

şim ve projelerinden olan Uluslararası E-Yollar Ağı, EATL, TEM, TEN-T ve TRACECA ağlarının daha çok AB Bölgesi iç ulaşım entegrasyonuna odaklandıkları, AB sınırları içinde son derece yoğun olan ağın dış hatlarda oldukça seyrek bir yaygınlık gösterdikleri, her ne kadar Asya-AB Bölgesi entegrasyonunu içerse de söz konusu entegrasyonda özellikle Asya kısmında büyük boşlukların olduğu söylenebilir. Örneğin, TEN-T koridorları Türkiye sınırında sonlanmaktadır. Oysa Türkiye'nin dahil olmadığı bir ulaştırma ağının Avrupa ve Asya kıtalarını birleştirebilmesi son derece güç (Alpaslanoglu, 2021a), en azından oldukça maliyetli olacağı açıktır. Ayrıca Asya kıtası ile AB Bölgesini bağlamayı amaçlayan bir ulaşım ağının kara yolundan ziyade su ve demir yolu üzerinden sağlanması gerekliliğine rağmen, özellikle AB Bölgesi-Asya arasındaki demir yolu entegrasyonunda altyapıya ait ciddi yapısal sorunlar mevcut durumdadır. Bu sorunların en öne çıkanı, standart ölçüden farklı olan ray genişlikleridir (Alpaslanoglu, 2022). Fakat özellikle karasal bölgelerde demir yolunun etkin olarak kullanılamıyor olunması, kombine sistemin etkili olamayacağı anlamına gelecektir. Buna karşın AB Bölgesindeki iç taşıma koridorları kombine sistem için iç su ve yaygın demir yolları ağları ile yüksek düzeyde entegrasyona sahip durumdadır. Bu gerek-şart özelliklerin, AB-Asya bağlantılarının hiçbirinde olmaması çok ciddi eksiklik olarak görülmektedir. Benzer durum, ESCAP Asya Kara Yolu Ağı için de geçerli olmasının yanında, ayrıca kara yolu üzerinden kıtaların aşılımaya çalışılması “ilk düşmanın yanlış iliklenmesi” durumu ile örtüşmektedir. Bunun yerine, özellikle bu tür yüksek maliyetli projelerde kıta geçişleri gibi uzun mesafeler mutlaka su ya da demir yoluna (Doğan, 2021) dayalı, kombine/intermodal sistemlerle gerçekleştirilmelidir. Dolayısıyla Asya-Avrupa taşıma ağında kara yolu her ne kadar demir yolunda olduğu gibi altyapı uyum sorunu ile karşılaşmasa da, bundan böyle insanlığın kara yolunun ciddi olumsuz etkilerine katlanabilmesi çok güç görünmektedir.

Çin'in Kuşak ve Yol girişimi (BRI), komşularını ekonomik olarak Çin'e daha sıkı bağlamakla ilgili bazı jeopolitik hedeflere de sahip olsa da (OECD, 2018a: 4), BRI, Çin hariç diğer tüm paydaşlar için ciddi riskler içeriyor gibi gözükmektedir (European Bank for Reconstruction and Development, 2019). Çünkü BRI, birçok büyük altyapı projesinde ortak riskler sunar: borç riskleri, yönetim riskleri (yolsuzluk ve satın alma), mahsur kalan altyapı, çevresel riskler ve sosyal riskler içermektedir (World Bank Group, 2018). BRI, yüksek düzeyde risk ve belirsizlikle beraber (Doğan, 2019), Çin ürünleri için pazarların geliştirilmesine yardımcı olacak özellikte (OECD, 2018a: 3) olup küresel bir ulaşım ağından çok Çin'e ait bir dağıtım kanalı izlenimi vermektedir.

INSTC, Orta ve Güney Asya'daki genişletilmiş Rus etkisine esas olabilir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2019b) ve ağırlıklı olarak altyapı, yöne-

tim, prosedür ve harmonizasyonla ilgili üstesinden gelinmesi gereken ve NSTC'nin gelişimini engelleyen 40'tan fazla sorun mevcuttur (Eurasian Development Bank, 2022ç). Bununla beraber INSTC'nin esas eksenini Güney-Kuzey hattı olan Rusya-Azerbaycan-İran demir yolu hattı oluşturmaktadır ki, küresel ticaret akışının son derece kısıtlı olduğu söz konusu hattın ancak yerel ticaretle sınırlı kalabileceği ve küresel düzeyde öneme erişebilmesi güç gözükmektedir. Ayrıca hem INSTC hem de Orta Koridor Avrasya için dikkate değer oranda kısa mesafe ve iddialı transit süreleri sunabileceklerini iddia etmelerine rağmen, bu hususta Orta Koridor'un çok daha yüksek avantaja sahip olduğu düşünülmektedir. INSTC'de deniz yolu ile gelen küresel ticaret ürünlerinin, demir yolu kombinesi ile kuzey Avrupa'ya taşınmasının hem zaman hem çevresel hem de maliyet açısından önemli dezavantajları ortaya çıkartabileceği düşünülmektedir. Öte yandan Eurasian Transport Network; INSTC'nin içinde olduğuna benzer yönetsel, finansal, yapısal bazı güçlükleri içermesinin yanında, daha çok Rus etki bölgesini kapsamakta, entegrasyon kaygısının sınırlı ve politik amaçların öncelikli olduğu izlenimini vermektedir. Eurasian Transport Network, Çin pazarını Kuzey Avrupa'ya ulaştırmayı amaçlamaktadır ancak aynı amacı gerçekleştirmek üzere Çin'in girişimi olan BRI hâlihazırda işler durumdadır ve bu durum, Eurasian Transport Network için varoluşsal bir tehdit gibi gözükmektedir.

Trans-Caspian East-West-Middle Corridor Initiative ya da Orta Koridor, çeşitli taşıma modlarına sahip olması, Türkiye limanlarına erişim olanakları, Hazar geçişi gibi avantajlara sahiptir. Ancak yine de Avrupa-Asya birleşimi için tek başına yeterli görülmemekle beraber lojistik kabiliyetlerinin de (kombine taşıma, lojistik merkezler, entegrasyon vs.) sınırlı olduğu düşünülmektedir. Ayrıca demir yolu entegrasyonunda Türkiye ile doğusundaki diğer ülkeler arasında demir yolu standartlarında farklılıklar (Alpaslanoglu, 2022) bulunmaktadır. Buna karşın, tarafımızca önerilmiş olan; bahsedilen dezavantajları barındırmayan, üstelik Orta Koridor'a göre önemli derecede daha kısa mesafeye sahip (300 km den fazla) ve Tarihi Büyük İpek Yolu'nun omurgasını çok daha etkili olarak temsil ederek fonksiyonel biçimde üstlenebilecek; TEA (Türk Ekonomi Alanı Ulaştırma Ağı) adlı bir çalışma ile Avrupa-Asya merkezli ancak diğer tüm kıtalara ulaşabilecek bir ulaşım ağı modeli (Alpaslanoglu, 2021b: 317-320) çok daha etkin, verimli ve yüksek düzeyde entegrasyon ile üst düzey lojistik yetenekleriyle dikkat çekici bir alternatif olarak sunulmuştur. Üstelik Zengezur Ulaştırma Koridoru'nun oluşturularak, TEA koridorlarının an ekse- ni haline getirilmesi durumunda Tarihi Büyük İpek Yolu'nun canlandırılması için yapılmış olan tüm girişimlerden çok daha fazla etkili olabileceği düşünülmektedir. TEA, Zengezur Ulaştırma Koridoru'nu da içermesi durumunda (Alpaslanoglu, 2022); Avrasya-Asya-Afrika kıtalarının ve deniz

yolu ile de diğer tüm kıtaların en kısa mesafe ile, en düşük maliyetli, en az kaynak kullanan ve en yüksek düzeyde çevresel duyarlılığa sahip olabileceği, üstelik lojistik yeteneklerle donatılmış kombine sistem yapısına sahip olabileceği (Alpaslanoglu, 2021b: 324-325) öngörülmektedir.

Nihayetinde Tarihi Büyük İpek Yolu'nu, insanlık tarihinin en önemli medeniyet ve ulaşım projesi olarak değerlendirmek yanlış olmayacaktır. Günümüze kadar yapılan uluslararası modern ulaşım ağlarından hiçbirisi henüz bu düzeyde bir etkinlik ve başarı sağlayamamış durumdadır (Doğan, 2014: 20). Ancak her ne kadar henüz yeterli düzeyde etkinlik ve başarı sağlanamamış olunsada insanlık medeniyetinin bunu başarabilmesi de zorunlu görülmektedir. Bu doğrultuda her bir ekonomik/siyasi bölge ya da ülkenin kendi İpek Yolunu yaratmak gayretinde olmasından ziyade özellikle Birleşmiş Milletler uhdesinde (UIC, IATA, IMO, IRU, FIATA, UNECE gibi kuruluşların aktif rolleri ile) olabildiğince geniş, hatta tüm ülkelerin katılımı sağlanarak; adil, yüksek oranda verimli, olabildiğince çevreci, politik çekişmelerden uzak, devletler üstü, özel statüye sahip (tüm taraflar için taşımacılıkta tam serbestlik), Tarihi Büyük İpek Yolu'nun izinde ancak ondan çok daha yaygın ve kalıcı bir ulaşım ağı oluşturulmasının çok daha yararlı olabileceği düşünülmektedir. Söz konusu yeni Küresel Büyük İpek Yolu (ya da küresel medeniyet yolu) özel bir uluslararası yasal çerçevede (uluslararası demir yolu hatlarının sahip olduğu imtiyaz ve özel durumlar gibi), ayrıca tüm taşıma türlerini kapsayan, en yüksek düzeyde entegrasyona sahip ulaştırma koridorlarında gerçekleştirilebilir. Böylece birbirlerinin rakibi gibi şekillenen, politik çekişmelerin uygulama alanı izlenimini veren ve başarısız olmaları güçlü bir ihtimal olan yüksek maliyetli atıl yatırımlar, çok daha verimli ve yararlı olarak değerlendirilebilir. Söz konusu niteliklerle oluşturulacak etkili ve verimli bir küresel ağ, tıpkı öncülü olan tarihi Büyük İpek Yolu gibi dünya ticareti ve tüm insanlar için büyük yararlar getirebilecek ve medeniyet için bariz bir ivmelendirici öge olabilecektir.

KAYNAKLAR

- Aksoy, Y. (2009). Si-An'dan Tiran'a Tarihi İpek Yolu. Ankara: Kripto Kitaplar.
- Alpaslanoğlu, A. (2021a). Avrasya lojistik merkezi olarak Türkiye lojistik yetkinliklerinin Lojistik
- Performans İndeksi'ne göre karşılaştırmalı irdelenmesi. *Atlas International Refereed Journal On Social Sciences*. 7(45), 2349-2370. DOI: <https://dx.doi.org/10.31568/atlas.795>.
- Alpaslanoğlu, A. (2021b). Türk Ekonomi Alanı Ulaştırma Ağı ve Lojistik Yönetim Modeli. Ankara: Orion Kitapevi.
- Alpaslanoğlu, A. (2022). Zengezur Ulaştırma Koridoru'nun bölgesel ve küresel etkileri üzerine projeksiyon. A. Ö. Akçay (Ed.). *Sosyal beşeri ve idari bilimler alanında uluslararası araştırmalar (e-kitap) III içinde* (s. 307-332). Eğitim Yayınevi. <https://www.egitimyayinevi.com/u/egitimyayinevi/docs/y/o/yoksis-9786258108750-ekitap-sosyal-beseri-ve-idari-bilimler-iii-icerik-dosyasi-1655769716.pdf>.
- Asian Development Bank. (2015). Asia Regional Integration Center, International North-South Transport Corridor (INSTC). <https://aric.adb.org/initiative/international-north-south-transport-corridor>.
- Belt and Road Research Platform. (2021). The BRI and China's International Trade Map. <https://www.beltroadresearch.com/the-bri-and-chinas-international-trade-map/>.
- Doğan, A. (2014). Kara yolu yük taşımacılığı. İstanbul: Beta.
- Doğan, A. (2019). Yeni İpek Yolu ve Bir Kuşak Bir Yol Ekonomi Bölgesi; küresel ticaret için yeni bir çıkış yolu mu? K. Aydın ve Z. Sakhi (Ed.), İKSAD 4. International Congress on Social Sciences içinde. (s. 182-198). Institution of Economic Development and Social Researches Publications.
- Doğan, A. (2021). Demir yolu- kara yolu tercihinde altyapı yatırım maliyetlerini azaltıcı dolaylı getiriler üzerine bir araştırma. *Socrates Journal of Interdisciplinary Social Researches*, (9), 115-129. Doi: <http://dx.doi.org/10.51293/socrates.56>.
- Eurasian Development Bank. (2021). The International North–South Transport Corridor: Promoting Eurasia's Intra-and Transcontinental Connectivity, Reports and Working Papers 21/5. https://eabr.org/upload/iblock/318/EDB_2021_Report-5_INSTC_eng_1_.pdf.
- Eurasian Development Bank. (2022a). Bank profile – Eurasian Development Bank. <https://eabr.org/en/about/>.
- Eurasian Development Bank. (2022b). Eurasian Transport Network. <https://eabr.org/en/mega-projects/evraziyskiy-transportnyy-karkas/>.
- Eurasian Development Bank. (2022c). The International North–South Transport

Corridor: Promoting

Eurasia's Intra-and Transcontinental Connectivity. <https://eabr.org/en/analytics/special-reports/the-international-north-south-transport-corridor-promoting-eurasia-s-intra-and-transcontinental-conn/>.

Eurasian Development Bank. (2022ç). EDB report: The International North-South Transport Corridor's importance is growing rapidly. <https://eabr.org/en/press/news/edb-report-the-international-north-south-transport-corridor-s-importance-is-growing-rapidly-/>.

European Bank for Reconstruction and Development. (2019). Risk assessment and mitigation in Central Asia: Implications for foreign direct investment and the Belt and Road Initiative. <https://www.ebrd.com/risk-assessment-mitigation-central-asia.pdf>.

European Bank. (2022). Belt and Road Initiative (BRI). <https://www.ebrd.com/what-we-do/belt-and-road/overview.html>.

European Commission. (2013). The Core Network Core. https://ec.europa.eu/transport/infrastructure/tentec/tentec-portal/site/brochures_images/bl_2013_brochure_lowres.pdf.

European Commission. (2022a). About TENT-T. <https://ec.europa.eu/transport/infrastructure/tentec/tentec-portal/site/en/about-tent.htm>.

European Commission. (2022b). Mobility and Transport, Trans-European Transport Network (TEN-T). https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/infrastructure-and-investment/trans-european-transport-network-ten-t_en.

European Commission. (2022c). Mobility and transport. TENTec Interactive Map Viewer. <https://ec.europa.eu/transport/infrastructure/tentec/tentec-portal/map/maps.htm>.

European Union. (2013). Regulation (EU) No 1315/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 on Union guidelines for the development of the trans-European transport network and repealing Decision No 661/2010/EU Text with EEA relevance. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32013R1315>.

Global Infrastructure Connectivity Alliance. (2018). International North South Transport Corridor

(INSTC). <https://www.gica.global/initiative/international-north-south-transport-corridor-instc>.

Haussig, H. W. (1997). İpek Yolu ve Orta Asya kültür tarihi (M. Kayayerli, Çev.). Kayseri: Geçit Yayınevi.

Intergovernmental Commission TRACECA. (2016). Strategy of the IGC TRA-

CECA 2016-2026.

http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm-dam/pdfs/Appendix_3_Strategy_Master_plan_TRACECA_eng.pdf.

Intergovernmental Commission TRACECA. (2020a). History of TRACECA.

<http://www.traceca-org.org/en/about-traceca/history-of-traceca/>.

Intergovernmental Commission TRACECA. (2020b). Maps Downloads, Overall map, TRACECA

Map (Routes). http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm-dam/Routes_Maps/MAP_TRACECA_ROUTES_10_09_2017_300DPI.png

Intergovernmental Commission TRACECA. (2022). TRACECA Member Countries.

<http://www.traceca-org.org/en/countries/>.

OECD. (2018a), China's Belt and Road Initiative in the global trade, investment and finance landscape. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/bus_fin_out-2018-6-en.

OECD. (2018b), OECD Business and Finance Outlook 2018. Table 2.1. Comparison of estimates of global infrastructure investment needs. https://read.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-business-and-finance-outlook-2018_9789264298828-en#page65.

Republic of Türkiye General Directorate of Highways. (2022a). E-Roads and the Declaration on the Construction of Main International Arteries (AGR). <https://www.kgm.gov.tr/Sayfalar/KGM/SiteEng/Root/Gdh/InternationalProjects/AGR.aspx>.

Republic of Türkiye General Directorate of Highways. (2022b). Euro-Asian Transport Linkages (EATL). <https://www.kgm.gov.tr/Sayfalar/KGM/SiteEng/Root/Gdh/InternationalProjects/EATL.aspx>

Republic of Türkiye General Directorate of Highways. (2022c). Economic and Social Commission for Asia and the Pacific Highway Network (ESCAP). <https://www.kgm.gov.tr/Sayfalar/KGM/SiteEng/Root/Gdh/InternationalProjects/ESCAP.aspx>.

Republic of Türkiye General Directorate of Highways. (2022ç). Trans-European North-South

Motorway Project (TEM). <https://www.kgm.gov.tr/Sayfalar/KGM/SiteEng/Root/Gdh/InternationalProjects/TEM.aspx>.

Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs Directorate for EU Affairs. (2019). Trans European

Networks policy of the European Union. https://www.ab.gov.tr/chapter-21-trans-european-networks_86_en.html.

Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2022a). Türkiye's Multilateral

Transportation

Policy, Trans-Caspian East-West-Middle Corridor Initiative. https://www.mfa.gov.tr/turkey_s-multilateral-transportation-policy.en.mfa.

Republic of Türkiye Ministry of Foreign Affairs. (2022b). Türkiye's Multilateral Transportation

Policy, The Belt and Road Initiative. https://www.mfa.gov.tr/turkey_s-multilateral-transportation-policy.en.mfa.

T.C. Dışişleri Bakanlığı. (2022). Avrupa Kafkasya Asya Ulaştırma Koridoru (TRACECA).

<https://www.mfa.gov.tr/avrupa-kafkasya-asya-ulasirma-koridoru.tr.mfa>.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2022). Anadolu'nun İpek Yolları.

<https://yigm.ktb.gov.tr/TR-9997/anadolunun-ipek-yollari.html>.

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2019a). Uluslararası Kuzey-Güney Taşımacılık Koridoru.

<https://ticaret.gov.tr/blog/ulkelerden-ticari-haberler/iran/uluslararasi-kuzey-guney-tasimacilik-koridoru>.

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2019b). Uluslararası Kuzey-Güney Taşımacılık Koridoru.

<https://ticaret.gov.tr/blog/ulkelerden-ticari-haberler/iran/uluslararasi-kuzey-guney-tasimacilik-koridoru>.

T.C. UAB TRACECA Türkiye Ulusal Sekreterliği. (2022a). AB TACIS-TRACECA.

<https://traceca.uab.gov.tr/ab-tacis-traceca>.

T.C. UAB TRACECA Türkiye Ulusal Sekreterliği. (2022b). TRACECA - Avrupa-Kafkasya-Asya Ulaşım Koridoru. <https://traceca.uab.gov.tr/traceca-avrupa-kafkasya-asya-ulasim-koridoru>.

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü. (2022). Avrupa, Kafkasya ve Asya Ulaştırma Koridoru (TRACECA). <https://www.kgm.gov.tr/sayfalar/kgm/sitetr/projeler/uluslararasıprojeler/kafkasya.aspx>.

Uhlig, H. (2000). İpek Yolu. İstanbul: Okyanus Yayıncılık.

UNESCO Silk Roads Programme. (2022). About the Silk Roads.

<https://en.unesco.org/silkroad/about-silk-roads>.

United Nations Economic and Social Council. (2016). List of agreements, Transport infrastructures. ECE/TRANS/SC.1/2016/3/Rev.1. <https://unece.org/DAM/trans/doc/2016/sc1/ECE-TRANS-SC1-2016-03-Rev1e.pdf>.

United Nations Economic and Social Council. (2017). The UNECE E-Road Census: Interactive map of annual average daily traffic collected on the

- E-Road Network. https://unece.org/DAM/trans/main/wp6/census2015/road/_Road_description_for_web_v2.pdf.
- United Nations Economic and Social Council. (2022). E-Road and E-Rail Censuses: Update, Future plans and traffic visualisation. <https://unece.org/sites/default/files/2022-06/1%20E-Road%20and%20E-Rail%20censuses-data%20and%20future.pdf>.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2007). List of agreements, Transport infrastructures. <https://unece.org/DAM/trans/conventn/MapAGR2007.pdf>.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2009). Terms of Reference (TOR) for the Revision of the TEM and TER Master Plan. <https://unece.org/DAM/trans/main/temterm/docs/RevisionTOR.pdf>.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2011). TEM and TER revised Master Plan, Final report, Volume I: Main text. https://unece.org/DAM/trans/main/temterm/docs/TEM_and_TER_Vol_I.pdf.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2018a). Trans-European Motorways (TEM) Project. https://unece.org/DAM/trans/main/tem/temdocs/Brochure_on_Trans-European_Motorways__TEM__Project.PDF.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2018b). TEM Project Strategic Plan 2017-2021. https://unece.org/DAM/trans/main/tem/TEM_SP_17-2021_E_WEB.pdf.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2020a). Maps. https://unece.org/DAM/trans/main/eatl/maps/Eatl_road_A3_schematically_many_colors.pdf
- United Nations Economic Commission for Europe. (2020b). Maps. https://unece.org/DAM/trans/main/eatl/maps/EATL_rail_A3_schematically_many_colors.pdf.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2020c). Trans-European Transport Network (TEN-T). https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/infrastructure-and-investment/trans-european-transport-network-ten-t_en.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2022a). List of Agreements, Declaration on the Construction of Main International Traffic Arteries, of 16 September 1950. <https://unece.org/DAM/trans/conventn/ConstructionTrafficArteries.pdf>.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2022b). EATL study overview. <https://unece.org/eatl-study-overview>.
- United Nations Economic Commission for Europe. (2022c). Euro-Asian Links.

<https://unece.org/about-us-31>.

United Nations Economic Commission for Europe. (2022ç). About the Trans-European Motorways

(TEM) Project. <https://unece.org/about>.

United Nations Economic Commission for Europe. (2022d). Description of the needs and objectives of TEM project. <https://unece.org/objectives>.

United Nations ESCAP. (2021). Asian highway route map.

<https://www.unescap.org/resources/asian-highway-route-map>.

United Nations ESCAP. (2022a). Transport, Asian Highway Network.

<https://www.unescap.org/our-work/transport/asian-highway-network>.

United Nations ESCAP. (2022b). Asian Highway Network in member countries.

<https://www.unescap.org/our-work/transport/asian-highway/database>.

United Nations ESCAP. (2022c). Asian highway route map.

<https://www.unescap.org/resources/asian-highway-route-map>.

United Nations. (2020). Euro-Asian Transport Linkages Operationalisation of inland transport between Europe and Asia. https://unece.org/DAM/trans/doc/2019/wp5/ECE-TRANS-265e_re.pdf.

World Bank Group. (2018). Belt and Road Initiative.

<https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/belt-and-road-initiative>.

World Tourism Organization. (2022). Silk Road. <https://www.unwto.org/silk-road>.

BÖLÜM 14

ÜNİVERSİTELERDE KURUMSALLAŞMA ÜZERİNE LİTERATÜR İNCELEMESİ ¹

Sebahattin YILDIZ²

Mahmut ÇETİN³

1 ¹ Bu çalışma Kafkas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Prof. Dr. Sebahattin YILDIZ danışmanlığında Mahmut ÇETİN tarafından tamamlanan “Kurumsallaşma ile Kurumsal itibar Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Kafkas Üniversitesi Örneği” başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından türetilmiştir.

2 Prof. Dr. Sebahattin YILDIZ, Kafkas Üniversitesi, Kars, Türkiye, syildiz@kafkas.edu.tr, Orcid: 0000-0001-7625-5358

3 Mahmut ÇETİN, Kafkas Üniversitesi, Kars, Türkiye, mahmut_cetin47@hotmail.com, Orcid: 0000-0002-5564-4036

1. Giriş

Küreselleşme ile birlikte bilgi ve iletişim teknolojisi alanında yaşanan değişim ve gelişmeler nedeniyle kurum ve kuruluşlar değişmeye ve kendine yenilemeye ihtiyaç duymaktadır. Kurum ve kuruluşların çağın şart ve ihtiyaçlarına uyumlu hâle gelmesi ve bu özelliklerini devam ettirebilmesi, tüm çalışanların yönetim sürecine dâhil olduğu profesyonel bir yönetim anlayışını zorunlu kılmıştır. Kurumsallaşma konusu literatürde genellikle aile işletmelerinde kurumsallaşma veya özel sektör işletmelerinde kurumsallaşma sorunları üzerinedir. Son yıllarda ise kurum ve kuruluşların kurumsallaşma düzeyi üzerine çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu süreçte kamu kurumları kurumsallaşmanın önemini özel sektöre göre nispeten yavaş da olsa idrak ederek kurumsallaşma çalışmalarına yoğunlaşmaktadırlar. Bu amaçla tıpkı diğer kamu kurumlarında olduğu gibi üniversitelerde de kurumsallaşma çabaları hızlanmıştır. Üniversitelerde kurumsallaşma çabalarının artması bu kurumların kurumsallaşma düzeyleri ile ilgili çalışmaların yürütülmesini sağlamıştır. Bu çalışmada, üniversitelerde kurumsallaşma konusu ile ilgili yurt içinde ve yurt dışında yapılan çalışmaları incelemek ve rapor halinde sunmak amaçlanmıştır. Üniversitelerde kurumsallaşma konusuyla ilgili ilerleyen dönemlerde yapılacak çalışmalara ışık tutması için oluşturulan rapor ve sunulan öneriler bu çalışmanın en büyük katkısıdır.

1.1. Kurumsallaşma

Kurumsallaşma kavramı incelendiğinde disiplinler arası birçok tanımdan bahsetmek mümkündür. Zucker (1983: 2) kurumsallaşmayı belirli sosyal davranışlardan oluşan ve tüm organizasyon tarafından aynı anlamı ifade eden bir yapı veya bir süreç olarak ifade etmiştir. Kurumsallaşma bir kurumun; kurallara, prosedürlere ve iş süreçlerinin belli olduğu özgün kimliğe kavuşmuş bir sistem hâline gelmesidir (Karpuzoğlu, 2004: 71).

Selznick kurumsallaşmanın gerçekleşebilmesi için çevrenin örgütle iletişimini önemli görmekte ve bu iletişimin sağlanmasında birtakım araçların gerekli olduğunu vurgulamaktadır (Selznick; 1996: 271). Benzere şekilde Apaydın (2007: 4) çevre ile örgüt uyumunun önemini vurgulamış ve bu uyumu yakalayan organizasyonların çalışanlarının farklı zaman ve durumlarda bu davranışı sürdürdüklerini belirtmiştir. Aylan ve Koç (2017: 581) ise, kurumsallaşmayı örgütlerin rekabet edebilme ve hayatta kalmak için başvurduğu bir yol olarak nitelendirerek büyük/büyümekte olan birçok örgütün, kurumsallaşma sürecini tamamlamış olduğunu kabul ederler.

1.2. Kurumsallaşma Boyutları

Literatür incelendiğinde kurumsallaşma boyutlarının tam olarak ortaya konulmadığı görülmektedir. Tengilimoğlu ve Akgöz (2019) Tablo

l’de gösterildiği gibi ulusal yazında örgütlerin kurumsallaşma düzeylerini ölçmek için yaygın olarak kullanılan kurumsallaşma boyutlarını raporlamışlardır. Bu kurumsallaşma boyutlarına Çetin (2022) tarafından güncel eklemeler yapılmıştır. Buna göre kurumsallaşma boyutlarında zaman içerisinde bir tutarlılık sağlanmış olduğu söylenebilir.

Tablo 1: Kurumsallaşma Boyutları/Göstergeleri

Yazarlar	Kurumsallaşma Boyutları/Göstergeleri
Apaydın, 2008	Formelleşme, Otonomi, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Saydamlık, Sosyal Sorumluluk, Tutarlılık
Yazıcıoğlu ve Koç, 2009	İşletme Anayasası, Profesyonelleşme, Örgüt Yapısı, Yetki Devri ve Yetkilendirme, Yönetim Anlayışı ve Yönetime Katılma, Karar Alma Şekli, Etkin Bir İletişim Sistemi
Tavşancı, 2009	Kültürel Güç, Toplumsal Değer ve Normlara Uyum, Profesyonelleşme, Bıçimsel Organizasyon Yapısı, Şeffaflaşma ve Hesap Verebilirlik, Bıçimsel Faaliyet Yapısı, Kurumsal Çevreye Uyum, Bıçimsel Yapıya Uyum, Yetki Delegasyonu
Apaydın, 2009	Formelleşme, Profesyonelleşme, Hesap Verebilirlik, Kültürel Güç, Tutarlılık
Karavardar, 2011	İşletme Anayasası, Profesyonelleşme, Örgüt Yapısı, Yetki Devri ve Yetkilendirme, Yönetim Anlayışı ve Yönetime Katılma, Karar Alma Şekli, Etkin Bir İletişim Sistemi
Şanal, 2011	Formelleşme, Profesyonelleşme, Sosyal Sorumluluk, Tutarlılık, Özerklik, Şeffaflık
Sözbilen, 2012	Formelleşme, Profesyonelleşme, Şeffaflık, Kültürel Güç, Tutarlılık
Gül, 2012	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Saydamlık, Tutarlılık, Yetki Devri, Etkin İletişim, Otonomi, Sosyal Sorumluluk
Karacaoğlu ve Sözbilen, 2013	Formelleşme, Profesyonelleşme, Sosyal Sorumluluk, Tutarlılık, Özerklik, Şeffaflık
Zencir, 2013	Formelleşme, Profesyonelleşme, Örgüt Kültürü, Şeffaflık, Tutarlılık, Sosyal Sorumluluk
Şen, 2013	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Tutarlılık
Yağcı, 2014	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Saydamlık, Tutarlılık
Akın, 2014	İşletme Anayasası, Profesyonelleşme, Örgüt Yapısı, Yetki Devri ve Yetkilendirme, Yönetim Anlayışı ve Yönetime Katılma, Karar Alma Şekli, Etkin Bir İletişim Sistemi
Cevher, 2014	Formelleşme, Profesyonelleşme ve Otonomi, Kültürel Güç, Saydamlık, Sosyal Sorumluluk, Tutarlılık
Candan, 2015	Formelleşme, Otonomi, Kültürel Güç, Şeffaflık, Tutarlılık
Atılğan, 2016	Formelleşme (Bıçimselleşme), Profesyonelleşme, Şeffaflık, Hesap Verebilirlik, Adillik, Sorumluluk
Işkın, 2017	Esneklik, Özerklik, Tutarlılık, Şeffaflık, Formelleşme (Bıçimselleşme), Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Sosyal Sorumluluk
Aydın, 2019	Formelleşme, Profesyonelleşme, Şeffaflık-Hesap Verebilirlik, Kültürel Güç, Tutarlılık
Taştan, 2019	Profesyonelleşme ve Otonomi, Formelleşme, Kültürel Güç, Tutarlılık, Saydamlık, Sosyal Sorumluluk
Akkuş, 2020	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç ve Sorumluluk
Işık, 2020	Formelleşme, Profesyonelleşme, Şeffaflık, Kültürel Güç, Tutarlılık
Kodalak, 2021	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Tutarlılık
Uğraş, 2021	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Tutarlılık, Yönetim Anlayışı ve Katılımcı Yönetim
Alp, 2021	Formelleşme, Profesyonelleşme, Kültürel Güç, Tutarlılık, Hesap Verebilirlik

Kaynak: Tengilimoğlu ve Akgöz, 2019; Çetin, 2022.

Tablo 1 incelendiğinde kurumsallaşma boyutları arasında ulusal yazarlar tarafından birbirinden farklı göstergelerin kullanıldığını görülmektedir. Kurumsal teoriye ulusal yazarlardan farklı bir bakış açısı ile bakan Apaydın'ın 2008 yılında kullandığı ve 2009 yılında tekrar gözden geçirdiği boyutların (formelleşme, profesyonelleşme, hesap verebilirlik, kültürel güç, tutarlılık) yaygın kullanılan kurumsallaşma boyutları olduğu gözlemlenmiştir. Fakat 2013 yılı ve sonrası yapılan araştırmalarda kurumsallaşma boyutlarının şekilsel olarak yerleşik olduğu ve bu boyutların kurumsal teori çalışan yazarlar tarafından ağırlıklı olarak formelleşme, profesyonelleşme, tutarlık ve kültürel güç olarak kabul gördüğü söylenebilir. Bu çalışmada Tablo 1'de ulusal yazarlar tarafından ortaya konulan kurumsallaşma göstergelerinden geniş anlamda kabul görmüş olan “formelleşme, profesyonelleşme, kültürel güç, tutarlılık” (Şen, 2013: 36) boyutları anlatılmıştır.

1.2.1. Formelleşme

Rasyonel (eski) kurumsallaşma boyutlarından bir olarak kabul edilen formelleşmenin ulusal ve uluslararası düzeyde üzerinde en sık durulan kurumsallaşma boyutu olduğu söylenebilir. Formelleşmenin kurumsallaşma ile aynı anlamda kullanıldığı da ifade edilebilir (Zencir, 2013: 13). Formelleşme örgüt yapısının, eylemlerinin, iş tanımlarının kurallarla, prosedürlerle yapılması ve çalışanların görevlerinin, rollerinin, yetkilerin, sorumlulukların belirlenerek yazılı hâle getirilmesidir (Apaydın, 2009: 12; Aydın ve Tan, 2019: 231).

Kuralların, prosedürlerin ve iş tanımlarının belirlendiği, iş akış şemalarının oluşturularak standartlaştırıldığı yapılar, formelleşmiş yapılar olarak ifade edilir. Formelleşmiş bir örgütte, belirlenen standart ve kuralların esnetilmeden tüm paydaşlar tarafından benimsenmesi gerekir (Kayışkan, 2018: 61). Böylece örgüt çalışanlarının rollerin belirlenmesiyle örgüt içinde uyum sağlanarak, kurumsallaşma düzeyi ve çalışanların örgüte bağlılığı artırılır (Narmambetova vd, 2016: 191).

1.2.2. Profesyonelleşme

Örgütlerin profesyonelleşmesi, yönetim kademesinde uzman kişilerin istihdam edilmesi, uzman çalışanların özelliklerini destekleyecek örgüt ikliminin oluşturulması ve örgütlerin diğer profesyonel kurumlarla ilişki içerisinde bulunması olarak tanımlanabilir (Kostova, 1999: 312). Profesyonel anlayış örgütlerin etkin ve verimli olmasını sağlamaktadır. Profesyonelleşme örgütlerin insan kaynağı için bir sermaye olmakla beraber, kurumsallaşma ile arasında doğrudan bir ilişki olduğu söylenebilir (Aydın ve Tan, 2019: 231). Bu nedenle profesyonelleşme akademik veya teorik bir bilgiden ziyade, örgüt faaliyetleri içindeki uygulama, uzmanlaşma veya işin kalitesi ile ilgilidir (Kılıç, vd., 2019: 241).

Örgüt içinde istihdam edilen profesyonellerin örgütlerde profesyonel iklimi oluşturacağı ve bürokratik ortamın fazla bulunmadığı yapılarda profesyonel çalışanların iş tatminlerinin yüksek düzeyde olacağı söylenebilir. Ters durumda profesyonel çalışanlardan yeterince faydalanılamayacak ve birlikte uzun dönemli çalışma mümkün olmayacaktır. Örgütlerde profesyonelleşme, profesyonellerin otoritelerini korumaları ve özerk olmaları ile ilgilidir. Profesyonellere özerklik verilmesi, onların örgüte bağlılıklarını artırmakta ve örgüte entegre olabilmelerini sağlamaktadır (Cohen ve Kol, 2004: 388).

1.2.3. Kültürel Güç (Güçlü Bir Örgüt Kültürü)

Örgüt kültürü, örgütün üyeleri tarafından paylaşılan ve ortak olarak sahip oldukları normlar, değerler, davranış kalıpları, ritüeller, gelenekler vb. olgulardır (Schein, 2004: 12; Kaynak, 2020: 136). Örgüt kültürü, bireyin örgüt içerisinde yaşadığı algılamaları ve olayları yorumlamasından oluşmaktadır. Örgüt kültürü, çalışanların sosyalleşmesine büyük önem vermekte ve karşılaşılan sorunlara ortak çözüm yolları bulmalarına imkân tanımaktadır. Ayrıca güçlü bir örgüt kültürü çalışanların davranışlarında birliktelik sağlayarak, örgütün varlığını sürdürmesinde önemli faktör olmaktadır (Şeşen, 2010: 96).

Örgütlere tavsiye niteliğinde bir görüş belirten Akdoğan (2000: 42) “örgütü örgüt yapan ideolojik değerlere yani güçlü bir kültüre sahip olması” gerektiğini ve bireylerin davranışlarında yol gösterici olan güçlü bir kültürün, örgütlerin kurumsallaşmasında kilit rol oynadığını ifade etmiştir.

1.2.4. Tutarlılık

Tutarlılık, örgütlerin benzer durumlar karşısında benzer tepkiler vermesidir. Örgütlerin kurumsallaşması, tutarlı davranışlar ve kararlar almasıyla oluşmaktadır (Apaydın, 2009: 19). DiMaggio ve Powell (1988)’a göre, aynı çevrede faaliyette bulunan örgütlerin birbirlerine uyum sağlama gayretleri birbirlerine benzemeye yol açacaktır. Örgütler de tutarlılık artıkcı meşruluk artmakta ve örgütler buna bağlı olarak kurumsallaşmaktadır (Aktaran Jaworski ve Kenneth, 1988: 36). Hung (2005: 1546)’a göre, örgütler tutarlı davranışları sergiledikçe, çevreden gelen baskıları karşılamada daha esnek bir yapıya sahip olacak ve bunun sonucunda kurumsallaşabilecektir.

Değişim örgütlerde kaçınılmaz olsa da, örgüt eylemlerinin uzun süreli olması tutarlılığın göstergelerinden biridir (Swait ve Erdem, 2002: 306). Örgüt faaliyetlerinde yaşanacak değişimin toplumun ve çalışanların ahlaki değerleri ile uyum içerisinde olması tutarlılığa katkıda bulunacak ve örgüt verimliliğinin artmasını sağlayacaktır (Şanal, 2011: 44). Tutar-

lılık sadece örgüt içerisindeki iç paydaşlara tutarlı davranmak değil, dış paydaşlara da tutarlı davranışlar göstermeyi ifade etmektedir. Örgütün göstereceği tutumlar sayesinde paydaşların güveni kazanılacak ve onlarla rasyonel ilişkiler kurarak örgüte duyulan güven sağlanacaktır (Dando ve Swift, 2003).

1.3. Üniversitelerde Kurumsallaşma

Üniversite özgür düşüncenin hâkim olduğu, gerçeklerin aranıp sorgulandığı, bireylere yaratıcı ve pozitif düşünmenin öğretildiği, topluma yol gösterici bir kurumdur (Çınar, 2008). Bolay (2011: 106) üniversiteleri yaratıcı düşünceye sahip ve muhakeme gücü yüksek bireylerin yetiştirildiği, ülkesel ve bölgesel gelişime katkı sağlayan, bilimsel metotlar üreten ve geliştiren, kültürün gelişmesine ve aktarılmasında aracı görevi üstlenen kurum olarak ifade etmiştir.

Üniversiteler toplumların mali, iktisadi ve kültürel kalkınmasında ve gelişmesine öncülük eden, profesyonel eleman ihtiyacını karşılamakta önemli bir görevi üstlenen özel kurumlardır (Yazar ve Avarbek, 2018: 1344). Ülkemizde üniversitelerin tarihsel gelişimine bakıldığında üç büyük reform hareketi yaşandığı görülür. Birincisi, 1933 yılında gerçekleşmiş ve ülkenin tek üniversitesi olan İstanbul Üniversitesini sistematik bir yapıya kavuşturmayı amaçlamıştır. 1946 yılında gerçekleşen ikincisi, çok partili yaşama uygun demokratik üniversiteyi kurmak iken 1981’de gerçekleşen son üniversite reformunun amacı ise bozulan demokrasiyi ve üniversiteleri işlevsel hâle getirmektir. Bu reform hareketlerinin temelinde bilimsellik ve demokrasi ilkeleri bulunmaktadır (Arslan, 2005: 24-25).

Ülkemizde üniversiteler için dönüm noktası sayılabilecek 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu’nun çıkarılmasıyla üniversitelerdeki ikilemin kaldırıldığı ve YÖK sistemi içerisinde tek çatı altında toplandığı söylenebilir. Yükseköğretim Kanunu’na göre üniversite; “bilimsel özerkliğe ve kamu tüzel kişiliğine sahip yüksek düzeyde eğitim - öğretim, bilimsel araştırma, yayın ve danışmanlık yapan, fakülte, enstitü, yüksekokul ve benzeri kuruluş ve birimlerden oluşan bir yükseköğretim kurumudur” (Yükseköğretim Kanunu [YÖK], 1981: madde 3). 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu ile oluşan üniversitelerin amacı, üniversitelerin örgütlenmelerini, yetki ve sorumlulukları ile eğitim-öğretim, araştırma, yayım ve üniversite iç paydaşlarının (öğretim elemanı, öğrenciler ve diğer personel) bütünlük içerisinde düzenlenmesidir. Üniversitelerin varlığıyla Yükseköğretimin var olduğu söylenebilir.

Üniversiteler yapılandırılmış, somut hedef ve iş tanımlarını içeren bir kurumsal yapıdır. Bu yapıyı oluşturan misyon ve vizyon gibi, belirlenmiş hedeflere yönelik çalışmaların sorgulandığı ve sorumlulukların alınacağı bir yönetim anlayışının gerçekleştirilmesi kurumsallaşmış yapıyla müm-

kün olacaktır. Antalyalı (2007: 37), geçmişten günümüze üniversitelerin misyonlarındaki dönüşümü şu şekilde özetlemiştir:

- Ortaçağ üniversitelerinin temel özelliği eğitim misyonudur,
- 16. yüzyıl sonrası Avrupa ve Latin Amerika ülkelerinin ilk modern üniversitelerinde ulusallaşma misyonudur,
- 19. Yüzyıl Amerikan üniversitelerinde demokratikleşme ve kamu hizmeti misyonunu benimsenmiş, aynı dönem içerisinde Alman üniversiteleri araştırma misyonuna ön ayak olmuştur,
- 20. Yüzyıl üniversiteleri homojenliğe ulaştıkları dönemdir, temelde beş misyonu taşımışlardır; Eğitim, Araştırma, Ulusallaşma, Demokratikleşme ve Kamu Hizmetidir.

20. yüzyılın ortalarından itibaren gelişen teknolojik ilerlemeler, yeni meslek gruplarının ortaya çıkmasına ve var olan meslek gruplarının tanımının değişmesine neden olmuştur. Üniversiteler örgün eğitim ile elde edilen uzmanlaşma bilgisine tanınan meşruiyetten faydalanmış ve bazen de devlet tarafından onaylanma ihtiyacı görülmüştür (Gorman ve Sandefur, 2011: 277).

Son yıllarda ülkemizde bölgelerin iktisadi, idari ve kültürel gelişimine, nitelikli insan gücünün yetişmesine ve eğitimde fırsat eşitliğine katkı sağlamak amacıyla yeni üniversiteler kurulmuştur (Halis ve Ay, 2017: 44). Yeni kurulan üniversitelerin kuruluş amacı bölgeler arası eşitsizliği ortadan kaldırmak ve öğrenci sayılarının belli şehirlerde veya üniversitelerde toplanmasını engellemektir (Sargin, 2007: 134).

Ülkemizde son yıllarda üniversite sayılarının artması ve gerek vakıf üniversiteleri, gerekse de devlet üniversitelerinin kurulmasıyla, ulusal ve uluslararası düzeyde hedeflenen başarılarla ulaşmak için, üniversitelerin organizasyon yapılarını gözden geçirmeleri ihtiyacı doğmuştur. Günümüz üniversitelerinin küreselleşmenin getirdiği yeniliklere adapte olma ve hayatta kalmalarını sağlayacak temel kriterlere sahip olması gerekmektedir. Üniversitelerin kurumsallaşma sürecinde, belirleyecekleri temel stratejilerle kurumsal kimlik kazanmalarında, diğer üniversitelerden ayırt edilebilir olmaları ve tanınırlığını sağlayarak meşruiyetini gerçekleştirmeleri beklenir. Dolayısıyla küreselleşmenin getirdiği yeniliklerle toplam kalite yönetimini benimsemiş, şeffaf, tutarlı ve güçlü bir kurum kültürünün olduğu üniversitelerin hem yönetsel hem de akademik açısından ileriye bakmaları sağlanabilir.

Bolay (2011: 106) üniversitelerin işlevlerini şu şekilde sıralamıştır;

- Disiplinli, tutarlı ve geniş ufka sahip bireyler yetiştirmek,
- Bilimsel bilginin gelişmesinde katkıda bulunak,

- Küresel ve bölgesel sorunlara yeni çözümler bulmak,
- Akılcı çözümler üreten bireyler yetiştirmek,
- Rasyonel ve eleştirel düşüncenin yayılmasında ve yerleşmesinde öncü olmak,
- Eğitimin gelişmesine katkı sağlamak,
- Araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde bulunmak,
- Mesleki bilgi ve yeterliliğe sahip ara elemanlar yetiştirmek,
- Yeni nesillere kültürün aktarılmasında öncü olmak.

Üniversitelerde kurumsallaşma, üniversitenin kendi yasal ve işlevsel sorumluluklarını yerine getirebilmek, ulusal ve uluslararası alanda diğer üniversitelerle rekabet eder hale gelebilmek için oluşturulan kurallar ve paylaşılan değerler sistemi olarak ifade edilebilir (Paksoy vd., 2014 :111).

Şişman (2010) üniversitelerin hep bir kurumsallaşma sürecinde olduğunu fakat herkesçe kabul gören bir üniversite modelinin gerçekleşemediğini belirtmiştir. Kurumsallaşamamış üniversiteler eş biçimlilik riski taşır, kendine özgü bir kurumsal kültür ve kurum kimliği oluşturması beklenmez. Yükseköğretim kurumları rekabet etme potansiyellerini ve olumlu anlamda fark oluşturma kabiliyetlerini kaybeder. Rekabet ortamı sadece mal ve hizmet üreten kamu ya da özel sektör işletmelerinde değil üniversitelerde de ortaya çıkmıştır. Özellikle günümüzde üniversite sayısının artması eğitilmiş insan sayısının artmasını sağlayacaktır. Eğitim öğretim faaliyetlerinde kalitenin artırılması amacıyla üniversiteler kurumsallaşma çalışmalarına hız vermiştir (Çağlı, 2019: 44).

2. Üniversitelerde Kurumsallaşma Üzerine Literatür İncelemesi

Üniversitelerde kurumsallaşma konusu ile ilgili güncel yazındaki çalışmalar incelenmiş ve ulaşılan 16 yurtiçi ve 7 yurtdışı çalışma raporlanmıştır.

2.1. Üniversitelerde Kurumsallaşma İle İlgili Yurt İçindeki Çalışmalar

Güncel yurt içi yazında üniversitelerde kurumsallaşma konusunda yapılan çalışmalar incelenmiş ve Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Üniversitelerde Kurumsallaşma İle İlgili Yurt İçindeki Çalışmalar *

Yıl	Yazar	Amaç ve Yöntem	Sonuç
2022	Mert ve Genç	“Çalışanların Algılarına Göre Örgüt Kültürü Ve Kurumsallaşma İlişkisi Üzerine Bir Araştırma” adlı çalışmada bir üniversite çalışanlarının algılarına göre örgüt kültürü konusunu çeşitli yönleri ve kurumsallaşma olgusunun örgüt kültürünün oluşmasıyla ilişkisini tespit etmeyi amaçlamıştır. Akademik ve idari personele anket uygulanmıştır.	1- Örgüt kültürü ile kurumsallaşma arasında pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır. 2-Ayrıca algılanan kurumsallaşma düzeyi açısından üniversite mensupları arasında ortalamalar açısından anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.
2022	Erbaş	“Kamu Kurumlarının Kurumsallaşması ve Markalaşması” adlı çalışmada Kamu kurumlarında kurumsallaşmanın bütün boyutlarıyla ortaya konması, kamu kurumlarında markalaşma örnekleri olup olmadığının ortaya konması, marka ülke, marka kent, marka üniversite gibi yenilikler incelenerek kurumsallaşma ve markalaşmanın kamu kurumlarına neler katabileceğinin ortaya konması amaçlanmıştır.	1-Kuruluşlarda markanın gerçek kimliğini oluşturabilmek adına kurumsallaşmanın tamamlanması ve mükemmelleşen kurum, ürün ya da hizmetin marka kimliği kazanması sonrasında marka imajı oluşturulması için markalaşma çalışmaları yapılması ya da kurumsallaşma çalışmaları ile eş zamanlı olarak elde edilen başarı ve farklılaştırma ve iyileştirmelere ilişkin markalaşma çalışması yapılabileceği sonucuna varılmıştır.
2021	Halifeoğlu ve Çatı	“Üniversite Konumlandırmasında Farklılaşma Boyutu: Fırat Üniversitesi Örneği” adlı çalışmada Fırat Üniversitesi’nde dekanların bakış açısıyla Fırat Üniversitesi’nin diğer üniversitelerden farklılaşp farklılaşmadığını, farklılaşma varsa hangi konularda farklılaştığını belirlemeyi amaçlanmıştır.	1- Fırat Üniversitesi’nin, “Köklü Üniversite; Kampüs Büyüklüğü-Fiziki Yeterlilik; Güçlü Akademik Kadro; Akademisyen İhracı; Coğrafi Konum; Ulaşım; Barınma; Mühendislik Eğitimi; Bölge Üniversitesi” olarak dokuz farklılaşma unsuruna sahip olduğu anlaşılmıştır. 2- Fırat Üniversitesi en çok “Köklü Üniversite” unsuruyla farklılaşmaktadır.
2021	Kil vd.	“Yükseköğretimde Yaşanan Sorunların Değerlendirilmesi: Bir Metasentez Çalışması” adlı çalışmada yükseköğretimde yaşanan sorunların değerlendirilmesini içeren çalışmaların (Makale, Rapor ve Tezler) metasentez yöntemi kullanılarak incelenmesi amaçlanmıştır.	1- Türkiye’de yükseköğretimde özellikle; “eğitim öğretim”, “fiziksel altyapı ve finansman”, “yönetim ve organizasyon” ve “sistem kaynaklı” sorunlar yaşandığı görülmektedir. 2- Yukarıda belirtilen sorunlar ışığında özellikle üniversite ile toplum arasındaki bağların yeterince kurulamamış olması, üniversitelerde yeterli akademik özgürlük ve kurumsal özerkliğin olmaması ve kaynak ve altyapı yetersizliği vb. sorunlar öne çıkmaktadır.
2021	Öztürk	“Institutionalization Mechanisms at the Universities: Case Study of the Turkish Universities” adlı çalışmada odak yükseköğretim kurumunun ve iki yavru kurumun kurumsallaşma mekanizmalarını ortaya koymayı ve bu bağlamda, öğretim üyelerinin üniversitelerin kurumsal benzerliğine ilişkin görüşleri sunulmuştur.	Odak kurum ve yavru kurumların amacının tipik eğitim fakültesi kültürü ile bireyi yetiştirme olması nedeniyle bu kurumlar, üniversitelerindeki diğer fakültelerden farklılık göstermektedir. Fakülteler, okutulan dersleri belirleme ve bölümlerin yeniden yapılandırılması gibi Yükseköğretim Kurulu’nun politikalarına ve koymuş olduğu standartlara uyma baskısı altındadır. Belirsizlik durumunda, yavru kurumların odak kurumlardan kopyaladığı ya da model aldığı etik olmayan davranışların önlenmesi gerekmektedir.

2020	Ateş ve Dönmez	“Devlet ve Vakıf Üniversitelerinin Kurumsal Değerlerinin İncelenmesi” adlı çalışmada üniversitelerinin kurumsal düzeyleri arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları belirlemeyi amaçlamışlardır. Araştırma kapsamına Ankara’da bulunan üç devlet (ODTU, Ankara, Hacettepe) ve üç vakıf (Bilkent, Atılım, Başkent) üniversitesi alınmıştır. Nitel araştırma uygulanarak veriler toplanmıştır.	1-Devlet ve vakıf üniversitelerinin kurumsal değerleri arasında bazı benzerlik ve farklılıklar belirlenmiş olup, benzerliklerin farklılıklara oranla fazla olduğu sonucuna varılmıştır. 2-Devlet üniversitelerinde bazı değerlerin (ödüllendirme, öz değerlendirme, performans odaklılık, rekabetçilik, markalaşma-imaj) daha düşük olduğu, vakıf üniversitelerinde kurumsal değerlerin daha yüksek olduğu görülmüştür.
2019	Dağlar	“Stratejik Planlama Kapsamında Türkiye’deki Üniversitelerin Stratejik Amaçlarının Analizi” adlı çalışmada Türkiye’deki devlet (103) ve vakıf (30) üniversitelerinin internet sayfalarında yayınladıkları stratejik planlarında ifade ettikleri stratejik amaçlarını tematik açıdan incelemek, bu ifadelerden hangilerinin ne sıklıkta kullanıldığını, benzerliklerini ve farklılıklarını ortaya koymayı amaçlamıştır.	1- Üniversitelerin genel olarak; “Eğitim Öğretim”, “Bilimsel Araştırma”, “Topluma Hizmet”, “Kurumsallaşma”, “Altyapı”, “Paydaşlar”, “Uluslararasılaşma” ve “Girişimcilik” temaları altında stratejik amaçlarını belirledikleri tespit edilmiştir. 2- Ayrıca vakıf üniversitelerinin bunlara ilave olarak; “Tanınma ve Tercih” ve “Finansman” temalarına stratejik amaçlarında ağırlık verdikleri bulgusuna ulaşılmıştır.
2018	Kayhan	“Üniversitelerde Mobbing İle Mücadele Ve Kurumsallaşma Sorunları” adlı derleme çalışmada üniversitelerde mobbing ile mücadelede ne yapılması gerektiği ve yapılması gereken uygulamaların neler olduğu amaçlanmıştır.	1-Üniversitelerde yöneticilerin örnek kişilikli, uzlaşmacı, dönüştürücü, vizyoner, yenilikçi, empati yeteneği yüksek, donanımlı kişilerin olması gerektiği ve mobbinge karşı çalışma ortamlarında farkındalık düzeyinin oluşturulması gerektiğini belirtmiştir. 2- Mobbing ile mücadelede temel ölçütün, liyakat, adalet vb. bilim merkezli bir yönetim anlayışının göz ardı edilmemesi olmalıdır. Üniversiteleri başarıya taşıyan unsurlara bakıldığında en çok, aile tipi liderlik güvenilir iletişim, empati ve yönetim prensipleri sayesinde sinerjisi canlı tutulan kaliteli çalışma ortamları ön plana çıkmaktadır.
2018	Akyol vd.	“Akademisyen Yöneticilerin Görüşlerine Göre Türkiye’de Yükseköğretimin Sorunları” adlı çalışmada 2017-2018 eğitim-öğretim yılında Ege Bölgesi’nde bir devlet üniversitesinde görev yapan akademisyen yöneticilerin gözünden (nitel araştırma) yükseköğretimin sorunları ele alınmaya çalışılmıştır.	1- Yöneticilerin yükseköğretimin sorunlarına ilişkin görüşleri “öğrencilere ilişkin sorunlar”, “akademisyenlere ilişkin sorunlar” ve “örgütsel ve yönetsel sorunlar” olmak üzere üç tema altında toplanmıştır. 2- Öğrencilerin düşük motivasyon durumlarına yönelik daha derinlemesine bir araştırma yapılması, akademisyenlerin işe alım ve terfi süreçlerinde daha şeffaf ve liyakata dayalı uygulamalar yapılması, bölümler arası işbirliğini arttırmak amacıyla disiplinler arası lisansüstü programların açılmasının teşvik edilmesi gibi önerilerde bulunulmuştur.

2017	Köse	“Üniversitelerde Örgüt Kültürü İle Akademik Performans Arasındaki İlişkiler” adlı çalışmada üniversitelerde örgüt kültürünü karşılaştırmalı olarak inceleyerek, akademik performans ile örgüt kültürü arasındaki ilişkileri tartışmayı amaçlamıştır. 4 üniversitede bulunan 647 akademisyenle anket yapılmıştır.	1- Türk yükseköğretim kurumlarında, rekabetçi değerler çerçevesinde; “yenilikçi takım kültürü”, “rekabetçi kültür” ve “hijerarşik kültür” şeklinde isimlendirilebilecek üç farklı kültür tipi gözlenmektedir. 2- Örgüt kültürünün; üniversitelere, akademik birimlere, kampüs büyüklüğüne göre değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır. 3-Örgüt kültürü akademik performansla ile ilişkisinde, rekabetçi kültürün ve yenilikçi takım kültürünün akademik performansla güçlü bir ilişki gösterdiğini, hijerarşik kültürün ilişkisinin ise anlamlı düzeyde olmadığını göstermektedir. Ayrıca rekabetçi kültürün akademik performans üzerinde etkili olduğu, hijerarşik kültür ile yenilikçi takım kültürünün akademik performansa etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir.
2017	Kılınç vd.	“Öğretim Üyelerinin Görüşlerine Göre Türkiye’de Yeni Kurulan Üniversitelerin Sorunları: Nitel Bir Araştırma” adlı çalışmada Türkiye’de 2006 yılından sonra kurulan üniversitelerin karşılaştıkları sorunların incelenmesini amaçlamıştır.	1- Katılımcılar yeni kurulan üniversitelerin sorunlarını eğitim kalitesi, fiziki imkânlar, sosyo-kültürel ve akademik faaliyetler, iş yükü ve maddi olanaklar olmak üzere beş boyut altında değerlendirmişlerdir.
2014	Bozbayındır	“Türkiye’de Yeni Kurulan Kamu Üniversitelerindeki Kurumsallaşmanın İncelenmesi” isimli çalışmasında Türkiye’de yeni açılan (2006, 2007 ve 2008) kamu üniversitelerinin kurumsallaşma düzeylerini belirlemek ve kurumsallaşma sürecinde karşılaşılan sorunları ortaya koymayı amaçlamıştır. Araştırmanın örneklemini kamu üniversitelerinde görev yapan öğretim elemanları oluşturmaktadır.	1-Üniversitelerinin sorumluluk, nesnellik, kültürel güç, formelleşme ve kaynak yeterliliği boyutunda “orta düzeyde” kurumsallaştıkları görülmüştür. 2-Üniversitelerin kurumsallaşma düzeyinin en yüksek olduğu boyut “sorumluluk”, en düşük olduğu boyut ise “kaynak yeterliliği”dir. 3-Üniversitelerin kurumsallaşma sürecinde en fazla yaşadıkları sorunlar: Yeterli personelin bulunmaması, bilimsel çalışmalara desteğin olmaması, şehrin özelliklerinden kaynaklı sorunlar, ideolojik yakınlığa göre görev verilmesi, çatışmaların çözülmemesi, kurum kültürünün oluşmaması, oryantasyon programının olmaması, görevlerin açık ve net olmaması, kütüphane yetersizliği ve sosyal alanların yetersizliği.
2014	Paksoy vd.	“Yeni Kurulan Üniversitelerde Kurumsallaşma Süreci: Kilis 7 Aralık Üniversitesi’nde Bir Araştırma” adlı çalışmasında yeni kurulan üniversitelerden biri olan Kilis 7 Aralık Üniversitesi’nin kurumsal olarak geldiği düzeyi ortaya koymayı amaçlamıştır. Araştırmanın kapsamı 70 idari personelle oluşturulmuştur.	1- Üniversitenin yeni kurulması ve gereksinim duyduğu personelin iş süreci konusundaki tecrübesizliği, kurumsallaşma düzeyinin yavaş ilerlemesine neden olmaktadır. 2- Üniversite personelinin genel anlamda işini sevdiği, kurum içerisinde örgütlenme ve koordinasyon dâhilinde aşamalar kaydedildiği gözlemlenmiştir. 3-Uzman personel yetersizliği olduğu ve personele görev yetkileri dışında başka işlerin verildiği anlaşılmaktadır. 4- Üniversitenin yeni kurulması nedeniyle personelin gereksinim duyduğu fiziki ve teknolojik donanımın yetersiz olduğu anlaşılmaktadır.
2013	Doğan	“Yeni Kurulan Üniversitelerin Sorunları ve Çözüm Önerileri” adlı çalışmada 2006 yılından sonra kurulan üniversitelerin idari personelinin ve akademisyenlerin sorunları ortaya çıkarmak amaçlanmış ve ortak bir görüş ile çözüm önerileri geliştirilmeye çalışılmıştır. Nicel ve nitel araştırma yöntemleri kullanılmıştır.	1- Yeni kurulan üniversitelerin temel sorununun kurumsallaşma düzeyinin düşük olmasıdır. Nedeni ise yeni kurulan üniversitelerde kurum kültürünün oluşmaması ve kurum içindeki işbirliğinin zayıf olmasıdır. 2- Fiziksel yetersizlikler ve nitelikli öğretim elemanı yetersizliği diğer bir sorun olarak çıkmıştır.

