International Congress of Management, Economy and Policy
ICOMEP'20

TAM METİN BİLDİRİLER KİTABI

5-6 Aralık 2020

International Congress of Management, Economy and Policy

PROCEEDINGS BOOK

December 5-6, 2020 / Istanbul-TURKEY

INTERNATIONAL CONGRESS OF MANAGEMENT, ECONOMY AND POLICY
PROCEEDINGS BOOK
December 5-6, 2020 / Istanbul | Turkey

Editors:
Seyfettin ERDOĞAN
Ayfer GEDİKLİ
Durmuş Çağrı YILDIRIM
Asisstant Editors:
Hande Çalışkan
Cihan Yavuz Taş
Fatma Erdoğan

INTERNATIONAL CONGRESS OF MANAGEMENT, ECONOMY AND POLICY
TAM METİN BİLDİRİLER KİTABI
December 5-6, 2020 / İstanbul | Türkiye

Editörler:
Seyfettin ERDOĞAN
Ayfer GEDİKLİ
Durmuş Çağrı YILDIRIM
Editör Yardımcıları:
Hande Çalışkan
Cihan Yavuz Taş
Fatma Erdoğan

Yayım Yılı: Aralık, 2020 | **Dili:** Türkçe ve İngilizce
ISBN: 978-605-7858-47-4

Bu Kitabın Tüm Hakları Saklıdır.
Bildirilerin her türlü sorumluluğu yazarlarına aittir.
www.icomep.com

BİLİM KURULU / SCIENTIFIC BOARD

Prof. Dr. Seyfettin Erdoğan - İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Süleyman Özdemir - Bandırma Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Selahattin Dibooglu - University of Sharjah
Prof. Dr. Yakup Bulut - Gaziantep Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Paksoy – Gaziantep Üniversitesi
Prof. Dr. Hamza Ateş - İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Anne Winkler - University of Missouri–St. Louis
Prof. Dr. David Rose - University of Missouri–St. Louis
Prof. Dr. Tunç Köse - Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Doğan Uysal - Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Tabakoğlu - Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Nohutçu - İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Adem Korkmaz (Rektör) - Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Prof. Dr. Nigar Demircan Çakar - (Rektör) Düzce Üniversitesi
Prof. Dr. Zekai Özdemir - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Alpaslan Açıkgenç - Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Oktay F. Tanrısever - Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Anil Kumar Bera - University of Illinois at Urbana Champaign
Prof. Dr. Nicholas Apergis - University of Piraeus, Yunanistan
Prof. Dr. Paresh Kumar Narayan - Deakin University, Avustralya
Prof. Dr. Ayhan Gençler - Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Tuncay Yılmaz - Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Tuncay Güloğlu - Yalova Üniversitesi
Prof. Dr. Targan Ünal - Okan Üniversitesi
Prof. Dr. Şaban KayhanHasan - Kalyoncu Üniversitesi
Prof. Dr. Soner Çelikkol - Doğuş Üniversitesi
Prof. Dr. Sami Karacan - Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Salih Öztürk - Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Rasim Yılmaz - Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan Sarı - Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Osman Altuğ - Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Nuray Altuğ - Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Çelen - Marmara Üniversitesi (Rektör Yrd)
Prof. Dr. Nilgün Çil - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Aykaç - Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Murat Yülek - İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Muhsin Kar - Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Muhittin Kaplan - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Melike Bildirici - Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Yüce - Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Duman - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Barca - Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Kerem Alkin - Medipol Üniversitesi
Prof. Dr. Kenan Dağcı - Yalova Üniversitesi

Prof. Dr. Kahraman Çatı - Düzce Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Şatır - Concordia University
Prof. Dr. İlyas Doğan - Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Güran Yumuşak - Sabahattin Zaim Üniversitesi (Dekan)
Prof. Dr. Hatice Neşe Erim - Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Vergil - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk Alkan - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Habip Yıldız - Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Gülden Ülgen - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Feridun Yılmaz - Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Faik Budak - Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Erdal Tanas Karagöl - Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Erdal Demirhan - Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmoud Sabra - Al Azhar University, Filistin
Prof. Dr. Ensar Nişancı - Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Emin Ertürk - Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Elif Çepni - Bahçeşehir Üniversitesi
Prof. Dr. Coşkun Can Aktan - Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cevat Gerni - Doğuş Üniversitesi
Prof. Dr. Jean-Pierre Allegret - Paris Ouest Nanterre, Fransa
Prof. Dr. Bülent Güloğlu - İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Bülent Aybar - Southern New Hampshirw University-USA
Prof. Dr. Bogna Kazmierska - Jozwiak University of Lodz-Poland
Prof. Dr. Ayşe Buğra - Boğaziçi Üniversitesi
Prof. Dr. Olexandr Pidchosa - Taras Shevchenko University, Ukrayna
Prof. Dr. Sudi Apak - Esenyurt Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Kutan - Southern Illinois University
Prof. Dr. Aysun Fıçıcı - Southern New Hampshirw University-USA
Prof. Dr. Ali Kemal Gürbüz - Balıkesir Üniversitesi
Prof. Dr. Konstantin Tsvetkov - University of Agribusiness and Rural Development
Prof. Dr. Nazıf Mohib Shahrani - Indiana University
Prof. Dr. Aysıt Tansel - Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Max Gillman - University of Missouri–St. Louis
Prof. Dr. Ali Çelikyay - Osman Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Abdülmecit Türüt - İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. David Weir - Northumbria Üniversitesi / Cambridge Scholars
Prof. Rosemary Hollis - City University of London
Prof. Dr. Konstantin Stoychev Tsvetkov - School of Agribusiness and Regional Development, Plovdiv
Prof. Dr. Alaattin Kızıltan - Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Prof. Dr. Lorenzo Baravalle - The Federal University of ABC UFABC Brezilya
Prof. Dr. Yoser Gadhoum - Prince Mohammad Üniversitesi, Suudi Arabistan
Prof. Dr. Rui Alexandre Castanho - WSB Üniversitesi Polonya & Madeira Üniversitesi Portekiz
Prof. Dr. Fabrício Pelloso PIURCOSKY - South University Minas Gerais, Brazilya
Prof. Dr. José Martín Gallardo - University of Extremadura, İspanya

Prof. Dr. Luis Fernández-Pozo - University of Extremadura, İspanya
Prof. Dr. José Manuel Naranjo Gómez - University of Extremadura, İspanya
Prof. Dr. Mariano Treacy - Universidad Nacional de General Sarmiento, Arjantin
Prof. Dr. Meriç Subaşı Ertekin - Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Özlem Durgun - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut Bilen - Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Rengin Ak - Kırklareli Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk Zülfikar - İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. İdris Demir - Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. İshak Torun - Bolu İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. İlhan Eroğlu - Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Subaşı - İstanbul Medeniyet Üniversitesi (Dekan)
Prof. Dr. Hatice Karahan - Medipol Üniversitesi
Prof. Dr. Burcu Özcan - Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Abdulvahap Baydaş - Düzce Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Akif Öncü - Düzce Üniversitesi (Rektör Yrd)
Prof. Dr. Yücel Ayrıçay- Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniverstesi
Doç. Dr. Khairul Akmaliah Adam - Kebangsaan Üniversitesi Malezya
Doç. Dr. İhsan Karlı - Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Rajibkumar Sanyal - Amity Üniversitesi Hindistan
Doç. Dr. Rosmah Mat Isa - Kebangsaan Üniversitesi Malezya
Doç. Dr. Talat Ulussever - SPK
Doç. Dr. Ayda İpek Erdoğan - Boğaziçi Üniversitesi
Doç. Dr. Murat Akkaya - Girne Amerikan Üniversitesi
Doç. Dr. Hüseyin ALTAY - Mustafa Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Zafer Kanberoğlu - Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Doç. Dr. Bülend Aydın ERTEKİN - Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Vedat Cengiz - Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Şevket Alper Koç - Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Şahap Kavcıoğlu - Bayburt Milletvekili
Doç. Dr. Sibel Aykın - Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Selman Yılmaz - İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Ruzita Abdul-Rahim - Kebangsaan Üniversitesi Malezya
Doç. Dr. Murat Pıçak - Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan Gül - Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan Kahyaoğlu - Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Emrah İsmail Çevik - Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Emel İslamoğlu - Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Durmuş Çağrı Yıldırım - Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Seda Hilmiye Bostancı - Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Ayfer Gedikli - İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr. Buerhan Saiti - İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Prof. Dr. Atila Doğan - Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Seyfettin Aslan - Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan Kahyaoğlu - Dokuz Eylül Üniversitesi

Doç. Dr. Ahmet Faruk Aysan - Boğaziçi Üniversitesi
Doç. Dr. Özlen Hiç - İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Muzaffer Koç - Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Cüneyt Kılıç - Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Prof. Dr. Levent Çinko - Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Ferda Yerdelen Tatoğlu - İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. N. Öykü İYİGÜN - İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Selami Özcan - Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Peter Miculas - University of Constantinus – Nitru, Slovakya
Doç. Dr. Josef Barunik - Charles University, Çek Cumhuriyeti
Doç. Dr. Mehmet Duruel - Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi
Dr. Ruslan Nagarev - Sabahattin Zaim Üniversitesi
Dr. Ziyaad Mahomed - INCEIF – Malezya
Doç. Dr. Eskandar Shah Mohamad Mohd Rashid - INCEIF – Malezya
Dr. Maria Ochwat - WSB University, Poznan – Polonya
Dr. Laura Koba - Jagiellonian University – Kraków – Polonya
Doç.Dr. Derviş Kırıkkaleli - Girne Amerikan Üniversitesi
Dr. İpek Madi - Marmara Üniversitesi
Dr. Levent Coşkun Erkekoğlu - Marmara Üniversitesi
Dr. Mehmet Naci Efe - Üsküdar Üniversitesi
Doç. Dr. Berna Ak Bingül - Kırklareli Üniversitesi
Dr. Kaushik Chattopadhyay - Prof. S.N.H. College, University of Kalyani
Dr. Yıldız Aksoy - İstanbul Medeniyet Üniversitesi Sanat Tasarım ve Mimarlık Fakültesi
Dr. Murat Tümay - İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. İsmail Cem Ay - Gelişim Üniversitesi
Dr. Veli Sırım - Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Niyazi Gümüş - Kastamonu Üniversitesi
Dr. Ruslan Nagarev - İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Dr. Korhan Arun - Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Cengiz Ceylan - İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Aslıhan Nakiboğlu - Niğde Üniversitesi
Dr. Ahu Ergen - Bahçeşehir Üniversitesi
Dr. Ömer Esen - Muş Alpaslan Üniversitesi
Dr. Abdilahi Ali - Aberystwyth University / Ingiltere
Dr. Malik Babar Hussain - University of Sargodha / Pakistan
Dr. Zeeshan Atiq - University of Karachi / Pakistan
Dr. Büşra Karataşer - Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Sema Yılmaz Genç - Kocaeli Üniversitesi
Dr. Hassan Syed - BPP Üniversitesi
Dr. Vesile Möhsümova - Azerbaycan
Prof. Dr. Luis Loures - VALORIZA – Research Centre for Endogenous Resource Valorization, Portekiz
Prof. Dr. Sérgio António Neves Lousada - Madeira Üniversitesi Portekiz
Prof. Dr. José Cabezas - University of Extremadura, İspanya

Keynote Speakers

Prof. Dr. Seyfettin Erdoğan - İstanbul Medeniyet University

Assoc. Prof. Dr. Ayfer Gedikli – İstanbul Medeniyet University

Assoc. Prof. Dr. Hashim Zameer - College of Economics and Management, Nanjing University (NUAA), China)

Dr. Vesile Möhsümova - The Academy of Public Administration Under The President of The Republic of Azerbaijan

Prof. Dr. Jiří Jaromír Klemeš - University of Pannonia, Co-Editors-in-Chief, Journal of Cleaner Production

Prof. Dr. Gary Campbell - Michigan Technological University, USA

Dr. Stefano Siviero - Bank of Italy

Prof. Dr. Rui Alexandre Castanho - WSB University, Polonya, Madeira University Portugal

İÇİNDEKİLER

FİNANSAL PERFORMANS VE İNOVASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ: BİST TEKNOLOJİ ENDEKSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA 2

NİLÜFER YÜCEDAĞ ERDİNÇ
DİLER YAMAN KAHYAOĞLU
FERAH KEKLİK OKUL

E7 EKONOMİLERİNDE NET DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM GİRİŞLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA 12

DR. ÖĞR. ÜYESİ DİLARA AYLA

THE EFFECTS OF BURNOUT ON COUNTERPRODUCTIVE WORK BEHAVIORS 27

ASST. PROF. DR. MEHMET BİÇER

KREDİLERİN YARATILMA SÜRECİ: TÜRKİYE İÇİN AMPİRİK ANALİZ 36

DOÇ. DR. ASUMAN KOÇ YURTKUR
OĞUZ ÖZTUNÇ

TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU DALGALANMALARI CDS PRİMİ İLE TAHMİN EDİLEBİLİR Mİ? AMPİRİK BİR ANALİZ 49

DR. OĞUZHAN ŞENGÜL

BİR ÜRÜNÜN BEĞENİ DÜZEYİNİN NÖROPAZARLAMA KAPSAMINDA FMRI TEKNİĞİ İLE TEST EDİLMESİ: KAMYON ÜRÜNÜ ÖRNEĞİ 57

SABRİ ÇİMEN
PROF. DR. F. BURCU CANDAN

ALTIN FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN NEDENSELLİK ANALİZİ İLE İNCELENMESİ 77

ÖĞR. GÖR. ABDULLAH FERİT EROL
DOÇ. DR. SİNAN AYTEKİN

KAMU HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ 90

DR. ÖĞR. ÜYESİ DİLEK GÖZE KAYA
DOKTORANT ZEYNEP EZANOĞLU

BİR ÇEVİK ÜRETİM STRATEJİSİ OLARAK TEKRAR KONFİGÜRE EDİLEBİLİR ÜRETİM SİSTEMLERİ 103

DR. ÖĞR. ÜYESİ ERDİNÇ KOÇ
YÜKSEK LİSANS ÖĞRENCİSİ GÜLŞAH GENEŞ

GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE STANDART MAKROEKONOMİK ANALİZ: AMPİRİK BİR UYGULAMA 116

PROF. DR. ERDAL TANAS KARAGÖL
ARŞ. GÖR. DR. ÖNDER ÖZGÜR
ARŞ. GÖR. MUHAMMED ŞEHİD GÖRÜŞ

CULTURE, HEALTH, MONEY OR ALL? A CASE STUDY OF MEDICAL TOURISM 124

ANA-MARIA AGUDARU, PHDC.
PROF. DR. KIVANÇ INELMEN

YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARINDA OKUYAN YABANCI UYRUKLU ÖĞRENCİ DAĞILIMININ ANALİZİ: MERSİN ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ 132

ARŞ. GÖR. MUHAMMED ERKAM DOĞRU

KURUMSAL YÖNETİM UYGULAMALARI İLE FİNANSAL BAŞARISIZLIK İLİŞKİSİ: KURUMSAL YÖNETİM ENDEKSİNDE YER ALAN BANKALAR ÜZERİNE PANEL VERİ ANALİZİ 145

ARŞ. GÖR. DR. AYŞE ASLAN
DR. ÖĞR. ÜYESİ TUĞBA NUR TOPALOĞLU

HAVALİMANI İŞLETMECİLİĞİNDE STRATEJİK BÜYÜME: TAV HAVALİMANLARI ÖRNEK OLAYI 160

DR. ÖĞR. ÜYESİ. HAKAN RODOPLU
DÜZGÜN CAFER GÜMÜŞBOĞA

ANALYSIS OF TURKEY'S FOREIGN POLICY TOWARDS GEORGIA: IN THE CONTEXT OF TURKISH-GEORGIAN POLITICAL, ECONOMIC, CULTURAL AND MILITARY RELATIONS 171

ASSOCIATE PROF. DR. ELNUR HASAN MIKAIL
ASSISTANT PROF. DR. HAKAN ÇORA

COVID-19 PANDEMİ SÜRECİNDE ÖĞRENCİ COĞRAFYALARINA NE OLDU? 188

DOÇ.DR. SEDA H. BOSTANCI
DOÇ.DR. SEDA YILDIRIM

YETENEK YÖNETİMİNİN ÖRGÜTSEL PERFORMANSA ETKİSİ: YAZILIM ŞİRKETLERİ UYGULAMASI 197

DR. LINA KARABETYAN

REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ MODELI KAPSAMINDA FIRMA KAYNAK KULLANIMI VE ÇEVRESEL CÖMERTLIK KIYASLANMASI VAKA ÇALIŞMASI – AKSARAY CAM BALKON FIRMASI 212

DR. KUTAY MUTDOĞAN

THE EFFECT OF CUSTOMER EXPERIENCE ON BRAND IMAGE AND BRAND LOYALTY IN THE AIR TRANSPORTATION INDUSTRY 224

ASST. PROF. DR. CEM DURAN
ASST. PROF. DR. NIHAT TAVŞAN
İREM KARAHAN

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE YABANCI YATIRIMLAR VE ŞİRKETLERİN HALKA ARZINDA VERGİ TEŞVİKLERİNİN ÖNEMİ 235

NAZİLA MAHDAVİKİA

THE RELATIONSHIP BETWEEN HEALTHCARE RESOURCES WITH LIFE EXPECTANCY AT BIRTH AND HEALTHY LIFE EXPECTANCY: THE CASE OF OECD COUNTRIES 253

DR. ÖĞR. ÜYESİ GÖZDE YEŞİLAYDIN

TÜKETİCİLERİN AKTÜEL ÜRÜNLERİ SATIN ALMA NİYETİNDE HEDONİK VE FAYDACI GÜDÜ ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI 261

ARŞ. GÖR. DR. EMİNE ŞENBABAOĞLU DANACI

YENİDEN ÜRETİLMİŞ ÜRÜN PERFORMANSININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE ETKİSİ: YENİDEN ÜRETİCİLER ÜZERİNDE BİR UYGULAMA 271

DR. ÖĞR. ÜYESİ ERDİNÇ KOÇ
YÜKSEK LİSANS ÖĞRENCİSİ CİHAT ERİKLİ

COVID-19 DÖNEMİNDE YAŞANAN BELİRSİZLİKLERİN TÜRKİYE'DE İKİNCİ EL OTOMOTİV PİYASASINA ETKİLERİ 283

DR. ÖĞR. ÜYESİ EDA FENDOĞLU
DR. ÖĞR. ÜYESİ MEHMET ALİ POLAT

TÜRKİYE VE BAZI AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİNİN GEÇERLİLİĞİNİN SINANMASI 294

ARŞ. GÖR. DR. NURAN COŞKUN

RESEARCH ON CONSUMERS' AWARENESS OF CHOOSING INTERNATIONALLY IMPORTED ECO-FRIENDLY PRODUCTS **305**

MASTER SCHOLAR. MUGEEB MOHAMED M. AL-SAMHI
MASTER SCHOLAR. MUHEEB MOHAMED M. AL-SAMHI

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI: DAHA İYİ OLABİLİR MİYİZ? **318**

SELİM AYKAÇ
DOÇ. DR. NECLA ÖYKÜ İYİGÜN

BİST'DE İŞLEM GÖREN GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLARININ BORSA PERFORMANSINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: PANEL REGRESYON ANALİZİ **329**

ÖĞRETİM GÖREVLİSİ AYŞEGÜL BERRAK KÖTEN

ALGILANAN ORGANİZASYONEL DESTEK VE ORGANİZASYONDAKİ OLUMLU SONUÇLARI **343**

DR. DİLŞAH ERTOP

THE ROLE OF PERCEIVED RISK AND SERVICE QUALITY ON PURCHASE INTENTION AND WOM THROUGH CONSUMER TRUST IN E-COMMERCE **352**

DR. ÖĞRETİM ÜYESİ HÜSEYİN EKİZLER

TÜRKİYE'DEKİ TURİZM SEKTÖRÜ İLE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMIYLA ANALİZİ **363**

DR. İLHAM AKDAĞ

THE INFLUENCE OF TRADE OPENNESS ON ENERGY CONSUMPTION IN PAKISTAN **381**

ALİ QADİR
PROF. YİNG WANG
ASSOCİATE PROF. HASHİM ZAMEER

COVİD-19'UN YARATTIĞI HİJYENE BAĞLI ANKSİYETENİN ALGILANAN STRESE ETKİSİ; HAVACILIK SEKTÖRÜNDE ORTA VE ÜST KADEME YÖNETİCİLERDE NİTEL BİR ÇALIŞMA **404**

ARAŞ. GÖR. KÜBRA NUR CİNGÖZ
DOÇ. DR. DİDEM RODOPLU ŞAHİN

TÜRKİYE'DE GÜMÜŞ EKONOMİ **417**

PROF. DR. ERDAL TANAS KARAGÖL
BETÜL GÜRLÜK

SOSYAL YARDIMLARDA SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ ROLÜ **434**

PROF. DR. ERDAL TANAS KARAGÖL
YUNUS DEMİR

AKTİF YAŞLANMA VE YEREL YÖNETİM UYGULAMALARI: AĞRI İLİ ÖRNEĞİ **446**

PROF. DR. ERDAL TANAS KARAGÖL
FATMA SALMAN

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA GÖSTERGELERİ ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN SON 20 YILI **459**

PROF. DR. İLHAN EROĞLU
DR. ÖĞRETİM ÜYESİ NEVZAT BALIKÇIOĞLU
ÖĞR. GÖR. SERAP BOLAYIR

TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİNİN KIBRIS SORUNUNA VE KIBRISLI TÜRK KİMLİĞİNE BAKIŞI (1950'LERDEN ANNAN PLANI DÖNEMİNE KADAR) **472**

DOÇ. DR. ALİ DAYIOĞLU

FİNANSAL PERFORMANS VE İNOVASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ: BİST TEKNOLOJİ ENDEKSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Nilüfer Yücedağ Erdinç
Mersin/Turkey,nilfer82@yahoo.com
Diler Yaman Kahyaoğlu
Toros University, Mersin/Turkey diler.yaman@toros.edu.tr
Ferah Keklik Okul
Mersin/Turkey, ferah.keklik06@gmail.com

ÖZET: Bu çalışmada inovasyon faaliyetleri ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla 2016-2019 yılları arasında Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde (XUTEK) kote edilen 8 firmanın Ar-Ge ve performans verileri kullanılmıştır. İşletmelere ait çeyrek dönem verileri alınmış ve kurulan iki ayrı model ile regresyon analizi yapılmıştır. Aktif karlılık oranı (ROA) ve satış karlılık oranı (ROS) bağımlı değişken olarak kullanılırken, Ar-Ge Harcamaları, Ar-Ge Yoğunluğu, Satış Gideri Yoğunluğu, Maddi Olmayan Duran Varlık / Toplam Aktif oranı bağımsız değişkenler olarak analiz edilmiş, işletme büyüklüğü, likidite ve toplam borç oranı ise kontrol değişkenleri olarak modele dahil edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; ROS'un bağımlı değişken olduğu birinci modelde, Ar-Ge gideri, satış yoğunluğu ve maddi olmayan duran varlık / toplam aktif oranları, satış karlılığını etkilemektedir. ROA'nın bağımlı değişken olduğu modelde ise inovatif faaliyetlerden yalnızca Ar-Ge gideri ve satışların yoğunluğu değişkenlerinin aktif karlılığa etkisinin olduğu tespit edilmiştir. İşletme büyüklüğü değişkeni ise her iki modelde de istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Anahtar kelimeler: İnovasyon, finansal performans, AR&GE, BIST Teknoloji Endeksi

JEL Kodları: G300, O300

THE RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL PERFORMANCE AND INNOVATION: A RESEARCH ON BORSA İSTANBUL TECHNOLOGY INDEX

ABSTRACT: The aim of this study is to determine the relationship between innovation activities and financial performance of firms. For this purpose R&D and performance data of 8 firms quated on Borsa İstanbul Technology and Information (XUTEK) between 2016-2019 have been used. Quarterly data of firms are used in the anaylsis and regression anaylsis is employed with two different models.In the models, dependent variables are Return on Sales (ROS) and Return on Assets (ROA); the independent variables are R&D expenditures, R&D intensity, Sales intensity and intangable assets/total assets. Firm size, liquidity and total debt ratio are included in the model as control variables. In the first model where ROS is a dependent variable, R&D expenditures, sales intensity and intangable assets/total assets ratio affect ROS. In the second model where ROA is the dependent variable, R&D expenditures, sales intensity affect return on asset ratio. The firm size variable was not found to be statistically significant in both models.

