve operasyonel karar süreçlerinde önemli bilgiler sunacaktır.

Geleneksel maliyet analizinde, maliyetlerin üretim hacmiyle doğrusal ilişkide olduğu kabul edilmektedir. Yani işletmelerin toplam maliyeti, faaliyet hacminin bir fonksiyonu olarak faaliyet hacmindeki artış ya da azalışa göre değişim göstermektedir. Geleneksel maliyet analizi yaklaşımında, toplam maliyeti oluşturan değişken maliyetlerin faaliyet hacmiyle doğrusal yönlü ilişkide olduğu, sabit maliyetlerin ise faaliyet hacminden bağımsız olduğu kabul edilmektedir (Maliyet analizi ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz: Özen, 2020).

Ancak son yıllarda yapılan ampirik çalışmalar, geleneksel maliyet analizi yaklaşımının sorgulanmasına neden olmuştur. Özellikle "maliyet yapışkanlığı" konusundaki çalışmalardan elde edilen bulgular, geleneksel maliyet analizi yaklaşımına yapılan eleştirilerin haklılığını ortaya koyarak, maliyetlerin faaliyet hacmiyle simetrik ilişki varsayımı, maliyetlerin faaliyet hacmiyle asimetrik ilişki varsayımına dönüşmüştür.

Çalışmada, maliyet yapışkanlığı yaklaşımını test etmek ve literatüre katkı sağlamak amacıyla "BİST-100 Teknoloji/Bilişim" grubunda yer alan 16 şirketin 2010-2018 dönemine ilişkin 106 verisi, net satışlar, satışların maliyeti ve faaliyet giderleri kullanılarak panel veri analizi ile maliyet yapışkanlığı test edilmiştir.

2. MALİYET YAPIŞKANLIĞI

Maliyetlerin faaliyet hacmiyle ilişkisi esas alınarak sabit ve değişken maliyet olarak ayrımına dayanan geleneksel maliyet analizi yaklaşımında, değişken maliyetlerin faaliyet hacmi ile doğrusal ilişkisinin bulunduğu, sabit maliyetlerin ise faaliyet hacmindeki değişimlerden etkilenmediği

varsayılmaktadır. Geleneksel maliyet analizi yaklaşımı, maliyetlerin faaliyet hacminin bir fonksiyonu olarak ele almakta ve maliyetlerin faaliyet hacmiyle doğrusal bir ilişki içinde olduğu varsayımına dayanmaktadır. Burada vurgulanması gereken önemli noktalardan biri sabit maliyetlerin belirli bir dönem için geçerli olduğudur. Sabit maliyetler belirli bir dönemde "sabit" olma özelliği gösterirken, uzun dönemde bu maliyetler değişmektedir.

Faaliyet hacmi ile maliyetlerdeki simetrik değişimi ifade eden bu yaklaşım, maliyetlerin faaliyet hacmindeki değişim karşısında asimetrik bir değişim de gösterebileceğinin ortaya konulmasıyla birlikte çok sayıda çalışma yapılarak maliyet davranışları belirlenmeye çalışılmıştır.

Geleneksel maliyet analizindeki faaliyet hacmi ve maliyetler arasındaki doğrusal ilişki varsayımının aksine, çalışmanın literatür kısmında yer alan araştırmaların da ortaya koyduğu gibi maliyetler, işletmelerin faaliyet hacmindeki değişmelere farklı düzeyde tepki vermektedir. Bu durum, maliyetlerin faaliyet hacmine asimetrik tepkisi olarak kabul edilmekte ve maliyetlerin faaliyet hacmi azaldığında gösterdikleri tepki, faaliyet hacmi arttığında gösterdikleri tepkiden daha düşük düzeyde gerçekleşmektedir (Çelik & Kök, 2013: 39).

İşletmelerin faaliyet hacmindeki değişime bağlı olarak gerçekleştirdikleri kapasite artışları, faaliyet hacmi düştüğünde aynı oranda kapasite düşüşüne neden olsa da kapasite artışının olduğu dönemde edinilen varlıkların kapasite düşüşünün olduğu dönemlerde elden çıkarılması her zaman mümkün olmamaktadır. Faaliyet hacminin arttığı dönemlerde edinilen varlıkların bir kısmının işletmede tutulmaya devam edilmesi ve bu varlıklara ilişkin bazı maliyetlere katlanılmaya devam edilmesi maliyetlerdeki düşüşte aksamalara neden olmaktadır. İşletmelerin kapasite kullanım oranlarında düşüş durumunda, birim değişken maliyetler değişmese de, birim sabit maliyetlerde artış ortaya çıkacaktır.

Faaliyet hacmi ile maliyetler arasındaki simetrik ilişki, faaliyet hacmindeki % 1 oranındaki artışın maliyetlerde % 1 oranında bir artışa, faaliyet hacmindeki % 1 oranındaki azalışın da maliyetlerde % 1 oranında azalışa yol açtığını ifade etmektedir (Günay & Koşan, 2020: 671). Anderson ve arkadaşları (2003) tarafından yapılan çalışmada, satışlardaki % 1 oranındaki artışın satış ve genel yönetim giderlerinde % 0,55 düzeyinde bir artışa, ancak satışlarda % 1'lik azalış olduğunda satış ve genel yönetim giderlerinde yalnızca % 0,35 düzeyinde azalış ortaya çıktığını tespit etmişlerdir (Hacıhasanoğlu & Dalkılıç, 2018: 1803). Literatürde "maliyet yapışkanlığı" veya "asimetrik maliyet davranışı" olarak adlandırılan bu durum, faaliyet hacmine maliyetlerin verdiği asimetrik tepkiyi ifade etmekte ve faaliyet hacmindeki artışla birlikte artan maliyetlerin, faaliyet

hacmi düştüğünde maliyetlerdeki azalıştan daha fazla olduğunu ifade etmektedir (Pervan & Pervan, 2012a: 153).

Maliyet yapışkanlığını ortaya çıkaran nedenlerden bazıları şu şekilde sıralanabilir (Gürkan & Kaya, 2020: 34-38):

• Maliyet yapışkanlığına neden olan temel faktör, değişen faaliyet hacmine uygun olarak işletme kaynaklarının ayarlanmaya çalışılmasıdır. İşletme yöneticileri talebin azaldığı dönemlerde, kaynakları ayarlama ve atıl kaynakları elde tutma maliyetleri arasında bir tercih yapmak zorunda kalmaktadır. İşletme yöneticileri talepteki azalmanın geçici olduğunu öngördükleri dönemlerde, kaynakları azaltmak yerine atıl kaynakları işletmede tutma maliyetine katlanmayı tercih edebilmektedirler.

• Talep daralmasının yaşandığı dönemlerde, işletmeler sosyal sorumluluğun bir gereği olarak hem işletme imajını, hem de çalışanların moral ve motivasyonlarını korumak için işten çıkarmalardan kaçınarak bu kapsamda ortaya çıkacak maliyetlere katlanmayı tercih edebilmektedir.

• Çok ortaklı işletmelerde yaşanan asil-vekil sorunu nedeniyle yöneticiler talep daralmasının yaşandığı dönemlerde bazı maliyetlere katlanmaya devam etme yönündeki tercihleri yapışkan maliyetlere neden olmaktadır.

• İşletmenin faaliyet gösterdiği ülkedeki yasal düzenlemeler, yapışkan maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu durum özellikle çalışma yasaları kapsamında korunan çalışan haklarından kaynaklanmaktadır.

• İşletmelerin özel durumları da maliyet yapışkanlığına neden olmaktadır. Özellikle varlık yapısı içerisinde duran varlıklarının oranı yüksek olan işletmelerde, talep daralması yaşanan dönemlerde bu varlıkların elden çıkarılması tercih edilen bir politika olmamaktadır. Benzer durum, işletmede çalışan kalifiye personel için de geçerlidir. Bununla birlikte işletmenin faaliyet gösterdiği sektörün özellikleri de maliyet yapışkanlığına neden olabilmektedir.

3. LİTERATÜR

Maliyet yapışkanlığı ile ilgili yapılan çalışmalarda geleneksel yaklaşımdaki faaliyet hacmi yerine satış gelirleri, maliyet kapsamında ise satışların maliyeti ve faaliyet giderlerine ilişkin veriler kullanılmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, geleneksel maliyet analizindeki değişkenlerde farklılıkların bulunduğu ifade edilebilir.

Maliyet yapışkanlığı ile ilgili çalışmalar Anderson ve arkadaşları tarafından 2003 yılında yapılan çalışma sonrasında büyük bir ilgi görmüştür. Bu anlamda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde maliyet

yapışkanlığı kavramının varlığı ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. İşletmelerdeki maliyet yapışkanlığının test edilebilmesi amacıyla son yıllarda gerçekleştirilmiş olan çalışmalardan bazıları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: *Literatür İncelemesi*

Yazarlar	Makale Yılı	Firma Sayısı	Gözlem Sayısı	**İncelenen Dönem**	**Sektör**	**Bölge/Ülke**	**Kullanılan Yöntem**
Pervan & Pervan	2012a	334	2678	2003-2010	Yiyecek İçecek	Hırvatistan	Anderson et al.
Pervan & Pervan	2012b	-	998	1999-2009	Yiyecek İçecek	Hırvatistan	Anderson et al.
Çelik & Kök	2013	119	2023	1995-2011	İmalat	BİST'te İşlem Gören	En küçük kareler
Zanella et al.	2015	49	105	2002-2011	Genel	BAE'de halka açık şirketler	Panel veri analizi
Öztürk & Zeren	2016	76	-	2007-2015	İmalat	BİST'te İşlem Gören	Saklı panel eşbütünleşme Testi
Pamplona et al.	2016	50	-	2002-2013	Genel	Brezilya, Şili, Meksika Borsaları	Panel veri analizi
Rezaei & Barandagh	2016	88	616	2007-2013	Aracı kurumlar, finans ve sigorta şirketleri dışında kalanlar	Tahran Borsası	Panel veri analizi
Alavinasab et al.	2017	100	-	2008-2013	Mali ve sigorta sektörü dışında kalanlar	Tahran Borsası	Panel veri analizi
Mahdavinia & Zolfaghari	2017	93	-	2009-2015	Yatırım, komisyon ve holding şirketleri	Tahran Borsası	Anderson et al.
Hacıhasanoğlu & Dalkılıç	2018	138	1406	2006-2016	İmalat	BİST'te İşlem Gören	En küçük kareler
Klein et al.	2018	3558	19349	2008-2013	Endüstri, sağlık, teknoloji, enerji, iletişim vs.	ABD, Japonya, İngiltere, Almanya, Türkiye ve 22 ülke	Panel veri analizi
Zonatto et al.	2018	260	-	2004-2013	Mali ve sigorta sektörü dışında kalanlar	Brezilya, Rusya, Çin ve Güney Afrika Borsaları	Anderson et al.
Kontesa & Brahmana	2018	315	1575	2010-2014	Kamu hizmetleri ve finans sektörü dışındaki işletmeler	Malezya Borsası	Panel veri analizi
Vurur & İlarslan	2018	14	98	2010-2017	Teknoloji	BİST'te İşlem Gören	Panel veri analizi
Karadeniz et al.	2019	31	1116	2008-2016	Konaklama	Avrupa / Amerika borsalarında işlem gören	Panel veri regresyon analizi

Karabayır	2019	116	-	2008-2016	İmalat	BİST'te İşlem Gören	Panel veri analizi
Erdoğan et al.	2019	73	-	2005-2015	Kimya, petrol, gıda içki tütün, metal eşya	BİST'te İşlem Gören	Panel veri analizi
Emillio & Alfiandri	2019	53	-	2011-2015	İmalat	Endonezya Borsası	Panel veri analizi
Silva et al.	2019	160	1540	2008-2017	Mali sektör dışındakiler	Brezilya Borsası	Çoklu doğrusal regresyon
Muluk & Suwanti	2019	39	117	2016-2018	Emlak ve bina inşa sektörü	Endonezya Borsası	Panel veri regresyon
Günay & Koşan	2020	1561	-	2008-2017	Turizm	Tam Kapsamlı	En küçük kareler
Gürkan & Kaya	2020	3	-	2005 – 2018	Havayolu, iletişim, petrol	BİST'te İşlem Gören	Çoklu doğrusal regresyon

Yapışkan maliyetle ilgili ilk çalışmalardan biri Noreen & Soderstrom (1997) tarafından yapılan ve hastane verilerinin kullanıldığı çalışmada, maliyetlerin faaliyet hacmindeki değişim ile asimetrik davranış gösterdiğini tespit etmiş ve bu durum "asimetrik maliyet" kavramıyla ifade edilmiştir. Maliyet yapışkanlığına ilişkin ilk çalışmalardan bir diğeri ise Anderson ve arkadaşları (2003) tarafından yapılan ve 7629 şirketin 1979-1998 dönemini kapsayan verileri kullanılarak yapılan çalışmadır. Çalışmada, faaliyet hacmi ile maliyetler arasındaki asimetrik davranış "yapışkan maliyet" kavramıyla ifade edilmiştir. Çalışma sonucunda, satışlardaki artışın satış ve genel yönetim giderlerini artırdığını, satışlardaki azalma durumunda ise satış ve genel yönetim giderlerinde satışların arttığı dönemlerdekinde daha düşük oranda bir azalış olduğunu tespit etmişlerdir. Maliyet yapışkanlığı ile ilgili ilk çalışmalardan bir diğeri de Subramaniam & Weidenmier (2003) tarafından 9562 işletmenin 1979-2000 dönemindeki verileri kullanılarak yapılan çalışmada, satış gelirlerinde gerçekleşen % 1'lik artışın maliyetlerde % 0,93 artışa, satış gelirlerinde meydana gelen %1'lik azalışın ise maliyetlerde yalnızca % 0,085'lik bir azalışa neden olduğu tespit edilmiştir. Calleja arkadaşları (2006) tarafından yapılan çalışmada, satış gelirlerindeki % 1'lik artışın maliyetlerde % 0,97'lik artışa, satış gelirlerindeki % 1'lik azalışın ise maliyetlerde % 0,91'lik bir azalışa neden olduğunu tespit etmişlerdir. Konu ile ilgili ilk çalışmalardan biri de Medeiros & Costa (2004) tarafından yapılmıştır. Çalışmada, satışlardaki % 1'lik artışın satış ve genel yönetim giderlerinde % 0,59 oranında artışa neden olduğu, satışlardaki % 1 oranında azalışı olduğunda ise satış ve genel yönetim giderlerinde % 0,32 oranında bir azalışa neden olduğunu tespit etmişlerdir.

Maliyet yapışkanlığı ile ilgili öncü çalışmaların dışında yakın zamanda yapılan çalışmalardan bazıları çalışmanın izleyen kısmında özetlenmiştir.

Pervan & Pervan (2012a, 2012b) tarafından yapılan Hırvatistan'daki yiyecek-içecek sektöründe faaliyet gösteren ve borsada işlem gören işletmelerin incelendiği her iki çalışmada da maliyet yapışkanlığının

varlığı ortaya konulmuştur.

Çelik & Kök (2013) çalışmalarında, satışlardaki oransal artışın farklı maliyet unsurlarında değişik oranlarda artışa neden olduğunu belirlemişlerdir. Cari dönem için modellenen maliyet unsurlarının bütünü açısından, ardışık dönemler için ise sadece satışların maliyeti bakımından maliyet yapışkanlığı olgusunun geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Zanella ve arkadaşları (2015), BAE'de halka açık 49 şirketin verilerini kullanarak yaptıkları çalışmada, maliyet yapışkanlığının olmadığını tespit etmişlerdir. Araştırmacılar, maliyet yapışkanlığının bulunmama nedeninin, satışların düştüğü dönemlerde yabancı işgücü maliyetlerinin ayarlaması olabileceğini ifade etmişlerdir.

Öztürk & Zeren (2016) çalışmalarında, satışlar ile satışların maliyeti ve satışlar ile toplam yönetim giderleri arasındaki asimetrik maliyet davranışı ilişkisini hem faaliyet hacmindeki artış, hem de faaliyet hacmindeki azalış durumlarında maliyet yapışkanlığının varlığına dair kanıtlara ulaşmışlardır.

Pamplona ve arkadaşları (2016), satılan malların maliyeti, satışlar, genel yönetim giderleri verileri kullanarak maliyet yapışkanlığını inceledikleri çalışmada, Şili'nin asimetrisinin % 0,207, Meksika'nın asimetrisinin % 0,116, Brezilya'nın asimetrisinin de % 0,073 olarak gerçekleştiği tespit edilerek yapışkan maliyet anlayışı kabul edilmiştir.

Rezaei & Barandagh (2016) çalışmalarında, kazanç yönetimi ve maliyet yapışkanlığı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ve yönetsel yeteneklerin maliyet yapışkanlığını artırdığını belirlemişlerdir.

Mahdavinia & Zolfaghari (2017) çalışmalarında, maliyet yapışkanlığı ile hisse senedi fiyat değişikliği arasında anlamlı bir ilişki olmadığını, ancak yüksek ihtiyatlılığa sahip şirketlerde maliyet yapışkanlığı ile hisse senedi fiyat değişimi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir.

Alavinasab ve arkadaşları (2017) çalışmalarında, tüm satış, genel ve yönetim maliyetlerin refah döneminde (2008-2010) yapışkan, durgunluk döneminde (2010-2013) ise yapışkan olmadığını ortaya koymuştur.

Hacıhasanoğlu & Dalkılıç (2018) çalışmalarında, faaliyet giderlerinin gelir artışı yaşanan dönemlerde gelir azalışı yaşanan dönemlere göre asimetrik davranış gösterdiğini tespit etmişler ve maliyet yapışkanlığı hipotezini desteklemişlerdir.

Klein ve arkadaşları (2018) çalışmalarında, satışlarla genel ve yönetim giderleri arasında yapışkan maliyet davranışının bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Zonatto ve arkadaşları (2018) çalışmalarında, ekonomik refah döneminde talepteki artış ile maliyet artışının aynı oranda değiştiğini, tepki azalış durumunda maliyetlerdeki düşüşün daha az olduğunu tespit etmişlerdir. Ekonomik durgunluk döneminde ise maliyetlerdeki düşüşün, maliyet artışından daha az olduğunu belirlemişlerdir.

Kontesa & Brahmana (2018) çalışmalarında, yapışkan maliyet ile firma performansı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Vurur & İlarslan (2018) çalışmalarında, satışlardaki % 1'lik artışın maliyetlerde % 0,5072'lik bir artışa neden olduğunu, ancak satışlardaki % 1'lik azalmanın maliyetlerde % 0,1338'lik bir azalma meydana getirdiğini tespit etmişlerdir. Çalışma, Türkiye'deki teknoloji firmalarında maliyet yapışkanlığının geçerli olduğunu göstermektedir.

Karadeniz ve arkadaşları (2019) konaklama işletmelerinde yaptıkları çalışmalarında, maliyet yapışkanlığının satışların maliyeti ile satış ve genel yönetim giderlerinin her ikisi için de geçerli olduğunu, satışların maliyetinde, satış ve genel yönetim giderlerine kıyasla maliyet yapışkanlığının daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir.

Karabayır (2019), satışlar ile satışların maliyeti, satışlar ile pazarlama satış ve dağıtım giderleri ve satışlar ile genel yönetim giderleri dahil etmek suretiyle üç farklı model kurduğu çalışmasında maliyet yapışkanlığının varlığını tespit etmiştir.

Erdoğan ve arkadaşları (2019) dört ayrı sektörü inceledikleri çalışmalarında, sadece bir sektörde pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin literatürdeki çalışmalardaki gibi yapışkan olduğunu yani taşa toprağa dayalı sektörde pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinde satışlar ile maliyetlerin asimetrik olduğu tespit etmişlerdir.

Emillio & Alfiandri (2019) çalışmalarında, satış, genel ve yönetim maliyetlerin yapışkanlığının genel olarak kanıtlanamadığını, satılan malların maliyetinin yapışkan olmayan davranış gösterdiğini ve varlık yoğunluğunun maliyet yapışkanlığı derecesi üzerinde önemli bir etkisinin olmadığını tespit etmişlerdir.

Silva ve arkadaşları (2019) çalışmalarında, muhasebe kârının yapışkan maliyet davranışından ve kazanç yönetimi uygulamalarından etkilendiğini gözlemlemiştir.

Muluk & Suwanti (2019) çalışmalarında, emlak ve inşaat şirketlerinde satış, genel ve yönetim maliyetlerin yapışkan olduğunu ve kalite denetimlerinin maliyet yapışkanlığı düzeyini azaltabileceğini belirlemişlerdir.

Günay & Koşan (2020) çalışmalarında, maliyet yapışkanlığının pay getirisine etkisinin maliyet unsuru ve sektöre bağlı olarak farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir. Çalışmada ayrıca, turist sayılarındaki değişimin eğlence hizmetleri sektörü dışındaki konaklama ve yiyecek-içecek sektörlerinin pay getirisinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Gürkan & Kaya (2020) çalışmalarında, "asimetrik maliyet davranışı"nın geçerli olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmada ayrıca, maliyet yapışkanlığının işletmenin içinde bulunduğu ekonomik çevreden etkilendiği tespit edilmiştir.

4. UYGULAMA

Çalışma kapsamında "BİST-100/Teknoloji-Bilişim" grubunda yer alan 16 şirketin kâr veya zarar tablolarındaki faaliyet giderleri, net sayışlar ve satışların maliyeti verileri incelenmiştir. Kamu Aydınlatma Platformu (KAP)'ta açılanan şirketlerin verilerinin kullanıldığı çalışmada, 2010-2018 dönemindeki 106 veri incelenmiş ve bu veriler esas alınarak panel veri analizi ile maliyet yapışkanlığı test edilmiştir.

Çalışmanın amacı, Borsa İstanbul'da işlem gören teknoloji-bilişim sektöründeki şirketlerde maliyet yapışkanlığının test edilmesidir. Bu kapsamda, net satışlardaki artış ve azalış karşısında maliyetlerde ortaya çıkan değişiklik belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışmada kullanılan verilere ilişkin betimleyici istatistik sonuçları Tablo 2'deki gibi elde edilmiştir.

Tablo 2: *Betimleyici İstatistikler*

	Faaliyet Giderleri	Net Satışlar	Satışların Maliyeti	Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri
Ortalama	43224346	6.84E+08	0.122642	33884885
Medyan	8836482.	1.16E+08	0.000000	8455804.
Maksimum	4.87E+08	9.01E+09	1.000000	3.72E+08
Minimum	26368.00	709384.0	0.000000	26368.00
Stdandart Sapma	83657811	1.37E+09	0.329584	61749842
Çarpıklık	3.334226	3.366608	2.300789	3.462313
Basıklık	15.09353	16.88520	6.293631	16.69280
Jarque-Bera	834.4075	1031.918	141.4328	1039.874
Toplam	4.54E+09	7.12E+10	13.00000	3.59E+09
Kareler Toplamı	7.28E+17	1.92E+20	11.40566	4.00E+17
Gözlem	105	104	106	106

Verilerin analizinde kullanılan değişkenlerin durağan olması büyük önem taşımaktadır. Ekonometrik analizde kullanılan değişkenler durağan değilse, yapılan analizden elde edilen sonuçlar yanıltıcı olacaktır. Durağan

bir seri, uzun dönem ortalaması etrafında dalgalı bir seyir izler. Durağan seri ortalamaya dönme eğilimindedir. Bununla birlikte, bir zaman serisinin ortalaması durağan değilse, sadece ele alınan dönem itibariyle incelenebilir. Bu nedenle durağan olmayan zaman serileri uygulamada tahmin yapmaya elverişli değildir. Bir değişkenin durağanlığını ve derecesini belirlemede kullanılan en yaygın ve geçerli yöntem birim kök testidir (Vurur & İlkarslan, 2018: 247).

Çalışma kapsamında analiz edilen verilen birim kök testi sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: *Birim Kök Testleri*

	Faaliyet Giderleri		Net Satışlar		Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri		Satışların Maliyeti	
Metot	Statistic	Prob.	Statistic	Prob.	Statistic	Prob.	Statistic	Prob.
ADF - Fisher Chi-square	10.6854	0.9072*	24.5737	0.2182	6.18168	0.9986	20.0478	0.4549
ADF - Choi Z-stat	2.02717	0.9787*	1.93964	0.9738	3.44066	0.9997	2.24456	0.9876
Breitung t-stat	-0.24249	0.4042**	1.78816	0.9631	0.33522	0.6313	1.96608	0.9754
Levin, Lin & Chu t*	0.00540	0.5022**	-0.35425	0.3616	1.04817	0.8527	0.50598	0.6936
Im, Pesaran and Shin W-stat	1.68098	0.9536**	1.44998	0.9265	-1.16767	0.1215	1.91022	0.9719
PP - Fisher Chi-square	33.2231	0.0995***	19.8809	0.7035	18.1833	0.7940	28.1075	0.2555
PP - Choi Z-stat	1.55364	0.9399***	4.26627	1.0000	3.57065	0.9998	3.53456	0.9998

* Fisher testleri için olasılıklar, asimptotik Ki-kare dağılımı kullanılarak hesaplanmıştır. Diğer tüm testler asimptotik normalliği varsayar.

** Olasılıklar, asempotik normallik varsayılarak hesaplanmıştır.

*** Fisher testleri için olasılıklar, asimptotik Ki-kare dağılımı kullanılarak hesaplanmıştır. Diğer tüm testler asimptotik normalliği varsayar.

Birim kök testleri sonuçları, kullanılan değişkenlerin modellenmesi sürecinde birim kök taşımadığını, yani serilerin durağan olduğunu göstermesi, analizdeki değişkenlerin regresyon modelinin katsayılarının güvenilebilir olduğunu ifade eder. Serilerin durağan olması aynı zamanda, analiz kapsamındaki değişkenlerin ortalamaya dönme eğilimini de ortaya koymaktadır (Çelik & Kök, 2013: 44).

Çalışma kapsamında sırasıyla ADF, PP, Breitung, Levin, Lin & Chu ve lm, Pasaran & Shin birim kök testleri uygulanmıştır. Tablo 3'teki bulgulardan olasılık değeri 0,05'in altında elde edilen sonuçlar birim kök

olmadığını ifade etmektedir.

Aşağıda verilen tablolarda kullanılan kısaltmalar; “FAAL: Faaliyet Maliyeti”, “NESA: Net Satışlar”, “PSDG: Pazarlama Satış Dağıtım ve Genel Yönetim Gideri”, “SAMA: Satış Maliyeti”, “SAK: Satışlarda Azalma” ve “SANESA: SAK*Net Satışlar”ı ifade etmektedir.

Çalışma kapsamında elde edilen regresyon bulguları Tablo 4, 5, 6 ve 7’de verilmiştir.

Tablo 4: *Regresyon Bulguları (Pazarlama Satış Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri)*

Bağımlı Değişken:	**LPSDGT1**			
Yöntem:	Panel En Küçük Kareler			
Örnek (düzeltilmiş):	2011-2018			
Dahil edilen dönem:	8			
Dahil edilen kesit:	15			
Toplam panel gözlem sayısı:	87			
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-Testi	Olasılık
C	0.103215	0.032413	3.184364	0.0020
LNESAT1	0.493765	0.043751	11.28577	0.0000
SANESA	1.86E-11	5.17E-11	0.360572	0.7193
R^2	0.602814	Ortalama bağımlı değişken		0.158801
Düzeltilmiş R^2	0.593357	SD. bağımlı değişken		0.457918
Regresyonun standart hatası	0.292008	Akaike bilgi kriteri		0.409803
Kalan toplamın karesi	7.162565	Schwarz kriteri		0.494834
Olasılık fonksiyonu	-14.82642	Hannan-Quinn kriteri		0.444042
F-İstatistik	63.74379	Durbin-Watson istatistiği		1.428400
Olasılık (F-İstatistik)	0.000000			

Tablo 4’te verilen analiz sonuçlarına göre çalışma kapsamındaki firmaların net satışlarında meydana gelen % 1’lik artış, pazarlama satış dağıtım ve genel yönetim giderlerinde yaklaşık % 0,494’lük bir artışa neden olmaktadır.

Net satışlarla, satışların maliyeti ilişkisine ait veriler Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5: *Regresyon Bulguları (Satışların Maliyeti)*

Bağımlı Değişken:	**LSAMAT1**			
Yöntem:	Panel En Küçük Kareler			
Örnek (düzeltilmiş):	2011-2018			
Dahil edilen dönem:	8			
Dahil edilen kesit:	15			
Toplam panel gözlem sayısı:	87			
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-Testi	Olasılık
C	-0.025182	0.154043	-0.163476	0.8705

LNESAT1	1.705656	0.207926	8.203173	0.0000
SANESA	4.83E-11	2.46E-10	0.196468	0.8447
R^2	0.445150	Ortalama bağımlı değişken		0.164754
Düzeltilmiş R^2	0.431939	SD. bağımlı değişken		1.841270
Regresyonun standart hatası	1.387762	Akaike bilgi kriteri		3.527137
Kalan toplamın karesi	161.7743	Schwarz kriteri		3.612168
Olasılık fonksiyonu	-150.4304	Hannan-Quinn kriteri		3.561376
F-İstatistik	33.69607	Durbin-Watson istatistiği		3.603985
Olasılık (F-İstatistik)	0.000000			

Tablo 5'te verilen analiz sonuçlarına göre çalışma kapsamındaki firmaların net satışlarında meydana gelen % 1'lik artış, satışların maliyetinde yaklaşık % 1.706'lık bir artışa neden olmaktadır.

Net satışlardaki azalma ile pazarlama satış dağıtım ve genel yönetim giderleri arasındaki ilişkiye ait bulgular Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: *Regresyon Bulguları (Pazarlama Satış Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri)*

Bağımlı Değişken:	**LPSDGT1**			
Yöntem:	Panel En Küçük Kareler			
Örnek (düzeltilmiş):	2013-2018			
Dahil edilen dönem:	6			
Dahil edilen kesit:	12			
Toplam panel gözlem sayısı:	58			
Değişken	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t-Testi**	**Olasılık**
C	0.047961	0.034629	1.384988	0.1718
LNESAT1	0.489871	0.040869	11.98627	0.0000
LNESAT2	-0.010840	0.041457	-0.261484	0.7947
LNESAT3	0.004032	0.044138	0.091357	0.9275
R^2	0.738636	Ortalama bağımlı değişken		0.086833
Düzeltilmiş R^2	0.724116	SD. bağımlı değişken		0.495101
Regresyonun standart hatası	0.260050	Akaike bilgi kriteri		0.210588
Kalan toplamın karesi	3.651810	Schwarz kriteri		0.352687
Olasılık fonksiyonu	-2.107050	Hannan-Quinn kriteri		0.265939
F-İstatistik	50.86945	Durbin-Watson istatistiği		0.923887
Olasılık (F-İstatistik)	0.000000			

Tablo 6'da verilen analiz sonuçlarına göre çalışma kapsamındaki firmaların net satışlarında meydana gelen % 1'lik azalış, pazarlama satış dağıtım ve genel yönetim giderlerinde yaklaşık % 0.490'lık bir azalışa neden olmaktadır.

Tablo 7'de firmaların net satışalarında meydana gelen azalış ve satışların maliyetindeki azalış ile ilgili analiz sonuçları verilmiştir.

Tablo 7: *Regresyon Bulguları (Satışların Maliyeti)*

Bağımlı Değişken:	**LSAMAT1**			
Yöntem:	Panel En Küçük Kareler			
Örnek (düzeltilmiş):	2013-2018			
Dahil edilen dönem:	6			
Dahil edilen kesit:	12			
Toplam panel gözlem sayısı:	58			
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-Testi	Olasılık
C	0.117416	0.205443	0.571523	0.5700
LNESAT1	1.567391	0.242465	6.464404	0.0000
LNESAT2	-0.507982	0.245953	-2.065360	0.0437
LNESAT3	-0.694188	0.261856	-2.651027	0.0105
R^2	0.547801	Ortalama bağımlı değişken		0.169256
Düzeltilmiş R^2	0.522678	SD. bağımlı değişken		2.233073
Regresyonun standart hatası	1.542796	Akaike bilgi kriteri		3.771541
Kalan toplamın karesi	128.5318	Schwarz kriteri		3.913641
Olasılık fonksiyonu	-105.3747	Hannan-Quinn kriteri		3.826892
F-İstatistik	21.80544	Durbin-Watson istatistiği		3.723401
Olasılık (F-İstatistik)	0.000000			

Tablo 7'de verilen analiz sonuçlarına göre çalışma kapsamındaki firmaların net satışlarında meydana gelen % 1'lik azalış, satışların maliyetinde yaklaşık % 1,567'lik bir azalışa neden olmaktadır.

5. SONUÇ

Maliyet bilgileri işletmelerde iç bilgi kullanıcıları için üretilen, planlama faaliyeti başta olmak üzere stratejik ve taktik düzeyde kararların alınmasında yöneticilerin kararlarına dayanak olacak önemli bir bilgi girdisi oluşturmaktadır. Maliyet bilgilerinin üretilmesiyle birlikte, bilgilerin analiz edilerek işletme amaçlarına uygun yönetilmesi de rekabet avantajı sağlamada yöneticilere yol gösterici sonuçların sunulmasına katkı sağlayacaktır.

Maliyet analizi, işletmelerde faaliyet hacmine bağlı olarak maliyet davranışlarının belirlenmesine yönelik çalışmaları ifade etmektedir. Maliyet analizi sonucunda, faaliyet hacmindeki artış veya azalış karşısında maliyetlerin nasıl değiştiği, hangi maliyetlerin bu faaliyet hacminden etkilendiği, hangi maliyetlerin faaliyet hacminden etkilenmediğini belirlenebilecektir. Bu kapsamda yapılan geleneksel maliyet analizi çalışmaları, maliyetlerin sabit ve değişken olarak ayrımının yapılmasına imkan tanımaktadır.

Geleneksel maliyet analizinde, işletmelerin faaliyet hacmi ile maliyetlerinin doğrusal yönde değiştiği ifade edilse de son yıllarda yapılan çalışmalar bu durumun geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Yapılan çalışmalar, faaliyet hacmi ile maliyetler arasında simetrik değil, asimetrik bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Literatürde "maliyet yapışkanlığı" veya "asimetrik maliyet davranışı" olarak ifade edilen bu durum, faaliyet artışında maliyetlerinin artmasına rağmen, faaliyet hacminin düştüğü dönemlerde maliyetlerdeki düşüşün, maliyet artışındaki kadar olmadığını ortaya koymaktadır. Yapılan çalışmalar, satışlardaki % 1 oranındaki artışın maliyetlerde % kaç oranında artışa, satışlardaki % 1 oranındaki azalışın maliyetlerde % kaç oranında azalışa neden olduğunu belirlemeye yönelik olarak gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem gören "Teknoloji/Bilişim" sektöründe faaliyet gösteren 16 firmanın 2010-2018 dönemine ait yıllık verilerinin maliyet yapışkanlığı davranışı gösterip göstermediği test edilmiştir. Maliyet yapışkanlığının belirlenmesi amacıyla, satışlar ile satışların maliyeti ve faaliyet giderlerinin yer aldığı farklı modeller kurularak, veriler panel veri analizi ile test edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre, satışlardaki % 1'lik artış pazarlama satış dağıtım ve genel yönetim giderlerinde yaklaşık % 0,494'lük, satışların maliyetinde ise yaklaşık % 1.706'lık artışa neden olmaktadır. Ancak satışlardaki % 1'lik azalış pazarlama satış dağıtım ve genel yönetim giderlerinde yaklaşık % 0.490'lık, satışların maliyetinde ise yaklaşık % 1,567'lik azalışa neden olmaktadır. Bu durum, yani satışlardaki artışların maliyetlerde meydana getirdiği atış oranın, satışlardaki azalış durumunda maliyetlerdeki azalış orandan daha yüksek olması, incelenen şirketlerde maliyet yapışkanlığının bulunduğunu ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

Alavinasab S. at al. (2017).The effect of economic growth on cost stickiness in Tehran Stock Exchange. *International Journal of Finance and Accounting*, *6*(3), 87-94.

Anderson, M. C., at al. (2003). Are selling, general, and administrative costs sticky ?. *Journal of Accounting Research*, *41*(1), 47-63.

Calleja, K. at al. (2006). A note on cost stickiness: Some international comparisons. *ManagementAccounting Research*, *17*(2),127-140.

Çelik, M. & Kök, D. (2013). Türkiye'de maliyet yapışkanlığının geçerliliği: İstanbul menkul kıymetler borsası (İMKB) örneğinde panel veri analizi. *Business and Economics Research Journal*, *4*(4), 37-48.

Emillio A. & Alfiandri S. (2019). The asymmetrical cost behavior: Cost stickiness in Indonesian listed manufacturing companies. *International Journal of Accounting and Taxation*, *7*(1), 26-34.

Erdoğan, E. vd. (2019). BİST'de sektörler itibariyle maliyet yapışkanlığının panel veri analizi ile incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, *10*(24), 264-274.

Günay, F. & Koşan, L. (2020). Maliyet yapışkanlığının pay getirisine etkisi: Turizm alt sektörlerinde bir uygulama. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Kasım, *13*(3), 667-707.

Gürkan, S. & Kaya, Ö. (2020). Asimetrik maliyet davranışı teorisi açısından şirketlerin maliyet davranışlarının incelenmesi: THY, TURKCELL ve TÜPRAŞ örneği. *Mali Çözüm*, Ocak-Şubat, *30*(157), 31-47.

Hacıhasanoğlu, T. & Dalkılıç, E. (2018). Maliyet yapışkanlığı hipotezinin BİST imalat sektörü kapsamında test edilmesi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *11*(3), 1802-1808.

Karabayır, M. E. (2019). Maliyet yapışkanlığının yeniden gözden geçirilmesi: Borsa İstanbul imalat sanayi örneği. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, *12*(2), 317-330.

Karadeniz, E. vd. (2019). Halka açık konaklama işletmelerinde maliyet yapışkanlığının analizi. *Journal of Tourism Theory and Research*, *5*(2), 171-181.

Klein, A. at al. (2018). Implications of prospect theory for the stickiness of costs. *SSRN Electronical Journal*, (Çevrimiçi: tarihinde https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id = 3230688, Erişim: 19.01.2020).

Kontesa M. & Brahmana K. R. (2018). Cost stickiness effect on firm's performance: Insights from Malaysia. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, *13*(1), 1-19.

Mahdavinia M. & Zolfaghari M. (2017). Effect of intensity of cost stickiness on stock price volatility as the role of accounting conservatism. *Revista Publicando 4*, *13*(2), 1029-1043.

Medeiros, O. & Costa, P. (2004). Cost stickiness in brazilian firms. Paper presented at *The 4. USP Congress of Managerial Control and Accounting*, *Sao Paulo, Brazil*.

Muluk A. & Suwanti, E. (2019). Does audit quality able to reduce cost stickiness? Evidence from property, real estate and building construction ındustry. *International Conference on Economics, Management, and Accounting, KnE Social Sciences*, 564–577.

Noreen, E., & Sodestrom, N. (1997). The accuracy of proportional cost models: Evidence from hospital service departments. *Review of Accounting Studies*, (2). 89-114.

Özen, İ. (2020). Hastane maliyetlerinin yapısal analizi. *USBAD Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, *2*(4), 907-926.

Öztürk E. & Zeren, F. (2016). Maliyet yapışkanlığının geçerliliğinin test edilmesi: Borsa İstanbul örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *8*(15), 31-42.

Pamplona, E. at al. (2016). Sticky costs in cost behavior of the largest companies in Brazil, Chile, Mexico. *Contaduria Y Administracion*, (61), 682-704.

Pervan, M. & Pervan, I. (2012a). Analysis of sticky costs: Croatian evidence. *Recent Researches in Business and Economics*, July, *1*(3), 152-157.

Pervan, M. & Pervan, I. (2012b). Sticky costs: evidence from croation food and beverage industry. *International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences*, *6*(8), 963-970.

Rezaei J. & Barandagh M. (2016). Review of effect of management ability on costs stickiness in Tehran Stock Exchange. *International Journal of Humanities and Cultural Studies*, (Special Issue), 77-93.

Silva A. at al. (2019). Sticky costs behavior and earnings management. *Brazilian Business Review*, *16*(2), 191-206.

Subramaniam, C. & Weidenmier, M. (2003). Additional evidence on the sticky behavior of costs. *Working Paper*. Texas Christian University.

Vurur, N. S. & İlarslan, K. (2018). Maliyet yapışkanlığı teorisinin BİST (Borsa İstanbul) teknoloji firmaları için geçerliliğinin sınanması. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Yenilikçi Yaklaşımlar (Editör: Kürşat ÖZDAŞLI vd.)*, *Cilt: 3*, Ankara: Gece Kitaplığı, 241-254.

Zanella F. at al. (2015). Are costs really sticky? Evidence from publicly listed companies in the UAE. *Applied Economics*, *47*(60), 6519-6528.

Zonatto, V.C. at al. (2018).Effects of economic growth in the behavior of sticky costs of companies belonging to BRICS countries. *Contaduríay Administración*, *63*(4), 33-34.

Bölüm 61

BANKA SİGORTACILIĞI (BANKASÜRANS) ETKİNLİĞİNİN ÖLÇÜMÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA*

Onur ŞEYRANLIOĞLU[1]

1 Öğr. Gör. Onur ŞEYRANLIOĞLU, Giresun Üniversitesi Görele Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Lojistik Yönetimi Bölümü, onurseyranlioglu@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1105-4034.

*Bu çalışma ‘’Banka Sigortacılığının (Bankasürans) Yapısal Analizi ve Bir Etkinlik Araştırması’’ isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

1. GİRİŞ

Sigorta hizmeti, oluşabilecek her türlü zararın olumsuz sonuçlarının giderilmesinde, zararlara maruz kalmış kişilere parasal kolaylık ve rahatlık sağlayan bir finansman tekniğidir. Bu hizmeti sunan kişi veya kuruluşlar, olası müşterilerinin, geleceğin getirebileceği olası belirsizlikleri ve riskleri fark etmelerini sağlayarak ürettikleri finansal çözümler ile bu ihtiyaçları karşılamak üzere faaliyette bulunurlar. Sigorta işletmelerinin sayılarındaki her geçen gün artış ve sunulan hizmetlerin birbirine benzerlikleri ve artan rekabet, pazarlama teknik ve yöntemlerine olan ihtiyaçları aynı hızla arttırmaktadır.

Sigorta hizmetlerinin uygun yerlerde sunulması yolunda, sektörde faaliyet gösteren dağıtım kanalları önemli görevler üstlenmektedir. Sigorta işletmelerinin bizzat müşteri bulup, doğrudan doğruya onlara sigorta güvencesi satması geniş coğrafyaya sahip Türkiye'de hemen hemen imkansız ya da çok sınırlı olmaktadır. Bu çeşit sorunları aşma yolunda, modern finansal piyasaların en önemli özelliklerinden birisi olan, son derece farklı görevler yürüten finansal kuruluşlar arasındaki yakınlaşmalar, bankacılık ve sigorta işletmelerinin birlikteliği ve bu birlikteliğin somutlaşmış hali olan banka sigortacılığı (bankasürans) uygulamaları kendini göstermektedir. Türk sigorta sektöründe özelikle serbest tarife rejiminin uygulanmaya başlandığı 1990 yılı sonrasında rekabet hem fiyat düzeyinde hem dağıtım kanalları bazında sürekli artmış ve bu durum şirketlerin karlılıkları üzerinde büyük baskı oluşturmuştur. Zaman içinde hem hizmet hem de fiyat rekabetine doğru bir eğilim artmıştır. Bu süreçte, bankalar sigorta hizmetlerinin sunulmasında güven veren kuruluşlar olması, sağlam finansal altyapıları ve ölçek ekonomilerinden yararlanıp en uygun şartlarda sigorta teminatı sunabilmeleri sigorta sektöründe rekabeti daha da arttırmıştır. Bu gelişmeler dikkate alındığında kaynaklarını en iyi kullanabilen sigorta şirketleri verimlilik ve rekabet gücü konusunda ön plana çıkmaya başlamışlardır. Bu koşullarda en güçlü şirketlerin devamlılıklarını sürdüreceği ve bu şirketlerinde en etkin şirketler olacağı açıktır. Girdi ve çıktılarını en etkin şekilde değerlendirebilen sigorta şirketleri her koşulda rekabet edilebilir olacaktır.

Bu çalışmanın amacı, finansal sistem içerisinde banka kanalını kullanan hayat sigortası ve emeklilik şirketlerinin etkinliklerinin parametrik olmayan yöntemlerden olan Veri Zarflama Analizi (VZA) ile ölçmek, elde edilen bulgular çerçevesinde, ''hangi sigorta şirketi banka dağıtım kanalını daha etkin kullanıyor?'' sorusunun cevabını tespit etmektir. Etkinliğin ölçümünün yanı sıra, etkinsizlikler karşısında çözüm önerileri sunmak ve sektörün finansal sistem ve yapısı hakkında bilgi vermektir. Çalışmaya ana konuyu oluşturan banka sigortacılığı hakkında bilgi verilerek başlanmış olup sonraki aşamada uygulama bölümüne yer verilmiş ve araştırmanın

amacı, önemi, yöntemi, kapsamı, kısıtları ve kurulan modeller hakkında bilgi de verilmiştir. Sonrasında ise, 2013 yılsonu itibariyle Türkiye'de hayat branşında faaliyet gösteren hayat sigortası ve emeklilik şirketlerinin banka sigortacılığı etkinlikleri parametrik olmayan yöntemlerden Veri Zarflama Analizi ile hem girdi yönelimli CCR ve BCC modelleri hem de çıktı yönelimli CCR ve BCC modelleri ile ölçülmüş, elde edilen bulgu ve sonuçlar açıklanmıştır.

2. BANKA SİGORTACILIĞI (BANKASÜRANS) KAVRAMI

Modern finansal piyasalara bakıldığında en önemli gelişmelerden birinin, son derece farklı görevler üstlenen finansal kuruluşlar arasındaki doğal yakınlaşma olduğu görülmektedir.1980 yılının ortasından itibaren finansal piyasalarda önemli gelişme ve değişimler görülmüştür. Sigorta şirketleri ile bankalar arasındaki kesin sınırlar gevşedikçe ve ortadan kalktıkça her iki kurum arasındaki ayrım da giderek zayıflamıştır. Bu gelişmelerin hızını sadece piyasalardaki ekonomik gelişmeler değil, aynı zamanda yapılan yasal düzenlemelerdeki gevşemeler de belirlemiştir. Bu gelişmeler ışığında Almanya ve Fransa'da ''Allfinanz'' ve ''Bancassurance'' kavramları ortaya çıkmış ve diğer ülkelerdeki finansal piyasalara yayılmıştır. Bu kavramlar sigorta şirketlerinin ve bankaların üretim ve dağıtımda daha yakın işbirliğini öngörmekte ve bazen de birlikteliği ifade etmektedir. Tasarruflardaki değişimler, finansal piyasalardaki rekabetçi ortam, sosyal ve demografik gelişmeler bu bütünleşmenin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Karacan, 1994: 228). Son dönemde işletmelerin ürün yaşam eğrileri değerlendirildiğinde, işletmelerin düşüş evrelerini yaşamamak için mevcut duruma, yeni pazar, yeni ürün varyasyonlarını ekleyerek yaratıcı olmaya çalışmaktadırlar. Müşteri odaklılığını esas alan, iki farklı sektördeki ürün veya hizmetleri bir araya getirerek farklı bambaşka bir ürün yaratımı olan Yanal Pazarlama (Lateral Marketing) anlayışı, bankaların sigorta işletmeleri ile birleşerek oluşturdukları bankasürans kanalı bu anlayışın en iyi örneklerinden biridir (Yıldırım ve Başar, 2013: 57). Banka sigortacılığı (bankasürans), bir sigorta şirketinin bankalar ile yaptığı işbirliği ile o bankanın bireysel ve kurumsal müşterilerine ulaşmasıyla sigorta ürün ve hizmetlerini sunma faaliyetidir. Sigorta şirketleri bu yolla hayat-hayat dışı sigortaları ve emeklilik ürün ve hizmetlerini banka müşterilerinin hizmetine sunma imkanı elde edebilmektedir. Bankasürans kanalı ile işbirliği, sigorta faaliyetleriyle banka faaliyetlerinin birleştirilmesi ve finansal hizmetler için büyük çapta pazar ortamlarının kurulmasını ifade etmektedir. Küreselleşmenin finansal piyasalarda birleşmelere ve devralmalara yol açması, likitlerin daha iyi değerlendirilmesi imkanını sağlamakta, rekabet gücünü ve verimliliği arttırmaktadır. Günümüzde bankasürans kavramı, sigorta şirketlerinin ve bankaların sadece faaliyet bazında birleşmeleri değil, aynı zamanda finansal piyasalarda bir ölçüde bütünleşmiş, entegre şekilde iş yapma stratejisi olarak ele alınmaktadır (Pehlivan, 2013: 32).

Bankaların ülke genelindeki yaygın şube ağı düşünüldüğünde, sigorta ürün ve hizmetlerin ulaştırılmasında en iyi dağıtım yollarından biri olduğu söylenebilir. Yapılan bu iş birliği sürecinde Türkiye'de bu kanalın etkinliği yavaş yavaş etkisini arttırmış ve istenilen düzeylere ulaşmıştır. Yüksek potansiyel barındıran bankasürans sisteminin her iki taraf açısından kazanımları incelendiğinde, bankalar açısından bankalardan pazarlanan finansal ürün ve hizmetler çeşitlenmekte ve böylece müşteri memnuniyeti pekiştirilebilmektedir. Ayrıca Türkiye'nin son dönemlerde değişen ekonomik şartlarından gittikçe düşen bankacılık kar marjlarının bu tip yan ürün ve hizmet satışlarıyla yeniden yakalanabilir olması önemlidir. Daha dar kar marjlarıyla ve daha çok reel kesime yönelik bankacılık yapma yönünde olan Türk bankacılığı, sigorta ürün ve hizmetlerinden elde edilecek komisyonlarla çok daha önemli hale gelecektir. Kanun gereği sigorta şirketlerinin acentesi konumunda olan banka şubeleri çapraz satış konusunda da çeşitli avantajlara sahiptir. Bankalar elindeki mevcut müşteriye çapraz satış sayesinde müşteri bağımlılığı yaratabilmekte ve birden fazla üründe karlılık verimi elde edebilmektedir. Örneğin, banka şubelerine otomobil kredisi almak için gelen müşteriye kasko sigortasının yapılmasının teklif edilmesi ve ayrıca çapraz satış tekniği ile bu müşteriye sağlık sigortası ya da bireysel emeklilik ürünü satılarak sürecin desteklenmesi bu satış türüne verilebilecek örnektir (Kasapoğlu, 2007: 13-14). Sigorta şirketleri açısından kazanımlara bakıldığında, sigorta ürün ve hizmetleri ülke genelinde geniş halk kitlelerine ulaştırılabilmekte, operasyonel maliyetler azaltılabilmekte, prim ödeme ve tahsilatları hızla gerçekleştirilebilmekte ve personel giderleri de düşürülebilmektedir (Pehlivan, 2013: 32).

Banka ve sigorta şirketleri arasındaki bu sinerji farklı bankasürans modelleri ile desteklenmekte, bu modellerin seçiminde pazarın yapısı, pazardaki müşteri tercihleri, uygulanan ülkenin sosyo-ekonomik, kültürel özellikleri ve düzenleyici otoritelere bağlı olabilmektedir. Banka sigortacılığı modellerinin değişkenlik göstermesinde ise satış noktaları, müşteri veri tabanları, sunulan ürün ve hizmetler, politik yönetim ve ürün tedarikçileri gibi birçok etken rol oynamaktadır (Şener ve Erdoğan, 2009: 95-96). Banka sigortacılığı, ülkeden ülkeye büyük değişiklikler gösterse de üç temel model çerçevesinde yürütüldüğü görülmektedir. Bunlar; dağıtım anlaşmaları (distribution agreement), ortak girişim (joint venture) ve tam bütünleşme (full integration) şeklinde sıralanabilir. Bunun yanında hisse devri (cross shareholding), birleşme (acquisition), yeni bir şirket kurulması, mülkiyet (ownership) gibi modellerden de söz edilebilmektedir (Tunay, 2014: 38-39).