2012	Acar	“Üniversitelerde Yeniden Yapılanmanın Aciliyeti ve Yeni Üniversitelerin Sorunları” adlı çalışmada kurumsallaşma sürecinde yeni üniversitelerin sorunlarını tartışmayı amaçlamıştır. Derleme niteliğinde yapılmıştır.	1- Üniversitelerin sorunları İdeolojik kontrol öngören merkeziyetçi yasal çerçeve, düşük maaş, niteliksiz elemanları ayıklamayı ve verimliliği ödüllendirmeyi imkânsız kılan personel politikası, rektörlerin atanmasını kısmen seçime bağlayan maliyetli “atanma”, yetki ve sorumluluk konusunda dengesizliktir. 2- Nitelikli eleman bulma ve elde tutma, fiziksel altyapı, finansal imkânsızlıklar, uluslararası standartlara uyum ve dışa açılmama ve kurumsallaşamama sorunudur.
2003	Aypay vd.	“Eğitimde Yapısal Değişim ve Kurumsallaşma: Bir Eğitim Fakültesi Öğretim Elemanlarının Görüşleri” adlı çalışmada YÖK’ün eğitim fakültelerini yeniden yapılandırması örneği kullanılarak beş yıllık bir uygulama süreci sonunda kurumsallaşma düzeyini belirlemeyi amaçlamışlardır. Çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır.	1- Yeniden yapılandırma örgütsel açıdan bazı sorunlara yol açmakla birlikte öğretim elemanlarınca düzenleyici kurumsal baskı olarak adlandırılacak değişiklikler olumlu karşılanmaktadır. 2- Öğretim elemanlarının normatif ve bilişsel açılardan kurumsallaşmada sorunlar yaşandığı belirtilmiştir.

* Makale yazarları tarafından oluşturulmuştur.

2.2. Üniversitelerde Kurumsallaşma İle İlgili Yurt Dışı Çalışmalar

Güncel yabancı yazında üniversitelerde kurumsallaşma konusunda yapılan çalışmalar incelenmiş ve Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3: Üniversitelerde Kurumsallaşma İle İlgili Yurt Dışındaki Çalışmalar *

Yıl	Yazar	Amaç ve Yöntem	Sonuç
2021	Nas	“Factors Affecting the Organizational Silence of Academics Employed at the Universities in Pakistan” adlı çalışmada Pakistan’daki üniversitelerde görev yapan akademisyenlerin örgütsel sessizliğini etkileyen farklı faktörleri ortaya çıkarmayı amaçlamıştır.	1- Örgütsel sessizliği etkileyen faktörlerden; olumsuz geri bildirim alma korkusu, izolasyon korkusu, yönetsel ve örgütsel faktörler, işle ilgili faktörler, ilişkilere zarar verme korkusu, örgütsel sadakat, yetersizlik arasında pozitif ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.
2019	Baptista Vienni vd.	“Interdisciplinary Centers in Latin American Universities: The Challenges of Institutionalization” adlı çalışma, Üç Latin Amerika (Arjantin, Meksika ve Uruguay) üniversitesinde disiplinler arası araştırma için kurumsal alanların yaratılmasına yönelik girişimlere odaklanmaktadır: Makale, disiplinler arası merkezlerin kurumsallaşma süreçlerini analiz etmeye çalışmaktadır. Bunlar; a) yaratılışın bağlamını, (b) disiplinlerarasılık kavramını, (c) önceden var olan yapılara entegrasyonu ve (d) merkezlerin iç organizasyonunu ve planlanmasını karşılaştırmayı amaçlamıştır.	1- Kurumsallaşma süreçleri arasında bir çeşitlilik olduğu ve bölgede disiplinlerarasılığın kurumsallaşması için tek bir model olmadığı anlaşılmıştır. Fakat bazı ortak özelliklerin (katı bir bürokratik yapı ve konsensüs yaratmanın) büyük bir önemi olduğunu söylemişlerdir. 2- Uruguay Üniversitesi, oldukça etkileşimli ve katılımcı bir sürece dayalı olarak örgütsel anlamda yenilikçi bir deneyim gösterirken, Arjantinde bulunan üniversite, akademik topluluğun hiyerarşik bir düzen kurduğu ve örgütsel anlamda yeniliği önemsemeyen ve istikrarsız davranışlar sergilemiştir. 3-Meksika Üniversitesi, odak noktası zaman içinde yeniden tanımlanan, örgütsel anlamda bir ağ yapısına sahip bir konumda bulunmaktadır.
2017	Heras-Colás vd.	“The institutionalization of service-learning at Spanish universities” adlı çalışmada hizmet ederek öğrenmenin İspanyol üniversitelerinde ne ölçüde kurulduğunu ve kurumsallaştığını analiz etmeyi amaçlamışlardır.	1- İspanyol üniversitelerinin çoğunun hizmet ederek öğrenmenin kurumsallaşmasında çok erken bir aşamada olduğu gözlemlenmiştir. Sadece birkaç üniversitenin kurumsallaşmayı başaracak mekanizmalara sahip olduğu anlaşılmıştır.

2015	Benneworth vd.	“Between good intentions and urgent stakeholder pressures: institutionalizing the universities’ third mission in the Swedish context” adlı çalışmada üniversitelerin toplumsal rolleri (üçüncü misyonlar) üzerine dış paydaşların kurumsallaşma sürecini nasıl etki ettiğini araştırmak amaçlanmıştır. Araştırma örneklemi İsveç’te bulunan Sjöstad Üniversitesinde gerçekleştirilmiştir. Üniversite yöneticilerinin stratejik olarak dış paydaşlara, üçüncü misyonun kurumsallaşma üzerindeki etkilerini incelemiştir.	1-Sjöstad Üniversitesi’nde iç ve dış paydaşları arasında sorunlar yaşandığı sonucuna ulaşılmıştır. Üniversite iç sorunlarının çok çeşitli faaliyetleri stratejik olarak yönetme çalışmasından kaynaklandığını, dış sorunların ise üniversitenin temel ihtiyaçlarının karşılanmamasının, üçüncü misyonu etkilediği sonucuna varmışlardır. Bunun da akademisyenlerle etkileşiminin etkin olmamasından kaynaklandığını ifade etmişlerdir. 2- Üniversite iç sorunlarının yönetimin akademisyenler üzerinde tek tip davranışlar empoze etmeye çalışmasından kaynaklanmaktadır. 3-Sjöstad Üniversitesinin kurumsallaşma sürecinde başarılı olduğu, fakat üçüncü misyonların üniversitenin kurumsallaşmasındaki etkileri için farklı mekanizmalardan yararlanmayı gerektiği gözlemlenmiştir.
2012	Joo ve Halx	“The power of institutional isomorphism: an analysis of the institutionalization of performance-based pay systems in Korean National Universities” adlı çalışmada kurumsal eş biçimlilik perspektifinden Kore Ulusal Üniversitelerinde performansla dayalı ödeme sistemlerini (PPS) analiz etmeyi amaçlamaktadır. Yeni kurumsallaşma analizi üzerinden Kore hükümeti tarafından oluşturulan PPS’nin tarihsel ve sosyal durumlarını Amerika Birleşik Devletleri (ABD) yükseköğretiminde kullanılan PPS formu ile Kore ulusal üniversitelerinin karşılaştırılmıştır.	1- Kore ulusal üniversitelerinde PPS’nin kurumsallaşması Kore halkının sosyo-ekonomik değişimi ile ilgili olsa da, aslında ABD kamu ve özel yükseköğretim modelinin eş biçimlilik örneği olduğu gözlemlenmiştir. 2- Eş biçimlilik Kore yükseköğretiminde bir norm, toplumsal düzen ve mit işlevi görürken, öğretim üyeleri ulusal üniversitelerde PPS’nin kurumsal eş biçimliliğin gücüne karşı bir durum sergilemektedirler.
2010	Moore ve Ward	“Institutionalizing Faculty Engagement through Research, Teaching, and Service at Research Universities” adlı çalışmada Amerika Birleşik Devletleri’ndeki 15 üniversitede bulunan, 20 öğretim üyesiyle görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Üniversitelerin kurumsallaşma sürecinde toplumun etkisini analiz etmeyi amaçlamışlardır.	1-Fakültelerin toplum destekli çalışmalara katılımı desteklenmeli ve kurumsal politika ve uygulamaları değiştirmek için, kurum liderlerinin kurumsallaşmayla doğrudan bağlantılı olması gerektiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca Üniversitelerin toplumla daha çok ilişki kurmasının kurumsallaşmayı olumlu yönde etkilediği görülmüştür.
2009	Folch ve Ion	“Analysing the Organizational Culture of Universities: Two Models” adlı çalışmada Katalonya devlet üniversitelerinde dört yıllık bir süreç içerisinde örgüt kültürünü analiz etmişlerdir. Bunu iki farklı düzeyde (üniversite ile bölüm) yapmışlardır.	1- Model 2’de üniversite bölümlerini derinlemesine araştırırken, Model 1’de üniversitelerin örgüt kültürü ile ilgilenmişlerdir.

* Makale yazarları tarafından oluşturulmuştur.

3. Sonuç

Yazında yapılan araştırmalarda üniversitelerde kurumsallaşma konusunu inceleyen çalışmaların sınırlı olduğu, kurumsallaşma ile ilgili yapılan çalışmaların ağırlıklı olarak aile işletmeleri ve özel kuruluşlarla ilgili olduğu gözlenmiştir. Üniversitelerde kurumsallaşma konusu ile ilgili yapılacak çalışmalara öncü olmak adına yapılan bu çalışmada, yazındaki çalışmalar incelenmiş ve daha çok yükseköğretim kuruluşlarının genel sorunları ile ilgilenildiği görülmüştür. Üniversitelerin kurumsallaşma ko-

nusuna önem vermesiyle, çalışanların görev tanımları netlik kazanacak, çalışanlar profesyonelleşecek, paylaşılan güçlü bir kurumsal kültür oluşturulacak ve faaliyetlerde tutarlılık sağlanacaktır. Ayrıca üniversitelerde şeffaflık ve hesap verebilirlik de artacaktır. Kurumsallaşma sürecini tamamlamış yükseköğretim kurumları örgütsel değişimi daha iyi gerçekleştirecektir (Bozbayındır, 2014: 2).

Literatür incelendiğinde üniversitelerin kurumsallaşma sürecinde yaşadıkları temel sorunlar; yöneticilerin demokratik yönetim anlayışını benimsememesi, yeterli personelin bulunmaması, ideolojik yakınlığa göre görev dağılımının olması, alanında uzman personel sayısının yetersiz olması, üniversitelerin finansal ve fiziksel sorunları, kurum kültürünün oluşmaması, akademik kadro sıkıntısı, işe alım süreçlerinde liyakata önem verilmemesi, kurumsal özerklik, altyapı sorunları, toplumla bütünleşme, eğitim-öğretim sorunları, vizyoner ve yenilikçi lider eksikliği, çalışanlar arasında bütünlük oluşturulmaması, iş yükünün fazla olması ve bunların neticesinde kurumsal bir kimliğe sahip olunmamasıdır. Literatürde dikkat çeken diğer bir husus ise yapılan çalışmaların 2008 ve sonrası kurulan üniversitelerde gerçekleştirilmiş olması ve üniversitelerin kurumsallaşma düzeyini ölçmekten ziyade yükseköğretim kurumlarının genel sorunları ile ilgili olmasıdır. Üniversitelerde kurumsallaşma konusuyla ilgili daha çok araştırma yapılarak araştırmacılara ve literatüre katkı sağlanacağı söylenebilir.

Üniversitelerin işlevlerinin gerçekleştirilmesi adına iyi yetişmiş akademisyenlere, araştırmacılara ve özerk bir yapıya ihtiyaçları vardır. Bunun için kurumsallaşmış bir organizasyon yapısının gerçekleştirilmesi önem kazanmaktadır. İşinde uzmanlaşmış profesyonel yöneticilerin söz sahibi olduğu, kurum kültürünün tüm paydaşlar tarafından benimsendiği, akademik ve idari başarılarla teşviklerin sağlandığı kurumların, günümüzde ve gelecekte varlığını devam ettireceği söylenebilir.

Genel olarak değerlendirildiğinde yerli yazında ele alınan konular örgüt kültürü, markalaşma, üniversiteler arası farklılaşma, yükseköğretimde yaşanan temel sorunlar, devlet ve vakıf üniversitelerin kurumsal değerleri, üniversitelerin stratejik amaçları, üniversitelerde mobbing, akademik performans, yeni kurulan üniversitelerin sorunları ve üniversitelerin yeniden yapılanması iken, yabancı yazında ele alınan konular ise akademisyenlerin örgütsel sessizliğini etkileyen faktörler, üniversitelerde kurumsallaşmanın zorlukları, üniversitelerde hizmetin kurumsallaşması, üniversitelerde üçüncü misyonun kurumsallaşması ve performansa dayılı ödeme sisteminin kurumsallaşmasıdır.

Sonuç olarak bu araştırma, üniversitelerde kurumsallaşma kavramı ile ilgili olarak yapılan çalışmaların bir taramasının yapılarak araştırmacı-

lara katkıda bulunulması amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma üniversitelerde kurumsallaşmaya yönelik gelecekteki çalışmalar için bir rehber niteliği taşıyacak, kaynakların taranması ve literatürün değerlendirilmesi aşamasında yol gösterecek ve araştırmacıların ilerideki çalışmalarında bir model geliştirmelerine yardımcı olacaktır. Bununla birlikte, araştırma ile ortaya konulan bilgilerin değerlendirilmesi sayesinde, üniversitelerde kurumsallaşma alanında yapılacak çalışmalardaki eksikliklerin giderilmesine de imkân sağlayacaktır. Yine kurumsallaşmanın üniversitede bir bütün olarak ölçülmesi yerine birim bazında (kütüphane işleri, yazı işleri, teknokent, bilgi işlem vb.) incelenmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2012). “Üniversitelerde Yeniden Yapılanmanın Aciliyeti ve Kurumsallaşma Sürecinde Yeni Üniversitelerin Sorunları”. *Eğitim-Öğretim ve Bilim Araştırma Dergisi*, Nisan/Mayıs/Haziran 8 (22): 21-27.
- Akdoğan, A. A. (2000). “Aile İşletmelerinin Özellikleri ve Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma İhtiyacı”. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, (16): 31-47.
- Akyol, B., Yılmaz, K., Çavuş, B. ve Aksoy, V. (2018). “Akademisyen yöneticilerin görüşlerine göre Türkiye’de Yükseköğretimin Sorunları”. *Turkish Studies Educational Sciences*, 13(11), 111-131.
- Antalyalı, Ö.L. (2007), “Tarihsel Süreç İçerisinde Üniversite Misyonlarının Oluşumu”. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2007(2): 25-40.
- Apaydın, F. (2007). “Örgütlerde Kurumsallaşma Ve Adaptif Yeteneklerin Pazarlama Eylemlerine Ve Örgütsel Performansa Etkileri”. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kocaeli.
- Apaydın, F. (2008). “Kurumsallaşmanın Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Performansına Etkileri. Zonguldak Karaelmas Üniversitesi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7): 121-145.
- Apaydın, F. (2009). “Kurumsal Teori ve İşletmelerin Kurumsallaşması”. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10 (1): 1-22.
- Arslan, M. (2005). “Cumhuriyet Dönemi Üniversite Reformları Bağlamında Üniversitelerimizde Demokratiklik Tartışmaları”. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (18): 23-49.
- Aydın Ç. Ç., ve Tan, Z. F. (2019). “Kurumsallaşma: Kavramsal Bir İnceleme”. *Alinteri Sosyal Bilimler Dergisi (ASOBİD)*, 3 (2): 225-235.
- Aylan, S. ve Koç, H. (2017). “İşletmelerin kurumsallaşma kriterlerinin belirlenmesine yönelik bir ölçek geliştirme çalışması”. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2): 564-585.
- Aypay, A., Şahin, Ç. ve Işık, H. (2003). “Eğitimde yapısal Değişim ve Kurumsallaşma: Bir Eğitim Fakültesi Öğretim Elemanlarının Görüşleri”. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 3(2): 295-322.
- Ateş, F., ve Dönmez, B. (2020). “Devlet ve Vakıf Üniversitelerinin Kurumsal Değerlerinin İncelenmesi”. *Anadolu Journal of Educational Sciences International*, 10(1): 481-515.
- Benneworth, P., De Boer, H. and Jongbloed, B. (2015). “Between good intentions and urgent stakeholder pressures: institutionalizing the universities’ third mission in the Swedish context”. *European Journal of Higher Education*, 5(3), 280-296.
- Bolay, S.H. (2011). “Çağdaş Üniversitede Neler Önem Kazanmaktadır?”. *Yükse-*

köğretim ve Bilim Dergisi, 1(3):105-112.

Bozbayındır, F. (2014). *Türkiye’de Yeni Kurulan Kamu Üniversitelerindeki Kurumsallaşmanın İncelenmesi*. Gaziantep Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gaziantep.

Cohen, A. and Kol. Y. (2004). “Professionalism and Organizational Citizenship Behavior: An Empirical Examination among Israeli Nurses”. *Journal of Managerial Psychology*, 19(4):386-405.

Çağlı, T. (2019). İç Kontrol Sisteminin Kurumsallaşma Üzerine Etkisi: Devlet Üniversiteleri Üzerine Bir Araştırma. Yozgat Bozok Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yozgat.

Çetin, M. (2022). *Kurumsallaşma ve Kurumsal İtibar İlişkisinin İncelenmesi: Kafkas Üniversitesi Örneği*. Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kars.

Çınar, İ. (2008), Üniversite ve Bazı Sorunları. *Eğitim Dergisi*, Sayı 18, <http://www.egitim.gen.tr/tr/index.php/arsiv/sayi-11-20/sayi-18-gundem-subat-2008/232-universite-ve-bazi-sorunlari>

Dağlar, H. (2019). “Stratejik Planlama Kapsamında Türkiye’deki Üniversitelerin Stratejik Amaçlarının Analizi”. *JOEEP: Journal of Emerging Economies and Policy*, 4 (1):1-12.

Dando, N. and Swift, T. (2003). “Transparency and Assurance: Minding the Credibility Gap”. *Journal of Business Ethics*, 44(2/3): 195-200.

Doğan, D. (2013). “Yeni Kurulan Üniversitelerin Sorunları ve Çözüm Önerileri”. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, (2):108-116.

Erbaş, M. S. (2022). “Kamu Kurumlarının Kurumsallaşması Ve Markalaşması”. *Ombudsman Akademik*, 8 (16): 215-256.

Folch, M. T., and Ion, Ga. (2009). “Analysing The Organizational Culture Of Universities: Two models”. *Higher Education in Europe*, 34(1):143-154.

Gorman, E. H., and Sandefur, R. L. (2011). “Golden Age,” Quiescence, and Revival: How the Sociology of Professions Became the Study of Knowledge-Based Work”. *Work and Occupations*, 38(3): 275–302.

Halifeoğlu, M. ve Çatı, K. (2021). “Üniversite Konumlandırmasında Farklılaşma Boyutu: Fırat Üniversitesi Örneği”. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11 (1): 1-21.

Halis, M., ve Ay A. D. (2017). “Kurumsallaşma Düzeyinin Örgütsel Sessizlik Üzerine Etkisi: Bir Araştırma”. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(2): 43-62.

Heras-Colàs, R., Masgrau-Juanola, M., and Soler-Masó, P. (2017). “The institutionalization of service-learning at Spanish universities”. *International Journal of Research on Service-Learning and Community Engagement*, 85-97.

- Hung, S.-C. (2005). "The plurality of institutional embaddenedness as a source of organizational attention differences". *Journal of Business Research*, 58, 1543- 1551.
- Jaworski, B. J., and Kenneth A. M. (1988). "Toward a theory of marketing control: environmental context, control types, and consequences". *Journal of Marketing*, 52(3): 23-39.
- Joo, Y. H., and Halx, D. M. (2012). "The power of institutional isomorphism: An analysis of the institutionalization of performance-based pay systems in Korean National Universities". *Asia Pacific Education Review*, 13(2):281-297.
- Karpuzoğlu, E. (2004). *Büyüyen ve Gelişen Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma*, Hayat Yayım, İstanbul.
- Kayışkan, D. (2018). "İşletme Stratejilerine Göre Örgüt Yapılarının Oluşturulması". *Journal of Business in The Digital Age*, 1(2): 59-66.
- Kayhan, N. (2018). "Üniversitelerde Mobbing İle Mücadele Ve Kurumsallaşma Sorunları". *Ombudsman Akademik*, (8): 39-58.
- Kaynak, İ. (2020). "Örgüt Kültürünün Kurumsal İmaja Etkisi". *Akademik İzdüşüm Dergisi*, 5 (2): 136-148.
- Kıl, G., Özkan, M. A., ve Aykaç, N. (2021). "Yükseköğretimde Yaşanan Sorunların Değerlendirilmesi: Bir Meta-Sentez Çalışması". *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (59): 85-109.
- Kılıç, İ., Çimen, H., Tunç, T., ve Sönmez Kan, N. (2019). "Profesyonelleşmenin İletişim Becerileri Üzerine Etkisi: Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma". *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(1): 239-255.
- Kılınç, A. Ç. , Çepni, O. , Kılcan, B. & Palaz, T. (2017). Öğretim Üyelerinin Görüşlerine Göre Türkiye’de Yeni Kurulan Üniversitelerin Sorunları: Nitel Bir Araştırma. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi* , (2) , 282-293 .
- Kostova, T. (1999). "Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective". *The Academy of Management Review*, 24(2): 308-324.
- Köse, M.F. (2017). *Üniversitelerde Örgüt Kültürü İle Akademik Performans Arasındaki İlişkiler*. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Mert, F. ve Genç, K. Y. (2022). "Çalışanların Algılarına Göre Örgüt Kültürü Ve Kurumsallaşma İlişkisi Üzerine Bir Araştırma". *Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(1):181-198.
- Moore, T. L. and Ward, K. (2010). "Institutionalizing faculty engagement through research, teaching, and service at research universities". *Michigan Journal of Community Service Learning*, 17(1): 44-58.
- Nas, Z. (2021). Factors Affecting the Organizational Silence of Academics Emp-

- loyed at the Universities in Pakistan. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (1):9-27.
- Narmambetova A., Avcı, B.S., ve Barlı. Ö. (2016). “Kurumsallaşma Göstergelerinin Doğrulamalı Faktör Analizi ile İncelenmesi ve Kurumsallaşma Algılarını Farklılaştıran Etmenlerin Belirlenmesi: Kırgızistan Örneği”. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7(13): 186-207.
- Öztürk, İ. (2021). “Institutionalization Mechanisms at the Universities: Case Study of the Turkish Universities”. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10 (3): 1602-1617.
- Paksoy, H. M., Soysal, A. ve Özçalıcı, M. (2014). “Yeni Kurulan Üniversitelerde Kurumsallaşma Süreci: Kilis 7 Aralık Üniversitesi’nde Bir Araştırma”. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 1(1): 101-115.
- Sargın, S. (2007). “Türkiye’de Üniversitelerin Gelişim Süreci ve Bölgesel Dağılımı”. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(5): 133-150.
- Schein, H. E. (2004). *Organizational Culture and Leadership*. Third Edition. San Francisco: Jossey-Bass Inc.
- Selznick, P. (1996). “Institutionalism “Old” and “New”. *Administrative Science Quarterly*, 41(2): 270-277.
- Swait, J. and Erdem, T. (2002). “The Effects of Temporal Consistency of Sales Promotions and Availability on Consumer Choice Behavior”. *Journal of Marketing Research*, 39(3): 304-320.
- Şanal, M. (2011). *Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Ve Kurumsal Girişimcilik Üzerine Bir Araştırma*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Şen, E. (2013). *Kurumsallaşma İle Firma Performansı İlişkisinde Kurumsal Yönetişimin Rolü*. Gebze İleri Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kocaeli.
- Şeşen, H. (2010). *Öncülleri ve Sonuçları ile Örgüt İçi Girişimcilik: Türk Savunma Sanayinde Bir Araştırma*. Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Şişman, M. (2010). Türkiye’de Yükseköğretim ve Hocabey: Üniversiteye Vakfedilmiş Bir Ömür. *Türk Yurdu*, 30 (273) <https://www.turkyurdu.com.tr/yazar-yazi.php?id=1957> (Erişim: 12.12.2022).
- Tengilimoğlu, E., ve Akgöz, E. (2019). “Kurumsallaşma Düzeylerinin İşletme Yapısına Göre İncelenmesi: Oteller Üzerine Bir Araştırma”. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (2) : 229-251.
- Baptista Vienni, B., Vasen, F., and Villa Soto, J. C. (2019). “Interdisciplinary centers in Latin American Universities: The challenges of institutionalization”. *Higher Education Policy*, 32(3), 461-483.

Yazar, T., ve Avarbek, E. (2018). “1933 Üniversite Reformundan Günümüze Türkiye’de Üniversitelerin Tarihsel Gelişimi”. *Turkish Studies* 13(4): 1341-1360.

Yükseköğretim Kanunu (1981), T. C. Resmi Gazete, 17506, (6.11.1981)

Zencir, E. (2013). *Birinci Sınıf Restoranlarda Kurumsallaşma Durumunun Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.

Zucker, L. G. (1983). “Organizations As Institutions”. *Research in Sociology of Organizations*, 2(1): 1-47.

BÖLÜM 15

YENİ KAMU YÖNETİMİ (YKY) YAKLAŞIMI OLARAK STRATEJİK YÖNETİM SÜRECİ VE TÜRKİYE KAMU SEKTÖRÜ UYGULAMALARI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Cuma SUNGUR¹

Tuğba SUNGUR²

1 Doç. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, mail: cumasongur@gmail.com, ORCID No: <https://orcid.org/0000-0002-1992-0742>

2 Milli Eğitim Bakanlığı, Kahramanmaraş Süreyya Güreş Anaokulu, Mail: tubaelifsena@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5832-4361>

1. GİRİŞ

Gelişen bilgi teknolojilerinin küreselleşme sürecini hızlandırması ile kurumların faaliyetlerini sürdürdüğü çevre daha dinamik hale gelirken karlılığın yanı sıra sürdürülebilirlik ve mali istikrar gibi konular kurumlar için önemli amaçlar arasında yer bulmuştur. Stratejik yönetim, çevresel değişimlerin tahminine, şirketin iç potansiyelinin değerlendirilmesine ve aynı zamanda çevrenin dayattığı değişimlerin kurum üzerindeki etkisinin ön görüşüne dayalı şirket yönetimine modern bir form sunmaktadır. Stratejik yönetimle birlikte kurum yönetim süreçlerinde sadece kendi iç dinamikleriyle değil tüm çevresel unsurları göz önünde bulundurarak faaliyetlerini yürütmeleri gerekliliğini kavramışlardır. Stratejik yönetim disiplininin ayırıcı temel özelliği de bu bağlamda firmaları rekabetçi bir çevreye koymasındır. Firmalar, çevrelerinden veri toplayan, veriyi dönüştüren ve sonra bu dönüşüm sürecinden öğrenen bilgi işleme ya da dönüştürme sistemleri olarak görülmektedir.

Son 10-20 yıla kadar kamu sektöründe stratejik karar vermenin çok zayıf olduğu ve politikacıların, memurların ve kamu yöneticilerinin stratejik planlama ve yönetim gibi özel sektör tekniklerini kendilerine uyarlamada yetersiz olduğuna dair birtakım kanı vardı (Joyce, 2005). Ancak stratejik yönetimin kamu sektöründe artan oranda kullanımı, ademi merkeziyetçiliği vurgulayan ve geleneksel bürokratik hükümet kurumlarını daha küçük ve daha özerk kuruluşlarla değiştirmeye çalışan bir kamu yönetimi anlayışa geçişe neden olmaktadır (Johnsen, 2015: 246). Bu nedenle kamu sektörü politikacıların, memurların ve kamu yöneticilerinin stratejik planlama ve yönetim pratiğini değiştirmeye ve denemeye hazır olmaları gerekmektedir. Kamu sektörü başarı ve kurumsallaşmayı sağlamak için stratejik planlama ve yönetimin değiştirilmesi söz konusu olduğunda dikkatle değerlendirilmesi gereken özelliklere sahiptir. Yakın geçmişe kadar genel olarak kamu sektörü özel sektöre göre ürün veya hizmetlerde talepler dışındaki unsurları çok dikkate almamaktadır (Joyce, 2005). Gelişen bilgi teknolojilerinin küreselleşme sürecini hızlandırması ile kurumların faaliyetlerini sürdürdüğü çevre daha dinamik hale gelirken karlılığın yanı sıra sürdürülebilirlik ve mali istikrar gibi konular da kamu kurumları için önemli amaçlar arasında yer bulmuştur. Bu kapsamda bu çalışma ile yeni kamu yönetimi yaklaşımı olarak kabul edilen stratejik yönetim aşamaları tanımlanarak Türkiye kamu sektörü stratejik yönetim uygulamaları konusu üzerinde değerlendirmeler yapmak amaçlanmıştır.

2. YENİ KAMU YÖNETİMİ (YKY) YAKLAŞIMI OLARAK STRATEJİK YÖNETİM KAVRAMI

Kamu sektöründe tatmin edilmesi gereken paydaşların çokluğu yönetimi daha zor ve karmaşık hale getirmektedir. Bu genellikle taleplerin

karmaşıklığına ve aşırı bürokratik sistemlere ve raporlama süreçlerine neden olabilir. Günümüzde Yeni Kamu Yönetimi (YKY) yaklaşımları bağlamında özel sektör modellerinin, araçlarının ve çerçevelerinin kamu sektörü tarafından artan bir şekilde benimsenmesine tanık olunmaktadır (Williams ve Lewis, 2008: 657). 1970'lerin sonlarında literatüre giren bir kavram olarak, YKY yaklaşımı, kamu sektörünü ciddi olarak etkisi altına almış ve sektör içinde baskın paradigma haline gelmiştir. Özünde, kamu sektörü kuruluşlarının nasıl tasarlanması, organize edilmesi ve yönetilmesi gerektiğine ilişkin bir dizi varsayım ve değer ifadesi olan YKY anlayışı, kamu kurumlarının etkinliklerini artırmak ve değer maksimizasyonu hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla kamu kuruluşları tarafından varsayılan piyasa ve özel sektör iş uygulamalarının benimsenmesini ifade etmektedir. Devletin her kademesindeki kamu kuruluşları tarafından geniş çapta benimsenen bu uygulamalardan biri olan stratejik yönetim kavramı ve stratejik yönetimle ilgili araçları olmuştur. Bu çerçevede stratejik planlama, senaryo planlama, misyon ve vizyon ifadeleri neredeyse her kamu kurumlarında mevcut olmuştur (George ve Desmidt, 2014). Strateji, kurumsal faaliyetleri bütünleştirmek ve mevcut hedefleri karşılamak için örgütsel çevredeki kıt kaynakları kullanmak ve tahsis etmekle ilgilidir. Bir strateji planlarken, kararların bir boşlukta alınmadığını ve kuruluş tarafından alınan herhangi bir eylemin; rakiplerden, müşterilerden, çalışanlardan veya tedarikçilerden gelen bir tepki ile karşılanabileceğini göz önünde bulundurmak önemlidir. İyi bir stratejinin ne olduğunu bilmek için bunun öncelikle kurum içinde nasıl kullanılacağını bilinmesi gerekir. Bir strateji planı yapılırken üç, beş veya daha fazla yıl ileride olabileceklerin planı ortaya konulmalıdır (Maleka, 2014: 6). Stratejik yönetim yaklaşımının bir bütün olarak kamu kurumlarına sağladığı faydalar aşağıda sıralanmaktadır (Chaneta, 2011: 24):

- ✓ Kurumların ne yapmaya çalıştığını ve neyi başaracağı konusunda daha iyi rehberlik sağlamak;
- ✓ Yöneticileri değişim, yeni fırsatlar ve tehdit edici gelişmeler konusunda daha duyarlı hale getirmek;
- ✓ Yöneticilere, yatırım sermayesi için rekabet eden bütçe taleplerini ve kaynakları strateji - destekleyici, sonuç üreten alanlara yönlendirmeyi savunan yeni personel taleplerini değerlendirmek için bir gerekçe sağlamak;
- ✓ Kuruluş genelinde yöneticiler tarafından alınan stratejiyle ilgili çok sayıda kararın birleştirilmesine yardımcı olmak;
- ✓ Kararların tepkisel ve savunmacı olması için daha proaktif bir yönetim duruşu ve karşı hareket etme eğilimleri yaratmak;

- ✓ Öncü stratejiler olarak yalnızca reaktif olmak yerine proaktif olmak, daha iyi uzun vadeli performansın anahtarı olabilir.

Strateji, kurumsal misyona ulaşmak için kullanılan örgütsel hareketler ve yönetsel yaklaşımlardır. Strateji amaç ve hedeflere ulaşmanın “araçlarıdır”. Strateji, stratejik hedeflere ulaşmak için bir yönetim aracıdır. Dikkate alınması gereken ve önemli olan, organizasyonun iç ve dış durumunun analizi ile başlayan bir strateji oluşturmaktır. Her iki ortamı da anlayan yöneticiler, stratejik ve finansal sonuçlara ulaşmak için daha iyi bir strateji tasarlayabilirler. Organizasyonların stratejisi her zaman daha önceki hareketlerin ve halihazırda uygulanmakta olan yaklaşımların ve planlanmakta olan yeni eylemlerin bir karışımı niteliğinde olmalıdır (Chana, 2011: 19).

Devletler yeni bir yönetim çağına girerken, kamu sektöründe yönetim ile ilgili yeni yaklaşımlar zorunlu olmuştur. Küresel ekonomi olgusunun meydana gelmesi, teknolojiye gelişmeler, insanların genel olarak kamu sektöründe ve özel sektörlerde beklentilerinin artması ve daha az kaynakla daha fazla toplumsal hizmet sunma ihtiyacı ile birlikte piyasa dinamikleri kamu kuruluşları için yeni zorluklar yaratmıştır. Ayrıca, küresel bilgi sistemleri ve hizmet sunumundaki kamudaki verimsizlikler üzerindeki medyanın baskısı ile birlikte kamu kurumlarında, son yirmi yılda stratejik yönetim büyük bir önem kazanmıştır (Maleka, 2014: 4).

Stratejik yönetim, çeşitli yöntem ve disiplinleri içeren yönetim biliminin bir alt disiplinidir; ayrıca stratejik yönetimi sanat ve bilimi hem nicelik hem de davranış bilimleri açısından geliştirir. Buna ek olarak, stratejik yönetim prosedürünün en önemli amacı, kurumların kendilerini diğer kurumlardan rekabetçi bir şekilde farklı kılarak ve onlar karşı iç güçlerini ve dış şanslarını değerlendirme şansı vermektir. Ayrıca Stratejik Yönetim’in en önemli işlevlerinden biri de yönetime farklı seçenekler arasında seçim yapmaları gerektiğinde onlara yardımcı olmaktır (Pournasir, 2013: 66).

Strateji kavramına ilişkin, hiçbir zaman tek ve kesin bir strateji tanımı olmamıştır. Stratejik yönetim kavramı, Alfred Chandler, Kenneth Andrews, Igor Ansoff, William Glueck, Henry Mintzberg, Michael E. Porter, Peter Drucker gibi önemli bilim insanları tarafından geliştirilmiştir. Bu nedenle stratejik yönetimin çeşitli tanımları olmakla birlikte en genel ifade ile stratejik yönetim, bir kurumun uzun vadeli amaçlarının ortaya konulması ve bunlara ulaşmak için gerekli eylemlerin ve kaynakların tahsis edilmesidir. Bu tanımdan yola çıkarak stratejik yönetim kavramının üç temel unsurdan oluştuğunu ifade etmek mümkündür. Bunlar; uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi, eylem planlarının benimsenmesi ve bu hedeflere ulaşmak için kaynakların tahsis edilmesidir (Rao, 2016: 6).

Strateji oluşturma ve strateji uygulama sorumluluğu birkaç üst düzey yöneticiyle sınırlı değildir. Her yönetici, bir strateji yapıcı ve strateji uygulayıcısıdır. Ayrıca neredeyse her yöneticinin üstünde ondan sorumlu olan bir yetkisi vardır. Birimden sorumlu yöneticiler, üstlerin rehberliğinde, genellikle birim için strateji oluşturma bir kısmını veya çoğunu yapar ve yapılan stratejik seçimleri uygular. Bununla birlikte, yönetim kademesinin daha aşağısında yer alan yöneticiler, tepeye yakın yöneticilere göre daha dar, daha spesifik strateji oluşturma/strateji uygulama rolüne sahiptir. Alt kademe yöneticilerin strateji yapıcılar ve strateji uygulayıcıları olmasının bir başka nedeni de, bir organizasyonun operasyonlarının coğrafi olarak daha dağınık ve çeşitlendirilmiş olması, birkaç üst düzey yöneticinin yapılması gereken tüm stratejik planlamayı yapmasının daha imkansız hale gelmesidir. Kurumsal yöneticiler, uygun stratejileri oluşturabilmek için tüm coğrafi alanlardaki ve operasyon birimlerindeki tüm durumsal ayrıntıları bilmemektedir. Genellikle, strateji oluşturma sorumluluğunun bir kısmı, alt düzey yöneticilere devredilir. Strateji oluşturma rolünü kendi alanlarındaki rolleri yerine getirmekle derinden ilgilenecek olan yöneticilere devretmek, stratejik başarı veya başarısızlık için hesap verebilirliği sağlamaktadır. Stratejiyi uygulayan yöneticiler aynı zamanda onun mimarları olduğundan, hedeflenen sonuçlara ulaşamazlarsa suçu başkasına atmaları veya mazeret üretmeleri zordur (Chaneta, 2011: 22).

Stratejik yönetim süreci, geleceğin zorluklarına hazırlanmak ve uzun vadeli performanslarını iyileştirmek için kullanılan bir araçtır. Organizasyonlar, daha iyi rekabet analizi yaklaşımları ve daha iyi veri toplama yöntemleri ile verimliliğini ve planlarının başarısını artırabilir. Misyon ve vizyonlarla başlayan bir süreç olarak tanımlanan stratejik yönetim süreci, kurumun hedefini belirledikten sonra planların oluşturulması, ardından planların uygulanması ve son olarak sonuçların değerlendirilmesi şeklinde ilerler (Zafar vd., 2013: 16).

Dess ve Miller (1993), stratejik yönetim sürecini stratejik analiz, strateji oluşturma ve stratejilerin uygulanması süreçleri olarak stratejik yönetimi üç ana başlık altında incelemiştir. Misyon, vizyon ve stratejik amaçların belirlenmesi ile iç ve dış çevre analizleri stratejik analiz başlığı altında toplanmıştır. Kurum düzeyinden başlayıp küresel düzeye kadar erişen stratejiler oluşturulması ise ayrı bir başlıktır. Son olarak da oluşturulan bu stratejilerin uygulanması başlığı altında hem stratejik kontrol süreçlerini hem de örgütsel tasarım, stratejik liderlik ve faaliyet programlarının oluşturulması süreçlerine yer verilmiştir. Strateji oluşturma ve strateji uygulama, sürekli olarak üst yönetimin organizasyonel performansını garanti etmez. İyi yönetilen bir organizasyon bile, olumsuz koşullar nedeniyle bazen sorun yaşayabilmektedir. Ancak, zorlukların üstesinden gelebilecek stratejik savunmalar ve yönetsel yaklaşımlar üstlenerek olumsuz koşullar

gidermek yönetimin sorumluluğundadır. Bu açıdan iyi strateji oluşturma-
nın özü, öngörülemeyen ve beklenmedik dış etkenlere rağmen başarı-
lı performans sağlayacak kadar güçlü ve esnek bir konum oluşturmaktır
(Chaneta, 2011: 19).

3. STRATEJİK YÖNETİM SÜRECİNİN AŞAMALARI

Stratejik yönetim, örgütsel amaç ve hedefleri belirleme ve hedeflere ulaşmak için operasyonel ve idari kararlar alma sürecidir. Genellikle stratejik planlama, stratejik hedeflerle başlar. Hedefler, yönetimin neyi başarmayı beklediğini gösterirken; planlama, hedeflere nasıl, ne zaman, nerede ve kim tarafından ulaşılabileceğini belirtir. Stratejik hedefler, stratejik planlama için gereklidir. Stratejik planlama ise uzun vadeli, analitik olduğu kadar vizyonerdir ve bu nedenle geçmişte organizasyon geliştirme planlarının geliştirilmesinde gerekli olandan farklı bir düşünme biçimi gerektirir. Etkili bir stratejik planlama, örgütün stratejik yönünü belirlemede üst yöneticiler için oldukça önemlidir (Sharifi Namin, 2015: 73).

3.1. Misyon, Vizyon ve Amaçların Belirlenmesi

Kamu kurumları stratejik yönlendirme sürecinde öncelikle misyon ve vizyonlarını ortaya koyarak, hedef ve stratejilerini gerçekleştirme yoluna gitmektedirler.

3.1.1. Misyonu

Misyon bir organizasyonun temel varlık nedenidir. Misyonlar kalıcı olmasına rağmen, bu misyonların asla değiştirilemeyeceği anlamına gelmemelidir. Yeni teknolojiler ve demografik eğilimler örgütün misyonunu yeniden düşünmesi için çok iyi nedenler olabilir. Örneğin çok sayıda hastane kendi misyon ifadelerine “sağlık bakımının bağımsız sunucusu olmayı” arzu ettiklerini dahil etmiştir. Günümüzün bakım yönetimi odaklı sağlık bakım çevresinde misyon durumu yeniden gözden geçirilmeye ihtiyaç duyabilir. Bazı piyasalarda misyon ifadesinin değiştirilmesi ve bakım yönetimi örgütleri ile uyum sağlama hayati olabilmektedir (Swayne ve diğerleri, 2006: 192).

3.1.2. Vizyon

Stratejik yönetimde vizyon, geleceğe dair niyetleri tanımlar. En etkili vizyonlar genelde ilhamlardır ve bu ilham genellikle en iyiyi, en mükemmel, en çoğu sorma şeklini alır (Dess ve Miller, 1993: 24).

3.1.3. Amaç ve Hedefler

Amaç ve hedefler birbirinin yerine sıklıkla kullanılsa da birbirinden ayrı kavramlardır. En basit şekliyle hedefi varılmak istenen nokta; amaç ise o noktaya varmak istememizdeki neden olarak düşündüğümüzde kavram karmaşası ortadan kalkmış olacaktır (Ülgen ve Mirze, 2010: 70).

İşletmelerin amaç ve hedeflerini kurabilecekleri alanları şöyle sıralayabiliriz (Wheelen ve Hunger, 1995: 12):

- ✓ Karlılık(net kar)
- ✓ Etkinlik (düşük maliyetler)
- ✓ Büyüme (toplam varlıkların veya satışların artması)
- ✓ Hissedarların zenginliği(hisse başına düşen kar payı)
- ✓ Kaynakların kullanımı (Öz sermaye veya yatırımın getirisi)
- ✓ Çalışanlara katkı (ücretler, sosyal güvenlik ödemeleri)
- ✓ Topluma katkı(vergi ödemeleri, ihtiyaç duyulan ürünlerin üretimi)
- ✓ Pazar liderliği
- ✓ Süreklilik (iflastan kaçınma)

Etkili vizyonlar 4 önemli özelliğe sahiptir: İdealizm, eşsizlik, gelecek eğilimi ve hayaller. Vizyonlar gelecekte arzu edilen durumlar, idealler ve standartlar hakkındadır. İdealler üzerine odaklanma, örgütteki herkesi imkanlar hakkında düşünmek için cesaretlendirir. Eğer herkes potansiyeli gerçekleştirmek için özenli bir şekilde çalışırsa vizyon örgütün ne olabileceğini anlatır. Sağlık bakım örgütleri geleceğe yönelik liderlere ihtiyaç duyar. Etkili vizyonlar gidilecek yerin ifadesidir ki örgütün nereye gitmek isteyeceğine dair bir pusula sunar. Son olarak, vizyonlar geleceğin görüntüleri üzerine inşa edilir. İnsanlara arzu ettikleri bir yeri tanımlamaları sorulduğu zaman, hemen hemen hepsi görüntüler açısından bir şeyler ifade eder. Nadiren somut sonuçlar üzerine odaklanırlar. Görüntüler, insanları görünüşte imkansız olan şeylerin peşinden gitmeye motive eder (Swayne ve diğerleri, 2006: 198). Stratejik yönetim sürecinin üç temel aşamada da incelendiği bu şemada misyon ve amaçların belirlenmesi dış ve iç çevre analizlerinden önce gelmektedir. Bu durum misyon ve amaçlar doğrultusunda çevresel analizin yapılması gerektiğini belirtmektedir. Yapılan dış ve iç çevre analizi neticesinde ihtiyatlılık gereği alternatif stratejiler belirlenir ve bu stratejilerden en uygunu seçildikten sonra uygulamaya geçirilirken gerekli kontrollerde yürütülür.

3.1.4. Çevre Analizi

Çevre analizi çalışmalarının tümünde de ortak olan beş temel süreç vardır (Ginter ve diğerleri 1991: 36). Bunlar:

- ✓ Dış çevrenin anlaşılması
- ✓ Çevresel değişim belirtilerini tanımlamak için tarama yapılması

- ✓ Tanımlanan konuların gözlenmesi
- ✓ Konuların gelecekte nereye yönleneceğine dair öngöründe bulunulması
- ✓ Konunun örgütsel çıkarımlarının değerlendirilmesi

Kuruluşun rekabet ortamı, kuruluş içindeki belirli değişkenlerden oluşan iç ortam ve kuruluş dışındaki değişkenlerden oluşan dış ortam olmak üzere iki farklı seviyeden oluşur. Dış çevre ayrıca iki farklı kategoriye (pazarlamanın alt ortamları) ayrılır: Makro çevre ve mikro çevre. Dış çevre analizinin potansiyel sonucu, kuruluşun hem şimdiki hem de gelecekteki fırsatlarını ve tehditlerini belirlemektir. Öte yandan, iç çevre analizinin potansiyel sonucu, organizasyon yapısında ve kültüründe mevcut olan güçlü ve zayıf yönlerin belirlenmesidir. İç çevre, organizasyonun kaynakları ve kapasiteleri ile ilişkili olan faktörleri bütünüdür. Kurumlar veya işletmeler iç çevreyi yönetmek ve hedeflerine ulaşmak (karlılık gibi) için arayış içinde olmalıdır. Bu sağlamının bir yolu değer zinciri analizi ile mümkündür. Değer zinciri analizi, bir işletmenin iletme faaliyetlerini kendisine rekabet avantajı sağlayacak şekilde yöneterek bunun kârlılığa nasıl katkıda bulunduğunu araştırır. Kuruluşun mikro ortamı, şirketle doğrudan ilişki içinde olan, karşılıklı bağımlı, kalıcı ve yüksek yoğunluklu, mevcut veya gelecekteki hedeflere ulaşma ihtiyacından ortaya çıkan bileşenlerden oluşur. Bu bileşenler; ticari mal tedarikçileri, hizmet sağlayıcılar, işgücü sağlayıcıları, rakipler, kamu kuruluşlarından oluşmaktadır. Makro çevre, dolaylı olarak, uzun vadede ve düşük yoğunlukta etkileyen, şirket için iş fırsatları yaratan veya alternatif olarak, bu faktörlerin doğrudan etkisi olmaksızın, kuruluşu tehdit eden ve uyum sağlamaya zorlayan tüm faktörleri içerir (Claudiu vd., 2011: 732).

Dış Çevre Analizi: Fırsat ve Tehditlerin Tanımlanması

Dış çevre, yönetimin üzerinde çok az kontrolünün olduğu ya da ya da hiç kontrolünün olmadığı fakat örgütün gelişimini ve başarısını etkileyen tüm dış güçlerin bileşenidir. Dış çevre sürekli değişmektedir ve bu işletmenin de onunla birlikte değişmesi gerektiği anlamına gelmektedir. Dış çevre, yönetimin strateji oluşturmada ihtiyaç duyduğu bilgiyi içerdiği için stratejist, dış çevreyi sürekli olarak işletmeyi etkileyebilecek tehdit ve fırsatları tanımlamak için analiz etmelidir (Alkhafaji, 2003:69).

Dış çevre değişkenleri, organizasyonun kontrolü dışında olan ve kurum faaliyetleri üzerinde doğrudan etkisi olan değişkenlerdir. Bunlar, uluslararası ekonomideki değişiklikleri, teknolojiye ilişkin değişiklikleri, ulusal ekonomideki değişiklikleri, ulusal kültür ve gelenekleri, endüstri/işletme özelliklerini, yönetmelikleri, sendika ve rakiplerin eylemlerini kapsamaktadır. Mevcut çalışmanın ana odağı olan iç çevre değişkenleri, herhangi

bir organizasyonun kontrol edebileceği türden olan organizasyon kültürü, felsefeleri, politikalar, insan kaynakları, misyon ve amaçlarını içermektedir. İç çevre geniş bir kavramdır ve organizasyon içindeki tüm organizasyonel materyali ve insan kaynaklarını içerir. Kurumlar, stratejik amaç ve hedeflere ulaşmak için onları kullanırlar. İç çevre ayrıca yönetim kurulu, çalışanlar, örgüt kültürü, kurumsal yapı, yönetim stratejileri ve son olarak maddi ve insan kaynaklarını içerir. Organizasyon yapısı aynı zamanda herhangi bir organizasyonun stratejik amaç ve hedeflerine ulaşmak için tasarlanmış tüm iç faaliyetlerin çerçevesidir (Alshura ve Assuli, 2017: 46). Dış çevrenin iki bölümü vardır: görev çevresi ve toplumsal çevre. Görev çevresi, direkt olarak örgütün büyük faaliyetlerini etkileyen ve bu faaliyetlerden etkilenen birey ya da grupları içermektedir. Bunlardan bazıları: hissedarlar, hükümet, tedarikçiler, yerel topluluklar, rakipler, müşteriler, kredi kuruluşları, sendikalar, çıkar grupları, müşteriler ve ticaret odalarıdır. Bir kurumun görev çevresi genel olarak onun faaliyette bulunduğu endüstri olarak atfedilmektedir. Toplumsal çevre ise daha genel kuvvetleri içermektedir. Direkt olarak örgütün kısa dönemli faaliyetlerini etkilemez ancak genellikle uzun dönemli kararlarda etkili rol oynar. Ekonomik, teknolojik, politik- yasal ve sosyokültürel kuvvetlerde toplumsal çevrenin unsurlarını oluşturmaktadır (Wheelen ve Hunger, 1995:8). İşletmelerin başlıca çevresel unsurları demografik çevre, sosyokültürel çevre, yasal çevre, teknolojik çevre ve makro ekonomik çevredir. *Demografik Değişimler:* Demografi, tüm piyasa ve ekonomik eğilimlerin temelini oluşturur. Kurumun faaliyet gösterdiği dış çevre, nüfusun nasıl oluştuğuna ve kimleri içerdiğine bağlıdır. Örneğin Batı'daki iş dünyası ve kamu sektörü işletmeleri, yaşlanan bir nüfus da dahil olmak üzere nüfus yapısındaki büyük değişikliklere uyum sağlamak zorundadır. Demografi, tüketici davranışının türünü ve özelliklerini, pazarlama ve promosyonu, personel alımını, kurumsal yetenek ve yetkinliğin gelişimini ve daha geniş ileriye dönük stratejik planlama sürecini etkiler (Morden, 2016: 94). *Sosyokültürel Değişimler:* Sosyal ve kültürel faktörlerin insanların tutumları, tüketici ve iş davranışları üzerinde doğrudan etkisi vardır. Sosyal eğilimler, eğitimdeki değişiklikler veya iş ve boş zaman tutumları ve değişen beklentilerin tümü kuruluşun işleyişini etkiler. İşletme kapalı bir sistem olarak çalışmamaktadır. Dış ortamında meydana gelen değişikliklere tabi olan açık bir sistemdir. Örneğin aile yapısındaki değişiklikler; ırkçılık, engellilik, yaş ayrımcılığı ve cinsiyetçiliğe karşı tutumları; kadının toplumdaki rolündeki değişiklikler; veya kişisel tasarruf ve kurumsal yatırıma (vb.) yönelik değişen tutumları kurumları önemli ölçüde etkilemektedir. Daha temel olarak, kuruluşun değerleri, toplumu karakterize eden etik ve standartlar tarafından şekillendirilmektedir. Tutumlar ve davranış kalıpları, dönemin etik ve ahlaki standartlarına dayanmaktadır. Bu etik ve ahlaki standartlardaki değişiklikler, kuruluşun kendi işleyişine yansıtılmalıdır. Aksi takdir-

de, nihayetinde parçası olduğu daha geniş toplumun yaptırımına tabi olacaktır (Morden, 2016: 99). Sosyal davranışlar ve kültürel değerler sürekli olarak değişir ve işletmeler üzerinde büyük etkiye sahiptirler. Örneğin; toplam işgücündeki kadınların oranını ele alacak olursak, 1970'lerden itibaren Amerika'da kadınların iş gücüne hızla katılıyor olmaları ailelere ilave gelir sağlamış oldu ve böylelikle refah seviyesi artan ailelerin araba, ev seyahat gibi hizmetlere olan taleplerinde bir artış oldu. Bu durum aynı zamanda çocuk bakım hizmetleri, fast food servisleri gibi çalışan çiftlerin ihtiyaçlarına yönelik yeni sektörlerin gelişmesine de katkı sağlamış oldu (Dess ve Miller, 1993: 47). Sosyokültürel değişimler bireylerin davranışları üzerinde, beslenme biçimlerinde uyku düzenlerinde ve tüketim alışkanlıkları gibi sağlıklarını etkileyen birçok unsur üzerinde etkili rol oynar. Sağlık kurumları da hizmetlerini çeşitlendirirken bu değişimleri göz önünde bulundurarak değişen ihtiyaçları karşılayan yollarını arar. Örneğin, sosyokültürel değişimler neticesinde bir toplumda spor yapma alışkanlığının toplumun geniş kitlelerine yayılmasıyla birlikte bireylerin sağlığında iyileşmeler görülebilir. Spor yapmaya bağlı olarak belli hastalıkların ortadan kaybolmasıyla birlikte sağlık kuruluşları da hizmetlerinde farklı düzenlemelere gitme gereği hissedebilmektedir. *Yasal Çevre*: Politik ve yasal gelişmeler işletmenin çevresini onun faaliyetlerini kısıtlayıcı ya da destekleyici hale getirebilir. Bazen devlet düzenlemeleri, yeni endüstrilerin gelişmesini teşvik edebilir. Örneğin Amerika'da hükümetin zehirli atıkların atılmasına ilişkin yapmış olduğu sert düzenlemeler birçok endüstri için ilave masraf çıkarmıştır. Fakat bu durum aynı zamanda büyük bir zehirli atık imha talebini de doğurmuştur. Clean Harbors şirketi de bu yasadan sonra sekiz yıl içerisinde yıllık 100 milyon dolardan fazla gelir elde ediyor hale gelmiştir (Dess ve Miller, 1993: 48). *Teknolojik Değişimler*: Stratejik ve operasyonel karar verme, mevcut teknolojik koşullara ve giderek artan bir şekilde dış çevrenin bilgi ve teknoloji tabanındaki değişim hızına bağlıdır. Elektronik, bilgisayar, telekomünikasyon, hızlı tüketim malları, veri yönetimi ve güvenlik hizmetleri gibi pazarlarda rekabetçi konum ve teknolojik adaptasyon yakından ilişkilidir (Morden, 2016: 94). Teknoloji gelişmeler çoğu hizmet ve ürünü oluşturulması ve dağıtımı aşamasında etkilemektedir. Bu tür gelişmeler yeni ürünler ortaya koyar, var olan ürünlerin yaşam döngüsünü kısaltır ve sermaye yatırım seviyeleri ile ürünlerin birim maliyetlerini düşürür (Dess and Miller, 1993: 49). *Makro Ekonomik Çevre*: Genel ekonomik durum, para politikası, enflasyon, vergi politikası ve gayrisafi yurt içi hasıla ile ilişkili faktörler bütünüdür (Gökse, 2007: 31). Gayri safi yurt içi hasıla burada bir ekonomide üretilen tüm mal ve hizmetlerin ekonomik değerini ifade etmektedir. Yani bireysel ve endüstriyel taleple yakından ilişkilidir. Otomobil veya eğlence talebi faiz oranlarındaki dalgalanmaya bağlı olarak artış veya azalış göstermektedir. Burada faiz oranlarının artması talebi düşürecektir. Çünkü faiz oranları

büyük harcamaların yapılması kararının verilip verilmemesinde önemli bir faktördür(Dess and Miller, 1993: 50).

İç Çevre Analizi: Güçlü ve Zayıf Yönler

Kurumların rekabet gücünü şekillendirmede iç çevrenin rolü çok önemlidir. İç çevre tipik olarak örgütsel yapısı, örgütsel kaynaklar, örgüt iklimi ve kültürü ile ilişkilidir. Çalışanların yaratıcılığı; örgütsel yeniliğe, etkililiğe ve hayatta kalmaya önemli bir katkı sağladığı ifade edilebilir. Bu nedenle, kuruluşların fikir üretme ve yaratıcı düşünmeyi en çok destekleyen örgütsel bağlamları yaratması gerekir. Bu nedenle, çalışanların yaratıcı olmaları için yaratıcılık sürecini destekleyen ve besleyen bir iç çalışma ortamı olmalıdır (Zain ve Kassim, 2012: 26). İç çevre, organizasyonda bulunan ve organizasyon üzerinde doğrudan ve spesifik etkileri olan kurumsal bir ortamdır. Organizasyon sahipleri/yöneticileri, organizasyonun tehditlerden kaçınırken mevcut fırsatlardan yararlanıp yararlanamayacağını belirleyecek olan güçlü ve zayıf yönler gibi iç stratejik faktörleri belirlemek için organizasyona bakmalıdır. Bir organizasyonunu iç ortamını nasıl analiz ettiği konusunda pek çok görüş vardır. Organizasyonun iç ortamının analizi, kurum tarafından tutulan kaynakları, yetenekleri ve yetkinlikleri içerir. Pearce ve Robinson (2013: 164) kaynakları 3'e (üç) ayırır: (1) Görünür varlıklar (maddi varlıklar) üretim tesislerini, hammadde, finansal kaynakları ve bilgisayarları içerir; (2) görünmeyen varlıklar (maddi olmayan varlıklar) bir şirketin markasına, itibarına, ahlaki girişimine, teknik bilgisine, patentlerine, ticari markalarına ve birikmiş deneyimini kapsar; (3) Organizasyonun yetenekleri, şirketler tarafından girdileri çıktılarına dönüştürmek için kullanılabilecek varlıkları, insanları ve Süreçleri birleştirme becerileri ve yeteneği kapsamaktadır (Indris ve Primiana, 2015: 190). Günümüz organizasyonları, hem iş performansı hem de genel süreçler üzerinde artan bir etki kaynağı olarak organizasyonu ve performansını etkileyen değişkenlere ve bu sektörde çalışanların tutumlarına büyük önem vermesi gerektiğinin bilincindedirler. Bu nedenlerle, son yıllarda bilim adamları, hem dış hem de iç organizasyonel çevre değişkenlerinin kurumların performansında temel itici güç olduğunu kabul etmektedirler (Alshura ve Assuli, 2017: 46). Organizasyonların temel iç çevre unsurları pazarlama, finansman, operasyonel süreçler, insan kaynakları ve bilgi sistemleridir (Indris ve Primiana, 2015: 190).