Key words: Innovation, financial performance, R&D, BIST Technology Index

JEL Codes: G300, O300

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Piyasada var olan şiddetli rekabet, küreselleşme ve son yıllarda yaşanan teknoloji patlaması, inovasyonu ve farklılaşmayı her firma için zorunlu hale getirmeye başlamıştır. Firmaların pazar başarısına ulaşmak ve rekabet avantajını sürdürmek için yeni fırsatlardan yararlanmaları, yeni ürün ve hizmetler ile pazarlar geliştirmeleri gerekmektedir. Değer yaratan yeni fikirlerin uygulanması olarak tanımlanan İnovasyon kavramı, temel referans kaynaklardan olan Oslo Kılavuzu'na göre bir yenilik, işletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet) veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir (Kalkan vd., 2014: 701). İnovasyon faaliyetleri ise, yeniliklerin uygulanmasına yol açan veya yol açması öngörülen tüm bilimsel, teknolojik, organizasyonel, finansal ve ticari faaliyetlerdir. İnovasyon faaliyetleri aynı zamanda, özel bir yeniliğin geliştirilmesi ile doğrudan ilişkili olmayan araştırma ve geliştirmeyi (Ar-Ge) de içermektedir (Saatçioğlu & Bildirici, 2017: 45). Günümüzde gerek mikro düzeyde gerekse makro düzeyde, inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerine önem verilmektedir. Bu bağlamda özellikle büyük firmalar açısından, Ar-Ge'ye reklamdan daha fazla kaynak ayırma eğiliminin ağır basmaya başladığı ifade edilmektedir (Akbey, 2014: 5). Bununla beraber, işletmeler rekabet avantajı kazanmak için daha verimli ve yeni üretim yöntemleri bulup veya mevcut olanları daha iyi kavrayıp uygulamaya koyabilme becerisi kazanma yoluna gitmektedirler. İşletmelerin bu davranışı "inovasyon" olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle inovasyon sadece bir yenilik olarak değil ekonomik ve sosyal bir katma değere dönüştürülebilen yenilikler olarak tanımlanmaktadır. (Gezer vd., 2015: 7)

Bu doğrultuda Schumpeter (1943), ekonomik büyümede yeniliklerin önemini vurgularken inovasyon kavramını yeni teknolojilerin bir yandan toplumsal refahı artırırken diğer yandan eski teknolojileri yok edeceğini "yaratıcı yıkım" tanımı ile açıklamıştır (Gülmez & Akpolat, 2014: 7).

Finansal performans kavramı ise bir işletmenin varlıklarının ve bu varlıklarından gelir elde etme düzeyinin nesnel bir ölçüsü olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte, belirli bir dönemde firmanın finansal durumunun göstergesi olan finansal performans, firmayı aynı sektördeki benzer firmalarla veya diğer sektörlerdeki firmalar ile karşılaştırma olanağı sağlar ve firmanın mevcut durumuna açıklık getirir. Firmalar değer yaratarak finansal görevlerini yerine getirirler. Firma sahipleri veya yöneticileri değer yaratmada firmanın kaynaklarının etkin ve verimli olarak kullanılıp kullanılmadığını görebilmek için bilgiye ihtiyaç duyarlar ve finansal performans göstergeleri aracılığıyla bu bilgiye ulaşım sağlanmaktadır (Holbrook, 2010: 6).

Bir firmanın büyüklüğü, rekabet gücünü etkilediği gibi finansal performans çıktılarını da etkilemektedir (Bigliardi, 2013: 245) Firmaların finansal yapıları; yatırımları, karlılıkları, riskleri ve sürekliliklerinin tespit edilmesiyle sunulan veriler bütünü olarak ifade edilmektedir. Diğer bir anlatımla finansal performans, geçmiş dönemleri değerlendirerek doğru kaynak kullanımı ile gelecek için yatırım ve finansman kararlarını alma ve yöneticilerin performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Pettijohn vd., 2001: 755).

Tüm bu tanımlamalardan sonra firmanın finansal performans seviyesinin ne durumda olduğunun tespit edilmesi ve doğru finansal kararların alınabilmesi için finansal performansın ölçülmesi gerekmektedir. Finansal performansın ölçülmesinde ve değerlendirilmesinde ise farklı hesaplamalara tabi finansal performans göstergeleri (ölçüm yöntemleri) kullanılmaktadır (Demirci, 2013: 57). Finansal performans ölçümünde objektif ve sübjektif göstergeler kullanılabilir (Atalay vd., 2013: 228). Bu çalışmada objektif finansal performans ölçümleri kullanılacaktır. Firmalar finansal performanslarını ölçmek için geleneksel finansal performans ölçütü olan firmanın bilanço ve gelir tablosundan elde edilen finansal verileri kullanılmaktadır.

Bu çalışmanın amacına uygunluk noktasında finansal performansın ölçülmesi; finansal analiz ve planlama, sermaye bütçelemesi, değerleme, şirket yönetiminin kontrolü ve teşvik primlerinin belirlenmesi gibi işletmenin devamlılığını sağlayacak olan konular üzerinde etkili olduğundan anahtar rol oynamaktadır. Firma yöneticilerinin verecekleri kararlarda ve firma stratejilerinin belirlenmesinde yol gösterici olabilir.

İnovasyonun temel nedeni firmaların artan iş performansı ve rekabet avantajı elde etme isteğidir. Teknoloji yoğun sektörlerde yer alan firmalar, uzmanlık gerektiren, yenilikçilik ve yaratıcılık gibi farklılaşmış becerilere sahip olmak zorunda kalan ve üretim süreçlerinin çoğunluğu maddi olmayan kaynaklara bağlı bulunan firmalardır (Soylu, 2020: 271). Bu doğrultuda çalışmada inovatif faaliyetlerin yoğunlukta olduğu BİST Teknoloji Endeksinde (XUTEK) faaliyet gösteren firmaların inovasyona dayalı faaliyetleri ile finansal performansı arasındaki ilişki incelenecektir.

2. İLGİLİ LİTERATÜR

Finansal performans ile inovasyona dayalı faaliyetler ya da AR-GE faaliyetleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bir kısmı objektif performans ölçüm göstergelerine dayanırken bir kısmı ise subjektif göstergelerden yararlanmıştır.

Atalay vd. (2013) inovasyon ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçladıkları çalışmalarında Türkiye'nin en inovatif sektörlerinden biri olan otomotiv yan sanayinde faaliyette bulunan 113 üst düzey yönetici üzerinde anket çalışması yapılmıştır. Analiz sonucunda, teknolojik inovasyonun (ürün ve süreç inovasyonunun) firma performansı üzerinde önemli ve olumlu etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Öztürk vd. (2013) Türkiye'de yat limanlarının uyguladıkları yenilik faaliyetlerinin firma performansına etkisini inceledikleri çalışmasında, yat limanlarının üst düzey yöneticileri ile yüz yüze görüşme yapmışlardır. Yat limanlarında yapılan yenilik faaliyetlerinin firma performansı üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

Ayaydın ve Karaaslan (2014), BİST imalat işletmelerinde Ar-Ge harcamalarının finansal performans üzerine etkilerini araştırdıkları çalışmalarında aktif karlılık oranının AR-GE yoğunluğu, likidite oranı, kaldıraç, aktif devir hızı, stok devir hızı, alacak devir hızı ve borç devir hızı oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sonuç olarak Ar-Ge yoğunluğunun finansal performansı olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Şişmanoğlu ve Akçalı (2016), 2005-2014 yılları arasında Türkiye'deki bazı bilgi ve teknoloji firmalarının Ar-Ge harcamalarının finansal performans üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmasında, yedi firmayı araştırmalarına dahil etmişlerdir. Sonuç olarak iki firma için Ar-Ge harcamalarının net satışlar ile ölçülen finansal performans üzerinde pozitif etkili olduğunu saptamışlardır.

Demirhan ve Aracıoğlu (2017), BİST Teknoloji Endeksi'nde faaliyette bulunan firmaların inovasyon ile finansal performansı arasındaki ilişkiyi TOPSİS yöntemiyle incelemişlerdir. Araştırma sonucunda aktif karlılığı ve ARGE giderleri oranı ile Piyasa Değeri/Defter Değeri ve ARGE giderleri oranı arasında anlamlı ve orta düzeyde korelasyon tespit edilmiştir.

Freihat ve Kanakriyah (2017), aktif karlılık oranı, özsermaye karlılık oranı ve hisse başına kar performans göstergeleri ile AR-GE harcamaları arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir.

Aytekin ve Özçalık (2018), 2011-2018 döneminde BİST Teknoloji Endeksi'nde yer alan firmaların Ar-Ge harcamaları ile finansal performans arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmasında, Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge yoğunluğu, Ar-Ge oranı ve PD/DD oranı bağımsız

değişkenler olarak alınmıştır. Araştırma sonucunda, AR-GE harcamaları ile finansal performans arasında pozitif yönde bir ilişki tespit edilmiştir.

Genel olarak hem uluslararası hem de ulusal alanda farklı sektörlerde faaliyette bulunan firmalar ile farklı değişkenlerle yapılan çalışmalarda Ar-Ge harcamaları, Ar-ge Yoğunluğu ve Ar-Ge oranının firmaların karlılığına, büyümesine, satışlarına ve finansal performansına pozitif etkide bulunduğu sonuçlarına ulaşılmıştır (Aytekin & Özçalık, 2018: 70).

3. YÖNTEM

Bu çalışmada, Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde faaliyette bulunan firmaların inovatif faaliyetlerini ölçmek amacıyla kullanılan AR&GE değişkenlerinin işletme karlılığına etkisi incelenmiştir. Bu doğrultuda Ar-Ge harcamalarının yoğunlukta olduğu teknoloji sektörü altında yer alan bilişim ve savunma alt sektörlerine ait veriler kullanılmıştır. BİST Teknoloji ve Bilişim Endeksi'nde 2020 yılında mevcut faaliyette bulunan 19 firma yer almakta olup, çalışmada 2016-2019 yılları arasında verilerine kesintisiz olarak ulaşılan 8 firmaya ait (ALCTL, ASELS, FONET, KAREL, KRONT, LINK, LOGO ve NETAS) üçer aylık veriler analiz edilmiştir. Analize dahil edilen firmalara ait veriler Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan elde edilen finansal durum tablosu ve gelir tablosundan türetilerek oluşturulmuştur. Çalışmada SPSS 23 programı kullanılmış, tanımlayıcı istatistiksel analizler, Pearson korelasyon analizi ve regresyon analizi yapılmıştır.
Çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait bilgiler Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Çalışmada Kapsamında Kullanılan Değişkenler

Bağımlı Değişkenler	**Tanım**
Satışların Karlılığı (ROS-Return on Sales)	Faaliyet Karı/Net Satışlar
Aktif Karlılık Oranı (ROA-Return on Assets)	Net Kar/ Toplam Aktif
Bağımsız Değişkenler	**Tanım**
AR&GE gideri	AR&GE Giderinin Logaritması
AR&GE Yoğunluğu	AR&GE Gideri/ Net Satışlar
Satış Gideri Yoğunluğu	Pazarlama, Satış, Dağıtım Gideri/Net Satışlar
Maddi Olmayan Duran Varlık (MODV) oranı	Maddi Olmayan Duran Varlık/Toplam Aktif
Likidite Oranı (Liquidity)	Dönen varlıklar/Kısa vadeli yabancı kaynaklar
İşletme Büyüklüğü (Size)	Toplam varlıkların logaritması
Toplam Borç Oranı (Total Debt Ratio-Leverage)	Toplam borçlar/Toplam varlıklar

Çalışmada aktif karlılık oranı (ROA-Return on Assets) ve satış karlılık oranı (ROS-Return on Sales) bağımlı değişkenler olarak kullanılmıştır. Ar-Ge gideri, Ar-Ge yoğunluğu, Satış gideri yoğunluğu, Maddi olmayan duran varlık/toplam varlık oranı ise bağımsız değişkenler olarak analize dahil edilmiştir. Aynı zamanda modele likidite oranı, işletme büyüklüğü ve kaldıraç oranları kontrol değişkenleri olarak ilave edilmiştir. ROS hesaplamasında faaliyet karının kullanılma nedeni, Ar-Ge giderlerinin etkisinin doğrudan görülmesidir. Firmanın varlık yatırımlarından ne kadar kar elde ettiğini ve mevcut pazarda ne kadar genişleyebileceğini ise

ROA değişkeni gösterecektir. İki farklı karlılık oranı kullanılarak iki ayrı model oluşturulmuştur.

Regresyon analizi yapılan çalışma modeli şöyle gösterilebilir;

Karlılık = f (Ar-Ge gideri, Ar-Ge yoğunluğu, Satış gideri yoğunluğu, Maddi olmayan duran varlık/toplam varlık oranı,likidite, işletme büyüklüğü, borç oranı)

Model1:

$ROS_{it} = \beta_0 + \beta_1(ARGE\ gider)_{it} + \beta_2(ARGEy)_{it} + \beta_3(satısy)_{it} + \beta_4(modvo)_{it} + \beta_5(likidite)_{it} + \beta_6(buyukluk)_{it} + \beta_7(tdr)_{it} + \varepsilon_{it}$

Model2:

$ROA_{it} = \beta 0 + \beta_1(ARGE\ gider)_{it} + \beta_2(ARGEy)_{it} + \beta_3(satısy)_{it} + \beta_4(modvo)_{it} + \beta_5(likidite)_{it} + \beta_6(buyukluk)_{it} + \beta_7(tdr)_{it} + \varepsilon_{it}$

Burada;

β_0=regresyon katsayısı,
ARGE gider= ARGE giderinin logaritması,
ARGEy= AR&GE Gideri/ Net Satışlar
Satısy= Pazarlama, Satış, Dağıtım Gideri/Net Satışlar
modvo= Maddi Olmayan Duran Varlık/Toplam Aktif
likidite = Dönen varlıklar / KVYK,

buyukluk = Toplam varlıkların logaritması,

tdr = Toplam borçlar /toplam varlıklar,

i = firma,

t= (20016...2019) analiz edilen yıllar,
ε_{it} ise hata terimi olarak modele eklenmiştir.

4. BULGULAR

Çalışma kapsamında teknoloji frmalarının ARGE harcamalarının karlılığa etkisini belirlemek üzere seçilen değişkenlere ait tanımlayıcı istatistiksel analizler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Gözlem	Min	Max	Ortalama	Str. Sapma
ROA(Aktif Karlılığı)	129	-0,0767	0,293	0,052	0,063
ROS (Satışların Karlılığı)	129	-0,489	0,945	0,142	0,197
Likidite Oranı	129	0,312	28,339	3,870	5,291
Büyüklük	129	16,489	23,967	19,645	1,960
Toplam Borç Oranı	129	0,0568	0,740	0,421	0,199
Ar-Ge Yoğunluk	129	-0,470	0,000	-0,105	0,118
Maddi Olmayan Duran Varlık / Toplam Aktif	129	0,000	0,789	0,202	0,204
Ar-Ge Giderleri	129	8,399	19,170	15,267	2,205
Satış Gideri Yoğunluk	129	-0,789	-0,014	-0,118	0,139

Tablo 2 değerlendirildiğinde, ortalama aktif karlılık oranının, satış karlılık oranına göre daha düşük olduğu gözlenmiştir. Buna göre 2016-2019 dönemi içerisinde teknoloji firmalarının varlık yatırımlarından elde ettiği karlılığın satışlardan elde edilen karlılığa göre daha düşük olduğu söylenebilir. AR&GE yoğunluğu ve satış yoğunluğunu ortalamalarının ise negatif olduğu gözlenmiştir. Firmaların AR&Ge giderlerinin net satışlar içerisindeki payı %10, kaldıraç oranı %42, likidite oranı %3,9 ve maddi olmayan duran varlıkların toplam aktif içerisindeki payı %20 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3'de hesaplanan verilere ilişkin Pearson korelasyon analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3. Korelasyon Matrisi

Değişkenler	ROS	ROA	ARGE Gideri	ARGE_Y	Satış Gideri_Y	MODV/TA	Likidite	İşletme Büyüklüğü	TDR
ROS	1,000								
ROA	0,696**	1,000							
ARGE Gideri	0,062	0,042	1,000						
ARGE_Yoğun	-0,019	-0,196*	-0,142	1,000					
Satış Gideri_Yoğun	0,278**	-0,049	0,047	0,742**	1,000				
MODV/TA	0,400**	0,328**	-0,582**	-0,209*	-0,152	1,000			
Likidite	-0,344**	0,001	-0,296**	-0,279**	-0,435**	-0,048	1,000		
İşletme Büyüklüğü	0,094	-0,152	0,628**	0,508**	,528**	-0,552**	-0,519**	1,000	
TDR	-0,060	-0,329***	0,503**	0,538**	,575**	-0,580**	-0,647**	0,760**	1,000

Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).**
Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).*

Satışların karlılığı ile satış gideri yoğunluğu, maddi olmayan duran varlık/ toplam aktif oranı arasında pozitif ve anlamlı; likidite değişkeni ile negatif ve anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bunun dışında ROS ile Ar-Ge gideri, Ar-Ge yoğunluğu, işletme büyüklüğü ve toplam borç oranı değişkenleri arasında korelasyon katsayılarının düşük olduğu saptanmıştır. Aktif karlılık oranı ile Ar-Ge yoğunluğu ve toplam borç oranı arasında negatif anlamlı ilişki tespit edilirken; maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranı ile arasında pozitif anlamlı ilişki saptanmıştır. Ar-Ge yoğunluğu ile satış gideri yoğunluğu, işletme büyüklüğü ve toplam borç oranı arasında anlamlı pozitif ilişki varken; maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranı ve likidite oranı arasında ise anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir.

Regresyon modellerinde çoklu doğrusal bağlantı olup olmadığı VIF (Variance Inflation Factor – Varyans Şişme Faktörü) değeri ile incelenerek bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı olmadığı görülmüştür. Modeldeki çoklu doğrusal bağlantı istatistikleri olan tolerans değerlerinin 0,2'nin altında ve VIF değerlerinin ise 10'un altında olması çoklu bağlantı sorunu olmadığını göstermektedir. (Gürbüz ve Şahin, 2014: 263).

Ekonometrik çalışmalarda bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi tanımlamak ve derecesini hesaplamak için sıklıkla tercih edilen tahmin araçlarından birisi regresyon analizidir.