3. HAYAT BRANŞINDA FAALİYET GÖSTEREN SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ETKİNLİKLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE ÖLÇÜLMESİ

3.1. Araştırmanın Yöntemi, Etkinlik Kavramı ve Veri Zarflama Analizi (VZA)

Etkinlik kavramı, mevcut girdileri kullanarak maksimum çıktıyı üretmek ya da belirli bir çıktıyı üretmek için minimum girdiyi kullanmak olarak tanımlanabilir. İşletme düzeyinde kaynakların, yani müşterilere ulaşacak mal ve hizmetlerin üretilmesi için kullanılan girdilerin belirli standartlarla karşılaştırılması sonucu bulunan bir gösterge olup, fiili miktarın standart miktara oranı şeklinde ifade edilebilir. Bu oran sonucunun ‘’1’’ (%100) olması beklenir. ‘’1’’ değerine sahip karar verme birimlerinin (KVB) performansları diğerlerinden daha iyidir ve etkin karar verme birimi olarak tanımlanır. Oranın bu değere ulaşamaması halinde, söz konusu faaliyetin gerçekleştirilmesinde hedefin altında veya üzerinde bir performans sergilediği düşünülür. Performansı diğerlerine göre iyi olmayan karar verme birimleri için etkin olmayan karar verme birimleri olarak ifade edilir. Sonuçta, etkinlik ölçümünün konusu, kullanılan kaynakların belirli bir zamanda ve biçimde kullanımı ile gerçekleşen sonuçların, hedeflenen sonuçlara göre değerlendirilmesidir. Etkinliği de buna göre, ‘’göreli olarak en iyi uygulama sınırıyla gözlenen girdi-çıktı kombinasyonları arasındaki uzaklık’’ olarak tanımlamak mümkündür. Etkinlik sağlanmadan yüksek verimlilik düzeyine ulaşmak mümkün değildir (Özbek, 2007: 25). Etkinlik kavramı ile karıştırılan önemli kavramlardan biri de verimliliktir ve taşıdıkları anlam itibariyle birbirlerinden farklıdır. ‘’Verimlilik, toplam çıktının toplam girdiye oranı olarak ifade edilmektedir‘’ ve tanımı yukarıda verilen etkinlikten daha sınırlıdır. Eldeki girdi bileşiminin en uygun şekilde kullanılarak mümkün olan en çok çıktıyı üretmedeki başarı ‘’teknik etkinlik’’, girdi ve çıktı fiyatları göz önüne alınarak en uygun girdi karmasının seçilmesindeki başarı ‘’fiyat etkinliği’’ ve uygun ölçekte üretim yapmadaki başarı da ‘’ölçek etkinliği’’ olarak tanımlanmaktadır. Bu bileşenlerin hepsi birden bir işletmenin ‘’ekonomik etkinliğini’’ belirler. Teknik etkinlik ve ölçek etkinlik birlikte toplam etkinlik olarak adlandırılır (Toplam Etkinlik=Teknik Etkinlik*Ölçek Etkinliği) (Çingi ve Tarım, 2000: 3).

Parametrik olmayan yöntemlerden olan Veri Zarflama Analizi (VZA) ilk olarak Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından benzer mal ya da hizmet üreten ve karar verme birimi (KVB) olarak adlandırılan sistemlerin görece etkinliklerinin ölçülmesi amacı ile geliştirilmiştir. Bu yöntem; farklı ölçü birimlerine sahip, çok sayıda girdi ile çıktı değişkeninin olduğu ve bunların ortak ölçüt temeline indirgenemediği durumlarda, KVB’lerin görece toplam faktör etkinliğini ölçmeye imkan veren, doğrusal

programlama (DP) esaslı bir yaklaşımdır. VZA, her bir KVB'yi sadece en iyi KVB'ler ile karşılaştırmakta ve en iyi olarak belirlenen KVB'ler etkinlik sınırını oluştururken herhangi bir KVB'nin etkinliği de bu sınıra göre ölçülmektedir. Etkinlik sınırı üzerinde yer alan en iyi KVB'leri görece etkin olarak değerlendiren bu yöntem, bu en iyi KVB'leri referans kümesi olarak adlandırılır. Etkinlik sınırı üzerinde yer almayan diğer KVB'ler de görece etkin olmayan birimler olarak ifade edilir (Özden, 2008:168). Homojen olan KVB'leri kendi arasında kıyaslayan VZA, en iyi gözlem etkinlik sınırını belirler ve diğer gözlemler bu etkin gözleme göre değerlendirilir. Eğer herhangi bir KVB, bu sınır üzerindeyse etkin, değilse (üstünde ya da altında) etkin olmayan KVB olarak değerlendirilir. Etkin olmayan KVB'lere VZA, bu KVB'lerin etkin olabilmesi için (yani etkinliklerini arttırabilmesi için) gerekli stratejileri etkin KVB'leri referans vermek yoluyla önerir. Etkin olmayan herhangi bir KVB'nin referans yani hedef birimi, etkin olmayan KVB'nin radyal (dairesel) olarak etkinlik sınırına yaklaştırılması yolu ile bulunabilir.

VZA, ölçeğe göre getiri durumlarına göre iki grupta incelenmektedir. Bunlar; ölçeğe göre sabit getirili modeller (CCR Model) ve ölçeğe göre değişken getirili modeller (BCC Model) şeklindedir. Bu sınıflandırma yönlendirme durumlarına göre girdi yönlendirmeli, çıktı yönlendirmeli ve yönlendirmesiz olmak üzere üçe ayırmak mümkündür. VZA'da kullanılan bu modellerin seçiminde, eğer girdiler üzerinde kontrol azsa (ya da yoksa) çıktı yönelimli model; eğer çıktılar üzerinde kontrol azsa (ya da yoksa) girdi yönelimli model kurulmalıdır. Çıktı yönelimli modeller de mevcut girdi ile en fazla çıktının üretilmesine çalışılırken, girdi yönelimli modellerde ise mevcut çıktının üretilmesi için en az girdinin kullanılmasına çalışılmaktadır. Eğer, en fazla çıktının en az girdi ile üretilmesi istenirse, o zaman yönelimsiz modeller kullanılmalıdır (Özden, 2008: 170).

3.2. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

VZA uygulanırken yapılması gereken ilk aşama KVB'lerin seçilmesidir. İkinci aşama ise analize dahil edilecek girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi olurken, üçüncü aşama da ise, hangi modelin seçileceği yani nasıl bir model kurulacağı girdi ve çıktıların kontrol edilip edilemeyeceğidir. Son aşama olarak da analiz sonucu elde edilen bulguların yorumlanması dolayısıyla banka kanalını kullanan sigorta şirketlerinin analizidir.

2013 yılsonu itibariyle Türkiye'de 36'sı hayat dışı, 18'i hayat ve emeklilik, 6'sı hayat ve biri reasürans olmak üzere toplam 61 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketi faaliyet göstermektedir. VZA'da hem homojenliği korumak hem de banka sigortacılığı alanında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin etkinlik ölçümünde hayat branşında faaliyet gösteren şirketler ele alınmaktadır. Çalışmada hayat ve emeklilik şirketlerinin alınmasındaki genel amaç Türkiye'de bu şirketlerin toplam dağıtım

kanalları içinde banka kanalının payının %81,15 olmasıdır. 2013 yılsonu itibari ile Türkiye'de hayat branşında banka kanalını kullanan 21 hayat/emeklilik şirketi bulunmaktadır. Bu çalışmada ise analize 20 şirket dahil edilmiş olup, CIV Hayat Sigorta A.Ş. çalışmaya dahil edilmemiştir. Analize dahil edilen hayat ve emeklilik şirketleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

VZA'nın sağlıklı kullanılabilmesi için gerekli KVB sayısı, analizlerde kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerinin sayılarına bağlıdır. Bu konu ile ilgili 1990 yılında Vassiloglu ve Giokas; uygulamada güvenilir sonuçlar elde edilebilmesi için, KVB sayısının (N), girdi sayısı (m) ve çıktı sayısı (s) sayısının en az üç katı olması gerektiğini yani $N \geq 3(m+s)$ kuralına uyulmasını önermektedirler (Özden, 2008: 177). Bu çalışmada KVB sayısı 20 olduğundan, girdi ve çıktı sayısının toplamı en fazla 6 olarak belirlenebilir. Çalışmada da 3 girdi ve 1 çıktı değişkeni kullanılmıştır. Bu değişkenler, ''Çalışılan Banka Sayısı'', ''Toplam Şube Sayısı'', ''Üretim Komisyonu Tutarı'' girdi değişkenleri olurken, ''Yazılan Prim Tutarı'' ise tek çıktı değişkenini oluşturmaktadır.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Sigorta Şirketleri ve İsim Kısaltmaları

Sıra No	**Şirketler**	**Şirketler İsim Kısaltmaları**
1	BNP PARIBAS CARDIF HAYAT SİGORTA A.Ş.	BNP H
2	DEMİR HAYAT SİGORTA A.Ş.	DEMİR H
3	AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	AEGON E/H
4	ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK A.Ş.	ALLIANZ H/E
5	ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK A.Ş.	ALLIANZ Y/E
6	ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK A.Ş.	ANADOLU H/E
7	ASYA EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	ASYA E/H
8	AVIVASA EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	AVIVASA E/H
9	AXA HAYAT VE EMEKLİLİK A.Ş.	AXA H/E
10	BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK A.Ş.	BNP E
11	CIGNA FİNANS EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	CIGNA F E/H
12	ERGO EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	ERGO H/E
13	FİBA EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	FİBA E/H
14	GARANTİ EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	GARANTİ E/H
15	GROUPAMA EMEKLİLİK A.Ş.	GROUPAMA E
16	HALK HAYAT VE EMEKLİLİK A.Ş.	HALK H/E
17	ING EMEKLİLİK A.Ş.	ING E
18	METLIFE EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.	METLIFE E/H
19	VAKIF EMEKLİLİK A.Ş.	VAKIF E
20	ZİRAAT HAYAT VE EMEKLİLİK A.Ş.	ZİRAAT H/E

- **Çalışılan Banka Sayısı:** Çalışmaya dahil edilen herhangi bir hayat sigortası ya da hayat/emeklilik şirketinin acenteliğini yapan toplam banka sayısını ifade eder.
- **Toplam Şube Sayısı:** Bir dağıtım kanalı olarak acentelik görevini üstlenen bankaların ülke çapındaki toplam şube sayısını gösteren girdi değişkenidir.
- **Üretim Komisyonu Tutarı:** Sigorta ve emeklilik şirketleri, yasal olarak acentelik anlaşmaları yaptıkları bankalara üretim komisyonu altında belirli bir meblağ öderler ve bu tutar girdi değişkenini oluşturmaktadır.
- **Yazılan Prim Tutarı:** Sigorta şirketlerinin en önemli gelir kaynağını oluşturan ve banka kanalı kullanılarak tahsil edilen bu primler, sigorta şirketinin belirli bir dönem içerisinde kazanılmış ve kazanılmamış tüm poliçelere ilişkin veriler ve reasürans yolu ile yazılan primlerde bu çıktı değişkeni içine girmektedir.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Girdi ve Çıktı Değişkenleri

Girdiler	Çıktılar
Çalışılan Banka Sayısı	Yazılan Prim Tutarı
Toplam Şube Sayısı	
Üretim Komisyonu Tutarı	

VZA yönteminin uygulanması esnasında dikkat edilmesi gereken önemli durumlardan biri de verilerin güvenilir kaynaklardan elde edilmesidir. Bu nedenle, bu yöntemin başarı ile uygulanabilmesi amacıyla, tüm KVB'lere yönelik girdi ve çıktı verilerinin bir veri tabanı şeklinde düzenlenmesinin ve sisteme konulacak olan tüm verilerin güvenilir olmasının önemi çok büyüktür. Çalışmada kullanılan veriler, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu 2013 yılı Türkiye'de Sigorta ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Raporu'dan ve Türkiye Sigorta Birliği'nin belirli dönemlerde yayınladığı sigortacılığa ilişkin istatistiksel verilerden alınmıştır. Belirlenen girdi ve çıktı verileri Tablo 3'de gösterilmiştir. Yapılan uygulamada 2013 yılında faaliyet gösteren ve banka satış kanalını kullanan 20 adet Hayat Sigortası ve Emeklilik Şirketleri için 3 adet girdi ve 1 adet çıktı değişkeni kullanılarak girdi ve çıktı yönelimli olarak sabit ölçek varsayımı altında CCR modelleri ve değişken ölçek varsayımı altında BCC modelleri kurulmuş ve çözülmüştür. Ayrıca, her bir karar birimi için göreli etkinlik değerleri, etkin olmayan karar birimleri için referans grupları ve sanal hedefler belirlenmiştir. Bu çalışmanın belirlenen girdi ve çıktılar doğrultusunda VZA modelleri, MS Excel programının eklentisi olan DEA Solver Professional Version 5.0 paket programı ile çözülmüştür.

Tablo 3. Çalışmada Kullanılan Girdi ve Çıktı Verileri

Sıra No	Şirketler	Girdi			Çıktı
		Banka Sayısı	Toplam Şube Sayısı	Üretim Komisyonu Tutarı (TL)	Yazılan Prim Tutarı (TL)
1	BNP H	1	525	2.724,00	4.143,83
2	DEMİR H	1	60	219.694,00	751.918,73
3	AEGON E/H	1	311	1.442.990,00	10.953.820,22
4	ALLIANZ H/E	4	476	20.067.419,00	38.020.390,37
5	ALLIANZ Y/E	1	974	56.169.278,00	210.406.736,00
6	ANADOLU H/E	6	1877	41.486.106,00	226.443.695,34
7	ASYA E/H	1	280	167.115,00	477.210,84
8	AVIVASA E/H	5	1149	29.741.322,00	183.750.765,64
9	AXA H/E	7	477	34.711.146,00	75.399.271,00
10	BNP E	3	659	24.906.241,00	71.113.029,03
11	CIGNA F E/H	1	673	71.842.757,00	200.576.861,21
12	ERGO H/E	2	348	191.558,00	595.214,78
13	FİBA E/H	1	66	2.248.607,00	6.656.323,99
14	GARANTİ E/H	5	1978	50.744.333,00	297.580.880,72
15	GROUPAMA E	5	515	3.589.696,00	17.673.137,40
16	HALK H/E	1	832	50.437.569,00	269.443.699,23
17	ING E	2	440	22.169.683,00	62.253.025,78
18	METLIFE E/H	2	705	40.481.077,00	196.090.105,04
19	VAKIF E	5	1500	40.931.706,00	183.157.359,83
20	ZİRAAT H/E	1	1636	114.699.920,00	789.064.990,53

3.3. Araştırmanın Bulguları

3.3.1. Girdi Yönelimli CCR ve BCC Modellerinin Bulguları

VZA'da etkinlik ölçümünde her bir KVB için 0 ile 1 arasında bir etkinlik değeri bulunmaktadır. Etkinlik değeri 1'e eşit olan birimler en iyi gözlem kümesini oluşturur. Etkinlik değeri 1'den düşük olan birimlerde göreceli etkinsiz olarak ifade edilir.

Tablo 4'te ''Girdiye Yönelik CCR ve BCC'' modelleri ile etkinlik ölçüm sonuçları yer almaktadır. Elde edilen bulgulara göre ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında (CRS-Constant Return to Scale) 2 şirket etkinken, ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında (VRS-Variable Return to Scale) ise 9 şirket etkin bulunmuştur. 2013 yılında hayat sigortası ve emeklilik şirketlerinin girdiye yönelik CRS varsayımı altında %10'u etkinken geriye kalan %90'ının etkin olmadığı söylenebilir. CRS varsayımı altında ortalama etkinlik skoru 0,587 olurken, etkinlik skoru 1 olan etkin şirketler Ziraat Emeklilik ve Hayat A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. olmaktadır. Etkinlik skoru 0,200 olan BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş. etkinlik değeri en düşük şirkettir. Girdi yönelimli VRS varsayımı altında ise şirketlerin %45'i etkin olurken, geriye kalan %55'in olmadığı görülmekte ve ortalama etkinlik skoru 0,797'dir. Etkin olan şirketler ise; BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş., Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş., Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş., Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş., Cigna Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş., Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş., Halk Hayat Emeklilik A.Ş. ve Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. olmuştur. Girdi yönelimli VRS varsayımı altında etkinlik skoru 0,282 olan Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş. etkinlik değeri en düşük şirkettir.

Tablo 4. Girdi Yönelimli CCR ve BCC Modelleri ile Etkinlik Skorları

Sıra No	Şirketler	Girdi Yönelimli CCR Model (Toplam Etkinlik)			Girdi Yönelimli BCC Model (Teknik Etkinlik)			Girdi Yönelimli Ölçek Etkinlik Skoru	Ölçeğe Göre Getiri Türü
		Girdi Yönelimli CRS Etkinlik Skoru	**Toplam Etkinlik Sıralaması**	**Referans Kümesindeki Şirketler**	**Girdi Yönelimli VRS Etkinlik Skoru**	**Teknik Etkinlik Sıralaması**	**Referans Kümesindeki Şirketler**		
1	BNP H	0,200	20	3	1,000	1	-	0,200	Artan
2	DEMİR H	0,451	12	3	1,000	1	-	0,451	Artan
3	AEGON E/H	1,000	1	-	1,000	1	-	1,000	Sabit
4	ALLIANZ H/E	0,274	19	3 ve 20	0,282	20	2,13 ve 20	0,971	Artan
5	ALLIANZ Y/E	0,544	11	3 ve 20	1,000	1	-	0,544	Artan
6	ANADOLU H/E	0,781	5	3 ve 20	0,791	12	3 ve 20	0,988	Sabit
7	ASYA E/H	0,376	17	3	1,000	1	-	0,376	Artan
8	AVIVASA E/H	0,887	3	3 ve 20	0,894	10	3 ve 20	0,992	Sabit
9	AXA H/E	0,328	18	20	0,428	18	13 ve 20	0,767	Artan

10	BNP E	0,412	14	3	0,416	19	2, 3 ve 20	0,992	Artan
11	CIGNA F E/H	0,618	10	20	1,000	1	-	0,618	Artan
12	ERGO H/E	0,409	15	3	0,762	13	1, 2 ve 3	0,537	Artan
13	FİBA E/H	0,427	13	3 ve 20	1,000	1	-	0,427	Artan
14	GARANTİ E/H	0,842	4	3 ve 20	0,851	11	3 ve 20	0,990	Sabit
15	GROUPAMA E	0,671	8	3 ve 20	0,674	15	3 ve 20	0,995	Sabit
16	HALK H/E	0,776	6	3 ve 20	1,000	1	-	0,776	Artan
17	ING E	0,407	16	3 ve 20	0,500	17	2 ve 20	0,814	Artan
18	METLIFE E/H	0,703	7	3 ve 20	0,705	14	2, 3 ve 20	0,997	Artan
19	VAKIF E	0,643	9	3 ve 20	0,648	16	3 ve 20	0,993	Sabit
20	ZİRAAT H/E	1,000	1	-	1,000	1	-	1,000	Sabit

Ölçek etkinliği skoru, şirketlerin ölçek etkinliğine ne derece sahip olduklarını göstermektedir ve ölçek etkinliği 1 olanlar ölçek etkin kabul edilirken, 1'in altındakiler ise ölçek etkinliğine sahip değil kabul edilir. Ölçek etkinliği, CRS skorunun VRS skoruna oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. CRS varsayımına göre etkin olan şirketler aynı zamanda VRS varsayımına göre de etkin kabul edilmektedir. Bunun sebebi ise etkinliğin ölçek büyüklüğünden kaynaklanıyor olmasındandır ve ölçek etkin şirketler faaliyetlerini optimal büyüklükte yürüten şirketlerdir (Dağlı ve diğerleri, 2014: 13). Ayrıca, görece ölçek etkinliğin elde edilmesi ile görece toplam etkinsizliğin ne kadarının görece teknik etkinsizlikten, ne kadarının ölçek etkinsizlikten kaynakladığı kolayca saptanabilmektedir (Özden, 2008: 180). Analize göre ölçek etkinliğine sahip, optimal büyüklükte faaliyetlerini yerine getiren şirketler; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. olmuşlardır. Bununla beraber; BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş., Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş., Cigna Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş., Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş., Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. ve Halk Hayat Emeklilik A.Ş.'nin görece teknik olarak etkin fakat, görece toplam etkinsizliğin tamamı ölçek etkinlikten kaynaklanmaktadır. Örneğin, görece ölçek etkinliği 0,988 ve teknik etkinliği 0,791 olan Anadolu Hayat ve Emeklilik A.Ş. görece toplam etkinliği 0,781 (0,988*0,791) olurken, görece toplam etkinsizlikteki en büyük payın görece teknik etkinsizlikten kaynaklandığı da söylenebilir.

Ölçeğe göre getirilere bakıldığında, etkin olan şirketlerin ölçeğe göre getirisinin sabit, etkin olmayan şirketlerin ise ölçeğe göre getirisinin artan biçimde olduğu gözlemlenmektedir. Ölçeğe göre artan getiriye sahip şirketlerin etkin olamamasının nedeni, bir birim girdi ile bir birimden daha fazla çıktı üretilebilecekken dışsal faktörlerden dolayı kapasitelerinin

altında çıktı üretmelerinden kaynaklanmaktadır. Yani bu şirketler, büyüme potansiyellerini sonuna kadar kullanarak görece etkin hale gelebilirler (Özden, 2008: 180). Örneğin, ölçeğe göre artan getiri özelliği gösteren ve ölçek etkinliği skoru 0,537 olan Ergo Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin girdilerinde bir birimlik artışın, çıktılarda bir birimden daha fazla artışa neden olduğu söylenebilir.

Girdi yönelimli CCR ve BCC modelleri analizi sonucunda VZA etkin olmayan KVB'lerin etkin hale gelebilmeleri için yönetime fikir verebilecek hedef değerleri ortaya koyar. Örnek olarak, girdi yönelimli CCR modeli sonucu Avivasa Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin etkinlik değeri 0,887 bulunmuş ve bu şirket etkin değildir. Bu şirketin bu modele göre etkin olabilmesi için; mevcut 5 olan banka sayısını %60 azaltarak 2'ye düşürmesi, şirketin yasal acenteliğini yapan mevcut 1149 olan toplam banka şube sayısını %11,31 düşürerek 1019 olması, mevcut 29.741.322 TL olan üretim komisyonu tutarını %11,30 azaltarak 26.379.903,14 TL olması, çıktılar da ise; mevcut 183.750.765,64 TL olan yazılan prim tutarını aynen koruması gerekmektedir.

Girdi yönelimli BCC modeli sonucunda ise, Avivasa Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin etkinlik değeri 0,894 olduğu görülmekte ve bu modele göre şirket etkin değildir. Bu şirketin girdi yönelimli BCC modeli sonucu etkin olabilmesi için mevcut 5 olan banka sayısını %80 azaltarak 1'e düşürmesi, şirketin yasal acenteliğini yapan mevcut 1149 olan toplam şube sayısını %47,34 düşürerek 605'e indirmesi, üretim komisyonu tutarını %10,58 azaltarak 26.594.218,13 TL yapması ve son olarak 183.750.765,64 TL olan yazılan prim tutarını aynen koruması gerekmektedir. Ayrıca, girdi yönelimli CCR ve BCC modelinde diğer şirketlerin etkin hale gelebilmesi için girdi ve çıktılarında hangi oranlarda iyileştirme yapılması gerektiği ilgili tez çalışmasının eklerinde sunulmuştur.

3.2.2. Çıktı Yönelimli CCR ve BCC Modellerinin Bulguları

Tablo 5'te çıktıya yönelimli CCR ve BCC modelleri ile etkinlik ölçüm sonuçları yer almaktadır. Elde edilen bulgularda CCR modeline göre 2 şirket etkinken, BCC modeline göre 5 şirket etkin bulunmuştur. Girdi yönelimli CCR ve çıktı yönelimli CCR modellerinde toplam etkinlik skorları ve toplam etkinlik sıralaması aynı olurken referans verilecek şirketlere ilişkin potansiyel iyileştirme yüzdeleri farklı olabilmektedir.

Çıktı yönelimli VRS varsayımı altında ise şirketlerin %25'i etkin olurken, geriye kalan %75'in etkin olmadığı görülmekte ve ortalama etkinlik skoru 0,706'dır. Etkin olan şirketler ise; BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş., Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş., Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. ve Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. olmuştur. Çıktıya yönelik VRS varsayımı altında etkinlik skoru 0,274 olan Allianz

Hayat ve Emeklilik A.Ş. etkinlik değeri en düşük şirkettir.

Analize göre ölçek etkinliğine sahip, optimal büyüklükte faaliyetlerini yerine getiren şirketler; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. olurken, BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş. ve Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. görece teknik olarak etkin fakat, görece toplam etkinsizliğin tamamı ölçek etkinlikten kaynaklanmaktadır.

Çıktı yönelimli CCR ve BCC modelleri analizi sonucunda VZA etkin olmayan KVB'lerin etkin hale gelebilmeleri için yönetime fikir verebilecek hedef değerleri ortaya koymaktadır. Örnek olarak, çıktı yönelimli CCR modelinde Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin etkinlik değeri 0,842 bulunmuş ve bu şirket etkin değildir. Bu şirketin bu modele göre etkin olabilmesi için; girdilerdeki mevcut 5 olan banka sayısının,1978 olan toplam şube sayısının ve 50.744.333 TL olan üretim komisyonunu değişmeyerek çıktılar da ise, mevcut 297.580.880,72 TL olan yazılan prim tutarını %18,80 arttırılarak 353.524.826,54 TL olması koşulu ile etkinlik sağlanabilir.

Tablo 5. Çıktı Yönelimli CCR ve BCC Modelleri ile Etkinlik Skorları

Sıra No	Şirketler	Çıktı Yönelimli CCR Model (Toplam Etkinlik)			Çıktı Yönelimli BCC Model (Teknik Etkinlik)			Çıktı Yönelimli Ölçek Etkinlik Skoru	Ölçeğe Göre Getiri Türü
		Çıktı Yönelimli CRS Etkinlik Skoru	Toplam Etkinlik Sıralaması	Referans Kümesindeki Şirketler	Çıktı Yönelimli VRS Etkinlik Skoru	Teknik Etkinlik Sıralaması	**Referans Kümesindeki Şirketler**		
1	BNP H	0,200	20	3	1,000	1	-	0,200	Artan
2	DEMİR H	0,451	12	3	1,000	1	-	0,451	Artan
3	AEGON E/H	1,000	1	-	1,000	1	-	1,000	Sabit
4	ALLIANZ H/E	0,274	19	3 ve 20	0,274	20	2, 3 ve 20	0,998	Artan
5	ALLIANZ Y/E	0,544	11	3 ve 20	0,544	15	3 ve 20	1,000	Sabit
6	ANADOLU H/E	0,781	5	3 ve 20	0,792	8	3 ve 20	0,987	Sabit
7	ASYA E/H	0,376	17	3	0,601	14	1, 2 ve 3	0,626	Artan
8	AVIVASA E/H	0,887	3	3 ve 20	0,895	6	3 ve 20	0,991	Sabit
9	AXA H/E	0,328	18	20	0,357	19	13 ve 20	0,919	Artan
10	BNP E	0,412	14	3	0,413	17	3 ve 20	0,998	Sabit
11	CIGNA F E/H	0,618	10	20	0,649	13	13 ve 20	0,952	Artan
12	ERGO H/E	0,409	15	3	0,527	16	1, 2 ve 3	0,777	Artan
13	FİBA E/H	0,427	13	3 ve 20	1,000	1	-	0,427	Artan
14	GARANTİ E/H	0,842	4	3 ve 20	0,851	7	3 ve 20	0,989	Sabit

15	GROUPAMA E	0,671	8	3 ve 20	0,688	11	3 ve 20	0,976	Sabit
16	HALK H/E	0,776	6	3 ve 20	0,776	9	2, 3 ve 20	0,999	Artan
17	ING E	0,407	16	3 ve 20	0,408	18	2, 3 ve 20	0,997	Artan
18	METLIFE E/H	0,703	7	3 ve 20	0,704	10	2, 3 ve 20	0,999	Artan
19	VAKIF E	0,643	9	3 ve 20	0,649	12	3 ve 20	0,991	Sabit
20	ZİRAAT H/E	1,000	1	-	1,000	1	-	1,000	Sabit

Çıktı yönelimli BCC modeli sonucunda ise, Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin etkinlik değeri 0,851 olduğu görülmekte ve bu modele göre şirket etkin değildir. Bu şirketin çıktı yönelimli BCC modeli sonucu etkin olabilmesi için mevcut 5 olan banka sayısını %80 azaltarak 1'e düşürmesi, şirketin yasal acenteliğini yapan mevcut 1978 olan toplam şube sayısını %55,10 düşürerek 888'e indirmesi ve üretim komisyonunun sabit kalması koşuluyla çıktılarda ise, mevcut 297.580.880,72 TL olan yazılan prim tutarının %17,50 artarak 349.669.744,27 TL olması ile etkinlik derecesi sağlanır. Ayrıca, çıktı yönelimli CCR ve BCC modelinde diğer şirketlerin etkin hale gelebilmesi için girdi ve çıktılarında hangi oranlarda iyileştirme yapılması gerektiği ilgili tez çalışmasının eklerinde sunulmuştur.

Analizin sonuçları incelendiğinde hem girdiye yönelik CCR ve BCC modellerinde hem de çıktıya yönelik CCR ve BCC modellerinde iki şirketin optimal büyüklükte faaliyet gösterdiği yani ölçek etkin olduğu görülmektedir. Bunlar; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş.'dir. Bu iki şirketin banka sigortacılığı modelleri incelendiğinde; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş., Ziraat Bankası A.Ş.'nin %99,97 sermaye ortaklığında ülke çapındaki 1636 yaygın şube ağının gücünü kullanarak, banka-sigorta ilişkilerinin iç içe girdiği iyi bir tam bütünleşme modeli örneği sunmaktadır. Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin banka sigortacılığı modeline bakıldığında, bu sigorta şirketinin Şekerbank A.Ş. ile bankalarda sigorta ürün ve hizmetlerinin sunulması yolunda dağıtım anlaşmaları modeli oluşturarak optimal etkinliğe ulaştığı söylenebilir. Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. tam bütünleşme modeli ile etkinliğe ulaşırken Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. dağıtım anlaşmaları modeli ile etkinliğe ulaşmıştır. Yani bu çalışmada banka sigortacılığı modellerinin türü ile etkinlik arasında direkt bir ilişki bulunmamaktadır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bankasürans sistemi, hem Dünya'da hem de Türkiye'de giderek artan iş hacmiyle finansal kuruluşlar arasında gözlenen yakınlaşmanın ana modellerinden biri haline gelmiştir. Sistemin bankalara, sigorta şirketlerine, müşterilere ve yasal otoriteye kadar konunun tüm taraflarına ciddi avantajlar sağladığı bir gerçekliktir. Türkiye'de bu işbirliğinin hem bankalara hem de sigorta şirketlerine katkısı bilinse de bu doğrultuda, sistemin her iki tarafın karlılığına dayalı finansal performanslarını arttırdığını kanıtlayan

çok azda olsa uygulamalı deneysel çalışmalar mevcuttur. Tunay (2014) çalışmasında, bankasüransın sigorta şirketlerinin karlılıklarına ve prim üretimlerine, bankaların karlılıklarına olan etkisini ekonometrik olarak dinamik panel veri analizi modellemesi ile kullanarak ölçmüştür. Sonuçlarda sigorta şirketlerinin prim üretimlerine ve karlılıklarına, ticari bankalarında karlılıklarına bankasüransın önemli pozitif etkileri olduğu gözlenmiştir. Bu sonuçlar bankasürans sisteminin banka ve sigorta şirketlerine pozitif etkilerini kanıtlar niteliktedir.

Bankasürans sisteminin genel olarak sigorta şirketleri ve bankaların finansal performanslarına pozitif etkileri yapılan çalışmalar ile kanıtlansa da sigorta şirketleri özelinde şirketlerin faaliyetlerini daha etkin bir şekilde gerçekleştirebilmeleri adına faaliyetlerin rakip şirketler ile kıyaslandığında göreli olarak etkin şekilde gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu durum şirketlerin rekabet ortamında sektörde konumlarının nerede olduğunu bilmelerine olanak sağlar. Bu sebeple sigorta sektöründeki etkinlik karşılaştırması, hem sektördeki şirketler açısından hem de sektörün genel durumu hakkında fikir verilmesi manasında yenileme çalışmaları için önemli bir yol göstericidir.

Yapılan bu etkinlik araştırmasında, homojen girdi ve çıktıları kullanan KVB'lerin göreli etkinliklerini ölçmeyi amaçlayan parametrik olmayan yöntemlerden olan Veri Zarflama Analizi kullanılmış ve modellemede ''Girdi Yönelimli CCR ve BCC Modeli'' ve ''Çıktı Yönelimli CCR ve BCC Modeli'' kurulmuştur. Kurulan modellerin analizi edilmesi sonucunda hem şirketler bazında hem de sektörel açıdan bilgiler edinilmeye çalışılmıştır. 2013 yılsonu itibari ile hayat sigortası ve emeklilik şirketleri arasında banka dağıtım kanalını kullanan 20 şirket analize dahil edilmiştir. Banka dağıtım kanalı etkinliğini ölçmeye yönelik araştırmanın bulguları şu şekilde özetlenebilir:

2013 yılında hayat sigortası ve emeklilik şirketlerinin girdiye yönelimli CCR modelinde 2 şirket etkinken geriye kalan 18 firmanın etkin olmadığı söylenebilir. Bu modelde ortalama etkinlik skoru 0,587 olurken, etkinlik skoru 1 olan etkin şirketler Ziraat Emeklilik ve Hayat A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. olmaktadır. Etkinlik skoru 0,200 olan BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş. etkinlik değeri en düşük şirkettir. Girdi yönelimli BCC modelinde ise şirketlerin 9'u etkin olurken, geriye kalan 11 şirketin olmadığı görülmekte ve ortalama etkinlik skoru 0,797'dir. Etkin olan şirketler ise; BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş., Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş., Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş., Asya Emeklilik ve Hayat A.Ş., Cigna Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş., Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş., Halk Hayat Emeklilik A.Ş. ve Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. olmuştur. Girdi yönelimli VRS varsayımı altında etkinlik skoru 0,282 olan Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş. etkinlik değeri en düşük

şirkettir. Girdi yönelimli CCR ve BCC modellerinde optimal büyüklükte yani ölçek etkinlikte faaliyet gösteren şirketlerin Ziraat Emeklilik ve Hayat A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. olduğu gözlemlenmiştir.

Çıktı yönelimli CCR modeli ile girdi yönelimli CCR modeli etkinlik ölçüm değerleri her iki model içinde aynı olmaktadır. Çıktı yönelimli BCC modelini değerlendirecek olursak şirketlerin 5'i etkin olurken, geriye kalan 15'in etkin olmadığı görülmekte ve ortalama etkinlik skoru 0,706'dir. Etkin olan şirketler ise; BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş., Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş., Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. ve Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. olmuştur. Çıktıya yönelik VRS varsayımı altında etkinlik skoru 0,274 olan Allianz Hayat ve Emeklilik A.Ş. etkinlik değeri en düşük şirkettir. Analize göre ölçek etkinliğine yani optimal büyüklükte faaliyet gösteren şirketler; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. olurken, BNP Paribas Cardif Hayat Sigorta A.Ş., Demir Hayat Sigorta A.Ş. ve Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş. görece teknik olarak etkin fakat, görece toplam etkinsizliğin tamamı ölçek etkinlikten kaynaklanmaktadır. Ayrıca hem girdi yönelimli CCR ve BCC modellerinde hem de çıktı yönelimli CCR ve BCC modellerinde etkin olmayan şirketler için referans setleri oluşturulmuş ve bu etkin olmayan şirketlerin etkinliklerini arttırabilmeleri için potansiyel iyileştirme yüzdeleri ilgili tez çalışmasının eklerinde sunulmuştur.

Kurulan her iki modelde iki şirketin optimal büyüklükte faaliyet gösterdiği yani ölçek etkin olduğu görülmektedir. Bunlar; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş.'dir. Bu iki şirketin banka sigortacılığı modelleri (stratejileri) incelendiğinde; Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş.'nin iyi bir tam bütünleşme modeli örneği sunduğu ve Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin ise bankalarda sigorta ürün ve hizmetlerinin sunulması yolunda dağıtım anlaşmaları modeli oluşturarak optimal etkinliğe ulaştığı söylenebilir. Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. tam bütünleşme modeli ile etkinliğe ulaşırken Aegon Emeklilik ve Hayat A.Ş. dağıtım anlaşmaları modeli ile etkinliğe ulaşmıştır. Yani bu çalışmada banka sigortacılığı modellerinin türü ile etkinlik arasında direkt bir ilişki bulunmadığı gözlemlenmiştir.

Araştırmada kurulan her iki modellemede 20 şirket arasında optimal ölçekte faaliyet gösteren şirketin %10 olduğu görülmektedir. Bu etkinlik yüzdesinin düşük olmasında banka ve sigorta şirketleri arasındaki kültürel uyumsuzluklar, her iki tarafın hedef müşteri kitlesi arasındaki farklılıklar, teşvik ve performans yönetimi sistemlerinin etkin kullanılmaması, banka çalışanlarının etkin sigorta pazarlaması yapacak yetkinliğe sahip olmamaları ve banka çalışanlarının sigorta ürünlerini kendi bankacılık ürünleri arasında görmemesi, hem banka hem de sigorta sistemine entegre ürün ve hizmet paketlerinin oluşturulamaması, sigorta ürün ve hizmetlerin

pazarlanması sürecinde satış odaklı yaklaşılması müşteri odaklı ve uzun süreli bir birlikteliğin öngörülememesi, banka sigortacılığı hangi modelde uygulanırsa uygulansın bu sistemi destekleyecek organizasyonel ve bilgi işlem altyapılarının yeterli olmaması bu düşük etkinlik yüzdesinin ortaya çıkmasına neden olmuş olabilir. Bu nedenlerin yapılacak akademik çalışmalarla tespiti önemlidir.

Bankacılık sektörü şubeleşme yanında teknolojiyi kullanarak ATM, çağrı merkezi hizmetleri, internet bankacılığı ve mobil uygulamalar ile daha etkin dağıtım kanalı planlaması yapılabilir, hem bankalar hem de sigorta şirketleri açısından operasyonel maliyetlerde düşüşler görülebilir. Tüketicilere özel ve basit içerikli sigorta ürün ve hizmetler ile pazara giren banka sigortacılığı sistemi, özellikle hayat branşında elde ettiği pay ile dağıtım kanalları arasında ağırlığını her geçen gün arttırmakta, banka ve sigorta şirketleri arasında daha entegre ve komplike ürünlerle büyümekte olacaktır. Bunun yanında ilgili iki tarafın pazarlama deneyimleri sayesinde gelecekte banka sigortacılığı stratejileri daha verimli uygulanacaktır. Bu çalışmanın banka sigortacılığı alanında çok az olan deneysel çalışmalara katkı sunacağı açıktır. İlgili çalışma zamanla yeni girdi ve çıktılarla farklı değerlendirmelerde bulunulabilir ve farklı yıllara göre hazırlanıp dinamik bir yapıda etkin ölçümü yapılabilir.

KAYNAKLAR

Çingi, S., ve Tarım, A. (2000). *Türk Banka Sisteminde Performans Ölçümü DEA-MALMQUİST TFP Endeksi Uygulaması.* Türkiye Bankalar Birliği Araştırma Tebliğleri Serisi.

Karacan, A. İ. (1994). *Sigortacılık ve Sigorta Şirketleri.* İstanbul : Bağlam Yayınları.

Karakaya, A., Kurtaran, A., ve Dağlı, H. (2014). Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Veri Zarflama Analizi ile Etkinlik Ölçümü: Türkiye Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi* 12(22), 1-23.

Kasapoğlu, Z. (2007). *Bankalarda Sigortacılık İşlevleri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı, İstanbul.

Özbek, S. (2007). *Sigorta Şirketlerinin Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile İncelenmesi*.(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı İstatistik Bilim Dalı, İstanbul.

Özden, Ü. H. (2008). Veri Zarflama Analizi (VZA) ile Türkiye'deki Vakıf Üniversitelerinin Etkinliğinin Ölçülmesi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 37*(2), 167-185.

Pehlivan, P. (2013). Türkiye'de Banka Sigortacılığının Önemi. *1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongre Bildiriler Kitabı.* Ankara, 31-39.

Şener, H. Y., & Erdoğan, B. Z. (2009). Banka Sigortacılığının Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Keşifsel Bir Araştırma. *14. Ulusal Pazarlama Kongresi Kitabı.* 14. Ulusal Pazarlama Kongresi, 95-102.

Tunay, N. (2014). Türkiye'de Bankasürans Uygulamaları ve Türk Banka ve Sigorta Sektörlerine Dinamik Etkileri. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 8*(1), 35-62.

Yıldırım, F., & Başar, Ö. D. (2013). *Marka Sloganları Türkiye Sigorta Pazarı'na İlişkin İçerik Analizi.* İstanbul: Beta Yayıncılık.

Bölüm 62

COVİD- 19 KÜRESEL SALGININ TÜRKİYE KONAKLAMA SEKTÖRÜNDEKİ ETKİSİ

Güray AKDENIZ[1]
Ulaş ÜNLÜ[2]

1 Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, e-mail: guray.akdeniz@baruthotels.com
2 Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, e-mail: ulasunlu@akdeniz.edu.tr

1. Giriş

Turizm dünyanın en büyük sektörlerinden birisidir. World Tourism&Travel (WTTC)' nin Oxford Economics ile yaptığı son araştırmaya göre turizm sektörü yaklaşık 330 milyon istihdam sağlamakta (her 10 meslekten biri) ve global GDP nin de %10,3'ünü (8,9 trilyon USD) oluşturmaktadır. 2019 yılında küresel ekonomi %2,5 büyürken turizm sektörü %3,5 büyümüştür.

Türkiye'de ise turizm sektörü toplam ekonominin %11,3 ünü oluştururken, işgücünün de %9,4 ünü (yaklaşık 2,6 mio kişi), ihracatın %17,5 payını sağlamaktadır.

2019 yılında Türkiye'ye 45 milyon yabancı turist gelmiş olup geceleme sayılarına baktığımızda Rusya %23 ile birinci sırayı alırken onu %19 ile Almanya, %7 ile İngiltere, %3 ile Ukrayna ve yine %3 ile Polonya izlemiştir. Diğer ülkelerin toplam içindeki payı % 44'tür.

2019 yılında 34,5 milyar USD turizm geliri elde edilirken bunun 28,7 milyar USD si yabancı turist kaynaklıdır. Yabancı turistlerin ortalama harcaması 642 USD seviyesinde olup sektördeki rakip ülkelere göre bu tutarın düşüklüğü sektörün çözmek için çaba sarf ettiği konulardan biridir.

2. Krizler ve Turizme Etkileri

Turizm dinamikleri itibariyle kırılgan bir sektördür. Pazarın algısının yaşanabilecek ani değişiklikler karşısında kırılgan olduğu, turistlik bölgelerin sahip olduğu itibarın, bu bölgelere olan talebin, bir gecede farklılaşabileceği aşikardır (Akt. Çeti, 2019, s. 112). Turistik tüketim her ne kadar kimileri için temel ihtiyaç olarak görülse de genel itibariyle zorunlu olmaması, lüks tüketim olarak sayılması sebebi ile kriz yönetimi turizm sektöründe çok daha önemli bir konu haline gelmektedir (Yılmaz, 2004, s. 72).

Doğal afetler, salgın hastalıklar, finansal çalkantılar, terör ve toplumsal olaylar talepte büyük bir düşüşün oluşmasına dolayısıyla sektörde kriz ortamının oluşmasına yol açmaktadır (Çeti, 2019, s. 113). Sektörün birbirine bağlı ve kısmen karmaşık yapısı oluşabilecek krizlerin öngörülmesini ve yönetilmesini zorlaştırmaktadır (Ghaderi, Som ve Henderson, 2012, s. 80). Turizm ve seyahat sektörü açısından krizler "kontrol edilebilen ve kontrol edilemeyen" şeklinde iki gruba ayrılabilir. Kontrol edilebilen krizler; siyasal gelişmeler ve siyasal terörizm, çevresel sorunlar, sağlık sorunları ve ekonomik krizler şeklinde gruplandırılabilir. Kontrol edilemeyen krizler ise; doğal afetler, küresel siyasal gelişmeler, uluslararası terörizm, küresel toplumsal değişmeler olarak gruplandırılabilir (Albeni ve Ongun, 2005, s. 98).

Turizm bölgelerinde oluşan krizler, turizm talebinde farklı sonuçlara sebep olabilmektedir. Nadir olabilecek ve etkisi düşük adli suçlar, talepte

geçici düşüşlere neden olabilirken, terör ve savaş gibi süreklilik arz eden olaylar talebin düşmesine sebep olmakta hatta tamamen ortadan da kaldırabilmektedir (Göçen ve diğerleri, 2011, s.498). Sektörün büyümesini engelleyen, yavaşlatan veya genel gidişatını olumsuz olarak etkileyen krizler, turistlerin sürekli gitmeyi alışkanlık edindikleri destinasyonlara dahi çok istemelerine oluşabilecek riskler nedeniyle), güven ve emniyetin olmadığı ülkelere seyahat etmekten vazgeçirerek daha güvenli ülkelere yönelebilmektedirler. Zira turist, emniyette olmak ister, güven ve emniyetin olmadığı durumlarda, satın alınan turlar iptal edilebilmekte ya da değiştirilebilmekte, mümkünse güvenli olan başka destinasyonlara kaydırılabilmektedir (Köşker, 2017, s.219)

World Tourism&Travel (WTTC) konseyinin yaptığı son araştırmada 2001 -2018 yılları arası 90 kriz incelenmiş ve şu sonuçlara varılmıştır;

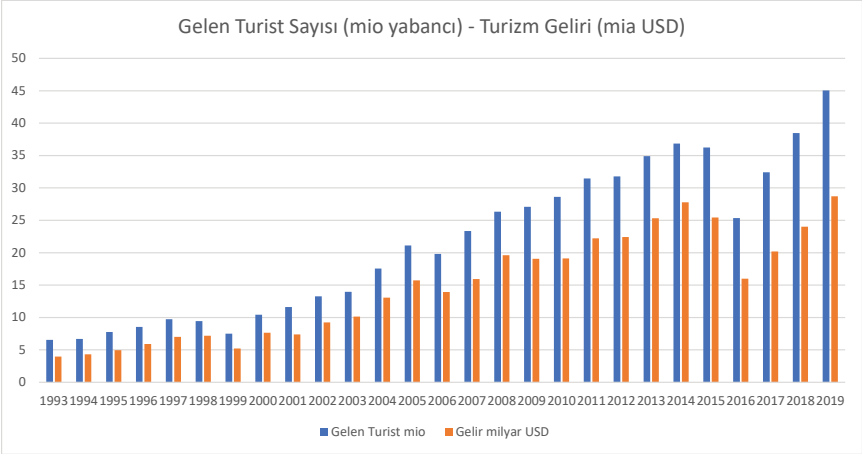
- İncelenen olayların %92 sinde krizi atlatma zamanı 26 aydan 10 aya kadar düşmüştür.

- Terör kaynaklı krizlerin atlatılması ortalama 11,5 ay sürerken, politik ve toplumsal hareketlerden (askeri darbe, sivil ayaklanma vb.) kaynaklı krizlerin atlatılması 22,2 ay, doğal afetlerden kaynaklı krizlerin atlatılması 16,2 ay, salgın hastalık kaynaklı krizlerin aşılması ise 19,4 ayda olmuştur.

Kişisel güvenliğe ve emniyete yönelik krizler, turizm talebini finansal krizlerden daha fazla etkileyebilmektedir. Konu ile ilgili araştırmalar bu savı doğrular niteliktedir (Köşker , 2017, s.219).

Sadece Türkiye'yi etkileyen ekonomik krizlerde, gerek Türk Lirasının değer kaybetmesi ile rekabet gücünün artması, gerekse döviz gelirini arttırmaya yönelik tedbirlerin ve pazarlama faaliyetlerinin alınmasının etkisiyle 1994 ve 2001 ekonomik krizlerinin hemen sonrasında Türkiye'de turist sayısı ve turizm gelirlerinin bir önceki yıla kıyasla yükseldiği görülmektedir. Ancak küresel ekonomik krizlerde durum daha farklı bir tablo çizmekte olup 2008 krizi sonrası turizm gelirlerimiz düşerken turist sayısı artış hızı da aynı şekilde düşmüştür.

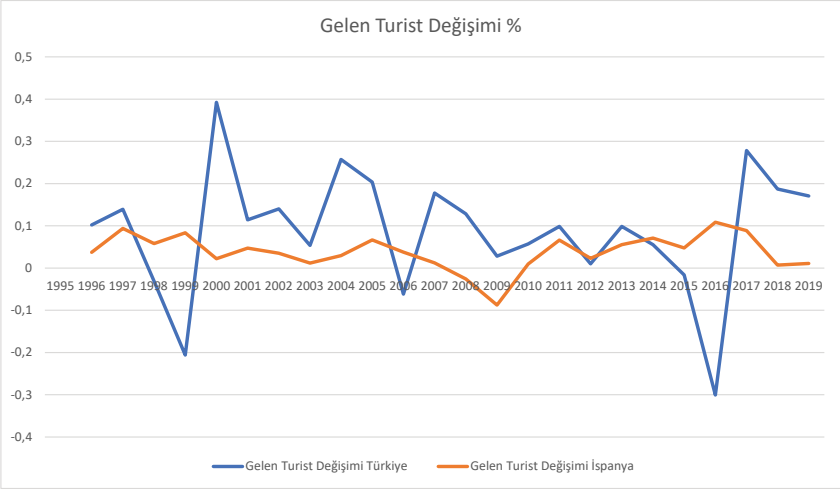
Tablo 1 : *Gelen turist sayısı*



Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı sitesinden (https://yigm.ktb.gov.tr/) derlenmiştir.

1995 – 2019 yılları arasında Türkiye gibi dünyanın önemli turizm noktalarından biri olan İspanya'nın turist sayısındaki değişimlerini gösteren aşağıdaki grafikte 2008 yılında yaşanan ve 2009'a da etkisi olan küresel kriz haricindeki yıllarda her ülkenin kendi kontrol edilebilen ve edilemeyen krizlerinin etkisini yaşadığı görülmektedir.

Tablo 2: *Gelen turist değişimi (%)*



Kaynak: Turizm Databank sitesinden (https://www.turizmdatabank.com/) derlenmiştir.

Türkiye'ye gelen turist sayısını Türkiye'ye has ekonomik krizler olumlu etkilerken, deprem vb. doğa olayları, siyasi - politik krizler ve terör olayları olumsuz etkilemektedir. 1999 yılında Uzakdoğu – Rusya ekonomik krizi ve Ağustos 1999 depremi Türkiye turizmini son derece olumsuz etkilemiş, 2006 yılında küresel kuş gribi ile birlikte karikatür krizi, terör olayları, papaz cinayeti vb. siyasi gerginlikler turist sayısında düşüşe neden olmuştur. 2016 yılında ise Rusya ile yaşanan uçak krizi, 15 Temmuz darbe girişimi turizmi gerek nicelik gerekse gelir olarak 10 yıl önceye kadar geri çekmiştir.

Bir krizin etkisi ile turizm endüstrisinin üretim değerinin dramatik bir şekilde düşmesi muhtemel olsa da, turizm sektörü her zaman, kriz döneminin bitmesinin ardından bir ya da iki yıl içerinde eski üretim değerlerine ulaşmayı hatta geçmeyi başarmıştır (Wang, 2008, s.75).

Turizm sektörü 2016 yılında yaşadığı uçak krizi sonrası hızla toparlanmış 2019 yılında ise 45 milyon turist sayısı ile yeni rekor seviyesine yükselmiştir.

3. Covid-19 Salgınının Turizme etkisi

31 Aralık 2019'da Wuhan'da ilk vakanın bildirilmesi sonrası 13 Ocak 2020'de Çin dışında da vakaların görülmesiyle birlikte virüs hızla yayılmaya devam etmiş pek çok şehir ve ülkede karantina uygulamaları başlarken 11 Mart 2020'de Dünya Sağlık Örgütü tarafından da pandemi ilan edilmiştir.