İç Çevre Analizinde Kullanılan Yöntemler

İç çevre analizini gerçekleştirmede kullanılan başlıca yöntemler; temel yeteneklerin belirlenmesi, değer zinciri analizi, kritik başarı faktörü analizi, kaynak bağımlılığı yaklaşımı ve fonksiyonel analizdir. Bu yöntemlerden temel yeteneklerin belirlenmesi, değer zinciri analizi ve kaynak bağımlılığı yaklaşımı aşağıda ele alınmıştır.

• *Temel (Öz, Çekirdek) Yetenek*: Temel yetenek (ya da çekirdek yetenek), bir işletmeyi başka işletmelerden ayıran, işletmenin vizyonunu gerçekleştirmede temel rol oynayan, işletmenin rakipleri tarafından kolayca taklit edilemeyen bilgi ve yeteneği ifade etmektedir. Günümüz koşullarında “yenilik yapabilmek” işletmeye rekabet gücü sağlayan en temel yetenektir. Temel Yetenek (Core Competence); işletmeleri iyi bildikleri işleri yapmaya, bazı işleri diğer firmalardan iyi bilir hale gelmeye, iyi bildikleri iş dışında yapılması gereken tüm işleri başkalarına yaptırmaya (Outsourcing) ve sürekli olarak yenilik yapmaya odaklanmasıdır. Her işletmeye rekabet gücünü verecek ve onu diğerlerine göre daha başında sahip olmasıdır (Koçel, 2011: 383). Düşük maliyet, kaliteli ürün, iyi bir dağıtım ve satış sonrası hizmet farklılaşmış ürün müşteriye çabuk hizmet verme özellikleridir. Kısaca; Düşük maliyet, kaliteli ürün, iyi bir dağıtım, satış sonrası hizmet farklılaşmış ürün ve müşteriye çabuk hizmet vermedir. Outsourcing yaparak, hem kaynak tasarrufu yapmakta, hem yapı olarak küçülmekte (downsizing) ve yalın hale gelmektedir hem de kendilerini çok iyi bildiği işler üzerinde yoğunlaşma fırsatı bulmaktadır (Demir, 2009).

• *Değer Zinciri Analizi*: Değer zinciri kavramı, bir ürün veya hizmetin üretim öncesi aşamasından üretimine, tüketicilere dağıtımına ve kullanımdan sonra nihai olarak elden çıkarılması aşamalarına yönelik olarak gerekli olan tüm faaliyetleri tanımlamak için tanımlanan bir yaklaşımdır. Ürün zincirindeki bir aşamadan diğerine geçerken değer kazandığı varsayımına dayanmaktadır (Zamora, 2016: 116). Değer zinciri analizi 5 temel faaliyet ile 4 temel destek faaliyetten oluşmaktadır. Beş temel faaliyetin maksimize edilmesi, bir organizasyonun kendi sektöründeki rakiplerine karşı rekabet avantajına sahip olmasını sağlar. Beş adım veya etkinlik şunlardır (Dubey vd., 2020: 177):

1. *İç Lojistik*: teslim alma, depolama ve envanter kontrolü,
2. *Üretim*: Girdileri ürünlere dönüştüren değer yaratan faaliyetler,
3. *Dış Lojistik*: Bitmiş bir ürünü müşteriye ulaştırmak için gerekli faaliyetler,
4. *Pazarlama ve Satış*: Bir alıcının bir ürünü satın almasını sağlamakla ilgili faaliyetler,
5. *Satış Sonrası Hizmet*: Müşteri desteği gibi bir ürünün değerini koruyan ve artıran faaliyetlerdir.

Destek faaliyetleri değer yaratılmasına katkı sağlama potansiyeline sahip olan faaliyetler olarak nitelendirilebilir. Tedarik faaliyetleri, insan kaynaktan yönetimi, teknoloji geliştirme ve yönetim altyapısından oluşan destek faaliyetleri şu şekilde tanımlanabilmektedir (Uğurluoğlu vd., 2019: 108):

1. *Tedarik Faaliyetleri*: Bu faaliyetler değer zincirinde kullanılacak olan girdilerin satın alınması ile ilgili faaliyetlerdir. Hammadde ve malzemeler ile diğer tüketim malzemeleri bu faaliyetler kapsamında satın alınmaktadır. Satın alınan girdiler genellikle temel faaliyetlerle ilişkili gibi görünmesine rağmen destek faaliyetleri de dâhil olmak üzere her aşamada kullanılabilmekte, en basit sarf malzemesinden altyapı oluşturmada kullanılan bina ve teknolojik yatırımlara kadar bütün satın alma faaliyetlerini kapsamaktadır.

2. *İnsan Kaynaktan Yönetimi*: işletmenin genelindeki tüm personelin işe alınması, eğitilmesi ve geliştirilmesi gibi insan kaynaklarına ilişkin bütün faaliyetleri kapsamaktadır.

3. *Teknoloji Geliştirme*: Bu faaliyetler ürün ya da süreç geliştirme ile ilgili çabaların tümünü kapsamaktadır. Araştırma, geliştirme, ürün tasarımı, süreç geliştirme ve bilgi teknolojilerinin kullanımı ile ilgili süreçlerin türü teknoloji geliştirme faaliyetidir.

4. *Yönetim Altyapısı*: Bu kapsamda genel yönetim, planlama, finansman, muhasebe ve kalite yönetimi gibi yönetsel faaliyetler yer almaktadır. Yönetim altyapısı ile ilgili bu faaliyetler diğer destek faaliyetlerinden farklı olarak değer zincirinin tümünü desteklemesi açısından ayrıca önem taşımaktadır.

- *Kaynak Bağımlılığı Yaklaşımı*: Kaynak bağımlılığı yaklaşımı (KBY), dış faktörlerin örgüt üzerindeki etkisini tanımlar, çevresel belirsizliği ve bağımlılığı azaltmak için kullanılır. Bu eylemlerin merkezinde, organizasyonların hayati kaynaklar üzerindeki kontrol gücünü kullanmak yer alır. Örgütler, çoğu zaman diğer organizasyonlar üzerindeki kendi güçlerini artırmaya çalışarak, başkalarının kendi üzerlerindeki gücünü azaltmaya çalışırlar. KBY, organizasyonların birleşme ve devralmalara neden giriştiğini açıklayan baskın teorik çerçeve sunmaktadır. KBY, firmaların neden diğer firmaları satın aldığına dair dış odaklı bir bakış açısı sunar. Pfeffer (1976: 39), kuruluşların birleşme ve satın almalarına dahil olmalarının üç sebebinin olduğunu öne sürmektedir: Birincisi, önemli bir rakip organizasyonu özümseyerek rekabeti azaltmak; ikincisi, girdi kaynaklarıyla veya çıktı alıcılarıyla karşılıklı bağımlılığı sağlayarak onları yönetmek; ve üçüncüsü, üretimi çeşitlendirmek ve böylece değiş tokuş yaptığı mevcut organizasyonlara bağımlılığı azaltmaktır (Hillman vd., 2009: 1404). KBY, kuruluşların varlıklarını uzun vadede sürdürebilmeleri için kaynaklara ihtiyaç duyduklarını belirtir. Bu kaynakların ancak kendi çevrelerinden temin edebildiklerini ve bu ortamda aynı kaynaklara sahip olmak isteyen başka kuruluşların da olduğunu belirtilmektedir. KBY'ya göre örgütlerin kaynak elde etme yönünde belirledikleri değişim stratejileri, çevreye/diğer örgütlere bağımlılık düzeylerini artırmaktadır. Kaynakların sınırlılığı

“güce bağımlılık ilişkilerine” neden olmaktadır. Güç, kaynak bağımlılığı teorisi çerçevesinde, bir aktörün başkalarının ihtiyaç duyduğu kaynaklar üzerinde kontrol elde etme kapasitesi olarak tanımlanır. Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi, kaynağa dayalı ilişkiler sonucunda ortaya çıkan orantısız güç, kaynağa bağımlı olan örgüt üzerinde baskı oluşturmakta ve talepleri kabul etme zorunluluğunu beraberinde getirmektedir. Kaynakların belirsizliği, kuruluşların karşılaştığı çevresel zorluklar örgütsel birlikteliğin oluşturulmasının en önemlilerinden biridir (Zehir vd., 2019: 161).

İç ve Dış Çevre Analizinde SWOT Analizi: Organizasyonlar kendi güçlü ve zayıf yönlerini göz önünde bulundurarak rekabet ortamında fırsat ve tehditlerin etkin bir şekilde yönetilmesini sağlamayı amaçlayan uzun vadeli eylem planlarının geliştirilmesi önemlidir. Stratejik altyapının ayrı bir bileşeni olarak durum analizi, kurumların kaynakları ve yetenekleri hakkında bilgi türlerinin toplanmasını ve analiz edilmesini içerir. (Claudiu vd., 2011: 732). SWOT analizi aşağıdaki potansiyel sorular iç çevre analizinde ortaya çıkabilmektedir(Luke ve diğerleri, 2003:50):

Güçlü yönler

- ✓ Kuruluşun kendine özgü kaynak ve yetenekleri nelerdir, bunlar rakipleriyle nasıl kıyaslanmalıdır?
- ✓ Müşterilere sorulmuş olsa işletmenin güçlü yanları olarak neyi gösterirlerdi?
- ✓ Rakiplerinize sorulmuş olsaydı işletmenin güçlü yönleri olarak neyi gösterirdi?

Zayıf Yönler

- ✓ Kurumdaki hangi kaynak ve yeteneklerin geliştirilmeye ihtiyacı var?
- ✓ Bizim artırmamız gereken, birincil rakiplerimizde var olan kaynak ve yetenekler nelerdir?
- ✓ Örgüt ne yapmaktan kaçınmalıdır?
- ✓ Örgütte şuan sorun ve şikayet yaratan uygulamalar nelerdir?
- ✓ Örgütte sistem hataları var mı?
- ✓ Örgütte birleştirici hatalar var mı?

Fırsatlar

- ✓ Örgüt için uygun olan fırsatlar nelerdir
- ✓ Rakiplerin zayıf olduğu gözden kaçırılmış piyasa pozisyonları

var mı?

- ✓ Örgütün sermaye yatırması gerekli ilginç eğilimler nelerdir?
- ✓ Örgütün stratejik grup üyelerinin üzerinde düşünülmesini gerekli gördüğü konular var mı?

Tehditler

- ✓ Örgütün karşılaşabileceği en ciddi engel nedir?
- ✓ Alıcılardan, satıcılardan, piyasaya yeni girenlerden, ikame ürünlerden gelebilecek spesifik tehditler var mı?
- ✓ Değişen teknoloji örgütün güncel konumunu ve operasyonel etkinliğini tehdit ediyor mu?
- ✓ Rakipler aradaki rekabetçi avantajı kolayca yok edebilirler mi?

SWOT basit ve sezgisel olmasından ötürü stratejik analizde en sık kullanılan araçlardandır. SWOT analizinin amacı stratejik seçimlerde yürütülmesi beklenen anahtar konuların izole edilmesidir(Luke ve diğerleri, 2003:59). SWOT analizi, iç ve dış faktörleri değerlendirmek için kullanılan mekanizmadır. SWOT analizi, bir organizasyonun değerlendirilmesi için doğru ve güvenilir bir ölçüm sağlamada, iç ve dış çevrenin değerlendirilmesinde, gelecekteki öncelikleri ve yönlendirmeleri belirlemede, stratejik planlama ve problem çözmede kullanılan bir yönetim aracı olarak kabul edilir. Toplanan veriler, öncelikle kilit stratejik konuların ve hedeflerin belirlenmesine yol açar. Güçlü yönler ile zayıf yönlerin en aza indirilmesi, fırsatların yakalanması ile tehditlerin etkisiz hale getirilmesi amaçlanır. SWOT analizinin önemi, kuruluşun yeteneklerinin dahili olarak incelenmesi ve ardından uygun fırsat ve tehditlerin belirlenmesi için çevresel taramanın yapılmasıdır. Stratejik analiz için önde gelen araç olarak SWOT'un değeri, basitliği ve netliğinde yatmaktadır. Strateji geliştirme ve karar vericilerin kilit konulara odaklanmalarını destekleme aracı olarak kullanılmaktadır. Aslında, SWOT analizi, fırsatlardan yararlanmanın yanı sıra, zayıflıkları ve kurumun karşı karşıya olduğu tehditleri azaltmak için bir çerçeve sağlar. Bu araç, dış ortamda var olan faktörleri hesaba katarak kuruluşun mevcut performansına (güçlü ve zayıf yönleri) ve kuruluşun geleceğine (fırsatlar ve tehditler) bakmaya yardımcı olur. SWOT, bireylere, gruplara, ekiplere, organizasyonlara ve hatta planlara uygulanabilen güçlü ve oldukça başarılı bir tekniktir. Bu teknik aynı zamanda planlamacıların ve politika yapımcıların projenin güçlü yönlerini keşfetmelerine, zayıflıkları en aza indirmelerine ve mevcut fırsatlardan mümkün olan en büyük getiriye elde etmelerine yardımcı olur. İç çevresel faktörlerin değerlendirilmesi, yöneticilerin rakiplerinin zayıf yönlerini nesnel ve dikkatli bir şekilde belirleyerek hizmetlerini iyileştirmelerini

sağlar. Sonuç bilgilerini analiz eden yöneticiler, yatırım fırsatlarından yararlanabilir ve olası tehditlerin olumsuz etkilerini azaltabilir. SWOT analizi, bir organizasyonun stratejik yönetim politikasını analiz etmek için kullanılan en etkili yaklaşımlardan biridir. Dış fırsatların ve tehditlerin analizinin amacı, bir işletmenin dalgalanan fiyatlar ve siyasi istikrarsızlık gibi kontrol edilemeyen bir dış çevreyle karşı karşıya kaldığında fırsatları yakalayıp yakalayamayacağını ve tehditlerden kaçınıp kaçınamayacağını değerlendirmektir (Sharifi Namin, 2015: 74).

1.1.1.5. Strateji Oluşturma

Stratejik yönetimin bu bileşeni, hedeflenen sonuçların nasıl başarılabacağı konusunu gündeme getirmektedir. Hedefleri nihai ürün olarak görürsek buradaki strateji onları nasıl başaracağımız olmaktadır. Stratejiyi oluşturma görevi örgütün iç ve dış çevreyle ilişkisini incelemeyi ve kısa ve uzun dönemde başarılması gerekli faaliyet planlarının oluşturulmasını gerektirir (Nedelea ve Paun, 2009: 98). Stratejiler, yönetim düzeylerine göre incelendiğinde üç ana başlık altında toplandıkları görülmektedir. Bunlar: üst yönetimin yürüttüğü kurumsal stratejiler, iş yönetiminin yürüttüğü rekabet stratejileri ve işlevsel stratejilerdir. Strateji oluştururken sorulması gereken doğru sorulara General Electric şirketin strateji tanımından yola çıkılarak varılabilir. Bu tanıma göre strateji, hangi kaynakların hangi fırsatlarda avantaj sağlamada kullanılacağı, hangi tehditlerin arzu edilen sonuçlara ulaşmada minimize edileceği durumudur.

- ✓ Değişen durumlara nasıl uyum sağlanacak
- ✓ Kaynakların işletmenin çeşitli birim ve departmanlarına nasıl dağıtılacağı
- ✓ Nasıl rekabet edileceği, firmanın rakiplerine göre alacağı konunun belirlenmesi,
- ✓ Her bir fonksiyonel ve operasyonel alanda hangi davranış ve yaklaşımların sergileneceği strateji oluşturmada sıklıkla başvuru sorulardır (Nedelea and Paun, 2009:98).

1.1.1.6. Stratejilerin Uygulanması

Strateji uygulama işlevi, stratejinin işe yaraması ve hedeflenen performansa zamanında ulaşmak için ne yapılması gerektiğini görme faaliyetlerini kapsamaktadır. Stratejinin uygulanması sürecinde idarenin başlıca amacı, etkili strateji uygulaması için gerekenler arasındaki bağlantıyı oluşturmaktır. Bağlantı ne kadar güçlü olursa, stratejinin yürütülmesi o kadar iyi olur. Stratejiyi uygulama işlevi, eyleme dayalı bir idari görevdir. Stratejiyi uygulamaya koymakla ilgili başlıca idari faaliyetler şunları içermektedir (Chaneta, 2011: 20):

- ✓ Stratejiyi başarıyla uygulayabilecek bir organizasyon oluşturmak,
- ✓ Kaynakları stratejik başarı için kritik olan bu iç faaliyetlere yönlendiren bütçeler geliştirmek,
- ✓ Stratejiyi başarılı bir şekilde uygulamak için çalışanları amaç ve hedefleri enerjik bir şekilde takip etmeye teşvik edecek şekilde motive etmek,
- ✓ Başarılı strateji uygulamasına elverişli bir çalışma ortamı yaratmak,
- ✓ Stratejiyi destekleyen politika ve prosedürlerin kurulması,
- ✓ İlerlemeyi izlemek ve performansı izlemek için bir bilgi ve raporlama sistemi geliştirmek,
- ✓ Uygulamayı ilerletmek ve stratejinin nasıl yürütüldüğünü geliştirmeye devam etmek için gereken dahili liderliği uygulamaktır.

Başta Hambrick ve Mason olmak üzere onları takip eden çoğu araştırmacı sınırlı rasyonellik çerçevesinde ortaya konulan stratejik seçim sürecinin zihinsel boyutu üzerine pek fazla durmayıp bu sürece ve dolayısıyla sürecin sonucu stratejik tercihlere etki eden kişisel yönetici özelliklerine etki eden çoğunlukla da demografik özelliklere odaklanmışlardır. Yöneticinin yaşı, kıdemi, işlevsel tecrübesi(üst mevkie gelmeden önceki tecrübe birikimi)ve eğitim durumu stratejilerin uygulanmasında uygulayıcı davranışlarını farklılaştıran değişkenler olarak tanımlanmıştır.

1.1.1.7. Stratejilerin Kontrolü

Yönetimin temel fonksiyonlarından biri olan kontrol, stratejik yönetim bağlamında oldukça önemli bir yere sahiptir. Stratejik kontrol, stratejik yönetimin son aşaması olmasına karşın, aslında tüm stratejik yönetim süresince yapılması gereken bir unsurdur. Stratejik yönetim oluşturma aşamasında başlayarak, analiz, seçim ve gerçekleştirme evrelerinin kontrol ve düzeltme şarttır. Ancak eğer ki tespitler doğru yapılamaz ise alternatif kriterlerin de doğru belirlenip belirlenmediğinin anlaşılması güç olur. Bu durum aynı zamanda zaman ve kaynak israfına sebebiyet vermektedir (Ülgen ve Mirze, 2010: 73). Değerlendirme ve kontrol, kurumsal faaliyetlerin ve performans sonuçlarının izlendiği ve gerçek performansın arzulanan performansla kıyaslandığı bir süreçtir. Tüm seviyelerdeki yöneticiler doğru faaliyetler ve sorunların çözümü için sonuç bilgilerini kullanırlar. Değerlendirme ve kontrol stratejik yönetimin her ne kadar son önemli bileşeni olsa da öncesinde uygulanan stratejik planların zayıf noktalarını bulup tüm süreci baştan almaya zorlayabilir (Wheelen ve Hunger, 1995: 15). Mintzberg ve Quinn (2000), strateji değerlendirmenin genel ilkelerini şu şekilde sıralamıştır.

- ✓ Tutarlılık: Strateji, amaç ve politikalarla tutarsızlık göstermemelidir.
- ✓ Ahenk: Strateji dış çevrede meydana gelen değişimlere karşı uyum sağlayıcı karşılıklar verebilmelidir.
- ✓ Avantaj: Strateji seçilen alanda rekabetçi bir avantaj sağlamalı ve yaratıcılık sunmalıdır.
- ✓ Uygulanabilirlik: Strateji eldeki kaynakları aşırı zorlamamalı ve alt problemlere sebebiyet vermemelidir.

Uzun vadeli planlar, işin yeniden tanımlanması ve yönetimin kuruluşun gelecekteki seyrine ilişkin vizyonunun daraltılması veya genişletilmesini gerektirebilir. Performans hedefleri, geçmiş deneyimler ve gelecekteki beklentiler ışığında yükseltilmeye veya düşürülmeye ihtiyaç duyabilir. Uzun vadeli yön kaymaları, yeni hedefler oluşturulmasını veya çevredeki değişen koşullar nedeniyle stratejinin değiştirilmesini gerekebilir. Bazen uygulamanın bir yönü istendiği gibi gitmez ve değişiklikler yapılması gerekir. İlerleme tipik olarak bazı alanlarda eşit olmayan bir şekilde, yani daha hızlı ve diğerlerinde daha yavaş olabilir. Bazı görevler kolayca yapılır; diğerleri zor olabilir. Bütçe revizyonları, politika değişiklikleri, yeniden organizasyon, personel değişiklikleri ve revize edilmiş ücret uygulamaları, seçilen stratejinin daha iyi uygulanmasını sağlamanın tipik yollarıdır. Bir şirketin misyonu, hedefleri, stratejisi veya strateji uygulamasına yaklaşımı asla nihai değildir. Performansı değerlendirmek, çevredeki değişiklikleri gözden geçirmek ve ayarlamalar, stratejik yönetim sürecinin normal ve gerekli parçalarıdır (Chaneta, 2011: 21).

Değişen ve gelişen bir ortamda kişi ve kurumların statik olarak kalması mümkün değildir. Küresel olarak yaşanan tüm gelişim ve dönüşümler yönetsel açıdan yeni yaklaşımlar ve örgütsel yapıların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda kamu kurumlarında stratejik yönetim modern bir yönetim anlayışı perspektifi ortaya koymaktadır (Küçüktığı ve Aydın, 2017: 475). Kamu kurumlarında yeni kamu yönetimi felsefesi, klasik kamu yönetimi anlayışını değiştirmektedir. Bu yeni paradigmanın en büyük özelliği, kamu yönetiminin temelini oluşturan vatandaşlık bilinci ve yapısının değişmesidir (Öztürk, 2016: 13). Klasik yönetim yaklaşımına ciddi eleştiriler getiren bir yönetim anlayışı olarak stratejik yönetim, klasik bürokrasinin merkeziyetçi yaklaşımını karmaşık kural ve yapıları, beklentilere cevap verememesi, hantal bir görünüm sergilemesi gibi noktalardan eleştirmektedir. Stratejik yönetim anlayışına göre klasik yönetim kaynak israfına neden olarak, kamu kaynakların daha pahalıya sunulmasına neden olmakta ve katı bir merkeziyetçi yönetim bakış açısına sahiptir. Bu açıdan kamu kurumlarının rolleri yeniden tanımlanması, daha piyasa yönelimli olarak hizmet sunması ve hizmet sunumunda rekabetçi bakış açısının olması zorunludur. Yönetsel olarak ayrıca kamu kurumları merkeziyetçi olmak yerine adem-i merkeziyetçi olması ve dolayısıyla esnek bir yönetim anlayışının geliştirilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte özel sektörde kullanılan bazı yö-

netim anlayışının kamu sektörüne de genişletilmesi ve özel sektörle rekabetin teşvik edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla kamu kurumlarında performans olgusu daha fazla ön planda tutularak etkililiğin ve verimliliğin esas alınmasının sağlanması vurgulanmaktadır (Küçüktüğü ve Aydın, 2017: 475).

3. TÜRKİYE KAMU SEKTÖRÜNDE STRATEJİK YÖNETİM UYGULAMALARI

Türkiye’de merkeziyetçiliğin neden olduğu sorunlara karşı bir çözüm önerisi olarak ileri sürülen YKY yaklaşımı ile kamusal hizmetler daha hızlı, kaliteli ve şeffaf olarak sunulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda Dokuzuncu Kalkınma Planı’nda kamu kurum ve kuruluşlarda stratejik yönetime geçilmesi gerektiği vurgulanmıştır (İzci ve Geylani, 2021: 729). Diğer taraftan 10 Aralık 2003 tarihinde yürürlüğe giren 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’yla kamuda stratejik planlama uygulamasının kanuni altyapısı oluşturulmuştur (Yazıcı, 2015: 71). 5018 sayılı Kanun ile kamuda stratejik planlama uygulamasının yasal altyapısı oluşturulmuş ve stratejik plan hazırlama kamu idareleri için zorunlu hale getirilmiştir. Ancak, Kanunun tüm maddeleriyle birlikte 01.01.2006 tarihinde uygulanmaya başlanmıştır (Kalkınma Bakanlığı, 2015: 7-12). 5018 sayılı Kanun kapsamındaki kamu idarelerinde 2006’dan başlamak üzere stratejik planlar hazırlaması ve performans esaslı bütçelemeyi uygulamalarını zorunlu hale getirmiştir. 2006 yılı başında da strateji geliştirme birimleri kurulmuştur (Yazıcı, 2015: 71). Bu sayede stratejik planlama konusunda kamu kesiminde kurumsal çalışmalar yapılmaya çaba gösterilmiştir. Bu bağlamda öncelikle kurumsal yapılanma çalışmaları başlatılmış, sonra ise stratejik planlamalar konusunda neyin nasıl yapılacağına ilişkin çalışmalara odaklanılmıştır. 26 Mayıs 2006 tarihinde kamu kuruluşlarında stratejik plan uygulamasına ilişkin usul ve esasları gösteren “Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” yürürlüğe girmiş ve bu yönetmelik ile 148 kamu kurumun stratejik plan uygulamasına geçiş takvimi belirlenmiştir. Bunu takiben Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzu’nun 2. sürümü oluşturulmuştur. Kamu İdarelerince Hazırlanacak Stratejik Planlara Dair Tebliğler ise ilk defa stratejik plan hazırlayacak olan kurumlar ve bu kurumların plan hazırlama takvimleri ile seçimler dolayısıyla stratejik planlarını yenileyecek kurumların dikkat edecekleri hususlar ortaya konmak üzere Kalkınma Bakanlığı tarafından 28.07.2011 ve 30.04.2015 tarihlerinde yayımlanmıştır (Aşgın ve Yaman, 2018: 451). Yönetmelikte genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri, özel bütçeli idareler, sosyal güvenlik kurumları için dört grup halinde aşamalı bir geçiş takvimi öngörülmektedir. Buna göre belirlenen tüm kamu idareleri en geç 31.01.2009 tarihine kadar ilk stratejik planlarını hazırlamaları gerekmiştir. Bu kapsamda ulusal plarlardan ziyade kurumsal düzeyde mikro stratejik planların hazırlanmasına yönelik ilerleme olmuştur (Yazıcı, 2015: 71).

5018 sayılı Kanun ile kamu yönetiminde kuruluş düzeyinde stratejik planlama çalışmalarının yürütülmesine ilişkin yetki ve sorumluluk Kalkınma Bakanlığına verilmiştir. Maliye Bakanlığı, kamu idarelerinin bütçelerinin stratejik planlarda belirlenen performans göstergelerine uygunluğu ve idarelerin bu çerçevede yürütecekleri faaliyetler ile performans esaslı bütçelemeye ilişkin diğer hususları belirlemeye yetkili kılınmıştır. Aynı Kanunla Sayıştay’a ise dış denetim bağlamında kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli olarak kullanılıp kullanılmadığını belirleme, faaliyet sonuçlarının ölçme ve performans bakımından değerlendirme görevi verilmiştir. Kanunun yürürlüğe girmesinden sonra ilgili üç gözetici-yönlendirici kurum aşağıda bazıları sayılan ikincil ve üçüncül mevzuat düzenlemelerini yapmışlar ve çeşitli proje ve faaliyetler gerçekleştirmişlerdir (Songür, 2015: 63-64): 1) Haziran 2003’te “Kamu İdareleri için Stratejik Planlama Kılavuzu” hazırlanmıştır. Ancak pilot çalışmalardan elde edilen bulgular ışığında elde edilen dönüşlere dayalı olarak Haziran 2006’da güncellenmiştir. 2) Aralık 2004’te “Performans Esaslı Bütçeleme Rehber Taslağı” hazırlanmıştır. 3) Temmuz 2005’te “Stratejik Yönetim Araştırması” gerçekleştirilmiştir. Araştırma, kamu idarelerinde yönetim süreçleri, yönetim kalitesi ve kurumsal kapasite düzeyi ile yöneticilerin stratejik yönetim yaklaşımı ve yönetsel etkinlik konusundaki düşünce ve algılarını belirlemek amacıyla yapılmıştır. 4) Ekim 2005’te “İç Denetim Koordinasyon Kurulunun Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” yayımlanmıştır. 5) Aralık 2005’te “İç Kontrol ve Ön Mali Kontrole İlişkin Usul ve Esaslar Yönetmeliği” yayımlanmıştır. 6) Şubat 2006’da “Strateji Geliştirme Birimlerinin Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” yayımlanmıştır. 7) Mart 2006’da “Kamu İdarelerince Hazırlanacak Faaliyet Raporları Hakkında Yönetmelik” yayımlanmıştır. 8) Mayıs 2006’da “Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” yayımlanmıştır. 9) Temmuz 2006’da “İç Denetçilerin Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” yayımlanmıştır. 10) Ağustos 2007’de strateji geliştirme birimlerinin görevlerini yeterli ve etkili düzeyde yerine getirmekte karşılaştıkları sorunların belirlenmesi amacıyla Başbakanlık, Maliye Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığının ortak çalışmalarıyla “Strateji Geliştirme Birimleri Araştırması” yapılmıştır. 11) Aralık 2007’de “Kamu İç Kontrol Standartları Tebliği” yayımlanmıştır. 12) Nisan 2008’de “Kamu İç Denetim Rehberi” yayımlanmıştır. 13) Temmuz 2008’de “Kamu İdarelerince Hazırlanacak Performans Programları Hakkında Yönetmelik” yayımlanmıştır. 14) Temmuz 2009’da “Performans Programı Hazırlama Rehberi” hazırlanmıştır. 15) 2011 yılında “Kamu Kesiminde Stratejik Yönetimin Gerektirdiği Yönetsel Kapasite İhtiyaç Analizi ve Kapasite Gelişim Programlarının Oluşturulması Projesi” gerçekleştirilmiştir. 16) 2011 yılında kamu idarelerince yürütülen stratejik plan çalışmalarının katılımcılık boyutuna iliş-

kin bir değerlendirme çerçevesi oluşturmak, katılımcılığın ve kalitesinin artırılmasına yönelik kapasite geliştirilmesi amacıyla “Stratejik Planlama ve Politika Geliştirmede Katılım” projesi gerçekleştirilmiştir. 17) Nisan 2012’de Kamu İç Kontrol Rehberi taslağı hazırlanmıştır. 18) 2004 yılında stratejik yönetimle ilgili mevzuat, uygulamalar, idarelerin stratejik planları ve konuyla ilgili araştırma ve yayınlara yer verilecek şekilde oluşturulan internet portalı (www.sp.gov.tr), 2012 yılında kamuda stratejik yönetimin tüm unsurlarını kapsayacak bir yaklaşımla yenilenerek kamunun hizmetine sunulmuştur. 19) 2013 yılında “Stratejik Yönetimin Güçlendirilmesi” projesi başlatılmıştır. 20) Şubat 2014’de Kamu İç Kontrol Rehberi yayınlanmıştır. 21) Aralık 2014’de Faaliyet Raporları Değerlendirme Rehberi yayınlanmıştır. 22) Aralık 2014’de Performans Denetimi Rehberi yayınlanmıştır. 23) Temmuz 2015 itibariyle Merkezi idareler için Stratejik Plan Hazırlama Kılavuzu yenileme çalışmaları sürmektedir.

5018 sayılı Kanunun “Stratejik planlama ve performans esaslı bütçeleme” başlığını taşıyan dokuzuncu maddesinde ise kamu idarelerine; kalkınma planları, programlar, ilgili mevzuat ve benimsedikleri temel ilkeler çerçevesinde geleceğe ilişkin misyon ve vizyonlarını oluşturmak, stratejik amaçlar ve ölçülebilir hedefler saptamak, performanslarını önceden belirlenmiş göstergeler doğrultusunda ölçmek, bu sürecin izleme ve değerlendirmesini yapmak amacıyla katılımcı yöntemlerle stratejik plan hazırlamak; bütçeleri ile program ve proje bazında kaynak tahsislerini stratejik planlarına, yıllık amaç ve hedefleri ile performans göstergelerine dayandırmak ve bütçelerini, stratejik planlarında yer alan misyon, vizyon, stratejik amaç ve hedeflerle uyumlu ve performans esasına dayalı olarak hazırlamak zorunluluğu getirilmiştir. Kanunun yine aynı maddesinde, Kalkınma Bakanlığı; stratejik plan hazırlamakla yükümlü olacak kamu idarelerinin ve stratejik planlama sürecine ilişkin takvimin saptanması ile stratejik planların kalkınma planı ve programlarla ilişkilendirilmesine yönelik usul ve esasların belirlenmesinde yetkili kılınmıştır. Kamu idarelerinin bütçelerinin stratejik planlarda belirlenen performans göstergelerine uygunluğunu sağlama ve idarelerin bu çerçevede yürütecekleri faaliyetler ile performans esaslı bütçelemeye ilişkin diğer hususları belirleme konusunda da Maliye Bakanlığı yetkilendirilmiştir. 10.07.2004 tarihinde yürürlüğe giren 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunuyla büyükşehir belediyelerine mahalli idareler genel seçimlerinden sonra altı ay içerisinde stratejik plan hazırlama yükümlülüğü getirilmiştir. Kanunla büyükşehir belediyesinin görev yetki ve sorumlulukları arasına büyükşehir belediyesinin stratejik planına uygun olarak bütçesini hazırlama görevi verilmiştir. Büyükşehir belediye başkanına belediyeyi stratejik plana uygun olarak yönetmek, belediye idaresinin kurumsal stratejilerini oluşturmak, bu stratejilere uygun olarak bütçeyi hazırlamak ve uygulamak, belediye

faaliyetlerinin ve personelinin performans ölçütlerini belirlemek, izlemek ve değerlendirmek, bunlarla ilgili raporları meclise sunmak görevi verilmiştir. Ayrıca, büyükşehir belediyesinde genel sekreter ve yardımcılarının, hizmetlerin yürütülmesini mevzuat hükümlerine, belediyenin amaç ve politikalarına, stratejik planına ve yıllık programlarına uygun olarak sağlama görevi bulunmaktadır. Ayrıca, 22.02.2005 tarih ve 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanununa göre, il özel idareleri de mahalli idareler genel seçimlerinden sonra altı ay içinde stratejik plan hazırlamak zorundadır. Kanuna göre Vali, il özel idaresini stratejik plana uygun olarak yönetmek, il özel idaresinin kurumsal stratejilerini oluşturmak, bu stratejilere uygun olarak bütçeyi, il özel idaresi faaliyetlerinin ve personelinin performans ölçütlerini hazırlamak ve uygulamak, izlemek ve değerlendirmek, bunlarla ilgili raporları meclise sunmakla ve ilgili hükümlere göre performans planı ve faaliyet raporu hazırlamakla yükümlüdür. Kanunla il genel meclisine stratejik plan ile yatırım ve çalışma programlarını, il özel idaresi faaliyetlerini ve personelinin performans ölçütlerini görüşmek ve kabul etmek; encümene ise, stratejik plan ve yıllık çalışma programı ile bütçe ve kesin hesabı inceleyip il genel meclisine görüş bildirme görev ve yetkileri verilmiştir. Diğer taraftan, 5393 sayılı Belediye Kanunu 03.07.2005 tarihinde yürürlüğe giren Belediye Kanuna göre, nüfusu 50.000'nin üzerinde olan belediyelerin mahalli idareler genel seçimlerinden sonra altı ay içinde stratejik plan hazırlamak zorundadır. Kanunda belediye meclisi ve encümenine Büyükşehir Belediyesi Kanunuyla verilen görevler diğer belediyelere de 10 verilmiştir. Belediye başkanı ayrıca, yerel yönetimler genel seçimlerinden itibaren altı ay içerisinde, kalkınma planı ve programı ile varsa bölge planına uygun olarak stratejik plan ve ilgili olduğu yılbaşından önce de yıllık performans planını hazırlayıp belediye meclisine sunmak zorundadır (Kalkınma Bakanlığı, 2015: 7-12).

4. SONUÇ

YKY yaklaşımı, özel sektör modellerinin kamu yönetimi pratiğine kolayca yerleştirilip yerleştirilmediği veya gerçekten yardımcı olup olmadığı sorgulansa da artık kamu sektörü yönetim düşüncesine iyice yerleşmiştir. Kamu sektörü faaliyetlerinde özel sektör araçlarının uygulanması, hizmet sunumunda katma değer sağlamanın yanı sıra paydaş beklentilerini karşılamakla görevli kamu sektörü stratejistlerine son derece yardımcı olabilmektedir (George ve Desmidt, 2014: 644). Türkiye kamu sektöründe tarihsel süreç içerisinde başta politika yapıcılar ve çoğu bürokratların etkisi ile stratejik yönetim anlayışı tüm kamu kurumlarında hakim olmaya başlamıştır. Özellikle 5018 Sayı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile kamu yönetiminde taşra düzeyinde stratejik planlama çalışmalarına daha fazla odaklanılmıştır. Böylece tüm kamu idareleri kendi bütçelerini daha önce hazırlanan ve stratejik plarlarda belirlenen performans göster-

gelerine yönetmekle sorumlu tutulmuştur. Özel sektörde olduğu gibi kamu sektörleri günümüzde stratejik yönetim olgusuna özel bir önem vermeye başlamıştır. Özellikle klasik düşünceye göre kamu kurumları tüm kamusal hizmetleri “düşük maliyet veya maliyet kontrolü” anlayışı ile karşılamayı hedeflemektedir. Böyle bir anlayış ile çevresinde neredeyse tamamen bağımsız hareket eden işletmelerin toplum ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalması kaçınılmaz olmuştur. Ancak 1970’li yıllardan sonra kamu kurumlarında hakim olan YKY daha rekabetçi ve gelir artırmaya yönelik olmuştur. Bu çerçevede kamu kurumları kendileri ve özel sektör ile çok daha fazla rekabete girmiştir. Kamu kurumlarının düzenli olarak stratejik eylem planları oluşturmaları, kurumsal misyon ve vizyona özel bir önem vermeleri ve bunların kamuoyuna paylaşılması kamu kurumlarını daha rekabetçi ve dinamik bir yapıya geçmesine imkan vermektedir. Günümüzde kamu kurumları strateji yönetim yaklaşımını adeta bir oyun planı olarak kabul edilmelidir. Yönetim, örgütün işlerini nasıl yürüteceğine ve amaçlarına nasıl ulaşacağına ilişkin stratejiler geliştirir. Strateji olmadan istenilen sonuçlara ulaştırarak uyumlu bir faaliyet planı da olmaz. Güçlü bir stratejinin güçlü bir şekilde yürütülmesi işletme başarısı için kanıtlanmış bir rehberdir. Serbest piyasa koşullarının iyileştirilmesiyle birlikte artan rekabet kamu kurumlarını dış çevrelerini analiz edebilmelerini daha da önemli hale getirmiştir. Stratejik yönetimi, genel yönetimden ayıran temel farklardan bazıları da rakiplerin ve çevrenin analizi, bu analiz neticelerinin uzun vadeli stratejik planlarda kullanılmasıdır. İşletmelerin açık sistemlerde faaliyetlerini sürdürdüğü düşünüldüğünde dinamik değişkenlere esnek bir biçimde uyumun ne kadar önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Başarılı bir stratejik yönetim sürecinde belli aşamaların izlenmesi gerekmektedir. Literatürde bu konuda misyon, vizyon ve amaçların belirlenmesi ile çevresel analizlerin yapılış sırası farklılık gösterebilmektedir. Ancak; misyon, vizyon ve amaçların belirlenmesinden oluşan yönlendirme stratejilerinin gerekli çevresel analizlerin yapılmasından sonra oluşturulması işletmenin bu stratejilerde daha az değişiklik yapmasına yardımcı olabilmektedir. Yönlendirme stratejileri liderlerin, örgütün ne yapması gerektiğine olan inancını açıklamasına izin verir ve işlerini nasıl yürütme niyetinde olduklarına açıklık getirir. Her türlü girişim devamında bir gelişim için yapılmalı ve misyon, vizyon ve örgütün stratejik amaçlarının yazılı ifadesinin iyi düşünülmüş bir şekilde yapılandırılması sağlanmalıdır. Kurumların değişen koşullara en iyi şekilde adapte olabilmeleri için stratejik yönetim sürecinde farklı senaryolar için farklı stratejik alternatifler oluşturması gereklidir. Bu alternatifler arasından seçilecek stratejinin seçimi, uygulanması ve kontrolü sürecin diğer unsurlarını kapsamalıdır.

KAYNAKLAR

1. ALKHAFAJİ, A.F. (1984). Strategic Management Formulation, İmplementation, and Control in a Dynamic Environment, The Haworth Press, New York, London, Oxford
2. ALSHURA, M. S. K., ve ASSULİ, J. A. H. A. (2017). Impact of internal environment on performance excellence in Jordanian public universities from faculty points of view. *International Journal of Business and Social Science*, 8(1), 45-57.
3. AŞGIN, S., ve YAMAN, K. (2018). Türkiye’de bakanlıkların stratejik plan uygulamalarında mevcut yapı Ve sürecin değerlendirilmesi. *International Journal of Academic Value Studies*, 4(19), 449-466.
4. CHANETA, I. (2011). Strategic management process. *Journal of Comprehensive Research*, 5: 18-25.
5. DEMİR, C. (2009). Sağlık Kurumları Yönetimi ve Çağdaş Yaklaşımlar. (<http://www.gata.edu.tr/saglikbilimleri/saglikhizmetleri/2009>)
6. DESS, G.G. ve MILLER, A. (1993). Strategic Management, International Editions, McGraww-Hill Inc. New York
7. GINTER, P.M. DUNCAN, W.J. ve SWAYNE, L.E. (1991). Analyzing the Healthcare Environment: You Can’t Hit What You Can’t See, *Health Care Management Review*, 16(4): 35-48
8. GÖKSEL, A. (2007). Stratejik Yönetimde Strateji Geliştirme Araçları: Kozmetik Ürünleri Alanında Rekabet Algılaması, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Ankara
9. HİLLMAN, A. J., WITHERS, M. C., ve COLLINS, B. J. (2009). Resource dependence theory: A review. *Journal of management*, 35(6), 1404-1427.
10. INDRİS, S., ve PRİMİANA, I. (2015). Internal and external environment analysis on the performance of small and medium industries SMEs in Indonesia. *International journal of scientific & technology research*, 4(4), 188- 196.
11. İZCİ, F., ve GEYLANİ, D. (2021). Türkiye’de Katılımcı Yönetim Ve Yönetişimin Uygulanabilirliğinin 11. Kalkınma Planı Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (22), 715-738.
12. Kalkınma Bakanlığı (2015). Onuncu Kalkınma Planı: 2014-2018.Kamuda Stratejik Yönetim Çalışma Grubu Raporu: Ankara.
13. KÜÇÜKTIĞLI, A. T., ve AYDIN, V. (2017). Yeni Kamu Yönetimi Bağlamında Stratejik Planlama Anlayışı. *Journal of Suleyman Demirel University Institute of Social Sciences*, 28(3), 473-492.
14. MİNTZBERG, H. ve Quinn, J.B. (1996). The Strategy Process, Third Edition, Prentice Hall, New Jersey

15. NEDELEA Ş ve PAUN L.A. (2009). The Importance of the Strategic Management Process in the Knowledge Based Economy, Review of International Comparative Management, 10(1): 95-105
16. ÖZTÜRK, C. (2016). Kamu Yönetiminde Stratejik Yaklaşımlar. Sage Yayıncılık: Ankara.
17. PEARCE, John A, ve ROBINSON, R.B (2013). Strategic Management: Planning for Domestic & Global Competition, Thirteenth Edition, McGrawHill Companies, Inc., New York.
18. PORTER, M.E. (1998). Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance with a New Introduction, Free Press, New York
19. POURNASIR, S. (2013). Key success factors of strategic management implementation in SMEs in Iran. Journal of International Studies, 6(2), 65-78.
20. RAO, V.S.P (2013). Strategic Management. NMIMS Global Access - School for Continuing Education: India.
21. SHARIFI NAMİN, H. (2015). On the applicability of analysis of internal and external factors: A case study of Imam Khomeini Relief Foundation in Ardabil. *International Journal of Organizational Leadership*, 4, 72-85.
22. SONGÜR, N. (2015). Türk kamu yönetiminde stratejik planlama ve uygulamalara ilişkin genel bir değerlendirme. *Strategic Public Management Journal*, 1(1), 56- 78.
23. SWAYNE L.E. DUNCAN W.J. ve GİTER P.M. (2006) Strategic Management of Health Care Organizations, Fifth Edition, Blackwell Publishing
24. UĞURLUOĞLU, Ö., BİLGİN DEMİR, İ., ve ÜREK, D. (2019). Sağlık Kurumlarında Stratejik Yönetim. Nobel Yayınevi: Ankara.
25. ÜLGİN, H. ve MİRZE K. (2010) İşletmelerde Stratejik Yönetim, 5. Baskı, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul
26. VASILE T. ve IANCU A. (1997). A Model of the Strategic Management Process, University of Craiova.
27. WHEELER, T.L. ve HUNGER, J.D. (1995). Strategic Management and Business Policy, Fifth Edition, Addison Wesley Publishing Company, Massachusetts
28. YAZICI, K.(2015). Türkiye’de Kamu Yönetiminde Planlama Uygulamalarının Değerlendirilmesi Ve Ulusal Planlama İle İlgili Öneriler. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 68.
29. ZAFAR, F., BABAR, S., ve ABBAS, H.(2013). The Art Of Strategic Management- A Key To Success In Corporate Sector. *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*, 1(1): 15-24.
30. ZAIN, M., ve KASSIM, N. M. (2012). The influence of internal environ-

ment and continuous improvements on firms competitiveness and performance. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 65, 26-32.

31. ZAMORA, E. A. (2016). Value chain analysis: A brief review. *Asian Journal of Innovation and Policy*, 5(2), 116-128.
32. ZEHİR, C., FINDIKLI, M. A., ve ÇELTEKLİGİL, K. (2019). Resource dependence theory, firm performance and producers-suppliers relationships. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences*.
33. ATUAHENE, K. and LI, H. (2004). Strategic Decision Comprehensiveness and New Product Development Outcomes in New Technology Ventures, *Academy of Management Journal*, 47(4): 583-597.
34. JOYCE, P. (2015). *Strategic management in the public sector*. Routledge.
35. GEORGE, B., ve DESMİDT, S. (2014). A state of research on strategic management in the public sector: An analysis of the empirical evidence. In *Strategic Management in Public Organizations* (pp. 163-184). Routledge.
36. WILLIAMS, W., ve LEWIS, D. (2008). Strategic management tools and public sector management: The challenge of context specificity. *Public Management Review*, 10(5), 653-671.
37. JOHNSEN, Å. (2015). Strategic management thinking and practice in the public sector: A strategic planning for all seasons?. *Financial Accountability & Management*, 31(3), 243-268.

BÖLÜM 16

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR İLE ÜLKE RİSKİNİN İLİŞKİSİ: G20 ÜLKELERİNDE BİR UYGULAMA

Fatih TOPÇUOĞLU¹

1 Arş. Gör.; Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uyg. Tek. Ve İşl. Y.O, Muhasebe ve Finans Yönetimi Bölümü, ftopcuoglu@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5870-9352.

GİRİŞ

Ülkeler geliştirmek, yatırımları yapabilmek için kaynaklara ihtiyaç duymaktadırlar. Bu kaynaklar vergiler gibi ülke içerisinde sağlanacağı gibi yabancı yatırımlar vasıtasıyla da sağlanabilir. Vergiler toplanma miktarının sınırlı olacağından ötürü dış yatırım elde etmek her zaman daha önemlidir. Doğrudan yabancı yatırım sermaye gücünü çeken ülkeler için her zaman cazibeli olmuştur. Genellikle gelişmiş ülkelerde yüksek getiri elde etmek zor olacağından yatırım yapmak için uygun yer arayan sermaye sahipleri finansal açıdan gelişmemiş fakat yüksek getiri imkânı barındıran ülkelere yatırım yapma eğilimindedirler.

Özellikle dünya savaşlarından sonra küreselleşmenin artması ülkeler arasındaki sınırları kaldırmış, ülkeler arası yatırımların önünü açmıştır. Bu yeni düzende birçok ülke, yatırımcıları ülkesine çekebilmek için çeşitli imtiyazlar vaat etmiş. Vergisel avantajlar gibi çeşitli ikramlarla yabancı yatırımcılar cezbedilmeye çalışılmaktadır. Ülkeyi yönetenler bu yatırımlarla ülkenin işsizlik rakamlarını düşürmek, teknolojik ve ekonomik anlamda büyümek, ödemeler dengesini sağlamak gibi bir takım sonuçları hedeflenmektedirler.

Doğrudan yabancı yatırımları etkileyen faktörlerden birisi de yatırım yapılacak ülkelerin barındırdığı risklerdir. Çalışmanın ilk bölümünde doğrudan yabancı yatırım kavramından bahsedilirken ikinci bölümünde de risk kavramı ve ülke riski kavramlarından bahsedilmiştir. Son kısımda ise bu kavramlar arasındaki ilişkinin tespiti açısından ekonometrik analizler yapılmıştır. Bahsi geçen inceleme için 2000-2017 dönemlerine ait yıllık veriler ele alınmıştır

1.YABANCI YATIRIM TANIMI VE TÜRLERİ

1.1.Portföy Yatırımları

Portföy yabancı yatırımlar genel tanımıyla; hisse senetleri, bonolar, tahviller gibi çeşitli yatırım enstrümanlarının alınmasıyla yapılan yatırım şeklidir. Don dönemlerde sıcak para olarak da adlandırılan bu yatırımlarla alım satım arasındaki farktan gelir elde etme beklentisi içeren yatırımlardır (Baratov, 2003:17).

1.2.Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Yatırım ve tasarruf ülkelerin büyümeleri için vaz geçilmez unsurlardır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için bu unsurlar hayati öneme sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerin hedeflerini sağlamak ve arzu ettikleri büyüme rakamlarını elde etmek için gerekli olan sermaye o ülkelerin sahip olduğu miktardan daha fazladır. Tasarruf noktasında başarısız olan ülkeler ekonomik kalkınma ve büyüme gibi hedefleri için dışarıdan yatırım alırlar.

(Hilber & Voicu, 2010).

“Doğrudan yabancı yatırım, bir ekonomideki (yatırımın çıkmış olduğu ülkede bulunan) mukim tüzel kişinin (doğrudan yatırımcının), başka bir ekonomideki (yatırıma ev sahipliği yapacak olan ülkede) yerleşik bir teşebbüs (doğrudan yatırım teşebbüsü) üzerinde elde ettiği kontrol veya kayda değer etki ile ilişkili olan bir sınır ötesi yatırımı kategorisidir. Doğrudan yabancı yatırımlar genellikle uzun süreli olup kontrol etme durumu söz konusu olduğundan diğer yatırım türlerinden farklılaşmaktadır (IMF, 2009: 101).

Doğrudan yabancı yatırım yabancı bir ülkede yeni bir işletme açma, mevcut faaliyette olan bir işletme ile ortaklık oluşturma veya hâlihazırda faal çalışan bir tesisi satın alma şeklinde olabilir (Ergül, 2004: 147). Başka bir deyişle doğrudan yabancı yatırım, yönetime katılmayı ya da yeni bir işletme kurmayı kapsamaktadır. Bu taraflıyla doğrudan yabancı yatırımlar portföy yatırımlarından farklılaşmaktadır. Portföy yatırımlarını ifade etmek gerekirse; bir şirketin hisse senetlerinin, yabancı yatırımcılar tarafından satın alınmasıdır şeklinde tanımlanabilir. Bunun yanında portföy yatırımları sadece döviz girişi sağlamaktadır. Buradaki amaç şirketin yönetimine dâhil olmak değildir, amaç sadece kar elde etmektir (Demirtaş,2014:18). İlave olarak yatırımcının yabancı şirkete gerçekleştirdiği yatırım üzerinde en az %10 oranında söz hakkına sahip olması durumunda doğrudan yabancı yatırımdan söz edilebilir (Kahveci, 2016: 5).

1.2.1.Doğrudan Yabancı Yatırımların Türleri

1.2.1.1.Ortak Girişimler

Doğrudan yabancı yatırımlar kimi zaman lokal bir ya da birden fazla işletme ile ortak girişim ortak girişim (joint venture) şeklinde karşımıza çıkabilmektedir. Bir proje ya da faaliyet doğrultusunda bir araya gelinerek güçlerini birleştirme durumu söz konusudur. Ortak girişimin diğer çeşitlerden en önemli farklılığı ortak bir iş için yeni bir şirket kurulmasıdır. Çok uluslu işletmelerin lokal finansal hizmetlerden daha fazla yararlanmasını bu sayede mümkün olur. Böylece finansal gelişmenin sağlanması umulur (Aydıntan, 2003).

1.2.1.2.Şirket Birleşmeleri ve Satın Almalar

Şirket birleşmeleri ve satın almalar, iki firmanın yeni bir tüzel kişilik oluşturarak faaliyet sürdürmesidir. Yeni bir şirket kuruluyorsa buna yeni şirket kurma vasıtasıyla, yeni bir şirket kurulmuyor ve mevcut bir şirket devralınıyorsa buna da devralma vasıtasıyla birleşme denilmektedir (Göz, 2009).

1.2.1.3.Stratejik Birleşmeler

Yabancı yatırımcıların sıklıkla tercih ettiği bir yöntem olan stratejik birleşmeler, iki firmanın sahip oldukları hisse miktarlarını aralarında bir kısmını değişimleri ve ortak bir girişim kurmaları ya da beraber aralarında bir faaliyet anlaşması yaparak, firmalardan birinin diğer firmayı bazı noktalarda temsil etmesi şeklinde hayata geçmektedir (Kurtaran, 2007: 368).

1.2.2.Doğrudan Yabancı Yatırımların Belirleyicileri

1.2.2.1.Piyasa Büyüklüğü

Yabancı firmalar yatırım yapılacak ülkedeki piyasanın yeterli büyüklükte olması halinde o ülkenin potansiyellerinden faydalanmak için doğrudan mal satmak yerine o ülkeye yatırım yaparak doğrudan yabancı yatırımcı olmakta ve bu pastadan pay almak istemektedirler. Bazı durumlarda ihracatçı firma için ihracat maliyetleri o ithalatçı ülkedeki üretim maliyetlerini geçmektedir. Bu tür durumlarda ihracatçı firma mal satmak yerine o ülkede malı üretmek istemektedir. Ülkenin nüfusu potansiyeli gösteren unsurdur. Nüfus tek başına yetmemekte tüketicinin alım gücü de önemli bir yer teşkil etmektedir. Satın alma gücünün düşük ve nüfusun az olması o ülkeye doğrudan yabancı yatırımın girmesinin önünde bir engeldir. Nüfusun o ülkede üretilen malları temin edebilecek kadar kazanç sağlaması beklenir (Candemir, 2009:668).

1.2.2.2.İşgücü Maliyetleri

Bugünlerde iş gücü maliyetleri ülkeden ülkeye değişmektedir. Genellikle Uzakdoğu ülkelerinde nüfusun yoğunluğuna bağlı olarak düşük saatlik ücret uygulamaları ve hammaddelere yakınlık, maliyetleri en aza indirmek için yabancı yatırımcılara en önemli fırsatlardan birini sunmaktadır. Özellikle son yıllarda, batı ülkelerindeki mevcut yüksek işçilik maliyetleri, doğu ülkelerindeki düşük işçilik maliyetlerini çok aşmıştır. Diğer bir deyişle, yüksek işgücü tüm ürünlerin fiyatlarının da nispeten yüksek olacağı anlamına gelir, üretilen ürünlerin yüksek fiyatları dış pazardaki rekabet avantajının kaybedileceği anlamına gelir. (Açıkalın, 2006).

1.2.2.3.Ekonomik Büyüme

Ekonomik büyüme kavramı, yatırım kararları açısından son derece önemlidir. Bunun nedeni de yatırım yapılma istenen ülkenin üretkenlik ve gelişmişlik seviyesini göstermesidir. Yatırımcılar ekonomik büyüme oranları daha yüksek olan ülkelere daha iyi getiri sağlayacaklarını düşünmelerinden dolayı genellikle bu ülkelere yatırımı tercih etmektedirler. (Balı,2019).

1.2.2.4.Döviz Kuru ve Enflasyon

Doğrudan yabancı yatırımın en önemli belirleyicilerinden birisi de döviz kurudur. Bunun nedeni de yatırım yapmak isteyen çok uluslu şirketlerin birçok ülkeye yatırım yapmaları ve bu yüzden birçok para birimini kullanmalarıdır. Kurlarda yaşanabilecek oynaklıklar bu şirketlerin yatırım kararlarını etkileyebilmektedir (Kar & Tathısöz, 2008).

Yüksek enflasyon, genel olarak bir ekonomide istenmeyen bir olumsuzluktur. Kontrolsüz enflasyon, imalat firmaları için girdi fiyatlarında sürekli bir artış ve belirsizlik anlamına geldiğinden, yatırım kararları verirken ekonomide yüksek veya dengesiz enflasyona yatırım yapmanın riskli olduğunu düşüneceklerdir. Bu gibi durumlarda, yatırım normalden çok daha yüksek getiri veya başka maliyet avantajlarına sahip olacaktır. Bu nedenle ülkeler, yabancı yatırımları çekmek için finansal sistemde fiyat istikrarının sağlanmasına büyük önem vermektedir (Kiat, 2008).

1.2.2.5.Vergiler

Yabancı yatırımcılar daha fazla kar etmek için mümkün olduğunda vergiden kaçınma eğilimindedirler. Bundan ötürü yeni yatırımlar yaparken vergi avantajları sağlayacakları ülkeleri tercih etmektedirler. Yerli ve yabancı yatırımcıya farklı vergi politikası uygulamak ülkelerin başvurduğu yöntemlerdendir. İkili vergi anlaşmalarının da doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde önemli etkisi bulunmaktadır (Candemir, 2009:667).

1.2.2.6.Dışa Açıklık

Bir ülkenin dış ticaret hacmi/GSMH oranı ile ölçülen dışa açıklık seviyesi, doğrudan yabancı yatırımları etkileyen bir diğer unsurdur. Dışa açıklık oranı yüksek olan ekonomiler, daha çok ticaret edilebilir sektörlere sahip olduğundan, yatırımcılar için çekici olacaktır (Candemir, 2009: 669).