Çalışmada firmaların likidite, büyüklük, toplam borç oranı, AR&GE yoğunluğu, AR&GE giderleri, maddi olmayan duran varlık/ toplam aktif oranı ve satış yoğunluğunun, satışların karlılığı üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla yapılan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 4. Satışların Karlılığına (ROS) İlişkin Regresyon Sonuçları

Bağımlı Değişken:
Satışların Karlılığı (ROS)
Model 1

Bağımsız Değişkenler	Katsayı (Beta)	Std. Hata	t istatistiği	**p**	Tölerans	VIF
Constant	-,323	,234	-1,380	,170		
Ar-Ge Giderleri	**,316**	,010	2,424	**,017**	,252	3,974
Ar-Ge Yoğunluk	-,181	,195	-1,326	,187	,231	4,335
Satış Yoğunluk	**,536**	,130	5,015	**,000**	,375	2,664
MODTA	**,419**	,110	3,155	**,002**	,243	4,114
Likidite	**-,281**	,004	-2,137	**,035**	,247	4,045
Büyüklük	,166	,012	1,159	,249	,209	4,778
TDR	**-,495**	,147	-2,863	**,005**	,203	6,968

Anlamlılık: 0,000
R^2: ,482**; Düzeltilmiş R^2:** ,452

Satışların karlılığına etki eden değişkenlerin tespit edilmesine yönelik kurulan modelde, düzeltilmiş R^2 değeri (0,452) olarak bulunmuş, BİST teknoloji firmalarının satış karlılığındaki değişimin %45'lik kısmı seçilen faktörler ile açıklanmaktadır. AR-GE harcamaları, satışların yoğunluğu ve maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranı satış karlılığını anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle AR-GE harcamaları teknoloji firmalarının ürettikleri ürünlerin katma değerini ve faaliyet karını artırmıştır. Firmaların pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinin toplam satışlara oranının artması firmanın giderini artıran bir unsur olmasına rağmen çalışmada pozitif ilişki tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle firmaların pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinde meydana gelen artışın satışların karlılığı üzerinde negatif etkisi bulunmamaktadır. Maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranında meydana gelen artış firmanın satış karlılığını artıracaktır. Firmalar yatırımlarını maddi varlıklar yerine maddi olmayan duran varlıklara yönlendirdiğinde, daha fazla yatırım fırsatı elde edebilmektedir. Diğer yandan likidite ve toplam borç oranı ise karlılığı negatif etkilemiştir. Firmanın kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücünü gösteren likidite oranının karlılık üzerinde negatif etkisi bulunmaktadır. Firmaların kısa vadeli borçlarını ödemekte zorlanması faaliyetlerinden elde edeceği karlılığı azaltmaktadır. Firmanın dış kaynakla finansmanı tercih etmesi karlılığı azaltacaktır.

Firmaların likidite, büyüklük, toplam borç oranı, Ar-Ge yoğunluğu, Ar-Ge giderleri, maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranı ve satış yoğunluğunun aktif karlılığı üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla yapılan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 5. Aktif Karlılığına (ROA) İlişkin Regresyon Sonuçları

Bağımlı Değişken: Aktif Karlılığı (ROA)
Model 2

Bağımsız Değişkenler	Katsayı (Beta)	Std.Hata	t istatistiği	**p**	Tolerans	VIF
Constant	,058	,099	,586	,559		
Ar-Ge Giderleri	**,617**	,004	4,167	**,000**	,252	3,974
Ar-Ge Yoğunluk	,211	,083	1,362	,176	,231	4,335
Satış Yoğunluk	**,258**	,055	2,126	**,036**	,375	2,664
MODTA	,151	,046	,999	,320	,243	4,114
Likidite	-,294	,002	-1,965	,052	,247	4,045
Büyüklük	-,210	,005	-1,294	,198	,209	4,778
TDR	**-,845**	,062	-4,304	**,000**	,203	6,968

Anlamlılık: 0,000
R^2: ,330; **Düzeltilmiş R^2:** ,293

Aktif karlılığına etki eden değişkenlerin tespit edilmesine yönelik kurulan modelde, düzeltilmiş R^2 değeri (0,293) olarak bulunmuş, BİST teknoloji firmalarının aktif karlılığındaki değişimin %30'luk kısmı seçilen faktörler ile açıklanmaktadır. Firmaların aktif karlılığına etki eden inovasyon değişkenlerine bakıldığında, Ar-Ge gideri ve satış yoğunluğunun aktif karlılığını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Firmanın yapmış olduğu araştırma geliştirme gideri sonucu elde ettiği ürün ve hizmetler teknoloji firmalarının aktif karlılığını artırmıştır. Diğer bir ifadeyle Ar-Ge harcamaları firmaya ek bir maliyet getirmek yerine karlılığını artıran bir unsur olmuştur. Aytekin ve Özçalık, 2018; İşseveroğlu ve Gençoğlu, 2018 yaptıkları çalışmalarda benzer sonuçlar elde etmiştir. Satışların yoğunluğu da firmaların aktif karlılığını olumlu etkilemektedir. Pazarlama, satış ve dağıtım giderlerinde meydana gelen bir birimlik değişim, aktif karlılığında aynı yönde 0,258 birim değişime neden olmaktadır. Son olarak kontrol değişkenlerinden olan toplam borç oranı, aktif karlılığını negatif etkilemektedir. İşletmelerin kullandıkları borçları ödeme çabası, iyi yatırım fırsatlarından yararlanma olasılığını azaltacağından bu durum karlılığın azalması anlamına gelebilir. Aynı zamanda kaldıraç oranındaki yükselme, kaynak maliyetini artıran bir unsur olduğundan karlılığı azaltabilir.

5. SONUÇ

Teknolojik gelişmelerin hız kazandığı günümüz dünyasında firmaların rakiplerine göre üstünlük sağlayabilmeleri ve devamlılığını sürdürebilmeleri için kendine özgü mal ve hizmet üretebilmeleri giderek önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda Araştırma ve Geliştirme çalışmaları hız kazanmaya başlamış, kullanılacak olan teknolojinin firma bünyesinde gerçekleşmesi ancak Ar-Ge faaliyetleri kullanılması yoluyla olmaya başlamıştır.

Bu çalışmada, inovasyon faaliyetlerinin firmaların karlılığı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde faaliyette bulunan ve verilerine kesintisiz şekilde ulaşılan 8 firma, 2016-2019 yılları arasında analiz edilmiştir. Teknoloji firmalarının performanslarını etkileyebileceği kabul edilen Ar-Ge'ye yönelik bağımsız değişkenler; Ar-Ge gideri, Ar-Ge yoğunluğu, Satış gideri yoğunluğu ve maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranı olarak modele dahil edilmiş aynı zamanda işletme büyüklüğü, toplam borç oranı ve likidite oranı kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Çalışmada finansal performans göstergesi olarak literatürde sıklıkla kullanılan Satışların karlılığı (ROS-Return on Sales) ve Aktif karlılık oranı (ROA- Return on Assets) değişkenleri kullanılarak iki ayrı model oluşturulmuştur.

Çalışma sonuçlarına göre; teknoloji firmalarının Ar-Ge gideri, satış yoğunluğu ve maddi olmayan duran varlık/toplam aktif oranları, satış karlılığını etkilemektedir. Diğer inovatif faaliyetlerden olan Ar-Ge giderlerinin net satışlara oranı ise, satış karlılığı üzerinde etkili

değildir. Firmalar inovatif faaliyetleri gerçekleştirmek üzere maddi olmayan duran varlıklara yatırım yapmaktadır. Aynı zamanda pazarlama, satış, dağıtım giderleri ile Ar-Ge faaliyetleri için giderlere katlanmakta ve sonuç olarak bu durum finansal performans göstergesi olan satış karlılığına yansımaktadır. Firmanın katlandığı inovatif giderlerin, finansal performans üzerinde etkisi olduğu söylenebilir. Likidite ve toplam borç oranı değişkenleri ise satış karlılığını negatif etkilemektedir. Daha az likit varlığa sahip ve dış kaynakla finansmanı tercih eden firmaların karlılığının düşük olduğunu söylemek mümkündür. Diğer değişkenler ile aktif karlılık oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilememiştir.

Aktif karlılık ile inovatif faaliyetlere ilişkin sonuçlara göre; inovatif faaliyetlerden yalnızca Ar-Ge gideri ve satışların yoğunluğu değişkenlerinin aktif karlılığa etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Firma Ar-Ge faaliyetlerine yatırım yaptıkça ve pazarlama, satış ve dağıtım giderlerine katlandıkça karlılık oranı da artacaktır. Ayrıca firmanın borç kullanımı arttıkça aktif karlılık oranında azalma olacağı söylenebilir. Diğer değişkenler ile aktif karlılık oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilememiştir.

Sonuç olarak 2016-2019 yılları arasında analize dahil edilen firmaların Ar-Ge harcamalarının artması karlılıklarını diğer bir ifadeyle finansal performanslarını da artıracaktır. Maddi olmayan duran varlıklara yatırım yaparak ve pazarlama, satış ve dağıtım giderlerine katlanılarak firmalar daha karlı hale gelebilirler. Aynı zamanda yabancı kaynak kullanımını minimize ederek, borcun ödenememe riski gibi çeşitli riskleri azaltarak karlılık oranlarını artırabilirler. Firmaların inovatif faaliyetlere yatırım yapması elde edilen teknolojiler ile yeni ürün ve hizmet sunmasının yanında satışlarının artmasına, büyümesine ve karlılığında artış olmasına neden olabilir (Güzen ve Başar, 2019: 20). Ülke çapında ise büyümeye ve verimliliğe katkı sağlayabilir.

Çalışmanın en büyük sınırlılığı az sayıda firma üzerinde yapılmış olmasıdır. Farklı sektörlerde ve farklı inovasyon değişkenleri ya da farklı finansal performans göstergeleri kullanılarak ileride başka çalışmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

Akbey, F. (2014). Ar-Ge, İnovasyon ve kalkınma ilişkisine yönelik bir literatür taraması: Kuramsal özet, *Maliye Dergisi*; 166.

Atalay, M., Anafarta, N., ve Sarvan. F. (2013). The relationship between innovation and firm performance: An empirical evidence from Turkish automotive supplier industry, *Social and Behavioral Sciences*, 75, 2 26 -235.

Ayaydın, H., ve Karaaslan, İ. (2014). The effect of research and development invesment on irms' financial performance: Evidence from manufacturing firm in Turkey, *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 9(2), 43-59.

Aytekin, S., ve Özçalık, S. G. (2018). Borsa İstanbul teknoloji ve bilişim endeksi firmalarında Ar-ge harcamaları ve finansal performans ilişkisi, *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6, (ICEESS' 18), 67-73.

Bigliardi,B (2013). The effect of innovation on financial performance: A research study involving SME's innovation Management, Policy & Practice ISSN: 1447-9338 (Print) 2204-0226 (Online) Journal homepage: https://www.tandfonline.com/loi/rimp,s.245

Demirci, N. S. (2013). Hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören KOBİ'lerde finansal performansı belirleyen faktörler: Panel veri analizi. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi /Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Demirhan, D., ve Aracıoğlu, B. (2017). İnovasyon ve finansal performans arasındaki ilişki: BİST teknoloji endeksindeki firmalar üzerine bir araştırma, *UİİİD-IJEAS*, (16. UİK Özel Sayısı), 195-218.

Freihat, A. R. F., & Kanakriyah, R. (2017). Impact of R&D expenditure on financial performance: Jordanian evidence, *European Journal of Business and Management*, 9(32), 73-83.

Gezer, M.A., Uzgören, E. ve Elevli, B. (2015). "Çok değişkenli istatistiksel yöntemlerle Türkiye ve AB Ülkelerinin Ar-ge ve inovasyon göstergeleri yönünden sınıflandırılması", International Symposium On Innovative Technologıes in Engıneerıng Andscıence,/ ISITES2015 sunulmuş Tebliğ, Valencia –Spain.

Gülmez, A. ve Akpolat, A. (2014). Ar-ge & inovasyon ve ekonomik büyüme: Türkiye ve AB örneği için dinamik panel veri analizi, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2).

Gürbüz. S., ve Şahin. F. (2014). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe Yöntem Analiz, 1. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Güzen, H.D. ve Başar, A. B. (2019). AR-GE harcamalarının raporlanması ve kârlılığa etkisi: BiST sınai endeksi işletmeleri üzerine bir araştırma, *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 1-24.

Holbrook, M. E. (2010). Corporate social responsibility and financial performance: An examination of economic benefits and costs as manifested in accounting earnings, (PhD (Doctor of Philosophy) Thesis). Kentucky University, Kentucky.

İşseveroğlu, G. ve Gençoğlu Gücenme, Ü. (2018). Araştırma geliştirme (ar-ge) giderlerinin faaliyet sonuçlarına ve piyasa değerine etkisi: panel veri analizi ile Borsa İstanbul uygulaması, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(3), 881-896.

Kalkan, A., Çetinkaya Bozkurt, Ö., ve Arman, M. (2014). The impacts of intellectual capital, innovation and organizational strategy on firm performance, *Social and Behavioral Sciences*, 150, 700 -707.

KAP (2018). Kamuyu Aydınlatma Platformu-BIST Şirketleri. Erişim tarihi: 05 Ekim 2020, https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler

OECD, 2005. Oslo Manual: Proposed Guidelines for collecting and interpreting technological innovation data. Erişim tarihi:10 Ekim 2020, https://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf

Öztürk, E., Mesci, M., ve Kılınç, İ. (2013). Yenilik faaliyetlerinin işletme performansına etkisi: Yat limanları üzerine bir değerlendirme, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* 8(2), 97-118.

Pettijohn, L. S., Stephen Parker, R., Pettijohn, C. E. ve Kent, O. L. (2001). Performance appraisals: Usage, criteria and observations, *Journal of Management Development*, 20(9), 754-771.

Saatçioğlu,C. ve Bildirici,Ü. (2017). İnovasyon göstergeleri bakımından Türkiye'nin OECD ülkeleri arasındaki yeri: Ekonometrik bir uygulama, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 5(4), 2017, 44-56.

Soylu, N. (2020). Entelektüel sermaye etkinliğinin veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi: BİST teknoloji şirketlerine yönelik bir araştırma, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 85, 269-286.

Şışmanoğlu, E., ve Akçalı Yaşar, B. (2013). The effect of innovation on financial performance of some information and technology companies in Turkey, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 24, 82-93.

E7 EKONOMİLERİNDE NET DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM GİRİŞLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Dilara Ayla
Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi / Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu
dilara.ayla@erdogan.edu.tr

ÖZET: Gelişmekte olan ülkeler için uzun vadeli finansman sağlama niteliği dışında önemli bir teknoloji transfer kaynağı olarak da görülen doğrudan yabancı yatırımlar, yönelecekleri ülkelerin iç ve dış ekonomik dinamiklerini yakından izlemektedir. Bu kapsamda altyapı, enflasyon oranı, işgücü maliyetleri, dışa açıklık oranı, ekonomik özgürlük, doğal kaynak sahipliği, kişi başına düşen GSYİH, politik, hukuki ve yasal düzenlemeler gibi pek çok durum söz konusu yatırımlar için yönlendirici olabilmektedir. Bu çalışma, E7 (Brezilya, Çin, Endonezya, Hindistan, Meksika, Rusya, Türkiye) ekonomilerinde 1995-2019 dönemine ait yıllık veriler kapsamında ticari dışa açıklık, piyasa hacmi, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi ve ekonomik özgürlük indeksi değişkenlerinin doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerindeki etkisinin panel veri yöntemi ile incelenmesini içermektedir. Analiz sonucunda, net doğrudan yabancı yatırım girişlerinin enflasyon ve cari işlemler dengesinden negatif, ticari dışa açıklık ve piyasa hacminden ise pozitif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Ekonomik özgürlük indeksi ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında ise istatistiki olarak anlamlı bir bulguya rastlanmamıştır. Analizde kullanılan seçilmiş göstergelerden cari işlemler dengesi ve dışa açıklık oranlarının etki düzeylerinin yüksek olduğunun tespit edilmesi E7 ekonomilerine yönelen yabancı yatırımlar kapsamında iç piyasa durumundan ziyade dış ekonomik performansların önemsendiğinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilecektir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırımlar, E7 ekonomileri, Panel Veri

A RESEARCH ON NET FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOWS IN E7 ECONOMIES

ABSTRACT: Seen as an important source of technology transfer besides providing long-term financing for developing countries, foreign direct investments closely follow the domestic and foreign economic dynamics of the countries they will direct to. In this context, many factors such as infrastructure, inflation rate, labour costs, openness rate, economic freedom, natural resource ownership, GDP per capita, political, and legal regulations can lead to these investments. This study includes the examination of the effect of variables such as trade openness, market volume, inflation rate, current account balance and index of economic freedom on foreign direct investment inflows within the scope of annual data on E7 (Brazil, China, Indonesia, India, Mexico, Russia, Turkey) economies in the period of 1995-2019 by using the panel data method. As a result of the analysis, it was determined that net foreign direct investment inflows were negatively affected by inflation and current account balance and positively affected by trade openness and market volume. On the other hand, there were not any statistically significant relations between index of economic freedom and foreign direct investments. The fact that the effect levels of current account balance and openness ratios, which are among the selected indicators used in the analysis, were determined to be high can be considered as an indicator of the fact that foreign investments directed to E7 economies give importance to foreign economic performance rather than the domestic market situation.
Key Words: Foreign Direct Investments, E7 Economies, Panel Data

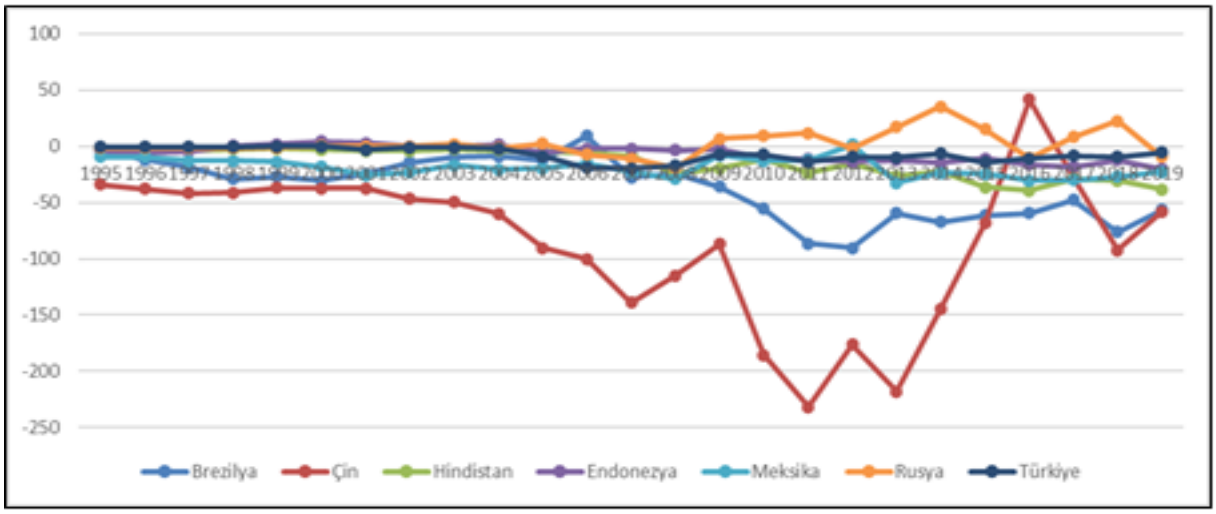
GİRİŞ

Türkiye'nin de içinde bulunduğu Brezilya, Çin, Endonezya, Hindistan, Meksika ve Rusya'dan oluşan E7 ülkeleri, gelişmekte olan yedi ülke olarak anılmakta ve son dönemlerde gelişen ekonomiler arasında daha fazla dikkat çekme eğilimi göstermektedirler. Söz konusu ülke grubunun ön plana çıkma nedeni, 2050 yılına gelene kadar ekonomik anlamda G7 ülkelerini

(ABD, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya ve Kanada) geride bırakacak olması noktasındaki görüşlerdir (Thornton, 2006). Örneğin, 2015 yılında Price Waterhouse Coopers tarafından yayımlanan bir rapor kapsamında, söz konusu ülke grubunun G7 ülke grubu ile makroekonomik anlamda karşılaştırılmasına yer verilmiştir. Buna göre, 2018-2022 dönem aralığında ekonomik büyümenin G7 ülkelerinde 1,9 oranında, E7 ekonomilerinde ise ortalama 4,8 düzeyine kadar gerçekleşebileceği belirtilmiştir. Bununla birlikte, 2050 yılı tahminlerinde ABD'nin satın alma gücü açısından kişi başına düşen GSYİH düzeyinin üst sıralarda olacağı ve gelişmekte olan E7 ekonomileri arasında daha büyük gelişme potansiyeli vadeden Hindistan, Çin ve Brezilya gibi ekonomilerin sıralamada alt sıralarda kalacağı ifade edilmiştir. Bunun sebebi, ABD ile E7 ülkeleri arasındaki gelir düzeyi farkının kapatılması için 35 yıllık bir sürenin dahi yeterli olmayacağının öngörülmesidir. Raporda üzerinde durulan temel nokta, söz konusu ülkelerin gelişmiş ülke seviyelerinden ziyade gelişmekte olan ülke grupları karşısında beklenen potansiyel ilerleme sürecidir (Price Waterhouse Coopers, 2015). Nitekim Price Waterhouse Coopers tarafından yayımlanan ve bankacılık sektörünün geleceği üzerine yapılan tahminlerde de G7 ülkelerinin ulusal banka aktiflerinin 2036 yılından sonra E7 ülkelerinin gerisinde kalacağı ifade edilmiştir (Price Waterhouse Coopers, 2011).