Dünyanın karşılaştığı Covid -19 virüsünün en fazla etkilediği sektörler turizm ve konaklama sektörü olmuştur. Seyahat kısıtlamaları ile birlikte oteller kapanmış, uçaklar yerde park halinde kalmış ve sektör tarihte yaşadığı en büyük krizle karşı karşıya gelmiştir.

Krizin henüz daha tam derinleşmediği ilk çeyrekte dahi gelen yolcu sayılarında %22 düşüş, Mart ayında ise %57 düşüş yaşanmıştır. Türkiye'de ise Mart ayı düşüşü yaklaşık %68'i bulmuş, Nisan ayında bu düşüş %99'a ulaşmıştır.

Dünya Turizm Örgütü (WTO)'nün yaptığı çalışmaya göre krizin dünyada 100-120 milyon turizm çalışanını etkilemesi beklenirken, seyahat kısıtlamalarının kalkacağı tarihe göre oluşacak hasarın senaryoları üretilmiştir.

World Travel & Tourism Council'in yaptığı 10 Haziran 2020 tarihli son araştırmada ise; Kötü Senaryo; Kısa mesafeli ve bölgesel seyahatler için Eylül ayından itibaren, orta mesafeler için Ekim ayından itibaren ve uzun mesafeler için Kasım ayından itibaren kısıtlamaların gevşemesi halinde dünya genelinde sektörde 197.5 milyon iş kaybı yaşanacak, küresel GDP de kayıp ise 5,5 trilyon dolar olacaktır. Aynı senaryoda uluslararası ziyaretçi sayısı ise 73% düşecektir.

Mevcut Durum Senaryosu: Bölgesel seyahatler için Haziran ayından itibaren, kısa ve bölgesel mesafeler için Temmuz ayından itibaren, orta mesafeler için Ağustos ayından itibaren, uzun mesafeler için ise Eylül ayından itibaren kısıtlamaların gevşemesi halinde dünya genelinde sektörde 121.1 milyon iş kaybı yaşanacak, küresel GDP de kayıp ise 3,4 trilyon dolar olacaktır. Aynı senaryoda uluslararası ziyaretçi sayısı ise 53% düşecektir.

İyi Senaryo: Kısa mesafeli ve bölgesel seyahatlerin Haziran ayından itibaren, orta mesafeler için Temmuz ayından itibaren, uzun mesafeler için Ağustos ayından itibaren kısıtlamaların gevşemesi halinde dünya genelinde sektörde 98.2 milyon iş kaybı yaşanacak, küresel GDP de kayıp ise 2,6 trilyon dolar olacaktır. Aynı senaryoda uluslararası ziyaretçi sayısı ise 41% düşecektir.

Seyahat kısıtlamalarının etkisi Türkiye içinde son derece sert olmuş ve Nisan 2020 tarihi itibariyle Türkiye'ye gelen yabancı yolcu sayısı %99 azalmıştır.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI

	YILLAR			% DEĞİŞİM ORANI	
AYLAR	**2018**	**2019**	**2020***	**2019/2018**	**2020/2019**
OCAK	1 461 570	1 539 496	1 787 435	5,33	16,11
ŞUBAT	1 527 070	1 670 238	1 733 112	9,38	3,76
MART	2 139 766	2 232 358	718 097	4,33	-67,83
NİSAN	2 655 561	3 293 176	24 238	24,01	-99,26
MAYIS	3 678 440	4 022 254		9,35	
HAZİRAN	4 505 594	5 318 984		18,05	
TEMMUZ	5 671 801	6 617 380		16,67	
AĞUSTOS	5 383 332	6 307 508		17,17	
EYLÜL	4 792 818	5 426 818		13,23	
EKİM	3 755 467	4 291 574		14,28	
KASIM	1 966 277	2 190 622		11,41	
ARALIK	1 950 705	2 147 878		10,11	
TOPLAM	**39 488 401**	**45 058 286**		**14,11**	
4 AYLIK TOPLAM	**7 783 967**	**8 735 268**	**4 262 882**	**12,22**	**-51,20**

(*): Veriler geçicidir.

2020 yılı Nisan ayında Ülkemizi ziyaret eden yabancı sayısında geçen yılın aynı ayına göre %99,26 azalış kaydedilmiştir.

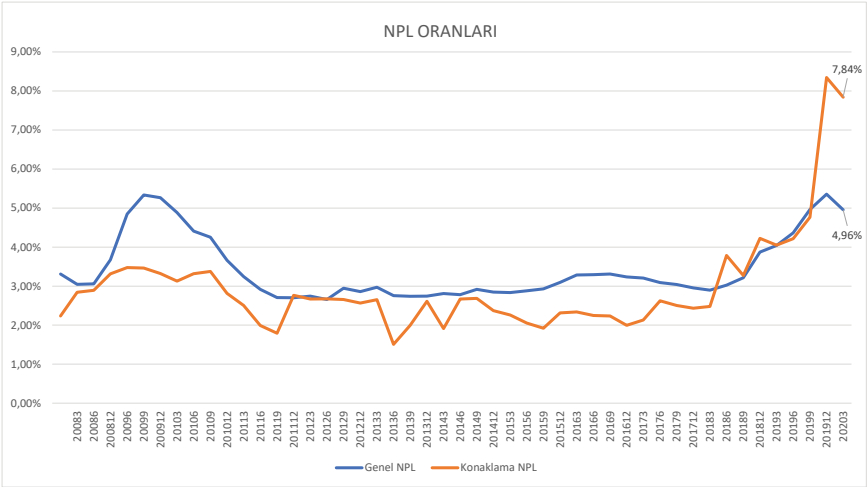
Kaynak: https://yigm.ktb.gov.tr/TR-249702/sinir-istatistikleri.html

4. Konaklama Sektörüne Yönelik Kredi Tahsis Değerlendirmelerinde Riskler

Toplam krediler içinde %2,7 paya sahip olan Turizm sektöründe NPL oranları incelendiğinde içinde bulunduğumuz döneme kadar sektör NPL i

hep genel ortalamanın altında ya da yakınında hareket ettiği görülmekle birlikte COVİD-19 öncesi 2019 3. ve 4. Çeyrek verileriyle birlikte farkın birden açıldığı ve konaklama sektöründeki takipteki kredilerin hızla arttığı görülmektedir.

Tablo 4: NPL oranları



Kaynak: BDDK sitesinden (https://www.bddk.org.tr/BultenAylik/tr/Home/Gelismis) alınan verilerden derlenmiştir.

Bankaların kredi tahsis birimleri daha kırılgan bir sektör olan turizmde konaklama sektörüne yönelik kredi tahsislerinde farklı politikalar izlemekte, ilgili sektör riskli sektörler grubunda değerlendirilerek onay makamları değişebilmekte, sektöre özel kredilendirme politikaları hazırlanmakta ve sınırları belirlenmektedir (Sektörde ilk yatırımı olan tecrübesiz firmalarda, mülk sahibi olmayan işletmeci firmalarda daha negatif davranılması, sadece kısa vadeli işlemlerine aracılık edilmesi vb. gibi.)

Konaklama sektöründe krediler değerlendirilirken sektörün yapısının çok iyi bilinmesi gerekmektedir. Kredi tesis edilen otelin krediyi geri ödeme gücü sektörün bu yapısında oluşabilecek problemlerle birebir bağlantılıdır. Sektörün belli başlı oyuncularını müşteri, yurtdışındaki tur operatörü, havayolu şirketleri, incoming acentesi ve otel oluşturmaktadır. Müşterinin yukarıda bahsi geçen sebeplerle tatil fikrinden vazgeçmesi, o destinasyondan vazgeçmesi vb. risklerin yanı sıra tur operatörü ya da incoming acentesinde oluşabilecek problemler de direk otelin mali yapısını etkileyebilecektir.

Türkiye'de bundan önceki süreçte çok sayıda tur operatörünün – acentenin yaşadığı mali problemler nedeniyle konaklama sektörü finansal açıdan oldukça zor günler geçirmiştir. 1997 Tursem Ltd. , 2008 Vasco A.Ş., 2019 Öger A.Ş. ve son olarak da 2019 Thomas Cook A.G. iflasları sektörde önemli hasarlara sebep olmuştur.

Gerek yüksek hacimlerin ve düşük karlılıkların olduğu tur operatörü ve acente bacağında, gerekse duran varlıkları yüksek olan uzun vadeli kredi taşıyan konaklama sektöründe likidite son derece önemlidir. Kur riski sektörün en önemli risklerinden biri olup sadece TL – YP değil aynı zamanda farklı para birimleri (Euro kredi USD gelir vb.) riskleri de bulunmaktadır. BIST100'de yer alan BIST30 harici 63 firmanın dahi halen %54'ü türev araçlarını kullanmazken (kullanan firmalar da sadece belirli bir kısmını hedge etmektedirler) görece daha az kurumsal olan konaklama sektörü firmalarında türev ürünlerin bilinirliği ve kullanımının çok daha düşük seviyelerde olması muhtemeldir. Oysaki toplam sektördeki konaklamanın %63' ünün yabancı ziyaretçilerden kaynaklanıyor olması, özellikle ağırlığı yabancı turist olan bölgelerdeki konaklama tesislerinde yabancı para cinsinden gelire karşı TL maliyetlerin olması kur hareketlerine karşı türev araçları kullanmayan firmaların bilançolarında büyük hasarlara sebep olabilmektedir.

Bunun yanı sıra yaşanan son deneyimler sonrası sigortanın önemi de tekrar gündeme gelmiştir. Gelir kaybı poliçelerinde pandeminin yer almaması (Wimbledon bu yılki gelir kaybını bu sigortadan tahsil etmiştir) ve alacak sigortasının sektörde çok kullanılmaması sektörün son 1 yılda aldığı maddi zararlarda önemli rol oynamıştır.

Sonuç

Son günlerde seyahat kısıtlamaları kısmen kalkmaya başlasa da yukarıda bahsi geçen senaryolar dahilinde COVID – 19 etkisinin ülkemizdeki konaklama sektörü kredi NPL oranlarına sert bir şekilde yansımalarının 2021 yılı verilerinde görülme ihtimali yüksektir. Ancak benzer hasar turizm sektöründe mal ve hizmet tedariki yapan küçük işletmelerde belki de daha sert görülecek ve domino etkisi hasarı daha da büyütecektir. Seyahat kısıtlamaları restoranlardan, taşımacı firmalara, alışveriş merkezlerinden lokal ürün satan işyerlerine kadar herkesi etkileyecektir.

Pandeminin etkisi tamamen bittiğinde konaklama sektöründe yaşanan finansal hasarın onarılması bazı firmalar için yıllar alabilecek, bazılarında ise onarılması hiç mümkün olmayacaktır. Mevcut sosyal mesafe kuralları, turizm bakanlığının belirlediği sertifika koşulları sektörde maliyetlerin daha da artmasına, bazı yatırımların geri dönüş sürelerinin önemli ölçüde sarkmasına hatta yatırımın kar yaratmasının mümkün olmamasına sebep olacaktır. Özellikle yurtdışı operatörlerinin şart koşacağı sosyal mesafe ve

hijyen kurallarını uygulamakta güçlük çekmesi muhtemel olan arsa payına göre yatak sayısı oldukça yüksek konaklama tesisleri kendilerini yenilemek zorunda kalabilecektir.

Turizmin ödemeler dengesine, istihdama, milli gelire, yabancı sermaye girişine ve bölgesel kalkınmaya etkisi göz önüne alındığında Türkiye için önemi büyüktür. Devletin tüm şartları zorlayarak sektörü ayakta tutması ve krizi fırsata çevirmesi halinde ülke turizminin dünya turizminden alacağı payı arttırması muhtemeldir.

Banka ürün yelpazesindeki hemen hemen tüm ürünleri kullanan (POS, Çek, Kredi Kartı, Personel maaşları, nakit ve gayri nakit kredi, türev işlemler, döviz alım-satımları vb.) konaklama firmaları, bankalar için de son derece önemlidir. Yeni normalle birlikte bankaların tahsis ve kredi değerlendirme birimlerinin sektördeki gelişmeleri yakından takibi önem arz etmekle birlikte sektörün yeni normale uyum sağlayabilecek, krizlerde proaktif önlemler alabilen, kurumsallaşmasını tamamlamış firmalarla çalışmaya devam etme isteğini sürdürmesi sektörün geleceğini şekillendirecektir.

KAYNAKLAR

Albeni, M. ve Ongun, U. (2005). Antalya Turizminin Türk Turizmi İçindeki Yeri Ve Krizlerin Antalya Turizmi Üzerindeki Etkileri. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10(2), 93-112.

Ayaz, N. (2016). Ekonomik Krizlerin Turizm Sektörüne Olan Etkileri Üzerine Bir İnceleme. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 15(59), 1360-1371.

Çeti B, Ünlüönen K. (2019) Salgın Hastalıklar Sebebiyle Oluşan Krizlerin Turizm Sektörü Üzerindeki Etkisinin Değerlendirilmesi, AHBVÜ Turizm Fakültesi Dergisi, 22 (2), 109-128,

Ghaderi, Z., Som, A. P. M., & Henderson, J. C. (2012). Tourism crises and island destinations: Experiences in Penang, Malaysia. Tourism Management Perspectives, 2–3, 79-84.

Göçen, S.,Yirik, Ş. ve Yılmaz, Y. (2011). Türkiye'de Krizler Ve Krizlerin Turizm Sektörüne Etkileri. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 16(2), 493 509.

Köşker H, (2017) Krizlerin Turizm Sektörüne Etkileri Üzerine Bir Araştırma: 2016 yılı Türkiye örneği Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 62, Temmuz – Ağustos 2017

Wang, Y-S. (2009). The İmpact Of Crisis Events And Macroeconomic Activity On Taivan's İnternational İnbound Tourism Demend. Tourism Management, 30, 75-82.

Yılmaz, Ö. D. (2004). Turizm işletmelerinde kriz yönetimi ve konaklama işletmeleri yöneticilerinin krizlere ilişkin yaklaşımlarına yönelik bir araştırma (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

https://www.bddk.org.tr/BultenAylik/tr/Home/Gelismis

https://www.iif.com/

https://www.tbb.org.tr/

https://www.turizmgunlugu.com/

https://www.turizmdatabank.com/

https://www.tursab.org.tr/istatistikler

https://www.unwto.org

https://wttc.org/

https://yigm.ktb.gov.tr

Bölüm 63

COVİD-19 KONTROL ALGISININ İŞ BULMA UMUDUNA ETKİSİ: LİSANSÜSTÜ ÖĞRENCİLER ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

***Bedirhan ELDEN*[1]**

1 Öğretim Görevlisi Bedirhan ELDEN, Kayseri Üniversitesi PMYO

1. GİRİŞ

İnsanoğlunun karşılaştığı en büyük sorunlardan birisi de salgın hastalıklardır. Tarih boyunca toplulukların yaşamları incelendiğinde insan yaşamını olumsuz etkilemiş, hayatı felç etmiştir (Yiğit ve Gümüşçü, 2016). 2020 yılı başında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan Covid-19 adında bir virüs hızlı bir şekilde bütün dünyayı etkilemiştir (Zhu vd., 2020). Koronavirüs büyük bir virüs ailesi olarak ifade edilmektedir. Yeni koronavirüse Covid-19 adı verilmektedir. Koronavirüs Ağır Akut Solunum Sendromu (Sars-Cov) gibi hastalıklara neden olabilmektedir (Kıroğlu, 2020).

Salgınlar toplumlar için birçok problemin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Bu problemlerden en önemlileri; büyük ve ani nüfus kayıpları, insanların standart yaşam düzeninin bozulması, üretimin yavaşlaması hatta durması gibi sosyal ve ekonomik sorunlardır (Gülçiçek, 2019).

Koronavirüs bir aküt solunum yolu hastalığıdır. Bu hastalık insanlarda öksürük, ateş, yorgunluk, burun tıkanması gibi birey üzerinde olumsuz belirtiler gösterebilmektedir. Virüsün yüzeyinde taç benzeri uzantılar bulunmaktadır. Bu yüzden hastalığa koronavirüs "taçlı virüs" adı verilmiştir (Doğan ve Düzel, 2020).

Dünya Sağlık Örgütü, Çin'in Wuhan kentinden başlayıp bütün dünyaya hızla yayılan Covid-19 salgını için çeşitli önlemler almıştır. Bu önlemler için 30.01.2020 tarihinde Uluslararası Boyutta Halk Sağlığı Acil Durumu ilan edilmiştir. Daha sonra 11.03.2020 tarihinde Küresel Salgın "Pandemi" ilan edilmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı, 2020). Pandemi ilan edilebilmesi için bazı şartlar bulunmaktadır. Bu şartlar; hastalığın yeni bir virüs olması, hızlı ve kolay bir şekilde toplum içerisinde yayılıyor olması gerekmektedir (TÜBA, 2020).

Bireylerin hastalıkları algılama biçimleri ile hastalığa karşı verilen tepkiler arasında bir ilişkinin olduğu düşünülmektedir (Hekler vd., 2008). Bu yüzden bireylerin bir hastalık karşısında sergileyecekleri davranışlar salgının yayılma hızını azaltmak ve meydana gelecek kayıpları en aza indirmek için önemlidir. Özellikle insanların salgın karşısında verecekleri tepkileri öğrenmek yöneticiler için avantajdır. Yöneticiler bu bilgi sayesinde salgın karşısında nasıl başarılı olabileceklerini planlayabilirler (Tutku vd., 2020).

Günümüzde her geçen yıl yeni salgınlarla karşılaşmaktayız. Bu salgılar yüksek can kaybına neden olmaktadır. Salgınlar nedeniyle bireysel düzeyde yaşanan korku toplumsal hale gelmektedir. Salgınlarla alakalı belirsizlik durumu toplumda meydana gelen kaygı ve korkunun temelini oluşturmaktadır (Bauman, 2003).

Kontrol algısı, önemli zamanlarda değişime adapte olabilmesi veya durumları değiştirebilme yeterliliğidir (Skinner, 1996). Yüksek kontrol algısına sahip bireyler çevrelerini kolay bir şekilde değiştirebileceklerine inanırlar. Düşük kontrol algısına sahip bireyler ise çevrelerini etkileyemeyeceklerine inanırlar (Bullers ve Prescott, 2001).

Umut, kişinin gelecek hakkında hedeflerini başarma becerisi ve pozitif zihinsel durum olarak ifade edilebilir. İnsanlar zor zamanlarında umutları sayesinde inançlarını kaybetmez, sürdürebilir (Edwards, 2009).

İş umudu kavramının iki boyutu bulunmaktadır. Bunlar; psikolojik güçlendirme ve amaç yönelimli yoldur. Psikolojik güçlendirme, kişinin öz yeterlilik ve özsaygı açısından becerilerine olan inancını ifade etmektedir. Amaç yönelimli yol ise, bireyin hedeflerine ulaşabilmesi için sahip olduğu imkanlarıdır (Akın vd., 2013).

Bu amaç çerçevesinde araştırmada öncelikle, kontrol algısı, ve iş bulma umudu kavramları incelenmiş olup, Covid-19 salgını hakkında çeşitli bilgiler verilmiştir. Çalışma Covid-19 Kontrol Algısının İş Bulma Umuduna Etkisinin ölçülmesine dair bilgi vermeyi amaçlamaktadır.

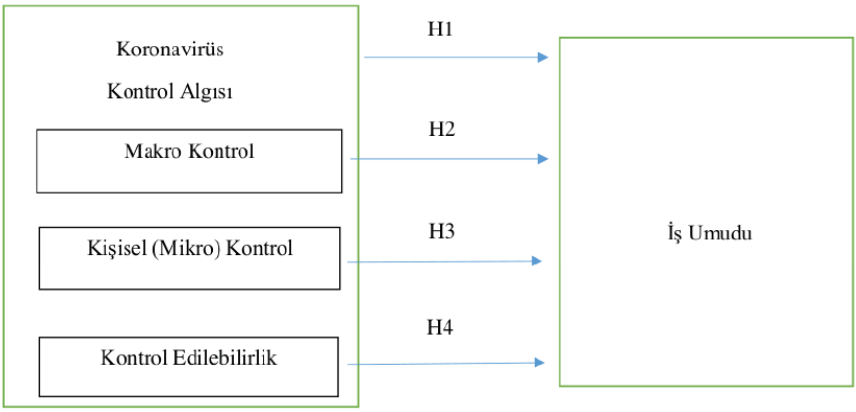
2. YÖNTEM

Çalışmanın örneklemi Türkiye'de devlet ve özel üniversitelerinde eğitim alan ve kolayda örneklem yöntemiyle ulaşılan 324 lisansüstü öğrencisi oluşturmaktadır. Çalışmanın verileri anket tekniği ile toplanmıştır.

COVID-19'un Kontrolü Algısı Ölçeği, Geniş ve arkadaşlarının (2020) geliştirdiği on iki maddeden oluşmaktadır. Ölçek beşli likert yapıdadır. Bulunan ifadeler "Kesinlikle katılmıyorum (1)", "Katılmıyorum (2)", "Kararsızım (3)", "Katılıyorum (4)", "Kesinlikle katılıyorum (5)" şeklinde değerlendirilmektedir. Makro kontrol, kişisel (mikro) kontrol ve kontrol edilebilirlik olmak üzere üç alt boyuttan oluşmaktadır (Geniş vd., 2020). Ölçeğin güvenilirlik çalışması sonucu (Cronbach Alpha) 0,806 olarak tespit edilmiştir. Boyutların güvenilirlik analizleri incelendiğinde, makro kontrol 0,761, kişisel (mikro) kontrol 0,824, kontrol edilebilirlik 0,848 olarak tespit edilmiştir.

Katılımcıların iş umudu düzeylerini ölçmek amacıyla "İş Umudu Ölçeği" kullanılmıştır. Bu ölçek Hong, Polanin ve Pigott (2012) tarafından geliştirilmiş ve Akın ve arkadaşları (2013) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. Ölçek 14 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin güvenirlik çalışması sonucu (Cronbach Alpha) 0,894 olarak tespit edilmiştir.

Araştırmanın modeli Şekil 1'deki gibidir;



Şeki1: *Araştırma Modeli*

Hipotez 1: Lisansüstü öğrencilerinin koronavirüs kontrol algısı iş umudunu istatistiksel açıdan anlamlı pozitif yönde etkilemektedir.

Hipotez 2: Lisansüstü öğrencilerinin makro kontrol düzeyleri iş umudunu istatistiksel açıdan anlamlı pozitif yönde etkilemektedir.

Hipotez 3: Lisansüstü öğrencilerinin kişisel (mikro) kontrol düzeyleri iş umudunu istatistiksel açıdan anlamlı pozitif yönde etkilemektedir.

Hipotez 4: Lisansüstü öğrencilerinin kontrol edilebilirlik algıları iş umudunu istatistiksel açıdan anlamlı pozitif yönde etkilemektedir.

3. BULGULAR

Araştırmaya katılanların %48,7'si kadın, %51,3'ünü erkekler oluşturmaktadır. Yüksek lisans öğrencileri % 86,3 iken, doktora öğrencileri % 13,7'dir.

Araştırmada yer alan değişkenlere ait Pearson Korelasyon katsayıları Tablo 1'de de yer almaktadır. Tabloda görüldüğü gibi, Covid-19 kontrol algısı, makro kontrol, kişisel kontrol ve kontrol edilebilirlik arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler vardır.

Tablo 1: *Temel Değişkenlere İlişkin Korelasyon Tablosu*

Değişkenler	**1.**	**2.**	**3**	**4**	**5**
Covid-19 Kontrol Algısı	1				
Makro Kontrol	,349*	1			
Kişisel Kontrol	,467**	,394*	1		

Kontrol Edilebilirlik	,441*	,361*	,511*	1	
İş Umudu	,694**	,312*	,566**	,604**	1

n= 324; * p< 0,05; ** p< 0,01

Lisansüstü öğrencilerinin Covid-19 kontrol algılarının, makro kontrol düzeylerinin, kişisel kontrol düzeylerinin, kontrol edilebilirlik algılarının, iş umudu üzerindeki etkilerini (Hipotez 1, Hipotez 2, Hipotez 3 ve Hipotez 4) incelemek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Analize ilişkin tablo aşağıda verilmiştir;

Tablo 2*: İş Umudu bağımlı değişkenli regresyon analizi*

Model (Bağımsız Değişkenler)	**Standardize Edilmemiş Katsayılar**		**Standardize Edilmiş Beta**	**Anlam Düzeyi**	**İç İlişki İstatistikleri**	
	B	Standart Hata			Tolerans Değeri	VIF Değeri
Koronavirüs Kontrol Algısı	,344**	,064	,340**	,000	1,000	1,000
Makro K.	,256	,051	,254	,217		
Kişisel K.	,317*	,078	,312*	,067		
Kontrol Edile.	,294**	,072	,290**	,003		
R^2	,349**					
F	107,688**					
Düzeltilmiş R^2	,341**					
Durbin-Watson	1,948					

Bağımlı değişken: İş Umudu

* p<0.05 düzeyinde anlamlıdır.

** p<0.01 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 2'de görüldüğü üzere Koronavirüs Kontrol Algısı katılımcıların iş umudu üzerindeki etkisini inceleyen model anlamlı bulunmuştur (β = ,340, p<0.01; R2 = 0.341, p<0.001). Dolayısıyla 1. Hipotez kabul edilmiştir. Katılımcıların makro kontrol düzeyleri iş umudunu pozitif yönde anlamsız olarak etkilemektedir (β = ,254, p>0.05; R2 = 0.341, p>0.05). Dolayısıyla 2. Hipotez reddedilmiştir.

Katılımcıların kişisel kontrol düzeyleri iş umudunu pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir (β = ,312, p<0.01; R2 = 0.341, p<0.001). Dolayısıyla 3. Hipotez kabul edilmiştir. Katılımcıların kontrol edilebilirlik dü-

zeyleri iş umudunu pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir (β = ,290, $p<0.01$; $R2 = 0.341$, $p<0.001$). Dolayısıyla 4. Hipotez kabul edilmiştir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma, koronavirüsten fazla etkilenen bir grup olan lisansüstü öğrencilerinin koronavirüs kontrol algılarının iş bulma umutlarına etkisini incelemeyi amaçlamıştır. Sonuçlar öğrencilerin koronavirüse olan kontrolün arttığı durumlarda iş bulma umutlarının da arttığını göstermektedir. Koronavirüs kontrol algısının alt boyutlarını oluşturan değişkenlerin de iş umuduna yönelik etkileri incelenmiştir. Bu alt boyutlardan makro kontrol ve kontrol edilebilirlik değişkenleri iş bulma umudunu pozitif yönde etkilemiştir. Fakat alt boyutlardan kişisel (mikro) kontrol düzeyi ile iş umudu arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Koronavirüs döneminde işletmeler çeşitli ekonomik sorunlarla karşılaşmıştır. Dünya genelinde böyle sonuçlar doğuran salgın iş arayışında olan insanları olumsuz etkilemiştir. Koronavirüsün bu olumsuz etkisinden haberdar olan lisansüstü öğrencilerin iş bulma umutlarının bu dönemde zayıflaması muhtemeldir. Fakat koronavirüse karşı kontrolün sağlandığı düşüncesi bireylerin iş bulma umudunu artırabilir. Çalışmanın sonuçları bu düşünceyi desteklemektedir.

Bu çalışmada lisansüstü öğrencileri incelenmiştir. Sonraki çalışmalarda lisans, ön lisans öğrencileri ve öğrenci olmayan grupların da katılımcı havuzuna eklenmesi faydalı olabilir.

KAYNAKÇA

Akın, A., Hamedoğlu, M. A., Kaya, Ç. ve Sarıçam, H. (2013). Turkish version of the Employment Hope Scale: The validity and reliability study. IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal, 11(4), 56-68

Bauman, Zygmunt (2003). Modernlik ve müphemlik, çev. İsmail Türkmen, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Bullers, S. and Prescott, C.A. An Exploration of The Independent Contributions Of Genetics, Shared Environment and Adult Roles and Statuses on Perceived Control. Sociological Inquiry, 71(2), 2011, 145-163.

Doğan, M. M., & Düzel, B. (2020). Covid-19 Özelinde Korku-Kaygı Düzeyleri. Electronic Turkish Studies, 15(4).

Edwards, Lisa M. (2009) Hope, Encyclopedia of Positive Psychology, (Editör: Shane J. Lopez), Singapore: Blackwell Publishing Ltd, 487-491.

Geniş, B., Gürhan, N., Koç, M., Geniş, Ç., Şirin, B., Çırakoğlu, O. C., & Coşar, B. (2020). Development of Perception and Attitude Scales Related with COVID-19 Pandemia. Pearson Journal of Social Sciences - Humanities, 5(7), 306-328. doi: 10.46872/pj.127

Gülçiçek, M. (2019). 1929-1945 Yılları Arasında İzmir'de Salgın Hastalıklar ve Çözüm Arayışları. Yüksek Lisans Tezi. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.

Hekler, E.B., Lambert, J., Leventhal, E., Levethal, H., Jahn, E. and Contrada R.J. Commonsense İllness Beliefs, Adherence Behaviors and Hypertension Control Among African Americans. Journal of Behavioral Medicine, Vol.31, 2008, 391-400.

Hong, Philip Young P.; Joshua R. Polanin ve Terri D. Pigott (2012) Validation of The Employment Hope Scale: Measuring Psychological Self-Sufficiency Among Low-Income Jobseekers. Research on Social Work Practice, 22(3), 323–332.

Kıroğlu, F. (2020). COVID-19 Pandemi Ortamında Çalışma Koşulları ve Genel Sorunlar. Meyad Akademi Dergisi, 1(1), 9-90.

Skinner, E.E. A Guide to Constructs of Control. Journal of Personality and Social Psyhology, 3(71), 1996, 549- 570.

Tutku, E. K. İ. Z., ILIMAN, E., & DÖNMEZ, E. (2020). Bireylerin Sağlik Anksiyetesi Düzeyleri İle Covid-19 Salgini Kontrol Algisinin Karşilaştirilmasi. Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 6(1), 139-154.

TÜBA (Türkiye Bilimler Akademisi). (2020). COVİD 19 pandemi değerlendirme raporu. http://www.tuba.gov.tr/files/images/2020/kovidraporu/Covid-19%20Raporu-Final+.pdf

Yiğit, İ., Gümüşçü, O. Manisa ve çevresinde salgın hastalıkların iskana etkisi (XVI-XX. yy). TÜCAUM Uluslararası Coğrafya Sempozyumu. 13-14 Ekim 2016, Ankara.

Zhu H., Wei L. and Niu P. The Novel Coronavirus Outbreak in Wuhan, China. Global Health Research and Policy, 5(6),2020,1-3.

Bölüm 64

İŞLETMELERDE REKABET AVANTAJI KAYNAĞI OLARAK STRATEJİK NETWORKLER

Ozan KALAYCIOĞLU[1]

1 Dr. Ozan Kalaycıoğlu, Türk Eximbank, ozankalaycioglu@hotmail.com

1.GİRİŞ

Endüstriyel firmalar için rekabet çevresinin dinamikleri her geçen gün değişmektedir. Bu değişimle birlikte, çeşitli strateji ve organizasyon araştırmacıları tarafından, birçok endüstride geleneksel hiyerarşik yapıların yerini organizasyonlar arası ilişkilerden oluşan networklerin almaya başladığına işaret edilmektedir (Gulati vd., 2000; Achrol ve Kotler, 1999; Möller ve Halinen, 1999). Bugün hızla değişen rekabetçi ve bilgi yoğun çevrede etkin biçimde rekabet edebilmek için firmalar stratejik müttefiklikler, ortak girişimler veya çeşitli aktörlerden oluşan networkler gibi birden fazla firmanın anlaşarak ortak hareket ettikleri yapıları oluşturmaktadır. Günümüzün çevre koşulları, küreselleşme, teknolojik gelişmeler ve düzenleyici kurumlardan kaynaklanan belirsizlikler, belirsiz pazar sinyalleri, keskin bir şekilde artan geliştirme maliyetleri ve rekabetçi ortamdaki dengesizliklerle karakterizedir. Network organizasyon yapılanması ise, bu belirsiz ve dinamik çevrenin baskısıyla başa çıkabilmek için firmalara hız ve esneklik sağlamaktadır (Day ve Schoemaker, 2000; Cravens vd., 1996).

Strateji araştırmalarının temel sorunsalı, firmaların davranış ve performansları bakımından neden farklılık gösterdikleridir. Araştırmacılar bu sorunun cevabını ararken, firmaları rekabet avantajı için mücadele eden otonom yapılar olarak düşünmüşlerdir. Bu çerçevede rekabet avantajının kaynağı, ya dış çevredeki endüstri güçleri karşısında kazanılan rekabetçi bir pozisyon (Porter, 1980) ya da sahip olunan kaynak ve yetenekler (Barney, 1991) olarak değerlendirilmiştir. Ancak, çeşitli bağımsız aktörlerin kâr etmek için rekabet halinde olduklarından hareket eden bu görüş, firmaların birbiriyle gerek sosyal gerekse profesyonel ilişki içinde oldukları bir ağın içinde yer aldığı düşünüldüğünde, rekabet avantajı sağlayan dinamikleri açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Gulati, 1998; Galaskiewicz ve Zaheer, 1999).

Stratejik yönetim alanında iki binli yıllara değin firmalar arası kâr farklılıklarının kaynaklarının araştırıldığı stratejik araştırmalarda, firmaların dahil oldukları stratejik networklerin farklılıkları çoğunlukla ihmal edilmiştir. Örneğin, Porter (1980)'la gelişen geleneksel rekabetçi model, firmalar arasındaki kâr farklarının sebeplerini anlamak için, büyüklük, reklam yoğunluğu, ürün benzerliği ve değer zinciri unsurlarının birbirine bağlılıkları gibi stratejik değişkenlere yoğunlaşmıştır. Geleneksel yaklaşımın konumlanma ekolü çerçevesinde önerilen stratejik pazar konumları değerlendirildiğinde, aynı network konumunu paylaşan firmalar arasındaki rekabetin diğerlerine göre daha şiddetli olduğu, ancak bu aktörlerin birbirlerine bağlı hale geldikçe aralarındaki rekabetin şiddetinin de azalacağı düşünülebilir (Garcia vd., 1999). Benzer bir ihmal, 1990'larla birlikte gelişen Kaynak Tabanlı Yaklaşımda da görülmektedir. Kaynak Tabanlı Görüşün temel yaklaşımına göre, firma tarafından sahip olunan veya kontrol

edilen kaynaklar, taklit ve ikâme edilemediklerinde firmaya sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilirler (Peteraf, 1993). Stratejik araştırmalarda kaynak tabanlı görüşü esas alan düşünürler rekabet avantajı sağlayacağı düşünülen değerli ve taklit edilemez kaynakları firma içine konumlandırmışlardır (Barney, 1991). Firmaların değer üreten kaynaklara hangi süreçlerle sahip oldukları ise pek fazla araştırılmamış, firmaların kendilerine rekabet avantajı sağlayan kaynak ve yetenekleri firma içinde "bir şekilde" geliştirdikleri kabul edilmiştir (Gulati vd., 2000). Zamanla literatürde yapılan tartışmalar çerçevesinde, firmalara rekabet avantajı sağlayan kaynak ve yeteneklerin kökenleri firma sınırlarının ötesine geçilerek sorgulanmaya başlanmıştır (Mcevily ve Zaheer; 1999).

Firmalar arası ilişkiler ve networkler, firmalar için kaçınılmaz biçimde stratejik bir öneme sahiptir ve tabii olarak firmaların rekabet stratejilerini etkiler. Bu kapsamda, firmaların dahil oldukları networkler ile networkler aracılığı ile elde ettikleri kaynaklar sürdürülebilir rekabet avantajının kaynağı olarak değerlendirilebilirler (Gulati vd., 2000). Hakansson ve Snehota (1995)'ya göre, küreselleşmenin hızlanmasıyla, firmaların gelişmişlik düzeyi ile performansı diğer organizasyonlarla olan ilişkilerini yönetebilme becerileriyle daha fazla ilişkili hale gelmektedir. Stratejik network yaklaşımı, firmaların çeşitli networkler aracılığı ile birbirlerine bağlı olduğunu ve bu networkler aracılığı ile kaynak akışının sağlandığını savunarak, firmaları kompleks bir ağın parçası olarak tanımlar. Bu ağın içindeki birçok karmaşık ilişki ise aynı zamanda hem işbirliğini hem de rekabeti doğurur (Tikkanen ve Halinen; 2003)

Firma davranışları ile performansı, firmaların dahil oldukları ilişkiler ağının incelenmesiyle daha doğru analiz edilebilir. Firmayı bağımsız bir ünite yerine, ilişkilerden kurulu bir network içinde konumlandırarak, firmaların davranış ve performansının kaynakları hakkındaki bilgimiz derinleştirilebilir. Özellikle, stratejik ağların potansiyel olarak bir firmaya öğrenme ve ölçek ekonomilerinden gelen avantajlarla bilgiye ve teknolojilere erişim imkânı sağladığı fikrinin altını çizmek gerekmektedir. Ayrıca stratejik networkler, firmaların, risklerin paylaşılması ve organizasyonel işlevler için dış kaynak kullanımı gibi stratejik hedeflere ulaşmalarına olanak sağlar. Bu çerçevede, ekonomik çevre firmalar için keskin bir şekilde daha rekabetçi hale geldikçe, firmanın dahil olduğu networkün de stratejik önemi artmaktadır (Gulati vd., 2000).

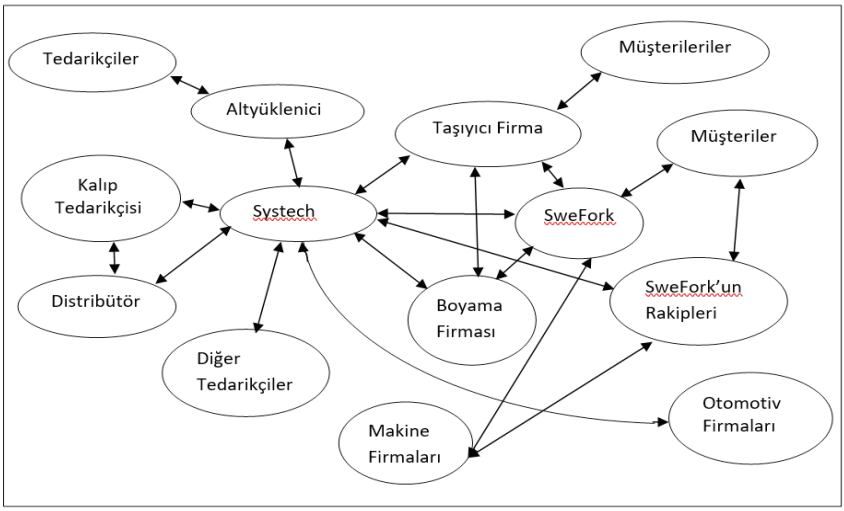
Bu bağlamda, bu makalede stratejik networklerin, firmalara rekabet avantajı sağlama noktasındaki etkileri incelenmektedir. Bu kapsamda, öncelikle network kavramın teorik temelleri incelenmekte, daha sonra stratejik networklerin firmaya rekabet avantajı sağlayan dinamikleri ortaya koyulmaktadır. Son olarak, güncel araştırmalardan hareketle gelecek araştırmalara yönelik önerilerde bulunulmaktadır.

2. NETWORK ORGANİZASYONUN KAVRAMSAL TEMELLERİ

Network yapılanmaların teorize edilmesindeki temel zorluk, networklerin geleneksel stratejik yaklaşımların modellemelerine uymamasından kaynaklanmaktadır. Organizasyonların sınırlarını belirlemedeki zorluklar açık sistem yaklaşımının yumuşak karnıdır (MacMillan ve Farmer, 1979). Açık sistem yaklaşımında, tamamen izole bir biçimde hammadde satın alıp işleyen ve satan firma prototipi, gerçek hayatta faaliyetlerini sürdüren firmaları anlamak için oldukça yetersizdir (Jarillo, 1988).

Networkler en öz şekliyle birçok düğümün birbirlerine özel liflerle bağlı olduğu bir yapıyı ifade eder. Bu metafordan hareketle, pazarlar birer network olarak düşünülebilirler. Bu yapı içindeki düğümler iş birimlerini, bunlar arasındaki ilişkiler ise "lifler"i temsil eder. Ayrıca, firma networkleri bağlamında düğümlerin ve liflerin kendilerine özgü yapıları bulunur. Bu itibarla, firma networkleri içindeki düğümlerin ve liflerin kaynak ve bilgiyle yüklü olduğu söylenebilir. Bu yük, firmaların zaman içinde sürekli olarak birbirleriyle olan karmaşık etkileşimleri, adaptasyonları ve yatırımlarından kaynaklanır. Diğer taraftan, network yapıları içindeki ilişkiler, diğer firmaların ilişkilerinden izole ikili ilişkiler olarak düşünülmemelidir. Bunun yerine, benzersiz kaynaklara sahip her bir düğüm (iş birimi) çeşitli ilişki kurma yöntemleriyle birbirine bağlıdır (Hakansson ve Ford, 2002).

Network konseptini aktörler, bağlantılar, akışlar ve mekanizmalar olmak üzere dört bileşen meydana getirmektedir (Conway ve Jones, 2006). Aktörler, networkleri oluşturan bireylerdir ve grafiksel çizimlerde çoğunlukla ağın içindeki düğümler olarak gösterilirler. Bunlar analize konu olan fenomenin doğasına göre çok farklı unsurlar olabilir. Örneğin, insan, mekân, bilgisayar veya bu makalenin konusunda olduğu gibi firmalar. Bağlantılar, ağdaki düğümleri birbirine bağlayan ve aktörler arasındaki ilişkileri temsil eden kemerlerdir. Bağlantılar, farklı formlarda, yönde, uzunlukta ve yoğunlukta olabilirler. Akış, ağ içinde yer alan aktörler arasındaki alışverişini simgeler. Alışveriş, bilgi, tavsiye, para, mal, güç, dostluk gibi çok farklı konu ve içerikte gerçekleşebilir. Son olarak ağ mekanizmaları, ağ içindeki aktörler arasındaki etkileşimde uyulan kuralları ifade eder. Networklerin amacına göre bunlar, yüz yüze etkileşimler, ziyaretler, planlamalar, toplantılar, iş seminerleri vb. formal veya informal şekillerde olabilir (Antoldi vd., 2011). Örnek bir network yapılanması Şekil 1'de gösterilmektedir.



Şekil 1: *Swefork firması Network Yapılanması*

Kaynak: Hakansson and Snehota, 1995

Network konseptinin işletme organizasyonlarına uygulanması çalışmaları 1980'lerin ortasında başlamıştır. Thorelli (1986), networkleri pazar ile organizasyon arasındaki bir yapı olarak betimlemiştir. Ona göre firmalar, diğer firmalarla ilişkileri dikkate alınmadan anlaşılamayacak kompleks bir çevre içinde faaliyetlerini sürdürürler. Johanson ve Mattson (1987) network konseptini endüstriyel pazarları açıklamak için kullanmıştır. Yazarlara göre, networkler firmalar arasındaki karmaşık ilişkilerden oluşmakta, bu ilişkiler ise firmaların diğer firmalarla etkileşimleriyle meydana gelmektedir. Etkileşimden kasıt, ilişki kurmak için yapılan yatırımlardır. Diğer taraftan rekabet, çevresel aktörlere karşı verilen cevaptan daha çok firmayı network içinde konumlandırmaya yöneliktir. İlişkilerin güvenliği ise, yönetimin önceliklerinden biridir (Johanson ve Mattson, 1987). Miles ve Snow (1984) dinamik networkler kavramını kullanarak, mevcut ekonomik koşullarda en etkili organizasyon formunun network yapılanması olduğunu belirtmiştir. Jarillo (1988) network kavramını, ticari işlemleri açıklamak için kullanılan bir metafor yerine, girişimcilerin amaçları doğrultusunda rekabet avantajı elde etmek için kullandıkları bir araç olarak görür. Bu bağlamda, Jarillo'ya göre "stratejik network"ler birbirine bağlı farklı organizasyonlar arasındaki uzun dönemli anlaşmalardan oluşan ve network dışında kalan rakiplere karşı avantaj sağlamaya yarayan yapılardır. Bu görüşe göre networkte yer alan firmalar, dikey birleşmedeki gibi birbirlerine tamamen bağımlı değildirler. Ancak firmalar arasındaki ilişkiler, firmaların amaçlanan rekabet konumlarına birlikte ulaşmalarında belirleyicidir (Jarillo, 1988). Gulati ise stratejik ağları organizasyonlar arası

ilişkilerden oluşan ve ağa dahil olan firmalar için stratejik öneme sahip yapılar olarak tanımlar (Antoldi vd., 2011).

Başlangıçta yapılan bu katkılardan sonra stratejik networklere, gerek akademik araştırmacılar gerekse politikacılar tarafından gösterilen ilgi gittikçe artmıştır. Alandaki ilk araştırmalar, firmalar arasındaki ikili işbirliklerinin sebep ve sonuçları üzerine yoğunlaşmıştır (Larson, 1992). Daha sonra sosyal ağlar yaklaşımı çerçevesinde, ikili ilişkilerden daha geniş bir yaklaşımla, firmaların dahil oldukları networkler içindeki ilişkilerinin, davranış ve performanslarına olan etkileri araştırılmaya başlanmıştır (Gulati, 1998).

3.STRATEJİK YÖNETİM BAĞLAMINDA NETWORK TEORİSİ

Firmaların rekabet avantajı sağlaması ve bu avantajı sürdürme yöntemleri stratejik yönetim alanının temel araştırma konusudur. Alanda bu konuda yapılan araştırmalar birkaç paradigmaya dayanmaktadır. Bunlardan ilki Porter (1980) tarafından geliştirilen rekabet güçleri yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, endüstrinin ve endüstri içinde yer alan firmaların uzun dönemli kar potansiyeli, beş rekabet gücü (yeni girenlerin tehdidi, ikame ürün tehdidi, tedarikçilerin pazarlık gücü, müşterilerin pazarlık gücü ve endüstrideki rekabet yoğunluğu) tarafından belirlenir. Bu yaklaşımda firmalara rekabet avantajı elde edebilmeleri için söz konusu aktörlere karşı savunabilecekleri bir pazar konumuna konumlanmaları tavsiye edilir (Porter, 1980). Daha sonraları gelişen kaynak tabanlı yaklaşım çerçevesinde ise, değerli, nadir, ikâme ve taklit edilmesi zor olan kaynak ve yetenekleri bünyesine toplayabilen firmaların rakipleri karşında avantaj sağlayacağı vurgulanmıştır (Barney, 1991; Rumelt, 1984). Zamanla kaynak tabanlı yaklaşım geliştirilerek çevresel etkiler teoriye dahil edilmiştir. Bu çerçevede, dinamik kabiliyetler yaklaşımıyla, değişen çevresel etmenlere karşı rekabet avantajının kaynağı olan yeteneklerin çevresel etmenlerdeki değişikliklere ayak uydurabilecek şekilde yeniden konfigure edilmesinin rekabet avantajının sürdürülebilirliği bakımından gerekli olduğu yaklaşımın özünü oluşturmaktadır (Teece vd., 1997).

Dördüncü yaklaşım olarak ilişkisel görüş rekabet avantajı çalışmalarına yeni ve farklı bir perspektif kazandırmıştır. Network yaklaşımının stratejik yönetim alanındaki temel önermesi, aynı networkü paylaşan firmaların kaynak, kabiliyet ve yeteneklerini birbirine bağlayarak işbirliği yapmalarıyla, networkdeki tüm firmaların hızlı değişen pazar fırsatları karşısında kaynak tabanlarını yeniden konfigüre etme imkânı kazanacakları, bu sayede stratejik esnekliklerinin artacağı şeklindedir (Cravens vd., 1996). Firmaların kendi örgütsel sınırları içinde kaynak ve yetkinliklerini nasıl yarattıklarını ve bunlardan nasıl yararlandıklarını anlamamıza yardımcı olan önceki stratejik yaklaşımlardan farklı olarak, stratejik network yaklaşımı, firmanın çok geniş bir ilişki ağını kullanarak kendi kaynak ve

yetkinlikleri nasıl yarattığını ve bunlardan nasıl yararlandığını anlamaya çalışır (Venkatraman ve Subramaniam, 2002). Ayrıca, kompleks network ilişkileri içinde kaynak akışlarının incelenmesi suretiyle firmaların stratejilerini nasıl oluşturdukları kavramsallaştırılmaya çalışılır (Tikkanen ve Halinen, 2003). Yapılan araştırmalar, ticaret ortaklarının ticaret ilişkisine özel yatırımlar yapmaya ve kaynakları benzersiz şekillerde birleştirmeye istekli olduklarında, değer zincirlerinde üretkenlik artışının mümkün olduğunu göstermiştir (Asanuma, 1989).

Kaynaklarını benzersiz şekillerde birleştiren firmalar, bunu yapamayan veya yapmak istemeyen rakip firmalara göre avantaj elde edebilirler. Bu nedenle, firmalar arasındaki spesifik bağlantılar, ilişkisel kârların ve rekabet avantajının kaynağı olabilirler. İlişkiye özel varlıklara yatırım yapılması, önemli bilginin paylaşılması, tamamlayıcı kaynak ve yeteneklerin kombine edilerek benzersiz ürünlerin üretilmesi, işlem maliyetlerinin azaltılması gibi eylemler network içindeki firmaları rakiplerine göre avantajlı konuma taşıyacaktır (Pillai, 2007). Yapılan birçok araştırmada, firmaların işbirliği yaptıkları partnerlerinin birçok yeni fikrin ve bilginin en önemli kaynağı olduğu, bu kazanımların ise firmanın performansını arttırıcı teknoloji ve inovasyona esas teşkil ettiği belirlenmiştir. Bu çerçevede, işbirliği içindeki network partnerlerinin üstün bilgi akışı rutinleri geliştirerek bundan fayda sağladıkları düşünülebilir (Von Hippel, 1988).

İlişkisel yaklaşım yazında firma davranışlarını açıklamaya çalışan işlem maliyeti ekonomisi, stratejik birliktelikler, organizasyonel öğrenme gibi diğer yaklaşımlardan yararlanarak bir perspektif sunmaktadır. (Kraatz, 1998; Nohria ve Accles, 1992). Bu çerçevede literatürde farklı disiplinleri içine alarak geniş bir çalışma alanı bulan ilişkisel yaklaşımın firmalar için öngördüğü rekabet avantajının kaynağı, temel olarak network içindeki firmaların kaynak ve rutinlerinin paylaşımına dayanmaktadır.

4. NETWORKLERİN STRATEJİK ÜSTÜNLÜK KAYNAKLARI

4.1. Firmalar Arası İlişkilere Özel Varlıklar

Amit ve Schoemaker (1993)'a göre, spesifik firma varlıkları kâr elde etmenin başlıca koşuludur ve varlıkların firmaya özgü olma niteliği onlara stratejik bir nitelik kazandırır. Bu tanımdan hareketle, firmaların rekabet avantajı sağlamak için sadece kendilerine özgü olan bir şeyler üretmesi veya özel faaliyetlerde bulunması gerektiği çıkarımı yapılabilir. Bunu yapmak zor olduğundan firmalar işbirliği içindeki firmalarla kaynak ve yeteneklerini birleştirerek benzersiz ürünler üretme yoluyla rekabet avantajı kazanma yöntemine başvurabilirler. Bu çerçevede, literatürde bazı araştırmacılar firmaların işbirliği içinde oldukları firmalarla olan ilişkilerine yaptıkları yatırımın kendi değer zincirlerinin üretkenliğini arttırdığı görüşünü ifade etmişlerdir (Perry, 1989; Williamson, 1985).