1.2.2.7.Makroekonomik İstikrar

Makroekonomik istikrar ülkedeki makroekonomik değişkenlerin (düşük enflasyon, yüksek ve istikrarlı ekonomik büyüme, düşük işsizlik, düşük reel faiz oranları ve bütçe açıklarının) kontrol edilebilir düzeyde olması anlamına gelir. Yurtiçi ve yurtdışı tasarrufların yatırıma dönüşmesi ülkedeki istikrara katkı sağlamaktadır. Bu yüzden doğrudan yabancı yatırım açısından önemli rol oynamaktadır (Kar & Tathısöz, 2008).

1.2.2.8.Alt yapı

Doğrudan yabancı yatırımı etkileyen bir diğer unsur da yatırım yapılacak ülkedeki alt yapı olanaklarıdır. İletişimin sağlam alt yapılarla desteklenmesi, ulaşımı ve dağıtımı kolaylaştıracağından, doğrudan yabancı sermaye yatırımları için son derece önemli unsurdur. Yabancı yatırımcılar yatırım yapılacak ülkelere gelişmiş bir altyapı sistemi olmasını önemse-

mektedirler. Bunun nedeni de çok daha kaliteli iletişim, ulaştırma ve üretim hizmetleri sunuyor olacağından doğrudan yabancı yatırım yapacak yatırımcıların işini kolaylaştırmaktadır. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekebilmek adına altyapılarına önem vermelidirler (Mutlu, 2011).

1.2.3.Doğrudan Yabancı Yatırımların Ülke Ekonomisine Etkileri

1.2.3.1.Olumlu Etkiler

En geniş anlamda doğrudan yabancı yatırımın yönetim bilgileri, teknoloji, iş tecrübesi aktarımları/paylaşımları, yabancı piyasalara giriş, artan istihdam olanakları ve gelişen sosyal ve çevre standartları yoluyla ekonomi genelinde etkinlik kazançları sağladığı öne sürülmektedir. Bununla birlikte yabancı yatırım faaliyetleri dünya genelinde küresel rekabeti arttırmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımın ithal eden ülkeler için istihdam sağlama, dış ticareti uyarma ve vergiler vasıtasıyla devlet bütçesine katkıda bulunma özellikleri vurgulanmaktadır. Neo-klasik taraftan bakıldığında doğrudan yabancı yatırım sermaye ithal eden ülke açısından, üretime aktarılan sermayenin artışı, böylelikle üretim artışını; sermayenin marjinal ve ortalama üretiminin düşmesini; ve faiz oranlarında düşüşü ifade etmektedir (Terzioğlu,2007:17).

1.2.3.2.Olumsuz Etkiler

Doğrudan yabancı yatırımların yatırımı alan ülkeler açısından olumlu etkilerinin yanısıra olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Söz konusu olumsuzluklardan birkaçı şu şekildedir (Zeren ve Ergün, 2010: 69);

- Doğrudan yabancı yatırımcılar yatırım yaptıkları ülkelerde bazı ana sektörlerde üstünlük sağlayabilirler. Bu durum da ülke ekonomisi üzerinde denetim sağlayabilir.
- Dış ticaret üzerine yapılan düzenlemeler yabancı yatırımcılar tarafından o ülkede yatırım yapılması neticesinde esnetilebilir ve zarar görebilir.
- Üstün teknolojiye sahip yabancı firmalar ile o yetiye sahip olmayan yerel firmaların arasında haksız rekabet ortamı oluşabilmektedir.
- Yabancı yatırımcılar yatırım yaptıkları ülkelere borçlanarak o ülkedeki faiz oranlarını artmasına, bunun yanında da beraber iç talebin daralması durumu yaşanabilir.
- Doğrudan yabancı yatırımlar ekonomide ikili bir yapıya neden olabilir. Bir taraftan modern yapılar diğer taraftan geleneksel yöntemler ile üretim yapılabilir.
- İstihdamda modern teknikler ve kalifiye işgücü ile çalışan yabancı

firmalar istihdam üzerinde olumsuz etkilere neden olabilir.

- Yabancı yatırımcı üretimde kullandığı hammaddeyi yurtdışından ithal ederek ve elde ettiği karları kendi ülkesine transfer ederek ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosuna zarar verebilir.
- AR-GE faaliyetlerini kendi ülkesinde yürüten yabancı yatırımcı yatırım yaptığı ülkeye teknolojik olarak katkıda bulunmamaktadır.

2.RİSK KAVRAMI

2.1.Ülke riski

Ülke riski, genel ifadesiyle o ülkede yatırım yapacak olan yatırımcıların karşılaşacakları tüm riskler olarak ifade edilebilir (Petrović ve Stan-ković, 2009). Başka bir tanımda “ülke riski, makroekonomik ve siyasi sebeplerle alacaklıların ve yatırım yapanların karşılaşabilecekleri muhtemel mali kayıpları belirlemeye yönelik bir analiz türü”dür (Alp, 1998: 549).

Ülke riski kavramı yabancı yatırımcının bakış açısıyla ortaya konmakta, yatırım yapılacak ülkenin durumunu ortaya koyan ve yatırım yapması durumunda maruz kalacağı risk türüdür. Ülke riski, yatırım riskinin bir parçası olarak kabul edilmektedir. Ülke riski bir noktaya kadar yatırımın türüne bağlı olarak da değişmektedir (Nordal, 2001:197).

2.1.1.Ülkenin politik riski

Ülkenin politik riski, politik şartlardaki değişikliklerin finansal varlık bilançosunda ortaya çıkan değişiklikler olup ülkenin yönetim biçimi, siyasi krizleri, ülkenin dış ilişkilerini inceler.

- Hükümrancılık riski: Hükümetin milli, politik veya devletin yapısındaki herhangi bir gelişme sebebiyle mevcut borçlarını geri ödeyememesi riskini kapsamaktadır.

- Yönetim riski: Yatırımcılar bir ülkeye yatırım kararı alırken o ülkenin siyasi partilerini ve halkın onlara bakışını da değerlendirmeye alırlar bu doğrultuda kararlarını verirler.

- Mikro Ekonomik Risk: Yatırım tercihini hisse senedi yönünde sabitleyen yatırımcılar tarafından dikkate alınan mikro ekonomik risk yatırımın hangi ülkeye, hangi sektöre ve Şirkete yapılacağı konusunda karar verilirken değerlendirmeye alınır.

- Demografik ve Sosyo-Ekonomik Risk: Ülkede yaşayan insanların okuma yazma oranı doğum oranı, yaş ortalaması, iş gücü kalitesi gibi faktörleri inceleyen demografik ve sosyo-ekonomik risk yatırımcılar tarafından nüfustan kaynaklı işsizlik sorununu fazla yaşayan ülkelerin borç ödeme istikrarı incelenirken değerlendirmeye alınır. Nüfus dağılımında dengesizlikler bulunan ülkeler bununla beraber işsizlik ve gelir dağılımı

dengeşizliğı sorunu yaşayacak ve ödemeler dengesi bozulacaktır.

-Ekonominin Yönetimi: İstikrarlı ekonomi politikalarını sürdürebilen ülkelerin derecelendirme notunun artması yatırımcıların olumlu gelecek beklentilerinin oluşmasını ve ülkeye sıcak para girişini sağlar. Bu sayede ülkenin kalkınması gerçekleşir (Çakır,2019:42).

2.1.2.Ülkenin Ekonomik Riski

Yatırımın beklenen getirisinde büyük değışiklikler yaratan ekonomik yapıda veya büyüme oranında meydana gelen önemli değışiklikler ekonomik risk olarak tanımlanmaktadır. Risk faktörü ekonomik olarak meydana çıkan olumsuz değışiklikler ötürü meydana gelmektedir. Ekonomik risk faktörleri incelenirken bunları üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutabiliriz. Bunlar ekonominin durumu, dış ekonomik durum ve borçluluk durumlarıdır (Yörük, 1999: 6).

Bir ülkenin güçlü ve zayıf yönleri ekonomik risk ile belirlenmektedir. Ekonomik risk, GSYH, reel GSYH, yıllık büyüme oranı, bütçe dengesi ve cari hesap gibi makroekonomik değışkenler kullanılarak hesaplanmaktadır. Ekonomik yapısının güçlölük düzeyi ne kadar artarsa ülkede kriz dönemlerinde yönetimin istikrarı sağlamak için alacağı önlemlerde ve uygulamalarda daha rahat ve hızlı hareket edebilmesine imkân sağlamaktadır (Güngör, 2012).

2.1.3.Ülkenin Finansal riski

Finansal piyasalarda meydana gelen değışmeler finansal riskler olarak tanımlanmaktadır. Bahsi geçen risklerin çoğunluğunun firmanın kontrolü dışında ortaya çıkmış olsa da çeşitli piyasa araçları ile riskin kontrol altına alınması mümkündür. Ölçülebile özelliğı finansal risklerin diğer risklere göre tahminini kolaylaştırmaktadır (Bolak, 2016:8).

Borç miktarının artması, finansal tercihlerdeki hatalar, rekabetin artması, müşterilerin tercihlerinin değışmesi, satış miktarlarındaki azalmalar, girdi maliyetlerinin artması, yeni teknolojilerin ortaya çıkması, devlet politikalarının değışmesi ve işletme sermayesinin yetersiz olması gibi durumlar finansal riski artıran unsurlardır (Hiriyappa,2008:17).

3.EKONOMETRİK UYGULAMA

3.1.Kapsam ve Veri Seti

Bu çalışmada, bir ülkenin risk elementlerini oluşturan finansal riskin ve politik riskin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bahsi geçen inceleme için daha sağlıklı sonuçlar almak adına tüm dünyada yıkıcı etkileri gözlenen 2008 küresel ekonomik kriz sonrası yıllar olan 2009-2017 dönemlerinin verileri ele alınmıştır.

Çalışmada G20 ülkelerinin verileri üzerine odaklanılmıştır. Türkiye ‘nin de aynı kategori içerisinde yer aldığı G20 ülkeleri, dünyanın söz sahibi 19 ekonomisini ve Avrupa Birliği Komisyonu’nu kapsamaktadır. G20 ülkeleri, dünya nüfusunun yaklaşık üçte ikisini, küresel gayri safi yurtiçi hasılanın yüzde 85’ini ve küresel ticaretin yüzde 75’inden fazlasını temsil eden, dünyanın en büyük gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerinin bir karışımını oluşturur (g20.org.tr). Tablo 1’de çalışmada inceleme kapsamına alınan G20 ülkeleri yer almaktadır.

Tablo 1: İnceleme Kapsamına Alınan 19 G20 Ülkesi

Amerika Birleşik Devletleri	Almanya	Arjantin	Avustralya
Brezilya	Çin	Endonezya	Fransa
Güney Afrika	Güney Kore	Hindistan	İngiltere
İtalya	Japonya	Kanada	Meksika
Rusya	Suudi Arabistan	Türkiye	

Tablo 1’de yer alan ülkelerin doğrudan yabancı yatırım verileri, Dünya Bankası’nın veri sisteminden elde edilmiş olup riske karşı değişimleri incelenmiştir.

Literatürde yapılan çalışmalarda, güvenilirliği yüksek olan ICRG (International Country Risk Guide) tarafından belirli yöntemler dâhilinde hesaplanan ülke risk primlerinin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Çalışmamızda da ICRG tarafından hesaplanan finansal risk ve politik risk primleri kullanılmıştır. ICRG tarafından ülke risklerini oluşturan unsurların beşinin finansal risk unsurlarından, on ikisinin de politik risk unsurlarından oluştuğu belirtilmektedir. Finansal risk primlerinin maksimum değeri “50”, minimum değeri “0” dır. Sayısal olarak en yüksek değer olarak ifade edilen “50” bahsi geçen finansal risk faktörü için en düşük potansiyel riski, buna karşın, sayısal olarak en düşük değer olarak ifade edilen “0” da en yüksek potansiyel riski ifade eder. Politik risk prim aralığı da en düşük “0” en yüksek “100” olacak şekilde ifade edilir. Politik risk unsuru için de değer düştükçe risk unsuru artar, değer yükseldikçe risk unsuru düşer. Sonuçların daha sağlıklı yorumlanabilmesi ve yapılan analizlere uyumlu olabilmesi için risk primleri, risk potansiyelinin arttığı koşullarda artacağı şeklinde düzenlenmiştir.

3.2.Yöntem ve Bulgular

Çalışmada, ülke riskini belirleyen unsurlardan politik riskin ve finansal riskin doğrudan yabancı yatırım üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

Bahsi geçen araştırmada etkilerin ölçülebilmesi için aşağıdaki regresyon denklemlerinden faydalanılmıştır:

$$\log FDI_{it} = \alpha + \beta_1(\log FR_{it}) + \beta_2(\log PR_{it}) + \epsilon_{it}$$

Modellerdeki sembollerin anlamları aşağıda verilmiştir:

α = Sabit sayı

β_{it} = i ülkesinin beta katsayıları

ϵ_{it} = Hata terimi

FDI_{it} = i ülkesinin t dönemdeki Doğrudan Yabancı Yatırım verisi

FR_{it} = i ülkesinin t dönemdeki Finansal Risk verisi

PR_{it} = i ülkesinin t dönemdeki Politik Risk verisi

Değişkenlerin ilişkilerini tespit etmek adına panel veri analizi yapılmıştır. Veriler yapılan analizlerde zaman faktörü de dikkate alınarak üç kategoriye alınabilir. Bu kategoriler; zaman serisi verileri (time series data), yatay kesit verileri (cross section data) ve bu iki türün bir araya gelmesiyle meydana gelen karma verilerdir (mixed data). Zaman içinde birden fazla kesitlerin ilişkisi takip ediliyorsa bu tür karma verilere panel veri (panel data) denir (Gujarati, 1999). Panel veri modelinin tahmininde sabit etkiler (fixed effects) ve rassal etkiler (random effects) olmak üzere iki temel yaklaşım vardır. Fakat bu analiz yapılmadan önce verilerin havuzlanıp (pooled) havuzlamayacağı Chow-testi ile sınanmıştır.

Tablo 2: Chow Testi

Chow Testi	
P-Value	0.05
F	20.285

Chow testinde elde edilen sonuçlara göre sıfır hipotez olan “havuzlanmış (pooled) EKK” reddedilmiş ve alternatif hipotez olan “sabit etki” (fixed effect) modelinin tercih edilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Sabit etkiler modeli sonuçları tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3: Sabit Etki Modeli

Sabit Etki Modeli				
Bağımsız Değişken	Estimate	Std. Error	t-value	Probability
logFR	-5.9370	3.6068	-1.6461	0.1018
logPR	-8.3683	5.1745	-1.6172	0.1079

Signif. codes: 0 ‘***’ 0.01 ‘**’ 0.05 ‘*’ 0.1 ‘.’ 1

Panel tabanlı regresyon, sabit ve rassal etki modelleri olmak üzere iki şekilde kategorize edilmektedir. Sabit etkiler modelini mi ya da rassal etkiler modelini mi tercih edeceğimizi belirlemede kullanılan yöntemlerden biri de Hausman (1978) testidir. Hausman testinde amaç, değişkenlerle

birim etki arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Başka bir deyişle Hausman testi, birim etki ve açıklayıcı değişkenler arasında korelasyona izin veren sabit etkiler modeli ile birim etkinin açıklayıcı değişkenler ile korelasyonuna izin vermeyen tesadüfi etkiler modeli arasında bir seçim yapılmasına olanak tanımaktadır. Hausman testi sonuçları tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4: Hausman Testi

Hausman Testi Kesit Veri Rassal Etkiler Testi			
Test Özeti	Ki-Kare İstatistiği	Ki-Kare Serbestlik Derecesi	P-Değeri
Rassal Kesit	0.36311	2	0.834

Tablo 4'teki sonuçlara göre H_0 hipotezi olan modelin rassal etkilere göre kurulmasının gerekliliği reddedilememiştir. Hausman testinin sonucuna göre sabit etki modeli ve rassal etki modeli arasında rassal etki modeli yönünde tercihte bulunmamız gerekmektedir.

Tablo 5: Rassal Etki Modeli

Rassal Etki Modeli				
Bağımsız Değişken	Estimate	Std. Error	t-value	Probability
Intercept	17.8591	3.0041	5.9450	0.000 ***
logFR	-5.1835	3.1900	-1.6249	0.10417
logPR	-7.7053	4.0706	-1.8929	0.05837*

Signif. codes: 0 '***' 0.01 '**' 0.05 '*' 0.1 '.' 1

Tablo 5'te yer alan Rassal Etki Modeli sonuçlarına göre finansal risk ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı ortaya konmuştur. Politik risk unsurunun ise doğrudan yabancı yatırım ile negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisinin olduğu gözlenmektedir.

SONUÇ

Çalışmamızda ülkelerin elde ettikleri yabancı yatırım miktarının, o ülkenin riski ile bir ilişkisi olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Bu amaç doğrultusunda G20 ülkeleri olarak adlandırılan dünyanın en gelişmiş ekonomilerine sahip ülkelerin yer aldığı ülkeler grubuna yapılan doğrudan yabancı yatırım ile o ülkelerin finansal ve politik risk unsurları arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Söz konusu araştırma için Dünya Bankası veri sisteminden 2009-2017 yıllarını kapsayan doğrudan yabancı yatırım verileri elde edilmiştir. Araştırmanın diğer unsurlarını oluşturan risk primleri için de literatürde güvenilirliği kabul edilen ICRG'nin (International Country Risk Guide) yine 2009-2017 yıllarını kapsayan politik ve finansal risk primleri verileri ele alınmıştır. Panel veri analizine geçme-

den önce verilerin havuzlanıp havuzlanmayacağına karar verebilmek için Chow Testi yapılmış, yapılan test neticesinde sıfır hipotez olan “havuzlanmış (pooled) EKK” reddedilmiş ve alternatif hipotez olan “sabit etki” (fixed effect) modelinin tercih edilmesi zorunluluğu meydana çıkmıştır. Panel tabanlı regresyon, sabit ve rassal etki modelleri olmak üzere iki kategoriye ayrılmaktadır. Verilerin analizi için hangi modelin seçilmesi gerektiği noktasında karar verebilmek için Hausman testi yapılmıştır. Hausman testine göre H_0 hipotezi olan modelin rassal etkilere göre kurulmasının gerekliliği reddedilememiştir. Başka bir ifadeyle verilerin analizi için rassal etki modelinin kullanılmasının gerekliliği oluşmuştur. Rassal etki modeli sonuçlarına göre ise finansal risk ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında negatif bir ilişki olmasına karşın bu ilişki istatistiksel olarak anlamlı değildir. Buna karşın politik risk unsurunun ise doğrudan yabancı yatırım ile negatif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkisinin olduğu gözlenmektedir.

Bu sonuçlar neticesinde ülkelerin doğrudan yabancı yatırımın kararlarında yatırım yapılacak ülkenin politik risk unsurlarının önemli olduğu ortaya konmuştur. Politik riskin arttığı ortamlar yatırımları olumsuz etkilemekte, yatırım alamayan ülkeler politik sıkıntıların yanı sıra ekonomik güçlüklerle de karşı karşıya kalabilmektedirler.

KAYNAKÇA

- Açıkalın, S., (2006), “Ücretler ve Büyüme ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*.
- Akyol D., (2013), *Doğrudan Yabancı Yatırımların Makroekonomik Etkileri; Türkiye ve Brezilya Karşılaştırması*, Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Ankara
- Alp, Ö., (1998), “Dış Borçlanmada Kredi Değerlendirme (rating) kuruluşları ve Metodolojileri”, *İktisat Politikası*, İstanbul, s.537-590.
- Aydıntan, B., (2003), “Dışa Açılma Yolunda Stratejik Ortaklıklar ve Türk Şirketleri Açısından Önemi”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 5, Sayı 2, ss. 135-152.
- Ballı, P.E.,(2019), *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme Ve İstihdama Etkisi*, Yüksek Lisans Tezi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Balıkesir
- Bolak, M.,(2016), “Risk ve Yönetimi”, *Birsan Yayın Evi*, İstanbul, 2. Baskı
- Borotov, K., (2003), *Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ayırıştırılması ve Sıcak Para: Tanımlar, Yöntemler ve Bazı Bulgular*, İktisat Üzerine Yazılar II: İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar, (Der. Ahmet H. Köse, Fikret Senses ve Erinc Yeldan), İletişim Yayınları İstanbul.
- Candemir, A., (2009), “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler”, *Ege Akademik Bakış*, 9 (2), 659 – 675.
- Candemir, A., (2009), “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler”, *Ege Akademik Bakış*, 9 (2), 659 – 675.
- Çakır, M.,(2019), *2008 Global Krizi Sonrası Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Ülke Riskini Değerlendirme Etkinliği Ve Kredi Temerrüt Swapları İle Karşılaştırılması*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Demirtaş, C.,(2014), *Finansal Gelişme, Doğrudan Yabancı Yatırımlar Ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin İncelenmesi: Türkiye Örneği*, Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Aksaray
- Ergül, N., (2004),” Ülkemizde Doğrudan Yabancı Yatırımların Durumu”, *Vergi Dünyası*, Yıl:23, Sayı:270.
- G20 Members, <http://g20.org.tr/about-g20/g20-members/index.html> (27.12.2020).
- Göz, D., (2009), *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Adana.
- Gujarati, D.N. (1999), “Temel Ekonometri”, (Çev. Şenesen, Ü.; Şenesen, G.G.), *Literatür Yayınları*, İstanbul.

- Güngör F., (2012), *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Ve Ülke Riski*, Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas
- Hausman, J. A., (1978), *Specification Tests in Econometrics*, *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1251-1271.
- Hilber, C. A., ve Voicu, I., (2010), *Aglomeration Economies and The Location of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from Romania*, *Regional Studies*, 44, 355–371.
- Hiriyappa B.,(2008), “Investment Management and Portfolio Management, Securities New Age”, *New Delhi: International Publishers Ltd.*
- IMF., (2009), *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, Washington D.C
- Kahveci, Ş., (2016), *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi (1984-2013)*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, S.B.E. Trabzon.
- Kar, M., ve Tatlısöz, F., (2008), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi”, *KMU İİBF Dergisi*, Yıl:10, Sayı: 14.
- Kiat, J., (2008), *The Effect of Exchange Rate and İnflation on Foreign Direct Investment and İts Relationship With Economic Growth in South Africa*, PhD Thesis, University of Pretoria, Botsvana
- Kurtaran, A. (2007)., *Doğrudan Yabancı Yatırım Kararları ve Belirleyicileri*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(2), 367-382.
- Mutlu M., (2011), *Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Ülke Ekonomisine Katkıları Ve Türkiye Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir
- Nordal, K. B., (2001), “Country Risk, Country Risk Indices And Valuation Of FDI: A Real Options Approach”, *Emerging Markets Review*, Vol. 2, pp.197
- Terzioğlu B.,(2007), *Gelişmekte Olan Ülkelerde DYY: Türkiye Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- World Bank, <https://data.worldbank.org> ,(27.12.2020).
- Yörük, N.,(1999), “Ülke Riski ve Türkiye’nin Ülke Risk Derecelerindeki Değişimler”, *Gaziosmanpaşa Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları* No:4,Araştırma Serisi No:3,Tokat
- Zeren, F., ve Ergün, S., (2010), “AB’ye Doğrudan Yabancı Sermaye Girişlerini Belirleyen Faktörler: Dinamik Panel Veri Analizi”, *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Cilt:1, Sayı:4, 67 – 83.

BÖLÜM 17

TÜRKİYE’DE LİSANS DÜZEYİNDE VERİLEN MUHASEBE EĞİTİMİNİN IES 2 ÖĞRENİM ÇIKTILARINI KARŞILAMA DÜZEYİ¹

Hakkı KIYMIK²

Hatice TALAYMAN³

1 *Bu çalışma, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe ve Finansal Yönetim Anabilim Dalı’nda tamamlanan “Türkiye’de Lisans Düzeyinde Verilen Muhasebe Eğitiminin IES 2 Öğrenim Çıktılarını Karşılama Düzeyi: Bir Araştırma” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiş olup, 28.10-01.11.2020 tarihleri arasında yapılan VII. Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kongresinde özet olarak sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

2 Doç.Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, hkiymik@mehmetakif.edu.tr, ORCID ID: 0000- 0002- 4121- 8060

3 Bilim Uzmanı, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, talaymanhtc@gmail.com, ORCID ID: 0000- 0002- 2146- 4512

1. GİRİŞ

Globalleşmenin bir sonucu olarak, sermayenin dolaşım gücü ve buna paralel olarak çokuluslu şirketlerin sayısı günden güne artmaktadır. Çokuluslu şirketlerin sayılarındaki bu artış ile birlikte ülkelerin muhasebe sistemlerinin farklılaşması finansal piyasalarda birtakım karmaşıklara neden olmaktadır. Yaşanılan olumsuzlukların giderilmesi amacıyla, muhasebe sistem ve uygulamalarının standartlaştırılmış ve anlaşılabilir olması gerekmekte olup, ülkelerin muhasebe uygulamalarını ortak bir paydada birleştirme gereksinimi ortaya çıkmıştır.

Uluslararası piyasalarda karşılaştırılabilir nitelikte finansal tabloların oluşturulması finansal tablo kullanıcılarının bu yöndeki ihtiyacını karşılamak için bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu gereksinimi karşılamak, uluslararası muhasebe sistemleri arasındaki farklılıkları ortadan kaldırmak ve gereken uyumu sağlayabilmek, yatırımcıların ve diğer tüm finansal tablo kullanıcılarının doğru kararlar alabilmeleri bakımından büyük önem taşımaktadır. Ülkelerin muhasebe sistemleri arasındaki farklılıkları ortadan kaldırabilmenin en önemli yolu ise tüm dünyada geçerli ortak bir muhasebe dili olan muhasebe standartlarının oluşturulması ile mümkün olabilmektedir. Ülkemiz başta olmak üzere birçok ülkede uluslararası muhasebe standartlarına uyum çalışmaları yapılmaktadır. Bu noktada gerek uygulayıcı konumunda bulunan muhasebe meslek mensuplarının ve gerekse akademik anlamda bireylere bu uygulama hakkında bilgi sunulması muhasebe eğitimi ile yerine getirilmektedir.

Mesleki bir eğitim türü olan muhasebe eğitiminden, bireye mesleğin gerektirdiği bilgi ve becerileri kazandırması beklenir. Bu bilgi ve beceriler de öğretim programları aracılığıyla öğrencilere kazandırılır. Ülkemizde muhasebe eğitimi, orta öğretim kurumlarından başlamak üzere ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitim aşamalarında verilmektedir. Küreselleşme ile birlikte bilgi teknolojilerinin gelişmesi, akademisyen ve öğrenci sayılarının artmasına bağlı olarak muhasebe eğitiminin de önemi artmıştır. Bununla birlikte muhasebe alanında dünya genelinde yaşanan gelişmelere paralel olarak Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları Kurulu tarafından Muhasebe Eğitim Standartları (IES) oluşturulmuştur (Gürbüz, vd., 2021: 174).

Dünyada muhasebe eğitimi alanında yaşanan bu gelişmelerin ülkemiz muhasebe eğitiminde de kendine yer edinmiş olması düşüncesinden hareketle bu çalışmanın amacı, Türkiye’de lisans düzeyinde İşletme ve Muhasebe bölümlerinde verilmekte olan muhasebe eğitiminin, Profesyonel Muhasebeciler İçin Uluslararası Eğitim Standardı (IES) 2’de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeylerinin incelenmesidir. Bu amaçla, 58’i devlet, 13’ü vakıf üniversitesi bünyesinde olmak üzere toplam 71 fa-

kültede bulunan işletme bölümleri ile 10 devlet üniversitesi bünyesinde bulunan yüksekokulların Muhasebe/Muhasebe ve Finansal Yönetim bölümleri araştırma kapsamına dahil edilmiştir. Bu kapsamda her bir akademik birimde 2020 yılı itibarıyla yürürlükte olan öğretim programları; ders sayısı, ders saati ve zorunluluk durumuna göre içerik analizine tabi tutulmuş ve öğretim programlarının IES 2’de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeyi analiz edilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Türk Dil Kurumu Güncel Türkçe Sözlüğüne göre meslek, belli bir eğitim ile kazanılan sistemli bilgi ve becerilere dayalı, insanlara yararlı mal veya hizmet üretmek ve karşılığında para kazanmak için yapılan, kuralları belirlenmiş iş olarak tanımlanmaktadır (TDK).

Kişilerin, doğumundan ölümüne dek süregelen bir olgu olan eğitim ise politik, toplumsal, kültürel ve bireysel boyutları aynı anda içinde bulundurmaktadır. Kişilerin, toplumun standartlarını, inançlarını ve yaşama şekillerini kazanmasında etkisi olan bütün toplumsal süreçlerdir. Eğitim, daha önceden belirlenmiş esaslara göre insanların davranışlarında belirli gelişmeler ve değişimler sağlamaya yarayan planlı bir etkileşimdir (Kolçak, 2012: 73).

Mesleki eğitim ise kişisel ve sosyal bir hayat için zorunlu olan belli bir meslek için gerekli olan bilgi, beceri ve pratik uygulama becerilerini kazandırarak kişiyi zihinsel, duygusal, bireysel, toplumsal ve iktisadi olarak dengeli bir şekilde geliştirme sürecidir (Alkan vd., 2001: 4). Mesleki eğitim, zihinsel ve bedensel faktörlerin bir bütün olarak kullanılmasının yanında soyut ve somut bulgularla oluşturulan vakaların görsel bakımdan ön plana çıkarılmasıdır (Akbulut vd., 2014: 76).

Mesleki ve teknik eğitim almış olan kişilerin, kalifiye eleman olmaları ve bu kalifiye elemanların stratejik işgücü olarak belirtilmesi yerinde bir tespittir. İş yaşamının karmaşık bir hal alması, iktisadi dinamiklerin çok fazla değişime uğraması sonucunda mesleki ve teknik bilgi donanımına sahip insan kaynağına ihtiyacın artması kaçınılmazdır. İhtiyaçlar belirlenerek potansiyel insan kaynağının eğitilip dönüştürülebilmesi için mesleki ve teknik eğitim büyük bir öneme sahiptir (Yıldırım ve Çarıkçı, 2017: 401).

Mesleki bir eğitim türü olan muhasebe eğitiminde mesleğin gerektirdiği bilgi ve becerilerin öğrencilere kazandırılması hedeflenir. Öğrencilere eğitim verilirken temel etken olan ders içeriği, kredi sayısı ve müfredat planlamasının iyi bir şekilde tasarlanması gerekmektedir. Muhasebe eğitimi, işletmenin karar alma aşamasında faydalı bilgilerin toplanması, ölçülmesi, işlenmesi, doğruluğunun kontrol edilmesi, raporlar şeklinde özet-

lenmesi, raporlanan bilgilerin karar alırken kullanılması konusunda da öğrencilere bilgi verilmesi ve becerilerinin geliştirilmesini sağlamaktadır (Aysan, 1979: 254). Muhasebe eğitiminde edinilmesi gerekli olan bilimsel yeterliliğe ulaşabilmek amacıyla ulusal ve uluslararası düzenlemelere gereksinim duyulmaktadır. Bu düzenlemeler muhasebe meslek mensuplarında piyasanın beklentilerini etkilemektedir (Sarı Özgün, 2018: 24).

Ülkemizde muhasebe mesleğinin kariyer süreci, eğitim, staj ve sınav aşamalarından oluşmaktadır. Bu sürecin tüm aşamaları 3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu ile düzenlenmiştir. Kanuna göre meslek mensubu olabilmenin ön şartı, lisans düzeyinde eğitim verilen hukuk, iktisat, maliye, işletme, muhasebe, bankacılık, kamu yönetimi ve siyasal bilimler bölümlerinden mezun olmaktır. Mesleğe kabulün bir diğer koşulu ise bir meslek mensubunun gözetiminde 3 yıl süreyle staj yapmaktır. Son olarak da meslek mensubu olabilmek için staj süresinin sonunda yapılan mesleki yeterlilik sınavından başarılı olunması gerekmektedir.

İşletmelerin içinde yer aldıkları çevre, teknoloji alanında yaşanan gelişmeler, küreselleşmenin etkisi, piyasa şartları gibi nedenlerle sürekli olarak değişim içerisinde. Bu değişim, bilginin hızla üretilmesini ve bilgi kullanıcılarına kolaylıkla ulaşmasını sağlamakta ve böylece rekabet artırmaktadır. Rekabet gücünü artırmak isteyen işletmeler, ürün veya hizmet kalitesinin yanında işgücü ve diğer kaynakların kalitesini de arttırmaya çalışmaktadır. Bütün bunların yanında yaşanan gelişmeler neticesinde bilgi önem kazanmış ve işletmenin içerisinde yer aldığı çevreyi en iyi şekilde ifade edecek kaliteli ve güvenilir finansal bilgiye olan ihtiyaç artmıştır. Finansal bilgiyi üreten muhasebe sistemi ise insan faktörüne dayanmaktadır. Bu sebeple, insan temelli olan bu sistemde, kaliteli, eğitilmiş, nitelikli işgücünün finansal bilgi üretilmesinde önemli bir yeri bulunmaktadır. İşgücünün nitelikli olabilmesi ancak, muhasebe meslek mensubu adaylarına verilecek olan muhasebe eğitiminin kalitesinin artırılmasına bağlıdır (Zaif ve Ayanoğlu, 2007: 116).

Muhasebenin gelişiminde büyük bir etkiye sahip olan muhasebe meslek mensuplarının ve meslek mensubu adaylarının eğitimi, yaşanan gelişmeler karşısında güncelliğini koruyabilmeleri ve muhasebenin gelişimi bakımından oldukça önemlidir. Bu sebeple, muhasebe eğitime ilişkin uygulanmakta olan öğretim programlarının kapsam ve içeriğine ilişkin tartışmalar her dönemde yaşanmaktadır. Bu tartışmaların odağını ise mesleki eğitimin sadece teknik bilgiden oluşmadığı gerçeği yer almaktadır. Çünkü, geçmiş dönemlerde sadece teknik boyutları bakımından üzerinde durulan muhasebe eğitimi günümüzde etik, sorumluluk ve şeffaflık gibi faktörler de göz önünde bulundurularak planlanmaktadır (Okan Gökten ve Gökten, 2016: 50).

Muhasebe eğitiminin kalitesini, mesleki bilgi ve becerilerin kazandırılmaya çalışıldığı öğretim programlarının içeriği, dersin verilme şekli, akademisyenler ve öğrenciler gibi faktörler belirlemektedir. Bir mesleki eğitim türü olan muhasebe eğitimi ile bireylere, meslekle ilgili bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır. Muhasebe öğretim programları aracılığıyla bu bilgi ve beceriler öğrencilere kazandırılmaktadır (Zaif ve Ayanoglu, 2007: 117).

Tüm dünyada ortak bir muhasebe dili oluşturma çalışmalarının bir ürünü olarak Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından çıkarılan Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına paralel olarak muhasebe eğitiminde yeknesaklığın sağlanması amacıyla Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC) tarafından Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları Kurulu (IAESB) oluşturulmuştur. Kurulun muhasebe alanında mesleki bilgi, mesleki beceri, mesleki tutum hakkında hazırladığı Muhasebe Eğitim Standartları, 2005 yılından itibaren yürürlüğe girmiştir (Uyar, 2008: 79) Son olarak 2019 yılında güncellenen Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları seti aşağıdaki 8 standarttan oluşmaktadır (IAESB, 2019).

- IES 1: Muhasebe Eğitime Giriş Koşulları
- IES 2: İlk Mesleki Gelişim - Teknik Yeterlilik
- IES 3: İlk Mesleki Gelişim - Mesleki Beceriler
- IES 4: İlk Mesleki Gelişim - Mesleki Değerler, Etik ve Tutum
- IES 5: İlk Mesleki Gelişim - Uygulama Deneyimi
- IES 6: İlk Mesleki Gelişim - Mesleki Yeterliliğin Değerlendirilmesi
- IES 7: Sürekli Mesleki Gelişim
- IES 8: Denetçiler İçin Mesleki Yeterlilik

IAESB, eğitim standartlarının amacını üniversitelerden ayrı ve bağımsız olarak, kariyerleri boyunca topluma ve mesleklerine pozitif katkıda bulunacak tecrübeli ve güncel bilgilere sahip muhasebe meslek mensupları yetiştirmek olarak tanımlamıştır. Mesleki eğitim programlarında muhasebe meslek mensubu adayları olan kişilere, değişimlere ayak uydurmaları ve bilgi sahibi olabilmeleri amacıyla gereken bilimsel temeller, beceri ve mesleki değerlerin kazandırılması amaçlanmaktadır (Özbirecikli, 2007: 74).

Çalışmada, Türkiye’de lisans düzeyinde verilen muhasebe eğitiminin IES 2’de yer alan yeterlilik alanlarına ilişkin öğrenim çıktılarını karşılama düzeyinin incelenmesi sebebiyle, bu standartlardan yalnızca IES 2: Mu-

hasebe Eğitim Programlarının İçeriği standardına değinilmiştir. IES 2'nin amacı, muhasebe meslek mensuplarının, görevlerini yerine getirmeleri için ilk mesleki gelişimlerinin sonuna kadar geliştirmeleri ve göstermeleri gereken teknik yeterliliklerin oluşturulmasıdır. Teknik yeterlilik ise tanımlanmış bir standarda mesleki bilgileri uygulama yeteneğini ifade etmektedir (IES 2, md.1: 2019).

IFAC üye kuruluşlarının standarda göre ilk mesleki gelişimin sonuna kadar muhasebe meslek mensuplarının adaylığı ile elde edilecek teknik yeterlilik için öğrenme çıktılarını belirlemesi gerekmektedir (IES 2, md. 7: 2019). Standart tarafından belirlenmiş olan yeterlilik alanlarını aşağıdaki gibi ifade etmek mümkündür;

- Finansal muhasebe ve raporlama
- Yönetim muhasebesi
- Finans ve finansal yönetim
- Vergilendirme
- Denetim ve güvence
- Yönetişim, risk yönetimi ve iç kontrol
- İş hukuku ve düzenlemeler
- Bilgi teknolojisi
- İşletme ve organizasyonel çevre
- Ekonomi
- İş stratejisi ve yönetimi

IES 2 ile mesleki yeterlilik için 11 alan belirlenmiş ve her bir alan için öğrenme çıktılarının neler olduğu belirtilmiştir. Yeterlilik alanları için gerekli öğrenme çıktıları çalışmanın ilerleyen bölümlerinde açıklanmıştır.

3. TÜRKİYE'DE LİSANS DÜZEYİNDE VERİLEN MUHASEBE EĞİTİMİNİN IES 2 ÖĞRENİM ÇIKTILARINI KARŞILAMA DÜZEYİNİN BELİRLİNMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Çalışmada Türkiye'deki lisans düzeyinde verilen muhasebe eğitiminin, IES 2'de belirtilen yeterlilik alanlarına ilişkin öğrenme çıktılarının karşılanma düzeyinin belirlenmesi üzerine bir araştırma yapılmıştır.

3.1. Çalışmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Ülkemizde lisans düzeyinde muhasebe eğitimi, fakülte ve yüksekokulların farklı bölümlerinde verilmekle birlikte, yoğun olarak fakülte düzeyinde işletme bölümlerinde ve yüksekokul düzeyinde muhasebe ve finansman bölümlerinde verilmektedir. Bu sebeple çalışmada, bu lisans

birimlerinde ülkemizde verilen muhasebe eğitiminin, Uluslararası Eğitim Standartları-IES 2’de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeyinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Çalışmanın kapsamına lisans düzeyinde farklı fakülteler bünyesinde eğitim verilen işletme bölümleri ile yüksekokullar bünyesinde eğitim verilen Muhasebe/Muhasebe Finansal Yönetim bölümleri dahil edilmiştir. İşletme bölümlerinin sayısı 2020 yılı itibarıyla 116’dır. Bunların 94’ü devlet, 22’si vakıf üniversiteleri bünyesinde bulunmaktadır. Yüksekokullar bünyesinde eğitim verilen ilgili program sayısı ise 13’tür.

Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Araştırma kapsamına giren programların içeriklerine üniversitelerin web siteleri aracılığıyla ulaşılmıştır. Ancak bazı üniversitelerin ders planlarına ulaşamamış; bazı üniversitelerde de derslerin seçmeli/zorunlu olarak ayrımı yapılamadığı için 71 işletme bölümü ile yüksekokul bünyesinde eğitim verilen 10 muhasebe bölümünün ders içerikleri çalışma kapsamında incelenmiştir. Araştırma kapsamında incelenen işletme bölümlerinin 58’i devlet, 13’ü vakıf üniversitesi bünyesinde eğitim vermektedir.

Araştırma kapsamında ilgili programların ders içerikleri incelenerek, tüm dersler, seçmeli ve zorunlu olma durumları ve ders saatleri bakımından analize elverişli hale getirilerek kodlanmıştır. Yapılan sınıflandırma neticesinde farklı isimlerde ancak aynı içerikte olan (finansal muhasebe- genel muhasebe- temel muhasebe gibi) dersler ayrıştırılarak analize uygun hale getirilmiş ve tüm dersler IES 2’ye uygun olarak gruplandırılmıştır. Elde edilen veriler, frekans analizi yapılarak ülkemizde lisans düzeyinde muhasebe eğitimi veren birimlerin ders içeriklerinin IES 2’de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeyi belirlenmeye çalışılmıştır.

3.2. Araştırma Bulguları

Muhasebe alanında yaşanan gelişmeler, buna paralel olarak muhasebe eğitimini de etkilemiştir. Uluslararası Eğitim Standartları-IES 2, farklı ülkelerde verilmekte olan muhasebe eğitimini yakınlaştırmak, diğer taraftan da tutarlılığı artırmayı amaçlamaktadır. IES 2, muhasebe eğitimi kapsamında, finansal muhasebe ve raporlama, yönetim muhasebesi, finans ve finansal yönetim, vergilendirme, denetim ve güvence, yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol, iş hukuku ve düzenlemeleri, bilgi teknolojileri, işletme ve organizasyonel çevre, ekonomi, iş stratejisi ve yönetimi olmak üzere 11 farklı alan yer almaktadır. Araştırma bulguları, IES 2’ye uygun olarak bu başlıklar altında açıklanmıştır.

3.2.1. Finansal Muhasebe ve Raporlama Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, finansal muhasebe ve raporlama yeterlilik alanına dahil olan 16 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Finansal Muhasebe ve Raporlama Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler

Finansal Muhasebe ve Raporlama	Fakülte									Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi						Vakıf Üniversitesi								
	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S	
Genel Muhasebe	100	0	58	0	3,20	84	0	11	0	3,09	100	0	10	0	3,30
Genel Muhasebe 2	81	0	47	0	3,12	30	0	4	0	3,00	90	0	9	0	3,30
Dönem Sonu Muhasebe İşlemleri	21	1	12	1	3,46	0	0	0	0	0	30	0	3	0	4,00
Şirketler Muhasebesi	41	36	24	21	2,89	0	0	0	0	0	80	10	8	1	3,11
Envanter ve Bilanço	45	5	26	3	3,17	7	0	1	0	3,00	50	0	5	0	3,00
Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları	4	55	2	32	3,53	7	38	1	5	3,5	90	0	9	0	3,89
İhtisas Muhasebeleri	2	50	1	29	3,90	0	7	0	1	3,00	30	50	3	5	4,25
Enflasyon Muhasebesi	0	10	0	6	3,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Muhasebe Uygulamaları	2	8	1	5	3,17	0	0	0	0	0	30	0	3	0	3,30
Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi	2	29	1	17	2,89	0	7	0	1	3,00	40	20	4	2	2,83
Muhasebe Organizasyonu	2	18	1	11	2,92	0	0	0	0	0	10	10	1	1	3,00
Banka Muhasebesi	0	29	0	17	2,94	0	0	0	0	0	20	20	2	2	2,75
İleri Muhasebe	0	10	0	6	3,00	0	7	0	1	3,00	20	10	2	1	3,00
Muhasebe Bilgi Sistemi	0	18	0	11	2,73	0	0	0	0	0	40	10	4	1	2,80
Bilgisayarlı Muhasebe Programları	12	56	7	33	2,83	0	7	0	1	3,00	80	20	8	2	3,20
Bilgisayarlı Muhasebe Programları 2	2	8	1	5	2,83	0	0	0	0	0	70	20	7	2	3,25

Tablo 1 incelendiğinde, genel muhasebe dersinin devlet üniversiteleri bünyesinde faaliyet gösteren fakülte ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin tümünde zorunlu olarak verildiği ve bu dersin en az 3 saat olarak öğretim programlarında yer aldığı anlaşılmaktadır. Vakıf üniversitesi bünyesinde eğitim veren bölümlerin % 84'ünde ders zorunlu olarak verilmektedir.

Şirketler muhasebesi dersi, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin % 41'inde zorunlu, % 36'sında ise seçmeli olarak yer alırken, bu birimlerin % 23'ünde bu derse hiç verilmemiştir. Yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerde ise bu dersin % 80'i zorunlu, % 10'u seçmeli olmak üzere % 90 oranında öğretim programlarında yer aldığı görülmüştür. Bu ders, fakülte düzeyindeki devlet üniversitesi ve yüksekokullarda ortalama 3 saat verilirken, vakıf üniversitesi bünyesindeki işletme bölümlerinde ise öğretim programlarında hiç yer almamaktadır.

Tablo 1’de dikkati çekkin bir başka husus ise uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartları dersi ile ilgilidir. Bu ders, fakülte düzeyinde eğitim veren devlet üniversitelerinin işletme bölümlerinin % 4’ünde zorunlu, % 55’inde seçmeli olmak üzere % 59’unun öğretim programlarında yer almaktadır. Vakıf üniversitelerinin eğitim programlarının da % 45’inde bu ders yer almaktadır. Yüksekokul bünyesinde eğitim verilen birimlerde ise bu oran % 90’a ulaşmıştır. Bu dersin verildiği akademik programlarda, dersin en az 3 saat olarak verildiği ve bazı birimlerde ders saatinin 4 olduğu anlaşılmaktadır.

IES 2’de yer alan finansal muhasebe ve raporlama yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 120; TÜRMOB, 2016: 63);

- İşlemlerde ve diğer örnek olaylarda muhasebe ilkelerinin uygulanması.
- İşlemlerde ve diğer örnek olaylarda Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının (UFRS) veya diğer ilgili standartların uygulanması.
- Finansal tabloların hazırlanmasında kullanılan muhasebe politikalarının uygunluğunun değerlendirilmesi.
- UFRS’ler veya diğer ilgili standartlara göre, konsolide finansal tablolar dahil finansal tabloların hazırlanması.
- Finansal tabloların ve ilgili açıklamaların yorumlanması.
- Finansal olmayan verileri içeren raporların, örneğin, sürdürülebilirlik raporlarının ve entegre raporların yorumlanması.

Yukarıda da belirtildiği üzere finansal muhasebe ve raporlama alanına ilişkin öğrenme çıktıları göz önünde bulundurulduğunda ders planlarında muhasebe ve finansal raporlama standartlarının yer alması gerektiği anlaşılmaktadır. Ancak, araştırma kapsamına giren birimlerden yalnızca yüksekokul düzeyinde eğitim verilen programların ders planlarında muhasebe standartları dersinin %90 düzeyinde verildiği, diğer birimlerde ise bu şartın tam olarak sağlanmadığı görülmektedir. Bu bakımdan, uluslararası finansal raporlama standartlarına ilişkin öğrenme çıktılarını kazandırmaya yönelik derslerin, fakülte düzeyinde eğitim verilen birimlerin ders planlarında yeterli düzeyde yer almadığını ve bu bakımdan, bu birimlerin IES 2’yi karşılama düzeylerinin yetersiz olduğunu söylemek mümkündür.

Bunun yanında IES 2 öğrenim çıktılarında yer alan, finansal olmayan verileri içeren raporları yorumlayabilmek konusunda kazanım sağlayacak derslerin fakülte ve yüksekokullarda hiç yer almadığı tespit edilmiştir. Finansal muhasebe alanı ile ilgili olarak fakülte ve yüksekokullar için yapı-

lan genel değerlendirmede, devlet üniversitelerine göre vakıf üniversiteleri ders içeriklerinin IES 2 öğrenim çıktılarını karşılama düzeylerinin yetersiz olduğunu söylemek mümkündür.

3.2.2. Yönetim Muhasebesi Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, yönetim muhasebesi yeterlilik alanına dahil olan 4 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Yönetim Muhasebesi Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler

Yönetim Muhasebesi	Fakülte										Yüksekokul				
	Devlet Üniversitesi				Ort. Saat	Vakıf Üniversitesi				Ort. Saat					Ort. Saat
	%		Sayı			%		Sayı			%		Sayı		
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S	
	Maliyet Muhasebesi 1	92	8	53	5	3,08	61	15	8	2	2,90	100	0	10	0
Maliyet Muhasebesi 2	41	5	24	3	3,00	15	0	2	0	3,00	70	0	7	0	3,00
Yönetim Muhasebesi	51	39	30	23	2,94	53	15	7	2	3,00	70	10	7	1	3,13
İşletme Bütçeleri	0	13	0	8	2,75	7	15	1	2	3,00	10	30	1	3	3,00

Tablo 2 incelendiğinde, maliyet muhasebesi dersinin bazı programlarda iki dönemlik olarak verildiği bazı programlarda ise tek dönem üzerinden bu dersin verildiği görülmektedir. Maliyet Muhasebesi 1 dersi, yüksekokulların tamamında zorunlu olarak verildiği, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin tamamında verildiği ancak % 92'sinde zorunlu olarak verildiği ve dersin en az 3 saat olacak şekilde eğitim programlarında yer aldığı görülmektedir. Vakıf üniversitelerinde ise toplamda % 76 olmak üzere programların % 61'inde zorunlu, % 15'inde seçmeli olarak bu ders yer almaktadır. Maliyet muhasebesi 2 dersi ise fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin % 46'sının eğitim planlarında yer almakta iken bu oran vakıf üniversitelerinde % 15'tir. Bu ders sadece 2 vakıf üniversitesinde zorunlu olarak verilmektedir. Yüksekokullarda ise, zorunlu olarak birimlerin % 70'inde verilmektedir. Fakülte ve yüksekokul düzeyinde eğitim verilen tüm bölümlerde bu dersin 3 saat olarak verildiği görülmektedir.

Yönetim muhasebesi dersi incelendiğinde ise devlet üniversitelerinde % 51'i zorunlu olmak üzere % 90 düzeyinde bu dersin eğitim planlarında yer aldığı, vakıf üniversitelerinde ise bu oranın % 68 olduğu, yüksekokul bünyesinde eğitim verilen birimlerde ise bu dersin % 80 oranında eğitim planlarında kendine yer bulduğunu söylemek mümkündür.

IES 2'de yer alan yönetim muhasebesi yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 120; TÜRMOB, 2016: 64);

- Planlama ve bütçeleme, maliyet yönetimi, kalite kontrol, performans ölçümü ve karşılaştırmalı analiz konularında yönetimin karar almasına yönelik verilerin hazırlanması.
- Ürün maliyetleme, varyans analizi, stok yönetimi, bütçeleme ve tahminde bulunma konularında yönetimin karar almasına yönelik tekniklerin uygulanması.
- Maliyet davranışını ve maliyet faktörlerini analiz etmek için uygun nicel tekniklerin uygulanması.
- Yönetimin karar almasında ilgili bilgileri sunmak için finansal ve finansal olmayan bilgilerin analiz edilmesi.
- Ürünlerin ve iş alanlarının performansının değerlendirilmesi.

IES 2, yönetim muhasebesi alanının öğrenme çıktıları incelendiğinde, maliyet muhasebesi, yönetim muhasebesi ve işletme bütçeleri dersleri ile bu kazanımların edindirildiği ve genel olarak öğrenme çıktılarının karşılandığı ancak vakıf üniversitelerinde bu seviyenin devlet üniversitelerine oranla daha düşük olduğunu söylemek mümkündür.

3.2.3. Finans ve Finansal Yönetim Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, finans ve finansal yönetim yeterlilik alanına dahil olan 10 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: *Finans ve Finansal Yönetim Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler*

Finans ve Finansal Yönetim	Fakülte										Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi					Vakıf Üniversitesi										
	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat	
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		
Finansal Yönetim	93	1	54	1	3,71	46	30	6	4	3,90	90	10	9	1	3,30	
Finansal Raporlar	1	5	1	3	3,00	7	7	1	1	3,00	10	0	1	0	3,00	
Finans Matematiği	10	29	6	17	2,83	0	0	0	0	0	50	0	5	0	2,80	
İşletme Finansmanı	27	0	16	0	3,13	38	0	5	0	4,00	10	0	1	0	3,00	
Uluslararası Finans Yönetimi	3	10	2	6	3,00	0	0	0	0	0	10	0	1	0	3,00	
Finansal Tablolar Analizi	63	32	37	19	3,04	30	15	4	2	2,83	80	10	8	1	3,00	
Bankacılık	1	31	1	18	2,84	0	7	0	1	2,00	10	20	1	2	3,00	
Finansal Modelleme	3	15	2	9	2,81	0	23	0	3	3,00	0	0	0	0	0	
İşletme Sermayesi Analizi	1	10	1	6	3,00	0	15	0	2	3,00	10	20	1	2	4,00	
Ticari ve Mali Matematik	18	5	11	3	2,85	15	0	2	0	3,50	20	10	2	1	2,67	

Tablo 3 incelendiğinde, finansal yönetim dersinin devlet üniversitesi bünyesinde eğitim veren fakültelerin % 94'ünde, vakıf üniversitesi bünyesinde eğitim veren birimlerin % 76'sında ve yüksekokul düzeyinde eğitim veren birimlerin tamamında zorunlu veya seçmeli olarak verildiği ve zorunlu olarak verilen birimlerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Finansal yönetim dersi, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin 54'ünde zorunlu, 1'inde seçmeli iken, vakıf üniversitesi düzeyindeki bölümlerin 6'sında zorunlu, 4'ünde seçmeli ve yüksekokullarda bu dersin 9 üniversitede zorunlu, 1 üniversitede seçmeli olarak verildiği görülmektedir.

Finansal tablolar analizi dersi de finansal yönetim dersine benzer bir şekilde devlet üniversitelerindeki birimlerde % 95, vakıf üniversitelerindeki birimlerde % 45 ve yüksekokul düzeyindeki birimlerde ise % 90 oranında öğretim programlarında yer almaktadır. Bu ders, genel olarak 3 saat olacak şekilde okutulmaktadır.

İşletme finansmanı dersinin, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinde %27'lik bir oranla, 16 üniversitede zorunlu olarak ve genelde 3 saat olarak okutulduğu görülmektedir. Bu dersin, vakıf üniversitelerinin 5'inde zorunlu olarak yer aldığı (%38) görülmektedir. Yüksekokullarda ise işletme finansmanı dersi, sadece 1 bölümde (%10) zorunlu olarak verilmektedir.

IES 2'de yer alan finans ve finansal yönetim yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 121; TÜRMOB, 2016: 64);

- Banka finansmanı, finansal araçlar ve bono, hisse senedi ve hazine piyasaları dahil bir işletmenin faydalanabileceği çeşitli finansman kaynaklarının karşılaştırılması.
- Bir işletmenin nakit akışını ve işletme sermayesi gereksinimlerinin analiz edilmesi.
- Oran analizi, trend analizi ve nakit akış analizi gibi teknikleri kullanarak bir işletmenin cari ve gelecek dönemdeki finansal durumunun analiz edilmesi.
- Bir işletmenin sermaye maliyetini hesaplamak için kullanılan unsurların uygunluğunun değerlendirilmesi.
- Sermaye yatırım kararlarının değerlendirmesinde sermaye bütçeleme tekniklerinin uygulanması.
- Yatırım kararları, iş planlaması ve uzun dönem finansal yönetim için kullanılan gelir, varlığa dayalı ve piyasa değerlendirme yaklaşımlarının açıklanması.

IES 2, finans ve finansal yönetim alanına ilişkin öğrenme çıktıları in-

celendiğinde, işletme finansmanı ve işletme sermayesi analizleri dersine, fakülte ve yüksekokul bünyesindeki programlarda yeterince yer verilmediği ve IES 2 öğrenim çıktılarını yeterli düzeyde karşılayamadığı söylenebilir. Diğer taraftan, finansal tablolar analizi dersi bakımından vakıf üniversitesi bünyesinde eğitim veren birimler dışındaki birimlerde için IES 2 öğrenim çıktılarını karşıladığını söylemek mümkündür.

3.2.4. Vergilendirme Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, vergilendirme yeterlilik alanına dahil olan 3 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Vergilendirme Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler

Vergilendirme	Fakülte									Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi						Vakıf Üniversitesi								
	%		Sayı		Ort. saat	%		Sayı		Ort. saat	%		Sayı		Ort. saat
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S	
Vergi Hukuku	37	29	22	17	2,92	7	30	1	4	3,00	50	40	5	4	2,78
Türk Vergi Sistemi	34	27	20	16	2,94	7	23	1	3	3,00	70	20	7	2	2,78
Vergi Muhasebesi	0	24	0	14	3,00	7	0	1	0	3,00	20	20	2	2	2,25

Tablo 4 incelendiğinde, vergi hukuku dersinin fakülte ve yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerinde okutulduğu ancak seçmeli derslerin yadsınamayacak kadar fazla olduğu söylenebilir. Fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin % 37'sinde zorunlu, % 29'unda seçmeli olmak üzere vergi hukuku dersinin bu birimlerin % 66'sında verildiği ve dersin genel olarak 3 saat verildiği görülmektedir. Vakıf üniversiteleri bünyesinde yer alan birimlerde ise bu ders, % 37 oranında öğretim programlarında yer almaktadır. Yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerde ise vergi hukuku dersi % 50 zorunlu, % 40 seçmeli olmak üzere % 90 oranında ders planlarında yer almaktadır.

Türk vergi sistemi dersi de vergi hukuku dersine benzer bir şekilde, devlet üniversiteleri bünyesindeki birimlerin % 61'inde, vakıf üniversitesi bünyesindeki birimlerin % 30'unda ve yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerin % 90'ında öğretim programlarında yer almaktadır. Vergi hukuku ve Türk vergi sistemi dersleri ile ilgili olarak dikkat çekilmesi gereken husus, bu dersleri, özellikle fakülte bünyesinde eğitim verilen birimlerde seçmeli olarak veren akademik birim sayısının fazla olmasıdır.

Vergilendirme yeterlilik alanında değerlendirilen bir başka ders olan vergi muhasebesi dersi çoğu akademik birimin öğretim programında yer almamaktadır. Bu ders, devlet üniversiteleri bünyesindeki birimlerin % 24'ünde, vakıf üniversiteleri bünyesindeki birimlerin % 7'sinde ve yük-

sekokul düzeyindeki birimlerin % 40'ında ve genelde seçmeli ders olarak öğretim planlarında yer almaktadır.

IES 2'de yer alan vergilendirme yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 121; TÜRMOB, 2016: 65);

- Ulusal vergilendirme uyumu ve belgelendirme gerekliliklerinin açıklanması.
- Gerçek kişi ve kurumlar için doğrudan ve dolaylı vergi hesaplamalarının yapılması.
- Karmaşık olmayan uluslararası işlemler ile ilgili vergilendirme konularının analiz edilmesi.
- Vergi planlaması, vergiden kaçınma ve vergi kaçırma arasındaki farkların açıklanması

IES 2, vergilendirme alanı öğrenme çıktıları incelendiğinde, devlet üniversitelerinin, vakıf üniversitelerine nazaran, bu grup içerisinde yer alan derslere daha fazla yer verdikleri görülmektedir. Türk Vergi Sistemi ve Vergi Hukuku dersleri birlikte değerlendirildiğinde bu derslerin yükseköğretim düzeyindeki birimlerde yaklaşık % 90, devlet üniversitesi bünyesindeki birimlerde yaklaşık % 60, vakıf üniversitesindeki birimlerde ise % 30 oranında eğitim programlarında yer aldığı söylenebilir. Bu sonuca göre, vakıf üniversitelerinin vergilendirme alanında yer derslere ilişkin olarak devlet üniversitelerine kıyasla IES 2 öğrenim çıktılarına yeterince karşılayamadığını göstermektedir. Ayrıca vergilendirme yeterlilik alanının öğrenme çıktılarından biri olan uluslararası vergilendirmeye ilişkin konuları içeren derslerin öğretim planlarında yer almadığı gözlemlenmiştir.