Bu bağlamda gelişmekte olan ülkeler açısından öngörülen ilerleme süreçleri ve bu süreçlerde belirleyici role sahip olan makroekonomik faktörler iktisat literatüründe yakından izlenen bir konuya işaret etmektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin cari ve potansiyel performanslarının belirlenmesi son derece önemlidir. Uzun vadede artan performans beklenen E7 ekonomilerinin, yakın zamandaki ekonomik seyirlerinde yaşanan dalgalanmalar ve piyasa türbülansları karşısındaki tepkimeleri bu durumun yakından izlenmesi gerektiğini net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Söz konusu ülkelerin gelişme süreçlerinde önplana çıkan makroekonomik unsurlardan birinin bu ülkelerin dinamiklerine bağlı olarak değişkenlik gösteren doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) olduğu bilinmektedir. Nitekim, DYY'lerin uluslararası sermaye hareketleri kapsamında portföy yatırımlarına kıyasla daha uzun vadeli finansman sağlamaları bu yatırımların pek çok ülke tarafından tercih edilmesinin sebebini oluşturmaktadır. Bu nedenle çalışmanın bu kısmında E7 ülkelerindeki DYY girişlerinin inceleme dönemi kapsamında rapor edilmesi uygun görülmüştür. World Bank veri tabanından yararlanılarak elde edilen veriler Şekil 1'de belirtilmiştir.



Şekil 1: DYY, Net (Milyar dolar)

Şekil 1'de yer alan veriler incelediğinde, Çin dışındaki E7 ülkelerinin net DYY girişlerinde durağan bir seyre sahip oldukları görülmektedir. Bununla birlikte finansman noktasındaki önemi nedeniyle pozitif alanda olması istenen yatırım girişlerinin arzu edilen finansmanı sağlamadığını söylemek mümkündür. Ancak bu değerlendirmeyi yaparken DYY girişlerinin GSYİH içindeki paylarını da dikkate almak gerekmektedir. Dünya Bankası veri tabanından elde edilen bilgilere göre, 1995-2019 döneminde net DYY girişlerinin GSYİH içindeki payı en yüksek olan ülke ortalama %3.35 ile Çin olmuştur. En düşük pay sahibi ise ortalama %1.23 oranı ile Endonezya'dır. Söz konusu oran Brezilya, Meksika, Rusya, Hindistan ve Türkiye'de ise sırasıyla %3.15, %2.69, %1.97, %1.43 ve %1.36 olarak gerçekleşmiştir. Bu verilerden hareketle finansman noktasında önem arz eden DYY'lerin GSYİH içindeki paylarının ilgili ülke GSYİH rakamları ile değerlendirilmesi durumunda hesaplanan ortalama net DYY girişlerinin sadece Rusya'da pozitif değer (21 Milyar dolar) aldığı gözlenmiştir. Buna ek olarak net DYY girişleri kapsamında ortalama bazda birbirine yakınsayan ülkelerin Türkiye ve Endonezya olduğu belirlenmiştir. Bu verilerden yola çıkılarak Rusya dışındaki E7 ülkelerinin uzun vadeli finansman kaynağı olarak görülen DYY'ler bazında pek de umut verici bir pozisyonda olmadığını söylemek mümkündür.

DYY'lerin makroekonomik etkileri dikkate alındığında söz konusu yatırımları etkileyen unsurlar izlenmek durumundadır. Literatürde DYY'lerin temel belirleyicileri olarak nüfus, milli gelir, piyasa hacmi, dışa açıklık oranı, enflasyon oranı, ekonomik özgürlük, politik istikrar, ekonomik istikrar, reel döviz kuru, işgücü maliyetleri, altyapı düzeyi, özel sektör kredileri, doğal kaynak sahipliği, brüt sermaye yatırımları, kalkınma düzeyi ve işgücü niteliği gibi değişkenlerin kullanıldığı görülmektedir. Söz konusu unsurların durumu DYY'ler için çekici bir ekonominin olup olmadığı noktasında belirleyici olabilmekte ve yabancı yatırımcılar tarafından yakından izlenmektedir.

Bu analizde Türkiye'nin de içinde bulunduğu E7 ülke grubunda 1995-2019 dönem aralığında ortaya çıkan doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ticari dışa açıklık, piyasa hacmi, enflasyon

oranı, cari işlemler dengesi ve ekonomik özgürlük indeksi kapsamında irdelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla öncelikle DYY'lere ilişkin teorik altyapıya ve çeşitli ampirik çalışmalara yer verilmiştir. Sonraki aşamada ise analizde kullanılan ekonometrik yöntemler özetlenerek, araştırma sonuçları ortaya konulmuş ve yapılan ekonomik değerlendirmelerle konuya ilişkin literatüre katkıda bulunulması amaçlanmıştır.

1. LİTERATÜR ÖZETİ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin vazgeçilmez ekonomik enstrümanı haline gelen DYY'ler ve bu yatırımlar üzerinde etkili olan faktörler pek çok ampirik çalışmanın inceleme konusu olmuştur. Bu kapsamda literatürde yer alan çalışmaların bir kısmı Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Literatür Özeti

Yazar	Dönem/Ülke	Yöntem	Bulgular
Schneider & Frey (1985)	54 Gelişmekte Olan Ülke (1976, 1979, 1980)	Regresyon Analizi	Ödemeler dengesi ve kişi başına GSMH'nin DYY'lerin temel belirleyicileri olduğu vurgulanmıştır.
Gastanaga vd. (1998)	49 ülke, 1970-1995	Havuzlanmış EKK, Sabit Etkiler Tahmincisi	DYY girişlerinin ekonomilerin politik istikrar düzeyinden olumlu yönde etkilendiği belirlenmiştir.
Love & Hidalgo (2000)	Meksika (1967-1994)	Eşbütünleşme ve Panel Veri Analizi	Reel döviz kuru, kişi başına GSYİH ve saat başı reel ücret farkı ile DYY'ler arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Ek olarak, Meksika'ya yönelen ABD kaynaklı DYY'lerin ülkeler arasındaki faiz oranı farkının azalması durumunda olumsuz yönde etkilendiği tespit edilmiştir.
Bengoa & Sanzhez-Labbes (2003)	18 Latin Amerika ülkesi (1970-1999)	Panel Veri Analizi	DYY'lerin yönelecek oldukları ülkelerin ekonomik özgürlük düzeylerini yakından izledikleri ve bu durumun gerek yatırım girişi gerekse yatırım miktarı açısından temel belirleyicilerden olduğu belirtilmiştir.
Agiomirgianokis vd. (2003)	20 OECD ülkesi (1975-1997)	Panel Veri Analizi	DYY girişlerinin dışa açıklık oranı, piyasa hacmi, kalkınma düzeyi, nitelikli işgücü ve fiziki altyapı değişkenlerinden pozitif yönde etkilendiği belirlenmiştir.

Asiedu (2006)	32 Afrika Ülkesi (1984-2000)	Panel Veri Analizi	Piyasa büyüklüğü, güçlü doğal kaynak sahipliği, siyasi ve politik istikrar, enflasyon oranının düşük olması benzeri durumların varlığının DYY girişlerini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Özcan & Arı (2010)	27 OECD Ülkesi (1994-2006)	Dinamik Panel Veri Analizi, GMM	Güçlü altyapı, durağan enflasyon düzeyi ve yüksek ekonomik büyüme oranlarının DYY'ler üzerinde olumlu etki yarattığı tespit edilirken dışa açıklık ve cari denge ile DYY'ler arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.
Vijayakumar vd. (2010)	BRICS Ülkeleri (1975-2007)	Panel Veri Analizi	DYY girişlerinin büyük piyasa hacmi, güçlü altyapı düzeyi, yüksek brüt sermaye ve düşük işgücü maliyetlerinden olumlu yönde etkilendiği belirlenirken ekonomik istikrar, ticari dışa açıklık ve büyüme oranları ile DYY'ler arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.
Ranjan & Agrawal (2011)	BRIC Ülkeleri (1975-2009)	Panel Veri Analizi	Güçlü altyapı, ekonomik büyüme, yüksek dışa açıklık oranı, geniş piyasa hacmi ve düşük işgücü maliyetlerinin DYY girişlerini olumlu etkilediği belirlenmiştir. Bununla birlikte, DYY'lerin toplam işgücü miktarından ve brüt sermaye stokundan etkilenmediği sonucuna ulaşılmıştır.
Khachoo & Khan (2012)	32 Gelişmekte Olan Ülke (1982-2008)	Panel Veri Analizi	Geniş piyasa hacmi, rezerv artışları, ekonomik büyüme ve kaliteli altyapı düzeyinin ülkeye gelen DYY miktarını arttırdığı belirlenirken artan ücret düzeylerinin DYY girişlerini olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Ticari dışa açıklık değişkeni için ise istatistiki olarak anlamlı bir bulguya rastlanmamıştır.
Sichei & Kinyondo (2012)	45 Afrika ülkesi (1980-2009)	Panel Veri Analizi	Ekonomik büyüme, yüksek dışa açıklık oranı ve güçlü doğal kaynak sahipliği değişkenleri ile DYY girişleri arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu bulgusuna

			ulaşılmıştır. Bununla birlikte ilgili ülke grubundaki ekonomilerin bölge bazındaki entegrasyon sözleşmelerine katılım düzeyi ile politik unsurlar için önemli bir etkileşim tespit edilememiştir.
Makhavikova (2015)	22 Orta ve Doğu Avrupa Ülkesi (1992-2013)	Panel Veri Analizi	DYY girişlerinin yüksek ticari açıklık oranı, AB üyeliği, yüksek gelir düzeyi ve düşük işgücü maliyetlerinden olumlu yönde etkilendiği belirlenmiştir.
Bal & Akça (2016)	Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri (2000-2013)	Panel Veri Analizi	Ülkeye gelen DYY'lerin piyasa hacmi, dışa açıklık ve yığılma etkisinden pozitif yönde etkilendiği tespit edilmekle birlikte söz konusu değişkenlerden DYY'ler üzerindeki etkisi en fazla olan değişkenin ise piyasa hacmi olduğu belirlenmiştir. Politik ve ekonomik istikrar ile altyapı durumu değişkenleri için ise istatistiki olarak anlamlı bir bulguya rastlanmamıştır.
Şahin (2018)	APEC ülkeleri (2004-2014)	Panel Veri Analizi	DYY girişlerinin yüksek ticari açıklık oranı, artan kişi başına GSYİH, azalan enflasyon oranları, yükselen brüt sermaye yatırımları ve artan özel sektör kredilerinden olumlu yönde etkilendiği belirlenmiştir.
Belke & Özturgut (2020)	27 Yükselen Piyasa Ekonomisi (2000-2015)	Panel Veri Analizi	Geniş piyasa hacmi, yüksek dışa açıklık oranı, fiziki altyapının iyi durumda olması, ekonomik istikrar, yüksek kişi başına gelir düzeyi, yasal düzenleme ve mülkiyet hakkına ilişkin gelişmelerin DYY girişlerini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak DYY'lerin küresel mali krizden olumsuz etkilendiği tespit edilirken işgücü maliyetlerinden etkilenmediği belirlenmiştir.

2. YÖNTEM

Dengeli panel analizinin kullanıldığı analizde yararlanılan ekonometrik yöntemler sırasıyla Breusch-Pagan LM yatay kesit bağımlılık testi, Çok Değişkenli Genişletilmiş Dickey Fuller

(MADF) panel birim kök testi, Spearman korelasyon analizi, F testi, LR testi, Breusch-Pagan LM sınaması, Hausman testi ve tek yönlü birim etkili sabit etkiler (SE) modeline ait tahminlemelerden oluşmaktadır.

Zaman boyutu 20'yi aşan panel veri analizlerinde kullanılan veri setleri için durağanlık analizlerinin yapılması tavsiye edilmektedir. İlgili veri setlerine hangi durağanlık sınamasının yapılacağı ise değişkenlerin yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesinden sonra belirlenebilmektedir. Bu sınama işlemi kapsamında Breusch-Pagan (1980) LM yatay kesit bağımlılık testinden yararlanılmıştır. Uygulanan test sonucu yatay kesit bağımlılığı olduğuna karar verilen serilerde 2. Nesil birim kök testlerinin kullanılması önerilmektedir.

Taylor & Sarno (1998)'nun MADF testi, panel birimleri arasında yatay kesit bağımlılığı dikaate alan ve 2. nesil panel birim kök testleri arasında yer alan bir durağanlık testidir. Testin H_0 hipotezi serilerin fark durağan olduğunu ifade ederken, alternatif hipotez ise serilerin seviyesinde durağanlık koşulunu sağladığını öngörmektedir. Test sonucunda elde edilen istatistiki değerin öngörülen kritik değerlerden yüksek olması durumunda alternatif hipotez kabul edilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 80).

Panel veri analizlerinde yürütülecek olan modelin sağlıklı olması bakımından değişkenlerin birbirleri ile olan korelasyon düzeylerinin önem arz ettiği bilinmektedir. Bu nedenle, hata terimleri normal dağılıma sahip olmayan panel birimleri için Spearman korelasyon testinden yararlanılabilmektedir. Buna ek olarak, belirlenen korelasyon katsayıları kapsamında oluşturulacak olan panel regresyonun olası bir risk taşıyıp taşımadığının tespit edilmesi amacıyla varyans büyütme faktörü (VIF) değerleri incelenebilmektedir. Söz konusu değerlerin gerek birim bazında gerekse ortalama olarak 10 ve 10'dan küçük olması seriler için ortaya çıkabilecek çoklu doğrusallık probleminin regresyon için tehdit oluşturmadığını göstermektedir (Hair v.d., 2002: 588).

Panel veriler için hangi modelin uygun olduğunun belirlenmesi için F testi, LR testi ve Breusch-Pagan LM testine başvurulabilmektedir. İlgili regresyonda birim ve/veya zaman etki olup olmadığının sınanması amacıyla kullanılan bu testlere ait bulgular analizin hangi tahminciyle yürütüleceğinin tespitine yardımcı olmaktadır. Tesadüfi etkiler modelinin uygun olduğunu öneren H_0 hipotezinin, tesadüfi etkiler modelinin uygun olmadığını öngören alternatif hipoteze karşı sınandığı Hausman (1978) testi sonucuna göre reddedilen bir sıfır hipotezi panel birimlerine sabit etkiler modelinin uygulanmasına karar verilmesini sağlamaktadır.

Bu analizde uygulanan testler sonucu birim etkiler içeren tek yönlü SE modelinden yararlanılması nedeniyle ilgili modele ait test uygulamalarına ilişkin bilgilere değinilecektir. Bu kapsamda panel veri modellerinin herhangi bir değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon problemi taşıyıp taşımadığının belirlenmesi ve elde edilen bulgulara göre literatürde önerilen dirençli tahmincilerin kullanılıp kullanılmayacağının belirlenmesi gerekmektedir.

Birim etkiler içeren tek yönlü SE modelinde değişen varyans sınaması için yararlanılabilen değiştirilmiş wald testi, birimler arasında heteroskedasite olmadığını ifade eden sıfır hipotezinin sınanmasını içermekte ve bu hipotezin reddedilmesi durumunda modelde heteroskedasite sorunun olduğuna karar verilmektedir. Baltagi-Wu (1999) ve Bhargava v.d. (1982) tarafından geliştirilen Durbin-Watson ile Baltagi-Wu LBI testleri ise panel veri modelinin hata terimleri arasında korelasyon olup olmadığının belirlenmesine yardımcı olmaktadır. İlgili test bulgularının 2'den küçük olması durumunda modeldeki otokorelasyonun önemli bir sorun olduğuna karar verilmektedir. Friedman (1937) ve Frees (1995) testleri ise sabit etkiler modeli için uygun olmakla birlikte SE modelinde panel birimleri arasında korelasyon olup olmadığının sınanması amacıyla kullanılabilmektedir. Her iki testte de birimler arası korelasyonun olmadığı şeklinde kurulan H_0 hipotezinin reddedilmesi durumunda korelasyonun varlığına karar verilmektedir.

Birim etkili SE modellerinde değişen varyans, otokorelasyon ve birimlerarası yatay kesit bağımlılığının olması durumunda regresyonda daha güvenilir sonuçlar elde etmek için söz konusu üç sapmayı da dikkate alan dirençli tahminci yöntemi Driscoll & Kraay (1998) tahmincisi kullanılabilmektedir. SE modeline uygun olduğu gibi klasik modele de uygun olan bu tahmincinin ayırt edici noktası önerilen kovaryans matrisi tahmincisinin parametrik olmamasıdır.

3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK BULGULAR

E7 ekonomilerine yönelen DYY'lerin 1995-2019 dönemine ait yıllık veriler kapsamında incelendiği çalışma, girişler üzerinde etkili olabilecek ticari dışa açıklık, piyasa hacmi, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi ve ekonomik özgürlük indeksi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Analizde kullanılan değişkenlerden ekonomik özgürlük indeksi serisi Heritage Vakfı resmî sitesinden, diğer tüm değişken serileri ise Dünya Bankası veri tabanından temin edilmiştir. Dengeli panel analizine dayanan çalışmada kullanılan ticari dışa açıklık oranı nominal değerlerle (İthalat+İhracat)/GSYİH formülasyonu kullanılarak türetilmiş ve diğer değişkenler için gerekli logaritmik dönüşümler yapılmıştır. Piyasa hacmini temsil eden PHO değişkeni ise 2010 bazlı sabit kişi başına GSYİH verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Analiz dönemine ait başlangıç kısıtı ise ekonomik özgürlük endeksi verilerinin 1995 yılından başlamasından kaynaklanmıştır. Söz konusu değişkenlere ait tanımlamalar Tablo 2'de belirtilmiştir.

Tablo 2: Veri Seti ve İstatistiki Tanımlamalar

Seriler	Açıklama
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Girişler (GSYİH'nin yüzdesi)
LTDA	Logaritmik Ticari Dışa Açıklık Oranı (%)
PHO	Kişi başına GSYİH Büyüme Oranı (2010 bazlı ABD doları) (%)
DEF	GSYİH Deflatörü (%)

CD	Cari İşlemler Dengesi (GSYİH'nin yüzdesi)					
LEOI	Logaritmik Ekonomik Özgürlük İndeksi					
Tanımlayıcı İstatistikler						
Seriler	**n**	**Ort.**	**Std.Sapma**	**Minimum**	**Maksimum**	**Jarque-Bera**
DYY	175	0.0217	0.0133	-0.0276	0.0503	3.4775 (0,1757)
LTDA		-0.8257	0.3476	-1.8556	-0.0389	21.2344 (0.0000)
PHO		0.0352	0.0406	-0.1435	0.1364	54.5868 (0.0000)
DEF		0.1335	0.2115	-0.0127	1.4401	2735.515 (0.0000)
CD		0.0015	0.0387	-0.0894	0.1747	84.0727 (0.0000)
LEOI		4.0308	0.0931	3.8089	4.2239	8.8010 (0.0123)

25 yıllık bir dönem aralığının incelendiği çalışmada, ilk olarak zaman boyutunun niceliği gereği uygulanacak olan birim kök sınaması işleminde 1. Nesil ve 2. Nesil panel birim kök testlerinden hangi gruba dahil olan testlerden kullanılacağının belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle panel birimlerinin yatay kesit bağımlılık durumları araştırılmıştır. Panel grubuna ait birim (N) boyutunun zaman (T) boyutundan küçük olması durumunda kullanılabilecek olan Breusch-Pagan LM testinden yararlanılmıştır. İlgili test bulguları Tablo 3'te raporlanmıştır.

Tablo 3: Breusch-Pagan LM Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları

Seri	t-istatistiği	Olasılık Değeri
DYY	56.4950	0.0000
LTDA	129.1088	0.0000
PHO	48.7423	0.0000
DEF	129.6293	0.0000
CD	55.0019	0.0000
LEOI	80.5513	0.0000

Tablo 3'te belirtilen olasılık değerlerine bakıldığında, panel birimlerinin her biri için yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade eden H_0 hipotezi kapsamında reddedildiği görülmektedir. Söz konusu bulgular, yatay kesit bağımlılığı içerdiği tespit edilen birimler için yapılacak olan birim kök analizinin 2. Nesil panel birim kök testlerinden seçilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu kapsamda analizde kullanılan MADF birim kök testine ait sonuçlar Tablo 4'te belirtilmiştir. İlgili test uygulaması, analiz değişkenlerinin grafiksel görünümlerinin sabit terim içeren ancak trend içermeyen formda olmaları nedeniyle sabitli ve 1 gecikme uzunluğu kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4: MADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Gecikme Sayısı	MADF (Düzey) Test İstatistiği	Yaklaşık %5 kritik değer	MADF (1.fark) Test İstatistiği	Yaklaşık %5 kritik değer
DYY	1	54.734	**31.844**	-	**33.168**
LTDA		**31.322**		199.875	
PHO		150.469		-	
DEF		1997.877		-	
CD		34.761		-	
LEOI		**27.750**		230.994	

Tablo 4'te yer alan bulgulara göre, LTDA ve LEOI değişkenleri hariç olmak üzere diğer tüm değişkenlere ait MADF test istatistiğinin öngörülen %5'lik kritik değerden yüksek olması panel birimlerinin seviyesinde durağan olduğunu göstermektedir. LTDA ve LEOI değişkenleri için ise ilgili test istatistiğinin öngörülen %5'lik kritik değerden düşük olması serilerin fark durağan olduğunu ifade eden H_0 hipotezinin kabul edilmesini gerekli kılmıştır.