İlişkilere bağlı varlıkların firmalara sağladığı fayda/kâr mekanizması ikiye ayrılabilir. Birinci mekanizma partnerler arasındaki olası fırsatçılık hareketlerinin önlenmesine yöneliktir. Fırsatçılık hamlelerini önlemeye yönelik olarak yapılan anlaşmaların süresinin uzunluğu, partnerlerin ilişkilere özel varlıklara yapacakları yatırımları etkileyecektir. İlişkiye özel yatırımlar kâr olanakları sağladığından, yatırımcılar bu işlemlerini olası fırsatçılıklara karşı koruma altına almak isterler (Klein vd,, 1978; Williamson, 1985). İlişkiye dayalı olarak yapılan spesifik üretim malzemesi veya fabrika yatırımları genellikle ön ödeme gerektiren sabit maliyetleri içerir. İşbirliği içinde olan firmalar, yaptıkları bu yatırımlara ilişkin maliyetlerinin, yatırımların geri dönüş süresi içinde geri kazanılabilmesini isterler. Bu çerçevede, fırsatçılık vb. zararlı hareketlerden uzun süreli koruma içeren anlaşmalar ilişkisel varlıklara yatırım olasılığını arttırır (Dyer, 1997).

İkincisi mekanizma, işbirliği içindeki firmaların işlem hacmiyle ilgilidir. Genel amaçlı varlıkların yerine özel amaçlara yönelik varlıkların ikâme edilmesi, network içindeki partnerlerin işlem hacmine ve genişliğine bağlıdır. Bunun nedeni işlem hacminin artmasıyla ölçek ekonomilerinden kaynaklanan verimliliğin artmasıdır. Williamson (1985)'a göre işbirliği içindeki firmaların sık ve tekrar eden işlemleri neticesinde, firmalar arasında özellikli ve karmaşık yönetim yapıları tesis edilir. Özetle, networkdeki firmalar arasındaki fırsatçı davranışları engelleyen yönetim anlaşmalarının uzunluğu ile firmalar arasındaki işlem hacminin büyüklüğünün işbirliği yapan firmaların ilişkilere yapılan yatırım yoluyla elde edebilecekleri kârın iki temel dinamiğini oluşturduğu söylenebilir (Dyer, 1997).

4.2.Firmalar Arası Bilgi Paylaşma Rutinleri

Firmalar arasındaki bilginin paylaşılması rutinleri, rekabet avantajına kaynak olmak üzere, işbirliği içindeki firmaların sürdürülebilir öğrenme veya problem çözme kapasiteleriyle ilgilidir. İşbirliği yapan örgütlerin birlikte sahip oldukları inovasyonel yeteneklerinin arka planındaki, firmaların kurumsallaşmış bir biçimde birbirlerine akıttıkları bilginin transfer mekanizmaları, söz konusu rutinlere örnek olarak gösterilebilir. Devam eden potansiyel inovasyonel geliştirme faaliyetlerini içeren firmalar arası dinamik öğrenme süreçleri, ancak bu rutinler sayesinde oluşturulabilir (Duschek, 2004). Prensip olarak, özellikle dağınık ve karmaşık bilgi stokları söz konusu olduğunda, networklerin bilginin transferi ve birleştirilmesi bakımından organizasyonel hiyerarşilerden daha etkili olduğu kabul edilebilir. Araştırmacılar tarafından uygulamada birçok örnekte network partnerlerinin birbirleri için en önemli özgün fikir kaynağı olduğu, firmaların bu sayede ürün ve iş süreçlerinde inovasyon yapabildikleri belirtilmektedir (Powell vd., 1996; von Hippel, 1988).

Firmalar arası bilgi paylaşımı rutinleri iki temel dinamiğe dayanır. Bunlardan ilki firmanın bilgiyi özümseme kapasitesidir. Bilgiyi özüm-

seme kapasitesi, network içindeki firmanın diğer ortağından aldığı bilgiyi kıymetlendirerek özümseyebilme yeteneğine haiz olmasını ifade eder (Mowery vd., 2002). Firmanın bu kapasiteye sahip olabilmesi ise, işbirliği içindeki firmaların network içindeki değerli "know-how"ı tespit edebilme ve organizasyonun sınırları dışına çıkarabilmelerine olanak sağlayacak, organizasyonlar arasındaki süreçlerin kurulu olmasını gerektirir. Bu çerçevede özümseme kapasitesi, firmalar arasında geliştirilen ortak bilgi havuzunun büyüklüğü ile partnerler arasında teknik etkileşimi maksimize etmek üzere geliştirilen iletişim rutinlerinin gücüne ve yoğunluğuna bağlıdır (Dyer, 1997).

Firmaların bilgilerini paylaşarak kâr elde etmelerini etkileyen ikinci dinamik firmaların birbirlerine karşı, bilgi paylaşımı ve bilginin tek taraflı kullanılmaması gibi konularda şeffaf olma güvenini sağlamalarıdır. Özellikle know-how transferi yapan firma, bu transfer için gerekli kaynakları sağlama konusunda istekli olmalıdır, çünkü know-how'ın kullanımı için gerekli olan tüm kaynakların transferi maliyetli bir iştir (Szulanski, 1996). Bu çerçevede, ortaklık ilişkilerini yönetmek üzere kurulan mekanizmaların, firmalar arasında bilgi paylaşımını teşvik etmesinin gerekliliği aşikardır. Bu teşvik unsurları, sermaye aktarımı gibi finansal nitelikte olabileceği gibi, karşılıklı informal normlardan oluşabilir. Literatürde yapılan çeşitli araştırmalarda, varlık anlaşmalarının network'e dahil firmalar arasındaki bilgi transferinin teşviki konusunda sözleşmeye bağlı anlaşmalardan daha etkili olduğu belirtilmiştir (Mowery vd., 1996; Kogut 1988).

4.3.Tamamlayıcı Kaynak ve Yetenekler

Tamamlayıcı kaynak ve yetenekler, network'e dahil firmalar arasındaki bağlantının kurulabilmesi için gerekli olan kaynaklar olarak tanımlanabilir (Kale vd. 2000). Bu özellikleri ile aynı zamanda ayırt edici yetenekler olarak da tanımlanabilirler. Firmaların sadece kendi kaynaklarını kullanarak elde edebilecekleri rekabet avantajından daha fazlasını sinerji etkisiyle network üyelerine aktarmaları, tamamlayıcı kaynak ve yeteneklere ayırt edici nitelik kazandırır. Ayırt edici, tamamlayıcı kaynak ve yetenekler, firmaların kendi içinde hali hazırda bulundurdukları kaynak ve yeteneklerin network partnerleriyle ilişkisel yolla spesifik olarak birleştirilmesiyle oluşturulabilir (Duschek, 2004).

Litaretürde networke dahil firmaların kaynaklarını birleştirerek rekabet avantajı sağladıklarına yönelik kanıtlar öne süren çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmalar dahilinde, firmaların networke dahil diğer firmaların kaynaklarını uyumluluk yönünden analiz etmesini sağlayan stratejik network yönetiminin önemine işaret edilmiştir (Eisen hardt ve Schoonven 1996, Chung vd., 2000). Bununla birlikte, potansiyel bir ittifak ortağının tüm kaynaklarının tamamlayıcı olmayacağına dikkat etmek önemlidir. Potansiyel ortaklardaki sinerjiye duyarlı kaynakların oranı arttıkça,

tamamlayıcı kaynakları birleştirerek ilişkisel rant kazanma potansiyeli de artmaktadır (Dyer ve Singh, 1998).

4.4.Etkili Yönetim Yapıları

Firmalar arasındaki işbirliklerinde, kurulu olan etkili yönetim yapıları rekabet avantajının önemli yapıtaşlarındandır. Yönetim yapılarının, network içindeki firmaların hem işlem maliyetlerini azaltıcı, hem de firmaları değer üreten faaliyetlerde bulunmak üzere ortak hareket etme noktasında teşvik edici etkileri bulunur (Zajac ve Olsen, 1993). Yönetim yapıları, network partnerlerini birlikte değer üretmeye teşvik edici ve aynı zamanda işlem maliyetlerini azaltıcı özellikleriyle ilişkisel rant üretilmesinde önemli bir role sahiptir. Kaynakların ilişki özel niteliğinin artmasıyla alternatif kullanım imkânlarının azalması, network ortaklarının ilişkisel kaynaklara yatırım yapma isteğini azaltır. Bu nedenle, özellikli kaynaklar genel kaynaklara göre sahiplerini daha fazla fırsatçılık riskine maruz bırakırlar (Klein vd., 1978). Bu riske karşı tarafları fırsatçı yaklaşımlara karşı koruyan yönetim yapılarının tesis edilmesi önemlidir. Bu özelliğiyle etkili yönetim yapılarının işlem maliyetlerini azaltan ve etkinliği arttıran fonksiyonları bulunmaktadır (Williamson, 1985; North, 1990).

Literatürde network ortakları tarafından kullanılan iki yönetim mekanizması tanımlanmıştır. İlki, üçüncü bir tarafın zorlayıcı etkisine dayanan, resmi sözleşmeler vb. anlaşmalardır. İkinci mekanizma ise herhangi bir cezai yaptırıma bağlı olmayan, içsel zorlayıcı dinamiklere dayanan yönetim mekanizmasıdır (Telser, 1980). Birinci mekanizma işlem maliyeti kuramına dayanmaktadır. Buna göre, taraflar arasındaki anlaşmazlığı çözebilmek devlet vb. zorlayıcı bir otoriteyi gerektirir (Williamson, 1991). Karşıt olarak, kendiliğinden oluşan zorlayıcı uygulama mekanizmaları ise finansal zorunluluklar ile yatırım yapmış olmaktan kaynaklı formal mekanizmalar (Klein, 1980; Williamson 1983) ile iyi niyet, sadakat ve saygınlık gibi informal mekanizmalar olarak ikiye ayrılabilir (Larson, 1992; Uzzi, 1997; Sako, 1991). Bu tür sözleşmeye dayalı ilişkilerin kurulması ağ kimliğinin oluşumuna önemli ölçüde katkıda bulunur. Fırsatçılık tehlikesini önlemek ve ilişkisel kâr elde etmek için önemli olan, ortaklar arasındaki güveni kuvvetlendiren informal öz zorlayıcı yapıların kullanılma becerisidir (Duschek, 2004).

4.5. Sosyal Sermaye

İyi niyet ve güven anlamında "sosyal sermaye", ilişkisel rekabet avantajı kaynağının da açıklamasının temelini oluşturan bir kavramdır (Duschek, 2004). İlişkisel analiz perspektifinin odak noktasını, ağların üye firmalarına sağladığı çeşitli faydaların kaynağını açıklamak için araştırmacılar tarafından kullanılan ve ağ içinde oluşturulan 'sosyal sermaye' kavramı oluşturmaktadır (Antoldi vd., 2011). "Sosyal sermaye" terimi ilk olarak

toplumsal araştırmalarda, mahallerdeki güven, işbirliği ve kollektif hareket gibi unsurlara zemin hazırlayan, zaman içinde oluşmuş güçlü ve kesişen ilişkilerden kurulu networklerin, mahallelerin düzeni bakımından önemini açıklamak için kullanılmıştır (Jacobs, 1965).

Daha sonraları araştırmacılar sosyal sermayenin hem insan sermayesinin gelişimini, hem de firmaların, bölgelerin ve ülkelerin finansal performanslarını etkileyen rolüne odaklanmışlardır. Sosyal sermaye bireyin veya sosyal bir birimin sahip olduğu ilişkiler ağının içine gömülü, bu ağ aracılığıyla mevcut olan ve bu ağdan türetilen fiili ve potansiyel kaynakların toplamı olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla sosyal sermaye, hem ağın kendisini hem de bu ağ aracılığıyla harekete geçirilebilecek varlıkları içerir. Sosyal sermaye teorisinin temel önermesi, ilişkilerden oluşan networklerin, üyelerine kollektiviteden kaynaklanan bir ayrıcalık sunarak sosyal ilişkilerinde kullanılan değerli bir kaynağı oluşturduğudur (Nahapiet ve Ghoshal, 1998).

Sosyal sermayenin yapısal boyutu, aktörler arasındaki genel bağlantı modelini yani, kime nasıl ulaştığınızı ifade eder (Bourdieu 1986; Burt, 1992). Bu boyutun en önemli yönlerinden biri, aktörler arasında ağ bağlarıdır (Scott, 1991). Network konfigürasyonu veya morfolojisi ise, network bağlarının yapısını, yoğunluk, bağlılık ve hiyerarşi gibi ölçütlerle tanımlar. Ayrıca "organizasyonel uygunluk", yani, bir amaç için oluşturulmuş ancak başka amaçlar için de kullanılabilen ağların varlığı da, network morfolojisini oluşturur (Nahapiet ve Gossal, 1998).

Sosyal sermayenin "İlişkisel yerleşiklik" boyutu, insanların birbirleriyle süregelen etkileşimleri boyunca geliştirdiği kişisel ilişkileri tanımlar (Granovetter, 1992). İlişkiler yoluyla elde edilen ve geliştirilen varlıkları ilişkisel yerleşiklik boyutunu oluşturur (Nahapiet ve Gossal, 1998). İlişki boyutunun temel unsurları arasında güven, normlar, yaptırımlar, yükümlülükler ve beklentiler ile kimlik ve özdeşleşme bulunmaktadır (Fukuyama, 1995, Hakansson ve Snehota, 1995, Burt 1992). Sosyal sermayenin bilişsel boyutu ise network üyeleri arasındaki ortak yorumlama ve anlamlandırmayı sağlayan kaynakları ifade eder (Cicourel, 1973). Diğer sermaye biçimlerinden farklı olarak, sosyal sermaye, bir ilişki içindeki tarafların ortak mülkiyetindedir ve hiçbir paydaş münhasır mülkiyet haklarına sahip olmamakla birlikte, herhangi bir üyeye sonradan ayrıcalık sağlanması da mümkün değildir (Burt, 1992). Ayrıca, dostane ilişkilerin ve sorumlulukların bir bireyden diğerine kolayca aktarılamayacağından hareketle, sosyal sermeye diğer sermaye türleri gibi kolayca satılamaz (Nahapiet ve Gossal, 1998).

Sosyal sermayenin network içinde iki temel etkisinden bahsedilebilir. Bunlardan ilki sosyal sermayenin bağlantılar arasındaki kopuklukları ve zayıflıkları gidererek bilgi yayılımının verimliliğini arttırmasıdır (Burt,

1992). Araştırmacılar tarafından yüksek düzeyde güven içeren sosyal sermayenin, fırsatçılık olasılığını azaltarak maliyetli izleme süreçlerine duyulan ihtiyacı azalttığını, bu çerçevede işlem maliyetlerinin azaldığı öne sürülmüştür (Putnam, 1993). Yapılan araştırmalar, sosyal sermeyenin firmalar arasındaki işbirlikçi davranışı teşvik ederek, yeni ortaklık biçimleri ve yenilikçi organizasyonların gelişimi üzerinde kolaylaştırıcı etkisinin olduğunu göstermektedir (Fukuyama, 1995). Sonuç olarak, network içinde güçlü bir sosyal sermayenin varlığı, network eylemlerinin verimliliğini arttırır, fırsatçılık olasılığını ve dolayısıyla maliyetli izleme süreçlerine olan ihtiyacı azaltır. Firmalar arası networklerde, bir firmanın rekabet avantajı, firmanın dahil olduğu ilişkiler ağının tamamının sağladığı avantaja bağlıdır. Çünkü tüm network için değerli olan rant bu ilişkiler aracılığıyla sağlanır. Sosyal sermayenin oluşturulması, geliştirilmesi ve sürekliliği ise maliyetlidir. Oluşturulması ve faydalanılması yatırım ve zaman gerektirir (Antoldi vd., 2011).

Firmaların sosyal networklerin içinde gömülü olmalarının bir başka sonucu, firmalar arasındaki ilişkilerin ahlaki bir çerçeveye oturtulmasını sağlayan güven unsurudur. Firmalar arasındaki güven, bir firmanın diğerinin zayıflıklarından faydalanmayacağına dair bir taahhüttür (Barney ve Hansen, 1994). Sosyal networklerin güven arttırıcı ve işlem maliyetlerini azaltıcı etkileri çeşitlidir. Öncelikle networkler firmalar arasında nitelikli bilgi akışı sağlarlar. Network bağları, potansiyel ortakların birbirlerinin yeteneklerini tanımasına ve öğrenmesine kılavuzluk eden önemli kaynaklardır. Ayrıca, network bağları firmaların analiz süreçlerinde birbirlerine daha fazla güven duymalarını sağlayabilirler. Kısaca, ağlar, sözleşme maliyetlerini artıran bilgi asimetrilerini büyük ölçüde azaltabilirler (Gulati vd., 2000).

4.6.Fırsatçılığın Engellenmesi ve Coleman Rantı

Diğer bir sözleşme maliyeti azaltıcı unsur fırsatçılıkla ilgilidir. Sosyal networkler firmalar arasındaki fırsatçılık hareketlerini, saygınlığı zedeleyici mekanizmaları ile azaltabilir. Bir ağdaki fırsatçı davranışın maliyeti bireysel bir fırsatçılıktan daha fazladır. Çünkü bir firmanın itibarına verilen zarar, yalnızca bir aktörün fırsatçı davrandığı belirli bir ittifakı değil, diğer tüm mevcut ve potansiyel ittifak ortaklarını etkileyebilir. Ayrıca, networkler bu tür bir fırsatçı davranış bilgisinin diğer üyeler arasında hızla yayılması olasılığını artırarak, itibar kaybı bağlamında fırsatçılık üzerinde caydırıcıdır. Stratejik ağlar, hem karşılıklı farkındalık ve eşitlik normlarından kaynaklanan bilgiye dayalı güven tesis edebilir, hem de itibarla ilgili kaygılardan kaynaklanan caydırıcı temelli güven yaratabilir. Güven tesis edildiğinde firmalar, yazması, izlemesi ve uygulaması maliyetli olan ayrıntılı sözleşmelere güvenmeyi seçmeyebilir. Bu da sözleşme maliyetlerini azaltır (Gulati, 1995).

Stratejik networkler firmaların belirli sorunları ortaklaşa çözme kararına dayanmaktadır. Karşılıklı know-how değişimi ve birlikte know-how üretimi yoluyla yeni ürün ve süreçlerin oluşturulması için iletişimin sıkı ilişkilere dayanması, stratejik networklerin temel özelliğidir. Karşılıklı güvene dayalı bu stabil ilişki, belirli bir süreç sonucunda oluşur ve bu süreç sonrasında güçlü bir network aidiyeti kazanılır. Literatürde "Coleman Rantı" olarak adlandırılan rant, yeni ortaklıklara başvurma seçeneğiyle birlikte, özellikle çekirdek ortaklar arasındaki ilişkilerin kalitesine dayanmaktadır (Kogut, 2000). Coleman Rantı, yeni ilişkiler ve fırsatları keşfetme esnekliği sağlayan, ancak üyeler arasında uzun vadeli güveni destekleyen nispeten kapalı bir klik içinde üretilir. Ayrıca, ağ firmaları arasındaki istikrarlı ve güvenilir etkileşimlere dayanır ve tüm katılımcı ağ şirketlerine fayda sağlayabilir (Coleman, 1990).

5. STRATEJİK NETWORK ARAŞTIRMALARININ GELECEĞİ

Strateji yazınında firmaların yoğun rekabet içeren çalkantılı çevrelerde hangi yöntemleri izleyerek yaşamlarını sürdürebilecekleri başlangıçtan bu yana araştırılmakta, bu kapsamda dönemsel olarak çeşitli paradigmalar geliştirilmektedir. Günümüz dünyasında gerek ekonomik, gerek politik, gerekse teknolojik gelişmeler çok fazla değişkenlik gösterdiğinden, bu gelişmeler karşısında firmaların izleyeceği stratejilerle ilgili, yenilenme, gözden geçirilme veya tümden bir paradigma değişimi ihtiyacı doğmaktadır. Bu değişim ihtiyacı akademik alanda da karşılık bulmakta ve çeşitli teorik yaklaşımlar geliştirilmektedir. Tarihsel gelişimine bakıldığında, 1980'lerin rekabet yaklaşımı firma dışı rekabet unsurlarına yönelmekte, 1990'ların rekabet yaklaşımında ise firma içinde üretilen kaynak ve yeteneklere odaklanılmaktadır. 2000'li yıllarla birlikte hız kazanan teknolojik gelişmeler, özellikle internet vb. ağların yaygın kullanımıyla ivme kazanan iletişim hızı, rekabet anlayışında da yeniden bir paradigma değişimine neden olmuştur.

Bu çerçevede networkler, firmaların stratejilerini hangi dinamikleri gözeterek belirlediklerini ve stratejilerin performans üzerindeki etkilerini anlayabilmemiz için önemli bir çerçeve sunmaktadır. Son dönemde yapılan araştırmalar, firmaların network içindeki konumunun inovasyon ve performans üzerinde etkili olduğunu desteklemektedir (Vătămănescu vd., 2020; Kohtamäki vd., 2016; Hammarfjord ve Roxenhall, 2017; Bayne vd., 2017). Yapılan araştırmalarda networklerin, kaynakların, faaliyetlerin ve aktörlerin sürekli ve ``ekonomik açıdan verimli '' bir şekilde organize edilmesinde diğer örgütlenme biçimlerinden daha etkili olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, network ilişkilerinin kaynakların etkin kullanımını sağlayan mekanizmalar olduğu söylenebilir. Bu görüş, networklerin esnek yapılarıyla hiyerarşilerden ve üretkenlik sağlayan yapılarıyla piyasaların varsayımsal mekanizmasından üstün olduğunu savunan araştırmacılar ta-

rafından desteklenmektedir (Hakansson ve Snehota, 1995).

Rekabeti etkileyen yapılarıyla networkler, düzenleyici kurumlar, politika yapıcılar ve yöneticiler tarafından dikkatle izlenmektedir. Yöneticiler için temel zorluk ise, firma kaynaklarını diğer aktörlerin kaynaklarına bağlamalarını sağlayan ağ kurma becerisini geliştirmektir (Albers, 2013). Network çalışmalarında ayrıntılı olarak ele alınmayan bazı belirli alanlar bulunmaktadır. Sorunlardan biri firmalar arası ilişkiler ile departmanlar arası ilişkiler arasındaki etkileşimdir. Network araştırmalarında bu konular ayrı ayrı araştırılmıştır, ancak ağ yaklaşımı bunların entegre bir şekilde anlaşılmasını gerektirir. Zira günümüzde dış kaynak kullanımı gittikçe artmakta, böylece eskiden firma içindeki departmanlar arasında cereyan eden ilişkiler, gitgide network içindeki firmalar arası ilişkiler halini almaktadır (Ritter vd., 2003).

Gelişen bir yazın olarak stratejik networkler bazı problemleri barındırmaktadır. Gelecek araştırmaların bu konulara yoğunlaşması stratejik öngörünün gelişmesini sağlayacaktır. İlk olarak, mevcut literatürün bulgularını sorgulayan içsellik problemlerini ele alan araştırma tasarımları ve istatistiksel yaklaşımlar geliştirmelidir. Fenomenin alt dinamiklerini açıklayan, geçerliliği ve güvenilirliği ispatlanmış daha fazla sayıda ve güçlü ölçeğe ihtiyaç duyulmaktadır. İkincisi, networklerin nasıl oluştuğuna dair teorik ve pratik anlayışımızın geliştirmesi gerekmektedir. Üçüncü olarak, grup üyelerinin rekabetçi hareketlerinin ağ tabanlı kaynaklara erişim üzerindeki etkileri daha fazla araştırılmalıdır.

KAYNAKÇA

Achrol, R. S., & Kotler, P. (1999). Marketing in the network economy. Journal of marketing, 63(4_suppl1), 146-163.

Albers, S. (2013). Cooperation and competition dynamics of business networks: A strategic management perspective (No. 111). Working Paper.

Amit, R., & Schoemaker, P. J. (1993). Strategic assets and organizational rent. Strategic management journal, 14(1), 33-46.

Antoldi, F., Cerrato, D., & Depperu, D. (2011). Strategic Networks, Trust and the competitive advantage of SMEs. In Export Consortia in Developing Countries (pp. 23-43). Springer, Berlin, Heidelberg.

Asanuma, B. (1989). Manufacturer-supplier relationships in Japan and the concept of relation-specific skill. Journal of the Japanese and international economies, 3(1), 1-30.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of management, 17(1), 99-120.

Barney, J. B., & Hansen, M. H. (1994). Trustworthiness as a source of competitive advantage. Strategic management journal, 15(S1), 175-190.

Bayne, L., Schepis, D., & Purchase, S. (2017). A framework for understanding strategic network performance: Exploring efficiency and effectiveness at the network level. Industrial Marketing Management, 67, 134-147.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. Granovetter, M. (2018). The sociology of economic life. Routledge.

Bourdieu, P. 1986. The forms of capital. In J.G. Richardson (Ed.) Handbook of theory and research fort he sociology of education:241-258. New York:Greenwood.

Burt, R. S. (1992). Structural holes: The social structure of competition. Cambridge, MA: Harvard university press.

Cicourel, A. V. (1973). Cognitive Sociology. Harmondsworth, England: Penguin Books.

Coleman, J. S. (1990). Commentary: Social institutions and social theory. American Sociological Review, 55(3), 333-339.

Conway, S., & Jones, O. (2006). Networking and the small business. In Enterprise and Small Business: Principles, Policy and Practice,(2nd ed) (pp. 305-322). Financial Times Prentice Hall.

Cravens, D. W., Piercy, N. F., & Shipp, S. H. (1996). New organizational forms for competing in highly dynamic environments: the network paradigm. British Journal of management, 7(3), 203-218.

Day, G. S., & Schoemaker, P. J. (2000). Avoiding the pitfalls of emerging technologies. California management review, 42(2), 8-33.

Duschek, S. (2004). Inter-firm resources and sustained competitive advantage. management revue, 53-73.

Dyer, J. H. (1997). Effective interim collaboration: how firms minimize transaction costs and maximise transaction value. Strategic management journal, 18(7), 535-556.

Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. Academy of management review, 23(4), 660-679.

Eisenhardt, K. M., & Schoonhoven, C. B. (1996). Resource-based view of strategic alliance formation: Strategic and social effects in entrepreneurial firms. organization Science, 7(2), 136-150.

Fukuyama, F. (1995). Social capital and the global economy. Foreign Aff., 74, 89.

Galaskiewicz, J., & Zaheer, A. (1999). Networks of competitive advantage. Research in the Sociology of Organizations, 16(1), 237-61.

Garcia-Pont, C., & Nohria, N. (1999). Global versus local mimetism: How strategic networks get built. In Strategic Management Journal's Special Issue Conference on Strategic Networks.

Granovetter, M. (1992). Problems of explanation in economic sociology. Networks and organizations: Structure, form, and action, 25-56.

Gulati, R. (1995). Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. Academy of management journal, 38(1), 85-112.

Gulati, R. (1998). Alliances and networks. Strategic management journal, 19(4), 293-317.

Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. (2000). Strategic networks. Strategic management journal, 21(3), 203-215.

Håkansson, H., & Ford, D. (2002). How should companies interact in business networks?. Journal of business research, 55(2), 133-139.

Håkansson, H., & Snehota, I. (Eds.). (1995). Developing relationships in business networks (Vol. 433). London: Routledge.

Hammarfjord, M. O., & Roxenhall, T. (2017). The relationships between network commitment, antecedents, and innovation in strategic innovation networks. International Journal of Innovation Management, 21(04), 1750037.

Jacobs, J. (2016). The death and life of great American cities. London:Penguin Books.

Jarillo, J. C. (1988). On strategic networks. Strategic management journal, 9(1), 31-41.

Johanson, J., & Mattson, L. G. (1987). "Interorganisational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with a Transaction Cost Approach". International Studies of Management Organisation.

Kale, P., Singh, H., & Perlmutter, H. (2000). Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. Strategic management journal, 21(3), 217-237.

Klein, B. (1980). Transaction cost determinants of" unfair" contractual arrangements. The American economic review, 70(2), 356-362.

Klein, B., Crawford, R. G., & Alchian, A. A. (1978). Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. The journal of Law and Economics, 21(2), 297-326.

Kogut, B. (1988). Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives. Strategic management journal, 9(4), 319-332.

Kogut, B. (2000). The network as knowledge: Generative rules and the emergence of structure. Strategic management journal, 21(3), 405-425.

Kohtamäki, M., Thorgren, S., & Wincent, J. (2016). Organizational identity and behaviors in strategic networks. Journal of Business & Industrial Marketing.

Kraatz, M. S. (1998). Learning by association? Interorganizational networks and adaptation to environmental change. Academy of management journal, 41(6), 621-643.

Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. Administrative science quarterly, 76-104.

MacMillan, K., & Farmer, D. (1979). Redefining the Boundaries of the Firm. The Journal of Industrial Economics, 277-285.

McEvily, B., & Zaheer, A. (1999). Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. Strategic management journal, 20(12), 1133-1156.

Miles, R. E., & Snow, C. C. (1984). Designing strategic human resources systems. Organizational dynamics, 13(1), 36-52.

Mowery, D. C., Oxley, J. E., & Silverman, B. S. (2002). The two faces of partner-specific absorptive capacity: learning and cospecializing in strategic alliances: Division of Research. Harvard Business School.

Möller, K. K., & Halinen, A. (1999). Business relationships and networks:: Managerial challenge of network era. Industrial marketing management, 28(5), 413-427.

Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. Academy of management review, 23(2), 242-266.

Nohria, N., & Eccles, R. G. (1992). Networks and organizations: Structure, form, and action.

North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. Journal of theoretical politics, 2(4), 355-367.

Perry, M. K. (1989). Vertical integration: Determinants and effects. Handbook of industrial organization, 1, 183-255.

Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. Strategic management journal, 14(3), 179-191.

Pillai, K. G. (2006). Networks and competitive advantage: a synthesis and extension. Journal of Strategic Marketing, 14(2), 129-145.

Porter, M. E. (1980). Industry structure and competitive strategy: Keys to profitability. Financial analysts journal, 36(4), 30-41.

Powell, W. W., Koput, K. W., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. Administrative science quarterly, 116-145.

Putnam, R.D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. American Prospect, 13: 35-42.

Ritter, T., Wilkinson, I. F., & Johnston, W. J. (2004). Managing in complex business networks. Industrial marketing management, 33(3), 175-183.

Rumelt, R. P. (1984). Towards a strategic theory of the firm. Competitive strategic management, 26(3), 556-570.

Sako, M. (1991). The Role of «Trust» in Japanese buyer-supplier relationships. Ricerche economiche, (23), 449-473.

Szulanski, G. (1996). Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm. Strategic management journal, 17(S2), 27-43.

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. Strategic management journal, 18(7), 509-533.

Telser, L. G. (1980). A theory of self-enforcing agreements. Journal of business, 27-44.

Thorelli, H. B. (1986). Networks: between markets and hierarchies. Strategic management journal, 7(1), 37-51.

Tikkanen, J., & Halinen, A. (2003, September). Network approach to strategic management–exploration to the emerging perspective. In Proceeding The 19th Annual IMP Conference, Lugano, Switzerland.

Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. Administrative science quarterly, 35-67.

Vătămănescu, E. M., Cegarra-Navarro, J. G., Andrei, A. G., Dincă, V. M., & Alexandru, V. A. (2020). SMEs strategic networks and innovative

performance: a relational design and methodology for knowledge sharing. Journal of Knowledge Management.

Venkatraman, N., & Subramaniam, M. (2002). Theorizing the future of strategy: questions for shaping strategy research in the knowledge economy. Handbook of strategy and management, 461-474.

Von Hippel, E. (2007). The sources of innovation. In Das summa summarum des management (pp. 111-120). Gabler.

Williamson, O. E. (1983). Organization form, residual claimants, and corporate control. the Journal of Law and Economics, 26(2), 351-366.

Williamson, O. E. (1985). Assessing contract. Journal of Law, Economics, & Organization, 1(1), 177-208.

Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. Administrative science quarterly, 269-296.

Zajac, E. J., & Olsen, C. P. (1993). From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies. Journal of management studies, 30(1), 131-145.

Bölüm 65

PAZARLAMA KARMASI UNSURLARINA GÖRE TÜKETİCİLERİN ONLINE ALIŞVERİŞ YAPMA NEDENLERİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Özlem ÇATLI[1]

1 Dr. Özlem Çatlı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslar arası Ticaret, ORCID 0000 0002 2582 2348

1. GİRİŞ

E ticaretin işletmeler açısından birçok faydası bulunmaktadır; maliyetleri düşürme ve bununla birlikte fiyatları düşürebilme, tedarik zincirini kolaylaştırma, tutundurma bütçesi maliyetlerinin azaltılması, rekabet avantajı sağlamak gibi birçok fayda işletmeler için sıralanabilir. Pandemi süreci içerisinde bu avantajlar bazen rekabet açısından işletmeler için dezavantaja dönüşebilmektedir. Rekabet açısından online mağazası olan işletmelerle birlikte daha öncesinde online mağazası olmayan işletmeler eklenince sektördeki rekabet iyice artmıştır. Artan rekabet ile birlikte işletmelerin tüketiciye sundukları her ürün ve hizmete ekstra "değerler" sunması yani tüketicinin aldığı "faydayı" maksimize etmesi gerekmektedir.

Bunu sağlamak için güvenilirlik, hızlı teslimat, uygun fiyat ve kolaylık kavramlarını oldukça önemsenmesi gerekmektedir. Yaşanan bu süreç ile birlikte e-ticarettin hedef kitlesi giderek büyümüş, genç, yenilikçi ve risk almayı seven tüketicilerin yanına daha önce online alışveriş yapmayan tüketiciler de bu sisteme dahil olmuştur. Dolayısıyla, online alışveriş yapanların yaş ortalamalarının artabileceği gibi, daha önce online alışverişi deneyimlememiş grubun en önemli özelliği "risk" almak istememektir. Hedef kitleye eklenen bu yeni tüketici grubunun en çok dikkat ettiği konular bir satın alma işleminde güvenilirlik, uygun fiyat, uygun teslimat denilebilir. Online alışverişin bu temel kriterlerini sadece "yeni tüketiciler" beklememekte mevcut tüketiciler de beklemektedir. Bu tüketicilerin de online alışverişi sadece risk almayı sevdikleri için değil geleneksel alışverişe göre daha fazla "fayda" sağladıkları için tercih ettiği düşünülmektedir. Bu fayda ürün, fiyat, dağıtım ya da iletişim faydası olarak görülebilecektir.

Pandemi dolayısıyla, e-ticaret yoluyla yapılan alışverişlerde gıda ve temizlik ihtiyaçları öncelikli görülmektedir. Mart ayında giyim alışverişi % 47 düşerken gıda ve temizlik ürünlerinde % 20'nin üzerinde bir artış söz konusudur (TÜİK). Bu süreç esnasında yoğun talep sebebiyle ile en çok tercih edilen gıda ve temizlik ürünlerinde yüksek fiyat artışına giden online işletmeler ise sosyal medyaya gündem olmaktadır. İşletmelerin bu süreç içerisinde her bir pazarlama stratejisine büyük bir hassasiyetle yaklaşması ve tüketicilere sundukları "faydayı" arttırması gerekmektedir.

Kavramsal Çerçeve

Online alışverişleri artıran faktörleri bilmek, tedarikçilerin daha etkili pazarlama tasarlamalarını sağlarken online alışveriş yapanlarla bütünleşik stratejiler sunma imkanı sağlamaktadır (Liebermann, Y., & Stashevsky, 2009).

Demografik özellikler başta olmak üzere, İnternet deneyimi, normatif inançlar, alışveriş odaklılık, alışveriş motivasyonu, kişisel özellikler, çevrimiçi deneyim, psikolojik algı ve online alışveriş deneyimi gibi faktörler tüketicilerin online alışveriş davranışlarını etkileyen faktörler olarak görülmüştür. Bunların arasında demografik özellikler online alışveriş ile ilgili ilk çalışmaların odağıyken, daha sonraki çalışmalarda psikolojik algı ve online deneyime doğru bir eğilim söz konusudur. (Zhou vd. 2007)

Online alışverişte daha az doğrudan kanalla, bir ürünle veya fiziksel çevresi ile fiziksel bir temas bulunmamaktadır, bu ise satın alma kararlarında daha az bilgilenmeye neden olmaktadır. (Liebermann, Y., & Stashevsky, 2009).

Ürün

Online mağazalar, tüketicilere, aralarından seçim yapabildikleri daha fazla ürün ve hizmet sunarak fayda sağlamaktadır.

Tüketiciler dünyanın her yerinden online olarak bulunabilecek bir çok ürünü bulabilmektedir. Birçok işletmenin, online ürün veya hizmet sunmak için kendi web siteleri söz konusudur. . (Katawetawaraks & Wang 2011).

Online alışveriş tüketiciye daha fazla ürün, daha fazla seçenek, daha fazla kolaylık, daha kolay ürün bulmak için çok fazla bilgi ve seçenek sunmaktadır (Butler & Peppard, 1998) Online mağaza, alışveriş ve ürün güncellemelerini arama ve karşılaştırma konusunda kolaylık göstermiyorsa, online satın alma istekliliği de düşük olabilecektir (Katawetawaraks & Wang 2011)

Bazı tüketiciler web sitesinde verilen ürün bilgilerinin satın alma kararı vermek için yeterli olmadığını düşünmektedir. Ürün bilgileri beklentilerini karşılamadığı takdirde online müşteriler hayal kırıklığına uğrayabilecektir (Liu & Guo, 2008).

Tüketiciler online olarak ürün satın almak istediğinde, markaya ve ürün veya hizmetin özelliklerine bakacaklardır. Yazılım, kitap gibi bazı ürünler online olarak kolayca satın alabileceklerdir. Öte yandan, bazı ürünlerin online kanaldan karar vermesi zor olabilecektir. Bu noktada Web Sitesi kalitesi, online ürün satın almak tüketicileri etkileyebilecek önemli kriterden birisi olacaktır. (Katawetawaraks & Wang 2011).

Fiyat

Fiyat genellikle başka bir kalite göstergesi olmadığında kaliteyi değerlendirmek için bir gösterge olarak kabul edilmektedir (Ziethaml, 1988).

Online alışverişte müşterilere genellikle daha iyi bir anlaşma teklif edildiğinden, aynı ürünü mağazaya göre daha düşük bir fiyatla satın alabilmektedir (Rox,2007).

Online mağazalar, müşterilere çok sayıda ürün ve hizmetler sunduğundan. farklı web sitelerinden fiyatları karşılaştırmak ve yerel perakende mağazalarından satın almaktan daha düşük fiyatla satın alma olanakları vermektedir (Lim and Dubinsky, 2004).

Bazı web siteleri, Ebay gibi, müşterilere açık artırma veya en iyi teklif seçeneği sunmaktadır. Böylece ürünleri için müşterilerle iyi bir anlaşma yapabilirler. Aynı zamanda alışverişi gerçek bir şans işi ve eğlenceli hale getirebilmektedir (Prasad and Aryasri, 2009).

Dağıtım

Online alışverişin geleneksel alışverişe göre 7/24 alışveriş imkânı sunması söz konusudur. Araştırmalar, geleneksel mağazaların kapandığı saatlerden sonra da online alışveriş yapabilecekler için yüzde 58'inin online alışveriş yapmayı seçtiğini ve katılımcıların yüzde 61'inin, özellikle tatil alışverişlerinde kalabalıklardan ve uzun kuyruklardan kaçmak istedikleri için online alışveriş yapmayı seçtiklerini göstermektedir (The Tech Faq, 2008).

Bazı müşteriler de, satış temsilcileriyle yüz yüze etkileşimden kaçmak için online kanalları kullanmaktadır; çünkü söz konusu müşteri grubu, satış elemanlarıyla iletişim içerisindeyken baskı hisseder, rahatsız olurlar. Bu sebepten, online alışverişe yönlendirebilir (Goldsmith & Flynn, 2005)

Online alışveriş her yerde ve her zaman yapılabilir, böylelikle tüketicilerin hayatını kolaylaştırır, tüketici trafikte sıkışmak, park yeri aramak, ödeme hatlarında beklemek veya mağazada kalabilmek zorunda değildir (Childers et al., 2001).

Teslimat, online satın alma kararını etkileyen başka önemli bir kavramdır. Müşteriye yavaş veya geç gönderim, müşterinin online alışverişten uzaklaşmasına neden olabilir (Comegys et al., 2009).

İşletmelerin, satın alma riskini azaltmak için gönderi masrafları iadesi de dahil olmak üzere para iade garantisi politikası sunması faydasına olacaktır. Ayrıca, teslimat gecikmesini ve ürün kaybını önlemek, online mağaza, dağıtım kanallarını iyileştirmek için lojistik konusunda uzman olan kargo şirketleriyle işbirliği yapması gerekmektedir (Yu & Wu, 2007).

Tutundurma

Online tutundurma açısından, müşteriler banner reklamlar veya online tanıtım gördüklerinde, bu reklamlar müşterilerin dikkatini çekebilir ve ilginç ürünler onları teşvik edebilmektedir. Tüketicilerin satın almaya karar vermeden önce, onlara yardımcı olacak ek bilgilere de ihtiyaçları olacaktır. Tüketiciler yeterli bilgiye sahip değillerse online kanallar, online kataloglar, web siteleri veya arama motorları üzerinden arama yapmaktalardır. (Laudon & Traver, 2009)

İyi organize edilmiş bir web sitesi ve çekici bir tasarım, tüketicileri ürün ve hizmet satın almaya ve ilgi duymaya ikna etmek için önemli araçlardır. (Koo et al., 2008)

Müşterilere daha esnek fiyatlar ve promosyonlar sunmak veya tek elden alışveriş hizmeti sunmak, online mağazaların işlerini başarılı kılmak için kullanabileceği bazı örneklerdir (Yu & Wu, 2007).

Müşteriler online alışverişlerde canlı destek hatları ile, mesai saatlerinden sonra bile, soru sorabilmekte, tüketicilere kolaylık sağlayan gerekli destek veya yardımı alabilmektedir (Hermes, 2000).

2. YÖNTEM

Çalışmanın evrenini Ankara'da yaşayan tüketiciler oluşturmakta olup, evrenin büyüklüğünden dolayı kolayda örnekleme ile araştırma örneği seçilmiştir. Veriler pandemi dolayısıyla online anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Anket çalışması sonucunda elde edilen veriler SPSS paket programı kullanılarak hipotezler test edilmiş olup, araştırma sonucu ile internetten satın alma davranışı ile ilgili çıkarımlar sağlanmaya çalışılmıştır.

Çalışmada katılımcıların demografik özellikleri hakkında sorular sorulmuştur. Bununla birlikte bu araştırmanın öncesinde online alışveriş yapan kullanıcılara pazarlama karması çerçevesinde (ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma) online alışveriş yapma gerekçeleri ve online alışverişten beklediklerine dair açık uçlu sorular sorulmuştur. Bu sorulardan elde edilen veriler içerik analizi ile tasnif edilerek ve literatüre de dayanılarak, pazarlama karması elemanlarının Online Pazarlama Karması Elemanları şeklinde bir ölçek hazırlanmış, ölçeğin pilot uygulaması yapılarak soruların anlaşılır olduğu tespit edilerek bu araştırma formunda yer verilmiştir. Ölçek ifadeleri 18 madden oluşmuş olup, bunların ürün 4, fiyat 4, dağıtım 6, tutundurma 4 madde içermektedir. Ölçek genel olarak ve bu dört boyut olarak güvenirlik analizine tabi tutulmuş ve sonuçları yüksek çıkmıştır. Sorular beşli likert tipi sorularıyla sorulmuştur. Elde edilen veriler istatistiksel olarak analiz edilmiş, gruplar arası farklılıkları göstermek amacıyla, normal bir dağılıma sahip olunmadığı için Kruskal Wallis testinden yararlanılmıştır

H1 : Online Pazarlama karmasından beklenilen fayda ile cinsiyet değişkeni arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H2 : Online Pazarlama karmasından beklenilen fayda ile eğitim değişkeni arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H3: Online Pazarlama karmasından beklenilen fayda ile kullanılan araç arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H4 : Online Pazarlama karmasından beklenilen fayda ile internetten alışveriş yapma sıklığı arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H5: Online Pazarlama karmasından beklenilen fayda ile harcama tutarı arasında anlamlı farklılıklar vardır.

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmada yer alan katılımcılardan elde edilen veriler SPSS Programı yardımıyla analiz edildiğinde aşağıdaki tablo ve yorumlara ulaşılmıştır.

a. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan kişilerin cinsiyetlerine bakıldığında 304 kişiden 144 kişi erkek, 160 kişi ise kadın olarak yer almıştır.

Tablo 1. Katılımcıların Cinsiyetleri

Cinsiyet	Sıklık (f)	Yüzde (%)
Kadın	160	52,6
Erkek	144	47,4
Toplam	304	100,0

Araştırmaya katılan kişilerin eğitim durumuna bakıldığında kişiden 256 kişi (%84,2) yani büyük bir çoğunluğu önlisans ve lisans eğitim düzeyine sahiptir.

Tablo 2. Katılımcıların Eğitim Durumları

Eğitim Durumu	Sıklık (f)	Yüzde (%)
İlköğretim ve Lise	18	5,9
Önlisans-Lisans	256	84,2
Lisansüstü	30	9,9
Toplam	304	100,0

Katılımcılara online alışverişi hangi araçla yaptıkları sorulduğunda %77'si, yani çok büyük bir çoğunluğu alışverişlerini telefonlardan yapmaktadırlar.

Tablo 3. Katılımcıların Online Alışveriş Yaptığı Araç

Kullanılan Araç	Sıklık (f)	Yüzde (%)
Telefon	234	77,0
Bilgisayar	66	21,7
Tablet	4	1,3
Toplam	304	100,0

Katılımcılara son bir ayda online alışveriş sipariş sayıları sorulduğunda yaklaşık %44,7'si 3'ten az online sipariş vermiştir. 6'dan fazla sipariş verenlerin oranı %18,8, 3-6 arası sipariş verenleri oranı ise %%33,6' dır.

Tablo 4. Katılımcıların Online Alışveriş Sipariş Sayısı

Sipariş Sayısı	Sıklık (f)	Yüzde (%)
Sipariş Yok	9	3,0
3'ten az	136	44,7
3-6	102	33,6
6'dan fazla	57	18,8
Toplam	304	100,0

Katılımcılara online alışveriş sipariş harcamaları sorulduğunda yaklaşık %30,9'u 101-300 TL arası harcama yapmaktadırlar. 500 TL üzeri harcama yapanların oranı %18,4'tür. 301-500 TL harcama yapanların oranı ise %20,1'dir.

Tablo 5. Katılımcıların Online Alışveriş Harcama Tutarı

Harcama Tutarı	Sıklık (f)	Yüzde (%)
Tutar Yok	9	3,0
100 TL'den az	94	30,9
101-300 TL arası	84	27,6
301-500 TL arası	61	20,1
500 TL'den fazla	56	18,4
Toplam	304	100,0

b. Ölçeğe Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 6'da görüldüğü üzere ölçek genel olarak ve faktör analizinde çıkan faktörler bazında güvenirlik analizine tabi tutulduğunda Cronbach's Alpha değerleri oldukça yüksek değerlerle ile güvenilir görülmektedir.

Tablo 6. Online 4P Faydası Ölçeğine Ait Güvenirlik Analizi

<table>
<tr><th></th><th>Ürün Boyutu</th><th>Fiyat Boyutu</th><th>Dağıtım Boyutu</th><th>Tutundurma Boyutu</th><th>Genel</th></tr>
<tr><td>1. Online alışverişte ürünleri kişiselleştirme ve isteğe göre uyarlama imkanının olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler.</td><td rowspan="4">,841</td><td rowspan="4"></td><td rowspan="8"></td><td rowspan="13"></td><td rowspan="18">,939</td></tr>
<tr><td>2.Online alışverişin geniş ürün yelpazesine sahip olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>3.Online alışverişte benzersiz öğeleri bulma (koleksiyon ürünler gibi) imkanının olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>4.Online alışverişte güncel/trend ürünler olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>5.Online alışverişte teklifli satın almaların yapıldığı alışveriş siteleri internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td><td rowspan="9"></td><td rowspan="4">,761</td></tr>
<tr><td>6.Daha ucuz mal ve hizmetlerle sahip olma imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>7. Aynı markanın online fiyatlarının mağaza fiyatlarına göre daha düşük olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>8. Online alışverişteki uygun ödeme yöntemleri internetten satın alma kararımı olumlu etkiler.</td></tr>
<tr><td>9.Uygun teslimat ücretinin olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td><td rowspan="9"></td><td rowspan="6">,899</td></tr>
<tr><td>10. Gerçek zamanlı teslimat internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>11. Kolay iade sisteminin bulunması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>12.Hasarsız teslimat yapılması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>13. İstediğim zaman alışveriş yapabilme imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>14. İstediğim mekanda alışveriş yapabilme imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>15. Online alışverişte sosyalleşme imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td><td rowspan="5"></td><td rowspan="5"></td><td rowspan="5">,724</td></tr>
<tr><td>16.İndirim, hediye çeki, promosyon gibi uygulamalar internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>17. Alışveriş sitesiyle ilgili olumlu yorumlar internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td>18. Beğeni sayısı, tıklanma sayısı, görüntülenme sayısı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler</td></tr>
<tr><td></td></tr>
</table>

Tablo 7. Online 4P Faydası Ölçeğine Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Hata	Çarpıklık	Basıklık
1. Online alışverişte ürünleri kişiselleştirme ve isteğe göre uyarlama imkanının olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler.	4,1037	1,12594	-1,228	,846
2.Online alışverişin geniş ürün yelpazesine sahip olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,2633	1,05405	-1,526	1,726
3.Online alışverişte benzersiz öğeleri bulma (koleksiyon ürünler gibi) imkanının olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	3,8233	1,24792	-,846	-,236
4.Online alışverişte güncel/trend ürünler olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,0435	1,09366	-1,094	,604
5.Online alışverişte teklifli satın almaların yapıldığı alışveriş siteleri internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	3,3077	1,30781	-,286	-,911
6.Daha ucuz mal ve hizmetlerle sahip olma imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,3767	,98896	-1,753	2,658
7. Aynı markanın online fiyatlarının mağaza fiyatlarına göre daha düşük olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,5033	,97972	-2,158	4,098
8. Online alışverişteki uygun ödeme yöntemleri internetten satın alma kararımı olumlu etkiler.	4,2963	1,02325	-1,591	2,128
9.Uygun teslimat ücretinin olması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,1233	1,16303	-1,244	,660
10. Gerçek zamanlı teslimat internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,2100	1,11207	-1,436	1,355
11. Kolay iade sisteminin bulunması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,3679	,98569	-1,723	2,600
12.Hasarsız teslimat yapılması internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,3800	,98937	-1,885	3,381
13. İstediğim zaman alışveriş yapabilme imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,4832	,91456	-2,170	4,809
14. İstediğim mekanda alışveriş yapabilme imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,3926	,98313	-1,731	2,598
15. Online alışverişte sosyalleşme imkanı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	3,0702	1,35052	-,054	-1,030
16.İndirim, hediye çeki, promosyon gibi uygulamalar internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,2967	1,01921	-1,556	1,964
17. Alışveriş sitesiyle ilgili olumlu yorumlar internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	4,2633	,98856	-1,447	1,827
18. Beğeni sayısı, tıklanma sayısı, görüntülenme sayısı internetten satın alma kararımı olumlu etkiler	3,9067	1,14703	-,793	-,159
Genel Ortalama	4,1229	,76049	-1,688	4,013

Tablo 7.de en yüksek faktör yükünü alan soru 7. ve 13. sorulardır. Bu sorular online alışverişin istenilen zamanda ve mekanda yapılması avantajıyla birlikte bir diğer unsur online alışverişin geleneksel perakendeye göre daha ucuz olmasıdır. En düşük faktör yükünü alan soru 15. Soru olup "sosyalleşme" kavramı ile ilgilidir. Tüketiciler online alışverişte bunun eksikliğini yaşayabilmekle birlikte buna ihtiyaç da hissetmeyebilir.

Tablo 8. Online 4P Faydası Ölçeği Boyutlarına Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Std.Sapma	Çarpıklık		Basıklık	
Ürün	4,0583	,93017	-1,267	,141	1,585	,281
Fiyat	4,1222	,82573	-1,452	,141	2,736	,281
Dağıtım	4,3256	,83802	-1,733	,141	3,670	,281
Tutundurma	3,8856	,83983	-,850	,141	1,168	,281

Araştırmaya katılan tüketicilerin online pazarlama karması elemanlarından en fazla dağıtım karması ve fiyat stratejilerinden etkilenebileceği, bu alanlardan sağlayacakları faydaların kendileri için önemli olduğu görülmektedir. Esasen dağıtım ve fiyat online alışverişin temel çekici faktörleri olarak tüketicilere sunulan faydalar arasında olup literatür desteklenmektedir. Tutundurma karması en son düzeyde önem arz etmiştir.

c. Hipotez Testleri Analizleri

Cinsiyet ile boyutlar bazında bir analiz yapıldığında ölçek genelinde, ürün boyutunda ve dağıtım boyutunda cinsiyetlere göre anlamlı farklılıklar bulunmuştur. H1 hipotezi kabul edilebilir durumdadır.