3.2.5. Denetim ve Güvence Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, denetim ve güvence yeterlilik alanına dahil olan 1 ders tespit edilmiş olup, dersin dağılımı Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Denetim ve Güvence Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler

Denetim ve Güvence	Fakülte										Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi						Vakıf Üniversitesi									
	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat	
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		
	Denetim	46	48	27	28	2,87	15	53	2	7	2,90	90	10	9	1	3,00

Tablo 5 incelendiğinde, denetim ve güvence yeterlilik alanında sadece denetim (muhasabe denetimi) dersinin lisans düzeyinde verilmekte olduğu tespit edilmiştir. Fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinde eğitim veren birimlerin % 94'ünde bu ders verilmektedir. Devlet üniversitesindeki

birimlerin % 46'sında bu ders zorunlu iken % 48'inde seçmeli olarak ders planlarında yer almaktadır. Vakıf üniversitelerine bağlı birimlerde ise bu oran % 68 olarak gerçekleşmektedir. Vakıf üniversitelerine bağlı birimlerde dikkat çeken husus denetim dersinin çoğunlukla (% 53) seçmeli olarak veriliyor olmasıdır. Yüksekokul bünyesindeki birimlerin tamamında bu ders verilmekte olup yalnızca 1 birimde seçmeli ders olarak verilmektedir.

IES 2'de yer alan denetim ve güvence yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 122; TÜRMÖB, 2016: 65);

- Finansal tabloların denetiminde kullanılan amaçlar ve aşamaların tanımlanması.
- Uluslararası denetim standartları ve finansal tabloların denetiminde uygulanabilir ilgili diğer yasa ve düzenlemelerin uygulanması.
- Finansal tablolardaki önemli yanlış beyan risklerinin değerlendirilmesi ve denetim stratejisine ilişkin etkinin değerlendirilmesi.
- Denetim sözleşmelerinde kullanılan nicel tekniklerin uygulanması.
- Yargılarda bulunmak, kararlar almak ve iyi gerekçeli sonuçlara ulaşmak için çelişkili kanıtlar da dahil olmak üzere ilgili denetim kanıtlarını belirlemek.
- Yeterli ve uygun denetim kanıtının elde edilip edilmediği çıkarımının yapılması.
- Güvence sözleşmelerinin temel unsurlarını ve söz konusu sözleşmelerle ilgili olan uygulanabilir standartların açıklanması.

IES 2 denetim ve güvence alanına ilişkin öğrenme çıktıları incelendiğinde denetim ve güvence yeterlilik alanının öğrenme çıktıları içerisinde uluslararası denetim standartları ve güvence sözleşmelerinin de yer aldığı görülmektedir. Ancak ülkemizde lisans düzeyinde verilen denetim derslerinin içeriği incelendiğinde bu öğrenme çıktılarının ders içeriklerinde yer almadığı ve bu öğrenme çıktılarını içeren başka derslerin de öğretim programlarında yer almadığı anlaşılmaktadır. Bu sebeple standarda göre ülkemizde lisans düzeyinde verilen muhasebe eğitiminin denetim ve güvence hizmetleri yeterlilik alanı bakımından öğrenim çıktılarını karşılamada yetersiz kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

3.2.6. Yönetişim, Risk Yönetimi ve İç Kontrol Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol yeterlilik alanına dahil olan 2 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: *Yönetişim, Risk Yönetimi ve İç Kontrol Alanında Yer Alan Dersler*

Yönetişim, Risk Yönetimi ve İç Kontrol	Fakülte									Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi					Vakıf Üniversitesi									
	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.
	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat
Finansal Risk Yönetimi ve Araçlar	0	13	0	8	2,87	0	30	0	4	2,75	0	40	0	4	3,00
İç Denetimin Temelleri	0	13	0	8	2,75	0	7	0	1	3	10	30	1	3	3,00

Tablo 6 incelendiğinde, finansal risk yönetimi ve araçlar dersinin fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinde sadece seçmeli olarak %13 oranında; vakıf üniversitelerinde de benzer şekilde % 30 oranında seçmeli olarak verildiği; yüksekokul bünyesinde bulunan programların %40'ında yine seçmeli ders olarak verildiği görülmektedir.

İç denetimin temelleri dersinin, fakülte düzeyinde eğitim veren birimlerde sadece seçmeli olarak okutulduğu ve bu dersin ortalama 2 ila 3 saat arasında verildiği görülmektedir. Bu ders, yüksekokul bünyesinde bulunan programların 1 tanesinde zorunlu, 3 tanesinde seçmeli olarak yer alırken, ortalama 3 saat iç olarak verildiği sonucuna ulaşılmaktadır.

IES 2'de yer alan yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 122; TÜRMOB, 2016: 65);

- Yönetimin, yatırımcıların ve yönetimden sorumlu olanların hakları ve sorumlulukları dahil iyi yönetim ilkelerinin açıklanması ve yönetimde paydaşların rolünü açıklama ve şeffaflık yükümlülüklerinin açıklanması.
- Bir organizasyonun yönetim çerçevesinin bileşenlerinin analiz edilmesi.
- Bir risk yönetim çerçevesi kullanarak bir organizasyonun risklerinin ve fırsatlarının analiz edilmesi.
- Finansal raporlama ile ilgili iç kontrol unsurlarının analiz edilmesi.
- Veri ve bilgilerin toplanması, üretilmesi, saklanması, erişilmesi, kullanılması veya paylaşılmasına yönelik sistemlerin, süreçlerin ve kontrollerin yeterliliğinin analiz edilmesi.

Standartta yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, fakülte ve yüksekokul düzeyinde eğitim veren birimlerin öğretim programlarında yer alan derslerin yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol yeterlilik alanı için IES 2'de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeylerinin yetersiz olduğunu söylemek mümkündür.

3.2.7. İş Hukuku ve Düzenlemeleri Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, iş hukuku ve düzenlemeleri yeterlilik alanına dahil olan 12 farklı ders tespit edilmiş olup, dersin dağılımı Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: İş Hukuku ve Düzenlemeleri Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler

İş Hukuku ve Düzenlemeleri	Fakülte										Yüksekokul				
	Devlet Üniversitesi					Vakıf Üniversitesi									
	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S	
İcra ve İflas Hukuku	0	24	0	14	2,93	0	0	0	0	0	0	20	0	2	3,00
İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku	37	58	22	34	2,91	38	23	5	3	3	50	30	5	3	2,87
Ticaret Hukuku	72	17	42	10	3,19	53	7	7	1	2,87	100	0	10	0	3,10
Borçlar Hukuku	70	22	41	13	2,83	38	7	5	1	3,00	90	0	9	0	2,67
Muhasebe Meslek Hukuku	0	15	0	9	2,67	0	0	0	0	0	10	40	1	4	2,60
Hukukun Temel Kavramları	96	1	56	1	2,96	42	50	0	12	3,08	100	0	10	0	2,70
İdare Hukuku	3	22	2	13	3,13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kıymetli Evrak Hukuku	8	25	5	15	2,75	0	7	0	1	3	30	10	3	1	2,50
İşletme Hukuku	8	8	5	5	3,50	7	7	1	1	3	0	0	0	0	0
Şirketler Hukuku	5	5	3	3	3,00	0	0	0	0	0	10	0	1	0	3,00
Anayasa Hukuku	12	25	7	15	2,82	7	0	1	0	3	0	0	0	0	0
Tüketici Hukuku	0	13	0	8	2,75	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tablo 7 incelendiğinde, iş hukuku ve düzenlemeleri yeterlilik alanında ders planlarında kendisine en çok yer bulan dersler, hukukun temel kavramları, borçlar hukuku, ticaret hukuku ve iş ve sosyal güvenlik hukuku dersleri olmuştur.

Hukukun temel kavramları dersi, lisans eğitim verilen tüm birimlerde % 90'ın üzerinde bir oranda verilmektedir. Borçlar hukuku dersi, devlet üniversitesindeki birimlerin % 92'sinde, vakıf üniversitelerine bağlı birimlerin % 45'inde, yüksekokul düzeyindeki birimlerde ise % 90 düzeyinde ders planlarında yer almaktadır. Ticaret hukuku dersindeki dağılım da borçlar hukuku dersine benzerlik göstermektedir.

Bu bölümdeki başka bir ders olan iş ve sosyal güvenlik hukuk dersi, devlet üniversitesine bağlı birimlerin % 95'inde, vakıf üniversitelerine bağlı birimlerin % 61'inde, yüksekokul bünyesindeki birimlerin ise % 80'inde seçmeli veya zorunlu ders olarak verilmektedir.

Muhasebe meslek hukuku dersi ise devlet üniversiteleri bünyesindeki

birimlerin % 15'inde seçmeli olarak verilmekte iken bu dersin araştırma kapsamında incelenen vakıf üniversitelerindeki birimlerin ders planlarında yer almadığı görülmüştür. Bu ders yüksekokul bünyesindeki birimlerin % 50'sinde zorunlu veya seçmeli olarak okutulmaktadır.

IES 2'de yer alan iş hukuku ve düzenlemeleri yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 123; TÜRMÖB, 2016: 66);

- Çeşitli şekildeki kuruluşlarda kullanılan yasa ve düzenlemelerin açıklanması.
- Muhasebe meslek mensuplarının faaliyette bulundukları çevreye uygulanabilir yasa ve düzenlemelerin açıklanması.
- Veri ve bilgileri toplarken, üretirken, depolarken, bunlara erişirken, bunları kullanırken veya paylaşırken verilerin korunma ve gizlilik düzenlemelerini uygulamak

IES 2 iş hukuku ve düzenlemeleri yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, yürürlükteki mevzuata ilişkin bilgilerin kazandırılmasına amaçlayan derslerin yeterli düzeyde öğretim programlarında yer aldığını söylemek mümkündür. Ancak, standartta bu yeterlilik alanı ile ilgili öğrenme çıktılarından biri olan ve ülkemizdeki karşılığının muhasebe meslek hukuku dersi olduğu öğrenme çıktısının tam olarak karşılandığını söylemek mümkün değildir. Bu ders devlet üniversitesi bünyesinde eğitim verilen fakülte düzeyindeki birimlerin sadece % 15'inde verilmekte iken vakıf üniversiteleri bünyesindeki birimlerin öğretim programlarında yer almamaktadır. Yüksekokul düzeyindeki birimlerde bu ders, % 50 düzeyinde verilmektedir.

3.2.8. Bilgi Teknolojileri Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, bilgi teknolojileri yeterlilik alanına dahil olan 6 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8: Bilgi Teknolojileri Yeterlilik Alanında Yer Alan Dersler

Bilgi Teknolojileri	Fakülte										Yüksekokul				
	Devlet Üniversitesi					Vakıf Üniversitesi									
	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.
	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat
Temel Bilgi Teknolojileri Kullanımı	43	15	25	9	3,38	23	0	3	0	2,67	80	0	8	0	3,87
İşletmecilikte Bilgisayar Uygulamaları	5	12	3	7	2,70	7	0	1	0	3.00	0	0	0	0	0
Bilgisayar Programlama	5	5	3	3	3,83	38	0	5	0	4,40	20	0	2	0	3.00
Ofis Programlama	0	1	0	1	3.00	0	0	0	0	0	0	20	0	2	2,50

Veri Tabanı Yönetim Sistemleri	0	6	0	4	2,75	0	15	0	2	3.00	0	10	0	1	3.00
Paket Programlarla İstatistiksel Veri Analizi	0	12	0	7	2,71	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tablo 8 incelendiğinde, bilgi teknolojileri yeterlilik alanında ders planlarında kendine en çok yer bulan dersin temel bilgi teknolojileri kullanımı dersi olduğu görülmektedir. Bu ders, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinde % 58, vakıf üniversitelerinde % 23 ve yüksekokul düzeyindeki birimlerde % 80 oranında ders planlarında yer almaktadır.

Tablo 8’de dikkati çeken bir diğer husus Bilgisayar Programlama dersine ilişkindir. Bu ders devlet üniversitelerinin müfredatlarında oldukça kısıtlı bir seviyede (% 10 ve % 20) kendine yer bulurken, bu oran vakıf üniversitelerinde % 38 olarak gerçekleşmiştir.

IES 2’de yer alan bilgi teknolojileri yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 123; TÜRMOB, 2016: 66);

- Bilgi ve İletişim Teknolojilerindeki (BİT) gelişmelerin bir kuruluşun ortamı ve iş modeli üzerindeki etkisinin açıklanması.
- BİT’in veri analizini ve karar vermeyi nasıl desteklediğinin açıklanması
- BİT’in bir kuruluştaki riskin tanımlanmasını, raporlanmasını ve yönetilmesini nasıl desteklediğinin açıklanması.
- Verileri ve bilgileri analiz etmek için BİT’in kullanılması.
- İletişimin yeterliliğini ve etkinliğini artırmak için BİT’in kullanılması.
- Bir kuruluşun sistemlerinin yeterliliğini ve etkinliğini artırmak için BİT’in uygulanması.
- BİT süreçlerinin ve kontrollerinin yeterliliğinin analiz edilmesi.
- BİT süreçleri ve kontrollerindeki iyileştirmelerin tanımlanması

Standartta yer alan bilgi teknolojileri yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, bu öğrenme çıktıları içeren derslerin lisans düzeyinde eğitim muhasebe eğitiminin verildiği birimlerin öğretim programlarında yeterli düzeyde yer almadığını söylemek mümkündür.

3.2.9. İşletme ve Organizasyonel Çevre Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2’yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2’nin, işletme ve organizasyonel çevre yeterlilik alanında yer alan 18 farklı ders tespit edilmiş olup derslerin dağılımı Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9: *İşletme ve Organizasyonel Çevre Ders Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'ye Uyumunun İncelenmesi*

İşletme ve Organizasyonel Çevre	Fakülte									Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi					Vakıf Üniversitesi									
	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.
	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat
Dış Ticaret İşlemleri	3	32	2	19	2,85	0	38	0	5	3,00	30	10	3	1	2,75
Çok Uluslu İşletmeler Yönetimi	0	10	0	6	2,83	0	15	0	2	3,00	0	0	0	0	0
e-Ticaret ve e-İş	3	53	2	31	2,91	7	61	1	8	2,89	0	50	0	5	2,80
Uluslararası Finansman	1	67	1	39	3,05	23	61	3	8	2,90	20	30	2	3	3,40
Uluslararası Finans Yönetimi	3	10	2	6	3,00	0	0	0	0	0	10	0	1	0	3,00
Uluslararası İşletmecilik	15	44	9	26	2,94	46	15	6	2	2,87	10	10	1	1	3,00
Pazarlama	92	8	54	5	3,31	69	0	9	0	3,33	40	10	4	1	2,80
Uluslararası Pazarlama	15	63	9	37	2,85	30	23	4	3	2,86	0	10	0	1	3,00
Küresel Pazarlama	5	1	3	1	3,00	0	15	0	2	3,00	10	10	1	1	3,00
Stratejik Pazarlama	12	13	7	8	3,00	7	7	1	1	3,00	0	0	0	0	0
Pazarlama Yönetimi	72	13	42	8	3,22	53	7	7	1	3,37	10	30	1	3	2,75
Hizmet Pazarlaması	1	74	1	43	2,86	0	30	0	4	3,00	0	20	0	2	3,00
Dijital Pazarlamada Yenilik ve Rekabet Politikası	1	12	1	7	2,63	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0
Bütünleşik Pazarlama İletişimi	0	8	0	5	3,00	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0
Endüstriyel Pazarlama	0	18	0	11	2,81	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0
Pazarlama İletişimi	0	25	0	15	2,80	0	7	0	1	3,00	10	10	1	1	3,00
Pazarlamada Güncel Konular	3	25	2	15	2,94	0	15	0	2	2,50	0	0	0	0	0
Pazarlama Araştırması	53	39	31	23	2,98	38	38	5	5	2,90	0	0	0	0	0

İşletme ve organizasyonel çevre yeterlilik alanına dahil olduğu düşünülen dersler incelendiğinde öğretim programlarında kendine en fazla yer bulan derslerin pazarlama dersleri olduğu görülmektedir.

Tablo 9 incelendiğinde, pazarlama dersinin fakülte düzeyinde eğitim devlet üniversitelerinin tamamında, vakıf üniversitesi bünyesindeki birimlerin % 69'unda ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin % 50'sinde zorunlu veya seçmeli ders olarak verildiği görülmektedir.

Dış ticaret işlemleri dersinin, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin % 35'inde; vakıf üniversiteleri bünyesindeki birimlerin % 38'inde ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin % 40'ının ders planlarında yer aldığı görülmektedir.

Uluslararası ticaret ve çokuluslu işletmeleri konu edinen dersler ince-

lendiğinde bu derslerin çok az sayıda birimde ders planlarında yer aldığı ve bu birimlerde de genel olarak bu derslerin seçmeli ders kapsamında sunulduğunu söylemek mümkündür.

Çokuluslu işletmeler yönetimi dersinin verildiği fakülte düzeyindeki birimlerin tamamında bu ders seçmeli ders kapsamında verilmektedir. Bu ders, devlet üniversitelerindeki işletme bölümlerinin 6'sında; vakıf üniversitelerindeki işletme bölümlerinin ise 2'sinde bulunmaktadır. Yüksekokullarda ise çokuluslu işletmeler yönetimi dersinin olmadığı görülmektedir.

Uluslararası finansman dersi, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerinin %68'inde, vakıf üniversitesi bünyesindeki birimlerin % 84'ünde ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin % 50'sinde zorunlu veya seçmeli olarak verilmektedir. Bu dersin genel olarak seçmeli ders statüsünde ders planlarında yer aldığını söylemek mümkündür.

IES 2'de yer alan işletme ve organizasyonel çevre yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 123; TÜRMOB, 2016: 66);

- Temel ekonomik, yasal, politik, toplumsal, teknik, uluslararası ve kültürel unsurlar dahil, işletmenin faaliyette bulunduğu çevrenin tanımlanması.
- Uluslararası ticaret ve finansmanı etkileyen global ortamın tüm yönlerinin analiz edilmesi.
- Çok uluslu şirketlerin ve gelişmekte olan piyasaların rolü dahil olmak üzere küreselleşmenin özelliklerinin tanımlanması.

IES 2, işletme ve organizasyonel çevre yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, özellikle uluslararası ticaret ve çokuluslu işletmelere yönelik öğrenme çıktılarını içeren derslerin lisans düzeyinde eğitim verilen birimlerin öğretim planlarında yeterli düzeyde yer almadığını söylemek mümkündür. Bu sebeple, işletme ve organizasyonel çevre yeterlilik alanına ilişkin olarak IES 2 öğrenim çıktılarını yeterli düzeyde karşılanmadığı söylenebilir.

3.2.10. Ekonomi Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, ekonomi yeterlilik alanında yer alan 13 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10: *Ekonomi Yeterlilik Yer Alan Derslerin IES 2'ye Uyumunun İncelenmesi*

Ekonomi	Fakülte									Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi						Vakıf Üniversitesi								
	%		Sayı		Ort. saat	%		Sayı		Ort. Saat	%		Sayı		Ort. Saat
	Z	S	Z	S		Z	S	Z	S		Z	S	Z	S	
İktisada Giriş	86	1	50	1	2,82	76	0	10	0	2,40	80	0	8	0	3,00
Mikro İktisat	77	10	45	6	3,03	61	7	8	1	3,78	40	10	4	1	3,00
Makro İktisada Giriş	5	0	3	0	3,33	7	7	1	1	3,00	0	0	0	0	0
Makro İktisat	68	15	40	9	3,00	61	7	8	1	3,10	40	10	4	1	3,00
Türkiye Ekonomisi	5	41	3	24	2,96	30	7	4	1	3,00	10	40	1	4	2,80
Dünya Ekonomisi	1	6	1	4	3,00	7	23	1	3	3,00	0	0	0	0	0
İktisat Politikası	0	10	0	6	3,00	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0
İktisadi Düşünceler Tarihi	0	10	0	6	2,67	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0
Kamu Ekonomisi	0	8	0	5	3,00	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0
Çalışma Ekonomisi	0	18	0	11	2,81	7	23	1	3	3,00	0	10	0	1	3,00
Enerji Ekonomisi	1	5	1	3	3,00	0	7	0	1	4,00	0	0	0	0	0
Yönetim Ekonomisi	0	13	0	8	3,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Uluslararası İktisat	3	32	2	19	3,19	30	0	4	0	3,75	0	0	0	0	0

Tablo 10 incelendiğinde iktisada giriş dersinin fakülte düzeyindeki devlet üniversitesi bünyesindeki birimlerin % 87'sinde, vakıf üniversitelerindeki birimlerin % 76'sında ve yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerin % 80'inde verildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Mikro iktisat dersinin, fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerindeki birimlerin % 87'sinde, vakıf üniversitesindeki birimlerin % 68'inde ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin % 59'sinde zorunlu veya seçmeli ders olarak verildiği görülmüştür. Makro iktisat dersinin araştırma kapsamındaki akademik birimlerin ders planlarında yer alma düzeyi mikro iktisat dersi ile paralellik göstermektedir.

Türkiye ekonomisi dersi, devlet üniversitelerinde seçmeli yoğunlukta olmak üzere verilmektedir. Fakülte düzeyindeki devlet üniversitelerindeki işletme bölümlerinin 3'ünde zorunlu, 24'ünde seçmeli; yüksekokul bünyesindeki programların 1'inde zorunlu, 4'ünde seçmeli olarak verildiği ve ortalama 2 saat ve üzerinde bu dersin verildiği görülmektedir.

IES 2'de yer alan ekonomi yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 124; TÜRMOB, 2016: 66);

- Mikroekonomik ve makroekonomik temel ilkelerin tanımlanma-

- Makroekonomik göstergelerdeki değişimlerin iş etkinliği üzerindeki etkisinin tanımlanması.
- Tam rekabet, monopolistik rekabet, monopol ve oligopol gibi farklı piyasa türlerinin açıklanması.

IES 2'nin yeterlilik alanlarından biri olan ekonomi alanının öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, bu yeterlilik alanında yer alan derslerin, fakülte bünyesindeki birimlerde IES 2 öğrenim çıktıları karşılanırken, yüksekokullarda bu öğrenim çıktılarının yeterince karşılanmadığını söylemek mümkündür.

3.2.11. İş Stratejisi ve Yönetimi Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'yi Karşılama Düzeyi

Araştırma kapsamına giren üniversitelerin ilgili bölümlerinde IES 2'nin, iş stratejisi ve yönetimi yeterlilik alanında yer alan 15 farklı ders tespit edilmiş olup, derslerin dağılımı Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11: İş Stratejisi ve Yönetimi Yeterlilik Alanında Yer Alan Derslerin IES 2'ye Uyumunun İncelenmesi

İş Stratejisi ve Yönetimi	Fakülte										Yüksekokul					
	Devlet Üniversitesi					Vakıf Üniversitesi										
	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.	%		Sayı		Ort.	
	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat	Z	S	Z	S	Saat	
Örgüt Teorisi	12	18	7	11	2,80	38	7	5	1	3,00	10	10	1	1	2,50	
Örgütsel Değişim ve Gelişim	0	25	0	15	2,93	7	15	1	2	3,00	0	0	0	0	0	
Örgütsel Tasarım	1	10	1	6	2,85	15	0	2	0	3,00	0	0	0	0	0	
Örgüt Kültürü	0	18	0	11	2,91	0	7	0	1	2,00	0	0	0	0	0	
Örgütsel İletişim	0	24	0	14	2,85	0	7	0	1	3,00	0	0	0	0	0	
Davranış Bilimleri	62	3	36	2	3,00	23	7	3	1	2,75	40	20	4	2	3,33	
Örgütsel Davranış	60	17	35	10	2,89	76	15	10	2	3,17	10	30	1	3	2,75	
İşletme Yönetiminde Örgütsel Süreç	1	13	1	8	3,67	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Tüketici Davranışları	8	79	5	46	2,88	23	69	3	9	2,83	10	0	1	0	3,00	
Yönetim ve Organizasyon	58	1	34	1	3,67	30	0	4	0	3,00	50	10	5	1	3,00	
Stratejik Yönetim	77	13	45	8	3,07	61	7	8	1	3,00	20	40	2	4	3,00	
Stratejik Yönetimde Çağdaş Yaklaşımlar	3	8	2	5	3,00	0	0	0	0	0	10	0	1	0	3,00	
Stratejik Değerleme ve Vaka Analizi	0	20	0	12	2,92	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Organizasyon ve Organizasyon Teorileri	8	3	5	2	3,00	0	7	0	1	2,00	0	0	0	0	0	
Yönetim Bilgi Sistemi	18	53	11	31	3,00	30	15	4	2	2,83	0	20	0	2	3	

Tablo 11 incelendiğinde, iş stratejisi ve yönetimi yeterlilik alanında yer aldığı tespit edilen dersler içerisinde öğretim programlarında kendilerine en fazla yer bulan derslerin davranış bilimleri, örgütsel davranış, stra-

tejik yönetim ve yönetim ve organizasyon dersleri olduğu görülmüştür.

Davranış bilimleri dersi, devlet üniversiteleri bünyesinde eğitim verilen akademik birimlerin %65'inde, vakıf üniversiteleri bünyesindeki birimlerin % 30'unda ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin % 60'ında seçmeli veya zorunlu ders kapsamında verilmektedir.

Örgütsel davranış dersi, devlet üniversitelerine bağlı birimlerde % 77, vakıf üniversitelerine bağlı birimlerde % 81 ve yüksekokul düzeyindeki birimlerde % 40 oranında öğretim programlarında yer almaktadır.

Stratejik yönetim dersi devlet üniversitesindeki birimlerin % 90'ında, vakıf üniversitesindeki birimlerin % 68'inde ve yüksekokul düzeyindeki birimlerin % 69'ında zorunlu veya seçmeli ders kapsamında verilmektedir.

Yönetim ve organizasyon dersi ise devlet üniversitesine bağlı birimlerde % 59, vakıf üniversitesine bağlı birimlerde % 30 ve yüksekokul düzeyindeki birimlerde % 60 düzeyinde öğretim programlarında yer almaktadır.

Bu yeterlilik alanına dahil olan diğer dersler incelendiğinde ise diğer derslerin ilgili eğitim birimlerinin öğretim programlarında kısıtlı düzeyde yer aldığı görülmüştür.

IES 2'de yer alan işletme stratejisi ve yönetimi yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları aşağıdaki gibidir (IAESB, 2019: 124);

- İşletmelerin tasarlanabileceği ve yapılandırılabilceği çeşitli yöntemlerin açıklanması.
- İşletmelerdeki farklı türden işlevsel ve operasyonel alanların amacının ve öneminin açıklanması.
- Bir işletmenin stratejisini etkileyebilecek dış ve iç faktörlerin analiz edilmesi.
- Bir kuruluşun stratejisini geliştirmek ve uygulamak için kullanılabilir süreçlerin açıklanması.
- Bireyin, ekibin ve örgütün performansını artırmak için örgütsel davranış teorilerinin nasıl kullanılabilceğinin açıklanması.

IES 2, iş stratejisi ve yönetimi yeterlilik alanının öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde genel olarak fakülte bünyesinde eğitim verilen birimlerde öğrenme çıktılarının öğretim programlarında yer alan derslerle karşılandığı ancak yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerde nispeten bu düzeyin yetersiz olduğunu söylemek mümkündür.

SONUÇ

Küreselleşme, ekonomik ve kültürel olarak günümüz dünyasında geçmişe kıyasla birçok olguyu değiştirmiş ve değiştirmeye de devam etmektedir. Ekonomik anlamda küreselleşme, para ve sermaye piyasalarının ülke sınırlarını aşmasına ve işletmeler ile yatırımcıların farklı ülkelerde faaliyet gösterebilmesine imkan sağlamıştır. Yaşanan bu gelişmelere paralel olarak finansal tablo kullanıcılarının anlaşılabilir, karşılaştırılabilir ve gerçeğe uygun finansal tablolara olan gereksinimi daha da artmıştır. Bu sebeple farklı ülkelerde uygulanmakta olan muhasebe sistemlerinin birbirine yakınlaştırılması ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu ihtiyaçtan hareketle Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ülkemiz dahil olmak üzere birçok ülke tarafından benimsenmeye başlanmıştır. Muhasebe sistemlerinin uyumlaştırılması amacıyla yapılan bu çalışmalar, beraberinde uygulayıcı konumunda bulunan muhasebe meslek mensuplarının eğitimi alanında da birtakım değişimleri beraberinde getirmiştir.

Muhasebe eğitiminde yeknesaklığın sağlanabilmesi amacıyla Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC) tarafından Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları Kurulu (IAESB) kurulmuştur. Kurul tarafından hazırlanarak 2005 yılında yürürlüğe Muhasebe Eğitim Standartları (IES) 2019 yılında güncellenmiştir. Hali hazırda yürürlükte olan 8 adet muhasebe eğitim standardı bulunmaktadır.

Çalışmada, Türkiye’de lisans düzeyinde verilen muhasebe eğitiminin IES 2’de yer alan yeterlilik alanlarına ilişkin öğrenim çıktılarını karşılama düzeyinin incelenmesi sebebiyle, bu standartlardan yalnızca IES 2: Muhasebe Eğitim Programlarının İçeriği standardı üzerinde durulmuştur. Bu standardın amacı, muhasebe meslek mensuplarının, görevlerini yerine getirmeleri için ilk mesleki gelişimlerinin sonuna kadar geliştirmeleri ve göstermeleri gereken teknik yeterliliklerin oluşturulmasıdır. Standartta 11 yeterlilik alanı belirlenerek bu yeterlilik alanlarına ilişkin meslek mensubu adaylarına kazandırılması gereken öğrenim çıktıları belirlenmiştir.

Ülkemizde lisans düzeyinde muhasebe eğitimi, fakülte ve yüksekokulların farklı bölümlerinde verilmekle birlikte, yoğun olarak fakülte düzeyinde işletme bölümlerinde ve yüksekokul düzeyinde muhasebe ve finansman bölümlerinde verilmektedir. Bu sebeple çalışmada, bu lisans birimlerinde ülkemizde verilen muhasebe eğitiminin, Uluslararası Eğitim Standartları-IES 2’de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeyinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Çalışmanın kapsamına lisans düzeyinde farklı fakülteler bünyesinde eğitim verilen işletme bölümleri ile yüksekokullar bünyesinde eğitim verilen Muhasebe/Muhasebe Finansal Yönetim bölümleri dahil edilmiştir. Araştırma kapsamında ders içerikleri incelenen işletme bölümü sayısı 71

olup bunların 58'i devlet üniversiteleri bünyesinde, kalan 13'ü vakıf üniversiteleri bünyesinde eğitim vermektedir. Araştırma kapsamında incelenen yüksekokul düzeyindeki program sayısı ise 10'dur.

Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Araştırma kapsamına giren programların içeriklerine üniversitelerin web siteleri aracılığıyla ulaşılmıştır. Ancak bazı üniversitelerin ders planlarına ulaşıl原因amamış; bazı üniversitelerde de derslerin seçmeli/zorunlu olarak ayrımı yapılamadığı için 71 işletme bölümü ile yüksekokul bünyesinde eğitim verilen 10 muhasebe bölümünün ders içerikleri çalışma kapsamında incelenmiştir. Araştırma kapsamında incelenen işletme bölümlerinin 58'i devlet, 13'ü vakıf üniversitesi bünyesinde eğitim vermektedir.

Araştırma kapsamında ilgili programların ders içerikleri incelenerek, tüm dersler, seçmeli ve zorunlu olma durumları ve ders saatleri bakımından analize elverişli hale getirilerek kodlanmıştır. Yapılan sınıflandırma neticesinde farklı isimlerde ancak aynı içerikte olan (finansal muhasebe- genel muhasebe- temel muhasebe gibi) dersler ayrıştırılarak analize uygun hale getirilmiş ve tüm dersler IES 2'ye uygun olarak gruplandırılmıştır. Elde edilen veriler, frekans analizi yapılarak ülkemizde lisans düzeyinde muhasebe eğitimi veren birimlerin ders içeriklerinin IES 2'de yer alan öğrenme çıktılarını karşılama düzeyi belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma bulguları aşağıda özetlenmiştir.

Finansal muhasebe ve raporlama yeterlilik alanı ile ilgili olarak muhasebe ve finansal raporlama standartlarını içeren derslerin öğretim programlarında yer alması gerektiği görülmektedir. Ancak, araştırma kapsamına giren birimlerden yalnızca yüksekokul düzeyinde eğitim verilen programların ders planlarında muhasebe standartları dersinin %90 düzeyinde yer aldığı, fakülte düzeyindeki birimlerde ise bu dersin eğitim programlarında yer almadığı görülmektedir. Bununla birlikte standarda göre finansal olmayan raporlamaya ilişkin derslerin de yine eğitim programlarında yer alması gerekmektedir. Analiz sonuçlarına göre, lisans düzeyinde muhasebe eğitim verilen birimlerde standardın öngördüğü bu öğrenim çıktısını içeren herhangi bir dersin yer almadığı tespit edilmiştir. Sonuç olarak finansal muhasebe ve raporlama yeterlilik alanı ile ilgili yüksekokul düzeyinde verilen muhasebe eğitiminin standartta öngörülen öğrenme çıktılarını karşılama düzeyinin fakülte düzeyindeki birimlere göre nispeten daha yeterli olduğu ancak özellikle finansal olmayan raporlar ve muhasebe standartlarına ilişkin derslerin ders planlarına eklenmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Yönetim muhasebesi yeterlilik alanına ilişkin yapılan değerlendirmede, standartta öngörülen öğrenme çıktılarının maliyet muhasebesi, yö-

netim muhasebesi ve işletme bütçeleri gibi mevcut derslerle karşılandığı ancak vakıf üniversitelerinde bu seviyenin devlet üniversitelerine oranla daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Finans ve finansal yönetim yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktılarının genel olarak karşılandığı ancak vakıf üniversitesi bünyesinde eğitim veren birimlerde bu alana yönelik derslerin nispeten yetersiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Vergilendirme yeterlilik alanına ilişkin yapılan değerlendirmede, standartta öngörülen öğrenme çıktılarının devlet üniversiteleri bünyesinde eğitim verilen birimlerde nispeten daha yüksek düzeyde sağlandığı ancak vakıf üniversiteleri bünyesinde eğitim verilen birimlerde Türk Vergi Sistemi ve Vergi Hukuku derslerinin çok yaygın olmadığı ve tüm akademik birimlerde uluslararası vergilendirmeye ilişkin konuları içeren derslerin öğretim planlarında yer almadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Denetim ve güvence yeterlilik alanına ilişkin standartta öngörülen öğrenme çıktıları incelendiğinde, uluslararası denetim standartları ve güvence sözleşmeleri konusunun mevcut ders içeriklerinde yer almadığı ve bu isimle herhangi bir dersin ders planlarında bulunmadığı, bu bakımdan tüm akademik birimlerin bu alana ilişkin öğrenme çıktılarının karşılamada yetersiz kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yönetişim, risk yönetimi ve iç kontrol yeterlilik alanına ilişkin standartta yer alan öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, fakülte ve yüksekokul düzeyinde eğitim veren birimlerin öğretim programlarında yer alan derslerin standartta öngörülen öğrenme çıktılarını karşılama düzeylerinin yetersiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İş hukuku ve düzenlemeleri yeterlilik alanına ilişkin yapılan değerlendirmede, yürürlükteki mevzuata ilişkin bilgilerin kazandırılmasına amaçlayan derslerin yeterli düzeyde öğretim programlarında yer aldığı ancak standartta öngörülen öğrenme çıktılarından biri olan muhasebe meslek hukuku dersinin özellikle fakülte düzeyindeki birimlerde çok düşük düzeyde yer alması sebebiyle bu alana ilişkin öğrenme çıktılarının tam olarak karşılanamadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bilgi teknolojileri yeterlilik alanına ilişkin öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, bu öğrenme çıktılarını içeren derslerin lisans düzeyinde eğitim muhasebe eğitiminin verildiği birimlerin öğretim programlarında yeterli düzeyde yer almadığı sonucuna ulaşılmıştır.

İşletme ve organizasyonel çevre yeterlilik alanına ilişkin olarak standartta öngörülen uluslararası ticaret ve çokuluslu işletmelere yönelik öğrenme çıktılarını içeren derslerin lisans düzeyinde eğitim verilen birimlerin öğretim planlarında yeterli düzeyde yer almaması sebebiyle bu

alana ilişkin öğrenme çıktılarını yeterli düzeyde karşılanmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Başka bir yeterlilik alanı olan ekonomi alanının öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, bu yeterlilik alanında yer alan derslerin, fakülte bünyesindeki birimlerde IES 2 öğrenim çıktıları karşılanırken, yüksekokullarda bu öğrenim çıktılarının yeterince karşılanamadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Son olarak iş stratejisi ve yönetimi yeterlilik alanının öğrenme çıktıları ve araştırma bulguları incelendiğinde, genel olarak fakülte bünyesinde eğitim verilen birimlerde öğrenme çıktılarının öğretim programlarında yer alan derslerle karşılandığı ancak yüksekokul düzeyinde eğitim verilen birimlerde nispeten bu düzeyin yetersiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma bulguları genel olarak değerlendirildiğinde yüksekokul düzeyindeki akademik birimlerin öğretim programlarının, işletme programlarına oranla daha yoğun bir şekilde muhasebe ve finans derslerini içerdiği, buna karşılık yönetim ve ekonomi alanlarına ilişkin derslerin de işletme programlarında daha yoğun yer aldığı sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

- Akbulut, H., Pekkaya, M. ve Aksakaloğlu, H. (2014). Meslek Mensuplarının Bakış Açısıyla Ticaret Meslek Liselerinde Muhasebe Eğitimi: Bursa İli Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (62), 73-91.
- Alkan, C., Doğan, H. ve Sezgin, İ.(2001). Mesleki ve Teknik Eğitimin Esasları. Ankara. Nobel Yayın Dağıtım.
- Aysan, M. (1979), Türkiye’de Muhasebe Eğitimi Nasıl Yapılmalıdır?, 1. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi. Muhasebe Enstitüsü, 20-21 Nisan, Antalya (250-284).
- Gürbüz, C., Kıymık, H. ve Bitlisli, F. (2021). Türkiye’de Muhasebe Eğitimi Konusunda Yapılan Akademik Çalışmaların Bibliyometrik Analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 24 (1), 173-186
- IASBE, (2019). Handbook of International Education Pronouncements. USA, 2019.
- Kolçak, M. (2012). Meslek Etiği (1. Baskı). Ankara. Murathan Yayınevi.
- Okan Gökten, P. ve Gökten, S. (2016). Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartlarına Genel Bakış Açısından Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), 49-66.
- Özbirecikli, M. (2007). Ana Hatlarıyla IFAC Muhasebeci Eğitimi Standartları. *Muhasebe ve Finansman Öğretim Üyeleri Bilim ve Araştırma Derneği (MUFAD)*, (33), 73-80.
- Sarı Özgün, H. (2018). *Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları Çerçevesinde Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Kullanımını Etkileyen Faktörler ve ADIM Üniversitelerinde Bir Uygulama*. (Yayımlanmış Doktora Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Denizli.
- TÜRMOB, (2015). Uluslararası Eğitim Bildirileri El Kitabı, Ankara, 2016.
- Uyar, S. (2008). Uluslararası Eğitim Standartları (IES) ve Akdeniz Üniversitesinde Muhasebe Eğitimi, *Muhasebe Öğretim Üyeleri Bilim ve Dayanışma Vakfı (MÖDAV)*, 10(4), 79-107.
- Yıldırım, A. ve Çarıkçı, O. (2017). Mesleki Eğitimin Gelecek Vizyonu; İnsan Kaynakları Planlaması Açısından Bir Bürokratik Model Denemesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(29), 397-413.
- Zaif, F. ve Ayanoglu, Y. (2007). Muhasebe Eğitiminde Kalitenin Artırılmasında Ders Programlarının Önemi: Türkiye’de Bir İnceleme. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(9), 115-136.

BÖLÜM 18

KAOS ORTAMINDA MAKRO ÇEVRENİN KOBİ'LERE ETKİSİ: AFGANİSTAN ÖRNEĞİ¹

Besmellah GHAFORY²

1 Bu çalışma Doç. Dr. İsmail Gökdeniz danışmanlığında Besmellah Ghafoory tarafından Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ünde yürütölmekte olan doktora teziyle ilişkilidir.

2 Doktora Öğrencisi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisadi ve İdari Bilimler Faköltesi, İşletme Anabilim Dalı, Email: beghafoory@gmail.com ORCID ID: 0000-0003-3093-5387

GİRİŞ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, büyük işletmelerin üzerine kurulduğu temeli oluşturur, ancak küçük ve orta ölçekli işletmeler, çeşitli kişi ve kuruluşlar tarafından farklı şekilde tanımlanmıştır, öyle ki, bir yerde küçük ve orta ölçekli olarak kabul edilen bir işletme başka bir yerde farklı görülebilmektedir. Bir ülke için tanım zamanla değişebilmektedir. Çeşitli tanımlarda kullanılan bazı ortak göstergeler arasında; toplam varlıklar, istihdam edilen insan kaynağı sayısı, yıllık ciro ve sermaye yatırımı değerler yer almaktadır (Baenol, 1994). Küçük ve orta ölçekli işletmeler dünyadaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde büyümenin motorudur. Ancak Afganistan’da işgücü ve buna bağlı olarak iş yoğunluğuna rağmen ülkenin ekonomik büyümesi çok düşüktür. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ülkenin kalkınmasına zayıf katkı da bulunmasının sebepleri arasında; nitelikli işgücü yetersizlikleri, yönetim yetersizlikleri, pazarlama ve satış sorunları, yetersiz altyapı, pazar rekabeti ve yetersiz finansal kaynaklardır (WorldBank AFG, 2016). Bu yetersizliklerin genellikle makro çevreden kaynaklandığı görülmektedir. İş performansını etkileyen çevresel faktörler çeşitli ve değişkendir. İç faktörlerin yanı sıra dış ortamlarla da ilgilidir. İş performansını etkileyen iç faktörler daha önceden birçok durumda tahmin edilebilirken, bazı dış faktörler tahmin edilememektedir. Çoğu durumda, iş performansını birçok faktör bir araya gelerek etkilediği için, başarısızlığı tek bir değişkenle ilişkilendirmek doğru değildir. Afganistan’daki işletmelerin ilk yıllarında olanlar başta olmak üzere, çok sayıda yeni şirket faaliyetlerine devam edememiş ve her yıl birçok küçük şirket kapanmaya devam etmektedir. Bu durum işletmelerin makro çevre faktörlerine ayak uyduramamasıyla yakından ilişkilidir (Sofyan, I., Ina, P., 2015).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ’ler) Afganistan’da iyi performans göstermemiş ve bu nedenle Afganistan’ın ekonomik büyüme ve gelişmesinde beklenen bir rol oynamamıştır. Geçtiğimiz yıllarda, hükümet yerel düzeyde girişimcilik gelişimini desteklemeye çalışmıştır. Buna rağmen küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik kalkınmaya halen çok az katılımı vardır (USAID, AFG, 2012).

Gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde yapılan geniş çaplı çalışmalara rağmen, özellikle kuzeybatı Afganistan’da işletmelerin performansının değerlendirilmesiyle ilgili araştırmalar bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde, özellikle Afganistan’da yapılan ampirik çalışmaların çoğu temelde küçük ve orta ölçekli işletmelerle ve özellikle çevresel faktörlerin küçük ve orta ölçekli işletmelerin kar, satış ve istihdama nasıl etki ettiği sorusu ile ilgilidir. Bunların birlikte; Afganistan’daki işletmelerin performans değerlendirmelerinin yeterince incelenmediği ifade edilmektedir (MOFA, 2016).

Küçük işletmelerin büyümesini ve gelişmesini amaçlamanın doğru olduğunu, ancak bunların performanslarını etkileyen finansal kaynak eksikliği başta olmak üzere engellerle karşılaşıldığı bilinmektedir. Ayrıca yönetim deneyimi, yasalar ve düzenlemeler, genel ekonomik koşullar ve zayıf altyapı, yolsuzluk, ürün ve hizmetlere yönelik düşük talep ve yoksulluk gibi unsurlar bu noktada önemli faktörlerdendir. Bunların yanında hammadde eksikliği, nitelikli personel yetersizliği, maliyetlerin kontrol edilememesi ve ucuz yabancı ürünlerin yaygınlığı gibi sorunların da yaşandığı ifade edilmektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin, genellikle makro çevre kaynaklı olduğu değerlendirilebilecek sorunlarını anlamak önemlidir (Salihu, A., 2015).

Gelişmemiş veya gelişmekte olan ekonomilerde yüksek performanslı işletmeler, kalkınma ve sürdürülebilir büyümede hayati öneme sahiptir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki düşük performans ve yüksek başarısızlık oranları, yaygın işsizlik ve düşük refah bakımından özellikle gelişmekte olan ekonomileri olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, işletmelerin düşük performansının nedenleri, araştırmaya değer bir konudur (Kinyua, A. N., 2014). Bu çalışmada, makro çevre faktörlerinin Afganistan'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin, kar ve satış gibi performans sonuçları üzerindeki etkileri nitel olarak değerlendirilmektedir.

1 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler) Kavramı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) istihdam yaratma ve üretme açısından önemine rağmen, KOBİ'lerle ilgili literatürün çoğu, küçük ve orta ölçekli şirketlerin dış finansman için büyük firmalardan daha fazla engelle karşılaştıkları, bu da büyümelerini ve gelişmelerini sınırlandırdıklarını göstermektedir (Ardic ve diğerleri, 2011). İş, her toplumun refahı için esastır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler) tüm ekonomik ortamlarda mevcuttur. Çoğu insanın küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ'ler) ne anlama geldiğine dair bir fikri vardır, ancak bunu tanımlamak sorun yaratır. Tanımındaki farklılıklar, onu kimin tanımladığına ve hangi amaç için tanımlandığına bağlıdır. Dolayısıyla, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ'ler) evrensel olarak kabul edilmiş bir tanımı yoktur, çünkü işletmelerin büyük, orta veya küçük ölçekli olarak sınıflandırılması görecelidir (Naithani, S., 2007). Kısaltması "KOBİ" olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, adından da anlaşılacağı gibi kuruluşlardır, çoğunlukla hakkında bilgi sahibi olduğumuz gibi dünya çapındaki büyük şirketler gibi değildirler. (Yuksel, İ., ve Arar T., 2015) Küçük ve orta ölçekli firmalar, büyük firmalara göre daha esnek yapılara ve süreçlere sahip oldukları için markalaşma açısından kararlar daha hızlı ve daha etkin bir şekilde alınabilmektedir (Bozacı İ., Bahadır Güler Y., 2017). Afganistan'da ortalama yaşa dayanarak, KOBİ'lerin çoğunun otomobil parçaları endüstrisinde uzun süredir var olduğu sonucuna varılabilir. Pazarlama ve üretilen

parçalar açısından, KOBİ'lerin büyük oranda ayakta kalabilmek için tek bir pazara ve tek bir ürüne bağlı olduğu görülmektedir (Rosli, M.M., 2011).

Afganistan'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'ler) Önemi

İşletmelerin büyüklükleri, sürdürülebilir kalkınmayı ilgilendiren konularda çok önemlidir. Yerel ekonomik kalkınma için tanımlanan kategorilerde işletme büyüklüklerini belirlemek mümkündür. Toplumun ekonomik kalkınmasında mikro boyutta olan daha küçük firmalar, toplum ekonomisini canlandırmanın bir yolu olarak sunulmaktadır. İşletmelerin gelişiminde, özel mikro ve küçük firmaların kümelenmesi ve uzmanlaşması, mekansal yakınlıktan kaynaklı faydaların sağlandığı yığılma ekonomilerinin ortaya çıkmasına katkıda bulunabilir. Bu yığılma, yerel üreticilere bilgi yayımları, yan faaliyet avantajları ve yeni start-up'ların yaratılmasını sağlayabilir. Ayrıca KOBİ'ler daha fazla esneklik ve değişime uyum sağlaması ve toplumun yeni ihtiyaçlarına hızlı cevap verme becerisine sahiptir. Bu durum yerel ekonomik kalkınmanın önemli bir parçasıdır. Yerel kalkınma tüm yerel bölgenin yönetimine etki eder ve tüm yerel planlamayı, altyapı geliştirmeyi ve sosyal-ekonomik genel sermayenin yaratılmasını ve genişletilmesini içerir. Bu bileşenler üzerinde mikro ve küçük firmaların da önemli bir ağırlığı vardır, çünkü bu gelişme için talep edilen özel ihtiyaçları karşılayabilmektedirler (Nelson D., 2004).

Sürdürülebilir kalkınmaya ilişkin politika yapımında yerel çevrenin yanı sıra endüstriyel kalkınmanın da ana "düşünce" olması gerektiği konusunda mutabakata varılmıştır. Bu konu biraz daha detaylandırılırsa, "küçük ve orta ölçekli işletmelerin giderek politika yapımcıların dikkatini yoğunlaştırdığı önemli bir odak noktası olarak ele alındığı görülmektedir. Çoğu ekonomik yapı büyük ölçüde KOBİ'lerden oluşmaktadır ve büyük firmaların varlığına rağmen istihdamın çoğu bu grupta yoğunlaşmaktadır" (Mathur, H., P., 1998). KOBİ'lerin makroçevrede büyüebilmeleri için inovasyon ve inovasyon yönetimine odaklanılması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Shumpeter, inovasyon yoluyla kalkınma senaryosunda girişiminin rolünün nasıl olması gerektiğine dair düşünce ve soruları şu ifadeleri kullanarak vurgulamıştır: "KOBİ'ler nasıl strateji geliştirir ve inovasyonu bu konudaki düşüncelerine nasıl dahil eder? Kaynakları nasıl harekete geçirir ve kaynaklara nasıl erişir? Yenilikçi projelerdeki eğilimlerini nasıl izler ve kontrol eder". Bir anlamda KOBİ'lerin inovasyona katkıda bulunduğu ifade edilebilir (Shumpeter, 1934). Aynı zamanda KOBİ'lerin bu konuda çok öncü olmadığı da söylenebilir. Bu durum sürdürülebilir kalkınma ile ilgilidir. Ancak yenilik farklı açılardan görülebilir. Yapılan bazı çalışmalarda, Ar-Ge ve teknoloji açısından yüksek başarı elde edilemediği görülmektedir, buna mukabil olarak Caloghirou ve diğerleri (2004) tarafından yürütülen çalışmalarda KOBİ'ler için rekabet avantajının teknolojiden ziyade pazarlamada olduğu, bu nedenle farklılaşmanın önemli bir rol üst-

lendiği görülmektedir. Aynı zamanda KOBİ'lerin dinamik rolü de dikkate alındığında bu firmalar büyüyebilir ve inovasyon yatırımlarını gerçekleştirebilirler.

2 KAOS TEORİSİ

Kaos kelimesi, Yunanca anlamına gelen “Khaos” kelimesinden gelir. Matematikçiler, kaosu tanımlamanın zor olduğunu, ancak “onu gördüğünüzde tanınmanın” kolay olduğunu söylüyor. Başka bir deyişle kaos, karmaşık bir doğal sistemin davranışında tam bir karışıklık veya öngörülebilirlik durumu anlamına gelir. Kaos teorisi, şimdi küçük bir değişikliğin daha sonra çok büyük bir değişikliğe yol açabileceği kavramıdır. Fizik, mühendislik, ekonomi, biyoloji ve temel olarak başlangıç koşullarındaki küçük farklılıkları (sayısal hesaplamadaki yuvarlama hatalarından kaynaklananlar gibi) belirten felsefe dahil olmak üzere çeşitli disiplinlerdeki uygulamalarla matematikte bir çalışma alanıdır. Kaotik ortam, sistemler için çok farklı sonuçlar verebilir ve genel olarak uzun vadeli tahminleri imkansız hale getirir (Rani B. H., Hasan M., Kumar B. S., 2019).

Kaos teorisinin savunucuları, sosyal dünyada karmaşık, dinamik sistemlerin her yerde bulunmasına ve simüle edilmiş doğrusal olmayan sistemler ile gerçek zamanlı borsa veya emtia fiyatları serileri arasındaki benzerliğe işaret ederek, her yerde coşkuyla onun işaretlerini görmektedir. Kuramsal bir bakış açısından kaos teorisi, deneyimin karmaşıklığını ve çeşitliliğini kabul ettiği için determinist pozitivizmi sorgulayan postmodern paradigma ile uyumludur. Postmodernizm, sosyal bilimler ve beşeri bilimlerin birçok alanında derin bir etkiye sahipken, yakın zamana kadar organizasyon teorisyenleri tarafından ihmal edilmiştir (Levy D., 1994).

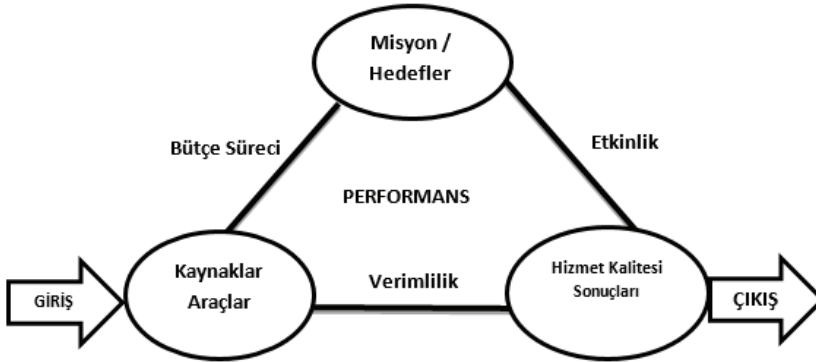
Kaos, evrensel sistemin düzensiz, aykırı, uyumsuz, akışında olmayan durumları kapsar. Bu bakımdan kaos, olağan dışı etkileri, tahmin edilemeyen, ardışıklığın olmadığı süreçleri ifade eder (Yakut H. F., 2018). Afganistan'daki küçük ve orta işletmelerin faaliyette bulunmaya çalıştığı makro çevre, düzensiz, beklenmedik gelişmelerin sık sık yaşandığı, aykırı ve tahmin edilemeyen pek çok faktörü barındırması itibarıyla, kaotik bir yapıdadır. Dolayısıyla bu işletmelerin performans düşüklüğünün, zaten doğası gereği kontrol edilemez değişkenler olan makro çevre faktörlerinin kaotik yapısıyla açıklamak mümkündür.

3 İşletme Performansı Kavramı

Kelimenin dilsel biçimi düşünecek olursa, Oxford İngilizce sözlüğü performansı bir şeyi ne kadar iyi ya da kötü yaptığı ya da bir şeyin ne kadar iyi ya da kötü çalıştığı, fiilen iyi veya kötü bir şekilde çalışmak gibi anlamlara gelmektedir. Literatürde, akademisyenlerin sürekli olarak standart veya tek tip bir performans tanımının bulunmadığını ve çok boyutlu

bir kavram olduğu ileri sürüldüğü görülmektedir (Âta G., Okar, C., Razane, C., ve Semma El, A., 2016).

Performans, hedeflere ve sonuçlara ulaşma derecesi hakkında bilgi sunan bir dizi finansal ve finansal olmayan göstergedir (Jayeola ve diğerleri, 2018). Performans, mevcut eylemlerin gelecekteki sonuçları nasıl etkileyebileceğini açıklayan nedensel bir model kullanılarak gösterilebilir (Selvam ve diğerleri, 2016). Performans, örgütsel performansın değerlendirilmesinde yer alan kişiye bağlı olarak farklı anlaşılabilir (Mirza, 2013). Performans kuruluş içindeki bir kişi veya dışarıdan biri olmaya göre farklı olarak anlaşılabilir (Pantea ve diğerleri, 2014). Bir kuruluşun performans seviyesini tespit etmek için, sonuçları nicel olarak belirleyebilmek gerekmektedir (Selvam ve diğerleri, 2016). Performans, bir kuruluşun ilgili paydaşlar için önemli özelliklerine ilişkin hedeflere ulaşma derecesini ifade etmektedir. Dolayısıyla performans esas olarak çok boyutlu bir dizi ölçütle belirtilir. Performansın kaynağı, çalışanların iş süreçlerindeki eylemleridir (M, 2013).



Kaynak: Matei, L., *Kamu yönetimi, İkinci Baskı, Ekonomik Yayınevi, Bükreş, 2006, sayfa 192*

Performans Teorisi

Performans göstergeleri, modern bir organizasyonun çevresindeki hatta dünya üzerindeki etkisini ve nasıl algılandığını yansıtmalıdır. İşletmelerin performans yöntem sistemlerine çok fazla ölçüt eklemekten kaçınmaları gerektiğini savunmaktadır. Literatürde, bir performans ölçüsünün üç niteliğe sahip olması gerektiğine dair uzun süredir devam eden bir gelenek olduğuna inanılmaktadır. Bu üç performans ölçüsü; tam, ölçülebilir ve kontrol edilebilir olarak ifade edilmektedir. Bu özellikler, her bir performans yönetim sisteminin geliştirilmesi ve uygulanmasına ilişkin içgörüler sağlar (Atkinson ve Epstein 2000).

Dahası, birçok ölçümün değişkenliklerini ve dolayısıyla performansı ölçme kapasitelerini yitirdikleri için azaldıklarını iddia etmektedir. Bu nedenle, bu tür önlemler, potansiyel iş sorunlarının (Epstein ve Manzoni, 1997) daha az proaktif göstergeleri olma eğiliminde olacak ve artık hedeflerini karşılayamayacaktır. Meyer ve Gupta (1994)'e göre, değişkenliğin ortadan kaldırılması ile bir performans yönteminin aşağı doğru gitmesine neden olan birçok kuvvet vardır. Bunlardan dördü olumlu öğrenme, önceden hizmet veren öğrenme, seçme ve bastırmadır. Bununla birlikte, bu faktörlerin yanı sıra, dış koşulların da performans ölçümlerinde değişkenliği etkileyebileceğini iddia etmektedir. Bu nedenle, ortamlardaki değişikliklerin mevcut performans ölçüleri üzerinde bir etkisi olabileceğini savunurlar (Meyer, M. W., & Gupta, V., 1994). Bu argümanla uyumlu olarak, Broadbent ve diğerleri (1999) çevrenin giderek artan bir öneme sahip olduğunu ve performans yönteminin gelişen gündeminin bir parçası olacağına inanmaktadır. Dolayısıyla karşılaştırılabilirlik ve değişkenliğin herhangi bir performans ölçümünde önemli anahtar özelliklere sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle, performans yöntemindeki herhangi bir değişiklik bu özelliklerin önemini dikkate almalıdır.

Makro Çevre Faktörleri ve İşletme Performansı

Bir işletmenin makro ortamı işletme dışındaki bir dizi koşul ve etkiyi içermekte ve işletmelerin devamlılığını şekillendirmektedir. Şirket dışındaki bu koşullar ve etkiler bir iş birimi gibidir, ancak bunların doğrudan etkilenmesi veya kontrol edilmesi söz konusu olmaz (Teryisa, 2017). Makro çevre, küçük bir şirketin kararını, performansını ve stratejilerini etkileyen ana, dış ve kontrol edilemeyen faktörler olarak tanımlanabilir. Makro ortam, küçük işletmelerin de faaliyet gösterdiği geniş bir platformdur ve işletme faaliyetlerini etkiler. Makro çevre beş faktörden oluşmaktadır:

Bunlar: ekonomik, politik, doğal çevre, sosyal-kültürel ve teknoloji.