Analizde kullanılacak olan panel birimlerinin birim kök sınama işlemlerinin ardından panel tahmin yöntemlerinden hangi yöntemin kullanılacağının belirlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda yararlanılan ilgili test sonuçları Tablo 5'te belirtilmiştir.

Tablo 5: Tahminci Belirleme Testleri

Testler	H_0 hipotezi	Test istatistiği	Olasılık Değeri	Karar
LR Testi	Birim etki yoktur.	7.52	**0.0233**	**H_0 red**
	Zaman etki yoktur.	0.00	1.0000	H_0 kabul
F Testi	Birim etki yoktur.	18.13	**0.0000**	**H_0 red**
	Zaman etki yoktur.	1.11	0.3422	H_0 kabul
Breusch-Pagan LM Testi	Birim etki yoktur.	230.03	**0.0000**	**H_0 red**
	Zaman etki yoktur.	0.10	0.3741	H_0 kabul
Hausman Testi	Tesadüfi etkiler modeli uygundur.	35.75	**0.0000**	**H_0 red**

Tablo 5'te belirtilen sonuçlar incelendiğinde tahmin edilen modelde birim ve zaman etkilerin olup olmadığının belirlenmesi için yürütülen LR testine göre modelde birim etkilerin varolduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Klasik model uygunluğu için yapılabilen F testi sonuçlarına göre de herhangi bir zaman etki olmadığı tespit edilmekle birlikte birim etkinin varlığı sebebiyle klasik modelin uygun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sonuçları destekleyici olması nedeniyle başvurulan Breusch-Pagan LM Testi ile de aynı bulguların tespit edildiği görülmektedir. Hausman Testi ise, tahmin modelinin tesadüfi etkiler modeli ile yürütülebileceğini ifade eden temel hipotezin tesadüfi etkiler modelinin uygun olmadığını ifade eden alternatif hipoteze karşı sınandığı bir testtir. Tablo 5'te yer alan Hausman Testi bulgularına

göre, çalışmada kullanılacak olan tahmin yönteminin sabit etkiler modeli olduğu anlaşılmaktadır.

SE modeli kullanılarak yürütülecek olan analizin sağlıklı olması için model değişkenleri arasındaki korelasyon ilişkilerinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla korelasyon analizine başlamadan önce ilgili değişkenlerle oluşturulan SE regresyonunun hata terimlerinin normal dağılıp dağılmadığı tespit edilerek hangi korelasyon testinden yararlanılacağı belirlenebilmektedir. Buna göre, ilgili tahmin modelinde normal dağılımın söz konusu olmadığı belirlendiği için korelasyon analizi Spearman testi ile gerçekleştirilmiştir. Normalite sonuçları ve Spearman testi ile oluşturulan korelasyon matrisi Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Normalite Testi ve Korelasyon Matrisi

Hata terimi Normalite Test Sonuçları					
Gözlem sayısı	**W**	**V**	**z**	**Olasılık Değeri**	
168	0.9438	7.214	4.506	0.0000	
Korelasyon Matrisi					
Değişken	LTDA	PHO	DEF	CD	LEOI
LTDA	1				
PHO	0.0321	1			
DEF	0.2333***	-0.1078	1		
CD	0.2533***	0.2304***	0.0181	1	
LEOI	0.2498***	-0.3533***	-0.0467	-0.4350***	1

Not: *** simgesi %1 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 6'da belirtilen 0.05'in altında olan Swilk normallik testine ait olasılık değeri hata teriminin normal dağılıma sahip olmadığını ifade etmektedir. Değişkenler arasında korelasyon olmadığı temel hipotezi üzerine kurulan Spearman korelasyon analizi sonuçlarına göre, korelasyon katsayılarının yüksek olmadığı görülmekte ve yürütülecek olan regresyonda korelasyona dayalı bir sahte regresyon problemi beklenmemektedir. Bununla birlikte ilgili korelasyon durumunun regresyon için herhangi bir risk içerip içermediğinin tespiti amacıyla VIF değerlerinin incelenmesine de yer verilmiştir. İlgili sonuçlar, Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7: VIF Değerleri

Değişken	**VIF**
CD	1.15
PHO	1.13

DEF	1.09
LEOI	1.03
VIF Ortalama	**1.10**

Tablo 7'de belirtilen VIF değerlerinin 10'dan küçük olması nedeniyle korelasyona dayalı bir risk durumunun olmadığına karar verilebilmektedir. Bu tespitin ardından herhangi bir dirençli tahminci kullanılmadan yürütülen birim etkili SE modeline ait sonuçlara yer verilmiş ve söz konusu model için uygulanan diagnotistik testler Tablo 8'de belirtilmiştir.

Tablo 8: Birim Etkili Sabit Etkiler Modeli ve Diagnotistik Test Sonuçları

Değişkenler	**Katsayı**	**Standart Hata**	**t**	**P>|t|**
C	0.0205	0.0014	15.09	0.000
D1. lTDA	0.0107	0.0074	1.45	0.150
PHO	0.0716	0.0238	3.01	0.003
DEF	-0.0103	0.0055	-1.87	0.063
CD	-0.0877	0.0339	-2.59	0.011
D1. LEOI	0.0323	0.0206	1.57	0.120
R^2=0.1803				
Diagnostik Testler			**Test İstatistiği**	
Değişen Varyans Sınaması	Değiştirilmiş Wald Testi		**χ2=31.21 (0.0001)**	
Otokorelasyon Sınaması	Baltagi-Wu LBI Testi		0.9295	
	Durbin-Watson Testi		0.8450	
Birimlerarası Korelasyon Sınaması	Friedman		27.480 (0.0001)	
	Frees		0.144 (%5 kritik değer= 0.141)	

Tablo 8'de yer alan panel veri modeline ait tahminlerin tutarlı olup olmadığının belirlenmesi amacıyla yapılan diagnotistik testler analizde dirençli tahminci kullanılıp kullanılmayacağının belirlenmesi açısından önem arz etmektedir. Nitekim modelde herhangi bir değişen varyans, otokorelasyon ve/veya birimler arası korelasyonun olması durumunda model tahmincisinin değiştirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, H_0 hipotezi "Birimler arası varyanslar eşittir." biçiminde kurulan Değiştirilmiş Wald testi sonuçlarına göre H_0 hipotezi reddedildiği görülmektedir. Benzer şekilde hata terimleri arasında korelasyonun olmadığını ifade eden H_0 hipotezi üzerine kurulan Baltagi-Wu ve Durbin-Watson testleri ile hesaplanan test istatistiklerinin her ikisinin de kritik değer olarak öngörülen 2'den küçük olması nedeniyle modele ait hata terimleri arasında birinci dereceden otokorelasyon probleminin olduğuna karar verilmiştir. Modelin etkinliği için öngörülen birimlerarası otokorelasyonsuzluk koşulunun sağlanıp sağlanmadığı ise T>N olduğu için Friedman ve Frees testi kullanılarak sınanmıştır. H_0 hipotezi birimler arası korelasyonun olmadığını ifade eden Friedman testinde hesaplanan 27.480 düzeyindeki test istatistiğinin %1 anlamlılık düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Benzer şekilde H_0 hipotezi Friedman testi ile aynı olan Frees testine ait istatistiğin de %5

anlamlılık düzeyindeki kritik değerden büyük (0.144>0.141) olması da birimler arası korelasyonsuzluk varsayımının sağlanmadığını göstermektedir.

Panel veri analizlerinde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunlarından en az birinin varlığı durumunda etkin olsa da tutarsız tahminler ile karşılaşılabilmektedir. Bu sebeple değişkenlerin katsayı değerlerini değiştirmeden güçlendirilmiş standart hatalar hesaplanmalı veya tahmincinin bu duruma uygun seçilmesi gerekmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 241). Analize konu SE modelinde tutarlı tahmin için öngörülen varsayımlara ait sınama işlemlerine ait sonuçlara göre, sabit varyans, hata terimleri arasında korelasyonsuzluk ve birimler arası korelasyonsuzluk varsayımlarının üçünde de sapmalar olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle regresyonun tahmininde üç sapmayı da göz önünde bulunduran Driscoll & Kraay (1998) dirençli standart hatalar tahmincisi tercih edilmiş ve ilgili tahmin sonuçları Tablo 9'da rapor edilmiştir.

Tablo 9: Driscoll-Kraay Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Driscoll-Kraay Standart Hatalar	t	P>|t|
C	0.0205	0.0015	13.80	**0.000**
D1. lTDA	0.0107	0.0046	2.33	**0.029**
PHO	0.0716	0.0259	2.76	**0.011**
DEF	-0.0103	0.0049	-2.12	**0.045**
CD	-0.0877	0.0395	-2.22	**0.037**
D1. LEOI	0.0323	0.0270	1.20	0.243
R^2= 0.1831 **F(5, 23) = 18.31 (0.0000)**				

Tablo 9'da rapor edilen sonuçlar incelendiğinde ekonomik özgürlük indeksini temsil eden LEOI değişkeni dışındaki tüm değişkenlerin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu kapsamda DYY girişlerinin GSYİH içindeki payının LTDA ve PHO değişkenlerinden pozitif; DEF ve CD değişkenlerinden ise negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde model değişkenlerine ait katsayılar yüksek olmamakla birlikte E7 ülkeleri için söz konusu değişkenlerin az da olsa etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca F istatistik değerine ait olasılık değeri ($p<0.01$) modelin açıklama etkinliğine sahip olduğunu göstermektedir.

4. SONUÇ

Bu analiz, E7 ekonomilerinde 1995-2019 dönemi kapsamındaki DYY'lerin ticari dışa açıklık, piyasa hacmi, enflasyon oranı, cari işlemler dengesi ve ekonomik özgürlük indeksi ile olan fonksiyonel ilişkisinin incelenmesi amacını taşımaktadır. Analizden elde edilen bulgulara göre DYY girişlerinin GSYİH içindeki payının DEF ve CD değişkenlerinden negatif; LTDA ve PHO değişkenlerinden ise pozitif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Ekonomik özgürlük indeksi ile DYY'ler arasında ise istatistiki olarak anlamlı bir bulguya rastlanmamıştır. İstatistiki olarak

anlamlı olan bulguların tamamının iktisadi açıdan beklenen yönde olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim bir ülkedeki enflasyon oranının yüksekliği makroekonomik istikrarın bozulması olarak yorumlanabileceğinden ülkede uzun süre kalmayı düşünen yabancı yatırımcılar üzerinde itici bir etkinin gündeme gelmesine neden olabilecektir. Cari işlemler dengesinin GSYİH içindeki payında yaşanan artışların net DYY girişleri üzerindeki negatif etkisi de cari dengenin ilgili ülkenin ekonomik bağımsızlığı hakkında bir gösterge olarak değerlendirilmesi ile açıklanabilecektir. Bununla birlikte, DYY'ler yönelecekleri ülkelerdeki kişi başına GSYİH'nin büyüme oranını piyasa hacmi göstergesi olarak görmekte ve artan piyasa hacminin firma için yurtiçi talep endişesini elimine eden bir unsur olarak değerlendirmektedirler. Ticari dışa açıklık oranında yaşanan artışların DYY'ler üzerindeki pozitif etkisi ise, DYY'lere ev sahipliği yapacak olan ülkedeki dış ticaret hacminin büyüklüğüne bağlı olarak ithalat ve ihracat yapma imkânlarının geniş olmasından kaynaklanabilecektir. Çünkü yatırımcı firmaların yerleştikleri sektördeki hareket serbestisi hammadde temininde olduğu kadar ürettikleri ürünlerin ithalatındaki esnekliğine de bağlıdır.

Analiz sonucunda tespit edilen ilişkiler ve boyutları değerlendirildiğinde ise E7 ülkelerine yönelen DYY'lerin seçilmiş göstergeler arasında en çok cari işlemler dengesi ve piyasa hacminden etkilendiği söylenebilecektir. Enflasyon ve dışa açıklık oranının net DYY girişleri üzerindeki etkilerinin ise birbirine çok yakın ve düşük düzeyde olması ise söz konusu ülkelerdeki dış ekonomik performanstan ziyade iç piyasa durumunun daha fazla önemsendiğini göstermektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik ve politik karar vericilerin DYY'ler için çekici bir ortam yaratmak istemeleri durumunda, planlamalarını söz konusu makroekonomik pozisyonları dikkate alarak gerçekleştirmeleri önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA:

Agiomirgianokis, G. M., Asteriou D. & Papathoma K. (2003). The determinants of foreign direct investment: a panel data study for the OECD countries. *Department of Economics, Discussion Paper Series*, (3), 1-19.

Asiedu, E. (2006). Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability. *World Economy*, 29(1), 63-77.

Bal, H. & Akça, E. E. (2016). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri: seçilmiş Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinden ampirik bulgular, *Sosyoekonomi*. 24(30), 91-112.

Baltagi, B. H. & Wu, P. X. (1999). Unequally spaced panel data regressions with AR(1) disturbances, *Econometric Theory*, 15, 814-823.

Belke, M. & Özturgut, R. (2020). Doğrudan yabancı yatırımların ülkeye özgü belirleyicileri: yükselen piyasa ekonomileri için panel veri analizi, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 12(22), 12-26.

Bengoa, M. & Sanchez-Robles, B. (2003), Foreign direct investment, economic freedom and growth: New evidence from Latin America, *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529-545.

Bhargava, A., Franzini, L. & Narendranathan, W. (1982). Serial correlation and fixed effect models, *The Review of Economic Studies*, 49, 533-549.

Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics, *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.

Driscoll, J. C. & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data, *Review of Economics and Statistics*, 80 (4), 549-560.
Frees, E.W. (1995). Assessing cross-sectional correlation in panel data, *Journal of Econometrics*, 69(2), 393-414.
Friedman, M. (1937). The use of ranks to avoid the assumption of normality implicit in the analysis of variance, *Journal of The American Statistical Association*, 32(200), 675-701.
Gastanaga, V. M., Nugent, J. B. & Pashamova, B. (1998). Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make?, *World Development*, 26(7), 1299-1314.
Hair, J. F., Bush, R. P. & Ortinau, D. J. (2002). Marketing research: within a changing information environment, Second Edition, New York: McGraw Hill.
Hausman, J. A. (1978). Spesification test in econometrics, *Econometrica*, 46(6), 1251-1271.
Khachoo, A. Q. & Khan, M. I. (2012). Determinants of FDI inflowsto developing countries: A panel data analysis, *Munich Personal Repec Archive*, 37278.
Love, J. H. & Lage-Hidalgo, F. (2000). Analysing the determinants of US direct investment in Mexico, *Applied Economic*,. 32(10), 1259-1267.
Makhavikova, H. (2015). The determinants of FDI in the Central and Eastern Europe: the impact of the European integration, *EIRP Proceedings*, 10(0).
Özcan, B. & Arı, A. (2010). Doğrudan yabancı yatırımların belirleyicileri üzerine bir analiz: OECD örneği, *Ekonometri ve İstatistik E-Dergisi*, (12), 65-88.
Price Waterhouse Coopers (2011), "Banking in 2050", http://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/pwc_banking_in_2050_-_may.pdf, Erişim Tarihi: 29 Eylül 2020.
Price Waterhouse Coopers (2015), "The World in 2050, Will the Shift in Global Economic Power Continue?", http://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf, Erişim Tarihi: 29 Eylül 2020.
Ranjan, V. & Agrawal G. (2011). FDI inflow determinants in BRIC countries: A panel data analysis, *International Business Research*, 4(4), 255-263.
Schneider, F. & Frey, B.S. (1985). Economic and political determinants of foreign direct ınvestment, *World Development*, 13(2), 161-175.
Sichei, M. M. & Kinyondo G. (2012). Determinants of foreign direct investment in Africa: A panel data analysis, *Global Journal of Management and Business Research*, 12(18), 84-97.
Şahin, D. (2018). APEC ülkelerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri, *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 415-430.
Thornton P. (2006), "New E7 nations 'Will Overtake G7 by 2050'", https://www.independent.co.uk/news/business/news/new-e7-nations-will-overtake-g7-by-2050-6107791.html, Erişim Tarihi: 29 Eylül 2020.
Taylor, M. P. & Sarno L. (1998). The behavior of real exchange rates during The Post-Bretton Woods period, *Journal of International Economics*, 46(2), 281-312.
Vijayakumar, N., Sridharanand P. & Rao, K. C. S. (2010). Determinants of FDI in BRICS countries: A panel analysis, *International Journal of Business Science and Applied Management (IJBSAM)*, 5(3), 1-13.
Yerdelen Tatoğlu, F. (2012). Panel Veri Ekonometrisi, İstanbul: Beta Yayınevi.
Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). Panel Zaman Serileri Analizi-Stata Uygulamalı, İstanbul: Beta Yayınevi.

THE EFFECTS OF BURNOUT ON COUNTERPRODUCTIVE WORK BEHAVIORS

Asst. Prof. Dr. Mehmet Biçer
Kilis 7 Aralık University / Vocational School of Tourism and Hotel Management
mehmetbicer@kilis.edu.tr

ABSRACT: In this study, it was aimed to examine the relationship between the burnout levels and their tendency to exhibit counterproductive work behaviors of sales staff working in the pharmaceutical industry. For this purpose, statistical analyzes were conducted in order to test the relationship between variables by collecting data from 230 medical representatives working in the Hatay and Gaziantep organizations of pharmaceutical companies. Conducted within the scope of quantitative research model and relational research design, simple sampling method and questionnaire technique were used in this research. At the end of the data collection process, 212 questionnaires were not returned. However, as a result of the evaluations, only 205 participants' data were found suitable for analysis. After the reliability analysis of measurement tools, the relationships between variables were examined by correlation and regression analysis. In parallel with the assumption of the research, it was seen that there are positive relationships between burnout and counterproductive work behaviors at 1% significance level. The positive correlation between burnout dimensions and counterproductive work behavior dimensions also supports the assumption that burnout may hinder production and trigger behaviors in this direction. It is an expected result that the high level of burnout will increase the counterproduvtive work behaviors of medical representatives who perform in a stressful working environment due to high sales targets.According to the results of the study, it is possible to say that the increase in the burnout level of medical representatives will cause them to tend to some behaviors that will hinder productivity.

Key Words: burnout, counterproductive work behabviors, pharmaceutical industry

TÜKENMİŞLİĞİN ÜRETKENLİK KARŞITI İŞ DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

ÖZET: Bu çalışmada, ilaç sektöründe görev yapan satış personellerinin tükenmişlik düzeyleri ile üretim karşıtı davranışlar sergileme eğilimleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek için, ilaç firmamalarının Hatay ve Gaziantep organizasyonlarında çalışan 230 ilaç mümessilinden verileler toplanarak, istatistiki analizler yapılmıştır. Nicel araştırma modeli ve ilişkisel araştırma tasarımı kapsamında yürütülen bu çalışmada kolayda örnekleme yöntemi ve anket tekniği kullanılmıştır. Veri toplam süreci sonunda 212 anket formunun geri dönüşü sağlanmıştır. Fakat, değerlendirmeler sonucunda sadece 205 katılımcının verileri analizler için uygun bulunmuştur. Ölçüm araçlarına ait güvenilirlik analizleri yapıldıktan sonra, korelasyon ve regresyon analizleriyle değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Araştırmanın varsayımına paralel olarak, tükenmişlik ve üretim karşıtı davranışlar arasında %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönlü ilişkiler olduğu görülmüştür. Tükenmişlik boyutlarının üretim karşıtı iş davranışları boyutları ile pozitif yönde ilişkili olmaları; tükenmişliğin de üretime engel olabileceği ve bu yönde davranışlar sergilemeyi tetikleyeceği varsayımını desteklemektedir. Yüksek tükenmişlik düzeyinin, yüksek satış hedeflerine bağlı olarak stresli çalışma ortamında performans gösteren ilaç mümessillerinin, üretkenlik dışı davranışlar sergilemelerini artıracağı beklenen bir sonuçtur. Araştırmanın ortaya koyduğu sonuçlara göre, ilaç mümessillerinin tükenmişlik düzeylerinin artması, üretkenliğe engel teşkil edecek birtakım davranışlara yönelmelerine sebep olacağını söylemek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: tükenmişlik, üretkenlik karşıtı iş davranışları, ilaç sektörü

INTRODUCTION

The phenomenon of burnout, which is an ever-increasing and almost constantly experienced concept, first entered the literature on working life in 1974 as a result of the clinical studies of psychiatrist Herbert Freudenberger on medical addicted employees. Based on the findings he obtained from his research, Freudenberger considered burnout as an occupational disease/syndrome and defined it as the psychological disturbance people experience as a result of emotional exhaustion, personal failure and distancing from society (Freudenberger, 1974: 159). Burnout occurs as a result of various reasons, depending on personal factors such as personality, gender, age, experience, marital status, education, profession and job expectation, and organizational factors such as workload, control, rewards, sense of belonging and unity, justice and value. As a result of burnout, it is observed that interest in work, work job, loyalty and trust to work decreases and psychological depression occurs afterwards (Özen Kutanis & Tunç, 2010).