Tablo 9. Cinsiyet İle Online 4P Faydası Ölçeği Arasındaki Mann-Whitney U Testi

	ürün	fiyat	dagıtım	tutundurma	ort
Mann-Whitney U	8954,500	9911,500	9734,000	9870,000	9174,000
Asymp. Sig. (2-tailed)	,002	,083	,044	,074	,007

Eğitim ile boyutlar bazında bir Kruskal Wallis analizi yapıldığında hiçbir boyutta istatistiki bir farklılık bulunmamıştır. H2 hipotezi red

edilmiştir. Bunun nedeni pandemi gibi özel bir durumdan geçip cinsiyet, eğitim gibi faktörlerin devre dışı kalıp çoğunluğun e-ticarete yönelmesi olabilir.

Tablo 10. Eğitim İle Online 4P Faydası Ölçeği Arasındaki Kruskal Wallis Test

	ürün	fiyat	dagıtım	tutundurma	ort
Chi-Square	2,794	1,399	1,528	2,249	1,659
Asymp. Sig.	,247	,497	,466	,325	,436

Kullanılan araç ile boyutlar bazında bir analiz yapıldığında tüm boyutlarda istatistiki bir farklılık bulunmamıştır. Zaten büyük bir çoğunluk alışverişlerini akıllı telefonlarından yapmaktadır. H3 hipotezi red edilmiştir.

Tablo 11. Kullanılan Araç İle Online 4P Faydası Ölçeği Arasındaki Kruskal Wallis Test

	ürün	fiyat	dagıtım	tutundurma	ort
Chi-Square	,525	,672	2,268	1,917	1,080
Asymp. Sig.	,769	,715	,322	,383	,583

Sipariş sayısı ile ölçek geneli ve tüm boyutlar arasında istatistiki olarak farklılıklar bulunmuştur. Elbette ki 3'ten az sipariş verenlerle 6'dan fazla sipariş verenlerin online pazarlama karmasından beklentileri aynı olmayacaktır. H4 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 12. Sipariş Sayısı İle Online 4P Faydası Ölçeği Arasındaki Kruskal Wallis Test

	ort_ürün	ort_fiyat	ort_dagıtım	ort_tutundurma	ort
Chi-Square	22,425	9,401	9,676	8,410	15,686
Asymp. Sig.	,000	,009	,008	,015	,000

Harcama tutarı ile tutundurma ve fiyat boyutu hariç tüm boyutlarda ve ölçek genelinde anlamlı farklılıklar sergilemektedir. Kişilerin online harcamaları arttıkça online pazarlama karmasından bekledikleri fayda düzeyi de değişmektedir. H5 hipotezi de kabul edilmiştir.

Tablo 13. Harcama İle Online 4P Faydası Ölçeği Arasındaki Kruskal Wallis Test

	ürün	fiyat	dagıtım	tutundurma	ort
Chi-Square	8,705	3,092	7,886	1,080	7,047
Asymp. Sig.	,013	,213	,019	,583	,029

4. SONUÇ

Bu araştırmayla birlikte tüketicilerin online pazarlama karmasından en fazla hangi değişene önem verdikleri, hangi sebeplerden dolayı online alışverişi seçtikleri, pandemi sürecinde yaşanan kısıtlamalar ile online alışveriş sektöründe meydana gelen büyümelerden yararlanılan tüketicilerin bu deneyimlerini nasıl yaşadıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Pandemi öncesi online alışveriş yapmayan bir tüketici bugün pandemi "vesilesi" ile online alışveriş kullanıcısı olmuş olabilir. Farklı olarak daha önce online alışverişi deneyimleyen bir tüketici bugün sipariş sayısını ve harcamasını arttırmış olabilir. Bu gelişme sürecinde tüketiciler online alışverişini yaparken ne gibi faydalar beklemektedir bu sorunun yanıtı için geliştirilen ölçekte "dağıtım" ve "fiyat" faydaları tüketiciler için önemli görülmekte ve literatür desteklenmektedir. İstenilen yer ve zamanda alışveriş imkanını sunan e-ticaretin hazzını deneyimleyen tüketiciler sonrasında zamanında teslimat, hasarsız teslimat, kolay iade süreci, düşük kargo ücreti gibi faydaları dağıtım kanalından beklemektedir. Bunun yanında "fiyat" unsuru da onlar için önemli gözükmektedir. Tüketiciler aynı ürünü online olarak daha uygun fiyatlara satın alabilmeyi, uygun ve güvenilir ödeme yöntemleri e-ticaretin başarısında önem arz edecektir. Teslimatta yaşanabilecek olası sıkıntılar tüketicinin tekrar satın alma davranışını nasıl etkileyeceği de önemli bir konudur. Pazarlama bir bütündür, bütünleşiktir bir faaliyettir. Ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma karması elamanlarının faaliyetlerinin birbirleriyle uyumlu, eşgüdümlü olması beklenmektedir. Biri diğerinden daha az önemli olmamalıdır ;ancak tüketicileri online alışverişe yönlendirici kriterler arasında e-ticaretin en önemli özellikleri olan, düşük maliyet ile düşük fiyat ve zaman ve mekan esnekliği online alışverişlerde daha fazla ön plana çıkabilmektedir. Bu yüzden online satış yapan işletmelerin tüketicilerin bu beklentilerine daha doğru cevap verebilmesi onların da büyümesini kolaylaştırmak ile birlikte tatmin müşterileri de beraberinde getirebilecektir.

KAYNAKÇA

Butler, P. & Peppard, J, (1998), Consumer purchasing on the internet: Processes and prospects, *European Management Journal*, vol. 16, no. 5, pp.600-610.

Childers, T.L., Carr, C.L., Peck, J. And Carson, S., (2001), Hedonic and utilitarian motivations for online retail shopping behavior, *Journal of Retailing*, vol. 77, no. 4, pp.511-535.

Comegys, C., Hannula, M. & Váisánen, J., (2009), Effects of consumer trust and risk on online purchase decision-making: A comparison of Finnish and United States students , *International Journal of Management*, vol. 26, no. 2, pp. 295-308.

Goldsmith, R.E. & Flynn, L.R., (2005), Bricks, clicks, and pix: apparel buyers' use of stores, internet, and catalogs compared, *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 33, no. 4, pp.271-283.

Hermes, N., (2000), Fiscal Decentralisation İn Developing Countries, *Review Of Medium_ Being_Reviewed Title_Of_Work_Reviewed_İn_İtalics De Economist,* Vol. 148, No. 5:690-692

Katawetawaraks, C., & Wang, C. (2011), Online shopper behavior: Influences of online shopping decision. *Asian Journal of Business Research*, *1*(2).

Koo, D.M., Kim, J.J. & Lee, S.H., (2008), Personal values as underlying motives of shopping online, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, vol. 20, no. 2, pp. 156-173.

Laudon, K.C. & Traver, C.G., (2009), *E-Commerce Business. Technology. Society*, 5th edition, Prentice Hall, New Jersey.,

Liebermann, Y., & Stashevsky, S. (2009), Determinants of online shopping: Examination of an early-stage online market. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, *26*(4), 316-331.

Lim, H. & Dubinsky, A.J., (2004), Consumers' perceptions of e-shopping characteristics: An expectancy-value approach, *The Journal of Services Marketing*, vol. 18, no. 6, pp. 500-513.

Liu, C. & Guo, Y., (2008), Validating the end-user computing satisfaction instrument for online shopping systems, *Journal of Organizational and End User Computing*, vol. 20, no. 4, pp.74- 96

Prasad, C. & Aryasri, A., (2009), Determinants of shopper behavior in e-tailing: An empirical analysis, *Paradigm*, vol. 13, no. 1, pp.73-83.

The Tech Faq,(2008), Top reasons why people shop online, http://www.thetechfaq. com/2008/09/29/ top-reasons-why-people-shop-online/, Thetechfaq.com.

Yu, T. & Wu, G, (2007), Determinants of internet shopping behavior: An application of reasoned behavior theory, *International Journal of Management*, vol. 24, no. 4, pp. 744-762, 823

Zhou, L., Dai, L., & Zhang, D. (2007), Online shopping acceptance model-A critical survey of consumer factors in online shopping. *Journal of Electronic commerce research*, *8*(1).

Bölüm 66

İDARİ AÇIDAN AHLAKA AYKIRI FİİLLER VE YARGISAL DENETİMİ

Yavuz GÜLOĞLU[1]

1 Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fak., Siyaset Bil. ve Kamu Yönetimi Böl. Hukuk Bilimleri Anabilim Dalı, Kastamonu/Türkiye, yavuzguloglu@kastamonu.edu.tr, https://orcid.org/0000-0003-4493-2179.

GİRİŞ

İnsanların güven ve huzur içinde yaşayabilmeleri bir hukuksal düzenin varlığını zorunlu kılmakta, bu düzeni sağlama görevi de devlete düşmektedir. İdare, kamu düzenini sağlamak için genel düzenleyici işlemler ve bu düzenlemelerin uygulanmasına yönelik birel işlemler tesis etmekte, bu durum kişilerin durumlarını etkilemekte, hak ve özgürlüklerini kısıtlamaktadır.

Toplumsal düzen içinde kişilerin sağlığını, dirliğini korumak idarenin görevleri arasındadır. İdari kolluk faaliyeti, yönetim tarafından ammenin selametini sağlamak amacıyla bireylerin hak ve hürriyetlerine getirilen tahditlerdir. İdarenin kamu düzenin sağlanması, daha nitelikli hale gelmesi, korunması ve bu düzeninin bozulması halinde eski duruma dönmesi için kişilerin ve içinde yaşadıkları toplumun davranışlarını düzenlemesi, kamu huzurunu bozacak fiilleri kuvvet kullanarak önlenmesi gayesiyle oluşturduğu organizasyona ve yürüttüğü faaliyete ve bu görevi yürüten personeline kolluk denmektedir (Akyılmaz, 2004). Kolluk, toplumun maddi düzenini sağlamak amacıyla faaliyette bulunur.

İnsan topluluklarının temelinde belirli değerler üzerinde ortak kabuller söz konusu olup bunlara saygı duyulması, hürriyetlerin kullanılmasında da varlığını muhafaza eder. Devletin bir görevi de bu değerlerin korunmasını sağlamaktır. Ahlak kuralları da bu toplumsal düzen kurallarından birisidir. Ahlak, toplumdan topluma hatta toplumun farklı kesimleri arasında bile değişebilen bir olgudur. Genel ahlak, modern anlayışta bazı durumlarda kamu düzeninin bir parçası olarak kabul edilmektedir (Gözler, 2016). Genel ahlakın temel hak ve hürriyetleri sınırlama nedeni olarak kabul edilmesi, toplumsal yapının oluşumunda sadece maddi değerlerin değil, aynı zamanda manevi değerlerin etkili olmasından kaynaklanmaktadır. Bireylerin kişisel ahlak anlayışının ötesinde toplumun düzenini sarsacak veya bozacak nitelikte dışa yansıyan ahlaka mugayir davranışları, kolluk faaliyetine konu olmaktadır.

Anayasa hükümleri, toplumsal uzlaşının özü olarak kabul edilir. Genel ahlak ile ilgili olarak Anayasanın 20, 21, 22, 28, 31, 33, 34, 51 inci maddelerinde temel hak ve hürriyetlerin genel ahlak sebebiyle ve kanunla sınırlanabileceği belirtilmektedir. Devletin iyi ahlak alanına müdahale etmesi ve kötü ahlakı dikte etmesi, demokrasi ve insan onuruna terstir. Kamunun ortak ahlaki değerlerinin oluşturduğu maddi düzen bozulduğunda devlet bu düzeni korumak amacıyla müdahale etmeli, insan haklarının kullanılamaz hale gelmemesi için Devlet, düşünce ve eylemleri ahlak kuralları açısından denetlemeye kalkışmamalıdır (Bulut, 2000). Yasama organı tarafından teşrii faaliyeti kapsamında doğrudan ahlak kurallarının norm haline dönüştürüldüğü birçok yasal düzenleme bulunmaktadır. Kolluk faaliyetlerinin önemli bir kısmını ahlaka aykırı fiiller ve bu fiillere uygulanacak yaptırımlar oluşturmaktadır.

Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi 9 uncu maddesinde düşünce, vicdan ve din özgürlüğü, 10 uncu maddesinde ifade özgürlüğü, 11 inci maddesinde ise toplanma ve örgütlenme özgürlüğü düzenlemekte, bu hak ve özgürlüklerin genel ahlak sebebiyle sınırlanabileceği ifade edilmektedir. Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi de sözleşmeye taraf devletlerin ahlakın korunmasını sağlamaya yönelik olarak farklı tavırlara sahip olabileceğini ve kendi ülkesinin koşulları altında ahlaka dair kendi yaklaşımını belirleme hakkını üye devletlere tanımaktadır (Doğru, 1994).

Bu çalışmada bireylerin kişisel ahlak anlayışının ötesinde toplumun düzenini sarsacak veya bozacak nitelikte dışa yansıyan ahlaka aykırı davranışlarını önlemek ve toplumun maddi düzenini sağlamak amacıyla kolluk tarafından uygulanan yaptırımlar ve bu yaptırımların yargısal denetiminde öne çıkan özellikler incelenecektir.

1. KAMU DÜZENİ, KOLLUK VE AHLAK İLİŞKİSİ

Ahlak, kişinin içinde yaşadığı ve toplumsal düzen tarafından belirlenen iyilik, esenlik, adalet gibi niteliklerin kökleştiği toplumsal bilinçtir. Toplum içindeki farklı davranış ve yaşam tarzına yönelik yaklaşımların özünde ahlak ilişkileri olup afaki olarak iyi ve adaletli olan bir davranış aynı zamanda ahlaki addedilir. Modern ahlak, toplumun ahlak ilkeleriyle çatışmayan kurallarını dışlamaz; ama yanlış davranışları ve kuralları eğitim yoluyla ortadan kaldırır (Timuroğlu, 2007).

Ahlakın içeriğini toplumsal düzen belirler. Genel ahlak kavramının özgürlükleri sınırlama sebebi olarak kabul edilmesi, bir toplumun oluşmasında ve varlığını sürdürmesinde sadece maddi değerlerin değil, aynı zamanda manevi değerlerin de katkısı olmasından kaynaklanmaktadır. Kamu düzeni, ictimai hayatın maddi temellerinin korunmasına ilişkin bir içeriğe sahip olduğu halde, genel ahlak toplumun manevi yapısının korunmasına hizmet eder. Kolluğun görevi kamu düzenini bozan fiilleri önlemektir. Bireyin içsel ahlaki tutum ve davranışları dış maddi düzeni bozmaya başladığında, idari kolluğun hukuk kurallarına bağlı olarak maddi düzenin korunmasına yönelik müdahale etmesi gerekmektedir. Aksi durumda idarenin kişinin iç dünyasına yönelik düşüncelerini ahlaki bakımdan denetlemesi ve müdahalesi demokratik hukuk devleti ilkelerine aykırıdır.

Kamu düzeni kavramı daha ziyade maddi nitelik taşımakla beraber Fransız Danıştayı, görünüşte maddi düzeni bozmayan ahlaka aykırı bir filmin gösterimine belediye başkanınca izin verilmemesine ilişkin işlemin iptali istemini reddetmiştir (Gözübüyük & Tan, 2001). Benzer şekilde İslam'daki "tasvir yasağı" ülkedeki yaygın dini inanışın çoğunlukla İslamiyet olduğu ülkelerde ve Türkiye'de sanatçıların heykel sanatında "çıplak '' veya ''nü" heykellerin yapılmasına mesafeli yaklaşmalarına sebep

olmakta (Uzun, 2015), yapılan heykellerle ilgili olarak dini kurallara ve ahlaka aykırı olduğu gerekçesiyle zaman zaman eylemler düzenlenmekte (URL-1), heykellerin kaldırılması idari işlemlere (URL-2) ve yargı kararlarına (URL-3) konu olmaktadır. Aslında genel ahlak ve manevi alana ilişkin olarak ahlaka aykırı hareketlere mani olunması sayesinde (Özay, 1994), toplumun maddi düzeni henüz bozulmamış olsa da ortaya çıkabilecek açık ve yakın bir tehlikenin önlenmesi gayesi güdülmektedir (Günday 2004).

Genel ahlak sebebiyle bir hak ve özgürlük, ciddi anlamda kamu düzeninin tehlikeye düşmesi halinde sınırlanabilir. Polislerin hangi kimselerin parmak izlerini ve fotoğraflarını almaya yetkili olduğuna dair 2559 sayılı Polis Vazife ve Selahiyat Kanununun 5 inci maddesi f bendinin iptaline ilişkin Anayasa Mahkemesi'nin 26.11.1986 Tarih ve 1985/8 E ve 1986/27 K. Sayılı Kararının gerekçesinde; kişi özgürlüğünü farklı sübjektif ölçütlere göre polisin öznel değerlendirmesine bağlı olarak kısıtlayan, kamu düzeninin ciddi olarak tehlikeye girmesi söz konusu olmadıkça polisin müdahale etmemesi gereken genel ahlak ve edep kuralları alanına, içeriği net olarak anlaşılmayan "kamu düzeni bakımından tasvip edilmeme" kavramına dayanılarak polisin müdahalesine imkan sağlayan düzenlemenin, Anayasanın 2, 5, 13 ve 19 uncu maddelerine aykırı olduğuna" karar verilmiştir.

Kolluk faaliyetini hukuka uygun kılan ya da hukuk dışı kaba bir güç haline getiren şey kolluk faaliyetinin amaç unsurudur (Özay, 1982). İdari işlemlerde amaç unsuru, en belirgin olarak kolluk işlemlerinde temayüz eder. Özel hayatın gizliliği, kişilik hakkının dokunulmaz kısmını oluşturmakta olup kamusal müdahaleye kapalıdır (Şimşek, 2008). Demokratik bir devlette idare; bireylerin ahlak alanındaki söz ve fiilleri kamu düzenini ciddi ölçülerde tehdit ettiği veya tehlikeye attığı zaman güvenliğin, sağlığın korunması amacıyla müdahale edebilir (Yokuş, 2002).

AİHM kararlarında ailenin ne olduğuna ilişkin nitelemeye ilişkin olarak şekil şartları yerine getirilmiş bir evliliği aramamakta (Grabenwarter, 2004), çocukları ile birlikte yaşayan ama evli olmayan çiftlerin de aile sayıldığına, birlikte yaşayan ve aralarında yakın duygusal bir bağ olan, fiili olarak sıkı kişisel ilişkiler içerisinde bulunan kimselerin aile mefhumuna dahil olduğuna yönelik kararları bulunmaktadır (Tezcan, Erdem & Sancakdar, 2004). AİHM, sair kimselerin haklarının korunması ile ahlakın korunması arasında net bir ayrım yapmanın suni bir yaklaşım olduğunu belirtmiştir (Uzeltürk, 2004).

2. KAMU DÜZENİNİN ÖGELERİ

Genel idari kolluk geleneksel ölçütte kamu güvenliğini, dirlik ve esenlik ile genel sağlığın korunması amacına yönelik faaliyette bulunur. Modern anlayışta ise kamu düzeni kavramının tanımlamasında bazı du-

rumlarda genel ahlak kavramı, insan onuru, kamusal estetik, ve bireylerin kendilerine karşı korunması da rol oynayabilmektedir (Gözler, 2019).

Kolluk etkinliklerinin en önemli amaçlarından birisi, bireyler ve içinde yaşadıkları topluluklar ile onların malvarlıklarına zarar verecek durum ve tehlikelerin önlenmesi (Özay, 1994) yani güvenliktir. Cemiyetteki intizamsızlığın yokluğu, hayatın normal seyrini takip etmesi (Onar,1966) yani kamu huzurunu sağlamak kolluğun bir diğer amacını oluşturmaktadır. Genel ahlak sorunuyla da doğrudan bağlantısı olan dirlik ve esenlik ise gürültü, toz, duman, kötü koku vb. rahatsız edici etkenlerle rahat ve huzurdan yoksun kalmamayı (Duran, 1982) ifade eder.

Klasik anlayışa göre ahlaki düzensizlikler kolluğu ilgilendirmemekte olup kolluk makamlarının ahlakı koruma amacıyla yaptığı işlemler, hukuka aykırı olarak telakki edilip mahkeme tarafından iptal edilmesi gerekmekteydi (Gözler, 2019). Ancak modern anlayışta genel ahlak, bazı durumlarda kamu düzeninin bir unsuru olarak kabul edilmektedir. Genel ahlaka aykırı düşünce ve fiiller boyut, yöntem ve yoğunluk bakımından toplumun maddi düzenini bozucu biçimde olumsuz etkilerse idare bu fillere müdahale etmekle mükelleftir. Bir davranışın halkın bir bölümü tarafından ahlaka mugayir görülmesi onun suç sayılmasını haklı kılmaz (Tezcan, Erdem & Sancakdar, 2004). Genel ahlaka aykırılık denilince bu kavramın içeriğinin gençlere yönelik şiddet içeren veya pornografik nitelikte yayın ve filmlerle sınırlı olduğunu düşünmek de yanlıştır. Benzer şekilde kumar da ahlaka aykırı bir fiil olarak kişilerin, cemaat ve mezheplerin maddi ve manevi gelişimini engelleyecek ölçülere ulaştığı durumlarda ahlaka aykırı bir fiil olarak kendisini gösterir. Kamu düzeni kavramına ekonomik kamu düzenini içerecek nitelikte önlemlerin alınması, doğa ve çevrenin, sit alanlarının korunması, ilan ve reklamlar üzerinde denetimin yapılması da kolluk yetkisi içinde alınmıştır (Atay, 2006).

Genel sağlık ise bireylerin teker teker sağlığı anlamına gelmeyip insanların, bulaşıcı ve salgın hastalıklardan korunması, sosyal hayatın sağlık koşulları içinde sürmesinin sağlanmasıdır (Günday, 2004).

Kolluk makamları umumi estetiğin sağlanması amacıyla yetkilerini kullanabileceği, bu konuda 3194 sayılı İmar Kanununun 40 ıncı maddesinde estetik bakımından mahzurlu yerlerin zuhuruna meydan verilmemesi gerektiği, aksi durumda estetik sebebiyle müdahale edilebilmesine imkan tanınmaktadır.

3-MEKÂNSAL OLARAK KOLLUĞUN FAALİYET ALANI

Toplumsal yaşamın kaçınılmaz bir sonucu olarak ortak bir düzen oluşturma zorunluluğu karşısında bireylerin davranışlarını düzenleme gerçeği ile karşı karşıya kalınmaktadır. Tam da bu noktada düzenleme veya sınırlamanın nerede yani kişilerin dış etkilerden uzak kendi hususi

hakimiyet alanında mı yoksa dış murakabeye açık, aynı zamanda umuma da açık olan alanda mı olması gerektiği konusunda tartışma yaşanmaktadır. Özel ve kamusal alan kavramının ortaya çıkışı ile ilgili olarak ne zaman ve nasıl ortaya çıktığı, her iki alanın birbirinden farklı yönleri birçok düşünür tarafından farklı biçimlerde ele alınmaktadır. Bu iki alan insan dışı faktörler tarafından belirlenmeyip; kişilerin kabiliyet ve kapasitelerinden kaynaklanır ve onların fiillerinin sonucudur (Baykan, 2010).

Önceleri hukuk terminolojisinde kullanılmayan kamusal alan kavramı özgürlükler alanında tartışılmaya başlanmış ve özgürlüklerin sınırlama nedeni olarak algılanmaya başlanmıştır. İnsanın tabi fıtratı inkar edilmeyip muhafaza edilecekse, minimum bir bireyesel özgürlük alanının korunması gerekmektedir (Berlin, 1984). Hane ile polis arasındaki ayrım, günümüzdeki özel ve kamusal ayrımına denk düşmektedir. Mahremiyet, kamusal müdahaleden vareste tutulması gereken düşünce ve faaliyet alanı olarak tarif edilirken antik hissiyatta mahremiyet, olumsuz bir özelliğe sahip olup bir anlamda "mahrumiyet"le özdeş bir kelime anlamına sahiptir (Hannah, 2006). Kişilerin bir anlamda mahremiyetinin sağlanmasına hizmet eden hususi hareket sahalarına yapılabilecek olası müdahalelerin önlenmesi belli kurallara bağlı olmalıdır. Zira günümüzde modern dönem insanın hayat alanı, daha ziyade özgürlük alanı olarak tarif edilen özel alana kaymış bulunmaktadır (URL-5).

Siyaset bilimi çerçevesinde özel alan; bireye ve bireyin belirlediği kişilere ait mahrem alan, kamusal alan ise belli sınırlamalara tabi olacak şekilde herkesin kullanımına açık olan toplumsal sorunların paylaşıldığı iletişim ve etkileşim alanı olarak tanımlanmaktadır. Ancak bu tanımda yer alan özel alan-kamusal alan ayırımının özel mekan-kamusal mekan ayırımı ile birebir örtüşmediği, özel mekanlarda kamusal alanların oluşabileceği gibi kamusal alanlarda da özel mekanların bulunabileceği kabul edilmektedir. Ancak bu sınırlamalarda göz önünde tutulması gereken temel kriter kamusal alanlarda özgürlüğün asıl, sınırlamanın istisnai olması gerektiği prensibidir. Ayrıca özgürlüklerin kullanıldığı kamusal alan, özgürlükler hukuku bağlamında özgürlükleri sınırlamanın bir nedeni olamaz. Kamusal alanın niteliği, benimsenen demokrasi anlayışı ile yakın ilişki içinde olup kamusal alan özgürlüklerin gerçekleştiği alandır (Eren, 2005). Şu da bir gerçek ki teknolojik gelişmeler her geçen gün kişi mahremiyetini daha da kişi aleyhine sınırlamakta, bireyler neredeyse kendi iç dünyalarına hapsolmaktadır.

Kamusal alan ile özel alan birbirlerine kolayca karışabilen alanlardır. Özel hayata saygı, toplumdaki diğer kimselerle bağ kurmak ve bu yakınlığı geliştirmek hakkını tazammun eder. (URL-4). Özel hayatın korunması kuralı, kişilerin birbirleri ile olan her türlü ilişkilerini, dolayısıyla cinsel ilişkilerini de güvence altına almaktadır (Tezcan, Erdem & Sancakdar,

2004). Evlat edinen ile evlatlık, vasi ile vesayeti altındaki kimse, evli olmayan kimselerin birbiri ile olan münasebetleri, kişinin cinsel tercihinin belirlemesiyle alakalı işler, cezaevindekilerin görüşmeleri, iş hayatındaki kişisel ilişkiler, devletin kişiler hakkında rızaları olmaksızın bilgi toplaması özel hayata müdahale niteliğindedir (URL-4). Kamusal alan-özel alan ayırımında olduğu gibi kamuya mal olmuş kimseler hakkında veya gazetecilerin haber verme hakkı kapsamında kişi özgürlüklerinin kişi aleyhine sınırlandığı görülmektedir. Kişinin kendi özel alanını kamuya açması halinde dahi bir haber yapılacaksa bu haber nazik olmalı, kişiyi rencide edici olmamalıdır.

AİHM kararlarında AİHS 8 inci maddesine göre sözleşmeye taraf devletlerin, kişilere sair kimselerden gelecek müdahalelere karşı korumakla yükümlü olduğu vurgulanmaktadır. Mahkeme, "özel hayat"ın her zaman genel geçerli bir tanımını yapmanın zorluğu karşısında ayrıntılı olarak tanımlama yoluna gitmekte, dava konusu her olayı kendisine özgü koşulları içinde değerlendirerek söz konusu alanın özel hayat içine girip girmediğini belirlemektedir (Gölcüklü &Gözübüyük, 2005). AİHM'in çeşitli kararlarında özel hayata gireceği kabul edilen alanlar arasında; cezaevindeki mahkumların aileleri ile olan münasebetleri, mektuplarının okunması, alıkonulması, iş hayatındaki kişisel ilişkiler, ev ve işyerindeki haberleşme özgürlüğüne kısıtlama, devletin kişiler hakkında rızaları hilafına bilgi toplaması, kişilere ait bilgilerin fişlenmesi sayılabilir (URL-4).

Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesine göre konut, kişinin kendi kullanım gayesi muvacehesinde hayatın odak noktasında yer almak ve konut sayılabilecek düzeyde ilişki devam etmiş olması şartıyla evin çevresi, işyerleri, hatta karavanı dahi içermektedir (Grabenwarter, 2004).

Kamusal alan-özel alan ayırımının net çizgilerle ayrılabilir olmayışı karşısında kişi özgürlüklerinin ihlali çizgisine en yakın olan yerlerden birisi de genel ahlakın korunması amacıyla kolluk tarafından yapılan arama, el koyma, bilgi toplama faaliyetleridir.

Genel olarak güvenliğin korunması ile somut ve öngörülebilir yakın bir tehlike olması halinde tehlikelerin önlenmesi amacıyla çok sayıda alelade insanın belli bir olguyu aynı biçimde değerlendirdiği (Yenisey, 2016) makul sebep halinde ve her zaman başvurulabilen önleme araması; "genel sağlık ve genel ahlâkın veya başkalarının hak ve hürriyetlerinin korunması..." sebeplerine bağlı olarak kişilerin üstlerinde, vasıtasında, hususi evraklarında ve eşyasında arama yapılabilmektedir.

Kişinin özel yaşamının gizliliği ve korunması hakkına, cürmün işlenmesine mani olunması ve emniyet amaçlı yani önleme amaçlı olarak yapılan arama faaliyetinin icrası somut ve öngörülebilir bir tehlikenin varlığı durumda, kişiyi değil belirli bir zaman aralığında, belirli bir bölgeyi esas

alarak idari kolluk araması ile sınırlama getirilebileceği gibi, işlendiği ileri sürülen bir suça ilişkin olarak şüpheli veya sanığın kimliğinin belirlenmesi, bulunduğu yerin tespiti ve yakalanması veya suça ilişkin delil elde edilmesi için yani adli kolluk araması ile sınırlama getirilebilmektedir (URL-6).

Kişinin vücudu, giydiği kıyafetleri, özel kağıtları, eşyası, çantası, arabası, konutu, mevzuata uygun arama kararı olmadıkça aranamaz. Arama tedbirine başvurulmasına ancak, gerekli olması durumunda gidilmelidir. Kamuya açık alanlarda dahi demokratik devletlerde bireyin üstünün, otomobilinin, aranmaması ve takip edilmemesi esas olup suçun önlenmesi için, önleme amaçlı aramanın insanın onurunu kırmayacak biçimde yapılması gerekir. Ancak, kişinin kullandığı vasıta muhkem veya kişinin görünmesine uygun üstü açık olması halinde bile olsa park halindeyken gereksiz yere aranmaması gerekir. Güvenliğin sağlanması ve korunması için el dedektörü veya X-ray cihazı gibi vasıtalarla yapılan aramalar, hukuka uygun kabul edilecektir. Toplantı ve gösteri yürüyüşlerinin yapıldığı yerler ve etrafında, insanların toplandığı kalabalık ve halka açık mekanlarda, toplu taşımacılığın yapıldığı vasıtalarda ve hareket halindeki taşıtlarda arama yapılabilecektir.

Arama niteliğinde sayılmayan bir yerde, yapılan işin niteliği açısından orada uyulması gerekli kurallara uygun faaliyette bulunup bulunmadığının tespiti bakımından icra edilen idari denetimlerde izin alınmasına lüzum yoktur (Aydın, 2012).

Özgürlüklerin icra edildiği kamusal alanlarda olağan ve olağanüstü dönemde kişi hürriyetleri aleyhinde yapılacak olan sınırlamalarda uyulması gereken kurallar Anayasa'da düzenlenmiş olup bu sınırlamalara uygun olarak işlem ve eylemlerin yapılması gerekmektedir. (Gözler, 2017).

4. KOLLUĞUN İDARİ YAPTIRIM UYGULAMA GÖREVİ

Kamu düzenini sağlamak için yapılan faaliyetler genel olarak kolluk olarak tanımlanmakta olup (Akyılmaz, Sezginer & Kaya 2017), her türlü düzensizliğin yokluğunun sağlanması anlamına gelen kolluk yetkisi maddi ve dışsal bir yetkidir (Atay, 2006). Kamu düzeni kavramı hürriyetlerin kullanılmasına bir kısıtlamadır. Kamu düzeni kavramının içeriği zaman içinde genişlemekte, doğa ve çevrenin korunması, ekonomik kamu düzeni hatta estetik bu kavram içinde düşünülmektedir.

Kolluk tarafından uygulanabilecek müeyyideler çok çeşitlidir. Müeyyide, kurallara uyulmamasına karşı düzenin bir tepkisi olarak gösterilen (Özay,1985) ve hukuk düzeni tarafından öngörülen ve düzenlenen bir cebir işlemidir (Gözler,1998). Müeyyide kavramı yaptırım kavramından daha üst bir kavram olarak çoğunlukla ceza hukuku ile özdeşleştirilmektedir. Anayasa Mahkemesi'nin 26.5.2016 T. ve E:2015/108, K:2016/46 Sayılı Ka-

rarında belirtildiği üzere ceza ve ceza yerine geçen güvenlik tedbirlerine ilişkin kurallar belirlenirken ülkenin sosyo-kültürel yapısı, ahlaki değerleri ve ekonomik hayatın gereksinimleri, belirlenecek olan ceza politikasında göz önünde tutulmaktadır. Suç ve cezalardan ayırt edici olarak idare hukuku kurallarına aykırılık halleri için daha ziyade kendine özgü bir kavram olan yaptırım kavramı tercih edilmektedir (Gülan, 2006, Oğurlu, 2001).

İdare hukukunun kural, ilke ve usullerine göre belirlen yaptırımlar, idarenin üstlenmiş bulunduğu görevleri etkili bir biçimde ve ivedilikle yerine getirebilmesi aracıdır (Günday, 2004). Anayasa Mahkemesi kararlarında da belirtildiği üzere idari yaptırım, yasaların açıkça yetki verdiği ve yasaklamadığı durumlarda, araya yargı kararı girmeksizin idarenin doğrudan doğruya bir işlemi ile ve İdare Hukuku'na özgü usullerle vermiş olduğu cezalardır (Özay, 1985).

Ceza yaptırımları ile idari yaptırımlar arasındaki ayrışmanın, toplumsal yararın daha az ve daha fazla zarar görüp görmemesine göre oluştuğu ileri sürülebilir (Mahmutoğlu, 2007). İdari cezaların, toplum düzenini ağır derecede sarsmayan suçlara yönelik olduğu söylenebilir (Şen, 1994). Sosyal düzenin sağlanması amacı ceza yaptırımların başlıca hedefiyken, idari yaptırımlar da idari düzenin sağlanması amacını gerçekleştirmektedir (Üzülmez, 2001, Sancakdar, 2009). İdari yaptırımlara konu olan eylemler ve yaptırımlar, ceza hukuku bakımından suç ve ceza olmadığından dolayı kanunilik ilkesinin katı bir şekilde uygulanması zorunlu değildir (Tan, 2004). Ancak idare, kanunla düzenlenmemiş ve izin verilmemiş bir konuda idari yaptırım uygulayamaz. Anayasa Mahkemesi'nin 27.9.1994, T. ve E.1993/42, K.1994/72 sayılı kararında da belirtildiği üzere, yürütme organına düzenleme yetkisi veren bir yasa kuralının temel ilkeleri koyması, çerçeveyi çizmesi, sınırsız, belirsiz, geniş bir alanı yönetimin düzenlenmesine bırakmaması gerekir.

İdari suç ve cezalar da Anayasa'nın 38. maddesinde öngörülen ilkelere tabi olup, adli ve idari cezaların her ikisinin de cebir içerdiği değerlendirmesi yapılarak; maddede yer alan ilkelerin idari cezaların niteliği gereği daha esnek uygulanması kabul edilmekle birlikte; idari suçlar yönünden de "suçta ve cezada kanunilik" ilkesi geçerlidir. Anayasa Mahkemesinin 14.1.2015 tarihli ve E.2014/100, K.2015/6 sayılı kararında da belirtildiği gibi kanun metninin, bireylerin hangi somut fiil ve olguya hangi hukuksal yaptırımın veya sonucun bağlandığını belirli bir açıklık ve kesinlikte öngörebilmelerine imkân verecek düzeyde kaleme alınmış olması gerekir.

Cezai müeyyide, adli makamlar tarafından ceza muhakemesi sonucunda kanunun bir emrini ihlal eden kişiye yargısal bir karar sonucu uygulanan acı, ıstırap gibi bazı yoksunluklar olarak tanımlanabilir (Toroslu, 2005). İdari yaptırımlar ise idarenin, kanun koyucunun belirli faaliyetler

açısından kendi denetimine bıraktığı emir, yasak ve kurallara aykırılık halinde, kişinin düzen içine çekilmesi için verip uyguladığı, yükümlendirici kararlardır (Oğurlu, 2001). Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi fiile uygulanan yaptırım nitelemesini, iç hukuktaki tavsiften farklı olarak kendisisi yapmaktadır (Erdinç, 2012).

İdare, kolluk faaliyeti kapsamında genel düzenleyici işlemlerle bireysel işlemler tesis etmektedir (Akyılmaz, 2004). İdari para cezaları ve diğer idari yaptırımlar olarak iki gruba ayırabileceğimiz idari yaptırımlar, idarenin yürüttüğü kamu hizmetlerini ve belli kolluk faaliyetlerini etkili bir biçimde ve ivedilikle yerine getirebilmesini sağlama aracıdır (Gözler, 2017).

Toplumda kamu düzenini sağlamakla yükümlü otorite ve personel iki tür etkinliği yerine getirmektedir. İdari kolluk İdare Hukuku hükümlerine tabi iken adli kolluk, adli otoritelerin emir ve kontrolünde ceza yargılaması hükümlerine bağlı olarak faaliyette bulunmaktadır. Adli ve idari kolluk görevi aynı personel tarafından yürütülmesi nedeniyle, her iki kolluk arasında benzerlik hatta kaynaşma sözkonusudur (Onar, 1966).

İdari kolluğun en belirgin özelliği önleyici nitelikte olmasıdır (Ulusoy, 1993). İdare emir ve yasaklar koyarak hatta gerektiğinde kuvvete de başvurarak, kamu düzenini gerçekleştirmiş olur (Özay, 1982). İdarenin düzeni korumak veya bozulan düzeni yeniden ihdas etmek üzere kararlaştırdığı ve uyguladığı idari yaptırımlar, kolluk tedbirleri ve idari cebri icra gibi yaptırımlardır (Kızılyar, 2013). İdari cezalandırma mekanizmasının her zaman çok hızlı işleyeceği düşünülmemelidir. (Toroslu, 2005). Kolluk, idari yaptırım uygulanması gereken bir fiile muttali olduğu zaman, mevzuatta öngörülen idari yaptırımları uygulamakla mükelleftir.

4. AHLAKA AYKIRI FİİLLERE UYGULANAN YAPTIRIMLARIN YARGISAL DENETİMİ

Bireylerin hak ve hürriyetlerine lüzumsuz müdahalelerde bulunulmaması koşuluyla kanun koyucunun ahlaka aykırı davranışları ceza yaptırımına bağlayabileceğinde şüphe bulunmamaktadır. Genel ahlaka mügayir davranışların bir bölümü suç olarak ceza kanunlarında düzenlenmişken, ahlaka aykırı fiillerin büyük bir kısmı ayıplama, kınama, yalnız bırakma, tasvip etmediğini herhangi bir biçimde belli etme gibi yollarla yaptırımını kamu vicdanında bulurlar.

5237 sayılı Türk Ceza Kanununda Genel Ahlaka Karşı Suçlar başlığı altında kanunun 225 ve devamı maddelerinde hayasızca hareketler, müstehcenlik, fuhuş, kumar oynanması için yer ve imkan sağlama, dilencilik suçları düzenlenmiştir. Ahlaka aykırı fiillere idari yaptırım uygulanmasını düzenleyen birçok yasal düzenleme bulunmaktadır. Kolluk tarafından kamu düzeninin sağlanması ve korunması amacıyla genel ve kişilik dışı

düzenleyici kolluk işlemleri, genel tedbirler alınabileceği gibi bireysel kolluk işlemleri de tesis edebilir. Genel olarak bireysel kolluk işlemleri olarak emir ve ihtar, faaliyetten men kararı, erteleme kararı, kapatma kararı, izin verme veya vermeme kararı gibi işlemler örnek gösterilebilir. İdari yargı kararlarına konu olan ahlaka aykırı fiiller ve bunlara uygulanacak yaptırımlara genel olarak bakıldığında, çoğunlukla yaptırım uygulanan fiillerin kumar ve fuhuş eylemlerinde yoğunlaştığı, Türkiye'de fuhuş yapmak amacıyla muvazaalı evlilikler yaparak Türk vatandaşlığı hakkının kazanılmasına yönelik başvurulara ahlaka aykırı ilişkin olumsuz işlemler tesis edildiği, uygulanan yaptırımlardaki oransızlık üzerinde durulduğu ve bu nedenle kolluğun işlemlerinin iptal edildiği söylenebilir.

2559 sayılı Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu, İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmeliği, Umumi Hıfzıssıhha Kanunu, Genel Kadınlar ve Genelevlerin Tabi Olacakları Hükümler ve Fuhuş Yüzünden Bulaşan Zührevi Hastalıklarla Mücadele Tüzüğü hükümleri kapsamında fuhuş yerleri hakkında yaptırımlar içermektedir.

Bölge Adliye Mahkemesi kararlarına konu bazı idari işlemlerin iptaline yönelik davalarda "ışıkları yanık vaziyette, üzerinde sayı ve rakamlar ile para atma yeri bulunan makinenin iç kısmında kağıt paraların bulunduğu bölümde 20 TL para olan, para ve makinenin belli miktar karşılığında sakız veren bir makine olduğu, şansa bağlı olmadığı dolayısıyla kumar makinesi olduğunun ispat edilemediği", "masaj salonunun işletmesinin izleme ve gözetleme yapılarak salonda fuhuş yapıldığı yönünde tespitte bulunulmasına yönelik yaptırım, salonda fuhuş yapıldığının somut delillerde ortaya konulamadığı, tespitin yalnızca bir erkek şahsın beyanına dayandığı, Tüzüğün 96 ncı maddesi uyarınca bu gibi yerler bakımından 95 inci maddesindeki gibi bir gizli araştırma yapılması yolunda belirlediği yönteme aykırı olarak, salt Ahlak Büro Amirliği ekiplerinin işletmeyi dışardan gözlemlemesi sonrasında salondan dışarı çıkan erkek şahsın ifadesine dayanarak tanzim ettiği tutanak esas alınarak tesis edilen işlemde; davaya konu işyeri için yapılmış bir gizli araştırma ve somut delil bulunmaması karşısında "yöntem ve neden" yönünden hukuka uyarlık bulunmadığı", "işyerinde 1 adet yuvarlak masa etrafında sandalyelerde oturan 3 şahsın oyun taşı (okey) ile oyun oynadıkları ve oyun sırasında M.A. isimli oyuncunun C.D. isimli şahsa para verdiği görülerek, üst araması yapılarak, üzerinde bulunan 25 TL nakit para ve 104 adet oyun taşının muhafaza altına alındığının tespit edilmesi üzerine Kaymakamlığın söz konusu işyerinde kumar oynatıldığından bahisle 30 gün süreyle kapatılması işlemi üzerine açılan davada, ilk derece mahkemesi tarafından denetimde el konulan paranın miktarının azlığı ve bu paranın çay ve yemek parası olduğu yönünde kumar oynayan şahısların verdiği beyana göre işlemin iptaline karar verilmiş ise de kumar oynamada kumar parasının azlığı veya çokluğunun Yasa açısından önemli olmadığı, ayrıca kumar

oynayan M.A.'nın hem kendisi hem de masadaki diğer kişilerin çay ve yemek parasını ödediğini beyan etmiş olmasının, masada oyunu kaybeden kişinin yemek ve çay ısmarlamak suretiyle kumar parasını ödediği gerçeğini gösterdiği, tesis edilen işlemin mevzuata uygun olduğu", "Genelevde genel kadın olarak çalışan davacı tarafından, evci çıkma istemiyle yaptığı başvurunun reddine ilişkin Valilik Zührevi Hastalıklar ve Fuhuşla Mücadele Komisyon Başkanlığı'nın 07/01/2020 tarih ve 5132/04 sayılı işleminin iptali istemiyle açılan davada; genel kadınların çalışma saatleri dışında olmak üzere sahibi oldukları veya kiralama suretiyle oturdukları ikametgahlarında gidip kalmalarında mevzuatta açık bir hüküm olmamasına rağmen kişi hak ve özgürlüklerinin de gereği olarak bu hususta hukuki yönden bir engel bulunmadığı, genel kadınların çalışma saatleri dışında ikametgahlarına giderek kalabilmelerinin bu kişilerin ve ailelerinin mağduriyetlerinin giderilmesi, hak ve özgürlükleri ile aile bütünlüklerinin korunması, çocuk sahibi olanların çocuklarının anne sevgisi, şefkati ve gözetiminde büyümeleri açısında faydalı olacağı, Anayasal ve Uluslararası Sözleşmeler gereğince, temel hak ve hürriyetler arasında yer alan "seyahat ve yerleşme hürriyetinin" ancak Kanunla sınırlanabileceği, genel kadınların çalışma saatleri dışında sahibi oldukları veya kiralama suretiyle oturdukları ikametgahlarında gidip kalmalarını yasaklayan veya herhangi bir izne bağlayan açık bir Kanuni düzenlemenin bulunmadığı, Zührevi Hastalıklar ve Fuhuşla Mücadele Komisyonlarına bu konuda herhangi bir yetki verilmediği, bu sebeple dava konusu işlemde hukuka uyarlık bulunmadığı", "internet kafenin internet amacıyla kullanıldığı, uyarıcı levhanın bulunduğu ancak masalarda kül tablası bulunduğu, ayrıca bilgisayarlarda çok eski versiyonu olan filtre programının olduğu ve tüm bilgisayarlara Devletin bölünmez bütünlüğünü bozucu, genel ahlak ve adaba aykırı sitelere giriş yapılabildiği, bu haliyle filtre programının kullanılmaz halde olduğunun tespit edilmesi nedeniyle Kaymakamlığın oluru ile söz konusu işyerinin 10 gün süre ile kapatılması üzerine açılan davada özellikle çocuk ve gençler tarafından yoğun ilgi gösterilen internet kafelerde zaman zaman şiddet, terör, pornografi ve kumar alışkanlığını özendiren siteler ile alkol ve uyuşturucu kullanımını teşvik eden sitelerin hiçbir kontrole ya da filtrasyona tabii tutulmaksızın kullanıma sunulabildiği toplumsal gerçeği karşısında, İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik ile getirilen düzenleme sonucu bu durumun önüne geçebilmek maksadıyla internet kafe işyerlerinde filtre programı kullanılması zorunluluğu getirilmiş olup, 2559 sayılı Polis Vazife ve Selahiyet Kanunu'nun 8 inci maddesi ile Devletin ülkesi ve milletiyle bölünmez bütünlüğüne, Anayasal düzenine, genel güvenliğe ve genel ahlâka zararı dokunacak oyun oynatılan, temsil verilen, film veya video bant gösterilen yerler ile internet üzerinden yapılan yayınlara izin verilen yerlerin geçici süreyle faaliyetten men edilebileceği konusunda mahallin en büyük mülkî amirine yetki tanınmış bulunduğu, davacı şirkete ait internet kafede yapılan denetim sırasında

Devletin bölünmez bütünlüğünü bozucu ve genel ahlak ve adaba aykırı sitelere girilmesini engelleyici, yönetmeliğe uygun filtre kullanılmadığı işyeri yetkilisi nezdinde bizzat tespit edildiğinden, 2559 sayılı yasanın 8 inci maddesine aykırı olarak yayınlanması yasak olan yayınlara erişimin sağlanması nedeniyle, "işyerinin 10 gün süre ile kapatılmasına " yönelik dava konusu işlemde hukuka aykırılık bulunmadığına kara verilmiştir.