İşletme Genel (Makro) Çevre Faktörleri



4 Afganistan’da Makro Çevre Faktörleri ve İşletme Performansı

Bu çalışma, bilgilerin nasıl toplanacağı açısından kavramsal bir araştırmadır. Bu çalışmanın istatistiksel popülasyonu, Afganistan’da var olan küçük ve orta ölçekli işletme şirketlerinin yöneticilerini ve yetkililerini içermektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin en önemli zararlarını ve sorunlarını, işletmelerin ihtiyaç duyduğu destek alanlarını tespit etmek ve analiz etmek, devlet destek politikalarını değerlendirmek ve bu işletmeleri desteklemek adına pratik çözümler sunmak için otuz yedi şirket yöneticisi, araştırmanın konusu hakkında yeterli bilgiye sahip ticari şirketler ve Afgan üniversitelerinin profesörlerinden yararlanılmıştır. Bu amaçla, bu kişiler ve kurumlara bazı temel sorular yöneltilmiş, görüşülen kişilerden her bir soruyla ilgili ayrıntılı olarak açıklama yapmaları istenmiş, cevaplar sınıflandırılmış ve nitel olarak analiz edilmiştir. Kütüphane araştırmaları, deneysel çalışmalar ve görüşmelerin sonuçlarına dayanarak, öncelikle firma içindeki ve kuruluş dışındaki en önemli konular ve sorunlar, Afganistan’daki küçük ve orta ölçekli şirketlerin ihtiyaç duyduğu destek, bunlardan meydana gelen bileşenler tespit edilmiştir.

Çalışmanın bulguları, firmalarda finansal sorunların varlığı, yüksek üretim maliyetleri, ürünlerin standart ve kalitesinin düşük olması, ticari firmaların pazarları belirleme ve pazarlama bilgilerinin yetersiz olması, ürünlerin yetersiz paketlenmesi, konu ve sorunlar arasında yer almaktadır. Kuruluş içinde küçük ve orta ölçekli işletmeler bulunmaktadır. Güvenlik eksikliği ve yük taşımacılığı sisteminin zayıflığı, Afganistan'daki elverişsiz ticaret yasaları ve yönetmelikleri ve Afganistan'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyetlerini etkileyen diğer makro çevresel faktörler, planlamacılar ve yetkililer tarafından dikkate alınması gereken dış sorunlar arasındadır. Araştırmanın sonuçları ayrıca, küçük ve orta ölçekli işletmelerin güvenlik, finansal, teknik, pazarlama ve yönetim olmak üzere beş alanda sağladığı finansal ve finansal olmayan imkanların ve desteğin yetersiz olduğunu ve sorunların çözümünde yetersiz kaldığını göstermektedir.

5 SONUÇ

Bu çalışmanın bulguları, Afganistan'ın ticari büyümesinin ve ekonomik kalkınmasında çeşitli faktörlerle karşı karşıya olduğunu göstermektedir. Finansal problemlerin varlığı, yüksek üretim maliyetleri, düşük ürün kalitesi, şirketlerin teknik ve uzman eksikliği, yeterli pazarlama bilgisinin olmaması, elektrik ve gaz maliyetlerinin yüksek olması, imalat ve ticaret şirketlerinin önünde engel olduğu için gerektiği gibi büyüyememişlerdir. Afganistan'ın ticari büyümesi ve ekonomik kalkınmasının karşılaştığı sorunların çoğunun aşağıdakilerden kaynaklandığı düşünülmektedir:

1. Ekonomik büyüme yoluna girmiş diğer ülkelerde olduğu gibi, tüccarlara, yatırım şirketlerine ve üretim hatlarına kolaylık sağlamak için kodlanmış bir planın olmaması, hammadde ve kredi temini, gibi temel görevlerdeki sorunlar, yasal zorluklar

2. Ticaret Hukuku'nun birçok sorunu vardır. Demokrasi ve ekonomik yayılmacılık iddiasında bulunan hükümetler, girişimcilerin güvenebileceği bir yasal çerçeve oluşturamamış ve ticari hayatın yasal sorunlarını çözememiştir.

3. Afganistan'daki siyasi karışıklık ve kaosu meydana getirmiş olduğu güvensizlik, üretimin ve ticaretin büyümesinin önündeki en önemli etken olmuştur.

4. İhracatta ticaret ve vergi tarifelerinin varlığı sorunlu ve caydırıcıdır. Bunun yanında yoğun bürokratik işlemler, Afganistan'daki işletmelerin performansı üzerinde makro çevre bileşenlerinin bu boyutunun önemini göstermektedir.

5. Ülkenin para politikasının bir sonucu olarak Afganistan Merkez Bankası tarafından yönetilecek olan finansal kriz her geçen gün artmakta olup, şirketlerin Afgan para biriminin değerine olan güveni azalmıştır.

6. Şirketler üzerindeki makul olmayan vergi tarifeleri ve yönetim sisteminin yeni işletmelerin kurulmasına ve küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri desteklemekten uzaktır. Bu durum Afgan ürünleri ve hammaddeleri için pazar eksikliğini daha da artırmaktadır.

7. Günümüzdeki Afganistan'ın bankacılık sistemi, bankacılık hizmetlerinin evrensel bankacılık ilkelerine göre yönetilmemektedir. Bu durum daha çok işletme performanslarının olumsuzlaşmasına, makroçevre bileşenlerinin yetersizliği durumunu ortaya çıkarmaktadır.

8. Ülkenin uluslararası yardıma aşırı bağımlılığı, ülkenin ekonomik büyümesinin merkezinde olması gereken özel sektörü olumsuz etkilemektedir. Mevcut siyasi belirsizlik ve mevcut güvenlik durumu, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yatırım yapmasına izin vermediğinden, küçük ve orta ölçekli işletmeler Afganistan'ın özel sektörünün merkezinde yer alacaktır.

9. Devletin şu ana kadar küçük ve orta ölçekli işletmeler için herhangi kalkınmayı sağlayacak bir stratejisi bulunmamaktadır. Aksi durumda küçük ve orta ölçekli işletmelerin kapasiteleri artması ve bugün kendi kendilerine yeterli olması mümkün olabilirdi.

10. Gerçek olsun ya da olmasın algılanan yolsuzluklar ve işletmelerin kayıt altına alınmasının yararsız olduğu düşüncesi, bu işletmeleri devlet dairelerinden uzak tutmakta ve kayıt dışı faaliyet göstermesine neden olmaktadır.

KAYNAKÇA

- Âta G., Okar, C., Razane, C., ve SEMMA EL, A., (2016). Performance: A concept to define. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.24800.28165>. Erişim Tarihi: 23.02.2021.
- Atkinson, A. ve Epstein, M. (2000). Measure for Measure: Realizing the Power of the Balanced Scorecard. *CMA Management*, 74(7).
- Ardic, O.P., Mylenko, N. ve Saltane, V. (2011). Small and medium enterprises: A cross-country analysis with a new data set. *The World Bank*. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5538>. Erişim Tarihi: 11.01.2021.
- Baenol. (1994). *Small Business Management, An entrepreneurial emphasis*. London: Thomson South Western.
- Broadbent, J., Jacobs, K. and Laughlin, R. (1999), “Comparing schools in the UK and New Zealand: individualizing and socializing accountabilities and some implications for management control”, *Management Accounting Research*, Vol. 10 No. 4, pp. 339-61.
- Bozacı, İ. ve Güler B.Y. (2017). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Markalaşmasına Yönelik Bir Literatür İncelemesi. *Sosyal Ekonomik Stratejiler V: Türk Dünyası Araştırmaları*, Publication No: 2017/34.
- Caloghirou, Y., Aimilia P., Yiannis S. ve Lefteris, P. (2004). Industry-Versus Firm-specific Effects on Performance: Contrasting SMEs and Large-sized Firms. *European Management Journal*, 22(2), 231-243.
- Epstein, M. J., & Manzoni, J. F. (1997). The balanced scorecard and tableau de bord: translating strategy into action. *Management Accounting (US)* 79, 2, 28-36.
- Jayeola, O., Ihinmoyan, T. ve Kazeem, Y. (2018a). Environmental Factors and the Performance of Micro and Small-Scale Enterprises (MSEs) in Nigeria: Lessons from Some Selected MSEs in Ondo State Nigeria. *Journal of Economics, Management and Trade*, 21(6), 1–14. Erişim Adresi: <https://doi.org/10.9734/JEMT/2018/42079>. Erişim Tarihi: 11.02.2021.
- Kinyua, A., N., (2014). Factors Affecting the Performance of Small and Medium Enterprises in the Jua Kali Sector in Nakuru Town, Kenya. *IOSR Journal of Business and Management*, V 16(1) S 80-93 erişim adresi: <http://ir-library.egerton.ac.ke/handle/123456789/2067>
- Levy D., (1994), Chaost Heorya Nd Strategyt: Heory, Applicationa.N D Managerialım Plications, StrategicM anagemenJt urnal, Vol. 15, 167-178, Erişim adresi: <https://www.shorturl.at/nqxzL>
- Mathur, H.P. (1998). Changing Roles of Banks in Entrepreneurial Development in India. ICSBSingapore Conference Proceedings. *Singapore International Councils for small Business*. Erişim Adresi: www.sbaet.edu/reseach/1998/icsb/n009/htm. Erişim Tarihi: 27.02.2020.

- Mirza, A. (2013). Determinants of Financial Performance of a Firm: Case of Pakistani Stock Market. *Journal of Economics and International Finance*, 5(2), 43–52. Erişim Adresi: <https://doi.org/10.5897/JEIF12.043>. Erişim Tarihi: 18.05.2021.
- Mohamad, M.R. (2013). Determinants of Small and Medium Enterprises Performance in The Malaysian Auto-Parts Industry. *African Journal of Business Management*, 5(20), 8235–8241. Erişim Adresi: <https://doi.org/10.5897/AJBM11.889>. Erişim Tarihi: 22.08.2021.
- Meyer, M.W. ve Gupta, V. (1994). The Performance Paradox. *Research in Organizational Behavior*, 16, 309–369.
- MOFA, (2016). Addressing the obstacles for Afghan SMEs to employ women and support their economic empowerment. *The Ministry of Foreign Affairs of Afghanistan*.
- Nelson D. (2004). The Role of Smes for Development: A Literature Review. Paper submitted to ERSA 2004 CONGRESS: “Regions and Fiscal Federalism”.
- Naithani, S. (2007). The Case for Small and Medium Enterprises in Afghanistan. Small and Medium Enterprises, Economic Growth, and Civil Society involvement in Afghanistan. Erişim Adresi: <https://www.shorturl.at/gHI27> Erişim Tarihi: 27.05.2020.
- Pantea, M., Gligor, D. ve Anis, C. (2014). Economic Determinants of Romanian Firms’ Financial Performance. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 124, 272–281. Erişim Adresi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.486>. Erişim Tarihi: 25.02.2020.
- Rosli, M.M. (2011). Determinants of Small and Medium Enterprises Performance in The Malaysian Auto Part Industry. *Africal Journal of Enterprises Management*, 5(20).
- Rani B. H., Hasan M. , Kumar B. S., (2019) Chaos Theory And Its Applications In Our Real Life, Barishal University Journal Part 1, 5(1&2): 123-140. <https://www.shorturl.at/nU578>
- Salihu, A. (2015). Effect of Environmental Factors on Small Scale Businesses Performance in Kano and Sokoto States. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ahmadu Bello University, Zaria.
- Sofyan, I. ca Ina, P. (2015). Internal and External Environment Analysis on the Performance of Small and Medium Industries in Indonesia. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 4(4).
- Shumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Selvam, M., Gayathri, J., Vasanth, V., Lingaraja, K. ve Marxiaoli, S. (2016). Determinants of Firm Performance: A Subjective Model. *International Journal of Social Science Studies*, 4(7), 90–100. Erişim Adresi: <https://doi.org/10.11114/ijsss.v4i7.1662>. Erişim Tarihi: 19.08.2020.

- Teryisa, D. (2017). Effect of Environmental Factors on Business Performance. *Nigerian Journal of Management Sciences*, 6(1)
- The World Bank, (2016). Afganistan Ekonomik Raporu. Erişim Adresi: <http://documents.worldbank.org/curated/en/133091478581753334/pdf/109890-WP-P160737-PUBLIC-DARI-AFG-Development-Update-Oct-2016-DARI-final.pdf> Erişim Tarihi: 17.08.2021.
- USAID, AFG, (2012). Afghanistan Small and Medium-Sized Enterprise Development Activity (Asmed), “Economic Empowerment Strategies for Afghan Women” <https://rmportal.net/library/content/economic-empowerment-strategies-for-afghan-women/view> Erişim Tarihi: 17.08.2020.
- Yakut H. F., (2018), Aos Teorisi Ve Yönetimde Yeni Arayışlar, Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, Kcilt: 9, Sayı: 22, Ss.161-168. <https://dergi-park.org.tr/tr/pub/vizyoner/issue/39941/434972>
- Yüksel, İ. ve Arar, T. (2015). Determining the Resistance to Change Index for Small and Medium Sized Enterprises (SME): An application for a Turkish SME. 5th EBES Conference - Lisbon portugal, S. 345-348. <https://www.shorturl.at/lx789> Erişim Tarihi: 20.08.2021.



BÖLÜM 19

DAVRANIŞSAL FİNANS: ZİHİNSEL VE SEZGİSEL YANILGILAR

Ayşegül ŞAHİN¹

¹ Araş. Gör. Dr. Ayşegül Şahin, Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Buca/ İzmir, Türkiye. ORCID: 0000-0002-4005-1086, aysegul.sahin@deu.edu.tr

GİRİŞ

Geleneksel finans teorileri zaman zaman yatırımcıların karar süreçlerini açıklamada yetersiz kalmış, yatırımcının rasyonel hareket etmediği görülmüştür. Bu durum, insan psikolojisi üzerinde durulmasına sebep olmuş ve davranışsal finans kavramı ortaya çıkmıştır. Karar süreçleri, teorilerin öngördüğü sistematikten çıkarak mantıksal bir zeminden uzaklaşabilmektedir. Davranışsal finans, karar vericilerin optimal çözüm odağından uzaklaşabileceğini, yatırımcıların rasyonel olmayan davranışlar sergileyebileceği görüşünü savunmaktadır. Dolayısıyla finansal kararlar ile psikoloji arasında bir ilişki olabileceğinden yola çıkılarak, 1979 yılında Beklenti Teorisi ortaya atılmış ve bu teori davranışsal finansın temelini oluşturmuştur.

Çalışma, ilk bölümde davranışsal finans kavramına değinmekte ve ortaya çıkışından itibaren gitgide cazibesini arttırmasına dikkat çekmektedir. Davranışsal finans, bir kavram olarak ortaya atıldığı ilk zamanlardan bugüne çeşitli görüşlerin öne sürüldüğü bir alan olmuştur. Kimi araştırmacılar yatırımcıları ve dolayısıyla piyasayı daha iyi anlamayı sağlayan önemli bir araç olarak görmektedir. Kimi araştırmacılar ise irrasyoneliteden uzak durarak matematiksel modellerden vazgeçilmemesi yönünde görüş bildirmektedir. Davranışsal finansın dayandığı temellere ikinci bölümde değinilmektedir. Üçüncü bölümde ise çeşitli zihinsel ve sezgisel yanılgılarla yatırımcıların davranış eğilimlerini etkileyen önyargılar ele alınmıştır.

Çalışmada, zihinsel ve sezgisel yanılgılar olarak ifade edilen yatırımcı önyargıları, uluslararası terminolojiye uzak kalınmaması amacıyla başlıklarda parantez içinde İngilizceleri ile verilmiştir.

1. DAVRANIŞSAL FİNANS

Finansal kararlar sürecinde yatırımcıların psikolojisi ihmal edilebilmektedir. Bireyler ekonomik ve finansal kararlar alırken, makro veriler, hisse senedi fiyatı, döviz kuru gibi “rakam”lara ek olarak, kendi iç dünyalarının, deneyimlerinin ve fırsatları algılama biçimlerinin de etkisi altındadırlar. Karar süreçlerinde davranışsal finansın temel ve teknik

analizin tamamlayıcısı olarak ele alınması, rasyonel karar alma davranışını destekleyen bir yaklaşımdır (Taner ve Akkaya, 2005:47).

Son otuz yılda, finans ve ekonomi alanlarında davranışsal finansın yükselişi tüm dünyada hissedilmektedir. İlk başlarda pek de ciddiye alınmayan bu kavramı, pek çok bilim insanı, bireylerin rasyonel ve irrasyonel yönleri olarak dikkate almaya daha yatkındır. Finans alanına ilişkin modern bir anlayış, psikolojik temellere dayalı olmayı gerektirir. Bugün yatırımcı davranışı, kurumsal finans, para yönetimi gibi temel ve güncel konulara öncülük eden teoriler, psikolojik faktörler üzerinden çeşitlenmektedir (Hirshleifer, 2015: 134). Örneğin, yapılan çalışmalar büyük fiyat dalgalanmalarıyla 2013'ten bugüne piyasada ve akademide büyük ilgi gören kripto para piyasasında da davranışsal finans etkilerini varlığını göstermektedir. Al-Mansour (2020), çalışmasında davranışsal finans faktörlerinin etkisini araştırmış, sürü teorisi, beklenti teorisi ve sezgisel teorinin, yatırımcıların kripto para piyasasındaki yatırım kararları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ileri sürmüştür. Yatırımcıların yatırım kararlarının belirleyicileri olarak önerilen davranışsal faktörleri önemli bir roledir. Ayrıca bu yaklaşımlar, yatırımcıların henüz yeni olan kripto para piyasasının dinamiklerini anlamalarına katkıda bulunur ve onların anlayışına dayalı olarak bilinçli kararlar verme yeteneğini geliştirir. Bulguların çıkarımı, vurup kaçan yatırımcıları, kripto para piyasasında kalmaya aşamalı olarak hazırlanmaya ve sağlam girişim seçeneklerine karar vermek için en yetkin yöntem üzerinde yeteneklerini geliştirmeye hazırlayacaktır.

Davranışsal finans, ana akım iktisat teorilerini takip eden kimi bilim insanları için eleştiriyle yaklaşılan bir alandır. Eleştirilere rağmen davranışsal metodolojilerin ekonomik araştırmalara hakim olması beklenen bir durumdur. Bu kapsamda asıl dikkate alınması gereken konu şudur ki; davranışsal finansın temel hedeflerinden biri, sistematik piyasayı daha iyi anlamak ve öngörebilmektir. Ayrıca davranışsal finansın, standart araçlar ve yaklaşımlarla açıklanamayan olguların açıklayıcısı olduğunu öne süren önemli görüşler de bulunmaktadır (Stracca, 2004:374).

Spesifik olarak, davranışsal finansın iki yapı taşı vardır: bilişsel (algısal) psikoloji ve arbitrajın sınırları. Bilişsellik, insanların nasıl düşündüklerini ifade eder. İnsanların sistematik hatalar yaptıklarını öne süren geniş bir psikoloji literatürü vardır. Bireylerin kendilerine aşırı

güvenmeleri, geçmişi unutup yakın zaman verilerine fazla önem vermeleri, deneyimlerin sebep olduğu tercihler karar süreçlerinde çarpıklıklar yaratabilmektedir. Davranışsal finans kibirli bir yaklaşım benimsemek yerine bilgi birikimini göz ardı etmemeyi ve doğru kullanmayı benimsemektedir (Ritter, 2003:429).

2. DAVRANIŞSAL FİNANSIN TEMELLERİ

Davranışsal finansın temelleri Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi'ne dayandırılmaktadır. Buna ek olarak davranışsal finans kavramı ile ilişkilendirilen beklenen fayda teorisine de bu bölümde değinilmektedir.

2.1. BEKLENTİ TEORİSİ

İlk olarak iki psikolog Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından 1979'da yayınlanan bir makalede ortaya koyulan beklenti teorisi, insanların deneysel ortamlarda riski nasıl değerlendirdiklerine dair açıklamalar sunmaktadır. Makalede, deneysel ortamlarda insanların, beklenen fayda teorisinin tahminlerini sistematik olarak ihlal ettiğine dair bir takım basit ama ikna edici kanıtlar elde edilmiş, risk almayla ilgili deneysel kanıtları ortaya koyan "beklenti teorisi" adı verilen yeni bir risk tutumu modeli sunulmuştur. Teori pek çok dikkate değer içgörü içermesine rağmen ekonomistler bu içgörülerini uygulamayı zorlayıcı bulmuşlar ve bu kavramda asıl ilerleme ancak ilerleyen yıllarda kaydedilebilmiştir (Barberis, 2013: 173-174).

Beklenti Teorisi, bireylerin sezgisel ve duygusal davranma içgüdülerini dikkate alarak, belirsizlik altında karar alma sürecini realist bir kapsamla ortaya koymaktadır (Aksoy ve Şahin, 2015: 2).

Risk altında karar verme sürecine açıklama getiren beklenti teorisine göre, p olasılıkla x kadar getiri sağlayan beklentinin değeri:

$$V(x,p)=v(x)w(p)$$

şeklinde hesaplanmaktadır. Burada v , x sonucunun subjektif değerini, w ise beklentinin çekiciliği üzerindeki p olasılığının etkisini ölçmektedir. Beklenti teorisi ile beklenen fayda teorisi arasında birkaç temel farklılık bulunmaktadır. İlk olarak refah durumları üzerindeki $u(.)$ fayda fonksiyonu, $v(0) = 0$ olmak üzere bir referans noktasına göre kazançlar ve

kayıplar üzerinden bir $v(\cdot)$ değer fonksiyonu ile değiştirilmektedir. Subjektif değer fonksiyonu, sonuç olasılıkları tarafından ağırlıklandırılmak yerine, ilgili olasılığın beklentisinin değerlendirilmesi üzerindeki etkisini temsil eden bir karar ağırlığı olan w ile ağırlıklandırılmaktadır. Karar ağırlıkları $w(0)=0$ ve $w(1)=1$ olacak şekilde normalize edilmektedir ve bir inanç derecesi ölçüsü olarak yorumlanmamaktadır. Örneğin; kişi, adil bir madeni paranın tura gelme olasılığının 0.5 olduğu beklentisini değerlendirirken, bu olaya 0.5'ten daha az bir ağırlık verebilir. Ayrıca, beklenen fayda teorisinin aksine beklenti teorisi, aynı seçimin farklı tanımlarının farklı kararlara yol açmasına izin veren çerçeveleme ve düzeltme ilkelerini açıkça içermektedir (Trepel vd., 2005: 37).

Beklenti teorisi aşağıdaki önemli noktaları öne sürmektedir (Gocmanova, 2012: 19):

(1) İnsanlar geleceği zenginlik durumuna göre değil, kazançlara, kayıplara ve tarafsız sonuçlara (statükonun sürdürülmesi gibi) dayalı olarak değerlendirir.

(2) İnsanlar kazançları ve kayıpları ayrı ayrı ve farklı şekilde görür.

(3) İnsanların bir olay için belirledikleri karar ağırlığı, olasılığın doğrusal olmayan bir fonksiyonudur.

Beklenti teorisi, beklentilerin olumlu ve olumsuz olarak sınıflandırılmasında insan davranışını tanımlar. Beklenti teorisi, gerçek hayatta insanların kazanç veya kayıp olarak sonuçlanacak riskli durumlara farklı tepkiler verdiğini göstermektedir. İnsanlar kesin olarak baktıkları kazançların riskli hale gelmesi durumunda, davranışlarını ve isteklerini değiştirebilirler (Abdulnabi, 2014: 3).

2.2. BEKLENEN FAYDA TEORİSİ

Karar süreçlerinin temel paradigmalarından biri olan, 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılan “Beklenen Fayda Teorisi (*expected utility theory*)”, 1944'te Neumann ve Morgenstern tarafından 1944 yılında geliştirilmiştir ve bu teoriye göre insanlar kararlarını

olasılıksal hesaplamalara dayandırma eğilimindedir ve en fazla fayda sağlayacağına inandıkları tercihlere yönelik karar alırlar (Tekin, 2016: 79).

Beklenen Değer Teorisi standart bir yaklaşım olarak iktisat teorisinde kullanılsa da, 1950'lerden sonra yapılan çeşitli deneysel çalışmalar tarafından çok ciddi eleştirilere maruz kalmıştır. Bunlar arasında ön plana çıkan iki eleştiri Allais ve Ellsberg paradokslarıdır. Her iki paradoks senaryolar üzerinden aşağıda örneklenmiştir (Aksoy ve Şahin, 2015: 10).

Allais paradoksa senaryo örneğinde, oyuncuların sırası ile aşağıdaki A, B, C ve D seçenekleri sunulur ve bir tanesini seçmesi istenir;

(A): Kesin olarak 1 milyon dolar kazanç elde edilecektir,

(B): %10 olasılıkla 5 milyon dolar kazanç elde edilecektir, %89 olasılıkla 1 milyon dolar kazanç elde edilecektir, %1 olasılıkla bir şey kazanılmayacaktır,

(C): %11 olasılıkla 1 milyon dolar kazanç elde edilecektir, %89 olasılıkla bir şey kazanılmayacaktır,

(D): %10 olasılıkla 5 milyon dolar kazanç elde edilecektir, %90 olasılıkla bir şey kazanılmayacaktır.

Allais, bireylerin A ve B seçenekleri içinden A'yı tercih etmesini öngörmektedir. Cevaplar da bu şekilde olmuştur. Sebebi, A durumunda milyoner olmanın kesinliğidir. Oysaki beklenen değere göre B durumunun tercih edilmesi gerekirdi. Çünkü düşük olasılıkla da olsa daha yüksek kazanç sunan bir olasılık içermekteydi. Buna benzer olarak ikinci durumda C ve D karşılaştırıldığında C'nin D'ye tercih edilmesi beklenirken, D tercih edilmiştir. Oyuncular %10 olasılıkla 5 milyon dolar kazancı, %11 olasılıkla 1 milyon dolar kazanca tercih etmektedir. Dolayısıyla bu senaryo oyununda, beklenen değer teorisinin varsayımları ihlal olmakta ve ortaya Allis paradoksu kavramını çıkarmaktadır.

Ellsberg paradoksu ise şu senaryo ile örneklendirilebilir: Elimizdeki büyük bir kupanın içine, 30'u mavi, 60'ı ise sarı ve kırmızıdan oluşan toplam 90 tane top koyulsun. Ardından oyunculara bir oyun teklif yapılsın;

“Kupadan çekilen bir top mavi çıkarsa (1/3 olasılık) oyuncu 100\$ kazanır

Kupadan çekilen bir top kırmızı çıkarsa 100\$ kazanır.”

Oyunda ilk durumun olasılığı $1/3$ 'tür, ikinci durumun yani kırmızı top çekme olasılığı ise belirsizdir. Tercih, olasılığı bilinen ilk durumla, olasılığı bilinmeyen ikinci durum arasındadır. Ellsberg, oyuncuların ilk durumu seçtiklerini belirtmiştir. Beklenen değer teorisine göre, bu tercih ancak kupada 30'dan az kırmızı top olduğuna (ve sarı top sayısının 30'dan fazla olduğuna) inanmaları durumunda mümkün olabilmeliydi. Daha sonra, oyunculara ikinci bir oyun sunulur:

“Mavi veya sarı top çekme durumunda oyuncu 100\$ kazanır.

Kırmızı veya sarı top çekme durumunda oyuncu 100\$ kazanır. “

Oyuncuların bu durumda ikinci durumu seçtikleri belirtilmektedir. Ancak bu iki teklife gösterilen tercihler arasında bir paradoks vardır. İlk oyunda, oyuncunun kırmızı top çekme olasılığına $1/3$ 'den daha az bir oran atfetmesine oyuncular, ikinci oyunda çelişkili bir biçimde ikinci durumu seçmektedir. İkinci oyunda da oyuncuların beklenen değer teorisi ile uyumlu hareket etmediği öne sürülmüştür. İkinci oyundaki seçimin sebebi, oyuncuların belirsizlikten kaçınma eğilimidir. İki oyunda da kesin olasılığın bilindiği durumlar tercih edilmektedir.

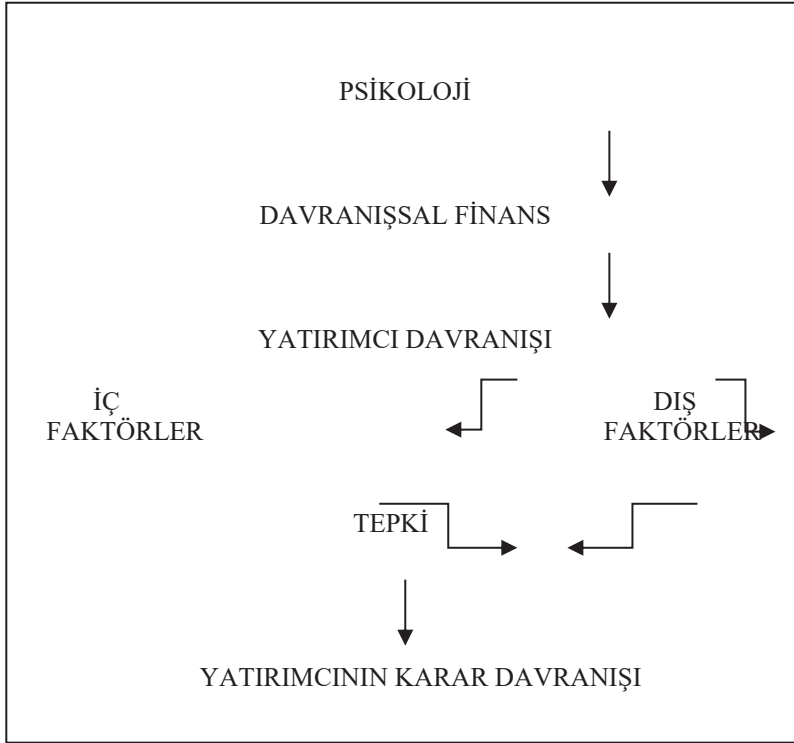
Beklenen fayda teorisi, belirsizlik altında karar vermenin baskın, normatif ve tanımlayıcı modeli olarak uzun bir süre hüküm sürmüş, ancak daha sonraları artık teorisinin bireysel seçimin yeterli bir tanımını sağlamadığına dair genel bir fikir birliğine varılmıştır. Kahneman ve Tversky (1979) karar vericilerin sistematik olarak beklenen fayda teorisinin temel ilkelerini ihlal ettiğini gösteren kanıtlar ortaya koyarak, fayda teorisinin etkin bir tanımlayıcı model olmadığını ifade etmişlerdir (Tversky ve Kahneman, 1992: 297).

3. ZİHİNSEL VE SEZGİSEL YANILGILAR

Bilişsel (algılama) psikolojisi, insanların nasıl davrandıklarına yönelik çeşitli yaklaşımlar sunmaktadır. Bireylerin psikolojisinin,

yatırımcı karar davranışına dönüşmesi süreci Şekil 1’de verilen karar davranışı diyagramı ile verilmektedir.

Şekil 1: Karar Davranışı Diyagramı



Kaynak: Veeraraghavan, 2010: 109.

Şekil 1, yatırımcının karar davranış sistemini net şekilde açıklamaktadır ve iç ve dış faktörlerin tamamından etkilenmektedir. Dolayısıyla yatırımcılar hem olumlu hem de olumsuz faktörleri tepkiye dönüştürecek ve karar verme sürecini bir karar davranışı ile sonlandıracaklardır (Veeraraghavan, 2010: 110). Diyagram, yatırımcı davranışının çok çeşitli etmenler sonucunda oluştuğuna işaret etmektedir. Yatırımcı davranışlarını etkileyen bilişsel önyargıların sıkça rastlananları bu bölümde ele alınmaktadır. Kavramlar, hem genel olarak incelenmekte

hem de finansal piyasalarda hangi tür davranışlara dönüşebileceği örneklerle anlatılmaktadır.

3.1. AŞIRI GÜVEN (*OVERCONFIDENCE*)

Aşırı güven analizi psikoloji literatüründe birçok dala ayrılmaktadır. Geniş deneysel literatüre göre bireylerin eğilimi kendilerini “ortalamanın üzerinde” gördüklerini ifade etmektedir. “Ortalamadan daha iyi olma” etkisi, bir sebebe bağlama etkisidir. Başarıya ulaşmak için davranış geliştirmeyi bekleyen bireyler, başarılı olduklarında sağladıkları geliri kendi davranışlarına, başarısız olduklarında ise durumu “kötü şans”a dayandırırılar. Bu şekilde gerçekleştirilen öz-dayandırma, aşırı güvene neden olmaktadır. Kendi kendini güçlendirme davranışı, birey eğilimlerinin kendilerine dair gelecek beklentilerinin fazla iyimser olduğunu göstermektedir. Bireyler kendi kontrolleri altında olduğunu düşündükleri gelirlerle ilgili iyimserdir ve kendilerini son derece adanmış oldukları gelirlerine aşırı değer biçmeye yatkın olurlar. Üst düzey yöneticiler bu tür davranışları sergilemeye daha da yatkındır. Aşırı güven tespitinde en büyük zorluk, aşırı güveni ölçebilecek makul bir temel oluşturabilmektedir. Önyargıya dayanan inanışlar doğal olarak direkt ve belirli bir ölçüme karşı gelirler (Malmendier ve Tate, 2005: 650).

Aşırı güven konusu, psikoloji alanına dayandırılarak birçok finans alanında da incelenmiştir. Bu araştırmalarda biçimsel modellemeler ve veri analizlerinden yararlanılmıştır. Araştırmalarda gerçek dünyadan yola çıkılarak ele alınan küçük örneklemeler, yapay olarak üretilmiş problemler üzerinde durulmuştur. Bu araştırmalar, biçimsel ekonomi modellemelerinin ve piyasa verilerinin kullanıldığı yeni araştırmaların ve konu ile ilgili savların oluşmasına neden olmuştur. (Skala, 2008: 34). Böylece aşırı güven önyargısı, finans literatüründe davranışsal finans alanının incelemesine girmektedir.

Davranışsal finans açısından ele alınan bir bilişsel önyargı olan aşırı güven, *“karar alıcıların kendi bilgilerinin doğruluğuna, değerlendirmelerine farkında olmadan fazla ağırlık vermeleri ve kamuya açık bilgileri göz ardı etmeleri”* olarak tanımlanmaktadır. Aşırı güven, rasyonel bir davranış değildir çünkü bu davranış şekli herhangi bir örnekssel rasyonellik disiplinine dayanmamaktadır (Trinugroho, 2011: 148).

Davranışsal finansa göre aşırı güven şu şekilde yorumlanmaktadır (Skala, 2008: 42):

- Yatırımcılar sahip olduğu bilgilerin kesin bilgiler olduğunu düşünürler. (Bilginin aşırı değerlemesi yanılığı)
- Yatırımcılar karşı karşıya oldukları riski önemsemezler ve bu sebeple yüksek risk barındıran portföyler oluştururlar. (Riskin düşük değeri yanılığı)

İnsanlar kendi yeteneklerine aşırı güven duyarlar. Bireylerin, kendi çalıştıkları firmanın hisse senetlerine aşırı yatırım yapmaları buna örnektir. Araştırmalar, erkeklerin kadınlara göre kendilerine daha çok güvindiklerini göstermektedir. Bu durum, alım satım davranışlarında kendini sıkça göstermektedir (Singh, 2012: 118).

İşletme yöneticileri açısından bakıldığında, iyimser yöneticiler şirket hisselerinin piyasada düşük değerlemeye maruz kaldığını düşünür ve bu sebeple nakit akımları gibi iç fonları potansiyel yeni yatırımlara aktarmayı tercih ederler. Bu şekilde fonların çeşitli alanlara dağıtılması sağlanır. Diğer taraftan, aşırı güven etkisindeki yöneticiler şirketin gelecekteki nakit akışlarını olabileceğinden fazla düşünerek aşırı değerlendirme yaparlar, bu da bazı yatırım projelerinin net bugünkü değerlerinin aslında negatifken pozitif gibi görünmesine sebep olur (Skala, 2008: 46).

3.2. MENTAL MUHASEBE (*MENTAL ACCOUNTING*)

Yatırımcılar üzerinde gözlemlenen bir diğer bilişsel önyargı mental muhasebedir. Bu kavram ilk olarak 1980 yılında Richard Thaler'ın çalışması ile ele alınmıştır.

Mental muhasebede 3 farklı öge ele alınmaktadır. Bunlardan ilki, ulaşılan sonuçların algılanması ve deneyimlenmesini, kararların değerlendirilmesini içerir. İkinci öge, faaliyetlerin belirli hesaplara dahil edilmesidir. Harcamalar belirli kategorilere göre gruplanır. Üçüncü öge ise, mental hesapların değerlendirilmesi sürecidir. Hesaplar günlük, haftalık ya da yıllık olarak ele alınarak dar veya geniş kapsamlı tanımlanır (Thaler, 1999: 2).

Mental muhasebe, kişilerin hayatlarını “mental hesaplara” ayırıp, düzenlemek için gerçekleştirdikleri bireysel eğilimlere verilen addır. Bu davranış kişileri verimsiz kararlara yönlendirir. Örneğin, birey düşük faiz oranı ile çocuklarının üniversite fonuna tasarruf yaparken, bir tüketim ihtiyacını yüksek faizli borçla karşılamaktadır. Bazen apayrı kararlar birleştirilebilir. Örneğin, birçok insanın yemek için ve eğlence için bir aile bütçesi vardır. Yemek bütçesi söz konusu olduğunda pahalı olduğu için evde istakoz yemekten daha ucuz olan tavuğu tercih ederler. Ancak bir restorana gittiklerinde, fiyatı tavuğa göre aşırı pahalı olmasına rağmen istakoz sipariş etmekten çekinmezler. Eğer evde istakoz pişirip, restoranda tavuk yemeği sipariş etselerdi, paradan tasarruf edebilirlerdi. Ama evde yemek düşüncesiyle restorandaki yemek fikrini ayrı olarak ele alırlar. Evde yedikleri yemeği kısmayı tercih ederler. Birçok yatırımcı paralarını nakdi olarak “olumsuz koruma” mental hesabına ayırırken, hisse senedi, opsiyon, pilango biletleri şeklinde harcamaları “olumlu koruma” mental hesabına ayırmaktadır (Singh, 2012: 119).

Mental muhasebe, daha çok harcama kararları üzerinden gelişen bir algıdır. Yapılan ya da yapılacak olan harcamaların bireyler tarafından muhasebeleştirilmesi söz konusudur. Karşılaşılan durumlar neticesinde mental muhasebe etkisinden dolayı bireyin satın alma yani harcama yapma davranışı değişkenlik gösterebilir.

Aşağıda belirtilen iki durumu ele alalım:

(A) Tiyatro salonuna gittiğinizde 50 TL’ye almış olduğunuz bileti kaybettiğinizi fark ettiniz. Yeni bir bilet satın alır mısınız?

(B) 50 TL’lik tiyatro bileti satın almak için tiyatro gişesine gittiğinizde cüzdanınızdaki 50 TL eksildiğini, 50 TL’lik bir banknotu düşürdüğünüzü fark ettiniz. Yine de bir bilet satın alır mısınız?

Her iki durumda da tiyatrodaki bir oyun izlenmesi durumunda söz konusu toplam kayıp 100 TL’dir. Ancak araştırmalar, soruları cevaplayan bireylerin ikinci durumda bilet almaya daha yatkın olduğunu göstermektedir. Bireyler (A) durumunda, o aktivite için ayırdıkları 50 TL’lik biletin kaybolmasıyla aynı aktivite için yeniden harcama yapmak

istememektedir. (B) durumunda, mevcut 50 TL’lik bir kayıp olsa da, bu paranın tiyatro aktivitesi için gerçekleşmemiş olması, bireyleri bilet alma konusunda olumsuz etkilememektedir. Yani, 50 TL’lik kaybın “Tiyatro Bileti-Mental Hesabı”na yapılmış olması yeni ve ikinci bir biletin alınmasını engellerken, 50 TL’lik kaybın herhangi bir hesaba aktarmadan harcanması, tiyatro bileti için 50 TL verilmesi kararını engellememektedir (McAule, 2009: 20).

3.3. DEMİRLEME (*ANCHORING*)

Demirleme, yatırımcıların satın alma noktasında ya da arbitraj yapılabilecek fiyat seviyelerinden etkilendiklerinde ortaya çıktığı gözlemlenen bir önyargıdır. Demirleme önyargısı örneklerine en çok, yeni bir varlık paylaşımında rastlanır. Örneğin, bir müşterinin, %30’unu tek bir hisse senediyle oluşturduğu portföyü ile bir danışmana geldiğini varsayalım. Danışman müşteriye çeşitlendirme öneriyor. Ancak müşteri hisse senedini satmayı reddediyor. Çünkü hisse senedinin şu anki fiyatı 75 TL ise, bundan 5 ay önce bu fiyatın 100 TL’ye kadar ulaştığını, fiyat yeniden 100 TL olana bu hisse senedini satmak istemediğini belirtiyor. Bu müşteri, bahsi geçen hisse senedi için fiyatı 100 TL’ye demirlediğinden satış işlemi reddetmekte ve bariz bir “demirleme önyargısı” örneği göstermektedir. (Pompian, 2008: 71).

Demirleme, fiyat ölçeği sabitlendiğinde ya da yakın zamandaki gözlemler değişmediğinde ortaya çıkar. Bir hisse senedinde önemli ölçüde fiyat düşüşü yaşanması durumu buna örnek olabilir. Yatırımcı, hisse senedini eski işlem fiyatını referans alarak değerlendirme kanısındadır. Örneğin 10 dolardan işlem gören bir hisse senedini düşünelim, firma gelirlerinde %300’lük bir artış olduğu duyurusu yaptığında hisse senedi ancak 12 dolara yükseliyor. Gerçekleşen yükseliş küçüktür çünkü yatırımcılar fiyatı 10 dolara demirlemiştir. Firma, yeni gelir düzeyini belirlemiş olsa da (sürdürülebilir olarak), yatırımcı bu gelir düzeyini geçici bir süreç olarak algılar (Singh, 2012: 120).

Demirleme algısı, sahip olunan bilgi dolayısıyla bir yargıya varma sonucunda oluşur. Varılan yargılar, gerçekleşen durumu yansıtabileceği gibi, yanlış fikirler oluşmasına da sebebiyet verebilir.

Avrupa ülkelerine ait işsizlik oranının tahmin edilmesine yönelik yapılan çalışma aşağıdaki gibi örneklenmektedir (McAule, 2009: 5):

(A) İspanya’da açıklanan işsizlik oranı %17,4’tür. Almanya’da bu oran kaçtır?

(B) Danimarka’da açıklanan işsizlik oranı %2,9’dur. Almanya’da bu oran kaçtır?

Soruya (A)’yı referans alarak cevap veren biri yüksek bir oran tahmininde bulunacaktır. (B) bilgisine sahip biri ise düşük bir oran tahmin edecektir. Doğru cevap %8,1’dir. Ancak karar vericiler, verilen ön bilgiye demirlendiklerinden, kendi tahminlerini bu veriler ışığında yaparlar. Verilen bilgidaki oranın Almanya için çok yüksek ya da çok düşük olduğunu düşünseler bile, bilginin etkisinden kurtulamazlar.

Psikologlar bireylerin sayısal tahminler yaparken tahminlerinin sahip oldukları eşyaların gerçek değerlerinin çok üst düzeylerde olduğunu belirtmişlerdir. Örneğin, ikinci el araç satan bir birey, her zaman ilk fiyatı rasyonel satış fiyatının çok daha üzerinde verir. Sonrasında bu fiyatı aşağı çeker. Bu şekilde alıcıları yüksek fiyata demirlemeyi amaçlamaktadır. Alıcı ise, fiyatın düşürülmüş halinin iyi bir fiyat olduğu yargısına varır (Fuller, 2000: 3).

3.4. TEMSİLİYET (*REPRESENTATIVE*)

Temsiliyet, yeni bir bilgi söz konusu olduğunda algısal çerçevedeki bir eksiklik nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Yeni bilgiyi algısal olarak işleme koyabilmek için, bağımsız yatırımcılarda daha önceden var olan düşünceler akla gelir ve bellekte yankı yaparlar. Bu sebeple eskiden yüksek getiri sağlayan bir hisse senedi, yatırımcılara benzer bir tablo çizeceği yönünde fikir verir. Oysa yeni bir yatırım büyük ihtimalle gerçek değerini yansıtan hisse değerinde olmayacaktır (Pompian, 2008: 69).

Örneğin, 1982-2000 yılları arasında ABD ve Batı Avrupa’da hisse senedi getirileri uzun yıllar yüksek olduğundan, birçok insan yüksek hisse senedi getirilerini “normal bir durum” olarak algılamaya başlamıştır (Singh, 2012:121). Benzer şekilde Türkiye’de 1982-2002 yılları arasında, altının uzun dönemde enflasyonun üzerinde getiri sağlaması, çoğu

yatırımcının yüksek getiriye normal olarak algılamasına sebebiyet vermiştir. Dövizin, ulusal para birimi karşısında devamlı değer kazandığı uzun dönemler sonunda, kur farkı yatırımcılar tarafından olağan algılanır. Bireyler olayları belirli noktalardan değerlendirip ilerleyen dönem kararlarında kendilerine bu noktaları rehber almaktadır. Bu davranış biçimi, gerçekleri olduğundan daha tekdüze ve organize olmuş şekle sokmaktadır. İnsanlar sınırlı istatistiksel bilgiyi kullanarak genelleme yapmakta ve karar almaktadır (Taner ve Akkaya, 2005: 50).

Bir araştırmada, bireylerden, A nesnesi ya da olayının, B sınıfına ya da işlemine ait olup olmaması ihtimalini düşünceleri istenmiştir. Bireylerin karar verirken, A'nın B'yi ne ölçüde temsil edebilir olduğuna göre olasılıklar değerlendirdiği gözlemlenmiştir. Karar vericiler, A'nın B'ye benzerlik derecesine bakmaktadır. (Sewell, 2007: 391)

Benzer bir diğer araştırmada, bireylere çok utangaç olan Ali'nin, kitap okumayı seven “Kütüphaneciler” grubuna mı, dans etmeyi seven “egzotik dansçılar” grubuna mı ait olabileceği sorulmuştur. Bireyler olasılıklar dahilinde düşündüklerinde, Ali'nin utangaç oluşundan dolayı “kütüphaneciler” grubunda olduğu kararına varmışlardır (Kishore, 2004: 4).

Temsiliyet önyargısının kaynağı “eğer görünüşte bir ördeğe benziyorsa ve bir ördek gibi ses çıkarıyorsa, muhtemelen o bir ördektir” şeklindeki atasözüne dayanır. İnsanlar geleceğe yönelik kesin olmayan olaylarda, benzer olaylar etkisinde kalır ve olayların benzerlik derecelerini yorumlamaya çalışır. Temsiliyet önyargısı, yatırımcıların yeni bilgilere olağandışı tepki vermesine neden olur. Bu önyargı, yatırımcıların yeni bilgilerle karşılaştığında bu bilgilere gereğinden fazla ağırlık vererek alacakları kararların bu bilgiye göre şekillenmesine neden olur (Fuller, 2000: 8).

3.5. TUTUCULUK (*CONSERVATISM*)

İnsanlar hayatında bazı değişiklikler yaşandığında, bireyler değişime yavaş uyum sağlama eğilimine girerler. Yani, mevcut durumlarına demirlenirler. Tutuculuk önyargısı, temsiliyet önyargısı ile savaşı halindedir. Bir şeyler değiştiğinde tutuculuk önyargısı sebebiyle insanlar

beklenenden az tepki gösterir. Ancak yeterli uzun bir örneklem oluştuysa, adapte olup hızlıca tepki verirler (Singh, 2012: 118).

Tutuculuk önyargısı, yeni bilgilerin kişisel olarak onaylanmadığı durumlarda insanların önceki görüşlerine ve tahminlere tutunması ile ortaya çıkar. Örneğin, bir yatırımcının yeni bir ürün lansmanına dayanarak bir hisse senedi aldığını varsayalım. Daha sonradan bu ürünü piyasaya süren şirket, pazarda ürünle ilgili deneyimsel problemler yaşanabileceğini duyurduğunda, yatırımcı iyimser olarak hisse senedine tutunur ve sorunların kısa süre içerisinde çözüleceğini düşünür (Pompian, 2008: 70). Bu davranış şekli yatırımcıların finansal piyasalara vermesi gereken tepkileri gösterememesine sebep olur, böylece de yatırımcılar finansal kayıplar yaşarlar (Barberis vd., 1998: 333).

Tutuculuk önyargısına sahip kişiler, finans piyasalarında yetersiz tepki verebilmekte, ya da ancak yeterli zaman geçtiğinde tepki verebilmektedirler. Koşulların değiştiği durumlarda yavaş tepki veren kişilerdir ve karar verirken çapa etkisinin de görüldüğü davranış şekllindedirler. Bu sebeple bu kişiler temsiliyet etkisi ile sürekli çatışmaktadır (Veeraraghavan, 2010: 111).

3.6. KUMARBAZ YANILGISI (*GAMBLER'S FALLACY*)

Kumarbaz Yanılgısı kavramı, temel olarak herhangi bir yatırımcının mantığa dayandırmadığı bir davranış şekli olarak görülmektedir. Bir olayın (X), doğal gerçeklik kapsamında diğer bağımsız bir olaydan (Y) etkilenebileceğine inanır. (Y) olayı gerçekleşmiş olsa da, mantıksal ve rasyonel olarak X, Y'nin sonucunu veya oluşumunu etkilemez. Ancak kumarbaz yanılgısına düşen yatırımcılar karar sürecinde bu mantığı ve rasyonaliteyi yitirmektedirler (Rakesh, 2013: 1).

Kumarbaz yanılgısına kapılan yatırımcılar, koşullar uygun olmamasına rağmen bir trendin tamamen tersi yönde hareket edeceğine inanırlar. Örneğin, bir kumarbaz arka arkaya 7 kez “siyah” rengin kazandığı bir rulet masasında, bir sonraki turda mutlaka “kırmızı” geleceğini ve kazanacağını düşünür. Bu ilüzyon, uzun zamandır iyi/kötü giden şansın mutlaka değişeceğine olan inançtan kaynaklanmaktadır. Bu önyargı, birey bir hisse senedini satın alma ya da satma kararını verirken kişiyi cesaretlendirerek yönlendirebilmektedir (Singh, 2012: 119).

Bu davranış şekli finansal piyasalarda sıklıkla devreye girmektedir çünkü yatırımcı rastgele süreçler arasında bir benzerlik yakalama çabasına düşer. Kumarbaz Yanılgısı aşağıdaki şekillerde olabilir; İyi Şans, Ortalamalar Yasası, Ortalamalar Yasası veya Şans Tüketimi, Kötü Şans. Hangi şekil kumarbaz yanılgısına düşülürse düşülsün, temelde kumarbaz yanılgısının tüm versiyonları aynı temel hataya dayanmaktadır: İstatistiksel bağımsızlığı anlamamak (Rakesh, 2013: 2).

3.7. ÇERÇEVELEME (*FRAMING*)

Çerçeveleme önyargısı, karar vericilerin bir sorunun sorulma şekline göre soruyu algılayıp cevaplamaları şeklinde ifade edilmektedir. Teknik olarak, bir karar çerçevesi karar vericinin olayların, sonuçların ve beklenmeyen durumların subjektif algısıdır. Karar verici tarafından benimsenen bu çerçeve normlar, alışkanlıklar ve karar vericinin kişisel karakterine bağlı olarak, problemin içeriği düzeyinde kontrol altındadır. Verilen bir problemin farklı çerçevelerle ele alınması sıkça karşılaşılan bir durumdur. Çerçeveleme etkisi, problemin içeriğinin çeşitli şekillerde algılanmasıyla çeşitli çerçeveler oluşturması şeklinde açıklanabilir. Örneğin, bir durum başarılı ve başarısız olarak iki farklı şekilde sunulabilir. Başarılı görünen sunum, bir hastalığa yönelik ilacı kullananların %35'inin iyileşeceği yönündedir. Başarısız görünen sunum ise, ilacı kullananların %65'inin öleceğini belirtmektedir. Karar vericiler ilk durumda başarı çerçevesini, ikinci durumda başarısızlık çerçevesini algılar (Pompian, 2012: 25). Karar vericiler ilk durumda %35'lik iyileşme oranı etkisi altında kaldıklarından geri kalan %65'lik oranın ölümle sonuçlanacağını algılayamazlar. İlk durumda ilacın başarılı olacağı düşünülür. İkinci durumda aynı durum ters yönüyle, %65'in öleceği sonucu ile verildiğinde karar vericide olumsuz algı yaratır ve karar verici ilacın başarısız yönünü ele alarak ilacı reddedebilir.

Çerçeveleme, bir durumun bireylere aktarılma şekli ile ilgili bir kavramdır. Örneğin bir restoranda bir yemeğin 10 TL olduğunu varsayalım. Bu restoran “Akşam saat 6’dan önce fiyatın 8 TL olduğunu” duyurduğunda, bireyler akşam 6’dan önce burada yemek yemeleri takdirde bir indirimden yararlandıklarını düşünürler ve bu fikre sıcak bakarlar. Saat 6’dan sonra yemek yiyenler ise bu fırsatı kaçırdıklarını düşünerek 10 TL’lik fiyatı kabul ederler. Eğer bu restoran “Akşam saat 6’ya kadar yemek fiyatı 8 TL, akşam 6’dan sonra fiyatta 2 TL artış yapıyoruz” şeklinde

durumu sunarsa, bireylerin algısı değişecektir. Saat 6'dan önce yemek yiyenler 8 TL'lik fiyatın normal olduğunu düşünecek, herhangi bir cazibe yaratılmamış olacaktır. 6'dan sonra yemek yiyenler ise, normal fiyattan 2 TL fazla ödeyerek cezalandırıldıkları düşüncesine kapılarak bu restoranı tercih etmeyeceklerdir (Trepel, 2005: 38).

Bir yatırımcının risk duyarlılığını ölçmek üzere bir araştırma yapıldığını varsayalım. Risk kategorilerinin hangi türde bir yatırımcı olduğu belirlenebilen bu araştırmada, verilen cevaplar yüksek ölçüde yararlı olacaktır. Oluşturulan varsayımsal ABC portföyü ile ilgili yatırımcılara iki adet soru sorulmaktadır. ABC portföyü, %17'lik standart sapma ile 10 yılın üzerindeki süreçte ortalama %10 yıllık getiri sağlamıştır. Standart sapmanın yatırımın ortalama getirisi üzerinden ortalama bir değişim olduğunu göz önünde bulunduralım. Normal getiri dağılımı olduğunu varsaydığımızda, ele alınan bir yılda, bir standart sapma ile getirinin %67 olasılıkla düşmesi, iki standart sapma ile getirinin %95 olasılıkla düşmesi, üç standart sapma ile getirinin %99,7 olasılıkla düşmesi beklenmektedir. Böylece, ABC portföyünün getirisi %67 olasılıkla %-7 ile %27 arasında, %95 olasılıkla %-20 ile %44 arasında, %99,7 olasılıkla %-41 ile %61 arasında olacaktır.

Testi uygulayan kişilerin aşağıdaki 2 soruya cevap verdiklerini varsayalım. Soruların ikisi de ABC portföyü ile ilgili olmasına rağmen, soruların soruluş şekli cevaplayanları farklı şekillerde çerçeveye etkisi altına alacaktır.

RİSK KATEGORİSİ TESTİ

Soru 1. Risk duyarlılığı tablosuna göre, hangi portföy sizin risk alınıza ve uzun dönemli getiri arzunuza daha uygundur?

- XYZ Portföyü
- DEF Portföyü
- ABC Portföyü

Risk Duyarlılığı Tablosu

	%95 Olasılıkla Kazanç	
Portföy No	Kayıp Aralığı	Uzun Dönemli Getiri
XYZ Portföyü	% 2 - % 5	% 3,5
DEF Portföyü	% -6 - % 18	% 6
ABC Portföyü	% -20 - % 44	% 10

Soru 2. ABC Portföyüne sahip olduğunuzu, önceki yıllarda iyi bir performans göstermesine rağmen geçen yıl hem benzer portföylerin hem de sizin portföyünüzün %7 değer kaybettiğini varsayalım. Bu durumda ne yapardınız?

- ABC portföyündeki tüm hisse senetlerini satarım.

İlk soruda risk duyarlılığı tablosuna göre kayıp aralıklarına ve uzun dönem getiriye bakıldığında, ABC portföyü cazip görülmemektedir. Ancak aynı karar verici ikinci soruya önceki yıllardaki iyi performansı düşünerek %7'lik kaybı ABC portföyü için önemsiz görecektir. Karar vericilerin soruların soruluş tarzı ile çerçeve etkisi altında kalarak soruları cevapladığı görülmektedir (Pompian, 2012: 73).

Çerçeveleme etkisi iki farklı senaryo ile örneklendirilebilir:

Senaryo 1. Size 1.000 TL verilip aşağıdaki seçenekler sunulmaktadır:

- Ek olarak 500 TL daha şartsız alabilirsiniz.

b. Bir bozuk parayı attığınızda tura gelirse ek 1.000 TL daha alırsınız, yazı gelirse hiçbir şey almazsınız.

Senaryo 2. Size 2.000 TL verilip aşağıdaki seçenekler sunulmaktadır:

- a. Sizden 500 TL'yi şartsız geri vermeniz istenir.
- b. Bir bozuk parayı attığınızda tura gelirse ek 1.000 TL kaybeder, yazı gelirse hiçbir şey kaybetmezsiniz.

Senaryolar, bireylerin kazanç ve kayıp algılarına odaklanmaktadır. Bu iki senaryonun sunulduğu bireylerin %85'i ilk senaryoda "a" seçeneğini, %70'i ikinci senaryoda "b" seçeneğini tercih etmiştir.

Senaryolara daha dikkatli bakıldığında her iki senaryonun da birbiriyle aynı olduğu görülecektir. Her iki senaryoda "a" seçeneğini tercih eden biri kesin olarak 1.500 TL almış olacaktır. Her iki soruda da "b" seçeneğini tercih eden ise %50 olasılıkla ya 1.000 TL ya da 2.000 TL alacaktır. Bireylerin farklı senaryolar altında aynı şekilde davranarak aynı hareket etmesi beklenir. Yani ilk senaryoda "a"yı seçenin ikincide de "a"yı seçmesi, ilk senaryoda "b"yi seçenin ikincide yine "b"yi seçmesi beklenmektedir. Ancak bireyler senaryoların farklı şekilde sorulmasından dolayı farklı şıkları seçerek, karar vermede istikrar göstermezler ve çerçeveleme etkisi altında kalırlar (Trepel, 2005: 39).

3.8. BULUNABİLİRLİK (*AVAILABILITY*)

Bulunabilirlik önyargısı, insanlara günlük yaşamda karşılaşma ihtimalleri olan olayların sonuçlarını tahmin etme şansı veren bir yanılgıdır. İnsanlar etrafta sıkça duyduğu ve karşılaştığı olayların, zor hayal ettikleri yada algıladıkları olaylara göre, gerçekleşme ihtimalinin daha yüksek olduğunu düşünürler (Sadi vd., 2011: 236).

Benzer şekilde, insanlar günlük yaşantılarında da bu tür yanılgılara kapılabilirler. Etrafında boşanmış bir sürü arkadaş örneğine sahip olan bir kişi, boşanma kararını daha kolay bir şekilde alabilir (Kishore, 2004: 9). Kişiler etrafındakilerin finansal kararlarına bakarak, onların karşılaştıkları sonuçları gözlemleyerek, bazı durumları normalleştirme eğilimindedir. Örneğin, son yıllar kripto piyasasında işlem hacimlerinin artması ile

kişilerin bireysel yatırımlarını değerlendirme tercihleri değişim gösterebilmektedir. İş yerindeki bir arkadaş ortamında sürekli olarak kripto para sohbetlerine denk gelen, arkadaşlarının tasarruflarını bu şekilde değerlendirdiğini göre kişi, bir süre sonra bu piyasaya korkusuzca yaklaşabilmektedir. Sıkça duyulan bilgiler, bilgi yanlış bile olsa kişide bilginin doğruluğuna inanma önyargısı yaratabilmektedir. Popüler kültürde sıkça karşımıza çıkan Fomo (Fear of missing out) etkisi de bulunabilirlik önyargısını bir ölçüde destekleyen bir yanılgıdır. Fomo, bir bilgiye ya da bir içeriği diğerlerinden daha sonra ulaşma, daha sonra tecrübe etme korkusu olarak tanımlanmaktadır (Alutaybi vd., 2020: 6128) ve bu korku kişinin davranışlarına aksiyon alma yönlü bir etki yapar. Bulunabilirlik algısı, Fomo'ya benzer şekilde bir bilgiye olan aşinalığın, o bilgide bir kabul yarattığı görüşünü destekleyen bir davranış şeklidir.