Burnout, which is a feeling of fatigue caused by constant work pressure, is actually a destructive form of stress which is mostly used to mean the same as the concept of stress in daily life, is an important threat also in jobs that require intense connections with other individuals, as it is a work-related stressor (Algül, 2014). Maslach and Leiter (1997: 38) determined the causes of burnout as "areas of work life" by analyzing personal and organizational factors together and stated that burnout will occur due to the incompatibility between the person and the job.

It is understood that counterproductive work behaviors, which have a detrimental effect on organizations and their members, have been an important study topic that has attracted the attention of the international business world since the 90s. Since it is a structure that includes the uncertain side of individual behaviors, counterproductive work behaviors include all of the behaviors that are dysfunctional, abnormal, aggressive, harassing, vulgar and aimed at causing hidden harm within the organization (Raver, 2013). Counterproductive work behaviors, which express the behavior of employees who harm an organization or its members (Spector & Fox, 2002) includes acts such as theft, sabotage, verbal harassment, arresting efforts, lying, refusing to cooperate, and physical assault. From this point of view, it can be said that this concept refers to the voluntary behavior of the employees, which is considered against the legitimate interests of the organization, violates organizational norms and threatens the welfare of the organization or its members.

This study, in which dimensions of burnout are associated with counterproductive work behaviors, was carried out to examine the effects of burnout levels of employees on their tendency to exhibit conterproductive work behaviors. It is known that the working conditions of the health sector have become difficult due to the global epidemic. It has been assumed that the burnout levels of medical representatives who have generally stressful working conditions due to their sales targets will be negatively affected during the pandemic process. It can be said that conducting a research in the context of the sample of pharmaceutical representatives working in the health sector with worsening working conditions adds importance to this study. Additionally, it is thought that this study, carried out on medical representatives who actively

carry out sales and marketing activities in the pharmaceutical sector, will provide meaningful and useful supports for different private sector employees as well as theoretical and practical contributions to the academic literature.

1. CONCEPTUAL FRAMEWORK

1.1. Burnout

The concept of burnout, which has been known as an important phenomenon in modern times was used to describe the occupational wear and tear experienced by people working in customer service in the USA in the 1970s (Maslach, Schaufeli & Leiter, 2001: 398). Burnout was first defined by Herbert Freudenberger in 1974, and a great deal of research has been done on the subject to date. According to Freudenberger, burnout is defined as the state of deprivation that occurs in the internal resources of individuals as a result of the decrease in the power and energy of the individual, the state of failure, excessive wear or unfulfilled requests. (Freudenberger, 1974). Burnout is the stress syndrome that includes emotional exhaustion developed against the stress experienced by the person in the workplace, desensitization of the person's work and the events around him/her, and a low level of personal accomplishment towards customer and organization managers (Siegal & McDonald, 2004).

Burnout is the state of exhaustion of one's energy resources. Especially when dealing with problematic works or problematic people intensely, chronic emotional tension is experienced and burnout emerges as a reaction to this emotional tension. Because it has symptoms and effects similar to stress, burnout can be considered a type of stress. However, the feature that distinguishes burnout from stress is that burnout is an excessive stress situation caused by social relations between the employee and the person opposite. In addition, it has been stated that a certain level of stress is positive for people and motivates the person. This is not the case with burnout (Kim, Shin & Swanger, 2009: 97; Garden, 1991: 963). The most widely accepted definition of burnout today belongs to Christina Maslach, who is known as the most important name among researchers working on the subject and who developed the Maslach Burnout Inventory. Maslach (1982: 3) defines burnout as "emotional exhaustion, depersonalization and low personal accomplishment syndrome seen in people who have an intense relationship with people due to their job".

Maslach and Jackson (1981) discussed burnout in the context of three sub-dimensions as emotional exhaustion, depersonalization and personal accomplishment. *Emotional exhaustion;* individuals feel emotionally exhausted and tired when they feel that their superiors in the organization they work for do not treat them as before. For employees who feel this way, going to work is no longer enjoyable as it used to be, and as a result, situations such as not going to work or not complying with working hours may cause problems for both the individual and the institution. With emotional exhaustion, the individual thinks that he/she cannot be more productive to others (Maslach, et al. 2001). *Depersonalization;* It refers to the emergence of negative opinions of individuals regarding working conditions, some situations becoming unacceptable and as a result, a gap between individuals and their profession (Gorji, 2011). *Personal accomplishment;* Although it is defined as an individual's sense of success in his/her

job, the negative thinking styles developed by the individual about his/her colleagues cause him/her to find himself/herself sufficient for his/her job (Wright & Bonett 1997).

Research results show that burnout is more common in professions where people are contacted. Exhaustion is defined as the development of surrender, which is why the person thinks that no matter how hard he/she works, there will be no change in the situation that disturbs him/her in the workplace. (Baron & West, 2007). Employees who experience burnout will feel tired and unhappy. Employees who experience burnout will feel tired and unhappy. Therefore, burnout syndrome is a negative condition that is not desired by organizations. The person who feels burnout moves away from the aims of the organization. A person with burnout syndrome will withdraw by limiting his/her communication with people. Burnout syndrome is more common in occupational groups that directly serve people such as nursing.

1.2. Counterproductive Work Behaviors

Intentionally slowing down work, prolonging breaks, damaging equipment, stealing equipment, gossiping, accusing others, nepotism, verbal and sexual harassment, bribery and similar behaviors can be defined as behaviors that hinder productivity (Raman, Sambasivan & Kumar, 2016). Using the term anti-social behavior, Giacalone and Greenberg (1997) define these behaviors as those that intend to harm an organization, employees or shareholders. Robinson and Bennet (1995), who conducted a draft study in this area, define counterproductive work behaviors as norm-violating behaviors that threaten the well-being of an organization and its members. Spector and Fox (2002: 271) defined counterproductive work behaviors as "behaviors that aim to hurt the organization or other members of the organization". The common feature of the definitions made on this issue is that counterproductive work behaviors are negative attitudes towards the organization and they are generally performed consciously and aim to damage the organization. Concepts that can be characterized as counterproductive work behaviors and generally show similar characteristics are antisocial attitudes, organizational deviation, aggressive behavior, sabotage, abuse, retaliatory behavior, mobbing/bullying, stealing/theft, withdrawal, etc. (Spector, Fox, Penney, Bruursema, Goh & Kessler, 2006; Kaya & Özdevecioğlu, 2008; Kuşçu, 2011; Bayın & Terekli Yeşilaydın, 2014).

Spector et al. (2006) examined counterproductive work behaviors within the framework of a 5-dimensional model that includes abuse, production deviance, sabotage, theft, and withdrawal components. *Abuse* refers to behaviors such as humiliating, belittling, ignoring, making derogatory comments, intimidation, physical or psychological threats towards one's colleagues. *Production deviance* refers to the behavior patterns of employees towards not fulfilling the desired level of responsibilities or deliberately failing. *Sabotage* includes the behaviors of employees to knowingly and intentionally harm other employees and the employer's property. *Theft/stealing* shows people's tendencies and behaviors towards stealing goods and belongings belonging to employees or organization. Withdrawal describes the employee's avoidance of situations or environments that would stress him or cause any negative emotions. The behaviors indicated by the withdrawal sub-dimension are the employees coming to work late, leaving the workplace before the end of work, and frequently abusing and extending the break periods (Spector et al., 2006).

2. METHOD

Based on the assumption that burnout will negatively affect the productivity performance of employees and trigger counterproductive work behaviors, an application that is thought to make a practical contribution to the literature has been carried out within the scope of the conceptual framework.

2.1. Data collection and sample

The sample of the research consists of sales staff of pharmaceutical companies operating in the provinces of Hatay and Gaziantep. A 5-Likert type scale research questionnaire consisting of 36 statements in total was applied to 230 medical representatives selected by simple sampling method. At the end of the data collection process, 212 questionnaires were returned. However, the data of 7 participants were not found suitable for analysis. For this reason, data of 205 (N=205) participants were used in the statistical analysis of the research. The majority of the participants are male (n = 125; 61%), working in the 26-35 age range (n = 102; 19,8%) and university graduates (n = 161; 78.5%). In order to reach a sufficient sample size, the rule used to reach at least 5 times more participants than the total number of items of the scales used in the study was taken into account. (Everitt, 1975).

2.2. Scales

Maslach Burnout Inventory (MBI), developed by Christina Maslach and Susan Jackson in 1981, was preferred to measure the burnout levels of the participants. The scale, developed in 3 dimensions, consists of 21 expressions in total. The components of the scale are designed as *emotional exhaustion* (9 statements), *depersonalization* (5 statements) and *personal accomplishment* (7 statements). The expressions in the scale were structured with 5-point Likert response technique.

The Deviant Workplace Behaviors Scale, which was designed with 2 dimensions in 2000 by Bennett and Robinson, was use to test the counterproductive work behaviors of the participants. Scale dimensions was designed as *interpersonel deviance* (7 statements), *organizational deviance* (12 statements). The expressions in the scale were structured with 5-point Likert response technique.

3. RESULTS

Within the scope of the research, first of all, data cleaning and control was done and it was seen that there was no missing value in the data set. In addition, skewness and kurtosis test was conducted to determine whether the obtained data showed normal distribution or not. The item with the highest skewness value was at 1.78 and the item with the highest kurtosis value was at 2.79. Since the items provide ± 3 skewness threshold value and ± 10 kurtosis threshold value, it was concluded that the normal distribution assumption was met in the study (Kline, 2011).

3.1. Reliability Analysis

In order to determine the internal consistency of the scales, reliability analysis was performed and Cronbach's Alpha values were tested (Cronbach, 1951). Cronbach's Alpha values of the

dimensions of emotional exhaustion, depersonalization and personal accomplishment of the burnout variables respectively are α = 0.87, α = 0.67 and α = 0.84. Cronbach's Alpha coefficients of the dimensions of deviant workplace behaviors for interpersonal deviance and workplace deviance respectively are α = 0.95 and α = 0.96. Among the Cronbach's Alpha values, it is seen that the depersonalization (α = 0.67) sub-dimension has an acceptable low level. Since the values of other components are greater than the acceptable Cronbach's Alpha critical value (α> 0.70), the internal consistency of the scales is at a reliable level. (Nunnally, 1978).

3.2. Descriptive Statistics, Correlation and Regression Analysis Analizi

Descriptive statistical analysis was performed to determine the participation levels of the research sample in burnout and counterproductive work behaviors. In addition, correlation and regression analyzes were conducted to determine the the direction and strength of the relationships between these variables. Descriptive statistics and correlation analysis results obtained in this study conducted with pharmaceutical industry employees are shown in the table below.

Table 1: Descriptive statistics and correlation analysis results

	Variables	*Means*	*St. dev.*	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
1	emotional exhaustion	2,17	,81	1				
2	depersonalization	2,28	,77	,70**	1			
3	personal accomp.	2,25	,92	,60**	,71**	1		
4	interpersonal deviance	1,91	,90	,54**	,49**	,51**	1	
5	organizational deviance	1,83	,94	,61**	,59**	,58**	,94**	1

** Correlation is significant at the 0.01 level

According to the descriptive statistical analysis results seen in Table 1, the highest score of the sample was respectively on depersonalization, personal accomplishment, emotional exhaustion, counterproductive work behaviors towards the individual (interpersonal deviance) and towards the work and organization (organizational deviance). Average values (means) show that the employees who contributed to the survey have a low perception of variables. According to the results of correlation analysis, each of the burnout dimensions has a statistically significant and positive relationship with counterproductive work behaviors at significance level of 1%.

Regression analysis results reveal that the model established between burnout and counterproductive work behaviors is significant at 1% significance level. In parallel with the hypothesis of the research, positive correlations emerged between burnout and counterproductive work behaviors at the 1% significance level. However, the positive relationship between all dimensions of counterproductive work behaviors and depersonalization is statistically insignificant. Accordingly, it is concluded that depersonalization does not have predictive and explanatory power on counterproductive work behaviors (interpersonal and organizational deviance / *deviant workplace behaviors*).

Table 2: Regression analysis results

Model	*Independent Variable*	*Dependent Variable*	*St. Beta*	R^2	*F*		*Sig.*
1	emotional exhaustion	interpersonal deviance	,368	,353	36,511	,000	,000
	depersonalization		,098				,365
	personal accomp.		,249				,002
2	emotional exhaustion	organizational Deviance	,402	,435	48,601	,000	,000
	depersonalization		,186				,191
	personal accomp.		,312				,000

p<0.05 için *, p<0.01 için **

4. CONCLUSION

The main objective of this study is to examine the relationship between the burnout levels and the tendency to exhibit counterproductive work behaviors of sales staff working in the pharmaceutical industry. In this context, based on the research question of "Is burnout an obstacle to productivity?" and the assumption that burnout may prevent productivity and trigger behaviors in this direction, a study was conducted on the personnel of the pharmaceutical companies in sales organizations. Statistical analysis revealed findings supporting the research hypothesis.

This study, which has a quantitative research feature, basically reveals that as the burnout levels of the employees increase, the production obstacle behaviors they exhibit towards their colleagues, the organization they are a member of and the jobs they are responsible for will also increase. Another important finding of the study is that individuals experiencing emotional burnout mostly exhibit counterproductive work behaviors. Behaviors that inhibit production exhibited by individuals with emotional exhaustion are mostly work-oriented. Later, these individuals display counterproductive behaviors towards the organization and their colleagues. Medical representatives with high levels of depersonalization generally exhibit counterproductive behaviors towards their works. Like the emotionally exhausted individuals, depersonalized individuals, secondly, exhibit counterproductive behaviors towards their organizations and later towards their colleagues. Due to the feeling that their success will decrease and they experience burnout, the employees who exhibit counterproductive behaviors towards their organization, then exhibit these behaviors towards their colleagues and their works.

In addition to the theoretical and practical contribution to the relevant literature, there are some limitations in this study as in many studies. First of all, it has been possible for individuals who share the same culture and the same working environment to exhibit similar attitudes towards the job, the organization and their colleagues, and thus give similar answers to the questionnaire expressions. On the other hand, the possibility of individuals working in the same organization or in the same department to affect each other while filling out the questionnaire is another

limitation. In addition, scarcity of similar studies in terms of application area creates a limitation in terms of comparison of research results.

With this study, which is thought to be reference on future research, it is recommended to expand the field of application, to make comparisons with office employees by diversifying the status of field sales personnel, to include practices that will allow comparison of results on a sectoral basis, to diversify studies with different variables, and to use different sampling methods.

REFERENCES

Algül, R. (2014). Bugün İşe Gitmesem: İş Yaşamında Tükenmişlik Sendromu. İstanbul: Mitra Yayınları.

Baron, D. N., & West E. (2007). The emotional costs of caring incurred by men and women in the British Labour Market. *Social Science & Medicine*, *65*(10), 2160-2171.

Bayın, G., & Terekli Yeşilaydın, G. (2014). Hemşirelerde örgütsel sapma davranışının analizi: Bir üniversite hastanesi örneği. *Journal of Business Research-Türk, 6*(3), 81-107.

Bennett, R. J., & Robinson, S. L. (2000). Development of a measure of workplace deviance. *Journal of Applied Psychology*, *85*(3), 349-360.

Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika 16*(3), 297-334.

Everitt, B. S. (1975). Multivariate analysis: The need for data, and other problems. *The British Journal of Psychiatry*, *126*(3), 237-240.

Freudenberger, H. J. (1974). Staff burnout. *Journal of Social Issues*, *30*(1), 159-165.

Garden, M. (1991). Relationship between burnout and performance. *Psychological Reports*, *68*(3, Pt 1), 963-977.

Giacalone, R. A., & Greenberg, J. (Eds.) (1997). Antisocial behavior in organizations. Thousand Oaks, CA: Sage Publications

Gorji, M. (2011). The effect of job burnout dimension on employees performance. *International Journal of Social Science and Humanity*, *1*(4), 243-246.

Kaya, Y., & Özdevecioğlu, M. (2008). Organizasyonlarda algılanan mağduriyetin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, *10*(1), 19-37.

Kim, H. J., Shin K. H., & Swanger, N. (2009). Burnout and engagement: A comparative analysis using the big five personality dimensions. *International Journal of Hospitality Management*, *28*(1), 96-104.

Kline, R. B. (2011). Principles and Practice Of Structural Equation Modelling. 3rd Edition, New York: Guilford Press.

Maslach, C. (1982). Understanding Burnout: Definitional Issues in Analyzing a Complex Phenomenon. Whiton Stewart Paine (Ed.), In Job Stress And Burnout (pp.29-40). London: Sage Publications

Maslach, C., & Jackson, S. E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of Occupational Behavior*, *2*(2), 99-113.

Maslach, C., & Leiter, P. M. (1997). The Truth About Burnout: How Organizations Cause Personal Stress and What to do about It. San Francisco, CA: Jossey-Bass

Maslach, C., Schaufeli W. B., & Leiter M. P. (2001). Job burnout. *Annual Review of Psychology*, *52*(1), 397-422.

Nunnally, J. C. (1978). Psychometric Theory (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

Özen Kutanis, R., & Tunç, T. (2010). Kişisel ve örgütsel yaşam: Tükenmişlik sendromu yönünden bir değerlendirme. *"İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, *12*(2), 59-74.

Raman P., Sambasivan M., & Kumar N. (2016). Counterproductive work behavior among frontline goverment employees: Role of personality, emotional intelligence, affectivity, emotional labor, and emotinal exhaustion. *Journal of Work and Organizational Psychology*, *32*(1), 25-37.

Raver L. (2013). Counterproductive work behavior and conflict: Merging complementary domains. *Negotiation and Conflict Management Research*, *6*(3), 151-159.

Robinson, S. L., & Bennett, R. J. (1995). A typology of deviant workplace behaviors: A multidimensional scaling study. *Academy of Management Journal*, *38*(2), 555-572.

Siegal, M., & McDonald, T. (2004). Person-organization value congruence, burnout and diversion of resources. *Personnel Review*, *33*(3), 291-301.

Spector, P. E., & Fox, S. (2002). An emotion-centered model of voluntary work behavior: Some parallels between counterproductive work behavior (CWB) and organizational citizenship behavior. *Human Resources Management Review*, *12*(2), 269-292.

Spector, P. E., Fox, S., Penney, L. M., Bruursema, K., Goh, A., & Kessler, S. (2006). The dimensionality of counterproductivity: Are all counterproductive behaviors created equal? *Journal of Vocational Behavior*, *68*(3), 446-460.

Spector, P. E. (2011). The relationship of personality to counterproductive work behavior (CWB): An integration of perspectives. *Human Resource Management Review*, *21*(4), 342-352.

Wright, A. T., & Bonett, D. G. (1997). The contribution of burnout to work performance. *Journal of Organizational Behavior*, *18*(5), 491-499.

KREDİLERİN YARATILMA SÜRECİ: TÜRKİYE İÇİN AMPİRİK ANALİZ

Doç. Dr. Asuman Koç Yurtkur
Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü
asumankoc@gmail.com
Oğuz Öztunç
Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi SBE İktisat Anabilim Dalı
oztuncoguz@hotmail.com

ÖZET: Kredi belirli bir süreliğine ve belirli bir bedel karşılığında, sahip olunan satınalma gücünün bir başkasına devredilmesidir. Ana Akım İktisat kredilerin tasarruflar ve rezerv büyüklüklere bağlı olarak yaratıldığını savunurken, Post Keynesyen İktisat kredi talebine bağlı olarak yaratıldığını savunmaktadır. Bu konu para arzının içselliği/dışsallığı tartışmasıyla da yakından ilişkilidir. Bu çalışmada Türkiye özelinde kredilerin yaratılma süreci 2016:01-2020:07 dönemi verileriyle VAR Modeli ve Toda-Yamamoto Nedensellik Testi kullanılarak analiz edilmiş, analiz sonucunda kredilerin Ana Akım İktisadın savunduğu şekilde yaratıldığı sonucuna ulaşılmıştır.
Anahtar Kelimeler: Kredi, Ana Akım İktisat, Post Keynesyen İktisat, İçsel Para Arzı, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi.

THE PROCESS OF CREATE CREDITS: EMPIRICAL ANALYSIS FOR TURKEY

ABSTRACT: Credit is defined as a transfer of purchasing power to another person for a certain period and in return for a certain price. While Mainstream Economics argues that the quantity of credits are determined by savings and reserves on the other hand Post Keynesian Economics argues that the quantity of credits are determined by credit demand. This subject closely associated with the disagreement of endogenous/exogenous money supply. This study examines the process of create credits in Turkey. In this study VAR and Toda-Yamamoto Causality tests for 2016:01-2020:07 period time series were conducted. The results of analysis show that the process of create credits in Turkey happen like argues Mainstream Economics.
Key Words: Credits, Mainstream Economics, Post Keynesian Economics, Endogenous Money Supply, Toda-Yamamoto Causality Test.

GİRİŞ

Finansal piyasalar, fon fazlasına sahip olanlar ile fon ihtiyacı içerisinde bulunanlar arasında fon transferinin gerçekleştiği piyasalardır. Finansal piyasalarda gerçekleşen bahse konu bu fon transferi iki şekilde gerçekleşmektedir. Doğrudan finansman yöntemiyle gerçekleşen fon transferi sürecinde fon fazlasına sahip olanlar ile fon ihtiyacı içerisinde bulunanlar arasında hiçbir finansal aracı bulunmazken dolaylı finansman yöntemiyle gerçekleşen fon transferi sürecine, finansal aracı diye tabir edilen kişi yahut kurum dahil olur. Finansal piyasalarda bankalar finansal aracı konumundadır. Bir bankanın iki temel faaliyeti vardır. Bunlar halktan mevduat kabul etmek ve kredi kullandırmaktır (Çelik, 2014: 13). Finansal aracıların varlığı atıl şekilde duran kaynakların etkin dağılımı açısından son derece önem arz etmektedir. Bankalar atıl şekilde duran kaynağı alıp bu kaynaklarla kredi açarak, tahvil, bono ve hisse senedi gibi yatırım araçlarına yatırım yaparak kar sağlamaktadır.