Danıştay'ın ilk derece mahkemesi ya da temyiz mercii olarak incelediği davalarda da ahlaka aykırı fiiller ve bunlara uygulanacak yaptırımlara genel olarak bakıldığında çoğunlukla idare tarafından yaptırım uygulanan fiillerin kumar ve fuhuş eylemlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Danıştay 10. Dairesinin 19.10.2017 tarih ve 2016/11020 E., 2017/4212 K. sayılı kararında "otel, motel, pansiyon, misafirhane, gece kulübü, taverna ve benzeri isimler altında işletme ruhsatı alınan yerlerde, gerçekte genel kadınlara sanat icra etme imkanının verildiği veya bu gibi yerlerin bir genelev özellik ve mahiyetinde kullanıldığının ahlak zabıtası memurları tarafından önce gizli inceleme yapılması ve sonrasında bu gibi yerlerde gizli fuhuş yapıldığı delilleriyle tespit edildiği takdirde, bahse konu Tüzüğün 104 üncü maddesi kapsamında müeyyide uygulanması gerektiği, "kolluk yaptırımlarında kanunla öngörülmeyen bir sınırlamanın yönetmelikle getirilmiş olmasına ve de idari yaptırımlarda orantılılığın vurgulandığı iptal davasında; derneğe ait lokalde Dernekler Kanunu ve Dernekler Yönetmeliğine aykırı olarak kumar oynatıldığı, izinsiz içki kullanıldığı, umuma açık yer durumuna gelmesi sebebiyle üç defa faaliyetten men edilmesi dolayısıyla derneğe ait lokal açma ve işletme izin belgesinin iptaline ilişkin idarenin işleminin iptali istemiyle ve dava konusu işleme hukuki dayanak olarak alınan Dernekler Yönetmeliğinin 66 ncı maddesinin 2 nci fıkrasının iptali istemiyle Danıştay 10. Dairesinin 29.1.2014 tarih ve 2013/4690 E., 2016/1429 K. sayılı kararında; "Dernekler Yönetmeliği'nin 62 nci maddesinin 2 nci fıkrasında yer alan dava konusu "Yukarıdaki fıkrada yazılı fiiller sebebiyle üç defa faaliyetten men edilen lokallerin izin belgeleri, mülki idare amirince iptal edilir." kuralında, lokalin izin belgesinin iptali yaptırımı, öngörülen üç adet geçici süreli men yaptırımının, ne kadarlık bir süre dilimi içerisinde işlenen fiiller nedeniyle uygulanmış olması gerektiğinin belirtilmemiş olması nedeniyle, uygulamaya esas alınacak zaman dilimi belirli ve ölçülü olmadığı, yasada yer almayıp idarenin yasayla tanınan düzenleme yetkisi kapsamında, dava konusu Yönetmelik kuralıyla getirilen yaptırım, yaptırıma bağlanan ihlalin, süre yönünden sınırlarının gösterilmemiş olması nedeniyle açık ve belirli olmadığından, dava konusu düzenleme hukuki güvenlik ilkesine ve hukuka aykırı bulunmaktadır." gerekçesiyle, Dernekler Yönetmeliği'nin 66 ncı maddesinin ikinci fıkrasının ve dava konusu işlemin iptaline karar verildiği, karara karşı yapılan temyiz ve karar düzeltme başvuruları da Danıştay İdari Dava Daireleri Kurulu kararlarıyla reddedildiği", Danıştay 8. Dairesinin 20/02/2013 tarih ve 2013/75 E., 2013/1179 K. sayılı kararın-

da ise "genelevinde genel kadın olarak çalışmak istemiyle davalı idareye başvuruda bulunan davacının isteminin reddine ilişkin işleme karşı açılan iptal davasında genelevinde genel kadın olarak çalışma talebinin kabul edilmemesini haklı kılabilecek hukuken kabul edilebilir somut bir neden ileri sürülmemesi, yasal olmayan yollardan fuhuş yapılmasını engelleyerek zührevi hastalıkların önlenmesinin davalı idarenin görevi olması ve davacının genel kadın olarak tescil edilmesi için Tüzüğün 21 inci maddesinde sayılan koşulları taşımadığına ilişkin bir gerekçenin de öne sürülmemesi karşısında dava konusu işlemde hukuka uyarlık bulanmadığı gerekçesiyle işlemin iptaline karar verilmiş, temyiz incelemesinde fuhuşla mücadale komisyonu tarafından, sosyal hizmet uzmanlarının da yardımıyla, kendisini fuhuşa sürükleyen sebeplerin araştırılarak, tedbirler düşünüldüğü görüldüğünden, bu tedbirler uygulanmaksızın hakkında tescil kararı verilmeyeceği açık olup bu hale göre, mevzuatta öngörülen prosedüre uygun olarak tesis edilen işlemde hukuka aykırılık görülmediğinden aksi gerekçe ile işlemi iptal eden Mahkeme kararında hukuki isabet bulunmadığı", Danıştay 10. Dairesinin 2019/8558 E. ve 2019/6051 K. sayılı kararında "Asayiş Şube Müdürlüğü Ahlak ve Kumar Büro Amirliği görevlilerince 11/02/2018 tarihinde yapılan operasyon kapsamında davacının işletmekte olduğu otelde yapılan aramaya ilişkin 11/02/2018 tarihli arama, yakalama ve muhafaza altına alma tutanağı incelendiğinde; 601 numaralı odada E.O. isimli erkek ile N.P. isimli kadının, 602 numaralı odada A.S. isimli erkek ile N.K. isimli kadının bulunduklarının tespit edildiği, otelde bulunduğu tespit edilen kadınlardan N.P.'nin, otelde birlikte bulunduğu E.O. ile ucuz otellerde buluşup birlikte olduğu; N.K. isimli kadının, otelde birlikte bulunduğu A.S. ile ucuz otellerde buluşup birlikte olduğu; yine otelde bulunduğu tespit edilen erkek şahıslardan A.S.'nin de otelde birlikte bulunduğu N.K. ile cinsel ilişkiye girmek için otele gittikleri yönünde beyanlarının olduğu, dava dosyasındaki arama, yakalama ve muhafaza altına alma tutanağı ve ifade tutanaklarının incelenmesinden, davacının işlettiği otelde fuhuş yapıldığı hususunun sabit olduğu, fuhuş yaptığı iddia edilen kişilerin alınan ifadelerinde bu durumun kabul edildiği açık olduğu, otel ve benzeri isimler altında alınan ruhsata istinaden faaliyet gösteren işyerlerine Tüzüğün 104. maddesi gereğince kapatma yaptırımının uygulanabilmesi süreklilik arz edecek şekilde genel kadınlara sanat icra etme imkanının verildiğinin veya bu gibi yerlerin bir genelev özellik ve mahiyetinde kullanıldığının tespit edilmesi yeterli olup işyeri sahibinin, işleticisinin veya çalışanının katkısının veya bilgisinin bulunduğunun ispatlanması gerektiği yolunda bir düzenleme bulunmadığı gibi belirtilen şekilde kullanılmasının önlenmesi bakımından işyeri sahibi ve çalışanlarının gerekli dikkat ve özeni göstermekle yükümlü olduğu", Danıştay Onuncu Daire 09/04/2019 tarih ve 2016/11397 E, 2019/2668 K sayılı kararında ise "Davacı tarafından işletilen S. Ş. isimli işyerinde 21/07/2013 günü saat 01:15 te yapılan denetim sonucunda kolluk görevlilerince işyerinin giriş kapısının sağ tarafında bulunan masada bazı şahısların okey tabir edilen oyunu oyna-

dıkları, oyun bitiminde birbirlerine bir miktar para verdiklerinin görülmesi üzerine şahısların bulunduğu masaya gidilerek müdahale edildiği, masa üzerinde bulunan 1 adet 50 TL, 1 adet 20 TL, 1 adet 10 TL, 3 adet 5 TL olmak üzere toplam 95 TL paraya, oyun skorunu gösterir yaz-boz kağıdına, okey taşlarına, zar ve ıstakalara el konulduğu ve kumar oynandığına dair düzenlenen tutanak, kumar oynadığı tespit edilen kişiler, davacı ve işyerinde garson olarak çalışan kişi tarafından herhangi bir şerh konulmaksızın ve itiraz edilmeksizin imzalanmış olduğundan, 2559 sayılı Kanun'un 8 inci maddesinin A fıkrasında yer alan "Kumar oynanan umumî ve umuma açık yerler ile her çeşit özel ve resmi kurum ve kuruluşlara ait lokaller, "mahallin en büyük mülkî amiri tarafından otuz günü geçmemek üzere geçici süreyle faaliyetten men edilir", düzenlemesi karşısında, işyerinde kumar oynandığı hususu somut ve açık bir şekilde kesin delillerle tespit edildiğinden, söz konusu işyerinin 2559 sayılı Kanunun 8/A maddesi uyarınca 23/07/2013 tarihli kaymakamlık oluru ile 3 gün süreyle faaliyetten men edilmesine ilişkin dava konusu işlemde hukuka aykırılık görülmemiş bu itibarla, dava konusu işlemin iptali yönündeki İdare Mahkemesi kararında hukuki isabet bulunmadığına karar verilmiştir."

Yabancı uyruklu olan kimsenin Türk vatandaşı ile evlenerek kanunda öngörülen süreyi takiben Türk vatandaşlığını kazanmak için yaptığı başvurunun Türk vatandaşı eşinin davacı ile evlenmeden önce fuhuş yaptığı iddiasıyla hakkında işlem yapıldığı gerekçesiyle reddine ilişkin İdare Mahkemesinin kararı ile ilgili olarak, Türk vatandaşlığına kabul etme konusunun Devletin hükümranlık yetkisine ilişkin olduğu gerekçesiyle idarenin işleminin iptali istemiyle açılan davanın reddine karar verildiği, Ankara Bölge İdare Mahkemesi 10. İdari Dava Dairesi'nce 12/02/2020 tarihinde oybirliğiyle verilen kararda Devletin hükümranlık hakkının doğal bir sonucu olarak yabancıları Türk Vatandaşlığına kabul edip etmeme konusunda idarenin takdir yetkisi bulunduğunda kuşku bulunmamakta ise de; evlendiği Türk eşinden 3 çocuğu olan davacının vatandaşlık isteminin reddi işleminin çocukların koruması bağlamında hakkaniyetle bağdaştırılmayacağı gerekçesiyle istinaf isteminin kabulüne, dava konusu işlemin iptaline karar verilmişken, başka bir davada "davacının 10/07/2007 tarihinde evlendiği Türk vatandaşı ile yapmış olduğu evliliğe yönelik olarak yapılan tahkikatlar neticesinde Vatandaşlık Başvuru ve İnceleme Komisyonunca evliliğe yönelik herhangi bir olumsuz durumun tespit edilemediği ve davacının vatandaşlığa alınmasının uygun olacağı kanaatine varılmış ise de; davacının başvurusu üzerine yapılan tahkikatlarda ifadesine başvurulan komşusu V.D.'nin, davacının ikamet ettiği adrese değişik tarihlerde orta yaşın üzerinde erkek şahısların geldiği, bu şahısların söz konusu adrese niçin geldiklerini bilmediği, öte yandan davacının, yaşlı ve kimsesiz, bakıma muhtaç erkek şahıslara ülkesinden kadın getirip evlendirdiğini duyduğunu beyan ettiği; Türk vatandaşı eşin çocukları tarafından da,

evliğin anlaşmalı bir evlilik olduğunun beyan edildiği görülmekte; ayrıca 1973 doğumlu olan davacının evlendiği 1926 doğumlu Türk vatandaşı ile aralarındaki yaş farkı da göz önünde bulundurulduğunda davacının evliliğinin aile birliği kurmaya yönelik olarak değerlendirilemeyeceği sonucuna varıldığından, davalı idarece bahsi geçen durumlar bir bütün olarak değerlendirildikten sonra kamu düzeni ve kamu yararına uygun olarak tesis edilen işlemde hukuka aykırılık bulunmadığına" karar verilmiştir. Kolluğun ahlak alanında yaptığı işlemlerin denetimine ilişkin olarak yukarda verilen örneklere benzer bir çok karara rastlamak mümkündür.

SONUÇ

Kişi hak ve hürriyetleri güvence altına alınırken kişi hak ve hürriyetleri ile kamu düzeninin korunması arasındaki dengenin gözetilmesi gerekmektedir. Kamusal alan ile özel alan birbirlerine kolayca karışıp, birbirlerinin alanlarına girebilmeleri sebebiyle arasındaki sınırın iyi çizilmesi gerekmektedir. Özel hayatın gizliliği, insan özgürlüklerinin kolluk makamları karşısında kişilik hakkının dokunulmaz alanını oluşturmaktadır ve kamusal müdahaleye kapalıdır. Bir kişinin yerleşik olarak yaşadığı tüm mekanlar konut niteliği taşıyabilir. Bireyin davranışlarını kamuoyuna açması durumunda, kamuoyuna açtığı alandaki özel yaşamını terk etmiş sayılacağı gerçeği gözden uzak tutulmamalıdır.

Ahlaka aykırı nitelikteki fiillere ilişkin düzenlemelerin idari suç ve yaptırımların her ne kadar niteliği gereği daha esnek uygulanması kabul edilse de "suçta ve cezada kanunilik" ilkesine uygun olarak olabildiğince hangi somut fiil ve olguya hangi hukuksal yaptırımın veya sonucun bağlandığının belirli bir açıklık ve kesinlikte öngörebilmelerine imkân verecek düzeyde, kişiler tarafından önceden bilinmesi ve eylemlerin sonuçlarının öngörülebilmesi gerekmektedir.

Yargı kararlarında yetkili idari makamların ahlak aykırı kabul edilen ve yasaklanan fiillere ilişkin işlemlerinin iptaline yönelik davalarda, fiilin sübutuna yönelik yeterli inceleme yapılması ve idari yaptırıma konu fiillerin ancak delilleriyle tespit edildiği takdirde açılan davaların reddedildiği, aksi takdirde idarenin işleminin iptaline karar verildiği görülmektedir.

Ahlaka aykırı fiillere kolluk tarafından uygulanan yaptırımların yargısal denetiminde orantılılık ilkesi hatırlatılarak, idare tarafından yaptırım süresinin asgari hadden uzaklaşılmasını ve azamî hadden belirlenmesini haklı gösteren sebeplerin ortaya konulmamasına vurgu yapıldığı ve eylem ile yaptırım arasında bulunması gereken adil dengenin gözetildiğine ilişkin sebeplerin nesnel ve somut gerekçelerle ortaya konulmasına, bu bağlamda faaliyetten men süresinin bu ilkeler göz önünde tutularak belirlenmesi gerektiği belirtilmektedir.

İşyerinde kumar oynandığı, fuhuş yapıldığı hususlarının tanık beyanları, işyeri sahibinin beyanları alınmaksızın, neredeyse suçüstü yakalanacak şekilde her türlü şüpheden uzak ortaya konulamadığı durumlarda, uygulanan idari yaptırımların mahkemece iptaline karar verilmektedir. İdari yaptırım uygulanan fiillerin aynı zamanda suç teşkil ettiği gerekçesiyle idare tarafından resmi usule uygun olarak savcılığa bildirilmesi halinde savcılık tarafından takipsizlik kararı verilmesi idari yaptırım kararlarını hukuka aykırı hale getirmemektedir.

KAYNAKLAR

Akyılmaz B., Sezginer M. ve Kaya C. (2017). *Türk İdare Hukuku*, Seçkin Yayıncılık, 8. Basım.

Akyılmaz B. (2004), *İdare Hukuku*, Sayram Yayınevi.

Atay E.E. (2006), *İdare Hukuku*, Turhan Kitabevi.

Aydın M. (2012), *Arama ve El Koyma*, Seçkin, 2. Baskı.

Baykan T. (2010), Özel Hayat Kavramının Soykütüğü, Hukuk Felsefesi ve Sosyolojisi Arkivi, "Hukuka Felsefi ve Sosyolojik Bakışlar - V" Sempozyum İstanbul Barosu - HFSA Bildiriler / 2.

Berlin I. (1984), "Two Concepts of Liberty," *Liberalism and Its Critics*, ed. Sandel M. J., New York Univ Press, New York.

Bulut N. (2000), Hak ve Özgürlüklerin Sınırlandırılma Nedeni Olarak Genel Ahlak. *Atatürk Üniversitesi Erzincan Hukuk Fakültesi Dergisi*, , IV(1-2), 29-47.

Doğru O. (1994), *İnsan Hakları-Avrupa Mahkemesi Kararları ve Avrupa Sözleşmesi*, Kazancı Yayınları.

Duran, L. (1982), İdare Hukuku Ders Notları, İstanbul.

Erdinç B. (2012), İdari Yaptırımların Kavramsal Çerçevesi ve Cezai Yaptırımlarla Karşılaştırılması, 2012/ 2 *Ankara Barosu Dergisi*, s.240-276.

Eren A. (2005), Özgürlükler Mekanı Olarak Kamusal Alan, *Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C.IX, S.3-4,2005, s. 95-116.

Gölcüklü A. F., Gözübüyük A. Ş. (2005), *Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi ve Uygulaması Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi İnceleme ve Yargılama Yöntemi*, Turhan Kitabevi, 6. Bası.

Gözler K (1998), *Hukuka Giriş,* 1. Basım.

Gözler K (2016), *İdare Hukuku Dersleri*, Ekin Yayınevi, 2016.

Gözler K (2019), *İdare Hukuku*, Cilt ll, 3. Bası, Ekin Yayınevi.

Gözler K (2017), *İnsan Hakları Hukuku*, Ekin Yayınevi.

Gözübüyük Ş. ve Tan, T. (2001), *İdare Hukuku Cilt 1 Genel Esaslar*, Turhan Kitabevi, 2. Basım.

Grabenwarter C. (2004), *Yargılama Güvenceleri–Adil Yargılanma Hakkı* (Çev. Osman Can) Prof. Dr. Nurullah Kunter'e Armağan, Seçkin Yayınevi.

Gülan A. (2006), Kabahatler Kanunu'ndan Sonra İdari Para Cezalarına Karşı Yargısal Denetim, *Mess Sicil*, , s.159-171.

Günday M. (2004), *İdare Hukuku*, 9. Baskı, 2004.

Hannah A. (2006), *İnsanlık Durumu*, İletişim.

URL-1, https://indigodergisi.com/2016/05/*turklerin-ciplak-heykel-ile-imtihani*/ (Erişim Tarihi: 08.12.2020)

URL-2,https://www.hurriyet.com.tr/gundem/*icine-tukurulen-heykelin-donusu*-305706 (Erişim Tarihi: 08.12.2020)

URL-3, https://www.milliyet.com.tr/siyaset/*kars-ta-1i-ciplak-3-kadin-heykeli-depoya-kaldirildi*1106887, (Erişim Tarihi: 08.12.2020)

URL-4, Kaya, Ö. K.(2020), *Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi Işığında, Din ve Vicdan Özgürlüğü*, http://www.inhak-bb.adalet.gov.tr/aihs/madde9.htm, s. 90.

URL-6, Şen, E. (2020), Üst ve Taşıt Aramasının Yasal Dayanağı, https://www.hukukihaber.net/ust-ve-tasit-aramasinin-yasal-dayanagi-makale,6093.html (Erişim Tarihi: 08.12.2020)

URL-5, Constant B. (2020), *"The Liberty of Ancients Compared with that of Moderns"*, <http://www.uark.edu/ depts/comminfo/cambridge/ancients.html> (Erişim Tarihi: 23.03.2020)

Kızılyar Ayatar S. (2020), Ceza Yaptırımı İle İdari Yaptırım Ayrımı, *Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi*, Cilt 8, Özel sayı Aydın Zevkliler'e Armağan, 2013. s. 1637-1667.

Mahmutoğlu F. S. (2007), *Suç-Kabahat Ayırımı –İdari Ceza Hukukunun Temelleri*, İstanbul, 2007.

Oğurlu Y. (2001), *İdari Yaptırımlar Karşısında Yargısal Korunma, İdari Ceza Hukuku ve İdari Cezalara Karşı Başvuru Yolları*, Seçkin Yayıncılık, 2.Baskı.

Onar S S. (1966), İdare Hukukunun Umumi Esasları, C. III, 3. Baskı.

Özay İ. H. (1982), *"İdari Kolluk Eylemlerinde Amaç",* İ.Ü.H.F. Doğumunun 100. Yılında Atatürk'e Armağan, C. XLV-XLVII, S. 1-4, Fakülteler Matbası.

Özay İ. H. (1992), *Günışığında Yönetim,* Filiz Kitabevi, İstanbul, 1992, s.364.

Özay İ. H. (1985), *İdari Yaptırımlar*, İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 3326, Hukuk Fakültesi No: 691, Özlem Kardeşler Matbaacılık.

Reisoğlu S. (2001), *Uluslar arası Boyutlarıyla İnsan Hakları,* Beta.

Sancakdar O. (2009), *"İdari Cezaların Yaptırımlar Teorisindeki Yeri ve Türk Hukukundaki Yeri ve Türk Hukukundaki Anayasal Temelleri",* İstanbul Kültür Üniversitesi Uluslararası İdari Ceza Hukuku Sempozyumu, Seçkin Yayınevi.

Şen E. (1994), *Çevre Ceza Hukuku*, Kazancı Hukuk Yayınları.

Şimşek O. (2008), *Anayasa Hukukunda Kişisel Verilerin Korunması*, Beta.

Tan T. (2004), *"İdari Yaptırımlar ve Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'ndeki Güvenceler",* Hukuk Kurultayı 06-10 Ocak 2004, 2. Kitap, İnsan Hakları, Ankara Barosu Yayını.

Tezcan D., Erdem M. R. ve Sancakdar O. (2004), Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi Işığında Türkiye' nin İnsan Hakları Sorunu, Seçkin Yayınları, 2. Baskı.

Timuroğlu V. (2007), İnsan Hakları Sözlüğü, Özkan Matbaacılık.

Toroslu N. (2005), Ceza Hukuku Genel Kısım, 8. Basım.

Ulusoy A (1993), " Çevre Kirlenmesinin Oluşmasından Sonraki Aşamada Medeni Hukuk, Ceza Hukuku ve idare Hukuku Çözümlerine Genel Bir Bakış", *A.Ü.H.F.D.* , C.43, S.1-4, , s. 125.

Uzeltürk S. (2004), 1982 Anayasası ve İnsan Hakları Avrupa Sözleşmesine Göre Özel Hayatın Gizliliği Hakkı.

Uzun Aydın D. (2015), "Nü Heykelin" Türk Sanatındaki Yerine Bir Bakış, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl: 3, Sayı: 15, EylüL S. 118-131.

Üzülmez, İ. (2001) "Ceza Sorumluluğunun Esası ve Cezalandırmanın Amacına Dair Düşünce Hareketleri (Ceza Hukukunda Okullar Mücadelesi)", *A.Ü.E.H.F.D.,* / 1 - 4, s 259.

Yenisey F., Nuhoğlu A. (2016), Ceza Muhakemesi Hukuku Ders Kitabı, Seçkin, 4. Baskı.

Yokuş S. (2002), Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nde ve 1982 Anayasası'nda Hak ve Özgürlüklerin Kötüye Kullanımı, Yetkin Yayınları.

Bölüm 67

SAĞLIK PROFESYONELLERİNİN MERHAMET YORGUNLUĞUNUN ÖLÇÜLMESİ: UŞAK İLÇE DEVLET HASTANELERİ ÖRNEĞİ

Huri Nur ANAHTAR[1]
Kemal KARAYORMUK[2]

1 Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD Doktora Öğrencisi
2 Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Hastaneler, sağlığı bozulan bireylerin muayene, tanı ve tedavilerinin yapıldığı otelcilik, lokantacılık ve sağlık bakımı hizmetlerinin bulunduğu işletmelerdir (Kavuncubaşı ve Yıldırım, 2015).

Sağlık hizmetleri, toplum sağlılığın korunması, geliştirilmesi, hastalıkların tedavi ve rehabilitasyonu amaçlanarak sağlık kurumlarınca ve sağlık profesyonellerince sunulan hizmetlerdir (Kavuncubaşı ve Yıldırım, 2015).

Sağlık kurumları, sağlık çalışanları, hasta ve hasta yakınları ortak amaca ulaşmayı hedefleyen bir bütündür ve amacı hastanın sağlığının geri kazandırılması ve sağlık kalitesinin iyileştirilmesidir. Bu iyileştirme çalışmaları esnasında sağlık hizmetini alanların ruhsal ve duygusal bütünlüğünün korunmasının yanısıra sağlık profesyonellerinin de aynı açılardan korunması ve geliştirilmesi gerekmektedir (Van Kleef, 2012; akt., Bektaş vd., 2018).

Yapılan araştırmalar sonucunda, hastaların kendilerini ve yaşadığı sağlık problemlerini kendilerine merhametli olarak yaklaştıklarını düşündükleri sağlık uzmanlarına daha iyi ifade edebildikleri ve daha etkili sağlık hizmeti alabildiklerini ifade ettikleri görülmüştür (Larson, 2005).

Sağlık profesyonellerinde merhamet yorgunluğu kavramı, duygusal veya fiziksel acı içerisindeki hastalara teşhis ve tedavi aşamalarında gösterilen merhametin zamanla aşama aşama azalması olarak tanımlanmaktadır. Merhamet yorgunluğu kavramı literatürde ilk kez Joinson tarafından, acil serviste çalışan hemşirelerde tükenmişlik konusunda yapılan çalışmada bahsedilmiş, travmatik strese maruz kalan bireylere yardım ederken, dolaylı olarak geçirilen travmanın duygusal etkisi olarak tanımlanmıştır. Figley ise, merhamet yorgunluğu kavramını; "travmatik olayları yeniden yaşama, bu olayların hatırlatıcı hallerinden kaçınma ya da devamlı uyarılma gibi bir ya da birden fazla yolla kendisini ortaya çıkaran ve çoğu zaman birikmiş tükenmişliğin etkilerinin de eklendiği, bireysel ya da birikici travma hikayeleri ile ilgili bir gerginlik ve endişe durumu" olarak tanımlamıştır (Cingi ve Eroğlu; 2019).

MERHAMET VE MERHAMET YORGUNLUĞU KAVRAMI

Merhamet, Türk Dil Kurumu'na göre "bir kimsenin veya bir başka canlının karşılaştığı kötü durumdan dolayı duyulan üzüntü acıma.."; yorgunluk ise "çalışma vb. sebeplerle bireyin ruh ve beden etkinlikleri açısından verimlilik düzeyinin azalması, bitaplık.." olarak tanımlanmaktadır (http://tdk.gov.tr/). Tarihsel olarak bakıldığında ise, A. Comte ve Sponville'ye göre merhamet; bireyleri herhangi bir dini emirden ya da filozofların herhangi bir söyleminden daha emin olarak yönlendirilerek ve merhametin evrensel boyutu ortaya çıkarılmasıdır. Yerel açıdan bakıldığında kültürümüzde merhamet en temel değerlerimizden biridir. Örneğin Selçuklu

Devleti'nin simgesi olan ve günümüzde başta Cumhurbaşkanlığı forsunda kullanılan "Sekiz Köşeli Yıldız"da cenneti temsil eden sekiz ilkeden bahsedilmektedir. Merhamet ve şefkat bu ilkelerden biridir (Dalgalı ve Gürses; 2018). Psikoloji literatürüne bakılacak olursa merhamet kavramı yeni bir kavramdır. Çünkü empati, bencillik, yakınlık ve prososyal davranış kavramları çerçevesinde dikkate alınan ve incelenen merhamet kavramı, karmaşık olması empati ile benzerliği ve ölçüm güçlüğü gibi sebeplerle psikoloji alanında incelenmesi geciktirilmiştir (Akdeniz ve Deniz, 2016). Merhamet, farklı bireylerin yaşadıkları olaylarla ilgili empati kurulmasıyla bireylerin birinde empati kurma hissinin ortaya çıkmasıdır (Polat, 2017). Schopenhauer, merhameti vicdani değerlere sahip olma ve sevgi ile yakın bir ilişkide düşünür. Ona göre, bir davranışın ahlaki olabilmesi merhamet duygusu ile ortaya çıkmasına bağlıdır; yani ahlaklı olmak, merhametli olmaktan geçer (Schopenhauer,2009: akt.; Dalgalı ve Gürses, 2018). Merhamet bireyin iç dünyasında bir yerlerde unutulmaya yüz tutmuş insanlık ışığının yeniden tutuşmasına ve bizi en temel halinde insanlığımıza dönmemize katkıda bulunan bir duygudur (Sayar, 2017 akt.; Dalgalı ve Gürses; 2018).

Türkçeye 'eş duyum yorgunluğu' olarak da çevrilen merhamet yorgunluğu kavramı konusunda yapılan akademik çalışmalarda öncü olan Figley'in katkıları önemlidir. Figley, "merhamet yorgunluğu ile baş etme" konusunda yaptığı çalışmalarla bu kavramın daha da yaygınlaşmasına katkıda bulunmuştur (Hiçdurmaz ve İnci, 2015). Merhamet yorgunluğu, uzun süreli acılara maruz kalan bireylerin tedavisinde bulunan bireylerin, beklemedikleri durumda kendilerinin acıya maruz bırakıldıkları hissine kapılmalarıdır (Jenkins ve Warren 2012; akt. Polat ve Erdem, 2017). Merhamet yorgunluğu bakım hizmeti sağlayıcısının hastaların yaşadığı acıya dayanamaması veya empati kurma ve hastaya olan ilgi düzeyinde önemi bir azalma oluşmasıdır (Aycock ve Boyle, 2009; akt. Şirin ve Yurttay, 2015). Başka bir tanıma göre ise merhamet yorgunluğu; travmatik stresi doğrudan yaşayan bireylere yardım etme isteğiyle davranılması esnasında dolaylı olarak geçirilen psikolojik travmanın duygusal etkisi olarak açıklanmaktadır (Figley, 2002b). Figley'e göre ise merhamet yorgunluğu hasta olan veya acı çeken birey veya bireylere tanık olmanın sonucudur (Figley, 1995).

TÜKENMİŞLİK KAVRAMI

Tükenmişlik kavramı, sosyal bir problem olarak ortaya çıkmasıyla birlikte araştırmacıların dikkatini çeken ve ilgi duyulan bir konu haline gelmiştir. Bireyde ruhsal ve fiziksel olarak enerjinin azalması olarak tanımlanan tükenmişliğin çalışma alanı ile bireyin etkileşiminin bir sonucu olduğu varsayımına dayanarak gerçekleştirilen çalışmalar; kavramın birey ve örgütler açısından önemini ortaya koymaktadır (Budak ve Sürgevil,

2005). Maslach'a göre tükenmişlik yaptığı işten dolayı yoğun duygusal taleplere maruz kalan ve sürekli diğer insanlarla yüz yüze çalışmak durumunda olan bireylerde görülen fiziksel bitkinlik, uzun süre hissedilen yorgunluk, çaresizlik ve umutsuzluk duygularının, yapılan işe, hayata ve diğer insanlara karşı olumsuz tutumlarla yansıması ile oluşan bir belirtidir. (Maslach ve Jackson, 1981). Glicken ve Janka ise tükenmişliği moral düşüklüğü veya iş tatminsizliğine bir tepki olarak görmenin yanı sıra tükenmişliğin klinik olarak gözlenebilen koşullarla ilişkili olduğunu ve ayrıca işle ve diğer koşullarla ilgili bir durumu açıkladığını belirtmişlerdir (Glicken ve Janka, 1982). Tükenmişlik, bireyin kendi amaçlarını gerçekleştiremediklerinde veya başarısızlık ile sonuçlandığında ortaya çıkan ve hüsran, kızgınlık, ümitsizlik, moral bozukluğu, tükenme, gibi bireyde olumsuz duygusal hisler oluşturan bir durumdur (Gentry ve ark., 2002; Valent, 2002).

TÜKENMİŞLİK VE MERHAMET YORGUNLUĞU

Merhamet yorgunluğu tükenmişliğin bir türü olarak karşımıza çıkmakta ve diğer tükenmişlik türlerinden farklılık göstermektedir. Merhamet yorgunluğu, hasta ve hasta yakınlarından kaynaklanmakta ve bakım hizmeti sağlayan bireylerde oluşmaktadır. (McHolm, 2006). Tükenmişlik ise; bireyin kendine olan güveni ve amaçladığı başarıların sorumluluğundan kaynaklanmaktadır (Valent, 2002). Merhamet yorgunluğu birdenbire ortaya çıkar ve tükenmişliğe göre etkisi daha kısa süreli olmaktadır (Figley, 2002b). Bireyler, yardıma ihtiyacı olan bireylere yardım edemediğinde ve edemeyeceğini düşündüğünde veya bir bireyi zarardan kurtaramadığında ve kurtaramayacağını düşündüğünde, merhamet yorgunluğu yaşamaya başlamakta ve bu süreç suçluluk ve üzüntü hissiyle sonuçlanmaktadır (Valent, 2002). Tükenmişlik, çalışma koşulları, uygun olmayan fiziki koşullar, iş yerindeki fiziki olmayan şiddet, uzun süren hasta yatışları, iş yoğunluğunun artması, sık ve art arda tutulan nöbetler, hasta beklentilerini karşılayamama, yönetim sorunları gibi çevresel faktörlerle daha çok ilgili iken, merhamet yorgunluğu ise sağlık profesyonellerinin temel görevi olan bakım hizmeti sağlamanın doğasıyla doğrudan bağlantılı bir durumdur (Gentry ve ark., 2002). Stresli bir çalışma ortamına sahip olan herhangi bir meslekte çalışan kişi, tükenmişlik riskiyle karşı karşıya kalmakta fakat hasta bireylere bakım sağlayan ve sürekli olarak hasta ve hasta yakınlarının acı ve korku deneyimlerine şahit olan ve bu deneyimleri dinleyen, dindirmeye çalışan sağlık profesyonelleri arasında çoğunlukla hemşireler merhamet yorgunluğu riskiyle karşı karşıya gelmektedir (McHolm, 2006).

SAĞLIK PROFESYONELLERİ VE HASTA ARASINDAKİ MERHAMET İLİŞKİSİ

Hastaneler, hasta ve yaralı olan bireylere ayaktan veya yatış yöntemiyle tanı ve tedavi hizmetleri sağlayan sağlık kurumlarıdır (Kavuncubaşı ve Yıldırım, 2015). Hastaneler, hastaların ve hasta yakınlarının hayatlarının zor anlarını yaşadığı yerlerden biridir. Stresi ve acı çekme korkusu yüksek düzeyde olan bir hasta, daha az olan hastalar kadar kolay ve çabuk iyileşemez. Doktorların her gün hastanede olmaları bu ortama alışkın olmalarını sağlamaktadır ancak hastane ortamında bulunan çoğu hasta için geçerli olmayan bir durumdur. Bu çoğu hasta için şaşırtıcı ve stresli bir durumdur. Hasta, daha önce olumsuz tecrübeler yaşadıysa aynı şeyleri tekrar yaşamaktan korkabilir ve sağlık problemlerinin yanı sıra duygusal tükenmişlik hissinin oluşmasına sebep olabilir (Scott 2017, akt.; Dalgalı ve Gürses, 2018). Bu durumda sağlık profesyonelleri merhamet duygusuyla hastaların tedavisinde, hastaneye yatış sürecinde, duydukları acıları azaltmada, hastalara yardımcı olmaktadırlar (Polat ve Erdem, 2017:).

Sağlık profesyonelleri hasta ve hasta yakınları ile doğrudan ve uzun süreli yüz yüze iletişim kuran ve bu durumda ilk başvurulan meslek grubudur. Travmatik süreçlere maruz kalma, empatik endişe ve merhamet stresi gibi değişkenlerin birbiriyle etkileşime geçtiğinde, kişilerde olumsuz duygulara sebep olması sonucunda merhamet yorgunluğunum oluşmasına sebep olmaktadır (Bektaş ve ark., 2018). Figley, empati kurma becerisi, empatik endişe, hastanın travmasına maruz kalma, empatik davranış, merhamet stresi, başarı duygusu, uzun süreli hasta bireye bakım verme, travmatik anılar, hasta ve hasta yakınından uzaklaşma ve hayatın sekteye uğraması gibi değişkenlerin etkileşerek merhamet yorgunluğunun ortaya çıkmasına neden olduğunu açıklayarak merhamet yorgunluğu modelini ortaya koymuştur (Figley 2002, akt.; Pehlivan ve Güner, 2017). Figley'in modeline göre merhamet yorgunluğu; sağlık profesyonellerinin empati kurma ve bakım verme isteği, becerisi ve enerjisinde ani ve hızlı bir şekilde azalmaya neden olmaktadır (Figley 2002, akt.; Pehlivan ve Güner, 2017). McHolm, Figley'in modelinden farklı olarak merhamet yorgunluğu oluşumunun tek aşamalı süreçte olmadığı, iki farklı oluşum sürecinde oluştuğunu açıklayarak bu ayrımı şu şekilde ortaya koymuştur. Birinci olarak, merhamet yorgunluğu sağlık profesyonelleri hasta ve hasta yakınlarıyla yakınlık kurduklarında, bireysel olarak hastaların travmasını ya da ağrısını özümsediklerinde oluşmaktadır. Bu durum, hasta bireylerde tam olarak iyileşme görmeden, acı çeken bireylere uzun bir süre, yüksek düzeyde enerji ve merhamet göstermeye dayanmaktadır. Bununla birlikte yüksek devir hızı ve nöbetli çalışma gibi durumlar merhamet yorgunluğunun ortaya çıkmasına ve seviyesinin artmasına katkı sağlamaktadır. İkinci olarak, merhamet yorgunluğu sağlık profesyonelleri, hasta ve hasta yakınlarının anlattığı travmatik olayları geri dönüşlere benzer şekilde ve

sürekli tecrübe edilmesi ile oluşur (McHolm 2006, akt.; Pehlivan ve Güner, 2017). Coetzee ve Kloppe merhamet yorgunluğuna ait kavram analizi çalışmasında, merhamet yorgunluğunun gelişme sürecini, "hasta ve hasta yakınlarıyla uzun süreli ve devamlı olarak ve yoğun etkileşim, kendi bilgi ve becerilerini kullanmasıyla ve strese maruz kalma sonucu meydana gelen ve merhamet rahatsızlığı hafifletilmediğinde oluşan, merhamet stresinden gelişen, ilerleyici ve kümülatif sürecin bir sonucudur" şeklinde açıklamışlardır (Coetzee ve Kloppe, 2010, akt.; Pehlivan ve Güner, 2017). Merhamet yorgunluğu yaşayan sağlık profesyonellerinde zaman içerisinde fiziksel, ruhsal ve sosyal olarak tükenmişlik belirtilerine rastlanılmaktadır. Merhamet yorgunluğunun fiziksel belirtileri yoğunluk, enerji ve performansta eksiklik, güçte ve dayanıklılıkta azalış, kiloda ani değişimler, baş ve mide ağrısında artış, uyku bozuklukları, bağışıklık sisteminde bozulma gibi fiziksel şikayetler olarak karşımıza çıkmaktadır. (Aycock ve Boyle, 2009, Showalter, 2010 akt. Şirin ve Yurttaş 2015), Duygusal belirtileri; tükenmişlik, enerji eksikliği, ilgi oranının düşmesi, duyarsızlaşma, duygularda azalma, depresyon aileden vazgeçme (Showalter, 2010); sosyal belirtileri ise; vurdumduymazlık ve tepkisziliğin artması, yardım etme oranının azalması ve hasta veya hasta yakınının acısının paylaşılmamasıdır (Coetze ve Klopper, 2010).

Sonuç olarak; sağlık profesyonellerinin yaşam kalitelerinde olumsuz bir etki yaratmakta ve sunulan sağlık hizmetlerinin kalitesini önemli derecede etkileyebilmektedir. Merhamet yorgunluğunun mesleki etkileri; iş doyumsuzluğu, uygun görülemeyecek kararlarda bulunma, aşırı çalışma veya çalışmama, objektifliğini kaybetme ve hatta meslekten ayrılma olarak görülmektedir (Gentry ve ark., 2004; Hooper ve ark., 2010, Joinson, 1992; McHolm, 2006; akt. Şirin ve Yurttaş, 2015).

Merhamet yorgunluğunu önlemek için oluşturulan stratejileri çok yönlüdür. Sağlık profesyonelleri şükür etme, pozitif düşünme ile emosyonel bakımlarını, derin solunum egzersizleri, egzersiz ve diyet ile fiziksel bakımlarını, sosyal destek sistemlerini geliştirme, mesleki destekleyici kişilerarası ilişkiler ile sosyal bakımlarını ve dua, yoga, meditasyon ve sanatsal faaliyetlerde bulunarak spritüel öz bakımlarını destekleyebilirler (Şirin ve Yurttaş; 2015). Merhamet yorgunluğundan birincil düzeyde korunmada farkındalık, bireysel ve mesleki öz-bakım faktörleridir (Hiçdurmaz ve İnci, 2015). Yassen'e göre ise merhamet yorgunluğunun önlenmesi üç düzeyde gerçekleştirilmektedir. Bunlar birincil (eğitim, farkındalık çalıştayları ve öz-bakım araclığıyla), ikincil (destek grupları, süpervizyon ve konsültasyon aracılığıyla), üçüncül (bilgilendirme, müdahaleler ve bireysel terapi aracılığıyla) korumadır (Yassen, 1995, akt.; Dikmen ve Aydın, 2016) . Literatürde; merhamet yorgunluğunun önlenme ve tedavi aşamasında pek çok klinikte uygulanan bir stres azaltma yöntemi olan 'Farkındalık Temelli Stres Azaltma Programı' (The mindfulness-based stressre-

duction) kullanılmaktadır. Bu programlar aracılığıyla bireyler; stres, acı, hastalıklar ve günlük hayatın talepleriyle isteyerek başa çıkmayı ve üstesinden gelmeyi öğrenmektedir (Cohen Cotz ve ark., 2004, akt.; Dikmen ve Aydın, 2016). Ayrıca psiko-eğitimsel uygulamalar da merhamet yorgunluğunun tedavisinde uygulanan girişimlerden birisidir. Psiko-eğitim ya da psiko eğitimsel uygulamalar, psikoterapik ve eğitimsel müdahaleler ile birleştirilmiş profesyonel bir tedavi yöntemidir. Bu tedavi yöntemi, rahatlama ve yönetilmiş imgelerle alıştırma, aktif başa çıkma stratejilerinin öğrenilmesi ve bireyselleştirilmiş iyileştirme planının oluşturulmasını ve oluşan yapının korunmasını içermektedir. Programda yapılan entegre uygulamalar sayesinde bireysel düzenleme, amaçsal bakış açısıyla yaşama, kendi kendine doğrulama, sosyal destek aracılığı ile kısa sürede düzelme/iyileşme hedeflenmektedir (Kravits ve ark., 2010, akt.; Dikmen ve Aydın, 2016). Gentry, Baranowsky, and Dunning tarafından 1997'de 'Hızlandırılmış İyileşme Programı' (Accelerated Recovery Program) merhamet yorgunluğunun nedenlerini, belirtilerini ele almak ve çözümlemeye yardım etmek için oluşturulan bir çalışmadır. Hızlandırılmış İyileşme Programı, sağlık profesyonellerinin bütüncül ve bireysel bir öz bakım disiplini oluşturmalarına ve psikolojik sağlamlığını geliştirmelerine yardımcı olur (Gentry ve ark., 2002). Bu çerçevede bireylerde merhamet yorgunluğunun önlenmek ve tedavi etmek için beş anahtar strateji belirlenmiştir. Bu stratejiler; bireysel düzenleme, amaçlılık, kendini onaylama algısının olgunlaşması, ilişki ve destek, bireysel bakım ve yeniden canlandırmadır (Gentry ve ark., 2004).

Literatürde merhamet yorgunluğu ile ilgili sınırlı çalışma bulunmasına rağmen sağlık profesyonellerinde merhamet yorgunluğu yaygınlığının giderek arttığı gözlemlenmektedir.

ARAŞTIRMA ve ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmada sağlık personelinin merhamet yorgunluğu düzeyinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Araştırmanın evrenini Uşak İlçe Devlet Hastanelerinde faaliyette bulunan hekim, hemşire ve acil tıp teknisyenleri oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak Pommier tarafından geliştirilen ve Akdeniz ve Deniz tarafından Türkçe 'ye uyarlanan 24 ifadenin oluşturduğu Merhamet Yorgunluğu ölçeği kullanılmıştır. Ayrıca ankette demografik bilgilere ulaşmak için katılımcıların cinsiyeti, yaşı, medeni durumları, öğrenim durumları, hastanedeki statüsü ve meslekteki hizmet süreleri olmak üzere 6 soru yer almaktadır. Araştırma kapsamında 130 sağlık profesyoneline ulaşılmıştır. Toplanan anket formları aracılığı ile sağlanan veriler SPSS 21.0 (Statistical Packages for the Social Sciences) istatistik paket programı kullanılarak bilgisayar ortamına aktarılmış ve verilerin analizinde bu programdan yararlanılmıştır.

Bu verilerden hareketle katılımcıların %62,3'ü kadın katılımcı, %37,7'si erkek katılımcıdır. Araştırmaya katılan katılımcıların %42,3'ü 20 ile 30 yaş arasında, %28,5'i 31 ile 40 yaş arasında, %28,5'i 41 ile 50 yaş arasında ve %0,8'i ise 51 ve üzeri yaştadır. Araştırmaya katılan katılımcıların %63,9'u evli, %36,1'i ise bekardır. Araştırmaya katılan katılımcıların %33,1'i ön lisans mezunu, %48,5'i lisans mezunu ve % 18,5'i lisansüstü mezunu, araştırmaya katılan katılımcıların % 22,3'ü hekim, %63,8'i hemşire ve %13,8'i acil tıp teknisyenidir. Araştırmaya katılan katılımcıların %37,7'si 5 yıl ve altı mesleki deneyime, % 18,5'i 5 ile 10 yıl arası mesleki deneyime, %20,8'si 11 ile 20 yıl arası mesleki deneyime ve % 23,1'i 20 yıl üzeri mesleki deneyime sahiptir.

Bizim anketimiz de **Cronbach's Alpha** değeri 0,573 olarak bulunmuştur. Bu sonuç **düşük güvenilirlikte** bir anket olduğunu gösterir.

Buna ek olarak alt boyutların iç tutarlılık güvenirlik katsayıları hesaplandığında ise sevecenlik 0.869, umursamazlık 0.671, bilinçli olma 0.49, bağlantısızlık 0.415, bilinçli farkındalık 0.67, ilişki kesme ise 0,673 olarak bulunmuştur.

H1*: Katılımcıların sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun* **cinsiyet** *durumuna göre bir bağlantısı vardır.*

Sıralar				
Alt Boyutlar	Cinsiyet	N	Ortalama Sıra	Sıralar Toplamı
Sevecenlik	Kadın	81	75,65	6127,50
	Erkek	49	48,72	2387,50
	Total	130		
Umursamazlık	Kadın	81	58,72	4756,00
	Erkek	49	76,71	3759,00
	Total	130		
Bilinçli olma	Kadın	81	68,22	5526,00
	Erkek	49	61,00	2989,00
	Total	130		
Bağlantısızlık	Kadın	81	55,88	4526,00
	Erkek	49	81,41	3989,00
	Total	130		
Bilinçli farkındalık	Kadın	81	70,07	5676,00
	Erkek	49	57,94	2839,00
	Total	130		
İlişki kesme	Kadın	81	56,89	4608,00
	Erkek	49	79,73	3907,00
	Total	130		

Sevecenlik alt boyut ortalamamız 0,05'ten küçük olup, Cinsiyete göre farklılık vardır. Bu farklılığın neden kaynaklandığı sıralar tablomuzda yer alan ortalama sıraya baktığımızda kadınların sevecenlik boyutunun erkek katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Umursamazlık alt boyut ortalamamız 0,05'ten küçük olup, Cinsiyete göre farklılık vardır. Bu farklılığın neden kaynaklandığı sıralar tablomuzda yer alan ortalama sıraya baktığımızda erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre daha umursamaz olduğu görülmektedir.

Bağlantısızlık alt boyut ortalamamız 0,05'ten küçük olup, Cinsiyete göre farklılık vardır. Bu farklılığın neden kaynaklandığı sıralar tablomuzda yer alan ortalama sıraya baktığımızda erkeklerin bağlantısızlık boyutunun kadın katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

İlişki kesme alt boyut ortalamamız 0,05'ten küçük olup, Cinsiyete göre farklılık vardır. Bu farklılığın neden kaynaklandığı sıralar tablomuzda yer alan ortalama sıraya baktığımızda erkeklerin ilişki kesme boyutunun kadın katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Bilinçli olma alt ve bilinçli farkındalık alt boyut ortalamamız 0,05'ten büyük olup, Cinsiyete göre farklılık yoktur.

H2*: Katılımcıların sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun* **yaş** *durumuna göre bir bağlantısı vardır.*

Sıralar			
	Yaş	N	Ortalama sıra
Sevecenlik	20-30	55	62,66
	31-40	37	69,28
	41-50	37	67,04
	51 ve üzeri	1	24,50
	Total	130	
Umursamazlık	20-30	55	73,32
	31-40	37	65,19
	41-50	37	54,65
	51 ve üzeri	1	48,50
	Total	130	
Bilinçli olma	20-30	55	64,15
	31-40	37	63,93
	41-50	37	67,50
	51 ve üzeri	1	123,50
	Total	130	

Bağlantısızlık	20-30	55	69,37
	31-40	37	63,62
	41-50	37	60,57
	51 ve üzeri	1	104,50
	Total	130	
Bilinçli farkındalık	20-30	55	65,17
	31-40	37	62,14
	41-50	37	70,20
	51 ve üzeri	1	34,00
	Total	130	
İlişki kesme	20-30	55	70,25
	31-40	37	59,76
	41-50	37	64,09
	51 ve üzeri	1	68,50
	Total	130	

Test istatistikleri tablomuzda yer alan ve anlamlılık düzeyimiz olan asymp.Sig (2-tailed) değerinin 0,05'ten büyük olduğunu görülmektedir. Sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun yaş durumuna göre bir bağlantısı yoktur.

H3*: Katılımcıların sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun* **medeni** *durumuna göre bir bağlantısı vardır.*

Sıralar				
	Medeni Durum	N	Ortalama Sıra	Sıralar Toplamı
Sevecenlik	Evli	82	67,91	5569,00
	Bekar	47	59,91	2816,00
	Total	129		
Umursamazlık	Evli	82	58,26	4777,50
	Bekar	47	76,76	3607,50
	Total	129		
Bilinçli olma	Evli	82	65,80	5396,00
	Bekar	47	63,60	2989,00
	Total	129		

Bağlantısızlık	Evli	82	62,41	5118,00
	Bekar	47	69,51	3267,00
	Total	129		
Bilinçli farkındalık	Evli	82	68,55	5621,00
	Bekar	47	58,81	2764,00
	Total	129		
İlişki kesme	Evli	82	60,73	4980,00
	Bekar	47	72,45	3405,00
	Total	129		

Sevecenlik, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme alt boyutlarının anlamlılık değerleri 0,05'ten büyüktür. Bu sonuçla Sevecenlik, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme alt boyutlarının medeni durumla bir bağlantısı bulunmamaktadır.

Umursamazlık alt boyut anlamlılık değeri 0,05'ten küçüktür. Bu sonuca istinaden umursamazlık durumunun medeni durumla bir bağlantısı vardır. Bu bağlantının neden kaynakladığını anlamak için sıralar tablosunda bulunan ortalama sıralamaya bakıldığında bekar olan katılımcıların evli katılımcılara göre daha umursamaz olduğu ortadadır.

H4:*Katılımcıların sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun* **öğrenim** *durumuna göre bir bağlantısı vardır.*

Sıralar			
	Öğrenim Durumu	N	Ortalama Sıra
Sevecenlik	Önlisans	43	73,01
	Lisans	63	63,36
	Lisans Üstü	24	57,67
	Total	130	
Umursamazlık	Önlisans	43	60,35
	Lisans	63	67,45
	Lisans Üstü	24	69,60
	Total	130	
Bilinçli olma	Önlisans	43	75,34
	Lisans	63	60,40
	Lisans Üstü	24	61,25
	Total	130	

Bağlantısızlık	Önlisans	43	61,77
	Lisans	63	68,10
	Lisans Üstü	24	65,38
	Total	130	
Bilinçli farkındalık	Önlisans	43	70,43
	Lisans	63	67,94
	Lisans Üstü	24	50,27
	Total	130	
İlişki kesme	Önlisans	43	63,33
	Lisans	63	68,20
	Lisans Üstü	24	62,31
	Total	130	

Test istatistikleri tablomuzda yer alan ve anlamlılık düzeyimiz olan asymp.Sig (2-tailed) değerinin 0,05'ten büyük olduğunu görülmektedir. Sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun öğrenim durumuna göre bir bağlantısı yoktur.

H5*: Katılımcıların sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun* **hastanede ki statü** *durumuna göre bir bağlantısı vardır.*

Sıralar			
	Hastanede ki Statünüz	N	Ortalama Sıra
Sevecenlik	Hekim	29	51,98
	Hemşire	83	68,71
	Acil Tıp Teknisyeni	18	72,47
	Total	130	
Umursamazlık	Hekim	29	77,57
	Hemşire	83	62,50
	Acil Tıp Teknisyeni	18	59,89
	Total	130	
Bilinçli olma	Hekim	29	61,47
	Hemşire	83	62,40
	Acil Tıp Teknisyeni	18	86,31
	Total	130	

Bağlantısızlık	Hekim	29	70,90
	Hemşire	83	64,96
	Acil Tıp Teknisyeni	18	59,31
	Total	130	
Bilinçli farkındalık	Hekim	29	50,47
	Hemşire	83	67,80
	Acil Tıp Teknisyeni	18	79,14
	Total	130	
İlişki kesme	Hekim	29	71,05
	Hemşire	83	65,39
	Acil Tıp Teknisyeni	18	57,06
	Total	130	

Sevecenlik, umursamazlık, bağlantısızlık ve ilişki kesme alt boyutlarının anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Bu ilgili boyutların hastanede ki statüler ile ilgili bir anlamlılık ilişkisi yoktur.

Bilinçli olma alt boyut anlamlılık değeri 0,05'ten küçüktür. Hastanede ki statü ile bilinçli olma arasında anlamlılık ilişkisi mevcuttur. Bu anlamlılığı sıralar tablosunda ki ortalama sıralar bölümüne bakıldığında, acil tıp teknisyenlerinin, hekim ve hemşirelere oranla daha bilinçli oldukları görülmüştür.

Bilinçli farkındalık alt boyut anlamlılık değeri 0,05'ten küçüktür. Hastanede ki statü ile bilinçli farkındalık arasında anlamlılık ilişkisi mevcuttur. Bu anlamlılığı sıralar tablosunda ki ortalama sıralar bölümüne bakıldığında, acil tıp teknisyenlerinin, hekim ve hemşirelere oranla daha bilinçli farkındalık konusunda daha duyarlı oldukları görülmüştür.

H6*: Katılımcıların sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme durumunun* **mesleki deneyim süre** *durumuna göre bir bağlantısı vardır.*

Sıralar			
	Mesleki Deneyim Süresi	N	Ortalama Sıra
Sevecenlik	5 yıl ve altı	49	56,33
	6-10	24	70,25
	11-20	27	76,13
	20 yıl üzeri	30	67,12
	Total	130	

Umursamazlık	5 yıl ve altı	49	79,12
	6-10	24	57,42
	11-20	27	52,87
	20 yıl üzeri	30	61,08
	Total	130	
Bilinçli olma	5 yıl ve altı	49	60,04
	6-10	24	69,96
	11-20	27	59,26
	20 yıl üzeri	30	76,47
	Total	130	
Bağlantısızlık	5 yıl ve altı	49	70,27
	6-10	24	61,13
	11-20	27	65,76
	20 yıl üzeri	30	60,98
	Total	130	
Bilinçli farkındalık	5 yıl ve altı	49	63,15
	6-10	24	52,85
	11-20	27	74,00
	20 yıl üzeri	30	71,80
	Total	130	
İlişki kesme	5 yıl ve altı	49	75,19
	6-10	24	53,83
	11-20	27	58,63
	20 yıl üzeri	30	65,18
	Total	130	

Sevecenlik, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme alt boyutlarının anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Bu ilgili boyutların mesleki deneyim süresi ile ilgili bir anlamlılık ilişkisi yoktur.