SONUÇ

Bireysel yatırımcılar davranışsal finans kavramı ile ilgili kafa karışıkları yaşarken, bilim insanları ve araştırmacılar davranışsal finans kavramını eleştiri ile karşılayabilmektedir. Ancak bu noktada önemli olan, insanların karar verme sürecinde psikolojik durumlarından bağımsız karar alamadıkları gerçeğidir. Kimi insanlar karar süreçlerinde rasyonelitesini kaybetmeden, her daim optimal sonuç odaklı hareket edebilmektedir. Tüm bireylerin bu rasyonelliği yakalayamadığı su götürmez bir gerçektir. Bu sebeple bireylerin davranışsal finans çalışmalarını eleştirme hakları saklı tutularak, kavramın gerçekliğine ve varoluşuna önem verilmelidir.

Davranışsal finans araştırmaları, yatırımcıların hangi durumlarda nasıl karar alabileceklerini tahminlemek ve piyasayı öngörümleme amacıyla kullanılabilir. İçinde insanın bulunduğu karar süreçleri şüphesiz ki birbirinden ayrışacaktır. Finansal yatırımlar temelde bir “harcama” kararı olarak görülürse, tüketici davranışları literatürü kapsamında her birey farklı isteklerde bulunabilmektedir. Hangi hisse senedine yatırım yapılacağı kararı, hangi arabanın satın alınacağı gibi, bir harcama kararı olarak ele alınabilir. Tasarruf sahibi bir kişi, araba satın alırken yakıt tüketimi, bakım harcamaları, güvenlik, fiyat gibi kriterleri göz ardı edip sadece “renk” kriterine odaklanarak da seçim yapabilmektedir. Pazarlama araştırmaları sonuçlarında, üreticiler genel talep ve seçimleri derleyerek bir renk skalası belirlemektedir. Ayrıca opsiyonel seçimlerle kişilerin bireysel ihtiyaçları da karşılanabilmektedir. Burada önemli olan nokta, bireylerin

her zaman rasyonel davranamayacağı, kişisel önyargılarından her zaman sıyrılamayacağı görüşüdür. Finansal piyasalar kapsamında yatırım araçlarında da benzer zihinsel ve sezgisel yanılığın görülmesi normal karşılanabilmektedir. Bireysel fon danışmanlarının bilgi sunma hizmeti haricinde müşterilerini rasyonel yatırımlara yönlendirme çabası bu yüzdendir.

Davranışsal finansı, piyasaları bozan bir kavram olarak ele almak ve nicel yöntemlerin bir rakibi olarak görmek yerine, bu yöntemleri tamamlayan bir yaklaşım olarak ele alıp, davranışsal finans araştırmalarının hem bireysel hem de kurumsal yatırımcılara daha faydalı olacağı görüşü dikkate alınmalıdır.

KAYNAKÇA

- Abdulnabi, N. L. (2014). *Prospect Theory in Decision Making Process*. (Doctoral Dissertation). Eastern Mediterranean University (EMU)- Doğu Akdeniz Üniversitesi (DAÜ).Erişim Linki:<http://irep.emu.edu.tr:8080/jspui/bitstream/11129/1426/1/AbdulnabiNisreen.pdf>
- Aksoy, T., ve Şahin, I. (2015). Belirsizlik altında karar alma: geleneksel ve modern yaklaşımlar. *Journal of Economic Policy Researches*, 2(2): 1-28.
- Al-Mansour, B. Y. (2020). Crypto currency market: Behavioral finance perspective. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12): 159-168.
- Alutaybi, A., Al-Thani, D., McAlaney, J., ve Ali, R. (2020). Combating fear of missing out (FoMO) on social media: The fomo-r method. *International journal of environmental research and public health*, 17(17): 6128.
- Barberis, N. C. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1): 173-96.
- Barberis, N., Shleifer, A., ve Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of financial economics*, 49(3): 307-343.
- Fuller, R. (2000). Behavioral Finance and The Sources of Alpha, *Journal of Pension Plan Investing*, 2(3): 1-22.
- Gocmanová, Z. (2012). *The Application of Prospect Theory in Marketing*. (Diploma Thesis). Masaryk University, Faculty of Economics and Administration.Erişim Linki: https://is.muni.cz/th/r1zeo/DP_Gocmanova.pdf
- Hirshleifer, D. (2015). Behavioral Finance. *Annual Review of Financial Economics*, 7: 133-159.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2): 263–291.
- Kishore, R. (2004). *Theory of Behavioral Finance and Its Application to Property Market: A Change of Paradigm*, 20th Annual Pasific Rim Real Estate Society Conference, New Zeland, 1-17.
- Malmendier, U. ve Tate, G. (2005). Does Overconfidence Affect Corporate Investment? CEO Overconfidence Measures Revisited, *European Financial Management*, 11(5): 649-659.
- McAule, I. (2009). *Understanding human behavior in financial decision-making: Some Insights from behavioral economics*, No Interest Loans Scheme Conference Dignity in a Downturn, 1-26. Erişim Linki: <http://www.ianmcauley.com/academic/confs/nils09.pdf>
- Pompian, M. (2012). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing behavior to make better investment decision*, Wiley Finance.

- Pompian,M. (2008). Using Behavioral Investor Types to Build Better Relationships with Your Clients, *Journal of Financial Planning*, 64-76.
- Rakesh, H. M. (2013). Gambler's fallacy and behavioral finance in the financial markets: a case study of Bombay stock exchange. *International Journal of Business and Management Invention*, 2(12): 1-7.
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin finance journal*, 11(4): 429-437.
- Sadi, R., Asl, H.G., Rostami,M.R., Gholipour,A. ve Gholipor,F. (2011). Behavioral Finance: The Explanation of Investor's Personality and Perceptual Biases Effects on Financial Decisions, *International Journal of Economics and Finance*, 3(5): 234-241.
- Sewell, M. (2007). Behavioral Finance. *University of Cambridge*, 13: 389- 393.
- Singh,S. (2012). Investor Irrationality and Self-Defeating Behavior: Insights from Behavioral Finance, *The Journal of Global Business Management*, 8(1): 116-122.
- Skala, D. (2008). Overconfidence in Psychology and Finance-An Interdisciplinary Literature Review, *Munich Personal RePec Archive*, 26386: 32-50.
- Stracca, L. (2004). Behavioral finance and asset prices: where do we stand?. *Journal of economic psychology*, 25(3): 373-405.
- Taner, B. ve Akkaya, G. C. (2005). Yatırımcı psikolojisi ve davranışsal finans yaklaşımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27): 47-54.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı, *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4): 75-107.
- Thaler,R. (1999). Mental Accounting Matters, *Journal of Behavioral Decision Making*, 12:183-206.
- Trepel, C., Fox, C. R. ve Poldrack, R. A. (2005). Prospect theory on the brain? Toward a cognitive neuroscience of decision under risk. *Cognitive Brain Research*, 23(1): 34-50.
- Trinugroho,I. (2011). Overconfidence and Excessive Trading Behavior: An Experimental Study, *International Journal of Business Management*, 6(7): 147-152.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4): 297-323.
- Veeraraghavan, K. (2010). Role of behavioral finance: A study. *International Journal of Enterprise and Innovation Management Studies*, 1(3): 109-112.



BÖLÜM 20

KÜRESEL ENERJİ PİYASALARINDAKİ FİYAT HAREKETLERİNİN TÜRK LİRASININ DEĞERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

Önder BÜBERKÖKÜ¹

Celal KIZILDERE²

1 Doç. Dr., Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Erciş İşletme Fakültesi, E-posta: onder-buber@gmail, ORCID: 0000-0002-7140-557X

2 Doç. Dr., Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Erciş İşletme Fakültesi, ORCID: 0000-0001-9904-0472

1. GİRİŞ

Günümüzde genel olarak hem gelişmiş ülke ekonomilerinde hem de gelişen piyasa ekonomilerinde merkez bankaları enflasyon hedeflemesine dayalı para politikası uygulamalarına yönelmişlerdir. Fakat 2007-2008 yıllarında ABD merkezli olarak başlayan küresel finans krizinin fiyat istikrarının sağlanmasının finansal istikrarın sağlanabilmesi için yeterli olmayabileceğini ve finansal krizlerin reel ekonomi üzerindeki etkilerinin tahmin edilenden daha fazla olduğunu göstermesi, merkez bankalarını fiyat istikrarını temel politika hedefi olarak belirlemenin yanı sıra finansal istikrarı da sağlamaya dönük bir para politikası karmasına yöneltmiştir (TCMB, 2014; Özatay, 2012). Bu kapsamda TCMB de temel politika metinlerinde fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarı da gözetilen bir eğilim içerisinde olduğunu ifade etmiştir.

Bilindiği gibi Türkiye gibi gelişen piyasa ekonomileri açısından finansal istikrarın sağlanmasında döviz kurlarının seviyesinin ve volatilitésinin oldukça önemli işlevleri bulunmaktadır. Çünkü döviz kurlarının seviyesi ve volatilitésini Türkiye ekonomisi gibi yapısal olarak cari açık veren ve henüz kendi sermaye birikimini tamamlayamamış ekonomilerde sermaye akımları, dış borç ödemeleri, ülke risk primi, enflasyon ve faiz oranları gibi çeşitli makroekonomik ve finansal değişkenler üzerinde oldukça önemli negatif etkilere yol açabilmektedir.

Güncel gelişmeler ışığında Türkiye ekonomisine bakıldığında da kur korumalı mevduat hesabı uygulamaları ve merkez bankasının net rezervlerindeki azalmalara rağmen, hem Dolar-TL'nin geldiği seviyelerin hem de Dolar-TL volatilitésinin finansal istikrar açısından risk teşkil edebilecek düzeylerde olduğu ifade edilebilir. Böyle bir durumun ortaya çıkmasında Türkiye ekonomisinde uygulanan yeni ekonomi programının yanı sıra küresel finansal piyasalardaki gelişmelerin de çeşitli etkilerinin bulunduğu ifade edilebilir.

Bu çalışmada küresel finansal piyasalarda önemi nedeniyle oldukça tartışılan enerji fiyatları üzerinde durulmuştur. Bilindiği gibi son yıllarda başta 2007-2008 küresel finans krizi, Covid-19 salgını, Rusya-Ukrayna savaşı, OPEC kararları ile FED ve ECB gibi küresel merkez bankalarının sert faiz kararları olmak üzere çeşitli gelişmeler yaşanmış ve bu tür

gelişmeler de başta petrol ve doğal gaz olmak üzere çeşitli enerji emtialarının fiyatlarında ve volatilitesinde önemli artışların yaşanması sonucunu doğurmuştur. Türkiye ekonomisi de yüksek oranda enerji ithal eden ve yapısal olarak cari açık sorunu yaşayan bir ekonomi olduğundan enerji emtialarındaki fiyat seviyelerinin Türkiye ekonomisinin döviz açığını artırarak; Türk lirasının değer kaybetmesi sonucunu doğurma potansiyeli bulunduğu ifade edilebilir.

Bu nedenle bu çalışmada enerji emtialarının fiyatlarındaki değişimler ile Dolar-TL arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın güncelliği ve metodolojik altyapısı dikkate alındığında analiz sonuçlarının petrol, doğal gaz, kömür ve propan gibi enerji emtialarının fiyatlarında meydana gelen değişimler ile Dolar-TL arasındaki ilişkinin daha iyi anlaşılmasına dönük önemli katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir.

2. VERİ VE METODOLOJİ

Bu çalışma 2002 yılının Ocak ayı ile 2022 yılının Temmuz ayı arasındaki dönemi kapsamakta ve aylık verilerden oluşmaktadır. Çalışmada aylık veri kullanılmasının nedeni enerji emtia endeksine ilişkin verilerin aylık frekansta olmasıdır. Çalışmada küresel enerji fiyatlarındaki değişimleri temsilen IMF tarafından hazırlanan enerji emtia endeksi kullanılmıştır. Bu endeks petrol, doğal gaz, kömür ve propan fiyatlarındaki değişimleri yansıtan bir endekstir. Bu veriler IMF'nin veri tabanından temin edilmiştir (<https://www.imf.org/en/Research/commodity-prices>), Dolar-TL kuruna ilişkin veriler ise TCMB EVDS veri tabanından temin edilmiştir (<https://evds2.tcmb.gov.tr/>). Çalışmanın 2002 yılından başlamasının nedeni ise Türkiye ekonomisinde 2001 yılının Şubat ayında küresel bir finans krizinin yaşanması ve sonrasında Türkiye ekonomisinde önemli yapısal dönüşümlerin başlamasıdır.

Çalışmada öncelikle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki Engle-Granger (1987) ile Johansen (1988) koentegrasyon testleri ile incelenmiştir. Bu koentegrasyon testleri Denklem (1)'de gösterilen modele uygulanmıştır.

$$USD_t = \varphi + \psi EM_t + \tau_t \quad (1)$$

Burada, USD; 1 ABD dolarının Türk lirası karşılığının logaritmik değerini; EM; enerji emtia endeksinin logaritmik değerini; φ ; sabit terimi; τ_t ; hata terimini ifade etmektedir.

Engle-Granger (1987) koentegrasyon testi uygulanırken öncelikle EKK yöntemi ile Denklem (1) tahmin edilmiş; ardından Denklem (1)'den elde edilen hata terimlerine “none” formunda ADF birim kök testi uygulanmıştır.

Johansen koentegrasyon testi VAR modeli kapsamında birinci farklar dikkate alındığında Denklem (2)'deki gibi ifade edilmektedir:

$$X_t \Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_k \Delta X_{t-k} + \Pi X_{t-k} + \mu + \epsilon_t \quad (2)$$

Burada,

$$\Gamma_i = -(I - \Pi_1 - \dots - \Pi_i \text{ ve } \Pi = -(I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k) \quad (3)$$

olmaktadır.

Çalışmada ilgili iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisinin analizinde ise öncelikle Granger (1969) nedensellik testinden yararlanılmıştır. Çalışmada ikinci olarak Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testinin teorik altyapısı dikkate alınarak Breitung ve Candelon (2006) frekans alanı nedensellik testine de yer verilmiştir. Bilindiği gibi Granger (1969) nedensellik testi değişkenler arasında bir koentegrasyon ilişkisinin bulunmadığı durumlarda kullanılırken, belirtilen şekilde kullanılan Breitung ve Candelon (2006) frekans alanı nedensellik testi değişkenler arasında bir koentegrasyon ilişkisinin olup olmadığından bağımsız olarak uygulanabilen bir testtir.

Granger (1969) nedensellik testi Denklem (5) ve (6)'da gösterilmiştir:

$$\Delta USD_t = q + \sum_{k=1}^k \phi_{11,k} \Delta USD_{t-k} + \sum_{k=1}^k \phi_{12,k} \Delta EM_{t-k} + \vartheta_t \quad (5)$$

$$\Delta EM_t = v + \sum_{k=1}^k \phi_{21,k} \Delta EM_{t-k} + \sum_{k=1}^k \phi_{22,k} \Delta USD_{t-k} + \epsilon_t \quad (6)$$

Burada EM'den USD'ye doğru doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğunun söylenebilmesi için $H_0: \sum_{k=1}^k \phi_{12} = 0$ hipotezinin reddedilmesi gerekmektedir. USD'den EM'ye doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğunun söylenebilmesi içinse $H_0: \sum_{k=1}^k \phi_{22} = 0$ hipotezinin reddedilmesi gerekmektedir. Denklem 4 ve 5'teki ΔUSD ve ΔEM ifadeleri USD ve EM değişkenlerinin durağan hallerini göstermektedir.

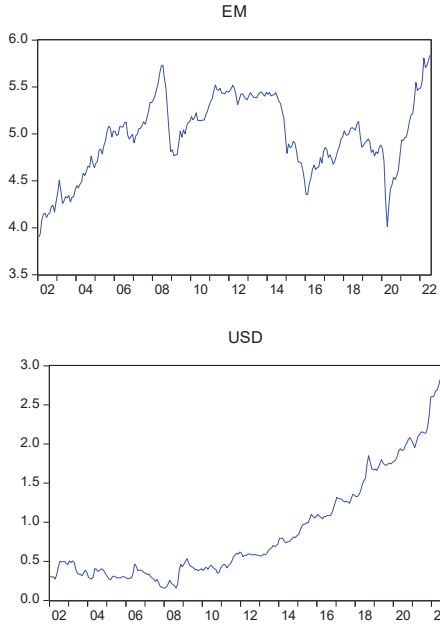
Breitung ve Candelon (2006) ise frekans alanı nedensellik testi için Denklem (8)'in sağlanması durumunda " ω frekansta Y_t 'nin X_t 'in Ganger nedeni olmadığını" ifadeden H_0 hipotezi reddedilmektedir.

$$R_l^2 > F_{(2T-2p, 1-\alpha)} \frac{2}{T-2p} (1 - R^2) \quad (8)$$

3. BULGULAR

Öncelikle kullanılan değişkenler Şekil 1'de sunulmuştur.

Şekil 1: İncelenen Dönem İçin Logaritmik Değişkenlerin Genel Seyri



Bu değişkenlere ait Augmented-Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testi sonuçları ise Tablo 1’de yer almaktadır. Bulgular incelendiğinde her iki finansal değişkenin de düzey değerlerinde durağan olmadıkları, birinci farkları alındıklarında ise durağan hale geldikleri anlaşılmaktadır. Bir diğer ifadeyle her iki değişkenin de I (1) oldukları ifade edilebilir. Bu bulgu da ilgili değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığının geleneksel koentegrasyon testleri ile incelenebileceği anlamına gelmektedir.

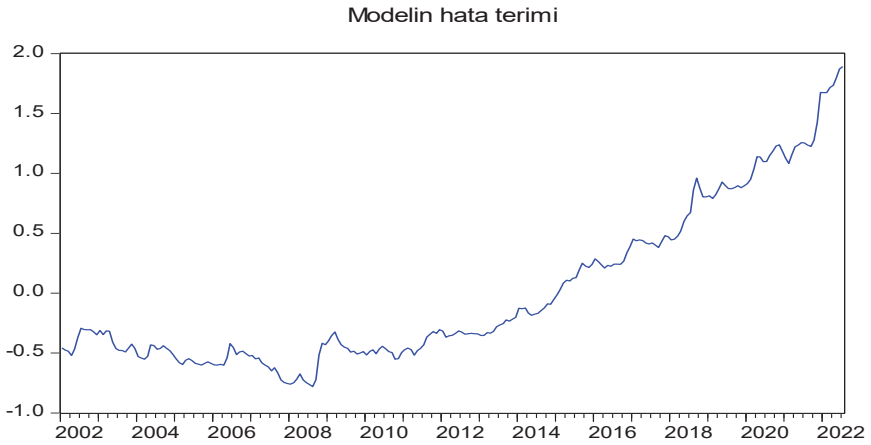
Tablo 1: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	C	C&T	C	C&T
Düzey				
USD	3.3999 [0.9999]	0.6359[0.9996]	3.6247[0.9999]]	0.6830[0.9996]]
EM	-2.4206 [0.1371]	-2.4673 [0.3442]	-2.2503 [0.1893]	- 2.2748[0.4456]]
Birinci fark				
	ADF		PP	
	C	C&T	C	C&T
USD	- 7.784*[0.000]]	- 8.7184*[0.0000]]	- 10.139*[0.000]]	- 10.229*[0.000]]
EM	-10.98* [0.000]	-10.963* [0.000]	-10.84*[0.000]	- 10.819*[0.000]]

*, % 5 anlamlılık

Bu amaçla öncelikle Engle-Granger (1987) koentegrasyon testinden yararlanılmıştır. Bu kapsamdaki bulgular Şekil 2 ve Tablo 2’de sunulmuştur. Şekil 2’de Denklem (1)’in EKK yöntemi ile tahmin edilmesi sonucunda elde edilen hata terimlerinin incelenen dönem için genel seyri sunulmuştur. Normalde Engle-Granger (1987) koentegrasyon testi kapsamında iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunun söylenebilmesi için hata terimlerinin durağan olması gerekmektedir. Bu kapsamda Şekil 2’nin hata terimlerinin durağan olmayabileceğine dair önsel bulgular sunduğu ifade edilebilir. Nitekim Tablo 2’de sunulan Engle-Granger (1987) koentegrasyon testi sonuçlarına bakıldığında da iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığını ifade eden H_0 hipotezinin %10 anlamlılık düzeyinde bile reddedilemediği anlaşılmaktadır.

Şekil 2: Hata Terimlerinin İncelenen Dönem İçin Genel Seyri



Tablo 2: Engle –Granger (1987) Koentegrasyon Testi Sonuçları

Model	ADF
USD / EM	1.99947

*, % 5 anlamlılık

Johansen (1988) koentegrasyon testine gelince, bu amaçla öncelikle analizlerde kullanılacak optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda elde edilen bulgular Tablo 3’te sunulmuştur.

Bulgular incelendiğinde başta AIC kriteri olmak üzere inceleme kapsamındaki kriterlerin çoğunun 3 gecikmeyi optimal gecikme uzunluğu olarak belirledikleri görülmektedir.

Tablo 3:Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Δ	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-339.8319	NA	0.062879	2.909208	2.938651	2.921078
1	688.9818	2031.360	1.02e-05	-5.812611	-5.724281	-5.777001
2	716.7568	54.36804	8.37e-06	-6.014952	-5.867735	-5.955601
3	728.2228	22.24887	7.86e-06*	-6.078492*	-5.872389*	-5.995401*
4	728.5199	0.571432	8.11e-06	-6.046978	-5.781988	-5.940146
5	733.5114	9.515794*	8.04e-06	-6.055416	-5.731540	-5.924844
6	735.1246	3.047880	8.21e-06	-6.035103	-5.652340	-5.880791
7	736.3280	2.253263	8.40e-06	-6.011303	-5.569653	-5.833250
8	737.5635	2.292214	8.61e-06	-5.987775	-5.487239	-5.785982
9	738.7713	2.220320	8.81e-06	-5.964011	-5.404589	-5.738478
10	741.0875	4.218374	8.94e-06	-5.949681	-5.331372	-5.700407
11	746.0329	8.922715	8.88e-06	-5.957727	-5.280531	-5.684713
12	747.1204	1.943712	9.10e-06	-5.932940	-5.196858	-5.636185

“ Δ ” simgesi gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. “*” ise ilgili kriterlerce belirlenen optimal gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. İlgili değişkenlerin düzey değerleri dikkate alınmıştır.

Bu tür analizlerde belirlenen optimal gecikme uzunluğunun otokorelasyon sorununu gidermesi beklenmektedir. Bu nedenle bu çalışma kapsamında belirlenen gecikme uzunluğunun otokorelasyon sorununu giderip gidermediğine ilişkin bulgular Tablo 4’te sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde %5 anlamlılık düzeyinde 12 gecikmeye kadar hata terimleri arasında otokorelasyon sorununun bulunmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 4: Otokorelasyon Testi Sonuçları

Δ	Breusch–Godfrey LM test istatistiği	Olasılık değerleri
1	1.176463	0.8820
2	7.693524	0.1035
3	1.732978	0.7847
4	4.086249	0.3945
5	6.803707	0.1466
6	2.627375	0.6220
7	1.427526	0.8394
8	0.603709	0.9627
9	3.562791	0.4684
10	8.574080	0.0727
11	3.336384	0.5032
12	5.993609	0.1996

*, %5 anlamlılık

İlgili optimal gecikme uzunluğu ve Pantula ilkesi dikkate alınarak uygulanan Johansen (1988) koentegrasyon testi sonuçları Tablo 5’te sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde analiz sonuçlarının %5 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı sonucuna işaret ettiği görülmektedir. Çünkü bilindiği gibi Pantula ilkesi esas alındığında sahip oldukları karakteristik özelliklerin uygulamalı analizler açısından çok uygun olmaması nedeniyle Model 1 ve 5 analizlerde dikkate alınmamakta, kalan modeller arasından bir tercih yapılırken de Trace test

istatistiğinin en küçük değeri aldığı noktadaki modelin sonuçlarına odaklanılmaktadır. Bulgular bu kapsamda değerlendirildiğinde Pantula ilkesi kapsamında Trace test istatistiğinin Model 4'ün kullanılması gerektiği sonucuna işaret ettiği, Model 4'ünde 0 değerini alarak değişkenler arasında koentegrasyon ilişkisi olmadığı sonucuna işaret ettiği görülmektedir.

Tablo 5: Johansen (1988) Koentegrasyon Testi Sonuçları

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
Trace	1	1	2	0	0
Max-Eig	1	1	0	0	0

Analizlerde trace test istatistiğine odaklanılmasının temel nedeni literatürde bu test istatistiğinin Max-Eig test istatistiğinden daha güçlü bir test istatistiği olduğunun ifade edilmesidir. Nitekim Max-Eig test istatistiğinin de koentegrasyon ilişkisinin varlığı açısından Trace test istatistiği ile benzer sonuçlara işaret ettiği anlaşılmaktadır.

Pantula ilkesi dışında ekonometrik analizlerde Johansen (1988) koentegrasyon testi uygulanırken kullanılan yöntemlerden bir diğeri ise sahip olduğu karakteristik özellikler nedeniyle doğrudan Model 3'ün sonuçlarının dikkate alınmasıdır. Bu çalışmada farklı yaklaşımlara karşı dirençli sonuçlar elde edebilmek amacıyla böyle bir yaklaşımın tercih edilmesi durumunda da Pantula ilkesi ile benzer bulgulara ulaşıldığı görülmektedir. Çünkü Model 3'ün de değişkenler arasında koentegrasyon ilişkisi olmadığı sonucuna işaret ettiği ifade edilebilir. Çünkü Model 3 iki adet koentegre vektöre işaret etmektedir. Fakat “n” adet değişkenin bulunduğu bir modelde maksimum “n-1” adet koentegre vektör bulunabilir. Bu çalışmadaki modelde de iki değişken olduğundan maksimum 1 adet koentegre vektör söz konusu olabileceksen Model 3 iki adet koentegre vektöre işaret etmektedir.

Granger (1969) nedensellik testi sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde geleneksel anlamlılık düzeylerinde Dolar-TL'den enerji emtia endeksine doğru bir nedensellik ilişkisinin söz konusu olmadığı; enerji emtia endeksinden Dolar-TL kuruna doğru ise %10 anlamlılık düzeyinde tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin söz konusu

olduğu anlaşılmaktadır. Bu bulgu da küresel enerji fiyatlarında meydana gelen değişimlerin Dolar-TL kurunda da bir değişime yol açtığı anlamına gelmektedir.

Tablo 6: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Ho hipotezi	F-İst.
Ho: $\Delta\text{USD} \nrightarrow \Delta\text{EM}$	0.18211[0.8336]
Ho: $\Delta\text{EM} \nrightarrow \Delta\text{USD}$	2.41457**[0.0916]

**, %10 anlamlılık

Bilindiği gibi Johansen (1988) koentegrasyon testi için değişkenlerin düzey değerleri dikkate alınarak optimal gecikme uzunluğu 3 olarak belirlenmişti. Granger nedensellik testinde ise ilgili değişkenlerin durağan hallerini temsil eden birinci farkları kullanıldığından gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiştir. İlgili değişkenlerin birinci farkları dikkate alınarak 2 gecikme uzunluğu ile tahmin edilen Granger nedensellik testi için otokorelasyon sorununun bulunup bulunmadığına ilişkin bulgular Tablo 7’de sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde geleneksel anlamlılık düzeylerinde otokorelasyon sorununun bulunmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 7: Granger Nedensellik Testi İçin Otokorelasyon Testi Sonuçları

Δ	Breusch–Godfrey LM istatistiği	Olasılık
1	3.641281	0.4567
2	7.354295	0.1183
3	5.108984	0.2763
4	1.674282	0.7954
5	3.538653	0.4720
6	3.904600	0.4191
7	2.410228	0.6608

8	1.969383	0.7414
9	5.212736	0.2662
10	5.584482	0.2324
11	3.287629	0.5109
12	2.530010	0.6393

*, %5 anlamlılık

Çalışmada ikinci olarak Breitung ve Candelon (2006) frekans alanı nedensellik testinden yararlanılmış ve değişkenler arasındaki kısa, orta ve uzun vadeli nedensellik ilişkisine ait bulgular Tablo 8’de sunulmuştur. Breitung ve Candelon (2006) frekans alanı nedensellik testinde de değişkenlerin düzey değerleri dikkate alındığından optimal gecikme uzunluğu 3 olarak belirlenmiştir. Bu kapsamdaki bulgular incelendiğinde ne kısa, ne orta ne de uzun vadede Dolar-TL kurundan enerji emtialarına doğru geleneksel anlamlılık düzeylerinde istatistiki olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisinin söz konusu olmadığı, enerji emtia endeksinden Dolar-TL kuruna doğru ise orta vadede %10 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisinin söz konusu olduğu anlaşılmaktadır. Bu bulgu da enerji emtialarının fiyatlarındaki değişimlerin orta vadede Dolar-TL’de de değişime yol açtığı anlamına gelmektedir.

Tablo 8 : Breitung ve Candelon (2006) Testi Sonuçları

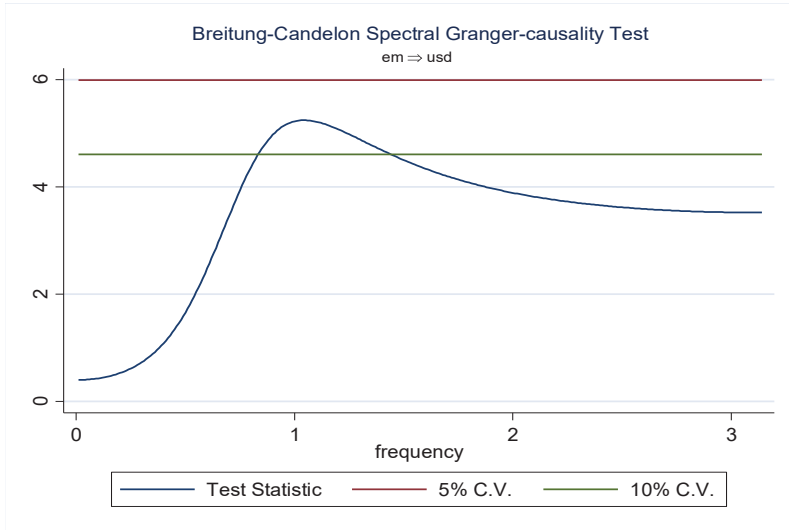
	Ho: EM $\nrightarrow$ USD	Ho: USD $\nrightarrow$ EM
Kısa vade		
$\omega = 2.5$	3.6193 [0.1637]	0.1690 [0.9190]
$\omega = 2$	3.8881 [0.1431]	0.1848[0.9117]
Orta vade		
$\omega = 1.5$	4.5011 [0.1053]	0.2251[0.8936]

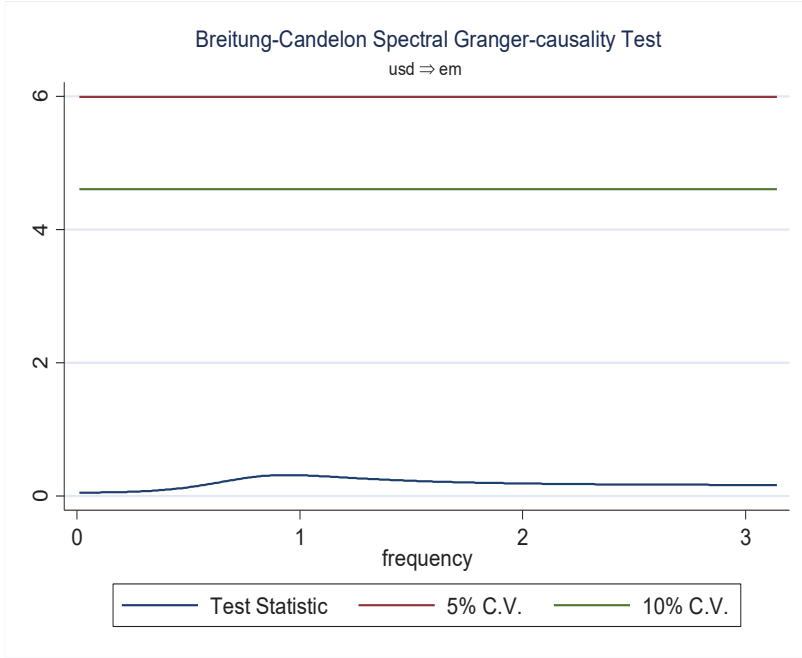
$\omega = 1$	5.2228**[0.0734]	0.3085[0.8571]
Uzun vade		
$\omega = 0.5$	1.6563 [0.4369]	0.1276 [0.9382]
$\omega = 0.1$	0.4261 [0.8081]	0.0493 [0.9756]

**, %10 anlamlılık

Ayrıca değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi tüm frekans değerleri $\omega \in (0, \pi)$ dikkate alınarak Şekil 3'te sunulmuştur. Bulgular incelendiğinde enerji emtialarının fiyatlarında meydana gelen bir değişimin Dolar-TL üzerindeki etkisinin $\omega = 1.441$ 'de başlayıp; $\omega = 1$ 'de son bulduğu anlaşılmaktadır. Bu bulgu da enerji emtialarının fiyatlarındaki değişimlerin Dolar-TL üzerindeki etkilerinin yaklaşık 4.36. ayda başlayıp, 6.28. ayda son bulduğu anlamına gelmektedir.

Şekil 3: Nedensellik Testi Sonuçları





SONUÇ

Türkiye gibi gelişen piyasa ekonomileri açısından döviz kurlarındaki fiyat hareketleri önemli bir finansal risk unsuru haline dönüşebilmektedir. Son yıllarda da Türk döviz piyasalarında oldukça önemli fiyat hareketleri yaşanmaktadır. Bu durumun nedenlerinden birinin Türkiye ekonomisinde uygulanan ekonomi politikalarındaki farklılaşmalar olduğu söylenebilir. Bir diğer önemli nedenin ise küresel enerji piyasalarındaki fiyat hareketlerinden kaynaklandığı belirtilmelidir. Çünkü Türkiye ekonomisi önemli oranda enerji ithal eden bir ekonomi olarak, enerji fiyatlarındaki yukarı yönlü hareketler Türkiye ekonomisi için cari açık rakamlarının daha da artmasına yol açarak döviz kurlarında yukarı yönlü hareketleri destekleyen temel unsurlardan biri haline dönüşebilmektedir.

Bu nedenle bu çalışmada petrol, doğal gaz, kömür ve propan'dan oluşan enerji emtialarının fiyatlarındaki değişimler ile Dolar-TL arasındaki ilişki incelenmiştir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki analizinde Engle-Granger (1987) ile Johansen (1988) koentegrasyon testlerinden yararlanılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin analizinde ise Granger (1969) nedensellik testi ile Breitung ve Candelon (2006) frekans alanı nedensellik testine yer verilmiştir. Koentegrasyon testlerine

dayalı bulgular değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı sonucuna işaret etmektedir. Bu çalışma kapsamında bu tür bir sonuca ulaşılmasının nedenlerinden birinin bu çalışmadaki analizlerde olası yapısal kırılmaların dikkate alınmamış olması olabilir. Bu nedenle bu alanda daha sonra yapılabilecek çalışmalarda yapısal kırılmaları dikkate alan koentegrasyon testlerinin kullanılabileceği düşünülmektedir.

Nedensellik testlerine dayalı analizler sonucunda elde edilen bulgulara gelince, Granger (1969) nedensellik testi incelenen dönem içerisinde enerji fiyatlarından Dolar-TL kuruna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna işaret etmektedir. Breitung ve Candelon (2006) frekans alanı nedensellik testi de özellikle orta vadede enerji fiyatlarından Dolar-TL kuruna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna işaret etmektedir. Bu bulgular kapsamında enerji fiyatlarındaki bir değişimin Dolar-TL kurunda da istatistiki olarak anlamlı bir değişime yol açtığı ifade edilebilir.

Bu bulgular kapsamında Türkiye ekonomisindeki politika yapıcılarının Dolar-TL'deki hareketleri daha iyi bir şekilde analiz edebilmeleri için küresel enerji piyasalarındaki gelişmeleri yakından takip etmeleri gerektiği anlaşılmaktadır. Ayrıca daha etkin ekonomi politikalarının uygulanabilmesi için Türkiye ekonomisinin enerji verimliliğini artırması ve yurt içerisinde üretilebilecek enerji kaynaklarının üretime kazandırılmasına dönük orta ve uzun vadeli planlamalar yapması gerektiği ifade edilebilir. Ayrıca türev piyasalara dayalı hedging işlemleri ile enerji emtialarının fiyatlarındaki olumsuz gelişmelerin etkilerinin azaltılabileceği de belirtilmelidir.

KAYNAKÇA

- Breitung, J. & Candelon, B. (2006). Testing for Short-And Long-Run Causality: A Frequency-Domain Approach, *Journal of Econometrics*, 132(2), 363-378.
- Breusch, T. (1979). Testing for Autocorrelation in Dynamic Linear Models. *Australian Economic Papers*, 17: 334–355.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1979). Distribution of the Estimators For Autoregressive Time Series with Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Engle, R.F & Granger, C.W.J (1987), *Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing*. *Econometrica*, 55, s 251-276.
- Granger, C.W.J (1969). Investigating Causal Relations by Econometrics Models and Cross Spectral Methods, *Econometrica*, 37, 424-438.
- Godfrey, L. (1979). Testing the Adequacy of a Time Series Model. *Biometrika*, 66:67–72.
- IMF (2022) Primary Commodity Prices , <https://www.imf.org/en/Research/commodity-prices>
- Johansen, S.(1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors, *Journal of Economics Dynamics and Control*, 12, 231-254
- Özatay, F. (2012). Para Politikasında Yeni Arayışlar. *İktisat İşletme ve Finans*, 27 (315): 51-75.
- Phillips, P. C.B. & Perron, P. (1988). Testing For A Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335–346.
- TCMB (2014) Makro İhtiyati Politikalar ve Türkiye Uygulaması. Erişim adresi: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/77402706-96b8-4359-b59a-47ef0e01e23c/BULTEN35.pdf?>. Erişim tarihi: 12.02.2022.
- TCMB (2021). Döviz Kurlarına Ait Veriler, <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serie/MarKet>, (Erişim Tarihi: 02.06.2022).
- Toda, H.Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes, *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.

BÖLÜM 21

SAĞLIK KURUMLARINDA TALEP TAHMİN UYGULAMASI: BİR ARAŞTIRMA HASTANESİ ÖRNEĞİ

Ferhat Onur AĞAOĞLU¹

Lokman Onur EKİNCİ²

Enis Baha BİÇER³

1 Arş. Gör. Dr., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, fagaoglu@erzincan.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5366-6154.

2 Arş. Gör., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, onur.ekinci@erzincan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5416-5797.

3 Doç. Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ebbicer@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1624-4988.

1.Giriş

Sağlık kurumları hastaya, hekime ve personele çok sayıda hizmet sunan kompleks bir yapıya sahiptir. Sunulan hizmetler sadece sağlık ile sınırlı olarak kalmamakta, bunun yanında destekleyici olarak; temizlik, otelcilik, muhasebe, yönetim gibi birçok operasyonu kapsamaktadır. Bu durum beraberinde her alan için farklı malzeme ve tedarik ihtiyacını getirir. Sağlık hizmetlerinin sunumunda kullanılan malzemeler düşük ya da yüksek maliyetli, dayanıklı veya bozulabilir olmak üzere çeşitlilik gösteren birçok kalemden oluşabilmektedir. Hastaneler ve klinisyen hedefleri, sağlık kaynaklarını zaman içinde hasta popülasyonlarına verimli bir şekilde dağıtırken her hastanın durumunu etkili bir şekilde tedavi etmede denge gerektirir (Corrigan,2005).

Sağlık hizmetlerinin önemli bir kısmını sağlayan hastaneler; etkili ve verimli bir şekilde çalıştıkları ölçüde özel sektörde varlıklarının devamını sağlayabilmekte, kamuda ise kaynakların etkin kullanımını gerçekleştirebilme yetisine ulaşabilmektedirler. Araştırmaya konu edilen araştırma hastanesi üzerinden konu detaylandırılacak olursa; kamu hastanesinin kaynaklarını etkin ve verimli kullanması sonucu kaynakların israf edilmemesi başka ihtiyaçlara bütçe ayırabilme sonucunu doğurabilecektir. Bu durum doğal olarak rantabilitenin sağlanmasına yol açacaktır. Bu durumun aksine sağlık kurumlarını kâr amacı taşıyan yapıda değerlendirmenin doğru olmadığını, insan sağlığının kâr amaçlı hedeflerle bir araya getirilemeyeceğini ve rantabilitenin sağlık hizmetlerini kısıtlayacağını savunan görüşler de bulunmaktadır (Alpugan, 1981). Bu paraleldeki görüşlerin günümüz şartlarında profesyonel insan kaynaklarına sahip, kurumsal yapıda hizmet veren hastanelerde uygulanması mantık çerçevesi içine girmemektedir. Hem sağlık hizmetlerinin en iyi şekilde verilmesini, hem de kamu kaynaklarının etkin bir biçimde kullanılmasını beraber gerçekleştirecek yol haritaları belirlenerek sürdürülebilir yönetim anlayışı sağlanması mümkündür. Modern bir sağlık bakım sisteminde doğru talep tahminlerinin olmaması, hastanelerin etkin bir şekilde önceden plan yapamamasının ana nedenlerinden biridir ve hastane performansını olumsuz etkiler. Gelecekteki talebin tahminini iyileştirmek, sağlık hizmetlerinin planlanması ve sunumu için, özellikle hizmet ihtiyaçları konusunda daha iyi karar vermeyi desteklemekle ilgili olarak esastır (Ordu vd.,2019).

Talep tahmini; tüketicilerin ileriki zamanlar için ne kadar hizmet veya ürüne rağbet edeceklerinin tahmin edilmesi işlemidir. Bu işlemle birlikte üretim planlamasının yapılmasına temel oluşturulur. Üretilecek ürün, talep miktarı ve talebin yoğunlaşacağı tarihlerde gerçekleşme ihtimalinin bulunduğu talep tahminleri ile yorumlanır. (Görçün, 2010) Hastane malzeme yönetimi, sanayileşmiş ülkelerde istikrarlı bir şekilde artan sağlık hizmetleri maliyetleriyle başa çıkmak için önemli bir maliyet sınırlama kaldırıcı olarak tanımlanmıştır (Volland ve ark, 2017). Gelişmekte olan ülkeler kapsamında değerlendirilen Türkiye’de ise toplam sağlık harcaması son 10 yıldır sürekli artış göstermiş, 2019-2020 yılları arasındaki artış ise %24,3 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2021). Bu istatistikler ülkemizde de sağlık kurumlarında malzeme yönetimi konusu üzerinde çalışılmasının önemini açıkça ifade etmektedir.

Bu çalışma; sağlık kurumlarında stok politikaları planlanırken talep tahmin uygulamalarından yeterince faydalanılmadığının ve literatürdeki eksikliğin tespit edilmesi üzerine çalışmanın yapıldığı araştırma hastanesinin Ocak 2017-Aralık 2021 dönemi güncel verilerini kullanarak, belirlenen sarf malzemesi özelinde stok taleplerinin verimliliğine katkıda bulunmak ve talep tahmini uygulamalarının gerekliliğine işaret etmek amacıyla planlanmıştır.

2. Sağlık Kurumlarında Talep Tahmini ve Önemi

Hastane stoklarının talep tahmini; stok taleplerinin doğruluğunu artırmak temel ilkesi altında nakit akışı, hastane stok talep tahminlerinin doğruluğunu iyileştirmek, yönetim önlemlerinin çeşitli yönlerini geliştirmek, hastane ilaçlarının güvenliğini ve bütünlüğünü garanti etmek, hastanenin sosyo-ekonomik faydalarını artırmak, hastane yönetim işlevlerini tam olarak yerine getirmek amacıyla matematiksel ve yönetim yöntemlerini uygulamayı amaçlayan bir yönetim bilimidir (Qingkuai ve Junhu, 2009). Belirtilen bu temel ilke ve alt başlıkları sağlık kurumlarında etkinliğin sağlanması hususunda talep tahmini uygulamalarının gerekliliğini göstermektedir.

Hastanelerde envanter yönetimi ve sağlık tedarik zincirleri araştırmalarının temel amacı, sağlık sisteminin etkinliğini ve verimliliğini artırarak hastaya verilen hizmetin kalitesinden ödün vermeden sağlık hizmeti maliyetlerini azaltmaktır (Rossetti, 2008). Bu amaç dahilinde personelin işlerini yapabilmesi için yeterli seviyede tıbbi malzeme

stoklarda bulundurulmalıdır. Yüzlerce kalemden oluşan malzemelerin fazlası kaynak israfına, eksik şekilde stoklanması ise hata payı kabul edilmeyen sağlık hizmetlerinin olumsuz yönde etkilenmesine neden olabilir. Hastanelerdeki stokları kontrol etmek uyguladıkları çeşitli programları vardır. Bunlar; sürekli gözden geçirme politikası ve periyodik gözden geçirme politikası olarak açıklanabilir. Sürekli gözden geçirme sisteminde, her kullanımın ardından stok durumu izlenir ve stok seviyesi önceden belirlenmiş bir yeniden sipariş noktasına düştüğünde sabit bir miktar sipariş edilir. Periyodik gözden geçirme politikasında, siparişler her gözden geçirme döngüsünde tetiklenir. Bu iki politika birleştirildiğinde, hibrit bir envanter politikası geliştirilir (Rosales, Magazine ve Rao, 2014).

Stok politikası, hastanenin gerekli olan stok seviyesini belirler. Belirsiz olan hasta ihtiyaçları için tahmin gereklidir. Talebi tahmin ederek, gereken optimal sipariş miktarını sabitlemek mümkündür ve bu işlem envantere bulunan fazla malzeme seviyesini düşürür (Sheldon, Mahadevan ve Kumar, 2019). Tahmine dayalı stok politikası oluşturmayan kurumlar ise uygulamalarıyla sağlık sisteminin taleplere karşılık verme kabiliyetini azaltır ya da kaynak israfına yol açacak pozisyonda kalabilirler.

Sağlık ürünleri için tahmin, bir metanın kullanıma hazır hale gelebileceği zamandan yıllar önce, dinamik bir ortamda yapıldıkları için benzersizdir. Bu aşamada tahminler, çeşitli varsayımlara dayalı talep senaryolarını temsil eder. Özellikle uzun bir geliştirme döngüsüne sahip olan aşılar gibi sağlık ürünleri için, tahminler üzerinde doğrudan sonuçları olacak olan belirsizlik daha büyük olabilmektedir (Schaefer ve ark, 2020).

Şiddetli finansal kısıtlamaların olduğu ve akut hizmetlere olan talebin arttığı bir ortamda, kanıta dayalı karar verme modellerine daha fazla vurgu ve ihtiyaç vardır. Güvenilir ve doğru tahmin çerçeveleri, hastane hizmet yöneticileri tarafından yerel nüfuslarının ihtiyaçlarını daha iyi anlamak için memnuniyetle karşılanmaktadır (Ordu vd.,2019).

Literatür incelendiğinde Özudoğru ve Görener'in İstanbul'da bir hastaneden alınan verilerle gerçekleştirdiği çalışmalarında temel medikal malzemelerin 2010-2014 yılları verileri ile talep tahmini uygulaması yaptığı görülmektedir (2015). Yiğit (2016), serum seti tüketimini kantitatif tahmin yöntemleri ile analiz etmiştir. Uçakkuş ve Koçyiğit cerrahi gazlı bez tüketiminde tahmin yöntemleri kullanarak gelecek dönemler için

veriler ortaya koymuştur (2019). Cheng ve arkadaşları araştırmalarında tıbbi malzeme tüketimini tahmin etme hedefli öngörülerde bulunmuşlardır (2016). Ayyıldız ve Özkan (2011) araştırmalarında, ilaç endüstrisi satış tahminini yapmayı hedeflemiştir. Sarıyer ise araştırmasında; İzmir’de bulunan bir hastanenin servislerine olan talebi tahmin etmeyi hedeflemiştir (2018).

Günümüzde yaşanan küresel sağlık krizi ve Covid-19 pandemisinin sağlık tedarik zincirinde önemli sorunlara yol açısını hayatımıza yansımalarıyla tecrübe ediyoruz. Sağlık sektöründeki giderek artan rekabet hizmet sunucularını bir yandan operasyon maliyetlerini düşürmek, öte yandan hasta tedavisini ve sunulan hizmetlerin niteliğini artırmak gibi güçlüklerle karşı karşıya bırakmaktadır. Bütün bu şartlar tedarik zinciri yönetimi vasıtasıyla sağlık hizmeti sunucularının ait olduğu tüm değer zincirinin kabiliyetinin artırılması, sektörünün rekabet gücünün sağlanması ve sürdürülmesinde önemli bir odak noktası haline gelmiştir.

3. Yöntem

Çalışmanın amacını bir araştırma hastanesinin kantitatif yöntemlerle entübasyon tüplerinin gelecek 12 aylık dönem için tahmin edilmesi oluşturmaktadır. Araştırma evreni için Ocak 2017-Aralık 2021 periyodunda 12 aylık dönemlere dair entübasyon tüpü tercih edilmiştir. Analizlerin yapılmasında Minitab 19 ve Microsoft Excel programları kullanılmıştır. Talep tahminleme uygulaması için; hareketli ortalamalar yöntemi, üstel düzleştirme, çift üstel düzleştirme yöntemleri, winters yöntemi ve lineer trend analizi yapılmıştır. Tahmin sonuçlarının değerlendirilmesine ortalama mutlak hata (MAD), ortalama mutlak hata yüzdesi (MAPE) ve ortalama karesel hata (MSE) sonuçları karşılaştırılmıştır. MAD, MAPE ve MSE İÇİN kullanılan formülasyonlar aşağıdaki gibidir;

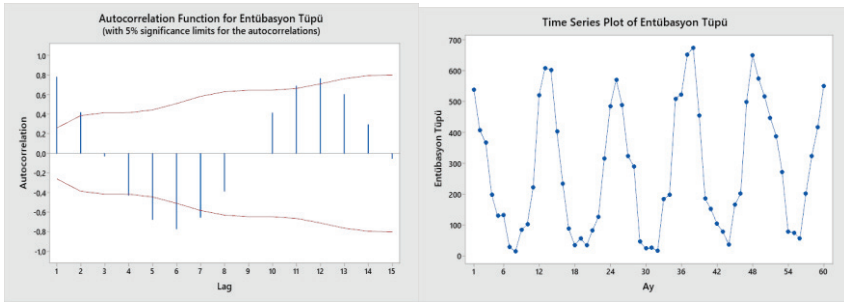
$$MAD = \frac{\sum_{t=1}^n |D_t - F_t|}{n} \quad MAPE = \frac{\sum_{t=1}^n |D_t - F_t|}{\sum_{t=1}^n D_t} * 100 \quad MSE = \frac{\sum_{t=1}^n (D_t - F_t)^2}{n}$$

Belirtilen formüllerde MAD için notasyonlar; t : Dönem sayısı, D_t : t döneminde gerçekleşen değer F_t : t dönemi için tahmin, n : Kapsanan dönem sayısı oranı şeklini ifade etmektedir. MAPE için notasyonlar; t : Dönem sayısı, D_t : t döneminde gerçekleşen değer, F_t : t dönemi için tahmin, n : Kapsanan dönem sayısını ifade eder (Özcan ve Üreten, 2005). MSE için notasyonlar; t : Dönem sayısı, n : Kapsanan dönem sayısı, D_t : t

döneminde gerçekleşen değer ve F_t : t dönemi için tahmini açıklamaktadır (Heizer ve Render, 2017).

4. Bulgular

Araştırmada kullanılan tahmin yöntemleri ve entübasyon tüpü veri setinin özelliklerini tanımlayabilmek adına Minitab 19 programı ile trend ve otokorelasyon analizleri yapılmıştır. Şekil 1’de ilk bölümde y ekseninde tüketimler, x ekseninde ise aylar ifade edilmektedir. Bu doğrultuda kesin olarak artan veya azalan bir trend görülmemektedir. Bunun yanında trend analizinde ve Şekil 1’in ikinci bölümündeki otokorelasyon analizi incelendiğinde entübasyon tüpü tüketiminde mevsimsellik görülmektedir.



Şekil 1: Entübasyon Tüpü Tüketiminde Trend ve Otokorelasyon Analizi

4.1.Hareketli Ortalama Yöntemi ile Tahminleme

Hareketli ortalamalar yöntemi; mevcut değişkende ortaya çıkan kısa dönemli dalgalanmalardan etkilenmeyecek şekilde uzun dönemde ortaya çıkabilecek trendin tahminlemesini amaçlamaktadır (Kılıç ve Sözen, 2020). Hareketli ortalamalar yönteminin amacı; tesadüfi etkenlerin neden olduğu değişimleri elimine etmektir. Belirli bir periyoda ait hareketli ortalama tahmini, o periyottan daha önceki son iki veya daha fazla periyodun basit aritmetik ortalamasını alarak hesaplanmaktadır (Kobu, 2017). Hareketli ortalamalar yönteminin matematiksel formülasyonu aşağıda gösterilmiştir (Taha, 1992);

$$F_{t+1} = \frac{1}{k} \sum_{i=t-k+1}^t Y_i$$

Burada;

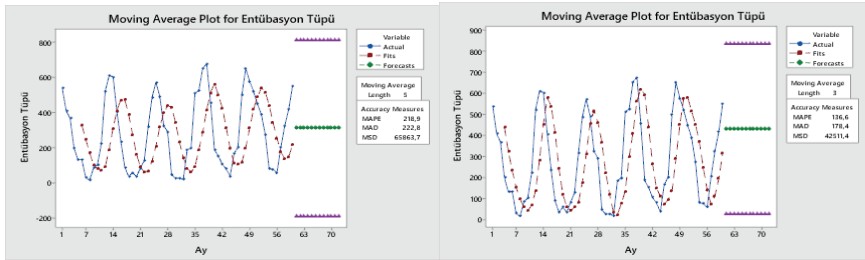
t = dönem

k = hareketli ortalamaya dahil edilen dönem sayısı

$F_{t+1} = t+1$ dönemi için tahmin değeri

$Y_i = i$ dönemindeki gerçekleşen talep değerini ifade etmektedir.

Entübasyon tüplerinin talep miktarları neticesinde 3 ve 5 aylık hareketli ortalama yöntemleri ile tahmin yapılmış, tahmin değerleri ve hata ölçütlerine dair sonuçlar aşağıdaki grafiklerde ifade edilmiştir.



Şekil 2: Entübasyon Tüpü Tüketiminde Hareketli Ortalamalar Yöntemi ile Tahmin

Entübasyon tüpü için uygulanan tahmin yöntemlerinin uygunluğunu belirlemede yardımcı olacak hata ölçütleri değerleri için yukarıda belirtilen formül kullanılmıştır. 3 ve 5 Aylık Hareketli Ortalama Yöntemi için bu eşitliklerden elde edilen hata değerleri ve son 12 aylık yöntem sonuçları ise tablo1 ve 2’de gösterilmiştir.

4.2.Üstel Düzleştirme Yöntemi ile Tahminleme

Üstel düzleştirme yöntemi hareketli ortalamalar yönteminin daha spesifik bir hali olarak tanımlanabilir. Hareketli ortalamalarda mevcut serinin geçmiş dönemlerdeki gözlem değerlerine eşit ağırlık verilirken üstel düzleştirme yönteminde, geçmiş dönemdeki gözlem değerlerine farklı ağırlıklar verilmektedir. Düzeltme sabiti 0 ile 1 arasında değiştiği için tahminlerin belirlenmesinde en son gözlemlere üstel şekilde daha fazla ağırlık verilir. Özetle son gözlemlere tahmininde eski gözlemlere göre nispeten daha fazla ağırlık verilmektedir (Çağlar, 2007).

Üstel düzleştirme yönteminin denklemi ve notasyonları aşağıdaki gibidir (Syntetos ve Boylan,2001);

$$F_{t+1} = \alpha A_{t-1} + 1 - \alpha F_{t-1}$$

Buna göre;

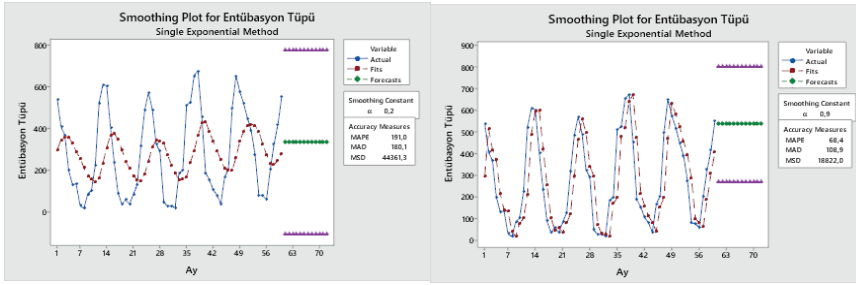
F_{t+1} ; Bir sonraki dönemin tahmin değeri

α ; Düzgünleştirme katsayısı

A_{t-1} ; Bir önceki dönemin gerçek talep verisi

F_{t-1} ; Bir önceki dönemin tahmini talep verisini tanımlamaktadır.

Üstel düzleştirme yöntemi için uygulanacak katsayılar, literatür araştırması sonucunda 0,2 ve 0,9 olarak belirlenmiştir. Analiz sonucunda ulaşılan sonuçlar Şekil 3'te ifade edilmiştir.



Şekil 3: Entüasyon Tüpü Tüketiminde Basit Üstel Düzleştirme Yöntemi ile Tahmin

Belirtilen üstel düzleştirme yöntemi denklemi kullanılarak entüasyon tüpü için talep tahmin sonuçları elde edilmiştir. Üstel Düzleştirme yöntemi için gerekli katsayısının optimum değeri Mini tab 19 istatistik paket programı ile 0,2 ve 0,9 olarak belirlenmiştir. 0,2 ve 0,9 katsayılı Üstel Düzleştirme Yöntemi için elde edilen hata değerleri ve son 12 aylık yöntem sonuçları ise Tablo 1 ve 2’de gösterilmiştir.