Kredi belirli bir süreliğine ve belirli bir bedel karşılığında, sahip olunan satınalma gücünün bir başkasına devredilmesi şeklinde ifade edilebilir. Bankaların sahip oldukları rezervleri kullanarak piyasada oluşan kredi talebini bütünüyle karşılayabilmeleri imkan dahilinde değildir. Bu nedenle bankalar piyasaya verdikleri kredi miktarını artırmak ve kar elde edebilmek için dış kaynak olarak da ifade edilen yabancı kaynaklara başvurmak zorundadırlar

(Çelik, 2014: 2-3). Bankalar fon fazlasına sahip olan bireylerden belirli bir faiz karşılığında mevduat toplayarak, yabancı kaynaklardan borçlanarak yahut merkez bankası aracılığıyla kaynak ihtiyaçlarını gidermektedirler.
İktisat literatüründe kredilerin yaratılma süreci, üzerine tartışılan önemli bir konudur. Ana Akım İktisat kredi arzı kaynağının tasarruflar ve rezerv büyüklükler olduğunu savunurken, Heterodoks İktisat ekollerinden Post Keynesyen İktisat ise kredi arzının kredi talebi tarafından belirlendiğini savunmaktadır. Ana Akım İktisada göre "…bankalar pasif bir biçimde mevduatları kabul edip bu mevduatların bir kısmı ile rezervlerini oluşturur kalanını da kredi olarak verir; Post Keynesçilerin temel eleştirisi ve itirazı işte bu ortodoks anlayışa yöneliktir. Post Keynesçilere göre mevduat ve kredi arasındaki nedensellik ilişkisi ortodoks anlayışın iddiasının tam tersi yöndedir; yani nedensellik ticari banka bilançolarının varlıklarından (aktiflerinden) yükümlülüklerine (pasifleri) doğrudur. Diğer bir ifadeyle, bankalar piyasadan gelen kredi talebini karşılar ve bu yeni krediler de bankacılık sistemi içinde yeni mevduatların oluşmasına yol açar" (Özgür, 2008: 55).
Bu konuya para arzının dışsallığı/içselliği konusu üzerinden de bakılabilir. Para arzındaki büyümenin, piyasa güçleri tarafından mı belirlendiği yahut parasal politikalar tarafından mı kontrol edildiği halihazırda tartışmalı bir konudur (Niggle, 1991: 137). Ana Akım İktisada göre banka rezervlerindeki artış para arzının genişlemesine imkan sağlamakta ve bu genişleme gelir ve faiz oranı aracılığıyla para talebi tarafından dengelenene kadar devam etmektedir. Buna karşın Post Keynesyen İktisat nedenselliğin ters yönlü olduğunu, planlanan harcamalardaki artışların kaynak ihtiyacı doğuracağını, finansal kurumların kaynaklarını bu ihtiyaca göre şekillendirmeleri halinde, harcamalar arttıkça para arzının artacağını savunmaktadır (Wray, 1992: 298-299).
Kredilerin yaratılma sürecini ele alan bu çalışmanın birinci bölümünde, iktisadi ekollerde para arzı konusu incelenecektir. İkinci bölümde literatür taraması yapılacak, üçüncü bölümde ise Türkiye'de krediler ile para arzı arasındaki ilişki test edilecektir.

1. EKOLLERE GÖRE PARA ARZI VE PARA ARZININ İÇSELLİĞİ MESELESİ

Bu bölümde iktisadi ekollerin para arzına yaklaşımları incelenecektir. Para arzının dışsallığı/içselliği tartışmasının daha ayrıntılı incelenebilmesi açısından, alt başlıklar halinde ilk olarak Ana Akım İktisat ekollerinin para arzına dair görüşleri açıklanıp sonrasında Heterodoks İktisat ekollerinden Post Keynesyen İktisatta para arzına yaklaşım ele alınacaktır.

1.1. Ana Akım İktisat

İktisadın doğuşundan Monetaristler'e kadar geçen sürede para arzına pek önem atfedilmediği görülmektedir. Klasik iktisadi ekolde para önemli bir unsur sayılmasına karşın paranın reel iktisadi değişkenler üzerinde etkisinin olmadığı savunulmuştur. Klasik iktisadi ekolde paranın önemli bir unsur olmasının sebebi reel üretim faktörlerinin takaslarında kullanılmasından kaynaklıdır. Diğer bir ifade ile klasik sistemde para sadece işlem amaçlı kullanılan, işlem(mübadele) güdüsü ile talep edilen bir unsurdur.
"Paranın sadece mübadele için elde tutulması; yaratılan milli gelirin ya tüketim mallarına ya da (doğrudan veya dolaylı olarak) yatırım mallarına harcanacağı anlamına gelmektedir. …yani ticari bankaların ve banka dışı kesimin, para arzı üzerinde dengesizlikler yaratacak davranışlar sergilemedikleri kabul edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, ticari bankaların serbest rezervlerinin istikrarlı bir büyüklük arz ettiği, banka dışı kesimin ise, nakit-mevduat oranlarını pek değiştirmediği kabul edilmektedir. Şu halde ticari kredi üretiminin, merkez bankasının belirlediği çerçevede, mekanik bir şekilde süregeldiği, yani piyasanın para üretiminin istikrarlı olduğu savunulmaktadır" (Paya, 2013a: 225). Bu sebepten ötürü Klasik iktisadi ekolde para arzı dışsaldır.

Neo Klasik İktisatta para arzını fiyatlar genel seviyesi ile ilişkilendirip açıklamaya çalışan yaklaşımlar olmuştur fakat bu yaklaşımlarda da klasik ekolde olduğu gibi para arzı dışsal kabul edilmiştir. Miktar teorisi adıyla anılan bu yaklaşımlarda sadece, para arzındaki artışların fiyatlar genel seviyesini artıracağı ortaya konmuştur. Miktar teorisi, Fisher tipi ve Cambridge tipi olmak üzere iki çeşittir. "Paranın dolaşım aracı olarak kabul edildiği ve para arzının egzojen alındığı bu teoride, para talebi gelir düzeyiyle ilişkilendirilmektedir" (Işık, 2003: 72). Neo Klasik iktisatçılar parayı Klasik İktisat Ekolü gibi dışsal ve yansız kabul etmelerine karşın para arzı ile fiyatlar genel seviyesi arasındaki ilişki üzerinde bu kadar çok durmalarının sebebi, uzun dönemde değişebilecek alım gücünün ekonomide reel sonuçlar doğurabileceğine inanmalarından kaynaklıdır (Paya, 2013b: 136-137).

Keynes analizlerinde reel analiz ve parasal analiz olmak üzere iki ayrımda bulunmuştur. Keynes'in parasal analizinde para, reel analizde olduğu gibi sadece mübadele aracı değil aynı zamanda şimdi ile geleceği birbirine bağlayan bir köprüdür. Keynes parasal ekonomiyi paranın iktisadi hayatı etkilediği bir ekonomi olarak tanımlamaktadır (Işık, 2004: 11-28). Keynes büyük buhran sonrası yayınladığı Genel Teori isimli kitabında paranın üç farklı işlevi olduğunu belirtmektedir. Buna göre para; işlem güdüsüyle, ihtiyat güdüsüyle ve spekülasyon güdüsüyle talep edilmektedir. Keynes'in belirttiği şekilde paranın iktisadi hayat üzerindeki etkisini yine Keynes'in görüşleri çerçevesinde Hick ve Modigliani tarafından geliştirilen IS-LM analizi üzerinden de açıklamak mümkündür. Bilindiği üzere bu analizde LM para piyasasını temsil etmekte, genişleyici ve daraltıcı herhangi bir para politikası faiz oranları üzerinden milli gelire etki etmekteydi.

Para arzının dışsallığı/içselliği konusunda Keynes'in farklı zamanlarda farklı görüşleri vardır. "Keynes, *The Tract on Monetary Reform*'da paranın miktar teorisini destekleyerek, para arzının egzojen olduğunu ve nedensellik ilişkisinin paradan fiyatlara doğru olduğunu ileri sürmektedir. Keynes, …miktar teorisinin geçerliliğini sorguladığı "*Treatise on Money*" adlı eserinde ise para arzının artan döner sermaye ihtiyaçlarını karşılamak için banka kredi talebi tarafından belirlendiğini ileri sürerek, kredi para sisteminin endojenliğini kabul etmiştir. …Keynes, *General Theory*'de para arzının para otoritesinin kontrolü altında olduğunu ifade etmekle beraber, *General Theory*'den sonra yayımladığı makalelerde para arzının yatırım yapan firmaların banka kredi talebine duyarlı olduğunu ileri sürmüştür" (Işık, 2003: 71-72).

Paranın iktisadi ekoller arasında en fazla değer gördüğü ve önemli sayıldığı ekol Monetaristlerdir. Monetaristler parasal analizlerinde kısa ve orta dönemde paranın yansız olamayacağını, uzun dönemde ise yansız olduğunu belirtmişlerdir. Paranın kısa ve orta dönemde yansız olamamasının nedeni para aldanmasından kaynaklanmaktadır. Para aldanması karar birimlerinin nominal para tutarından etkilendiği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Para aldanmasının ortaya çıkmasının sebebi iktisadi karar birimlerinin bekleyişlerini geçmiş dönem verilerini kullanarak şekillendirmesinden kaynaklıdır. İktisadi karar birimlerinin bekleyişlerini geçmiş dönem verilerini kullanarak oluşturması literatürde adaptif beklentiler olarak tanımlanmaktadır. Adaptif beklentilerde oluşacak herhangi bir beklenti hatası, doğrulama yahut hata öğrenme yoluyla telafi edilmekte fakat hatanın telafi edilmesi uzun zaman almaktadır. "Para aldanması durumunda, bazı ekonomik karar birimleri para arzının büyüme oranındaki beklenmeyen bir değişmenin neden olabileceği etkileri öngöremezler. …buna göre para arzındaki bir değişme durumunda çalışanlar, ücret düzeyindeki bir değişmeyi reel ücrette bir değişme olarak yorumlarken, işverenler böyle bir değişmenin reel ücreti etkilemeyeceğini düşünmektedir. Sonuçta kısa dönemde para aldanması veya eksik bilgi varsayımı altında para arzındaki değimeler, fiyatlardan daha fazla üretim miktarını etkileyecektir" (Işık, 2004: 16). Bu durum yukarıda belirtildiği üzere kısa ve orta dönemde paranın yansız olamayacağı anlamına gelmektedir. Monetaristlerin paranın uzun dönemde yansız olduğunu savunmaları ise şu düşünceleri sebebiyledir: "Uzun dönemde üretim düzeyinin ne olacağı; halkın girişimciliği,

akılcılığı ve çalışkanlığı, tutumluluk düzeyi, sanayi ve hükümetin yapısı, rekabetçi kurumların niteliği, uluslararasındaki ilişkiler gibi reel nedenler belirler" (Demir, 1996: 34).
Monetarist iktisadın önde gelen isimlerinden Friedman kendi geliştirdiği yeni miktar teorisi ile para arzı teorisini birleştirerek parasal milli gelir teorisini oluşturmuştur. Bu teoriye göre para arzı büyük ölçüde merkez bankası tarafından dışsal olarak belirlenmektedir. Piyasaların da para arzı üzerinde etkileri olmakla birlikte bu etkiler önemsenmeyecek seviyededir. Bu teoride para talebinin istikrarlı kabul edilmesi sebebiyle, olası bir ekonomik büyüme durumunda genel fiyatlar seviyesinin artmaması isteniyorsa merkez bankasının büyüme oranı kadar para arzını artırması gerektiği belirtilmektedir (Paya, 2013b: 175-176).
Yeni Klasik İktisat, Monetarizmle birlikte Keynesyen iktisadi analizin yanlış olduğunu savunan bir diğer iktisadi ekoldür. Bu ekolün amacı iktisadi analizi, Keynes öncesi dönemdeki kalınan yerden alıp geliştirmektir. Yeni Klasik İktisat tıpkı Monetaristlerde olduğu gibi bir beklenti teorisi modellemiştir. Rasyonel beklentiler teorisi adını verdikleri bu modelde iktisadi karar birimleri beklentilerini, adaptif beklentiler modelinde olduğu gibi sadece geçmiş dönem verilerini kullanarak değil aynı zamanda bu verilere ek olarak mevcut tüm bilgileri kullanarak oluşturmaktadır. Ayrıca rasyonel beklentiler teorisinde iktisadi birimlerin beklentilerini oluştururken tüm bilgiyi kullanmalarından kaynaklı olarak beklenti hatası yapmayacakları belirtilmektedir. Bunun sonucu olarak da bu ekole göre uygulanan herhangi bir iktisadi politika etkin olmayacaktır. Politikaların etkin olmamasının sebebi iktisadi karar birimlerinin bekleyişlerini, elde edebildikleri bütün bilgiyi kullanarak oluşturmalarından kaynaklıdır. "Yeni Klasikler'e göre, kamuoyuna açıklanan veya piyasalar tarafından öngörülebilen para politikaları, piyasalarda hiçbir reel etki yaratmaz. Bu görüşün geçerliliği şüphesiz ki, fiyat ve ücretlerin esnek olması koşulunu içerir" (Paya, 2013b: 208). "Yeni klasik Rasyonel Bekleyişler teorisine göre halkın tam olarak öngöremediği sistematik olmayan politikaların kısa dönemde reel etkileri olacaktır. Ancak bu etkiler uzun dönemde ortadan kalkacaktır" (Parasız, 2009: 161).
Geleneksel iktisat ekolünü takip ettiklerinden Yeni Klasik İktisatta da paranın reel değişkenler üzerinde etkisi olmadığı varsayılmaktadır, para yansızdır. Fakat Yeni Klasik İktisatta parasal görüşler farklılık da göstermektedir. Diğer bir ifade ile para arzının dışsallığı/içselliği konusunda Yeni Klasik İktisatta görüş ayrılıkları mevcuttur. Yeni Klasik İktisatta parasal analizlerde sadece para arzı ile fiyatlar genel düzeyi üzerine çalışılmamış, bunun yanında para miktarındaki değişimin kaynağı da sorgulanmıştır (Paya, 2013a: 404). Yeni Klasik İktisatçılardan "King ve Plosser para ve üretim arasındaki geleneksel ilişkiyi paranın üretime cevap verdiğini vurgulayarak ortaya koymuştur. …onlara göre içsel para hacmi(banka mevduatları) çıktıyı pozitif olarak değiştirmektedir" (Parasız, 2009: 164).
Bu alt başlıkta inceleyeceğimiz son ekol Yeni Keynesyenlerdir. Yeni Keynesyenler, Monetaristler ve Yeni Klasikler tarafından neredeyse ortadan kaldırılacak duruma getirilen Keynesyen düşüncenin tekrar diriltilmesi amacı güden bir iktisat ekolüdür. Fakat Keynes'in düşüncelerinde maliye politikaları önemli iken bu ekol aksine para politikalarına önem vermektedir (Paya, 2013b: 217). Yeni Keynesyen ekolde piyasalarda finansal aracıların önemine vurgu yapılmakta ve geleneksel görüşün iddia ettiği tam bilgi varsayımı reddedilmektedir. Bu ekole göre asimetrik bilginin varlığı kredi piyasalarında kaynakların etkin şekilde dağılımını etkilemektedir. Asimetrik bilgi: karar aşamasında taraflardan birinin sahip olduğu bilgiye diğerinin sahip olamaması şeklinde tanımlanabilir.
Asimetrik bilgi yaklaşımı, firmalar tarafından ihraç edilen yatırım araçları ihracının, firmaların ihtiyaç duydukları finansmanı bütünüyle karşılama konusunda yetersiz kalacağını belirtmektedir (Paya, 2013a: 413). John Hicks tarafından 1974 yılında yapılan analizde, Keynes'in parasal analizlerinin sadece finansal piyasalar ekonomisi üzerine olduğu belirtilmiş, işletmelerin Keynes'in analizinde olduğu gibi finansman ihtiyaçlarını sadece tahvil, bono yahut hisse senedi gibi yatırım araçlarından değil, kredi piyasalarından da sağlayabileceği

vurgulanmıştır. Bu durum literatürde borçlanma ekonomisi olarak geçmektedir (Parasız, 1998: 335-336).
Asimetrik bilginin varlığı altında kaynak ihtiyacının çoğunlukla kredi piyasalarından karşılanması, bankaları bir seçim yapmaya zorlamaktadır. Burada amaç kredilerin geri ödenmesinde yaşanacak sorunları minimuma indirmektir. Bu duruma literatürde kredi tayınlaması adı verilmektedir. Yukarıdaki açıklamadan da anlaşılacağı üzere bu ekolde kredi hacmi finansal aracı kurumlar olan bankalar tarafından belirlenmektedir. Bu ise ekolün para arzına dair görüşünün dışsal para arzı olduğunu ortaya koymaktadır.

1.2. Heterodoks İktisat

İçsel para arzı teorisinin temelleri Bankacılık Okulunun ve Keynes, Kalecki, Robinson, Shumpeter ve Wicksell gibi iktisatçıların yazılarına dayanmaktadır (Fontana, 2002; 503). 19. yüzyılda Nakit Okulu ve Bankacılık Okulu arasında yaşanan tartışma, içsel para arzı teorisi için bir milat olması sebebiyle bu alt başlıkta öncelikle Nakit Okulu ve Bankacılık Okulu arasındaki tartışma ele alınacak, sonrasında ise Post Keynesyen İktisatta para arzının içselliği konusu açığa kavuşturulacaktır.

1.2.1. Nakit Okulu ve Bankacılık Okulu Tartışması

Bu tartışmanın asıl sebebi merkez bankasınca yürütülen para politikasının ihtiyari mi yoksa kurala dayalı mı olması gerektiğidir. İngiltere'de 1820 ile 1860 yılları arasında her on senede bir iktisadi kriz yaşanmıştır. Nakit okulu savunucuları yaşanan bu krizlerin, merkez bankasının rezerv parayı yeteri kadar daraltamaması ve parasal önlemlerin zamanında alınamaması gibi nedenlerle ortaya çıktığını savunmaktadır (Işık, 2004: 43-45; Itoh ve Lapavitsas, 2012: 40).
Nakit Okulu savunucuları para arzının toplam talebi, toplam talebin ise fiyatlar genel seviyesini belirlediğini belirtmiş ve para arzı ile fiyatlar genel seviyesini eşit tutmayı amaçlamışlardır. Buna ek olarak fiyatlar genel seviyesindeki yükseliş ve altın rezervlerindeki azalışın aşırı banknot ihracından kaynaklandığını iddia etmiş ve banknot ihracının düzenlenmesi amacıyla bir yasa çıkarılması gerektiğini belirtmişlerdir. Bankacılık Okulu ise Nakit Okulunun bu önermelerine; para arzının toplam talebi değil, toplam talebin para arzını belirlediğini öne sürerek karşı çıkmıştır. Buna ek olarak mevduatların, kambiyo senetlerinin ve her türlü kredinin fiyatlar genel seviyesini etkileyebileceğini, dahası altın giriş ve çıkışlarının sadece altın rezervleri üzerinde etkisinin olduğunu ve fiyatlar genel seviyesini etkilemediğini, konvertibilitenin sağlanması durumunda aşırı banknot ihracının olmayacağını, dolayısıyla Nakit Okulunun önerdiği gibi bir yasa çıkarılmasının gereksiz olduğunu belirtmişlerdir. Bankacılık Okulu, bankanın gerçek senetler kuramına bağlı kalması halinde mevduat yükümlülüklerinin ve banknotların aşırı ihraç edilmeyeceğini belirtir (Schwartz, 1989: 42-43; Lavoie, 2014: 184).
Gerçek senetler kuramı kısa vadeli senetler karşılığında üretime maddi kaynak sağlanması gerektiğini savunan bir kuramdır. İlk kez Adam Smith'in Ulusların Zenginliği isimli kitabında açıkça tanımlanan kuramın temel önermesi; gerçek senetler karşılında ödünç verilen banknotların finans dışı kesimin gereksinimleri doğrultusunda ödünç verildiği şeklindedir. Bu kuram finans dışı kesimin gereksinimlerinin sınırlı olması sebebiyle aşırı banknot ihracının olmayacağını, aşırı banknot ihracı olması durumunda ise bahse konu bu banknotların uzun vadede bankalara geri döneceğini, böylelikle aşırı ihracın ortadan kalkacağını belirtmektedir. Gerçek senetler kuramı on dokuzuncu yüzyılın ortalarında gerçekleşen Nakit Okulu ve Bankacılık Okulu arasındaki tartışmada Tooke ve Fullarton tarafından Reflux Yasası adı altında düzenlenmiştir (Humphrey, 1982; 3-4; Green, 1989; 310).

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere Nakit Okulu para arzının parasal otorite tarafından dışsal olarak belirlenmesi gerektiğini savunurken, Bankacılık Okulu ise para arzının içsel olarak ticari ihtiyaçlar tarafından belirlendiğini savunmuştur.