Umursamazlık alt boyut anlamlılık değeri 0,05'ten küçüktür. Mesleki deneyim süresi ile umursamazlık alt boyutu arasında anlamlılık ilişkisi mevcuttur. Bu anlamlılığı sıralar tablosunda ki ortalama sıralar bölümüne bakıldığında, 5 yıl ve altında bir mesleki deneyim süresine sahip olan hekim, hemşire ve acil tıp teknisyenlerinin diğer çalışma yılı olan hekim, hemşire ve acil tıp teknisyenlerine oranla daha umursamaz oldukları görülmüştür.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Sağlık hizmeti profesyonellerinin empati, şefkat ve merhametle çalışmalarını sürdürmesi önemlidir. Sağlık profesyonellerinin, sunmuş oldukları hizmet süresince yaşadıkları travmalara uzun süre maruz kalmaları ve kendilerine daha az zaman ayırmaları ve acı çeken bireylerle çalışmanın sonucu olarak merhamet yorgunluğu ortaya çıkmaktadır.

Bu araştırma nicel bir çalışmadır. Sonuçları genellemek doğru olmayacaktır ancak bu araştırma daha sonra yapılacak çalışmalara veri sağlayacağı düşünülmektedir. Elde edilen verilere dayanılarak sağlık profesyonelleri arasında aynı alanda çalışmış olmalarına rağmen mesleki deneyim ve özellikle cinsiyet ve hastanedeki statülerine göre merhamet yorgunluğunu farklı düzeylerde yaşadığını söylemek mümkündür. Sevecenlik, umursamazlık, bilinçli olma, bağlantısızlık, bilinçli farkındalık ve ilişki kesme boyutlarına bakıldığında; bekar katılımcıların evli katılımcılara göre ve erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre daha umursamazlık, kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre daha sevecenlik, erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre bağlantısızlık ve ilişki kesme, acil tıp teknisyenlerinin hekim ve hemşirelere göre bilinçli olma ve bilinçli farkındalık boyutu daha yüksek çıkmıştır.

Sağlık profesyonellerinde merhamet yorgunluğunun cinsiyete göre birden çok boyutta farklılığın olmasından dolayı bunun sebeplerinin araştırılması, mesleki deneyim süresinin uzun olanların az olanlara öneride bulunması, mesleki statü arasındaki farklılığının sebeplerinin araştırılması önerilmektedir. Ayrıca sağlık kurumlarına merhamet yorgunluğunu önlemek için hizmet içi eğitim ve psikolojik destek sağlamaları önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Akdeniz, S., & Deniz, M. (2016). Merhamet Ölçeği'nin Türkçeye uyarlanması: Geçerlik ve güvenirlik çalışması.

Aycock, N. ve Boyle, D. (2009). Interventions to manage compassion fatigue in oncology nursing. Clinical Journal Of Oncology Nursing, 13(2), 183-191.

Bektaş, G0, Genç, G., Güneç, A., & Aytaç, B. Sağlık Çalışanlarında Merhamet Yorgunluğu., 2 nd International Symposium Humanities and Social Sciences 04– 07 August 2018 / COMRAT

Budak, G., & Sürgevil, O. (2005). Tükenmişlik ve tükenmişliği etkileyen örgütsel faktörlerin analizine ilişkin akademik personel üzerinde bir uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *20*(2), 95-108.

Cingi, C. C., & Eroğlu, E. (2019). Sağlık Çalışanlarında Merhamet Yorgunluğu. *Osmangazi Tıp Dergisi*, *41*(1), 58-71.

Coetzee SK, Klopper HC. Compassion fatigue within nursing practice: a concept analysis. Nurs Health Sci 2010;12:235–43.

Cohen-Katz J, Wiley SD, Capuano T, Baker DM, Shapiro S. (2004). The Effects of Mindfulness-Based Stress Reduction on Nurse Stress And Burnout A Quantitative and Qualitative Study. Holistic Nursing Practice, 18(6), 302–308.

Dalgalı, B , Gürses, İi . (2018). Merhametin sağlık hizmetlerindeki yeri ve önemi. Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , 2 (1) , 181-204 . DOI: 10.30561/sinopusd.426996.

Dikmen, Y., & Aydın, Y. (2016). Hemşirelerde Merhamet Yorgunluğu: Ne? Nasıl? Ne Yapmalı?. *Journal of human rhythm*, *2*(1).

Figley, C. R. (2002). Compassion fatigue: Psychotherapists' chronic lack of self care. *Journal of clinical psychology*, *58*(11), 1433-1441.

Figley, C. R. (Ed.) (1995). Compassion fatigue: Coping with secondary traumatic stress disorder in those who treat the traumatized. New York: Brunner/ Mazel.

Figley, C. R. (Ed.) (2002). Treating compassion fatigue: Coping with secondary traumatic stress disorder in those who treat the traumatized. New York: Brunner/Mazel.

Gentry, J. E., Baggerly, J. ve Dunning, K. (2002). The accelerated recovery program for compassion fatigue. In C. R. Figley (Ed.), Compassion fatigue. II:Treating compassion fatigue. NY: Brunner/Mazel., New York.

Gentry, J. E., Baggerly, J. ve Baranowsky, A. (2004). Trainingas-treatment: effectiveness of the Certified Compassion Fatigue Specialist Training.

International Journal of Emergency Mental Health and Human Resilience, 6(3), 147- 155.

Hiçdurmaz, D., & İnci, F. A. (2015). Eşduyum yorgunluğu: tanımı, nedenleri ve önlenmesi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, *7*(3), 295-303.

Hooper, C., Craig, J., Janvrin, D. R., Wetsel, M. A. ve Reimels, E. (2010). Compassion satisfaction, burnout, and compassion fatigue among emergency nurses compared with nurses in other selected inpatient specialties. Journal of Emergency Nursing: JEN: Official Publication of the Emergency Department Nurses Association, 36(5), 420-427.

Joinson, C. (1992). Coping with compassion fatigue. Nursing, 22(4), 116, 118-119, 120.

Kavuncubaşı Ş. ve Yıldırım S. (2015). Hastane ve Sağlık Kurumları Yönetimi (4.Baskı). Ankara:Siyasal Kitabevi

Kravits K, McAllister-Black R, Grant M, Kirk C. (2010). Self-care Strategies for Nurses: A Psycho-Educational İntervention for Stress Reduction and The Prevention of Burnout.Applied Nursing Research. 23(3):130-138.

Larson, E. Y. (2005). Clinical Empathy as Emotional Labor in The Patient - Physician Relationship. JAMA, USA 9(293), 1100-1116.

Maslach, C., Jackson, S., E. (1981), "The Measurement of Experienced Burnout", Journal of Occupational Behavior. Vol: 2, pp:99-113

McHolm, F. (2006). Rx for compassion fatigue. Journal of Christian nursing: A Quarterly Publication of Nurses Christian Fellowship, 23(4), 12-19;

Pehlivan, T., & Güner, P. (2018). Merhamet yorgunluğu: Bilinenler, bilinmeyenler. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, *9*(2), 129-134.

Polat, F. N., & Erdem, R. (2017). Merhamet Yorgunluğu Düzeyinin Çalışma Yaşam Kalitesi İle İlişkisi: Sağlık Profesyonelleri Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (26), 291-312.

Sayar, Kemal, Merhametsiz Bir Dünyayı Nasıl Kurtaracağız, http://www.kemalsayar.com/ KatagoriDetay-MERHAMETSiZ-BiR-DUNYAYI-NASIL-ONARACAGIZ-44.ht ml, 16 Eylül 2017

Schopenhauer, Arthur, Merhamet, (Çev. Zekâi Kocatürk), Dergâh Yayınları, İstanbul 2009.

Scott, Joan Forte, Partnership with Patients and Families in Healtcare, https://www.youtube.com/watch?v=shPYeMLm5iw, 10 Nisan 2017.

Showalter, S. E. (2010). Compassion fatigue: what is it? Why does it matter? Recognizing The Symptoms, Acknowledging The İmpact, Developing The Tools To Prevent Compassion Fatigue, And Strengthen The Professional Already Suffering From The Effects. The American Journal of Hospice & Palliative Care, 27(4), 239-242.

Sorenson C, Bolick B, Wright K, Hamilton R. Understanding Compassion Fatigue in Healthcare Providers: A Review of Current Literature. J Nurs Scholarsh 2016;48:456–65.

Şirin, M., & Yurttaş, A. (2015). Hemşirelik Bakımının Bedeli: Merhamet Yorgunluğu. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, *8*(2), 123-130.

Van Kleef, A. A. (2012). Emotional Influence at Work Take It EAS. Organizational Psychology Review 2(4), 311-339.

Yassen J. (1995). Preventing Secondary Traumatic Stress Disorder. in Compassion Fatigue: Coping with Secondary Traumatic Stress Disorder in Those Who Treat The Traumatized (Ed CR Figley), New York, BrunnerMazel, 178-208.

https://sozluk.gov.tr/?kelime=merhamete%20gelmek

https://sozluk.gov.tr/?kelime=yorgun

Bölüm 68

YÖNETİCİ İYİMSERLİĞİNİN DAVRANIŞSAL KURUMSAL FİNANS ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Aylin DİLEK[1]

1 Aylin Dilek, Öğr.Gör.Dr., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın Meslek Yüksekokulu

GİRİŞ

Davranışsal finansın temelini psikoloji ve finansın bir arada ele alınması oluşturmaktadır. Bu yaklaşım, insanların rasyonel olmayan davranışlarının yatırım kararlarına etkisini ortaya koymaktadır. Yatırım kararları; rasyonel davranışlar ve yatırım karar modelleri yanında bireysel kişilik özellikleri ile duygu ve düşüncelerin etkisi altında alınmaktadır. Bireylerin ve kurumların geleceklerini ilgilendiren finansal kararların alınması ve uygulanması aşamasına etki eden tüm faktörler bu kapsamda incelenmektedir.

Kurumsal yatırım kararlarında etkili olan faktörlerden biri de yönetici iyimserliğidir. Bir bütünü incelerken bütünü etkileyen değişkenlerin ayrıntılı ve ilişkili bir şekilde incelenmesi hem bireylerin hem de kurumların verecekleri finansal kararlara yön vermesi açısından gereklidir. Bu nedenle çalışmada davranışsal kurumsal finans üzerine etki eden yönetici iyimserliği ele alınmıştır.

Finansal iktisat açısından bakıldığında yatırımcı iyimserliği, yatırım kararlarını doğrudan etkilemektedir. Birçok iyimser yönetici, olası değişikliklerden etkilenmeyeceğini ve yatırımlarında zarar etmeyeceğini düşünür. Bu durum ise yöneticilerin rasyonel davranışlarda bulunmamasına yol açar. Dolayısıyla davranışsal kurumsal finans devreye girmektedir.

Literatürde davranışsal finans konusundaki çalışmaların daha çok bireysel yatırımcılar ile ilgili olduğu görülmektedir. Özellikle piyasalarda menkul kıymetler ve hisse senetleri üzerine işlem yapan yatırımcıların davranışlarını etkileyen faktörler ele alınmıştır. Kurumsal içerikli alınan kararlar ve yatırımların firma yöneticileri boyutunda ele alındığı çalışmalara daha az sayıda rastlanmaktadır. Davranışsal finans çalışmalarında esas olan psikolojik faktörler ise bu birey ister bireysel yatırımcı isterse yönetici yani kurumsal yatırımcı olsun söz konusu faktörlerin etkisiyle kararlar alacaktır(Tekin, 2019:149). Bu nedenle çalışmada firma yöneticilerinin kurumsal yatırımlarında iyimserlik davranışının öneminin ve etkisinin vurgulaması amaçlanmıştır.

1. DAVRANIŞSAL FİNANS

Davranışsal finans kavramı psikologların yapmış oldukları çalışmalardaki birtakım gelişmelerin ikisatçılar tarafından ele alınmasıyla ortaya çıkmıştır. Bunların arasında psikolog olan Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları davranışsal finansın temellerini oluşturmuştur. 1974 yılındaki "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases" başlıklı ilk çalışmalarında belirsizlik altındaki yargıları ele almışlardır. Buluşsal yöntemlerin oldukça ekonomik ve etkili olduğunu ancak sistematik ve

öngörülebilir hatalara yol açtığını belirtmişlerdir(Tversky ve Kahneman, 1974:1124). Bir insanın karar verirken, özellikle de belirsizlik içeren veya karmaşık ortamlarda ne yapma eğiliminde olduğunu araştırmışlar ve insanların belirsiz durumlarda kararlar almaya zorlandıklarında birtakım yargıhataları yaptıklarını keşfetmişlerdir. Bu hatalar "buluşsal yöntemlerden" ve "önyargılardan" kaynaklanmaktadır. Hızlı, otomatik kararlar vermeyi gerektiren ortamlar, bazen yararlı ve doğru, bazen de hatalı olabilmektedir. Bu yöntemlerin ve yol açtığı önyargıların daha iyi anlaşılması, belirsizlik durumlarında kararları iyileştirebilecektir. Kahneman ve Tversky, 1979 yılındaki çalışmalarında ise beklenti teorisi adı verilen, belirsizlik ve risk altında karar vermeye yönelik bir alternatif model geliştirmişlerdir. Yatırım kararlarında beklenen risk yerine algılanan riskin dikkate alınmasını öngörmüşlerdir. Beklenen Fayda Teorisine karşılık geliştirilen Beklenti Teorisi, riskli seçimleri çerçeveleyerek geliştirilmiştir ve insanlar kayıptan kaçınmakta, kazançlara ya da kayıplara psikolojik faktörlerden dolayı farklı olasılık değerleri atayabilmektedirler. Yatırımcılar belirsizliklerin yaşandığı ekonomik ortamlarda riskten kaçınmak için rasyonel olmayan kararlar alabilmektedir. Çünkü bireyler için kayıplardan kaçınma dürtüsü, kazanç elde etmenin yanında daha güçlüdür, kayıpları uzaklaştırmak için risk alabilirler ancak kazanç olasılığı hissedebilirlerse riskten uzaklaşma eğiliminde olurlar. Bu durum onların fırsatları kaçırmalarına ve olası bir kazancı kaybetmelerine yol açabilecektir.

2002 yılında Nobel Ekonomi Ödülünü alan psikoloji profesörü Kahneman, "Psikolojik Araştırmalarda Ortaya Çıkan Bulguların Ekonomi Bilimine Entegrasyonu ve Belirsizlik Karşısında Karar Verme " çalışmaları ile sadece psikoloji için değil ekonomi ve finans bilimleri için de önem kazanmıştır. Yatırımcıların karar alma mekanizmalarına yönelik sistematik yaklaşımlar öne süren geleneksel finans teorileri sorgulanmaya başlanmış ve davranışsal finans çalışmaları hız kazanmıştır.

Davranışsal finans konusunda her ne kadar Allais (1953) ve Ellsberg (1961) gibi araştırmacılar birtakım çalışmalar yapmış olsa da; Tversky ve Kahneman'ın çalışmaları sonucunda, karar alma sürecinin ekonomi ve finans alanlarında uygulanabileceği fark edilmiştir. Böylece geleneksel finansın temelini oluşturan beklenen fayda teorisi yerine beklenti teorisi literatüre girmiştir. Beklenti teorisi ortaya atıldıktan sonra yatırım kararlarında etkili olan bilişsel ve duygusal faktörlere değinen birçok araştırma yapılmıştır. Bu alanda Shiller (1981), DeLong, Shleifer, Summers ve Waldman (1990), Lewin (1996), DeBont ve Thaler (1995), Camerer ve Loewenstein (2002), Shefrin (2002), Shleifer (2002), Zweig (2004) gibi araştırmacılar da geleneksel finansın yetersiz olduğu noktaları, yatırımcı davranışları kapsamında inceleyerek çalışmalarda bulunmuşlardır(Türkmen Müldür, 2018:39).

Geleneksel finans, bireylerin ve karar alma mekanizmalarının rasyonel

olduğu varsayımına dayanmaktadır. Davranışsal finans ise yatırımcıların rasyonel davranmadıklarını psikolojik ve sezgisel özelliklerinin, almış oldukları kararlarda etkili olduğunu savunmaktadır.

Piyasaların gelişmişlik düzeyi hangi seviyede olursa olsun, davranışsal finansın önemi değer kaybetmemektedir. Yani, ister gelişmekte olan piyasada faaliyet gösteren bir kurum ya da birey olsun, ister gelişmiş piyasada faaliyet gösteren kurum ya da birey olsun, hepsi aynı düzeyde davranışsal finans kavramına önem vermek zorundadır(Coşkun, 2018a:2).

2. DAVRANIŞSAL KURUMSAL FİNANS

Davranışsal finans dendiğinde genellikle bireysel yatırımcı davranışlarını etkileyen psikolojik faktörleri inceleyen bir alan akla gelmektedir. Önyargılar ve sezgisel faktörler gibi unsurlar, firmalarda karar alma mekanizmalarında yer alan bireyleri de etkilemektedir. Bununla ilgili uluslararası literatürde çalışmalara rastlanmaktadır. Shefrin (1999), davranışsal finans çalışmalarının işletmelerin finansal kararlarında yardımcı olduğunu belirtmiştir. Baker ve Nofsinger (2010) ise; davranışsal finansın amacının, yöneticilerin rasyonel olmayan davranışlarının tartışılması ve böylece sermaye varlıklarının daha gerçekçi fiyatlandırılmasını sağlamak olduğunu ifade etmişlerdir(Tekin, 2018:19).

Kurumsal Finans, yöneticiler ve yatırımcılar arasındaki etkileşim ile bunun firma değeri üzerindeki etkilerini ve yatırım davranışlarını ele alır. Geleneksel teori, her iki grubun da rasyonel davrandığını varsayar. Buna göre yöneticiler gelecekle ilgili önyargısız tahminlerde bulunurlar ve bu şekilde kendi çıkarlarını korumaya çalışırlar. Geleneksel teorinin aksine Davranışsal Kurumsal Finans teorisine göre psikolojik önyargılar her iki grubun da karar vermelerini etkilemektedir(Baker vd, 2007: 147-148).

Fairchild(2009)'e göre davranışsal finans; psikolojinin, yönetici ve yatırımcı davranışları üzerindeki etkisini kapsayan bir alandır. Önyargılar ile yatırımcıların duygularının, alınan kararlar ve dolayısıyla finansal piyasalar üzerindeki etkisi ile ilgilenmektedir. Davranışsal kurumsal finans ise işletmelerde, psikolojik faktörlerin kurumsal finansal kararlar alınmasındaki etkileri üzerinde durmaktadır(Bulut, 2017: 50).

Baltaş(2011), firmaların alacağı kararların bireysel hedefleri değil kurumsal hedefleri içeren stratejileri yansıtması gerektiğini belirtmiştir. Çünkü karar verici konumundaki yöneticilerin vereceği tüm kararlar firmayı ve paydaşlarını etkilemektedir. Karar aşamasında psikolojik ve davranışsal birçok faktör etkili olmaktadır. Bu faktörlerin ele alınması, firma faaliyetlerinin daha etkin yerine getirilmesini sağlayacaktır. Ayrıca rasyonel kararlardan olası sapma ve olumsuzluklar minimum seviyeye inebilecektir (Tekin, 2018:20).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Sefil ve Çilingiroğlu(2011), finansal piyasalarda önemli etkileri olan bilişsel ve duygusal karar verme eğilimlerini hakkında genel bir çerçeve sunmuştur. Tufan ve Sarıçiçek(2013) ise davranışsal finansın anomalileri ile etkin piyasa hipotezi üzerine yapılmış araştırmalarla ilgili bazı değerlendirmeler yapmışlardır.

Akın 2017 yılında yatırımcı kararlarını davranışsal finans açısından incelemiştir. Araştırma sonucunda davranışsal finans ile geleneksel finansın birlikte kullanılması gerektiğini belirtmiştir. Araştırmacıya göre davranışsal finans tamamlayıcıdır ve etkin piyasalar hipotezine göre yatırımcılar rasyoneldir. Davranışsal finans, etkin piyasalar hipotezine tamamlayıcı olarak yer aldığında başta krizler gibi birçok soruna çözüm olacaktır.

Coşkun vd. 2018a yılındaki çalışmalarında, kuyumcuların yatırım kararlarının Enneagram'ın kişilik özellikleriyle ilişkilendirerek davranışsal finans kapsamında ele almışlardır. Bu amaçla; Nazilli'de kuyumculukla ilgili sektörde çalışanların yatırım kararlarında; sosyal ve psikolojik faktörlerin etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre; davranışsal finans boyutunun, kuyumcu yatırımcılarının üzerinde Enneagram Kişilik Test özellikleri kısmen etkili olmuştur.

Türkmen Müldür(2018); geleneksel finans ile davranışsal finansı tarihsel ve kavramsal çerçevede ele almıştır. Davranışsal ve bilişsel psikoloji ile finans bilimini birleştiren davranışsal finansın, klasik finans teorilerine göre farklılıklarını açıklamıştır.

Tekin(2019): "Sermaye Yapısı Üzerinde Etkili Faktörler: Davranışsal Kurumsal Finans Bağlamında Bir Panel Veri Analizi" başlıklı çalışmasında, firmaya özgü ve makroekonomik faktörler ile Reel Kesim Güven Endeksinin" sermaye yapısı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Davranışsal kurumsal finans çerçevesinde gerçekleştirilen çalışmada ele alınan değişkenler; yöneticilerin kendine aşırı güvenleri, net satışlar, aktiflerdeki değişim, gayri safi yurtiçi hâsıla ve enflasyondur. Çalışma, BIST SINAİ endeksinde yer alan firmaların üzerinde panel veri analizi yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre; Reel Kesim Güven Endeksinin sermaye yapısı üzerinde etkisinin olmadığı ancak diğer değişkenlerin belirli seviyede etkisi olduğu görülmüştür.

Baker, Ruback ve Wurgler (2007), davranışsal kurumsal finans araştırmalarına iki farklı yaklaşım getirir. Birinci yaklaşım olarak, yatırımcıların tam anlamıyla mantıklı olmadıkları vurgusudur. Bu kapsamda yönetim finansmanını ve yatırım kararlarını, menkul kıymetler piyasası yanlış fiyatlandırmasına verilen rasyonel yanıtlar etkiler. İkincisi

ise yöneticilerin tamamen rasyonel olmadıkları vurgusudur. Bu durumda da yönetici davranışlarını etkileyen standart olmayan tercihler ve yargısal önyargılar yönetimsel kararlar üzerinde etkilidir.

Barak 2008 yılındaki çalışmasında, hisse senedi piyasalarında yer alan aşırı reaksiyon anomalisinin Türkiye'de mevcut olup olmadığını tespit etmeye çalışmıştır. Dünya piyasalarındaki aşırı reaksiyon anomalisinin İMKB'deki durumu, davranışsal finans modelleri kapsamında ele alınmıştır. Elde edilen sonuçlar literatürde yer alan bilgileri destekler nitelikte olup, geçmişte kazandırmış olan hisse senetlerinin takip eden dönemde kaybettirmiş ya da daha az kazandırmış olduğu, kaybettirmiş olanların ise sonraki dönemde kazandırmış olduğu ortaya konmuştur. Analiz sonuçları davranışsal finans modelleri kapsamında tartışılmış ve davranışsal finans modelleri kapsamında değerlendirmiştir.

Inoue ve arkadaşları 2012 yılında Japon lider CEO'ların iyimser olup olmadığını test etmek üzere bir çalışma yapmışlardır. CEO'ların, Japon ekonomisinin yüksek büyüme devresinde daha muhafazakar ve düşük büyüme döneminde daha iyimser bir davranış sergiledikleri görülmüştür. Ayrıca Japon CEO'lar ABD'deki meslektaşlarına göre daha iyimserdir ve ABD'den farklı olarak, kurumsal yatırım iyimserlikle artmamaktadır. Ayrıca CEO'ların tavsiyesine dayanan portföyün performansı, piyasa ortalamasından daha iyi değildir.

Graham (2018) "Managerial Attitudes and Corporate Actions" başlıklı çalışmasında ABD'li CEO'ların, temel tutumları açısından ABD dışındaki CEO'lardan önemli ölçüde farklı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca, CEO'ların sıradan nüfustan önemli ölçüde daha iyimser ve riske toleranslı olduğunu ve onların riskten kaçınma ve zaman gibi özelliklere sahip olduğuna dair yeni ampirik kanıtlar sağladığını ifade etmiştir.

Lin ve arkadaşları(2008), davranışsal önyargılarla ilgili olarak yönetimsel iyimserlik ve kurumsal finansman kararları arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Yöneticiler daha iyimser olduklarında yatırım kararlarında daha iyi performans gösterip göstermediğini Tayvan verilerini kullanarak test etmişlerdir. Yöneticiler, gelecekteki sonuçları değerlendirirken iyimserlik durumlarında, gerçekleşen kazançlardan daha yüksek tahminlerde bulunma olasılıkları yüksektir. Tayvanlı şirketlerdeki iyimser CEO'ların borç ihracı ile finansman açığı arasında iyimser olmayanlara göre daha güçlü bir ilişki görülmüştür. Yani, yönetimsel iyimserliğin temsili ölçüsü için kazanç tahminini kullanarak, iyimser yöneticileri olan firmaların açıklarını öz sermaye yerine borçla finanse etme olasılığının daha yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Chandra 2009 yılında; davranışsal faktörlerin ve yatırımcının psikolojisinin karar verme süreçleri üzerindeki etkisini keşfetmek ve

yatırımcının riske yönelik tutumu ile davranışsal karar verme arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla bir çalışma gerçekleştirmiştir. Araştırma sonucunda, klasik finans teorisinin öne sürdüğünün aksine, bireysel yatırımcıların her zaman rasyonel yatırım kararları vermediklerini belirtmiştir. Chandra'ya göre, yatırım kararları büyük ölçüde açgözlülük ve korku, bilişsel uyumsuzluk, sezgisel hesaplama, zihinsel hesaplama ve sabitleme gibi davranışsal faktörlerden etkilenmektedir. Yatırım kararları alınırken bu davranış faktörleri risk faktörleri olarak dikkate alınmalıdır. Yatırımcılar, yatırım stratejilerini oluştururken borsaya olan güvenini sağlamak için, davranışsal konuları dikkate almalıdırlar.

4. YÖNETİCİ İYİMSERLİĞİ VE DAVRANIŞSAL KURUMSAL FİNANS ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Finans piyasalarında alınan yatırımcı kararları, geleneksel finans varsayımlarında söz edildiği kadar basit ve mantıksal temellere dayanan bir yapıda değildir. Çünkü yatırımcılarının psikolojik özelliklerinden ve önyargılarından oldukça etkilenirler. Özellikle, finansal kararları etkileyen önemli faktörlerden biri de iyimserliktir.

İyimserlik önyargısı ile ilgili olarak, Heaton (2002)'ın çalışmasında "yöneticiler firmanın iyi performans gösterme olasılığını sistematik olarak yüksek; kötü performans gösterme olasılığını ise sistematik olarak düşük tahmin ettiklerinde iyimser davranmış olmaktadırlar" şeklinde bir tanımlama yer almaktadır(Bulut ve Er, 2018:179).

İyimserlik, olayların ve beklenen sonuçlarının iyi yanlarından görülmesi anlamı taşımakta olup bir önyargı ifadesidir. Bireylerin iyimserlik durumlarında beklenen fayda değeri, bu önyargıdan uzak olunan bir duruma göre daha fazladır. Finansal iktisat açısından ele alındığında yatırımcı iyimserliği, yatırım kararlarını doğrudan etkileyen bir faktördür. Birçok iyimser önyargıya sahip yatırımcı, kendisinin zarar etmeyeceğini, yatırım konusu olan değerin ani değişikliklere maruz kalmayacağını ancak diğer yatırımcıların bu durumdan etkileneceğini varsayar. Bu yanılgı onların rasyonel olmayan davranışlar göstermesine sebep olur(Sefil ve Çilingiroğlu, 2011:263).

Küreselleşen piyasalarda, uzmanların iyimser (optimist) bir yaklaşım sergilemelerinin nedenlerinden birisi de, yatırımcıyı hisse senedinin değerinin yükseleceğine inandırarak işlem hacmi yaratma isteğidir. Optimizm yanılsaması, 'nasıl olsa çıkar, biraz daha bekleyeyim, piyasanın genel durumu gayet iyi' gibi bir yaklaşıma sahip olan optimist yatırımcının görüşü ve düşüncesidir. Optimist yatırımcı hatta tüm varlığını kaybetme riski ile karşı karşıya kalabilmektedir.

Davranışsal finans kapsamında yer alan çalışmalar, bireylerin rasyonel davranmasını önleyen bilişsel ve duygusal eğilimler çerçevesinde şekillenir.

Bireylerin optimist yanılsama içerisinde bulunması duygusal eğilimler arasında yer almasından kaynaklanmaktadır. Duygusal eğilimler daha çok kayıptan ve pişmanlıktan kaçma eğilimdedirler. Bu nedenle iyimser olmayan bireyler, belki de hissenin değeri çok az düştüğü zaman bile malını boşaltma eğiliminde olacaktır(Coşkun, 2018a). Bilişsel eğilimler ise yatırımcıların karar alma sürecinde kısayol oluşturma çabası sonucu ortaya çıkmaktadır. Aşağıda Tablo1'de bilişsel ve duygusal eğilimler özet olarak yer almaktadır(Sefil ve Çilingiroğlu, 2011:254).

Tablo 1: Bilişsel ve Duygusal Eğilimler

	EĞİLİM	TANIM
BİLİŞSEL	Çerçeveleme	Olayların sunuluş şekline bağlı olarak farklı tepkiler verme
	Zihinsel Muhasebe	Varlıkları karakteristik özelliklerini yok sayarak gruplama
	Belirsizlikten Kaçınma	Belirsizlik durumlarında riskten kaçınma
	Muhafazakarlık	Yeni bilgileri yetersiz biçimde değerlendirme
	Tam Siliyet	Yeni bilgileri, geçmiş bilgileri kullanarak değerlendirme
	Ulaşılabilirlik	Varlıkları değerlendirirken kolay ulaşılan bilgiyi kullanma
	Aşırı Güven	Sahip olunan bilgilerin doğruluğuna duyulan aşırı güven
	Doğrulama	Sahip olunan inaçları doğrulayan bilgilere odaklanma
	Bilişsel Uyumsuzluk	Davranışları inançlarla bağdaştıramama
DUYGUSAL	İyimserlik	İyi sonuçlu senaryolara fazla odaklanma
	Yatkınlık	Değeri düşen varlığı elde tutup, değeri yükselen varlığı elden çıkarma
	Hakimiyet	Olayları kontrol edebilme gücünü olduğundan fazla algılama
	Sahiplik	Sahip olunan varlığa fazla değer biçme
	Statüko	Değişime direnç gösterme

Kaynak: (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011:255).

Bilişsel ve duygusal eğilimlerin, bireysel yatırımcıların kararlarında olduğu gibi kurumsal yöneticilerin de karar mekanizmalarında önemli etkileri bulunmaktadır. Kurumun sermaye yapısı, yatırım, kar paylaşımı gibi varlığını devam ettirmesini ve büyümesini sağlayan unsurlar, finansal kararlar üzerinde oldukça etkilidir. Diğer eğilimlerin yanında, yöneticinin aşırı iyimser olduğu durumda da, nakit akışlarına karşı duyarlılıklarının fazla olduğu görülmektedir ve kurum performansı için yöneticinin daha fazla ödeme yapma konusunda önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Malmendier ve Tate (2005a) yöneticilerin aşırı güvenini dikkate alarak bir model geliştirmişler ve yöneticilerin yatırım kararlarında, nakit akışlarına duyarlı olduklarını ortaya koymuşlardır. Bu durum iç kaynaklar yetersiz olduğunda yatırımlarda bir düşüşün olabileceğini göstermektedir. Benzer şekilde Lin vd. (2005) de çalışmalarında yönetici iyimserliği ile nakit akışları arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu belirtmişlerdir. Malmendier ve Tate ile Lin vd.'nin bulguları, Heaton (2002)'un "yöneticilerin yatırım kararları iç kaynaklara duyarlıdır" şeklindeki sonuçlarını desteklemektedir. Bu araştırmaların sonuçlarına göre: iyimser yöneticiler öncelikle iç finansmanı, ardından sırasıyla borcu ve hisse senedi ihraç seçeneklerini tercih etmektedirler. İyimser yöneticiler sermaye piyasalarında yer alan firmaların riskli varlıklarını düşük değerlediğine inanmakta ve kendilerinin yatırım projelerini de yüksek değerlemektedirler. Bu durum nakit akışları ile ilgili olarak "aşırı değerleme-düşük değerleme ödünleşimi"'ni ifade etmektedir. (Bulut ve Er, 2018:180).

SONUÇ

Bu çalışmada davranışsal finans teorisinin, geleneksel finans teorisinden farklılığı üzerinde durulmuştur. Daha sonra duygusal eğilimlerden olan iyimserlik davranışı, davranışsal kurumsal finans kapsamında ele alınmış ve bu davranışın firma yöneticilerin kararlarına olan etkisi vurgulanmıştır.

Finansal yatırım kararları alınırken tüm yatırımcıların birbirine benzer şekilde ve miktarda yatırım yapmaları söz konusu değildir. Sahip oldukları bilişsel ve duygusal eğilimler onların farklı davranışlar göstermelerine sebep olmaktadır. Bazı yatırımcılar belirsizlik ortamında olmak istemezler, risk almaktan kaçınırlar ya da aşina oldukları yatırımları gerçekleştirirler. Bazı yatırımcılar sahip oldukları bilgilerin doğru olduğuna dair duydukları aşırı güvenin etkisiyle kararlar alırlar. Tüm bu faktörler yatırımcıların rasyonel ya da rasyonel olmayan birtakım kararlar almalarına yol açar.

Yönetimsel iyimserliğin, kurumların alacakları finansal kararlarda önemli bir etkisi vardır. Özellikle finansal sıkıntılar yaşadıkları dönemlerde nakit akışına ihtiyaç duymaktadırlar. İyimser yöneticiler yatırım kararlarını bu doğrultuda aldıklarından iç kaynakları yeterli iken fazla yatırım yapmakta, yetersiz iken daha az yatırım yapmaktadırlar(Mohamed vd., 2014: 16).

Yöneticilerde bulunan aşırı iyimserlik özelliği rasyonel olmayan finansal kararların alınmasına sebep olabilir. Sonuç olarak orta derecede bir iyimserlikle hareket etmek etkin yatırım kararları alınmasında önemli bir rol oynamaktadır. İyimserlikle gerçekçilik arasında en uygun bir denge kurularak etkin kararlar verilmelidir.

Davranışsal kurumsal yaklaşım, yönetici pozisyonundaki yatırımcıları ele almakta ve psikolojik faktörlerin bu yatırımcıların alacakları kararlar

üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır. Yatırımcıların rasyonel kararlar alabilmesi ve bunun sonucunda yüksek getirilerin elde edilebilmesi için finansal okuryazarlık düzeyinin arttırılması oldukça önem taşımaktadır. Bu nedenle yatırımcıların eğitilmesi ve bilinç düzeylerinin arttırılması ile psikolojik faktörlerin etkisi azaltılabilir.

KAYNAKÇA

Akın, I. (2017). Davranışsal Finans Açısından Yatırımcıların Kararlarının İncelenmesi, *International Journal of Academic Value Studies*, Vol:3, Issue:15; pp:11-21

Baker, M., & Wurgler, J. (2007). Investor Sentiment İn The Stock Market. *Journal Of Economic Perspectives*, *21*(2), 129-152.

Baker, M., Ruback, R. S., & Wurgler, J. (2007). Behavioral corporate finance. In Handbook of empirical corporate finance (pp. 145-186). Elsevier.

Barak, O. (2008). İMKB De Aşiri Reaksiyon Anomalisi Ve Davranişsal Finans Modelleri Kapsaminda Değerlendirilmesi. *Gazi Universitesi Iktisadi ve Idari Bilimler Fakultesi Dergisi*, *10*(1).

Bulut, E., & Er, B., (2018). Yönetici İyimserliğinin Kurumsal Yatırım Kararları Üzerindeki Etkileri: Turizm Sektörü Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (77), 177-192.

Bulut, M . (2017). Modern İktisat-Finans Geleneği ve Osmanlılar. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 3 (1), 33-59

Chandra, A. (2008a). Decision making in the stock market: Incorporating psychology with finance. *In National Conference on Forecasting Financial Markets of India*.

Coşkun, Y., (2018a) Behavioral Finance and Andinvesttr Psychology, *The Progress Of Financial Markets In Balkan Countries Theory and Practice, 57-79.*

Coşkun, Y., Demir, S., & Işık, İ. (2018b). Investigation of investor behaviors in terms of behavioral finance: The case of Nazilli. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, *8*(4), 1-32.

Graham, J. R., Harvey, C. R., & Puri, M. (2013). Managerial attitudes and corporate actions. *Journal of financial economics*, *109*(1), 103-121.

Inoue, K., Kato, H. K., & Yamasaki, T. (2012, April). Managerial overconfidence: Evidence from japanese CEOs. In *Midwest Finance Association 2013 Annual Meeting Paper.*

Lin, Y. H., Hu, S. Y., & Chen, M. S. (2005). Managerial optimism and corporate investment: Some empirical evidence from Taiwan. *Pacific-Basin Finance Journal*, 13(5), 523-546.

Kahneman, D. , Tversky, A. , (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk". *Econometrica*, 47(2):263-292

Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO Overconfidence And Corporate İnvestment. *The journal of finance,* 60(6), 2661-2700.

Mohamed, E. B., Amel, B., & Bouri, A. (2013). Investment Cash Flow Sensıtıvıty And Managerıal Optımısm: A Lıterature Revıew Vıa The Classıfıcatıon Scheme Technıque. *Review of Finance & Banking*, 5(1).

Müldür, G. T. Geleneksel ve Davranışsal Finans: Tarihsel ve Kavramsal Çerçeve. *Artıbilim Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 2(1), 37-45.

Sefil, S., & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel Ve Duygusal Eğilimleri, *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl:10 Sayı:19, s.247-268.

Tekin, B. (2019). Sermaye Yapısı Üzerinde Etkili Faktörler: Davranışsal Kurumsal Finans Bağlamında Bir Panel Veri Analizi, *Sosyoekonomi*, *27*(42), 145-162.

Tekin, B.(2018). Bilişsel Önyargı ve Hevristik Bağlamında Finansın İnsani Boyutu Olarak "Davranışsal Finans": Bir Literatür İncelemesi ve Derleme Çalışması. *Uluslararası İnsan Çalışmaları Dergisi,* 1(2), 35-62.

Tufan, C., & Sarıçiçek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi Ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya University Journal of Social Science*, *15*(2).

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. science, 185(4157), 1124-1131.

Bölüm 69

İŞLETMELERİN ETKİNLİK VE PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ: VERİ ZARFLAMA ANALİZİ VE ARAS UYGULAMASI

Mehmet ORHAN[1]

1 Dr. Mehmet ORHAN, Gelir İdaresi Başkanlığı, ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-1160-0258, Email: mehmetorhan01@gmail.com

GİRİŞ

Türkiye, coğrafi bakımdan Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarının kesişim noktasında, sekiz farklı ülke ile sınırını paylaşan önemli stratejik bir konumu olan, gelişmekte ve gelişmiş pazarları birbirine bağlayan uçuş rotaları üzerinde bulunmaktadır. Türkiye'nin yakın bir uçuş mesafesi uzaklığında 1,5 milyar insan nüfusunun olduğu ülkeler bulunmaktadır. Türkiye, yüz ölçümü bakımından Avrupa kıtasında Rusya'dan sonra en geniş alana sahip ülke olmasından dolayı iç ve dış yolcu talebinin havayolu ile sağlanmasında büyük bir potansiyeli barındırmaktadır. Yapılan istatistikler, uluslararası hava trafiğinin yüzde 66'sının İstanbul (Türkiye) üstünden geçtiğini göstermektedir (Bakır vd., 2017:155; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği [TOBB], 2017). Yapılan istatistiklere göre İstanbul'a 3 saat uçuş menzili içinde 78 şehir ve 41 ülke; 4 saat uçuş menzili içinde 118 şehir ve 53 ülke; 5 saat uçuş menzili içinde 143 şehir ve 66 ülke bulunmaktadır. Bu bağlamda Türkiye özelinde İstanbul hava trafiğinde "hub" (bağlantı noktası) ülke olma potansiyeli taşımaktadır (Bakır vd., 2017:155; TOBB, 2017).

Türkiye, 2003 yılından beri uyguladığı liberal havacılık politikalarıyla havacılık alanında dünyada en fazla gelişen ülkelerden birisi olmuş ve İstanbul da dünyanın en önemli küresel transit merkezlerine dahil olmuştur. Türkiye, kargo ve yolcu taşımacılığına ek olarak, kokpit ve kabin eğitimleri, yer personeli, teknisyen ve diğer havacılık alanlarına en üst düzey eğitimleri verebilen kurum ve kuruluşların çoğalmasıyla beraber havacılık sektöründe uluslararası arenada tercih edilen bir ülke konumuna yükselmiştir. Son 15 yıldaki gelişmelerle havacılık alanında dünyada ilk on içerisinde yer alan Türkiye'nin önümüzdeki dönemde iç hatlarda olduğu gibi uluslararası transit uçuşların merkezi olarak da dış hatlarda da daha iyi noktalara geleceği düşünülmektedir (TOBB, 2017; Orhan, 2019)

Türk Hava Yolları (THY) Türkiye'deki en büyük ve en yaygın ulusal ve uluslararası ağa sahip havayolu şirketi olması nedeniyle hava ulaştırma alanında Türkiye'nin başarılarında en büyük pay sahiplerinden birisidir. THY, 1933 yılından beri ulusal bölgesel ve uluslararası hava yolcu ve kargo taşıma alanında faaliyet göstermektedir. Özellikle son yıllarda THY, filosunu geliştirmiş, hizmet standartlarını yükseltmiş ve uçuş ağını hızla genişletmiştir (Gökırmak, 2014). THY; 627 yönetici, 5.432 pilot, 12.052 kabin memuru, 218 teknisyen ve 10.268 diğer çalışanıyla Avrupa kıtasında; 42 ülke, 115 şehir ve 117 havalimanı/ havaalanı, Uzak Doğuda; 22 ülke, 39 şehir ve 39 havalimanı/ havaalanı, Orta Doğu;14 ülke, 36 şehir ve 36 havalimanı/ havaalanı, Afrika kıtasında; 39 ülke, 60 şehir ve 60 havalimanı/ havaalanı ve Amerika kıtasında; 9 ülke, 19 şehir ve 19 havalimanı/ havaalanı olmak üzere

toplam 127 ülke, 319 şehir ve 323 havalimanı/havaalanına uçuş gerçekleştirmektedir. Bu yüzden THY, "Dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu" unvanını kazanmıştır (www.turkishairlines.com/tr-int/basin-odasi/hakkimizda/sayilarla-turk-hava-yollari)

Havayolu işletmeleri, düşük kârların hakim olduğu ve çok sıkı havacılık kurallarının etkin olduğu piyasada hizmet vermektedir (Tekin ve Yayar, 2015:539). Bu nedenle tüm işletmeler gibi havayolu işletmeleri özelinde de THY rekabetin giderek yoğunlaştığı günümüz küresel havacılık piyasasında mevcut durumunu korumak, varlığını sürdürebilmek, ürün ve hizmet sunumlarını en iyi şekilde gerçekleştirebilmek için tüm faaliyetlerini etkin olarak sürdürmeye ve performanslarını korumaya önem vermelidir (Vatansever ve Atalay, 2020:1760). Bu nedenle diğer işletmeler gibi hava yolu işletmeleri de belli aralıklarla etkinlik ve performans değerlendirmeleri yapmalıdır.

İşletmelerin etkinlik ve performanslarının değerlendirilmesinde; finansal etkinlik ve finansal performans değerlendirmeleri en yaygın olarak kullanılan göstergelerdendir. Finansal etkinlik ve performans, işletmelerin sahip oldukları kaynaklarını ne derece verimli ve etkin kullandığını ortaya koyan önemli bir kavramdır. İşletmelerin finansal etkinlik ve performanslarının ölçülmesi ya da belirlenmesi, birçok kriteri içinde barındıran çok kriterli karar verme problemi olarak tanımlanabilmektedir. Bu nedenle işletme/işletmelerin finansal performans değerlendirmesinde sıklıkla çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemleri ve işletme/işletmelerin finansal etkinliklerinin değerlendirilmesinde Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemlerinden faydalanılmaktadır (Ayçin ve Güçlü, 2020:288).

Bu çalışmada;1933 yılından beri aralıksız olarak ulusal, bölgesel ve uluslararası hava yolcu ve kargo taşıma alanında faaliyet göstermekte olan Borsa İstanbul (BİST)'da " Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı (THYAO) " olarak işlem gören THY firmasının 2005-2019 yılları arasındaki finansal etkinlik ve performansını değerlendirmek amaçlanmıştır. Finansal etkinlik, finansal performans, finansal etkinlik değerlendirme, finansal performans değerlendirme, finansal etkinlik analizi ve finansal performans analizi gibi kelimeler kullanılarak yapılan literatür taraması sunucunda; finansal performans ve finansal etkinlik değerlendirmesinde; cari oran (CO), asit test oranı (ATO), finansal kaldıraç oranı (FKO), alacak devir hızı (ADH), öz sermaye karlılığı (ÖK), aktif karlılığı (AK) ve net kar marjı (NKM) kriterlerinin sıklıkla kullanıldığı belirlenmiştir. Bu çalışmada da belirlenen bu kriterler, analizlerde kıyaslama değişkenleri olarak kullanılmıştır.

THY'nin finansal etkinlik ve finansal performansının değerlendirmesinde kullanılan finansal oranlarla (kriterler) ilgili veriler halka açık şekilde sunulan, işletmenin kurumsal web sayfasında yer alan, yatırımcılara ve diğer paydaşlara yönelik hazırlanmış olan mali ve

operasyonel veriler kısmındaki finansal raporlar bölümünden (https://investor.turkishairlines.com/tr/mali-ve-operasyonel-veriler) derlenmiştir. Çalışmanın uygulama bölümünde yıllara dayalı finansal etkinlik değerlendirmesinde Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi; yıllara dayalı göreli finansal performans değerlendirilmesinde Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden ARAS yöntemi kullanılmıştır. VZA ve ARAS yöntemleriyle yapılan analizler sonucunda THY'nin yıllara göre finansal performans ve finansal etkinlik bazlı değerlendirmeleri yapılmıştır.

LİTERATÜR TARAMASI

Finansal etkinlik ve finansal performansının değerlendirmesi ile ilgili VZA yöntemiyle literatürde yapılan çalışmalara ilişkin bilgiler, Tablo 1'de toplu olarak sunulmuştur.