4.3.Çift Üstel Düzleştirme (Holt’un Üstel Düzeltme) Yöntemi ile Tahminleme

Çift üstel düzleştirme metodu; üstel düzleştirme yönteminin geliştirilmiş özel bir şeklidir. Bu metotta tıpkı üstel düzleştirme yönteminde olduğu gibi her döneme farklı ağırlıklar verilir. Çift üstel

düzleştirme yönteminin matematiksel eşitliği aşağıdaki gibidir (Hanke ve Reitsch, 1992);

$$A_t = \alpha Y_t + (1 - \alpha)(A_{t-1} + T_{t-1})$$

$$CT_t = A_t - A_{t-1}$$

$$T_t = \beta CT_t + (1 - \beta)T_{t-1}$$

$$Y_{t+1} = A_t + T_t$$

Bu eşitliğe göre;

α : Düzeltme faktörü

A_t : Üssel olarak düzeltilmiş ortalama

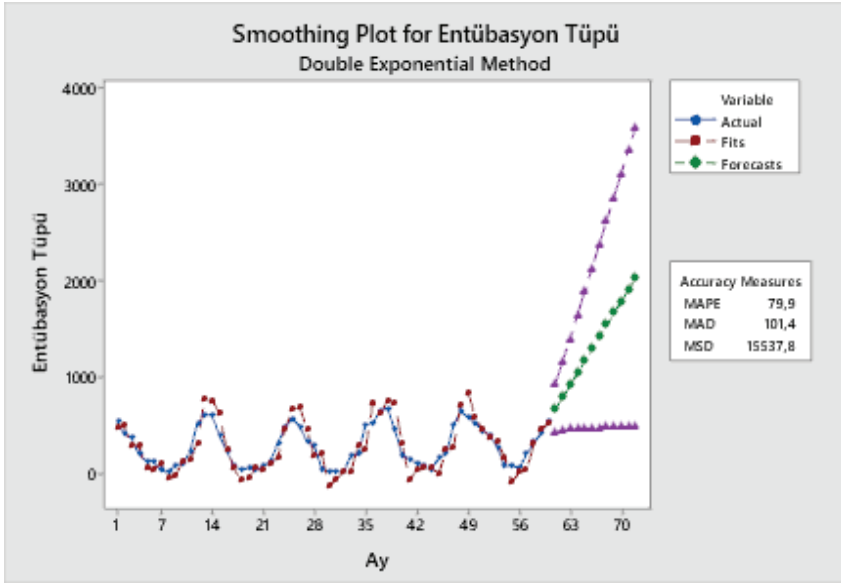
Ct : t dönemindeki mevcut trend

β : Trend için düzeltme faktörü

Y_{t+1} : tahmin

T_t : t döneminde üssel olarak düzeltilmiş trendi ifade etmektedir.

Üstel düzleştirme yöntemi ile ayrılan durum ise zaman serisinde trendin tanımlanmasıdır (Bülbül, 1994). Çift üstel düzleştirme yöntemi ile yapılan analiz Şekil 4'te ki gibidir.



Şekil 4: Çift Üstel Düzleştirme Yöntemi ile Entüasyon Tüpü Tahmini

Entüasyon tüpü için zaman serisi grafiğinde görülen trendin etkisini de tahminde hesaba katmak için ürüne Çift Üstel Düzeltme Yöntemi uygulanmıştır. Hesaplamalar için belirtilen formül kullanılmıştır. Minitab 19 istatistik paket programı ile yapılan analiz sonuçları tablo 1 ve 2’de Çift üstel düzleştirme Yöntemi tahmin değerleri sonucunu göstermektedir:

4.4.Winters Yöntemi ile Tahminleme

Winter Yöntemi; zaman serisi yöntemleri arasında en karmaşık görülen yöntemlerden biridir. Bunun nedeni yöntemin verideki mevsimsellik ve trend gibi özellikleri analize katmasından dolayı formülündeki denklem sayısının fazla olmasıdır (Hanke ve Wichern, 2008). Denklemde bulunan α , β ve γ parametreleri seviye, trend ve mevsimsellik olmak üzere üç düzleştirme denklemini içermektedir. Toplamsal yöntemde mevsimsel değişimler zaman serisi boyunca sabittir ve mevsimsellik, serinin boyunca tüm koşullarda görünür. Bunun yanında çarpımsal yöntemde ise mevsimsel değişimler, serilerin düzeyi ile orantılı olarak değiştirilir ve mevsimsel bileşendeki bağıl terimler ve seriler, mevsimsel bileşene göre ayrılarak düzeltilir. Sonuç olarak; toplamsal yöntemde mevsimsel bileşen yaklaşık olarak sifıra yakınsanırken,

çarpımsal yöntemde ise mevsimsel bileşen, tahminleme süresindeki dönem sayısı kadardır (Wang ve ark, 2008). Winters çarpımsal ve toplamsal yöntemlerin matematiksel eşitliği aşağıdaki gibidir (Çuhadar,2014);

Toplamsal:

$$L_t = \alpha(Y_t - S_{t-s}) + (1 + \alpha)(L_{t-1} + b_{t-1})$$

$$b_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1}$$

$$S_t = \gamma(Y_t - L_t) + (1 - \gamma)S_{t-s}$$

$$F_{t+m} = L_t + b_t m + S_{t-s+m}$$

L_t : Serinin t dönemindeki devresel hareketleri

Y_t : t dönemindeki zaman serisi

S_t : t dönemindeki mevsimlik değişim

b_t : t dönemindeki trend bileşen

α : Devresel hareketlere ait düzeltme faktörü

β : Trend düzeltme sabiti

s: Dönem sayısı

γ : Mevsim düzeltme sabiti

F_{t+m} : m ileri dönem için tahmin değeri

Çarpımsal

$$L_t = \alpha \frac{Y_t}{S_{t-s}} + (1 - \alpha) \cdot (L_{t-1} + b_{t-1})$$

$$b_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1}$$

$$S_t = \gamma \frac{Y_t}{L_t} + (1 - \gamma)S_t$$

$$F_{t+m} = (L_t + b_t m)S_{t-s+m}$$

L_t : Serinin t dönemindeki genel seviyesi

Y_t : Gözlem değeri

S_t : Mevsimsel bileşen

b_t : Trend bileşen

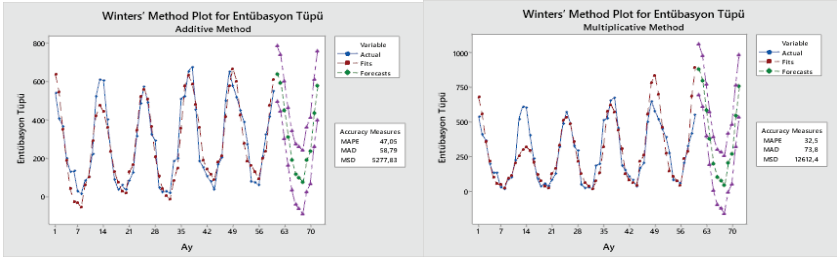
α : Düzey düzeltme sabiti

β : Trend düzeltme sabiti

γ : Mevsim düzeltme sabiti

F_{t+m} : m ileri dönem için tahmin değeri

Entübasyon tüpü için yapılan toplamsal ve çarpımsal yöntemler ile tahmini Şekil 5'teki gibidir.



Şekil 5: Entübasyon Tüpü Tüketiminde Holt-Winters'in Toplamsal ve Çarpımsal Yöntemleri ile Tahmin

Toplamsal ve Çarpımsal Yöntemlerin uygulamasında kullanılan Eşitlikler için gerekli olan değerler Minitab 19'da belirlenmiş ve hesaplanmıştır. Tablo 1 ve 2'de Çarpımsal ve Toplamsal Winters Yönteminin sonuçları ile gerçekleşen talep değerleri birlikte gösterilmiştir.

4.5.Linear Trend Modeli ile Tahminleme

Araştırma için yapılan bir diğer analiz iste Linear Trend Analizidir. Linear trend yönteminin formülasyonu aşağıdaki gibidir (Thananis vd. 2011);

$$y = a_0 + a_1x$$

Buna göre;

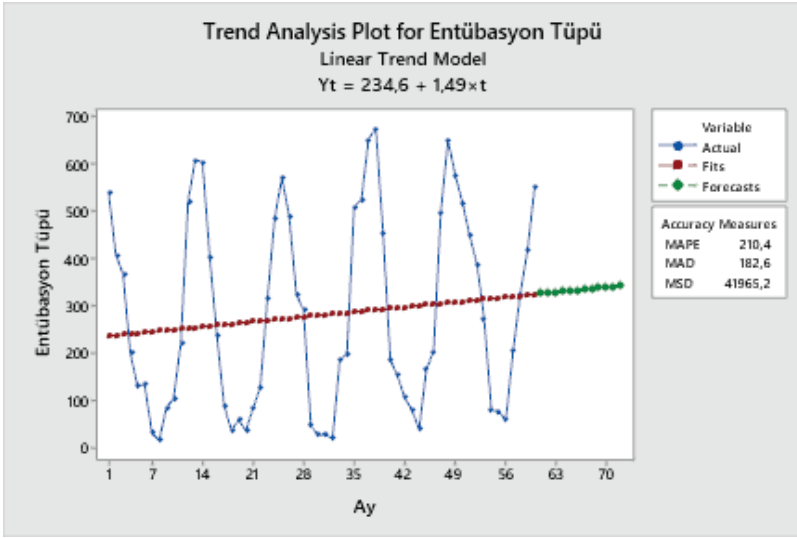
x = bağımsız değişkeni,

y = bağımlı değişkeni (zaman içerisindeki değişimleri)

a_0 = kesişim sabitini,

a_1 = değişimin yönünü ve miktarını ifade etmektedir.

Trend Analizi sonucunda elde edilen hata değerleri ve tahmin sonucu Şekil 6'da ifade edilmiştir.



Şekil 6: Doğrusal Trend Analizi

Entübyasyon tüpü için en son olarak trend analizi yapmak amacıyla doğrusal fonksiyon uygulanarak, regresyon modeli ile trend analizi yapılmıştır. Regresyon analizlerinde belirtilen formülden yararlanılmıştır. Doğrusal fonksiyon $Y = a + bx$ olup, hesaplamalarda a katsayısı 234,6 b katsayısı ise 1,49 olarak bulunmuştur.

Çalışmada farklı katsayılar ve yöntemlerle elde edilen, önceki bölümlerde şekiller yardımıyla da açıklanan 12 aylık tahmin değerleri tablo 1’de her bir yöntem sonucu için ifade edilmiştir.

Tablo 1: Tahminleme Yöntemlerine Göre 12 Aylık Sonuçlar

Aylar	Hareketli Ortalama Yöntemi k=3	Hareketli Ortalama Yöntemi k=5	Tek Üstel Düzeltme Yöntemi a=0,2	Tek Üstel Düzeltme Yöntemi a=0,9	Çift Üstel Düzeltme Yöntemi	Toplamsal Holt-Winters Yöntemi	Çarpımsal Holt-Winters Yöntemi	Doğrusal Regresyon Yöntemi
Ocak	431	310,8	333,859	536,544	672,85	639,630	876,122	325,640
Şubat	431	310,8	333,859	536,544	797,33	591,425	793,883	327,132
Mart	431	310,8	333,859	536,544	921,80	450,299	581,487	328,624
Nisan	431	310,8	333,859	536,544	1046,27	311,472	378,885	330,116
Mayıs	431	310,8	333,859	536,544	1170,74	188,426	195,144	331,608
Haziran	431	310,8	333,859	536,544	1295,22	114,598	100,532	333,100

Temmuz	431	310,8	333,859	536,544	1419,69	96,735	75,560	334,592
Ağustos	431	310,8	333,859	536,544	1544,16	74,305	45,233	336,084
Eylül	431	310,8	333,859	536,544	1668,63	189,655	205,228	337,576
Ekim	431	310,8	333,859	536,544	1793,11	237,683	264,187	339,068
Kasım	431	310,8	333,859	536,544	1917,58	434,196	541,761	340,560
Aralık	431	310,8	333,859	536,544	2042,05	577,077	756,755	342,052

Entübasyon tüpleri için yapılan tahminlemeler sonucunda elde edilen hata değerleri incelendiğinde, hata ölçütleri açısından en düşük değerler Tablo' 2 de görüldüğü üzere Toplamsal Holt-Winters Yöntemi ve Çarpımsal Holt-Winters Yöntemi ile sağlanmıştır.

Tablo 2: Talep Tahmin Yöntemlerine Göre Hata Değerleri

Metotlar	MAPE	MAD	MSE
Hareketli Ortalama Yöntemi k=3	136,6	178,4	42511,4
Hareketli Ortalama Yöntemi k=5	218,9	222,8	63863,7
Tek Üstel Düzeltme Yöntemi a= 0,2	191	180,1	44361,3
Tek Üstel Düzeltme Yöntemi a=0,9	68,4	108,9	18822
Çift Üstel Düzeltme Yöntemi	79,9	101,4	15537,8
Toplamsal Holt-Winters Yöntemi	47,05	58,79	5277,83
Çarpımsal Holt-Winters Yöntemi	32,5	73,8	12612,4
Doğrusal Regresyon Yöntemi	210,4	182,6	41965,2

Bu bilgiler doğrultusunda gelecek yılı tahmini bu iki yöntem kullanılmış ve sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 1: Geleceğe Yönelik Tüketim Tahmini

Dönem	Toplamsal Holt-Winters Yöntemi	Çarpımsal Holt-Winters Yöntemi
2022/1	639,630	876,122
2022/2	591,425	793,883
2022/3	450,299	581,487
2022/4	311,472	378,885
2022/5	188,426	195,144

2022/6	114,598	100,532
2022/7	96,735	75,560
2022/8	74,305	45,233
2022/9	189,655	205,228
2022/10	237,683	264,187
2022/11	434,196	541,761
2022/12	577,077	756,755
Toplam	3905,501	4814,777

Tablo 3'te görüldüğü üzere 2022 yılı için 12 aylık tahminlemeler sonucunda, toplamsal Holt-Winters yöntemiyle entübasyon tüpüne dair talep 3905,501 olarak belirlenmiştir. Bir diğer ideal yöntem olan çarpımsal Holt-Winters yöntemi için ise 12 aylık toplam tahmini talep 4814,777 olarak belirlenmiştir.

5.Sonuç

Sağlık sektöründe hızla artan maliyetler ve pandemi döneminde ortaya çıkan tedarik problemleri karşısında mevcut yönetim organizasyonlarının güncellenmesi, yeni politikaların ve uygulamaların planlanması kaçınılmaz olmuştur. Hastanelerde personele yapılan ödemelerin ardından en büyük maliyet kalemini oluşturan sarf malzeme harcamalarını günümüz şartlarına göre dizayn etmek hem kaynak israfının önüne geçilmesini sağlayacak hem de etkin ve verimli işleyişe yardımcı olacaktır.

Çalışma tasarlanırken talep tahmin yöntemleriyle ilgili literatür incelenmiş, çeşitli sektörde yapılan analizlerin yanında sağlık sektörüyle ilgili olan araştırmaların özellikle hasta veya vaka sayısı tahminine odaklandığı görülmüştür. Golmohammadi yaptığı çalışmada, lojistik regresyon ve YSA yöntemlerini kullanarak her acil servis hastasının hastaneye kabul edilme olasılığını tahmin edebilen bir tahmin modeli geliştirmiştir. Çalışmanın sonucunda, demografik ve klinik değişkenlere dayalı bir acil servise kabul tahmin modelinin, hasta kabul olasılığını doğru bir şekilde tahmin ettiği ve böylece acil servise biniş ve kalabalıklaşmayı azalttığı kanıtlanmıştır (2016). Sun ve arkadaşları, bir hastanın acil servis triyajı sırasında hastaneye yatırılması gerekip gerekmediğini değerlendirmek için tahmine dayalı bir model geliştirmiştir (2011). Au-Yeung ve arkadaşları, önceki geliş verilerine dayanarak acil servise günlük hasta gelişlerini tahmin etmiştir. Her bir varış akışını karakterize etmek

için yapısal bir zaman serisi modeli önermişlerdir (2009). Côté ve Smith radyoloji hizmetlerine olan talebin tahmin edilmesi üzerine araştırma yapmış ve tahmin hacmini belirlemeye çalışmıştır (2018). Zhang ve arkadaşları ise hastanede kan alma sayısını tahmin etmek için çalışma yapmıştır (2021). Bu tür çalışmalardan farklılaşarak literatüre katkıda bulunmak hedefiyle bu makalede sağlık hizmetlerinde tıbbi sarf malzeme talep tahminleme alanına yoğunlaşmıştır. Tıbbi sarf malzeme kaleminde ise 2019 yılında tüm dünyada baş gösteren özellikle solunum yolu ile alakalı rahatsızlıklara sebebiyet veren Covid-19 virüsü neticesinde talebi artan entübasyon tüpü özelinde çalışma tamamlanmıştır.

Entübasyon tüpü tüketiminin 2017-2021 yıllarında arasında tüketimi incelenerek 2022 yılı için tahmin yapılmıştır. Farklı modellerle yapılan analizler sonucunda en az hata payı Toplamsal ve Çarpımsal Winters-Holt yöntemlerinde ortaya çıkmış ve bu modellerin sonucu esas alınmıştır. Yapılan analizler neticesinde; entübasyon tüpünün tüketiminin zaman içerisinde mevsimsellik gösterdiği ve yıllar içerisinde artan bir tüketim eğrisi çizdiği görülmektedir. Bu bilgiler paralelinde hastane yönetimlerinin aldığı kararların talep tahmini uygulama sonuçları göz önünde bulundurularak yapılması halinde stok bulundurma maliyetlerinin azalabileceği, geleceği ön görmede yardımcı olacağı ve kaynakların verimli kullanılması, sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliğine katkıda bulunacağı sonuçları çıkarılabilir. Gelecek çalışmalarda ise farklı tıbbi malzemelerin konu edinilmesi hastane yöneticilerine konuyla ilgili seçenekler sunarak fikir vermesi ve literatüre katkıda bulunması açısından faydalı olacaktır.

Kaynakça

- Alpugan O. (1981). Hastane yönetimi ve ekonomik ilkeler. E.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi, 1(2): 197- 204.
- Au-Yeung, S. W. M., Harder, U., McCoy, E. J., & Knottenbelt, W. J. (2009). Predicting patient arrivals to an accident and emergency department. *Emergency medicine journal*, 26(4), 241-244.
- Ayyıldız, H., & Özkan, K. (2011). Türkiye İlaç Endüstrisi Satış Tahmini Araştırması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(1), 71-102.
- Bülbül, Ş. (1994). Zaman Serilerinde Üstel Düzeltme Modelleri ve Bir Uygulama. *Öneri Dergisi* 1(1): 44-51.
- Cheng CY, Chiang KL, Chen MY (2016). “Intermittent Demand Forecasting in a Tertiary Pediatric Intensive Care Unit.” *Journal of Medical Systems*. 40(10).
- Corrigan, J. M. (2005). Crossing the quality chasm. *Building a better delivery system*, 89.
- Côté, M. J., & Smith, M. A. (2018). Forecasting the demand for radiology services. *Health Systems*, 7(2), 79-88.
- Çağlar, T. (2007). Talep tahmininde kullanılan yöntemler ve fens teli üretimi yapan bir işletmede uygulanması (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kırıkkale Üniversitesi.
- Çuhadar, M. (2014), “Muğla İline Yönelik Dış Turizm Talebinin Modellenmesi ve 2012-2013 Yılları İçin Tahminlenmesi”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 12, 1-22.
- Golmohammadi, D. (2016). Predicting hospital admissions to reduce emergency department boarding. *International Journal of Production Economics*, 182, 535-544.
- Görçün, Ö.F. (2010) Örnek Olay ve Uygulamalarla Tedarik Zinciri Yönetimi, Beta Basım Hanke, J.E. & Wichern, D. (2008). *Business Forecasting*, Pearson Education.

- Hanke, J. E., & Reitsch, A. G. (1992). Business Forecasting. Fourth Edition, Allyn and Bacon, Boston.
- Heizer, J., & Render, B. (2017). Üretim Yönetimi (Umut Rıfat Tuzkaya, Çev). Ankara: Palme Yayıncılık.
- Kılıç, S.S., & Sözen, A. (2020). Forex Piyasalarında Kullanılan Hareketli Ortalama Göstergesinin Uzman Danışman Olarak Enerji ve Maden Ürünleri ile Yapılan İşlemlerde Kullanımı. *Politeknik Dergisi*.
- Kobu, B. (2017). Üretim Yönetimi, Beta Yayınevi.
- Ordu, M., Demir, E., & Tofallis, C. (2019). A comprehensive modelling framework to forecast the demand for all hospital services. *The International Journal of Health Planning and Management*, 34(2), e1257-e1271.
- Özcan, A. Y. (2013). Sağlık Kurumları Yönetiminde Sayısal Yöntemler–Teknikler ve Uygulamalar. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Özüdoğru, A. G., & Görener, A. (2015). Sağlık sektöründe talep tahmini üzerine bir uygulama.
- Rossetti, Manuel & Marek, Douglas & Prabhu, Shyam & Bhonsle, Amit & Sharp, Steve & Liu, Yanchao. (2008). Inventory Management Issues in Health Care Supply Chains.
- Sun, Y., Heng, B. H., Tay, S. Y., & Seow, E. (2011). Predicting hospital admissions at emergency department triage using routine administrative data. *Academic Emergency Medicine*, 18(8), 844-850.
- Qingkui, C. & Junhu, R. (2009). Study on the Demand Forecasting of Hospital Stocks Based on Data Mining and BP Neural Networks. *Electronic Commerce and Business Intelligence, International Conference (ECBI 2009)*, 284-289.
- Rosales CR, Magazine M and Rao U. (2014). Point-of-use hybrid inventory policy for hospitals, *Decision Sciences*, (45)5: 913–37.
- Sarıyer, G. (2018). Acil servislerde talebin zaman serileri modelleri ile tahmin edilmesi. *International Journal of Engineering Research and Development*, 10(1), 66-77.
- Schaefer, G. & Tam, Clarence & Savulescu, Julian & Voo, Teck Chuan. (2020). COVID-19 vaccine development:

Time to consider SARS-CoV-2 challenge studies? Vaccine 38(33): 5085–5088

Sheldon, B. A., Mahadevan, M. L., & Kumar, E. A. (2019). Demand forecasting and inventory cost reduction for the antibiotics for inpatients in hospital using markov decision process. *International Journal of Research and Analytical Reviews (IJRAR)*, 6(1): 554-564.

Syntetos, A. A., & Boylan, J. E. (2001). On the bias of intermittent demand estimates. *International journal of production economics*, 71(1-3), 457-466.

Taha, H. A. (2003). *Operations research: an introduction*. Pearson Educación.

Thanasis, V., Efthimia, B. S., & Dimitris, K. (2011). Estimation of linear trend onset in time series. *Simulation Modelling Practice and Theory*, 19(5), 1384-1398.

Tüik (2021). Sağlık Harcamaları İstatistikleri 2020. İnternet Adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Saglik-Harcamalari-Istatistikleri-2020>. Erişim Tarihi: 10.02.2022.

Uçakkuş, P., & Koçyiğit, S. Ç. (2019). Sağlık Kurumlarında Talep Tahmini: Cerrahi Gazlı Bez Üzerine Uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3421-3429.

Yiğit, V. (2016). Hastanelerde tıbbi malzeme talep tahmini: Serum seti tüketimi üzerinde örnek bir uygulama. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 207-222.

Volland, J, Fügener, A, Schoenfelder, J. & Brunner, O. (2017). Material logistics in hospitals: A literature review. *Omega*, 69: 82-101.

Wang, Chia-Nan & Day, Jen-Der & Nguyen, Thi-Kim-Lien & Luu, Quoc-Chien. (2018). Integrating the Additive Seasonal Model and Super-SBM Model to Compute the Efficiency of Port Logistics Companies in Vietnam. *Sustainability*, 10(8):2782

Zhang, X., Zhao, X., Mou, X., & Tan, M. (2021). Mixed time series approaches for forecasting the daily number of hospital blood collections. *The International Journal of Health Planning and Management*, 36(5), 1714-1726.



BÖLÜM 22

TÜRKİYE’DE ENFLASYONUN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: RALS FOURİER ADL EŞBÜTÜNLEŞME TESTİ

*Çiğdem KARIŞ¹
Murat Can GENÇ²*

1 Doktor Öğretim Üyesi, Trabzon Üniversitesi, Vakfıkebir MYO, cigdemkaris@trabzon.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-7534-0494

2 Doçent Doktor, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisat Bölümü, mcgenc@ktu.edu.tr, ORCID No: 0000-0003-0123-6042

1. Giriş

Ekonomik büyümeye etki eden unsurların belirlenmesi politika yapıcıları için toplumsal refahın yükseltilmesi açısından önem arz etmektedir. Literatürde bu unsurların neler olduğu ve ekonomik büyümeye nasıl katkı verdiği, klasik okul öğretisinden günümüze kadar gerek teorik gerekse de ikinci dünya savaşı sonrası ampirik olarak araştırıla gelmiştir. Bu çalışmanın amacı, enflasyonun ekonomik büyüme etki edip etmediği eğer ediyorsa ne yönde etki ettiğinin tespit edilmesidir. Klasik okul, literatürde klasik dikotomi olarak da bilinen nominal ve reel sektörlerin birebirlerini etkilemediği savını varsaymıştır. Bu varsayım nominal sektörde meydana gelecek örneğin fiyatlar genel seviyesi (FGS)'ndeki yükselişlerin reel sektörü etkilemeyeceğidir. Bir başka ifade ile klasik okulda örneğin para politikası ile para arzının yükseltilmesi kaynaklı enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde etkisi yoktur. Klasik dikotomi varsayımı Keynesyen okulda reddedilmiştir. Böylece nominal ve reel kesim arasında bir aktarım yolu açılmıştır. Keynes analizinde fiyatlar genel seviyesini sabit varsaydığından para arzındaki artışların reel kesimdeki üretim artışlarına etki ettiğini ileri sürmüştür. Nominal kesimde meydana gelen parasal genişlemelerin enflasyona (FGS artışına) neden olacağı konusu Keynesyen analizin geliştirdiği IS-LM analizinde de sabit varsayılmıştır. Ancak günümüzde dahi enflasyon tahminlerinde sıklıkla kullanılan Phillips (1958) tarafından literatüre kazandırılmış olan parasal ücret değişiklikleri ile işsizlik oranı değişiklikleri arasındaki değiş tokuş yaklaşımı (Phillips eğrisi), keynesyen okula enflasyon ve ekonomik büyüme arasında ilişki kurulmasına imkan yaratmıştır. Bu ilişki enflasyon oranının artması işsizlik oranının azalmasına neden olur işsizlik oranındaki azalış ise üretime yansır ve ekonomik büyüme oranı yükselir şeklinde ifade edilebilir. Böylece literatürde enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisine yönelik çalışmalar teorik ve uygulamalı olarak ortaya koyulmaya başlamıştır.

Enflasyonun ekonomik büyümeye olumlu yönde tesir edeceği görüşünün literatüre girişi arkasında yatan süreç irdelendiğinde yine enflasyonun ekonomik büyümenin temel unsuru olan sermaye birikimindeki artışı nasıl tetiklediği tartışılmaktadır. Klasik okuldan beri ana akım iktisadi görüşlerde sermaye birikimindeki artışın ekonomik büyümeyi artıracığı kabul edilmiştir. Sermaye birikimi ekonomide yapılan net yatırımlar ile artmaktadır. Yatırımlar ise ekonomideki tasarruf hacmine bağımlı olup tasarruflar yatırıma dönüştükçe sermaye birikimini artırmaktadır. Bu noktada enflasyon yatırım ve tasarrufa ne yönde tesir edecektir sorusu gündeme gelmektedir. Datta ve Mukhopadhyay (2011:415)'e göre i) enflasyon reel ücretin düşmesine neden olarak üreticilere daha fazla kar etme imkanı sağlar ve bu durumda sermaye birikime olumlu yansır. ii)

enflasyon diğer gelir gruplarına kıyasla daha yüksek marjinal tasarruf eğilime sahip yüksek gelirli gruplar lehinde gelirin yeniden dağıtılmasını sağlayarak tasarrufları artırır. Tasarruf artışları faiz oranını düşürerek yatırımların artışına neden olur. Chowdhury (2002:22)'ye göre iii) enflasyondan ötürü finansal sektördeki portföy yatırımlarıdaki getiri reel sektördeki getiriden daha az olduğundan sermaye yoğunluğu artmaktadır. iv) enflasyon kamuya senyorej geliri artışı (enflasyon vergisi) yaratmakta ve kamu, bu yolla artan kaynaklarını yatırımlara kanalize ederek ekonomik büyümeyi artırabilir. Diğer taraftan enflasyonun ekonomik büyümeye negatif yönde etki edeceğini ileri süren görüşler Chowdhury (2002:22)'ye göre; i) enflasyon kazanç akışındaki gelecek belirsizliklerini artırarak yatırımları negatif yönde etkilemektedir. ii) Yüksek enflasyon enflasyon değişkenliğini artırarak ekonomik birimlerin sinyal algılamasını bozmakta yatırımlar ve dolayısıyla ekonomik büyüme azalmaktadır. iii) Sektörlerdeki enflasyon oranları farklı olduğundan enflasyon, yatırım kararlarını bozmakta ve kaynakların yanlış dağılımına neden olmaktadır. iv) Enflasyon finansal varlıkların reel değerini azalttığından tasarruflar ev ve metal gibi reel sektördeki araçlara kaymakta bu durumda finansal derinliği azaltmaktadır. v) Enflasyon yerli paranın değer kazanmasına neden olarak ihracatı olumsuz yönde etkiler şeklindedir.

Çalışmanın amacını Türkiye'de enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki varsa etkisinin ve yönünün 2003:Q1-2022:Q3 döneminde Kalıntılarla Genişletilmiş EKK (RALS) Fourier Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ADL) eşbütünleşme yöntemi ve Tam Değiştirilmiş EKK (TDEKK), Dinamik EKK (DEKK) ve Kanonik Eşbütünleşme Regresyonu (KER) tahminleri ile belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda çalışma dört kısım olarak düzenlenmiştir. Çalışmanın ikinci kısmında enflasyon ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar irdelenmiştir. Üçüncü kısımda veri seti ve ekonometrik yöntem dördüncü kısımda ekonometrik bulgular sunulmuştur. Son kısımda elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

1. Literatür

Aşağıda Tablo 1'de Türkiye ekonomisi için enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların literatür taraması sunulmuştur.

Tablo 1: Literatür Taraması

Çalışma	Dönem	Yöntem	Sonuç
Koray (1993)	1953-1969	VAR analizi	ENFOY→EB (-)
Aşırım (1995)	1964-1994	EKK	ENF→EB (-)
Nas ve Perry (2001)	1963-1999	GARCH-M	ENF→EB (-)
Karaca (2003)	1987:01-2002:04	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Berber ve Artan (2004)	1987:01-2003:02	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)

Çetin (2004)	1985:01-2003:11	GARCH ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Keşkek ve Özhan (2004)	1950-2002	EKK ve GARCH	ENF→EB (-)
Terzi (2004)	1924-2002	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Terzi ve Oltulular (2004)	1923-2003	EKK, Granger ve Hsio nedensellik	ENF→EB (-)
Doğan ve Karagöz (2005)	1987:01-2004:02	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Kaya ve Yılmaz (2006)	1983-2001	Panel veri analizi,	ENF→EB (-)
Yapraklı (2007)	1987:01-2007:01	Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Artan (2008)	1987:01-2003:03	GARCH	ENF ve ENFOY→EB (-)
Erbaykal ve Okuyan (2008)	1987:1-2006:3	ARDL eşbütünleşme ve Toda-Yamamoto nedensellik	ENF→EB (-)
Taban (2008)	1990-2007	ARDL eşbütünleşme	ENF→EB (-)
Uysal vd. (2008)	1950-2006	VAR analizi ve Johansen eşbütünleşme	ENF→EB (-)
Akyazı ve Ekinci (2009)	1991:01-2007:12	Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Karaçor vd. (2009)	1990-2005	Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Karaçor vd. (2011)	1988:01-2007:04	ARDL eşbütünleşme	ENF→EB (-)
Akgül ve Özdemir (2012)	2003:1-2009:12	TAR (eşik otoregresif regresyon)	Enflasyon oranı %1,26'dan büyük ise ENF→EB (-) Enflasyon oranı %1,26'dan küçük ise ENF→EB (+)
Emsen vd. (2012)	1968-2008	ARDL eşbütünleşme	ENF≠EB
Süleymanov ve Nadirov (2014)	2003:01-2013:04	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (+)
Şentürk ve Akbaş (2014)	2005:01-2012:07	Toda-Yamamoto ve bootstrap nedensellik	ENF ve EB arasında çift yönlü nedensellik
Esen vd. (2015)	2002:1-2015:1	TAR (eşik otoregresif regresyon)	Enflasyon oranı %8,89'dan büyük ise ENF→EB (-) Enflasyon oranı %8,89'dan küçük ise ENF→EB (+)
Idikut Ozpence (2016)	2003:01-2015:04	VAR analizi ve Granger nedensellik	EB'den ENF'ye doğru tek yönlü nedensellik
Köse (2016)	2003:03-2014:04	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (+)
Özçelik ve Uslu (2017)	2007:01-2014:12	Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik	ENF ve EB arasında nedensellik ilişkisi yoktur
Ayvaz Güven ve Ayvaz (2018)	1990-2017	EKK ve Granger nedensellik	ENF→EB (-)

Çetin ve Yeşiloğlu (2018)	1961-2016	ARDL eşbütünleşme	ENF→EB (-)
Pata (2018)	1983-2015	ARDL eşbütünleşme ve Hatemi-J asimetrik nedensellik	ENF→EB (-)
Bölükbaş (2019)	2005-2017	Panel veri analizi	ENF→EB (+)
Karabulut (2019)	2003:01-2018:01	Engle-Granger eşbütünleşme ve Granger nedensellik	EB'den ENF'ye doğru tek yönlü nedensellik
Toker ve Gürel (2019)	1980-2016	ARDL eşbütünleşme	ENF→EB (-)
Barişık ve Türk (2020)	2003:01-2019:04	Engle-Granger eş bütünleşme	ENF→EB (-)
Karahan ve Çolak (2020)	2003-2017	NARDL eşbütünleşme	ENF→EB (-)
Kopuk (2020)	1988-2019	Johansen eşbütünleşme, Granger nedensellik	ENF→EB (-)
Not: ENF, ENFOY, EB, (-) ve (+) sırasıyla enflasyon, enflasyon oynaklığı, ekonomik büyüme, negatif yönlü ve pozitif yönlü ilişkiyi göstermektedir.			

Tablo 1’den görüldüğü üzere Türkiye ekonomisi için zaman serisi ve panel veri yöntemlerine ilişkin ampirik literatür sonuçları farklılaşmaktadır. Enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde genelde negatif etki az sayıda çalışmada ise pozitif etki yarattığı görülmektedir. Bu farklı etkilerin ortaya çıkmasında çalışmaların veri seti ve uyguladıkları yöntemlerin farklı olmasının etkili olduğu ileri sürülebilir. Ancak literatürde yumuşak kırılmaların dahil edildiği Kalıntılarla Genişletilmiş EKK (RALS) Fourier Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ADL) eşbütünleşme yöntemi ile bu ilişkinin araştırıldığı tespit edilememiştir. Bu çalışma RALS ADL yöntemini kullanarak literatürdeki bu boşluğa katkı yapmayı da amaç edinmiştir.

2. Ekonometrik Yöntem ve Veri Seti

Çalışmada Türkiye’de 2003:Q1-2022:Q3 çeyrek veri setinden oluşan dönem için enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tespit etmekte aşağıda sunulan denklem kullanılmıştır.

$$\begin{aligned}
 \ln GSYİH_t &= \beta_0 + \beta_1 \ln TÜFE_t \\
 &+ \varepsilon_t
 \end{aligned} \tag{1}$$

(1) Numaralı denklemde GSYİH ve TUFİE sırasıyla GSYİH-Harcama Yöntemiyle-Zincirlenmiş Hacim (Bin TL) ve Tüketici Fiyat Endeksi (2003=100)’ni göstermektedir. Veriler internet üzerinden Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden temin edilmiş ve GSYİH serisi mevsimsellikten arındırılmıştır. Seviye değerlerinin yer aldığı (1) numaralı regresyondaki β_1 parametresi tahmininin yorumlanması için ya serilerin seviye durağan olmaları ya da

eşbütünlük olmaları gerekmektedir. Bundan ötürü ilk olarak regresyondaki serilerin durağanlık düzeyleri bulunmalıdır. Dickey ve Fuller (1979, 1981) birim kök testleri literatürde birim kök testlerinin oluşmasında öncü çalışmalardır. Perron (1989) birim kök test yöntemlerine dışsal olarak belirlenen ani kırılmaları dahil eden bir test prosedürü geliştirerek ani kırılmasız fark durağan olan bir serinin ani kırılma ile seviyesinde durağan olabileceğini ileri sürmüştür. Böylece birim kök testi çalışmaları ana kırılmaların varlığı, dışsal mı yoksa içsel mi olduğu ve kırılmaların sayısı üzerine tartışmalar oluşmuş ve çok sayıda test prosedürü literatüre kazandırılmıştır. Diğer taraftan Becker vd. (2006) fourier terimleri birim kök testine dahil ederek yumuşak geçişli kırılmaların modellendiği test prosedürü geliştirmiştir. Bu çalışmayı takiben fourier terimlerde yer alan frekans değerin tamsayı ya da kesirli sayı olmasına göre farklılaşan test prosedürleri araştırmacılar tarafından ortaya koyulmuştur. Çalışmada bu prosedürlerden olan ve aşağıda denklem (2)'de sunulan Christopoulos ve León-Ledesma (2010) Fourier ADF (FADF) birim kök testi kullanılmıştır.

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varepsilon_t \quad (2)$$

Burada y , π , k , t , T sırasıyla durağanlığı araştırılan seriyi, 3,14159 pi sayısını, 1'den 5'e kadar tam sayı frekans değerini, trendi ve gözlem büyüklüğünü göstermektedir. Optimal frekans değeri frekans değeri yerine 1'den 5'e kadar tamsayılar yazılarak en küçük kalıntı kareleri (SSR)'yi sağlayan tahmindeki değer olarak belirlenmektedir. İkinci aşama optimal frekansın yer aldığı (2) numaralı denklemin EKK ile tahminin elde edilen kalıntılar tespit edilmektedir. Elde edilen bu kalıntılar aşağıda denklem (3)'de sunulan ADF birim kök testine tabi tutulmaktadır.

$$\Delta \hat{\varepsilon}_t = \alpha_1 \hat{\varepsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^n \delta_i \Delta \hat{\varepsilon}_{t-i} + u_t \quad (3)$$

(3) numaralı denklemdeki α_1 katsayısının anlamlılığı durağanlığı belirlemektedir. α_1 parametresinin anlamlılığı Christopoulos ve León-Ledesma (2010) tablo kritik değerleri ile tespit edilmekte ve α_1 katsayısı anlamlıysa seri durağandır sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak bu testin geçerli olması (2) numaralı denklemdeki fourier terimlerin grup anlamlılığına bağlıdır. Grup anlamlılık testi (boş hipotez $\beta_1 = \beta_2 = 0$) F testi ile gerçekleştirmekte ve testin tablo kritik değerleri Becker vd. (2006)'dan temin edilmektedir. Fourier terimler grup olarak anlamsızsa FADF testi geçersizdir. Bu durumda standart ADF testi uygulanmalıdır.

Seriler durağansa (1) numaralı denklem tahmin edilir ve parametreler yorumlanır. Seriler fark durağansa eşbütünleşmenin varlığının araştırılması gerekir. Literatürde eşbütünleşme ilişkisi ilk olarak Engle ve Granger (1987) ile test edilmiştir. Bu çalışmayı takiben eşbütünleşme ilişkisinin tespitinde ani ve yumuşak geçişli kırılmaları dahil eden çok sayıda prosedür geliştirilmiştir. Çalışmada yumuşak geçişli kırılmaları eşbütünleşme testine dahil eden Yılancı vd. (2022) tarafından geliştirilmiş Kalıntılarla Genişletilmiş EKK (RALS)¹ Fourier Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (FADL) (RALS FADL) eşbütünleşme testi kullanılmıştır. RALS FADL eşbütünleşme testi Banerjee vd. (2017) tarafından geliştirilen FADL eşbütünleşme testine Im ve Schmidt (2008)'in RALS prosedürünün uygulanması ile geliştirilmiştir. Yumuşak kırılmaların eşbütünleşme testine dahil edildiği Banerjee vd. (2017) FADL testi aşağıda denklem (4) ile açıklanmıştır.

$$\Delta Y_{1t} = \beta_0 + \varphi_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varphi_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_1 Y_{1,t-1} + \gamma' Y_{2,t-1} + \alpha \Delta Y_{2t} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Burada Y_{1t} , Y_{2t} , Δ , t , T , π ve k sırasıyla bağımlı değişkeni, bağımsız değişkeni/değişkenleri, birinci fark operatörünü, trendi, gözlem büyüklüğünü, 3,14159 pi sayısını ve 1'den 5'e kadar tam sayı frekans değerini göstermektedir. (4) numaralı denklem AIC kriterine göre; $k=1$, $k=2$, $k=3$, $k=4$ ve $k=5$ için ve bağımlı ile bağımsız değişkenlerin en uygun birinci fark gecikmesini alacak şekilde tahmin edilir. Bu tahminlerden en küçük AIC değerini veren tahminin frekansı, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin birinci fark gecikmeleri optimal frekans ve birinci fark gecikmeleri olarak belirlenir. Optimal frekans ve gecikmelerin yer aldığı tahmindeki bağımlı değişkenin seviye değerinin bir gecikmesinin katsayısı (δ_1) anlamlı ise eşbütünleşme ilişkisi tespit edilir. δ_1 katsayısının t test istatistiği aşağıda denklem (5)'de sunulan denklem üzerinden hesaplanmaktadır.

$$t_{ADL} = \frac{\hat{\delta}_1}{se(\hat{\delta}_1)} \quad (5)$$

Burada $\hat{\delta}_1$ ve $se(\hat{\delta}_1)$ sırasıyla δ_1 'in EKK tahminini ve $\hat{\delta}_1$ 'in EKK tahminindeki standart hatasını ifade etmektedir. t_{ADL} istatistiği Banerjee vd. (2017) tablo kritik değerinden büyükse eşbütünleşme ilişkisi vardır

¹RALS prosedürünün eşbütünleşmeye uygulanışı ile ilgili ayrıca Yılancı ve Aydın (2018), Genç ve Tandoğan (2019), Tandoğan ve Genç (2019) ve Pata vd. (2022)'ye bakılabilir.

aksi durumda eşbütünleşme ilişkisi yoktur sonucuna ulaşılmaktadır. Yılancı vd. (2022) testin gücünü artırmak için (4) numaralı denklemdeki hata terimlerindeki bilgiden Im ve Schmidt (2008)'in RALS prosedürünü uygulayarak yararlanmıştır. Bu prosedür aşağıda sunulan (6) numaralı eşitlikteki terimler ile (4) numaralı denklemin genişletilmesidir.

$$\hat{\omega}_t = [\hat{u}_t^2 - \hat{m}_2, \hat{u}_t^3 - \hat{m}_3 - 2\hat{m}_2\hat{u}_t] \quad (6)$$

Burada $\hat{m}_j = \frac{1}{T}(\sum_t^T \hat{u}_t^j)$ ve $\hat{u}$ (4) numaralı denklemden elde edilen kalıntıları ifade etmektedir. (4) numaralı denklem (6) numaralı eşitlik ile genişletilerek aşağıda sunulan (7) numaralı denkleme ulaşılmaktadır.

$$\Delta Y_{1t} = \beta_0 + \varphi_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varphi_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \delta_1 Y_{1,t-1} + \gamma' Y_{2,t-1} + \hat{\omega}_t \gamma + \alpha \Delta Y_{2t} + \epsilon_t \quad (7)$$

(7) numaralı denklem EKK ile tahmin edilerek δ_1 katsayısının anlamlılığına bakılmaktadır. Bunun için t testi tablo kritik değerleri Yılancı vd. (2022)'nin ekinde sunulmuştur.

4. Ekonometrik Bulgular

RALS FADL testinin uygulanması için serilerin birinci farkında durağan olması gerekmektedir. Dolayısıyla serilerin durağanlık seviyesi belirlenmelidir. Aşağıda Tablo 1'de FADF ve ADF testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 2: FADF ve ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Min SSR	k	FADF Test İstatistiği	F(k)	ADF Test İstatistiği
lnGSYİH SA	2.514132	1	-1.621856 (0)	60.73295***	
lnTÜFE	12.45904	1	1.398693 (4)	37.01007***	
$\Delta \ln \text{GSYİH SA}$	0.075246	2	-12.36987*** (0)	1.361285	-11.66594*** (0)
$\Delta \ln \text{TÜFE}$	0.076338	1	-4.555540*** (0)	7.154389***	

Not: Parantez içindeki değerler maksimum gecikme 11 alınarak SIC kriterine göre tespit edilen optimal gecikmeyi ve *** %1 anlamlılık seviyesinde anlamlılığı göstermektedir. FADF testindeki %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki t tablosu kritik değerleri sırasıyla k=1 için -4.43, -3.85 ve -3.52 k=2 için -3.95, -3.28 ve -2.91 olarak Christopoulos ve León-Ledesma (2010)'dan alınmıştır. Fourier terimlerin anlamlılığı için %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki F testi tablo kritik değerleri 6.730, 4.929 ve 4.133 Becker vd. (2006)'dan alınmıştır.

Tablo 2'den görüldüğü gibi TÜFE serisin seviye ve birinci farkındaki birim kök testlerinde fourier terimler anlamlı bulunduğundan FADF testi geçerlidir. TÜFE serisi elde edilen FADF test istatistikleri seviyesinde %10 tablo kritik değerinden düşük birinci farkında ise %1 tablo kritik değerinden yüksek olduğundan birinci farkında durağandır.

GSYİH_SA'nın seviye birim kök testinde fourier terimler %1 seviyesinde anlamlı bulunmuş ve FADF test istatistiği %10 seviyesindeki tablo kritik değerinden küçük olduğundan GSYİH_SA serisi seviyesinde durağan olmadığı tespit edilmiştir. GSYİH_SA serisinin birinci farkı alınarak ADF testine tabi tutulmuştur. Çünkü fourier terimler anlamsız bulunmuştur. ADF testi sonuçları %1 anlamlılık seviyesinde GSYİH_SA serisinin birinci farkında durağan olduğunu göstermiştir. TÜFE ve GSYİH_SA serileri birinci farkında durağan tespit edildiğinden RALS FADF eşbütünleşme testi uygulanmış ve elde edilen bulgular aşağıda Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3: RALS FADF ve FADF Eşbütünleşme Testleri Sonuçları (Bağımlı Değişken RGSYİH_SA)

k	FADF Test İstatistiği	AIC	$\Delta \ln \text{GSYİH_SA}$	$\Delta \ln \text{TÜFE}$	RALS FADF Test İstatistiği	p^2 (RHO)
2	-2.808	-4.148	1	2	-3.471*	0.786
Not: FADF testi %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki tablo kritik değerleri sırasıyla -5.01, -4.34 ve -4.00 olarak Banerjee vd. (2017)'den ve RALS FADF testi %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki tablo kritik değerleri [p^2 (RHO)=0.8 için] sırasıyla -4.185, -3.515 ve -3.141 olarak Yılancı vd. (2022) Ek 1 (supporting information)'den temin edilmiştir. * %10'da anlamlılığı göstermektedir. p^2 (RHO) (4) numaralı denklemin kalıntıları (ϵ_t) ile (7) numaralı denklemin kalıntıları (ϵ_t) arasındaki korelasyonu ifade etmektedir.						

Tablo 3'den görüldüğü gibi RALS FADF test istatistiği %10 anlamlılık seviyesinde anlamlı olduğundan eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Eşbütünleşme ilişkisinden sonra enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki uzun dönemli etkisi [(1) numaralı regresyon denklemi] Tam Değiştirilmiş EKK (TDEKK), Dinamik EKK (DEKK) ve Kanonik Eşbütünleşme Regresyonu (KER) ile belirlenmiştir. Bu regresyon tahmininden elde edilen bulgular aşağıda Tablo 4'de sunulmuştur.

Tablo 4: (1) Numaralı Regresyon Denklemi Tahmin Sonuçları

Regresyon Tahmin Yöntemi	Sabit	Bağımsız Değişken ($\ln \text{TÜFE}$)	$\sin(\frac{2\pi kt}{T})$	$\cos(\frac{2\pi kt}{T})$
TDEKK	16.50498*** (0.305203)	0.572815*** (0.055869)		
	16.11592*** (0.239190)	0.641082*** (0.043820)	0.091655*** (0.033980)	-0.050849 (0.031322)
DEKK	16.60634*** (0.172602)	0.564974*** (0.034880)		
	16.38741*** (0.122020)	0.604820*** (0.024328)	0.062959*** (0.013056)	-0.012491 (0.012873)
KER	16.57414*** (0.277883)	0.560247*** (0.050936)		
	16.37011*** (0.186419)	0.594911*** (0.034351)	0.076621*** (0.032805)	-0.042037 (0.031275)

Not: *** ve ** sırasıyla %1 ve %5’de anlamlılığı ifade etmektedir. Uzun dönem kovaryans tahmininde Bartlett kernel, Newey-West sabit bant genişliği 4 olarak alınmıştır. t ve T sırasıyla trendi ve gözlem sayısını göstermektedir.

Eşbütünleşme ilişkisinde tespit edilen frekans sayısına göre oluşturulmuş fourier terimlerin deterministik değişkenler olarak dahil edildiği ve deterministik değişkenin dahil edilmediği (1) numaralı denklemin tahmin sonuçları Tablo 4’de sunulmuştur. Bulgulara göre; tüm tahminlerde TÜFE değişkenin katsayısı pozitif ve istatistiksel olarak %1’de anlamlı tespit edilmiştir. Deterministik değişkenin olmadığı tahminlerde TÜFE’de meydana gelecek %1’lik bir artış TDEKK, DEKK ve KER tahminlerinde GSYİH’yı sırasıyla %0.573, %0.565 ve %0.560 oranında artıracaktır. Aynı zamanda fourier terimlerin deterministik değişken olarak eklendiği tahmin sonuçlarında TÜFE’de meydana gelecek %1’lik bir artış TDEKK, DEKK ve KER tahminlerinde GSYİH’yı sırasıyla %0.641, %0.605 ve %0.595 oranında artıracaktır. Bir başka ifade ile enflasyon ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Yumuşak geçişli kırılmaların fourier terimler ile modele dahil edilen tahminlerin katsayıları deterministik terimin olmadığı modellerdeki tahminlerden daha yüksek tespit edilmiştir. Yumuşak geçişli yapısal kırılmaların olduğu modeller dikkate alındığında enflasyon ekonomik büyümeyi daha fazla etkilemektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Makroekonomik istikrarın önemli belirleyicileri arasında fiyat istikrarının ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması yer almaktadır. Dolayısıyla ülkelerin başlıca ekonomik hedefleri enflasyonun kontrol altına alınması ve ekonomik büyümenin sağlanmasıdır. Enflasyon süreci yatırım ve tüketim kararları üzerinde meydana getirdiği etkiler yoluyla ekonomik çeşitli şekillerde etkilemektedir. Genel olarak yarattığı belirsizlik ortamı nedeniyle enflasyonun ekonomiyi olumsuz yönde etkileyeceği yönünde yaygın bir görüş olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, enflasyonun ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceği yönünde görüşlerin yanında olumlu etkileyeceğini ileri süren görüşler de bulunmaktadır.

Enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan elde edilen bulguların genel olarak enflasyonun ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği görüşünü desteklediği görülmektedir. Bu çalışmada enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 2003:Q1-2022:Q3 dönemine ait üçer aylık verilerle ve RALS Fourier ADL eşbütünleşme testi kullanılarak Türkiye için araştırılmıştır. Analiz sonucunda RALS FADL test istatistiği %10 seviyesinde anlamlı bulunarak enflasyon ve ekonomik büyümenin uzun dönemde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki uzun

dönemli etkisini ölçmek için oluşturulan regresyon tahminlerine göre, enflasyonun ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu bulgular Sülaymanov ve Nadirov (2014), Köse (2016) ve Bölükbaş (2019) ile benzerlik göstermektedir.

KAYNAKÇA

- Akgül, I. ve Özdemir S. (2012). Inflation threshold and the effects on economic growth, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 27(313), 85-106.
- Akyazı, H., & Ekinci, A. (2009). Enflasyon Hedeflemesi, Büyüme ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. *Bankacılar Dergisi*, 68, 3-19.
- Artan, S. (2008). Türkiye’de enflasyon, enflasyon belirsizliği ve büyüme. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 1, 114-138.
- Aşırım, O. (1995). Output inflation trade off: evidence from Turkey. *The Central Bank of the Republic of Turkey Research Department Tartışma Metni*, (9506).
- Banerjee, P., Arčabić, V., & Lee, H. (2017). Fourier ADL cointegration test to approximate smooth breaks with new evidence from crude oil market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.
- Barişik, S., & Türk, M. M. (2020). Türkiye’de 2001 Krizi Sonrası Enflasyon-Büyüme Etkileşimi. *Third Sector Social Economic Review*, 55(3), 2078-2093.
- Becker, R., Enders, W., & Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Berber, M., & Artan, S. (2004). *Enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği* (No. 2004/21). Discussion Paper. Turkish Economic Association, No: 2004/21.
- Bölükbaş, M. (2019). Türkiye’de ekonomik büyümenin enflasyon ve işsizlik ile ilişkisi: Bölgeler düzeyinde bir araştırma. *TESAM Akademi Dergisi*, 6, 185-211.
- Chowdhury, A. (2002). Does inflation affect economic growth? The relevance of the debate for Indonesia. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 7(1), 20-34.
- Christopoulos, D. K., & León-Ledesma, M. A. (2010). Smooth breaks and non-linear mean reversion: Post-Bretton Woods real exchange rates. *Journal of International Money and Finance*, 29(6), 1076-1093.
- Çetin, A. (2004). Enflasyon, büyüme ve reel-nominal belirsizlikler arasında nedensellik ilişkileri. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(221), 71-79.

- Çetin, A. K., & Yeşiloğlu, B. (2018). Enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye özelinde ekonometrik bir uygulama. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 4(11), 433-448.
- Datta, K., & Mukhopadhyay, C. K. (2011). Relationship between inflation and economic growth in Malaysia-An econometric review. In International Conference on Economics and Finance Research, 4(1), 415-419.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American statistical association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Doğan, Ç., & Karagöz, M. (2005). Türk Ekonomisinde Enflasyon Büyüme İlişkisi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 42, 18-29.
- Emsen, Ö. S., Turan, S. A., & Aksu, H. (2012). Sınır testi ile enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkileri: Türkiye üzerine incelemeler. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(2), 25-40.
- Engle, R. F., & Granger, C. W. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Erbaykal, E., & Okuyan, H. A. (2008). Does inflation depress economic growth? Evidence from Turkey. *International Journal of Finance and Economics*, 13(17), 40-48.
- Esen, O., Aydın, C., & Aydın, R. (2016). Inflation threshold effect on economic growth in Turkey. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2017, 7(8), 1983-1993.
- Genç, M. C., & Tandoğan D. (2019). Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Kalıntılarla Genişletilmiş EKK-Engle ve Granger Eşbütünleşme Yaklaşımı. Ankara Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Kongresi, 04-06 Ekim 2019 Ankara, 377-383.
- Güven, E. T. A., & Ayvaz, Y. Y. (2018). Relationship between inflation and economic growth: The case of Turkey 1990-2017 period Enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: 1990-2017 dönemi Türkiye örneği. *Journal of Human Sciences*, 15(2), 766-778.
- Im, K. S., & Schmidt, P. (2008). More efficient estimation under non-normality when higher moments do not depend on the regressors, using residual augmented least squares. *Journal of Econometrics*, 144(1), 219-233.

- Karabulut, Ş. (2019). Türkiye’de ekonomik büyüme ve enflasyon ilişkisi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 171-184.
- Karaca, O. (2003). Türkiye’de enflasyon-büyüme ilişkisi: zaman serisi analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(2), 247-255.
- Karaçor, Z., Özer, H., & Saraç, T. B. (2011). Enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama (1988-2007). *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 29-44.
- Karaçor, Z., Şaylan, Ş., & Üçler, G. (2009). Türkiye Ekonomisinde Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi (1990-2005). *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 60-74.
- Karahan, Ö., & Çolak, O. (2020). Inflation and Economic Growth in Turkey: Evidence from a Nonlinear ARDL Approach. In *Economic and Financial Challenges for Balkan and Eastern European Countries* (pp. 33-45). Springer, Cham.
- Kaya, V., & Yılmaz, Ö. (2006). Bölgesel enflasyon bölgesel büyüme ilişkisi: Türkiye için zaman serisi ve panel veri analizleri. *İktisat İşletme ve Finans*, 21(247), 62-78.
- Keşkek, S., & Özhan, M. (2004). Enflasyon, Enflasyon Belirsizliği ve Büyüme. *2004 Türkiye İktisat Kongresi*, Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar Tebliğ Metinleri II, 9-37.
- Kopuk, E. (2020). İşsizlik ve enflasyonun ekonomik büyüme üzerine etkisi: 1988-2019 dönemi Türkiye incelemesi. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, 11-22.
- Koray, F. (1993). Inflation variability and the Turkish economy. *Applied Economics*, 25(6), 787-793.
- Köse, Z. (2016). Türkiye ekonomisinde 2003-2014 döneminde ekonomik büyüme işsizlik ve enflasyon ilişkisi. *Türk Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 54-71.
- Nas, T. F., & Perry, M. J. (2001). Turkish inflation and real output growth: 1963-2000. *Emerging Markets, Finance & Trade*, 37(6), 31-46.
- Ozpence, A. I. (2016). Analysis of the relationship between inflation and economic growth in Turkey. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 3(3), 180-191.

- Özçelik, Ö., & Uslu, N. (2017). Ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon arasındaki ilişkinin var modeli ile analizi: Türkiye örneği (2007-2014). *Ekev Akademi Dergisi*, 69, 31-51.
- Pata, U. K. (2018). Türkiye’de enflasyon, tasarruf ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin simetrik ve asimetrik nedensellik testleri ile analizi. *Maliye Dergisi*, 174, 92-111.
- Pata, U. K., Shahzad, F., Fareed, Z., & Rehman, M. A. (2022). Revisiting the EKC Hypothesis With Export Diversification and Ecological Footprint Pressure Index for India: A RALS-Fourier Cointegration Test. *Front. Environ. Sci.* 1-9, <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.886515>
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis. *Econometrica*, 57(6), 1361-1401.
- Phillips, A. W. (1958). The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, 25(100), 283-299.
- Süleymanov, E., & Nadirov, O. (2014). Türkiye örneğinde enflasyonla ekonomik büyüme arasında ilişki. *Journal of Qafqaz University*, 2(2), 119-125.
- Şentürk, M., & Akbaş, Y. E. (2014). İşsizlik-enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki karşılıklı ilişkinin değerlendirilmesi: Türkiye örneği. *Journal of Yasar University*, 9(34), 5820-5832.
- Taban, S. (2008). Türkiye’de Enflasyon-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Sinir Testi Yaklaşımı. *TISK Academy/TISK Akademi*, 3(5), 144-167.
- Tandoğan, D., & Genç, M. C. (2019). Türkiye’de Turizm ve Karbondioksit Salımı Arasındaki İlişki: Rals-Engle ve Granger Eşbütünleşme Yaklaşımı. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 30(3), 221-230.
- Terzi, H. (2004). Türkiye’de enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi (1924-2002). *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(3), 59-75.
- Terzi, H., & Oltulular, S. (2004). Türkiye’de ekonomik büyüme-enflasyon süreci: sektörler itibarıyla ekonometrik bir analiz. *Bankacılar Dergisi*, 50, 19-33.
- Toker, K., & Gürel, S. P. (2019). Enflasyon-ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisinde mundell-tobin etkisinin analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 36, 335-348.

- Uysal, D., Mucuk, M., & Alptekin, V. (2008). Türkiye ekonomisinde vektör otoregresif model ile enflasyon-büyüme ilişkisinin analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 4(8), 55-72.
- Yapraklı, S. (2017). Enflasyon ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye için eş-bütünleşme ve nedensellik analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 287-301.
- Yılancı, V. ve Aydın, M. (2018). Türkiye’de Kadın Okullaşmasının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Rals-Eg Eşbütünleşme Testi Yaklaşımı, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi* (Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı), 101-112.
- Yilanci, V., Ulucak, R., Zhang, Y., & Andreoni, V. (2022). The role of affluence, urbanization, and human capital for sustainable forest management in China: Robust findings from a new method of Fourier cointegration. *Sustainable Development*, 1-13, <https://doi.org/10.1002/sd.2421>