Tablo 1 Finansal Etkinlik Değerlendirme Konusunda VZA Yöntemiyle Yapılan Çalışmalar

Yazar	Sektör	Dönem	Yöntem	Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
Vatansever ve Atalay (2020)	BİST'te işlem gören 11 adet turizm firması	2016-2019	Girdi odaklı BCC yöntemi	aktif toplamı, faaliyet giderleri	faaliyet gelirleri, faaliyet kârı
Şahin (2020)	Türkiye ve Irak hizmet veren 13'er banka	2013-2017	MTFV	diğer faaliyet giderleri/toplam aktifler, faiz giderleri/toplam aktifler, toplam mevduat/toplam aktifler	faiz gelirleri/toplam aktifler, toplam kredi ve alacaklar/toplam aktifler
Emre Aysin ve Çalmaşur (2020)	Türkiye'deki 24 banka	2008-2018	Girdi odaklı CCR Modeli	toplam aktif, personel sayısı, toplam özkaynak	toplam mevduat, net kâr, toplam krediler
Yıldız vd. (2020)	BIST'te işlem gören 155 imalat sanayi işletmesi	2012-2017	CCR modeli ile BCC modeli	borç-özkaynak oranı, cari oran, stok devir hızı oranı, alacak devir hızı oranı, borç aktif oranı ve satışların maliyetinin net satışlara oranı	özkaynak karlılığı, duran varlık devir hızı, esas faaliyet kar marjı, aktiflerin karlılığı ve piyasa değeri-defter değeri oranı
Ersoy (2018)	Bankacılık sektöründeki 27 banka	2016	Girdi odaklı CCR	personel sayısı, mevduat faiz gideri	faiz gelirleri, dönem net kârı
Ağ (2019)	Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören 7 sigorta şirketinin	2018	Çıktı odaklı (CCR) modeli	net hasar prim oranı, öz kaynaklar / toplam aktifler	esas faaliyetlerden alacaklar/toplam aktif, likit aktifler / toplam aktifler, aktif karlılığı özkaynak karlılığı
Gürbüz ve Dumlu (2018)	BİST Sürdürülebilirlik Endeksinde işlem gören işletme	2015-2016	Girdiye yönelik BCC modeli	öz kaynaklar, toplam borçlar, toplam varlıklar	aktif karlılık oranı, net kar ve öz kaynak karlılık oranı
Keskin Benli ve Karaca (2017)	ISO 500'de faaliyet gösteren işletmeler	2007 2009	Girdiye yönelik CCR	aktif devir hızı, alacak devir hızı, özkaynak devir hızı, duran varlık devir hızı	net kar marjı

Yaşar ve Yavuz (2017)	BIST ‘e kote imalat sanayi şirketleri	2012-2014	Girdiye yönelik CCR ve BCC	cari oran, stok devir hızı, finansal kaldıraç oranı, alacak devir hızı, duran varlık/devamlı sermaye	aktif kar marjı, net kar marjı, öz kaynak kar marjı
Öztürk (2016)	BİST'e kote taş ve toprağa dayalı sanayi alanında faaliyet gösteren 9 şirket	2010-2014	Girdiye Yönelik CCR VZA Modeli	genel yönetim giderleri/satışlar, satışların maliyeti/satışlar, pazarlama satış dağıtım giderleri /satış1ar	öz kaynak karlılığı, aktif karlılığı
Orçun vd. (2014)	İMKB 100 endeksindeki 25 imalat sanayi şirketi	2006, 2007, 2009 ve 2010	Girdiye Yönelik CCR VZA Modeli ve Süper Etkinlik	cari oran, stok devir hızı, alacak devir hızı, uzun vadeli yabancı kaynaklar /öz sermaye, finansal kaldıraç oranı,	öz sermaye karlılığı, aktif karlılığı
Dizkırıcı (2014)	BİST'te gıda, içecek endeksinde 8 tane şirket	2010-2012	Girdi Yönelik CCR ve Malmquist Endeksi	cari oran, kaldıraç oranı, asit-test oranı, stok tüketim süresi, alacak tahsil süresi	toplam varlık karlılığı, satış karlılığı
Tosunoğlu ve Uysal (2012)	İS0500'de yer alan yabancı sermaye payı olan imalat sektöründeki şirketler	2009	Girdiye yönelik VZA	cari oran, özkaynak/toplam aktif, finansal kaldıraç oranı, kısa vadeli yabancı kaynaklar / pasif toplamı, özkaynak/ yabancı kaynak toplamı, net satışlar/ özkaynak, net satışlar/aktif, maddi duran varlık /özkaynak	özkaynak karlılığı, aktif karlılığı
Tektüfekçi (2010)	İMKB’ye kote olan 10 teknoloji işletmesi	2007, 2009	Çıktıya yönelik VZA	alacak devir hızı, cari oran, borç toplamı / özkaynak	öz kaynak kârlılığı, hisse başına kazanç (kayıp)
Kaya vd. (2010)	İMKB’dekiMetal Eşya, Makine ve Gereç Yapım sektöründen 25 işletme	2008	Çıktı Yönelimli CCR VZA Modeli	cari oran, finansal kaldıraç, asit-test oranı, stok devir hızı, aktif devir hızı	satışlann karlılığı, aktif karlılığı, öz sermaye karlılığı
Altın (2010)	İMKB’ye kote sınai endeksindeki 142 şirket	2007 krizi öncesi ve sonrası	CCR ve Süper Etkinlik	cari oran, nakit oranı, likidite oranı, finansman oranı, finansal kaldıraç oranı	aktif karlılık, piyasa değeri
Özer vd. (2010)	İMKB’ye kote gıda ve içecek sektörü	2007-2008	Çıktıya yönelik CCR modeli	finansal kaldıraç oranı, cari oran, kısa vadeli borçlar toplamı / aktif toplamı, uzun vadeli borçlar toplamı / aktifler toplamı, net satışlar/ aktifler toplamı, stok devir hızını, aktif devir hızı	özkaynak karlılığı, satışların karlılığı
Kula vd. (2009).	İMKB’deki çimento sektöründen 16 firma	2001-2007	Malmquist Toplam Faktör Verimlilik (TFV)	finansal kaldıraç oranı, cari oran, kısa vadeli yabancı kaynaklar / kaynaklar toplamı, özkaynak / varlıklar toplamı, net satışlar / varlıklar toplamı, net satışlar / özkaynak, maddi duran varlıklar / öz kaynaklar	öz kaynak karlılığı varlık karlılığı satış karlılığı

Yalama ve Sayım (2008)	İMKB'de imalat sektöründen157 şirket	2005	Girdi Yönlü VZA	cari oran, kaynaklar / toplam Aktifler, finansal kaldıraç oranı, öz öz kaynaklar./toplam yabancı kavnaklar, maddi dur. var ./öz kay, kısa vadeli yabancı kavnaklar /toplam pasifler, net satışlar / toplam aktif, net satışlar / özkaynaklar	öz sermaye karlılığı, aktif karlılığı.
Ertuğrul ve Tuş Işık (2008)	İMKB'ye kote metal ana sanayindeki 13 işletme	2003-2007	Çıktıya yönelik CCR	aktif toplamı, özkaynak	net satışlar, net kar
Yıldız (2007)	İMKB'deki imalat sektöründeki 105 işletme	2005	Girdiye yönelik CCR ve BCC	aktifler toplamı, öz kaynak	net satışlar, net dönem karı
Kula ve Özdemir, (2007)	İMKB'deki çimento sektöründe 17şirket	2006	Girdi Yönlü VZA	cari oran, öz kaynak/toplam aktifler, finansal kaldıraç oranı, maddi duran varlık/öz kaynaklar, kvyk/toplam pasif, net satışlar/öz kaynak	aktif karlılığı, öz kaynak karlılığı, satış karlılığı

Finansal performans değerlendirme konusunda ÇKKV yöntemleriyle yapılan çalışmalarla ilgili literatürde yapılan çalışmalara ilişkin bilgiler, Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. ÇKKV Yöntemleriyle Yapılan Finansal Performans Değerlendirme Çalışmaları

Yazar	**Sektör**	**Dönem**	**Yöntem**	**Kullanılan Kriterler**
Ersoy (2020)	Ulaştırma Sektörü	2016-2018	Gri İlişkisel Analiz (GİA)	cari oran, nakit oran, asit test oranı, yabancı kaynaklar / öz kaynaklar, yabancı kaynak oranı, kısa vadeli yabancı kaynak oranı, net kar marjı oranı, brüt kar marjı oranı, öz sermaye karlılık oranı, öz sermaye devir hızı, alacak devir hızı oranı, aktif karlılık oranı, aktif devir hızı oranı
Apan ve Öztel (2020a)	BIST Orman Kâğıt Basım Endeksi'ndeki firmalar	2011-2018	Entropi-EDAS	.çalışmada finansal performansın belirlenmesi için nakit akım odaklı finansal oranlar kullanılmıştır.
Mercan ve Çetin. (2020)	BIST elektrik endeksindeki 7 firma	2014-2018	COPRAS ve VIKOR	aktif karlılık, öz kaynak karlılık satış karlılık likidite oranları, kaldıraç oranlan
Ayçin ve Güçlü, (2020)	BIST ticaret endeksinde işlem gören işletmeler	2018 yılı 3. çeyrek	Entropi ve MAIRCA	cari oran, nakit oranı, finansal kaldıraç oranı, asit test oranı, aktif devir hızı, aktif karlılığı, net dönem karındaki büyüme ve öz sermaye karlılığı

Koşaroğlu, (2020)	BIST'te işlem gören bankalar	2015-2019	SD VE EDAS	toplam aktifler, toplam öz kaynaklar, toplam mevduat, toplam krediler, net dönem kan(zararı), şube sayısı, bilanço dışı hesaplar, personel sayısı
Apan ve Öztel (2020b)	Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları	2012-2016	CRITIC-PROMETHEE	cari oran, nakit oran, likidite oranı, finansal kaldıraç oranı, uzun vadeli yabancı kaynakların pasiflere oranı, öz kaynak devir hızı, net çalışma sermayesi devir hızı, kısa vadeli yabancı kaynakların pasiflere oranı, net kar marjı, aktif devir hızı, aktif karlılığı, öz kaynak karlılığı.
Orhan vd. (2020a)	Ulaştırma	2011-2018	CRITIC ve TOPSIS	cari oran, nakit oran, likidite oranı/asit testi oranı, aktif devir hızı, alacak devir hızı oranı, öz kaynak devir hızı, toplam borç oranı, borç/öz kaynak oranı, kısa vadeli borç/toplam borç oranı, kısa vadeli borç/toplam aktif oranı, öz kaynaklar/toplam varlıklar, net kar/net satışlar, aktifler karlılığı oranı, öz kaynak kadılığı oranı
Rençber (2019)	İmalat sektörü		GIA ve VIKOR	alacak devir hızı, duran varlık devir hızı, stok devir hızı, aktif devir hızı
Karaoglan ve Şahin (2018)	BIST XKMYA daki 24 firma	2015	AHP, VIKOR, TOPSIS, GRA ve MOORA	likidite oranlan, finansal yapı oranlan, devir hızları, kârlılık oranları
Apan ve Öztel (2018)	İmalat sektörünün	2004-2014	PROMETHEE Entropi, CRITIC, SD	cari oran, nakit oran, likidite oranı, finansal kaldıraç oranı, dönen varlıkların aktiflere oranı, yatırım oranı, aktif devir hızı, duran varlık/aktif oranı, kısa vadeli yabancı kaynakların pasiflere oranı, uzun vadeli yabancı kaynakların pasiflere oranı, öz kaynak devir hızı, öz kaynak karlılığı., net çalışma sermayesi devir hızı, aktif karlılığı, net kar marjı
Rençber ve Avcı (2018)	BIST'te işlem gören 13 banka	2012-2017	WASPAS	bankaların sermaye yeterlilik oranları
(Balezentis vd., 2012)	İmalat Sektörü	2007-2010	VIKOR, TOPSIS ARAS	brüt kâr marjı oranı, kaldıraç oranı, alacak devir hızı, cari oran, aktif kârlılık, öz sermaye devir hızı
Saldanlı ve	BIST-100'de	2008-	TOPSIS	cari oran, nakit oran, kaldıraç oranı, aktif devri hızı,

Sırma (2014)	bulunan İmalat Sanayii işletmeleri	2012		giderleri/toplam borç oranı, öz finansman sermaye devir hızı, aktif karlılığı ve öz sermaye karlılığı
Bağci ve Rençber (2014)	Bankacılık sektörü	2006-2012	PROMETHEE	net kâr / toplam aktif, vergi öncesi kâr / toplam aktif, net kâr / öz kaynak toplamı
Rezaie vd., (2014)	Çimento Sektörü	2008-2009	FUZZY AHP, VIKOR	cari oran, nakit oran, likidite oranı, kaldıraç oranı, duran varlık/öz sermaye oranı, satış büyüme oranı, öz sermaye/toplam varlık oranı, öz sermaye kârlılığı oranı, duran varlık/ uzun vadeli yabancı kaynak oranı net kâr marjı oranı, öz sermaye büyüme oranı, faaliyet kâr büyüme oranı, varlık büyüme oranları
Akbulut ve Rençber (2015)	İmalat Sektöründeki 32 şirket	2010-2012	TOPSIS	cari oran, nakit oranı, asit test oranı, , aktif devir hızı, aktif kârlılık, alacak devir hızı, stok devir hızı, öz sermaye kârlılığı oranı, net kâr marjı oranı, brüt kâr marjı oranı, pazar değeri/defter değer oranı
Tayyar vd., (2014)	BİST' deki Bilişim ve Teknoloji işletmeleri	2005-2011	AHP, GİA	cari oran, nakit oran, asit test oranı, toplam borç/öz sermaye oranı, borç oranı, alacak devir hızı oranı, kısa vadeli yabancı kaynak/toplam aktif oranı, öz sermaye devir hızı oranı, net kâr marjı oranı, net çalışma sermayesi devir hızı oranı, öz sermaye kârlılık oranı, aktif kârlılık oranı
Bulgurcu (2012)	BIST' teki13 teknoloji şirketi	2009-2011	TOPSIS	asit test oran, cari oran, duran varlık devir hızı, toplam borç oranı (kaldıraç oranı), borç öz sermaye oranı, dönen varlık devir hızı, öz sermaye karlılığı, net kar marjı, işletme sermayesi devir hızı, aktif getiri oranı
Özer vd. (2010)	BIST'teki gıda ve içecek sektöründeki işletmeler	2007-2008	TOPSIS	finansal kaldıraç, cari oran, uvyk/toplam aktif, kvk/toplam aktif, stokların devir hızı, net kar / öz sermaye (öz sermayenin karlılığı), net satıhlar / toplam aktif, net kar / satışlar (satışların karlılığı)

3. YÖNTEM VE UYGULAMA

Bu çalışmanın amacı, THY'nin halka açık 2005-2019 dönemine ait finansal verileri kullanarak yıllara göre etkinliklerinin belirmesi, etkin olmayan yıllarda referans alabilecek yılların (referans kümesinin) belirlenmesi ve yıllara dayalı göreli finansal performansının belirlenmesidir. Bu amaçla THY'nin yıllara dayalı etkinlikleri değerlendirilmesinde VZA yöntemi ve yıllara dayalı göreli finansal performansının en yüksekten en kötüye sıralanmasında, finansal performans değerlendirmelerinde sıklıkla kullanılan, ARAS yöntemi kullanılmıştır. VZA yöntemiyle THY'nin etkin olup olunmayan yıllar tespit edilecek ve elde edilen bulgular ARAS yöntemiyle yapılan analizlerinden elde edilen bulgularla birlikte değerlendirilecektir.

Analizlerde kriter olarak belirlenen finansal oranlar: cari oran (CO), asit test oranı (ATO), finansal kaldıraç oranı (FKO), alacak devir hızı (ADH), öz sermaye karlılığı (ÖK), aktif karlılığı (AK) ve net kar marjı (NKM) dır. Analizlerde kullanılan 2005-2019 dönemindeki THY'nin finansal oranlarına ilişkin veriler halka açık şekilde sunulan, işletmenin kurumsal web sayfasında yer yatırımcılara ve diğer paydaşlara yönelik hazırlanmış olan mali ve operasyonel veriler kısmındaki finansal raporlar bölümünden derlenmiştir (www.investor.turkishairlines.com/tr/mali-ve-operasyonel-veriler). 2005-2019 döneminde THY'nin finansal oranlara ilişkin yıllara dayalı verileri Tablo 3'te sunulmuştur. THY'nin 2016 yılının öz sermaye karlılığı, net kar marjı ve aktif karlılığı değerlerini negatif çıkmıştır. Negatif değerler VZA ile yapılan analizlerde kullanılamadığından 2016 yılı analizlere dahil edilmemiştir.

Tablo 3. THY'nin 2005-2019 Dönemindeki Finansal Oranları

Yıllar	CO	ATO	FKO	ADH	ÖK	AK	NKM
2005	0,689	0,619	64,483	15,414	11,073	3,933	4,680
2006	0,798	0,672	64,999	13,950	11,539	4,039	4,870
2007	1,305	1,203	61,309	18,430	15,328	5,931	6,456
2008	1,599	1,538	62,059	17,538	37,977	14,409	18,524
2009	1,436	1,360	59,813	15,797	16,229	6,522	7,946
2010	1,374	1,307	64,809	14,582	7,644	2,690	3,401
2011	1,031	0,967	72,576	15,538	0,412	0,113	0,157
2012	0,860	0,803	71,221	19,178	20,969	6,035	7,602
2013	0,682	0,630	72,588	16,355	9,806	2,688	3,636
2014	0,772	0,719	71,281	22,848	19,873	5,707	7,531
2015	0,813	0,757	70,423	27,331	21,242	6,283	10,410
2016	0,800	0,752	72,494	22,090	-0,263	-0,072	-0,159
2017	0,845	0,800	70,616	17,814	3,168	0,931	1,606
2018	0,869	0,833	71,319	20,937	12,931	3,708	6,436
2019	0,800	0,752	72,224	23,438	11,120	3,088	6,038

3.1. Veri Zarflama Analizi

VZA, Farrell'in 1957'de Sınır Üretim Fonksiyonu önerisi ile ortaya çıkmış, Charnes, Cooper, Banker ve Rhodes' in çalışmalarıyla beraber günümüzdeki haline dönüşmüştür. (Öncü vd., 2013; Tarım, 2001; Bayram, 2016).

VZA'da temel etkinlik ölçütü, çıktı veya çıktıların ağırlıklı toplam(lar)ının girdi veya girdilerin ağırlıklı toplamlarına bölünmesine

dayanmaktadır. Başka bir ifadeyle herhangi bir karar noktasının (karar verme biriminin) etkinlik ölçütü (j. Karar noktası), (1) formülü kullanılarak hesaplanabilir (Tarım, 2001; Bayram, 2016; Öncü vd., 2013).

$$\frac{u_1y_1 + u_2y_2 + \ldots + u_ny_n}{v_1x_1 + v_2x_2 + \ldots + v_mx_m} \qquad (1)$$

(1) formülünde j. karar noktası için n adet çıktı ve m adet girdi vardır. Burada, "u_n "n. çıktı ağırlığını, "y_n" n. çıktı miktarını, "v_m" m. girdi ağırlığını ve "x_m" m. girdi miktarını ifade etmektedir.

VZA, girdi ya da çıktı yönelimli olarak çözülebilmektedir. Girdi yönelimlilik, çıktı miktar(lar)ının sabit tutulup girdi miktar(lar)ında oluşabilecek değişimlerin değerlendirilmesi, çıktı yönelimlilik ise girdi miktarlarının sabit tutulup çıktı miktarlarında meydana gelecek değişimlerin değerlendirilmesi biçiminde tanımlanmaktadır (Öncü vd., 2013; Tarım, 2001; Bayram, 2016).

VZA'da literatürde yaygın olarak " BCC (Banker-Chaenes-Cooper) Yöntemi" ve "CCR (Charnes-Cooper-Rhodes) Yöntemi" olmak üzere iki yöntem kullanılmaktadır.

CCR Yöntemi

CCR yöntemi ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanmaktadır. Eğer j. karar biriminin etkinliği h_j ise amaç, bu değerin maksimizasyonu olmalıdır. Bu durumda amaç fonksiyonu girdi odaklılık varsayımı altında (2) formülündeki gibi ifade edilebilir (Tarım, 2001; Bayram, 2016):

$$Enbh_j = \frac{\sum_{r=1}^{n} u_r y_r}{\sum_{i=1}^{m} v_i x_i} \qquad (2)$$

Kısıtları şöyledir;

$$\frac{\sum_{r=1}^{n} u_r y_r}{\sum_{i=1}^{m} v_i x_i} \leq 1$$
$$u_r \geq 0$$
$$v_i \geq 0 \qquad (3)$$

Aşağıdaki formüller, girdi odaklılık durumu için düzenlenmiştir;

$$Enbh_j = \sum_{r=1}^{n} u_r y_r \qquad \sum_{i=1}^{m} v_i x_i = 1$$

$$\sum_{r=1}^{n} u_r y_r - \sum_{i=1}^{m} v_i x_i \geq 0$$

$$u_r, v_i \geq 0$$

Doğrusal programlama modeli çıktı yönelimlilik durumunda CCR yöntemi kullanılacaksa aşağıdaki gibi formulize edilir (Tarım, 2001; Bayram, 2016).

$$Enkg_j = \sum_{i=1}^{m} v_i x_i \qquad \sum_{r=1}^{n} u_r y_r = 1$$

$$-\sum_{r=1}^{n} u_r y_r + \sum_{i=1}^{m} v_i x_i \geq 0$$

$$u_r, v_i \geq 0$$

BCC yöntemi

BCC modelini CCR modelinden ayıran tek nokta, ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında her bir karar birimi için çözülecek doğrusal program sonucu elde edilecek (etkin olmayan bir karar noktası için etkin olası girdi çıktı bileşimi oluşturmak için gereken bilgiyi sağlayan değer) değerlerinin toplamının 1'e eşit olmasıdır. BCC yönteminin modeli aşağıda verilmiştir (Tarım, 2001; Bayram, 2016; Öncü vd., 2013).

Amaç fonksiyonu,

$$Enk\Theta_k$$

Kısıtları,

$$\sum_{j=1}^{N} y_{rj}\lambda_{jk} \geq y_{rk} \qquad \Theta_k x_{ik} - \sum_{j=1}^{N} x_{ij}\lambda_{jk} \geq 0$$

$$\sum_{j=1}^{N} \lambda_j = 1$$

3.1.1. Karar Birimlerinin Seçilmesi

Karar Birimlerinin Seçilmesi, VZA uygulamasının ilk aşaması olup en önemli aşamalarından birisini oluşturmaktadır (Boussofiane vd, 1991:8; Orhan, 2019:1463). Bu çalışmada kara birimleri olarak yıllar

seçilmiştir. Karar birimleri seçilirken, seçilecek girdi(ler) sayısı "m" tane ve çıktı(lar) sayısı" p" tane olması durumunda, en az "p+m+1" tane karar birimi belirlenmesi, VZA uygulamasının güvenilirliği bakımından önemli bir kıstastır. Diğer önemli bir kıstas ise VZA uygulamasında belirlenen karar birimi sayısının, değişken sayısı toplamının en az iki katı olmasıdır (Boussofiane vd., 1991:15; Özer vd., 2010:240). Bu çalışmada bu iki kıstas da sağlanmaktadır.

3.1.2. Çıktı ve Girdi Değişkenlerinin Belirlenmesi

VZA yöntemi kullanılarak yapılan etkinlik kıyaslamalarında, kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerinin değiştirilmesi, birbirinden çok farklı etkinlik değerlerinin elde edilmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle en iyi sonuçların elde edilebilmesi için girdi ve çıktı değişkenlerinin doğru olarak belirlenmesi büyük önem arz etmektedir. Çalışmanın uygulama aşamasında kullanılan çıktı ve girdi değişkenleri literatürdeki finansal etkinlik ve performans değerlendirme çalışmalarda sıklıkla kullanılmakta olan çıktı ve girdi değişkenleri arasından seçilmiştir. VZA uygulamasında cari oran (CO), asit test oranı (ATO), finansal kaldıraç oranı (FKO) ve alacak devir hızı (ADH) girdi değişkenleri olarak; öz sermaye karlılığı (ÖK), aktif karlılığı (AK) ve net kar marjı (NKM) çıktı değişkenleri olarak belirlenmiştir.

3.1.3. Etkinlik Değerlerinin Bulunması

Bu aşmada Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi kullanarak THY işletmesinin 2006-2019 yılları etkinlik değerlerinin hesaplanması ve etkin olmayan yıllarda işletmenin kendine referans alabileceği yıl(lar) tespit edilmiştir. VZA yöntemindeki hesaplama işlemlerinde MaxDEA 8 Basic (http://maxdea.com/Download.htm) programından faydalanılmıştır. İşletmenin çıktı yönelimli etkinlik değerleri ve etkin olmayan yıllarda işletmenin kendine referans alabileceği yıl(lar) bulgular kısmında verilmiştir.

3.2. ARAS Yöntemi

ARAS yöntemi, Zavadskas ve Turskis (2010) tarafından geliştirilmiştir. ARAS yöntemi, alternatiflerin fayda fonksiyonu değerlerini, karar problemine araştırmacı tarafından eklenen optimal alternatife ait fayda fonksiyonu değerleri ile karşılaştırmaktadır (Sliogeriene vd., 2013: 13; Orhan, 2020:7). Bu yöntem, her bir alternatifin ideal alternatife göre oransal benzerliğini ortaya çıkarmaktadır (Orhan, 2020:7; Dadelo vd., 2012: 68). ARAS yöntemi aşağıdaki adımlardan oluşmaktadır (Zavadskas ve Turskis, 2010: 163-165; Ecer, 2016, s. 92-93; Ömürbek, 2017: 18-20; Orhan, 2020:7-8).

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması:

Karar matrisinde her bir kritere ilişkin optimal değerlerden oluşan bir satır oluşturulur. x karar matrisinde; m: alternatif sayısını, n: kriter sayısını, x_{ij}: i. alternatifin j. kriterde gösterdiği performans değerini, x_{0j}: j. kriterin optimal değerini ifade etmektedir.

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{02} & \dots & x_{0n} \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \; ; \; i = 0,1,\dots,m \quad j = 0,1,\dots,n \quad (4)$$

Kritere ait optimal değer, karar probleminde bilinmiyorsa, kriterin maksimum ya da minimum özelliği göstermesi durumuna göre optimal değer, Eşitlik (5) ve Eşitlik (6) yardımı ile hesaplanır.

Maximizasyon durumu:

$$x_{0j} = max_i \, x_{ij} \quad (5)$$

Minimizasyon durumu:

$$x_{0j} = min_i \, x_{ij} \quad (6)$$

Adım 2: Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması:

$\bar{X}$normalize karar matrisi $\bar{x}_{ij}$ değerlerinden oluşmaktadır. $\bar{x}_{ij}$ değerleri kriterin fayda ya da maliyet özelliği göstermesine göre iki yöntemle hesaplanmaktadır. Kriter performans değerlerinin maksimum olması daha iyi kabul ediliyorsa, normalize değerler Eşitlik (7) kullanılarak hesaplanmaktadır.

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^{m} x_{ij}} \quad (7)$$

Kriter performans değerlerinin minimum olması daha iyi kabul ediliyorsa, normalizasyon işlemi iki adımda Eşitlik (8) ve Eşitlik (9) gerçekleştirilir. Öncelikle performans değerleri kullanılarak fayda durumuna dönüştürülür, daha sonra ise normalize değerler hesaplanmaktadır.

$$x_{ij}{}^{*} = \frac{1}{x_{ij}} \quad (8)$$

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}{}^{*}}{\sum_{i=0}^{m} x_{ij}{}^{*}} \quad (9)$$

Adım 3. Ağırlıklı Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması:

Daha önce belirlenen w_j ağırlıkları kullanılarak ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi hesaplanmaktadır. Kriterlere ait ağırlık değerleri

0< w_j< 1 koşulunu sağlamaktadır ve ağırlıklar toplamı Eşitlik (10)' te gösterildiği gibi ağırlıklar toplamı 1'dir.

$$\sum_{i=0}^{m} w_j = 1 \tag{10}$$

Normalize değerler kullanılarak Eşitlik (11) ile ağırlıklandırılmış normalize değerler hesaplanmaktadır.

$$\hat{x}_{ij} = \bar{x}_{ij}.w_j \tag{11}$$

Adım 4. Optimal Değerlerin Hesaplanması:

Alternatiflere ilişkin optimal değerler eşitlik (12) kullanılarak hesaplanmaktadır.

S_i: i. alternatifin optimal fonksiyon değeri

$$S_i = \sum_{i=0}^{m} \hat{x}_{ij} \tag{12}$$

Alternatiflere ait $S_i$değerleri, S_0 optimal değerine oranlanarak $K_i$fayda dereceleri Eşitlik (13) kullanılarak hesaplanmaktadır.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0} \tag{13}$$

[0,1] aralığında değer alan K_i oranları kullanılarak alternatiflerin fayda fonksiyonu değerleri hesaplanmaktadır. Değerler, büyükten küçüğe doğru sıralanarak alternatifler kendi arasında değerlendirilir.

4. BULGULAR

Bu bölümde finansal etkinlik ve finansal performansının değerlendirmesi ilgili olarak VZA ve ARAS yöntemiyle yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular sunulmuştur.

4.1. VZA Yöntemi Bulguları

VZA yönteminin çıktı yönelimli toplam etkinlik (CCR) modeliyle yapılan analizler sonucunda THY'nin 2005-2019 (2016 hariç) dönemine ait finansal verileri kullanarak yıllara göre etkinlik skorları ve etkin olmayan yıllarda referans alınabilecek yıllar (referans kümesi) belirlenmiştir. Etkinlik skorları referans kümelerine ilişkin bilgiler Tablo 4'te sunulmuştur. Etkinlik skorlarına göre, 1 etkinlik skoruna sahip olan işletmeler etkin, 1'in altında bir skora sahip olan işletmeler ise etkin olmayan işletmeler olarak kabul edilmektedir (Orhan vd., 2020b). Analiz sonuçları incelediğinde en düşük etkinlik skorunun 0,74 (2013) olduğu; 2008, 2009, 2015 ve 2019 yıllarında etkin olduğu; diğer yıllarda da etkin olmasa bile etkinlik skorunun genel itibariyle yüksek olduğu ve ortalama etkinlik skorunun "0,91" olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca finansal etkinlik açısından etkin olmayan yıllarda referans alınabilecek yıl(lar) Tablo 4'te görülmektedir. Buna göre finansal etkinlik açısından THY, 2005 yılında

2008 ve 2009 yıllarını; 2006 yılında 2008 ve 2009 yıllarını; 2007 yılında 2008 ve 2009 yıllarını; 2010 yılında 2009 ve 2019 yıllarını; 2011 yılında 2009 ve 2019 yıllarını; 2012 yılında 2008 yılını; 2013 yılında 2008 ve 2009 ve 2019 yıllarını; 2014 yılında 2008 ve 2015 yıllarını; 2017 yılında 2009 ve 2019 yıllarını; 2018 yılında 2008 ve 2019 yıllarını referans alabilir.

Tablo 4. VZA Yöntemiyle Yapılan Analiz Sonuçları

Yıllar (KVB)	**Etkinlik skoru**	**Referans kümesi**
2005	0,916829767	2008(0,188031); 2009(0,242280)
2006	0,900660735	2008(0,179296); 2009(0,291454)
2007	0,969416596	2008(0,049455); 2009(0,828745)
2008	**1**	2008(1,000000)
2009	**1**	2009(1,000000)
2010	0,900077018	2009(0,429637); 2019(0,060352)
2011	0,752815837	2009(0,017682); 2019(0,011206)
2012	0,801996271	2008(0,522212)
2013	0,742577359	2008(0,097476); 2009(0,258084); 2019(0,172226)
2014	0,857541518	2008(0,419695); 2015(0,096790)
2015	**1**	2015(1,000000)
2017	0,956178418	2009(0,046488); 2019(0,217041)
2018	0,945044886	2008(0,101083); 2019(0,817667)
2019	**1**	2019(1,000000)
Ortalama skor	0,910224172	

4.2. ARAS Yöntemi Bulguları

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması:

ARAS yönteminde karar matrisinin oluşturulması esnasında ilk satırda yer alan optimal değerler (Opt.) eşitlik (5) ve eşitlik (6) kullanarak belirlenmiştir. Karar Matrisi Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Karar Matrisi

	CO	ATO	FKO	ADH	ÖK	AK	NKM
Opt.	0,682	0,619	59,813	13,950	37,977	14,409	18,524
2005	0,689	0,619	64,483	15,414	11,073	3,933	4,680
2006	0,798	0,672	64,999	13,950	11,539	4,039	4,870
2007	1,305	1,203	61,309	18,430	15,328	5,931	6,456
2008	1,599	1,538	62,059	17,538	37,977	14,409	18,524
2009	1,436	1,360	59,813	15,797	16,229	6,522	7,946
2010	1,374	1,307	64,809	14,582	7,644	2,690	3,401
2011	1,031	0,967	72,576	15,538	0,412	0,113	0,157
2012	0,860	0,803	71,221	19,178	20,969	6,035	7,602
2013	0,682	0,630	72,588	16,355	9,806	2,688	3,636
2014	0,772	0,719	71,281	22,848	19,873	5,707	7,531
2015	0,813	0,757	70,423	27,331	21,242	6,283	10,410
2017	0,845	0,800	70,616	17,814	3,168	0,931	1,606
2018	0,869	0,833	71,319	20,937	12,931	3,708	6,436
2019	0,800	0,752	72,224	23,438	11,120	3,088	6,038

Adım 2: Normalize karar matrisinin oluşturulması:

Kriter performans değerlerinin maksimum olması daha iyi kabul ediliyorsa, normalize değerler Eşitlik (7) kullanılarak; kriter performans değerlerinin minimum olması daha iyi kabul ediliyorsa, normalize değerler Eşitlik (8) ve Eşitlik (9) kullanılarak (her bir kriterin alternatif değeri kendi sütunundaki toplam değere bölünerek) hesaplanmıştır. Elde edilen değerler Tablo 6'da gösterilmiştir

Tablo 6. Normalize Karar Matrisi

	CO	ATO	FKO	ADH	ÖK	AK	NKM
Opt.	0,045	0,038	288,506	17,786	0,191	0,218	0,207
2005	0,095	0,098	0,075	0,083	0,056	0,060	0,052
2006	0,082	0,090	0,074	0,091	0,058	0,061	0,055
2007	0,050	0,051	0,079	0,069	0,077	0,090	0,072
2008	0,041	0,040	0,078	0,073	0,191	0,218	0,207
2009	0,046	0,045	0,081	0,081	0,081	0,099	0,089
2010	0,048	0,047	0,074	0,087	0,038	0,041	0,038
2011	0,064	0,063	0,066	0,082	0,002	0,002	0,002
2012	0,076	0,076	0,068	0,066	0,105	0,091	0,085
2013	0,096	0,096	0,066	0,078	0,049	0,041	0,041
2014	0,085	0,085	0,068	0,056	0,100	0,086	0,084

2015	0,081	0,080	0,068	0,047	0,107	0,095	0,117
2017	0,078	0,076	0,068	0,072	0,016	0,014	0,018
2018	0,076	0,073	0,068	0,061	0,065	0,056	0,072
2019	0,082	0,081	0,067	0,054	0,056	0,047	0,068

Adım 3: Ağırlıklı normalize karar matrisinin oluşturulması: Bu aşamada kriterler eşit ağırlıklı (0,143) kabul edilmiş Eşitlik (11) kullanılarak, her bir kriterin alternatif değeri belirlenen kriter ağırlıkları Tablo 6'daki her bir değer ile çarpılarak ağırlıklı normalize karar matrisi hesaplanmıştır. Hesaplanan değerler Tablo 7'de sunulmuştur.

Adım 4: Optimallik değerlerinin hesaplanması: Bu aşamada ilk önce $S_i$değerleri Eşitlik (12) kullanılarak hesaplanmıştır. Sonrasında eşitlik (13) kullanılarak $S_i$değerleri S_0 optimal değerine oranlanarak her bir alternatifin K_i fayda değerleri hesaplanmıştır. En sonunda belirlenen fayda değerleri büyükten küçüğe doğru sıralanmış ve alternatifler değerlendirilerek örneklemdeki sıraları belirlenmiştir. Elde edilen değerler Tablo 7'de sunulmuştur. Fayda değerleri incelendiğinde genel itibariyle birbirinde yakın değerler aldığı görülmüştür. Genel itibariyle yıllara göre çok ciddi finansal performans farklılıklarının olmadığı düşünülmektedir. Tablo 7'de görüldüğü gibi THY'nin yıllara göre finansal performans sıralaması: 2008 (0,0028), 2015 (0,0019), 2012 (0,0019), 2014 (0,0018), 2009 (0,0017), 2005 (0,0017), 2006 (0,0017), 2007 (0,0016), 2018 (0,0015), 2013 (0,0015), 2019 (0,0015), 2010 (0,0012), 2017 (0,0011) ve 2011 (0,0009) şeklindedir.

Tablo 7. Ağırlıklandırılmış Karar Matrisi ve Optimallik Değerleri

	CO	**ATO**	**FKO**	**ADH**	**ÖK**	**AK**	**NKM**	**si**	**ki**	**Sırlama**
Opt.	0,006	0,005	41,215	2,541	0,027	0,031	0,030	43,856	1	
2005	0,014	0,014	0,011	0,012	0,008	0,009	0,007	0,074	0,00169	**6**
2006	0,012	0,013	0,011	0,013	0,008	0,009	0,008	0,073	0,00167	**7**
2007	0,007	0,007	0,011	0,010	0,011	0,013	0,010	0,070	0,00159	**8**
2008	0,006	0,006	0,011	0,010	0,027	0,031	0,030	0,121	0,00276	**1**
2009	0,007	0,006	0,012	0,012	0,012	0,014	0,013	0,074	0,00170	**5**
2010	0,007	0,007	0,011	0,012	0,005	0,006	0,005	0,053	0,00122	**12**
2011	0,009	0,009	0,009	0,012	0,000	0,000	0,000	0,040	0,00091	**14**
2012	0,011	0,011	0,010	0,009	0,015	0,013	0,012	0,081	0,00185	**3**
2013	0,014	0,014	0,009	0,011	0,007	0,006	0,006	0,067	0,00152	**10**
2014	0,012	0,012	0,010	0,008	0,014	0,012	0,012	0,081	0,00184	**4**
2015	0,012	0,011	0,010	0,007	0,015	0,014	0,017	0,085	0,00194	**2**

2017	0,011	0,011	0,010	0,010	0,002	0,002	0,003	0,049	0,00111	**13**
2018	0,011	0,010	0,010	0,009	0,009	0,008	0,010	0,067	0,00153	**9**
2019	0,012	0,012	0,010	0,008	0,008	0,007	0,010	0,065	0,00148	**11**

SONUÇ

Bu çalışmada; 1933 yılından beri aralıksız olarak ulusal, bölgesel ve uluslararası hava yolcu ve kargo taşıma alanında faaliyet göstermekte olan Borsa İstanbul (BİST)" Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı (THYAO) " olarak işlem gören Türk Hava Yolları (THY) firmasının 2005-2019 yılları arasındaki finansal etkinlik ve performansını değerlendirilmiştir. Yıllara dayalı finansal etkinlik değerlendirmesinde (finansal etkin ve finansal etkin olmayan yılların belirlenmesinde) ve etkin olmayan yıllarda ise referans alınabilecek yıl(lar)ın (referans kümesi) belirlenmesinde Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi; yıllara dayalı göreli finansal performans değerlendirilmesinde Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV)Yöntemlerinden ARAS yöntemi kullanılmıştır. VZA ve ARAS yöntemleriyle yapılan analizler sonucunda THY'nin yıllara göre finansal performans ve finansal etkinlik bazlı değerlendirmeleri yapılmıştır.

VZA yöntemiyle yapılan analiz sonuçları incelediğinde en düşük etkinlik skorunun 2013 yılına ait ve 0,74 olduğu; 2008, 2009, 2015 ve 2019 yıllarında etkin olduğu; diğer yıllarda da etkin olmasa bile etkinlik skorunun genel itibariyle yüksek olduğu ve ortalama etkinlik skorunun "0,91" olduğu tespit edilmiştir. Etkinlik skorunun yüksek çıkması THY'nin finansal etkinliğinin iyi yönetildiğini göstermektedir.

THY'nin yıllara dayalı göreli finansal performans değerlendirilmesinde ARAS yöntemiyle yapılan analiz sonuçları incelediğinde fayda değerlerinin (performans) genel itibariyle birbirinde yakın değerler aldığı görülmüştür. ARAS yöntemine göre THY'nin yıllara göre finansal performans sıralaması ve performans puanları: 2008 (0,0028), 2015 (0,0019), 2012 (0,0019), 2014 (0,0018), 2009 (0,0017), 2005 (0,0017), 2006 (0,0017), 2007 (0,0016), 2018 (0,0015), 2013 (0,0015), 2019 (0,0015), 2010 (0,0012), 2017 (0,0011) ve 2011 (0,0009) şeklindedir. Genel itibariyle yıllara göre çok ciddi finansal performans farklılıklarının olmadığı düşünülmektedir.

Finansal etkinliğinin genel itibariyle yüksek çıkması (0,91) ve göreli finansal performans değerlerinin birbirine yakın ve yıllara göre çok dalgalanmaması gibi elde edilen verilerden, THY'nin finansal bakımdan analize dahil edilen yıllarda iyi ve istikrarlı bir finansal yönetim sergilediği sonucuna ulaşılabilir.

Bu çalışmada finansal etkinlik değerlendirmeleri, cari oran, asit test oranı, finansal kaldıraç oranı ve alacak devir hızı girdi değişkenleri olarak; öz sermaye karlılığı, aktif karlılığı ve net kar marjı çıktı

değişkenleri kullanmış ve analizler VZA yönteminin çıktı yönelimli toplam etkinlik (CCR) modeliyle yapılmıştır. Farklı girdi, çıktı değişkenleri kullanarak veya VZA yönteminin farklı modellerini kullanarak farklı etkinlik sonuçları elde edilebilir. Benzer şekilde finansal performans değerlendirmeleri çok kriterli karar verme yöntemlerinden ARAS yöntemiyle yapılmıştır. Farklı değişkenler kullanarak veya farklı çok kriterli karar verme yöntemleri kullanarak farklı finansal performans sonuçları elde edilebilir.

KAYNAKÇA

Ağ, A. (2019), BİST'te İşlem Gören Sigorta Şirketlerinin Veri Zarflama Analizi Yöntemi İle Finansal Performanslarının Analizi, BMIJ, , 7(5): 2656-2668.

Akbulut, R. ve Rençber, Ö. F. (2015), "BIST'te İmalat Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırma", Muhasebe ve Finansman Dergisi, (65), ss.117-136.

Akbulut, R. ve Rençber, Ö. F. (2015). BİST'te İmalat Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansları Üzerine Bir Araştırm. Muhasebe ve Finansman Dergisi, Ocak/2015, 117-136.

Akgüngör, A. P. ve Demirel, A. (2004), Türkiye'deki Ulaştırma Sistemlerinin Analizi ve Ulaştırma Politikaları, Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi, 10(3), 423-430.

Aksoy, C. ve Dursun, Ö. O. (2018). Türkiye'de Sivil Havacılık Sektörünün Gelişimine Genel Bir Bakış. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 17 (67), 1060-1076.

Alacahan, M. (2013). Karayolu Yolcu Taşımacılığı Katma Değer Tahmininin Detaylı Analizi. Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi, 1(20), 85-101.

Altın, H. (2010). "Küresel Kriz Ortamında İMKB Sınai Şirketlerine Yönelik Finansal Etkinlik Sınaması: Veri Zarflama Analizi Uygulaması", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(2), 15-30.

Altın, H., Karabayır, M. E. ve Süslü, C. (2010). "Şirketlerin Hayatta Kalma Kabiliyetleri: İMKB Örneği", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(3), 21-35.

Apan, M. ve Öztel, A. (2018). Ölçek Bazlı Finansal Performansın PROMETHEE Yöntemiyle Belirlenmesi: Farklı Ağırlıklandırma Yöntemlerine Dayalı Karşılaştırmalı Bir Analiz. İşletme Bilimi Dergisi, 6 (1) , 207-244.

Apan, M. ve Öztel, A. (2020a). Bütünleşik Entropi-EDAS Yöntemi ile Nakit Akım Odaklı Finansal Performans Analizi: BIST Orman, Kâğıt, Basım Endeksi'nde İşlem Gören Firmaların 2011-2018 Dönem Verisinden Kanıtlar. Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 22 (1) , 170-184.

Apan, M. ve Öztel, A. (2020b). Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının CRİTİC-PROMETHEE Bütünleşik Karar Verme Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (63), 54-73.

Ayçin, E. ve Güçlü, P. (2020). BIST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (85), 287-312. DOI: 10.25095/mufad.673739.

Ayçin, E. ve Güçlü, P. (2020). BIST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (85), 287-312. DOI: 10.25095/mufad.673739.

Bağci, H. ve Rençber, Ö. F. (2014). Kamu Bankaları ve Halka Açık Özel Bankaların Promethee Yöntemi İle Kârlılıklarının Analizi, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(1), 39-47.

Bakır, M., Bal, H. ve Akan, Ş. (2017). Türk Sivil Havacılık Sektörünün Değerlendirilmesinde Bütünleşik SWOT-AHS Yaklaşımı. Journal of Aviation, 1(2) , 154-169.

Balezentis, A., Balezentis, T. ve Misiunas, A. (2012), "An Integrated Assessment of Lithuanian Economic Sectors Based on Financial Ratios and Fuzzy MCDM Methods", Technological and Economic Development of Economy, 18(1), pp.34-53.

Bayram, N. (2016). Veri Zarflama Analizi Ve Toplam Faktör Verimliliği: Aracı Kurumlar Üzerine Bir Uygulama. Verimlilik Dergisi, (2), 7-44.

Budak, H. (2011). Veri Zarflama Analizi ve Türk Bankacılık Sektöründe Uygulaması. Marmara Fen Bilimleri Dergisi, 23 (3), 95-110.

Bulgurcu, B. (2012).Application of TOPSIS Technique for Financial Performance Evaluation of Technology Firms in Istanbul Stock Exchange Market", Procedia - Social and Behavioral Sciences, 62, pp. 1033-1040.

Büyüközkan, G. ve Mukul, E. (2018), "Akıllı Lojistik için Ulaşım Stratejileri", 7. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, ULTZK 2018 Bildiriler Kitabı, Bursa, Türkiye, s.86-95, 3-5 Mayıs, 2018.

Dadelo, S., Turskıs, Z., Zavadskas, E. ve Dadelıene, R. (2012). Multiple Criteria Assessment of Elite Security Personal on The Basis of ARAS and Expert Methods. Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, 46 (4), 65-88.

Deniz, T. (2016), Türkiye'de Ulaşım Sektöründe Yaşanan Değişimler ve Mevcut Durum. Eastern Geographical Review, 20(36), 135-156.

Dizkırıcı, A. S. (2014). "Borsa İstanbul Gıda, İçecek Endeksine Kote İşletmelerin Finansal Performanslarının Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü ve Malmquist Endeksine Göre Karşılaştırılması", Muhasebe ve Finansman Dergisi , (63), 151-170.

Ecer, F. (2016). ARAS Yöntemi Kullanılarak Kurumsal Kaynak Planlaması Yazılımı Seçimi, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 8(1), 89-98.

Emre Aysin, M. ve Çalmaşur, G. (2020). Türk Bankacılık Endüstrisinde Etkinlik Analizi: Küresel Finans Krizi Sonrası İçin Bir Uygulama. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (29), 79-96. DOI: 10.18092/ulikidince.683536.

Erdoğan, H. (2016). Ulaşım Hizmetlerinin Ekonomik Kalkınma Üzerine Etkisi. İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 3 (1) , 187-215. DOI: 10.17336/igusbd.05060.

Ersoy, N. (2018). Banka Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle Değerlendirilmesi. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3 (2), 478-487. DOI: 10.29106/fesa.382748

Ersoy, N. (2020). Finansal Performansın Gri İlişkisel Analiz Yöntemi İle Değerlendirilmesi: Borsa İstanbul Ulaştırma Endeksi'ndeki Şirketler Üzerine Bir Araştırma. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (86), 223-246. DOI: 10.25095/mufad.710372

Esbouei, S., Ghadikolaei, A. ve Antucheviciene, J.(2014)"Using FANP and Fuzzy VIKOR for Ranking Manufacturing Companies Based on Their Financial Performance", Economic Computation and Economic Cybernetics Studies Research, 48(3), pp.141-162.

Farrokh, M.,Heydari, H. ve Janani, H. (2016), "Two Comparative MCDM Approaches For EvaluatingThe Financial Performance of Iranian Basic Metals Companies". Iranian Journal of Management Studies, 9(2), pp.359-382.

Gökırmak, H. (2014). Türk Hava Yolları'nın Havacılık Sektöründeki Konumu. Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 2 (4),): 1-29.

Gürbüz, E. ve Dumlu,H. (2018)BİST Sürdürülebilirlik Endeksindeki Şirketlerin Etkinliklerinin Ölçülmesi: Veri Zarflama Analizi İle Bir Uygulama, Journal of Business Research - Turk, 10(2), 223-244.

https://investor.turkishairlines.com/tr/mali-ve-operasyonel-veriler

https://www.turkishairlines.com/tr-int/basin-odasi/hakkimizda/sayilarla-turk-hava-yollari

Karaoglan, S. ve Şahin, S. (2018). The Evaluation of Financial Performances of BIST XKMYA Companies by Multi-Criteria Decision Making Methods and Comparison of Methods . Ege Academic Review, 18 (1), 63-80.

Kaya, A., Öztürk, M. ve Özer, A. (2010). "Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım Sektördeki İşletmelerin Veri Zarflama Analizi ile Etkinlik Ölçümü", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 24(1), 129-147.

Keskin Benli, Y. ve Karaca, S. S. (2017). 2008 Kriz Öncesi ve Sonrası İSO 500 Sanayi İşletmelerinin Etkinliklerinin Ölçümü: Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı, Gazi İktisat ve İşletme Dergisi, 3 (1), 19-34.

Koşaroğlu, Ş. (2020). BİST'te İşlem Gören Bankaların Performanslarının SD ve EDAS Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 5 (3) , 406-417.

Kula, V. , Kandemir, T. ve Özdemir, L. (2009), "Vza Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Ölçüsü: İmkb'ye Koteli Çimento Şirketleri Üzerine Bir Araştırma", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 9(17), 187- 202.

Kula, V. ve Özdemir, L. (2007). "Çimento Sektöründe Göreceli Etkinsizlik Alanlarının Veri Zarflama Analizi Yöntemi ile Tespiti", Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 9(1), 55-70.

Kula, V., Kandemir, T. ve Özdemir, L . (2009). VZA Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Ölçüsü: İMKB'ye Koteli Çimento Şirketleri Üzerine Bir Araştırma. Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 9(17), 186-202.

Mercan, Y. ve Çetin, O. (2020). COPRAS ve VIKOR Yöntemleri İle BIST Elektrik Endeksindeki Firmalarının Finansal Performans Analizi. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi, 5 (9), 123-139.

Moghimi, R. ve Anvari, A. (2014), "An İntegrated Fuzzy MCDM Approacha nd Analysis to Evaluate the Financial Performance of Iranian Cement Companies", The International Journalof Advanced Manufacturing Technology, 71(1-4), pp.685-698.

Oral, C. ve Kıpkıp, E. (2019). Ulaştırma Sektörünün Önemi Üzerine Kavramsal Bir Yaklaşım. Oğuzhan Sosyal Bilimler Dergisi, 1(1), 58-64.

Orçun, Ç., Çimen, A. ve Şahin, A. (2014). "Şirket Etkinlikleri: İMKB 100 İmalat Sanayi Şirketleri Uygulaması", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (39), 21-34.

Orhan, M. (2019). "Türkiye'deki Havalimanlarının Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle Değerlendirilmesi". Turkish Studies Economics, Finance, Politics,14(4), p. 1455-1472.

Orhan, M. (2020). Avrupa Birliği Ülkeleri İle Avrupa Birliği Üyeliğine Aday Olan Ülkelerin Makroekonomik Performanslarının Aras Yöntemi İle Kıyaslanması. Journal of Humanities and Tourism Research, 10 (1): 1-14.

Orhan, M., Altın, H., Aytekin, M. (2020a). Çok kriterli karar verme yöntemleriyle finansal performans değerlendirme: ulaştırma alanında bir uygulama, Turkish Studies - Economy, 15(1), 395-410.

Orhan, M., Karakaya, A. ve Bektaş Uçar, M. (2020b). İstanbul'daki Vakıf Üniversitelerinin Kuruluş Dönemlerine göre Etkinlik Analizi. İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 9 (1), 326-352.

Ömürbek, V., Aksoy, E. & Akçakanat, Ö. (2017). Bankaların Sürdürülebilirlik Performanslarının ARAS, MOOSRA vee COPRAS Yöntemleri İle Değerlendirilmesi. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 8(19), 14-32.

Özdemir, F. ve Göktaş, A. (2019). Borsa İstanbul'da yer alan petrol işletmelerinin etkinliklerinin ölçülmesi: veri zarflama analizi. Kocatepe İİBF Dergisi, 21(1), 140-147.

Öncü, M. A., Çömlekçi, İ.ve Coşkun, E. (2013). Havayolu Yolcu Taşıma İşletmelerinin Finansal Etkinliklerinin Ölçümüne İlişkin Bir Araştırma. Alanya Isletme Fakültesi Dergisi, 5(2), 77-86.

Özer, A, Öztürk, M. ve Kaya, A. (2010). İşletmelerde Etkinlik ve Performans Ölçmede VZA, Kümeleme ve TOPSIS Analizlerinin Kullanımı: İMKB İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14 (1), 233-260.

Öztürk, E. (2016). "Maliyet Performansının Ölçümü İçin Göreli Etkinlik Analizi: BIST Çimento Sektöründe Veri Zarflama Analizi Uygulaması", Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı 2016-1, 1-16.

Rençber, Ö. F. (2019). Gri İlişkisel Analiz ve VIKOR Yöntemlerinin Karşılaştırılması: İmalat Sektörü Üzerine Örnek Bir Uygulama. Journal of Yaşar University, 14 (Special Issue), 69-81.

Rençber, Ö. F. ve Avcı, T. (2018). BIST'te İşlem Gören Bankaların Sermaye Yeterliliklerine Göre Karşılaştırılması: WASPAS Yöntemi ile Uygulama. Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6 (ICEESS' 18), 169-175.

Rezaie, K., Ramiyani, S. S.Nazari-Shirkouhi, S. ve Badizadeh, A. (2014), "Evaluating Performance of Iranian Cement Firms Using an Integrated Fuzzy AHP-VIKOR Method", Applied Mathematical Modelling, 38(21-22), pp.5033-5046.

Saldanlı, A. ve Sırma, İ.(2014). "TOPSIS Yönteminin Finansal Performans Göstergesi Olarak Kullanılabilirliği", Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11(41), 185-202.

Sliogeriene, J., Turskis, Z., ve Streimikiene, D. (2013). Analysis and Choice of Energy Generation Technologies: The Multiple Criteria Assessment on the Case Study of Lithuania. Energy Procedia, 32, 11-20.

Soba, M., Akcanlı, F. ve Erem, İ. (2012). İMKB'ye Kayıtlı Seçilmiş İşletmelere Yönelik Etkinlik Ölçümü ve Performans Değerlendirmesi: Veri Zarflama Analizi ve TOPSİS Uygulaması. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (27), 229-243.

Şahin, İ. E. (2020). Bankacılık Sektöründe Finansal Etkinlik Analizi: Türkiye ve Irak Örneği Karşılaştırması, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi; (43): 110-126.

Tarım, A. (2001). Veri Zarflama Analizi Matematiksel Programlama Tabanlı Göre Etkinlik Ölçüm Yaklaşımı, Ankara: Sayıştay Yaymları: 25-40.

Tayyar, N., Akcanli, F., Genç, E. ve- Erem, I. (2014), "BIST'e Kayıtlı Bilişim ve Teknoloji Alanında Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performanslarının Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemiyle Değerlendirilmesi", Muhasebe ve Finansman Dergisi, (61), ss.19-40.

Tekin, B. ve Yayar, R. (2015). Türkiye de Ulaşım Sektörünün Gelişimi ve Havayolu Firma Tercihinin Belirleyicileri: İzmir İlinde Bir Uygulama. Ege Akademik Bakis (Ege Academic Review), 15(4), 65-74. doi:10.21121/eab.2015416653.

Tektüfekçi, F. (2010). İMKB'ye Kayıtlı Halka Açık Teknoloji Şirketlerinde Finansal Etkinliğin Veri Zarflama Analizi (VZA) İle Değerlendirilmesi. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2 (2), 69-77.

Tosunoğlu, B. ve Uysal, M. (2012). İSO 500'de Yer Alan İmalat Sektöründeki Yabancı Sermaye Payına Sahip Şirketlerin Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi İle Ölçülmesi, Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 26 (3-4), 333-344.

TOBB, (2017). Türkiye Sivil Havacılık Meclisi 2017 Yılı Sektör Raporu. Erişim adresi https://www.tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2018/sivil_havac%C4%B1l%C4%B1k_raporu_web%20hali.pdf