1.2.2. Post Keynesyen İktisat

Ana akım iktisat ekollerinden Keynesyenizm ve Monetarizmin görünen kusurları, para ile reel ekonomi arasında açıkça görülen bir ilişkinin olduğunu gün yüzüne çıkarmış, bunu sonucunda içsel para teorisine daha fazla ilgi gösterilmeye başlanmıştır. 1959 yılında Radcliffe Komitesi raporunda Britanya'da para arzının büyük oranda banka kredileri tarafından içsel olarak belirlendiği belirtilmiştir. Yine aynı dönemde Post Keynesyen İktisadın önde gelen isimlerinden Hyman Minsky ve Stephen Rousseas Birleşik Devletlerde, Nicholas Kaldor ise Birleşik Krallıkta sundukları modellerde para arzının içsel, içselliğin sebebinin ise kurumsal faktörler(merkez bankasının son başvurma mercii olması, finansal yenilikler ve krediye erişim imkanları gibi) olduğunu belirtmişlerdir (Niggle, 1991: 140).
Post Keynesyen İktisatta para arzının içselliği konusu iki farklı yaklaşımda ele alınmaktadır. Bu yaklaşımlar sırasıyla: Uyumcu Yaklaşım ve Yapısalcı Yaklaşım olarak tanımlanabilir. Bu iki yaklaşım para arzının banka kredi talebi tarafından belirlendiği konusunda hemfikir olmalarına karşın, bankaların ihtiyaç duydukları kaynağı nereden ve nasıl temin ettikleri konusunda fikir ayrılıkları yaşamaktadırlar (Togay, 1994: 51).
Uyumcu içsellik yaklaşımı, Merkez Bankasının kısa vadeli likidite maliyetini faiz oranları aracılığıyla düzenleyerek, talep karşılığında rezerv ve para arz ettiğini, ticari bankaların ise Merkez Bankasınca belirlenen faiz oranından yüksek olacak şekilde belirledikleri kendi kredi faiz oranları ile banka kredi talebini karşıladıklarını belirtmektedir. Uyumcu yaklaşım, faiz oranlarının merkez bankası tarafından dışsal, para arzı ve parasal tabanın ise talep edilen banka kredi miktarı tarafından bütünüyle içsel olarak belirlendiğini iddia etmektedir (Shanmugam vd., 2003: 601).
Basil Moore, Merkez Bankasının finansal sistem likiditesini koruma sorumluluğunu yerine getirmek amacıyla, banka rezerv ve para talebine karşı daima uyumcu şekilde davranacağını dolayısıyla kredi para arzının Merkez Bankası tarafından kısıtlanamayacağını belirmekte ve bu tezini yaptığı nedensellik analizleri sonuçlarına dayanarak meşrulaştırmaktadır. Buna göre ekonomik aktivitedeki değişiklikler parasal değişiklikleri(nedeni olmamakla birlikte) etkilemektedir. Misalen; olası bir ücret artışı sermaye ihtiyacı doğurur, sermaye ihtiyacı ise kredi talebinin artmasına neden olur. Yine aynı zamanda ücret artışları, gelir seviyesini artırır. Gelir seviyesindeki artışlar ise tüketici borçlanması için teminat görevi görür (King, 2002: 175-176; Shanmugam vd., 2003: 601). Daha açık şekilde ifade edecek olursak; olası bir ekonomik büyümenin harcamaları artıracağı, artan harcamaların ise sadece yeni kredi yaratılması tarafından finanse edileceği belirtilebilir. (Wray, 1992: 299).
Merkez Bankasının rezerv talebini bütünüyle uyumcu şekilde karşılayacağı konusunda Yapısalcı yaklaşım ile Uyumcu yaklaşım arasında fikir ayrılıkları vardır. Yapısalcılar Merkez Bankasının ticari banka rezerv talebine bütünüyle uyumcu şekilde yaklaşmayacağına inanmaktadır. Yapısalcılar Merkez Bankasının rezerv arzı üzerinde kontrolünün olabileceğini, bu kontrol sebebiyle banka rezerv talebini bütünüyle karşılamayacağını, kredi hacmi artarken banka rezerv talebinin de artacağını ve bu süreçte faiz oranlarının yükseleceğini belirtirler. (Shanmugam vd., 2003: 602-603). Buna ek olarak "Bu yaklaşımda bankaların karlarını artırma isteği finansal yeniliklerin ortaya çıkmasına ve bu yolla para üretilmesine yol açmaktadır. Bankacılık sisteminin yapısının ön plana çıktığı yaklaşıma bu nedenle yapısalcı para arzı içselliği adı verilmektedir" (Koç Yurtkur, 2019: 135-136).
Yapısalcıların uyumculara karşı çıkmalarının nedenleri, sırasıyla şu şekilde özetlenebilir (Lavoie, 2006: 17):

1- Merkez bankası daima bankaların rezerv ihtiyacını karşılamayabilir. Şüphesiz ki bütünüyle karşılamayacağı durumlar olacaktır.
2- Rezerv ihtiyacının bütünüyle karşılanmadığı durumda yapısal değişiklikler ortaya çıkacaktır.
3- Uyumcular analizlerine, ticari bankaların kredi talebine karşı uyumcu şekilde hareket etmemeleri ve kredi tayınlaması gibi konuları dahil etmemiş yahut etmek istememişlerdir.
4- Merkez bankasının rezerv talebine bütünüyle uyumcu şekilde yaklaşması halinde bile bu durum; kredi arzının bütünüyle yatay bir şekilde belirlendiği anlamına gelmeyecektir. Bunun sebebi ise ekonomik aktivitenin arttığı, ekonominin genişlediği dönemlerde borç ve likit olmayan varlık oranlarındaki artışın faiz oranını yukarı doğru baskılamasıdır. Bu durum kredi ve rezerv arz eğrilerinin genellikle yukarı doğru eğimli olduğu anlamına gelmektedir.
5- Uyumcu yaklaşım, Merkez Bankası tarafından açıklanan kısa vadeli faiz oranları beklentilerini ve piyasa güçlerinin uzun vadeli faiz oranları üzerindeki göz ardı etmiş, diğer bir ifade ile likidite tercihi konusunu umursamamıştır.
Post Keynesyen İktisatta para arzının içselliği konusunu Uyumcu ve Yapısalcı yaklaşım arasında ayrım yapmaksızın, genel itibariyle ve maddeler halinde özetleyecek olursak, şu şeklide özetleyebiliriz (Niggle, 1991: 141-142):
1- Kredi talebi çoğunlukla bankalar tarafından(en azından kısa vadede) karşılanır.
2- Merkez Bankası, bankacılık sisteminin rezerv ihtiyacını çoğunlukla reeskont penceresi yahut açık piyasa işlemleri vasıtasıyla karşılar. Bu işlem sırasında merkez bankası maliyet(faiz) belirleyici konumundadır.
3- Merkez Bankasının ikinci unsurda açıklandığı gibi uyumcu şekilde yaklaşım sergilememesi, diğer bir ifade ile bankaların ihtiyaç duydukları rezervlere ulaşmasına karşı bir tutum içerisinde olması durumunda bankalar geçmişte verdikleri kredilerden tekrar gelir elde etmeye imkan sağlayan menkul kıymetleştirme gibi finansal yenilikler ile kaynak ihtiyaçlarının bütününü karşılayamasalar bile belirli bir miktarını karşılarlar.
4- Banka kredileri mevduatları yaratır(M1 tipi kontrol edilebilir yükümlülükler) ve banka dışı kesim bu varlıkları kabul ederek kullanmaya başlar. Böylelikle mevduatlar M2 tipi yükümlülüğe dönüşebilecek konuma gelir.
5- Bu nedenle rezervler, para ve kredi hacmi, banka kredi talebi tarafından belirlenir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Kredilerin yaratılma süreci, diğer bir ifade ile para arzının dışsallığı/içselliği konusuna dair Türkiye'de yapılan çalışmaların son yıllarda artış gösterdiği görülmektedir. Çalışmalarda kullanılan yöntemler çoğunluklar Granger ve Toda- Yamamoto Nedensellik testleridir. Bununla birlikte Johansen Eşbütünleşme Testi ve Panel ARDL Yönteminin de çalışmalarda kullanıldığı görülmektedir.
Karabulut (2005), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 1986-2004 dönemi verileri ile Granger Nedensellik Testini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının içsel olarak belirlendiği sonucuna ulaşmıştır. Işık ve Kahyaoğlu (2011), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 1987-2007 dönemi verileri ile Johansen Eşbütünleşme Yöntemi ve Granger Nedensellik Testini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının içsel olarak belirlendiği sonucuna ulaşmışlardır. Nenasır (2011), 1986-2010 dönemi verileri ile para arzı ve krediler arasındaki ilişkiyi Türkiye özelinde Granger Nedensellik Testini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için kredilerden para arzına tek yönlü nedensellik bulmuştur. Köksel (2016), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 2006-2014 verileri ile Johansen Eşbütünleşme Testini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının içsel olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Özgür (2017), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 1987-2009 dönemi verileri ile Vektör Hata Düzeltme Modelini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucuna göre bahse konu dönemde para arzının içsel olduğu sonucuna ulaşmıştır.
Kamacı vd. (2017), 2005-2017 dönemi verileri ile Türkiye özelinde kredi hacmi, para arzı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Johansen Eşbütünleşme Testi ve Granger Nedensellik Testlerini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönemde para arzından kredi hacmine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Kofoğlu (2018), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 2006-2017 dönemi verileri ile Toda-Yamamoto Nedensellik Testini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının dışsal olduğu sonucuna ulaşmıştır.
Koç Yurtkur (2019), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 2006-2018 dönemi verileri ile Toda-Yamamoto ve Bootstrap Toda-Yamamoto Nedensellik testlerini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının içsel olduğu sonucuna ulaşmıştır. Narta vd. (2019), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 2006-2019 dönemi verileri ile Toda-Yamamoto Nedensellik Testini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının içsel olduğu sonucuna ulaşılmışlardır.
Demirgil (2020), para arzının içselliği hipotezini Türkiye özelinde 2009-2019 dönemi verileri ile Johansen Eşbütünleşme Testi ve Granger Nedensellik Testlerini kullanarak analiz etmiş, analiz sonucunda bahse konu dönem için para arzının içsel olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Yapılan literatür taramasında, Türkiye özelinde para arzının içselliği hipotezini test eden çalışmalarda, para arzının büyük oranda içsel olarak belirlendiği gözlemlenmiştir. Yalnızca Kofoğlu (2018) yaptığı çalışmasında para arzının dışsal olarak belirlendiği sonucuna ulaşmıştır.

3. YÖNTEM VE BULGULAR

Bu çalışmada Türkiye'de kredilerin yaratılma süreci, diğer bir ifade ile para arzının dışsallığı/içselliği konusu incelenecektir. Bu amaçla krediler ile para arzı arasındaki ilişki genişletilmiş VAR modeli ve Toda-Yamamoto Nedensellik Testi kullanılarak analiz edilecektir. Krediler ile para arzı arasındaki ilişkinin ortaya konulması amacıyla analizde kullanılacak veriler TCMB EVDS sisteminden alınmıştır. 2016:01-2020:07 dönemi için para arzını temsilen M3 para arzı verisi(bin TL), kredileri temsilen ise toplam kredi hacmi(bin TL) verisi kullanılmıştır. Analiz EViews 10 ekonometrik analiz paket programı kullanılarak yapılacak olup analizde kullanılacak veriler logaritmaları alınarak dönüştürülmüştür. Buna ek olarak veriler Hareketli Ortalama Yöntemi kullanılarak mevsimsellikten arındırılmıştır.

TABLO 1: ANALİZDE KULLANILAN DEĞİŞKENLER

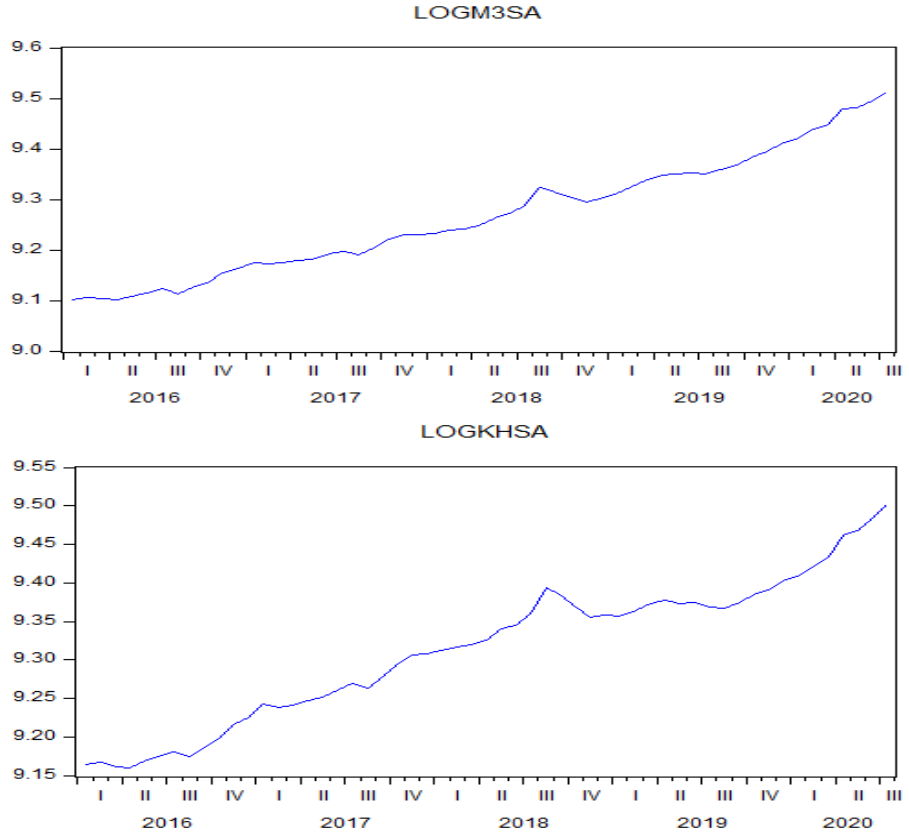
Değişken	Açıklaması
Logm3sa	Logaritması alınarak dönüştürülmüş ve mevsimsel etkilerden arındırılmış M3 para arzı(bin TL)
Logkhsa	Logaritması alınarak dönüştürülmüş ve mevsimsel etkilerden arındırılmış toplam kredi hacmi(bin TL)

TABLO 2: DEĞİŞKENLERE AİT İSTATİSTİKLER

Değişken	Ortalama	Standart Hata	Minimum	Maksimum	Gözlem

Logm3sa	9.266624	0.1167643	9.094466	9.513214	55
Logkhsa	9.313418	0.0930153	9.157562	9.502995	55

GRAFİK 1: DEĞİŞKENLERİN GRAFİKLERİ



"Zaman serisi ekonometrisi yaklaşımında ele alınan modellerde değişkenlerin, durağan yani, ortalama ve varyanslarının zamanla değişmediği varsayılır. Bu etkin ve tutarlı tahminler için gerekli bir varsayımdır" (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2007: 47). Bu çalışmada değişkenlerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacıyla ADF Birim kök testi kullanılacaktır. Bu test *"seride birim kök vardır"* şeklindeki boş hipotezi sınamaktadır. Prob değerinin 0.10'dan büyük çıkması durumunda boş hipotez reddedilemez. Boş hipotezin reddedilememesi ise serilerin durağan olmadığı anlamına gelir.

TABLO 3: ADF BİRİM KÖK TESTİ SONUÇLARI

Değişkenler	ADF Sabitli	ADF Sabitli ve Trendli	ADF Sabitsiz ve Trendsiz
Logm3sa	2.006717 (0.9998)	-1.016095 (0.9330)	6.072621 (1.0000)
Logkhsa	0.758661 (0.9924)	-1.798591 (0.6915)	4.962074 (1.0000)

Parantez içindeki değerler prob değerleridir.

Yapılan birim kök testi sonucunda değişkenlerin seviyelerinde durağan olmadıkları belirlenmiştir.

TABLO 4: FARKI ALINMIŞ DEĞİŞKENLERİN ADF BİRİM KÖK SONUÇLARI

Değişkenler	ADF Sabitli	ADF Sabitli ve Trendli	ADF Sabitsiz ve Trendsiz
ΔLogm3sa	-5.925077 (0.0000)	-6.350118 (0.0000)	-3.966689 (0.0002)
ΔLogkhsa	-5.332479 (0.0000)	-5.364289 (0.0003)	-3.984118 (0.0002)

Parantez içindeki değerler prob değerleridir.
Tablo 4'te görüleceği üzere seriler birinci dereceden farkları alındıklarında durağan hale gelmişlerdir. Değişkenlerin durağanlaştırılmaları sonrasında VAR modelinin gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir.

TABLO 5: GECİKME UZUNLUĞUNUN BELİRLENMESİ

Gecikme	AIC	SC	HQ
1	-14.93699	-14.69125	-14.84637
2	-15.05431	-14.64473	-14.90327
3	-15.18641	-14.61300	-14.97495
4	-15.32157	-14.58432	-15.04970
5	-15.53114	-14.58432	-15.19885
6	-15.82711*	-14.76220*	-15.43441*

Tablo 5'te görüleceği üzere gecikme uzunluğunun belirlenmesinde, literatürde çoğunlukla tercih edilen üç bilgi kriteri sonuçları baz alınmıştır. Baz alınan üç bilgi kriterine göre de ideal gecikme uzunluğu altıdır.
Seçilen gecikme uzunluğunda otokolerasyon sorunun olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Otokolerasyon sorunu olup olmadığının test edilmesi amacıyla LM otokolerasyon testi yapılmıştır. Bu test *"seçilen gecikme uzunluğunda otokolerasyon yoktur"* şeklindeki boş hipotezi sınamaktadır. Bilgi kriterlerince önerilen gecikme uzunluğunun prob değerinin 0.10'dan büyük çıkması durumunda boş hipotez reddedilemez. Boş hipotezin reddedilememesi seçilen gecikme uzunluğunda otokolerasyon sorunu olmadığı anlamına gelir.

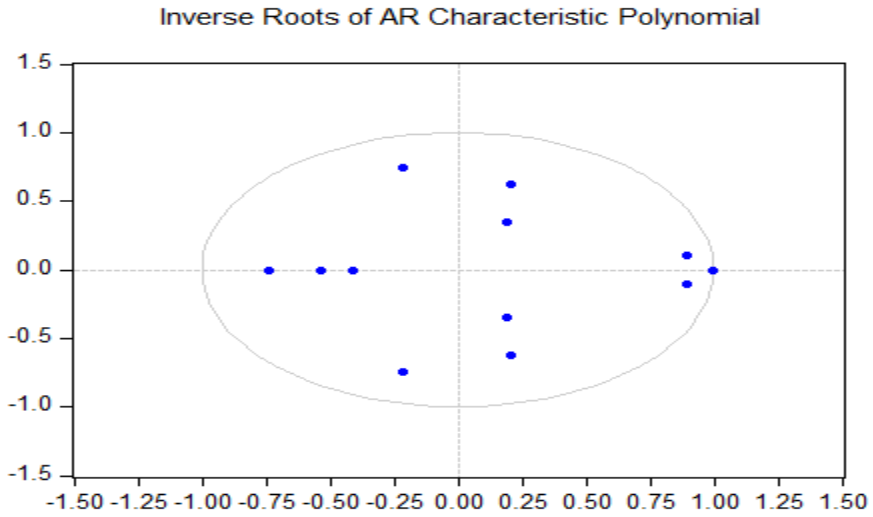
TABLO 6: LM OTOKOLERASYON TESTİ

Gecikme	LM-Stat	Prob
1	11.60949	0.0205
2	2.969640	0.5630
3	7.068435	0.1324
4	6.548210	0.1618
5	6.910450	0.1407
6	4.919517	0.2957

Tablo 6'da görüleceği üzere altıncı gecikme uzunluğunda otokolerasyon sorunu yoktur.
Birim kök testinden elde edilen maksimum bütünleşme mertebesine(dmax=1), bilgi kriterlerince önerilen altı gecikme(p=6) eklenerek oluşturulan VAR(6+1) modelinin dinamik kararlılığının test edilmesi amacıyla AR polinomunun ters köklerinin birim çember içinde olup

olmadığı kontrol edilmelidir. Ters köklerin birim çember dışına taşmaması kurulan modelin dinamik olarak kararlı olduğu anlamına gelir.

GRAFİK 2: AR POLİNOMUNUN TER KÖKLERİ



Grafik 2'de görüleceği üzere AR polinomunun ters kökleri birim çember dışına taşmamaktadır. Bu ise göre kurulan modelin dinamik olarak kararlı olduğunu göstermektedir.

Kurulan VAR modelinde hata terimlerinin normal dağılması ve hata terimlerinin sabit varyanslı olmaları gerekmektedir.

Hata terimlerinin normal dağılıp dağılmadıklarının kontrol edilmesi amacıyla Doornik-Hansen Normallik Testi yapılmıştır. Bu test *"hata terimleri normal dağılmaktadır"* şeklindeki boş hipotezi sınamaktadır. Modellerin prob değerlerinin 0.10'dan büyük çıkması durumunda boş hipotez reddedilemez.

TABLO 7: DOORNİK-HANSEN NORMALLİK TESTİ

Model	Jarque-Bera	df	Prob
1	1.454481	2	0.4832
2	3.647402	2	0.1614
Toplam	5.101882	4	0.2770

Tablo 7'de görüleceği üzere her iki modelinde prob değerleri 0.10'dan büyüktür. Bu ise hata terimlerinin normal dağıldığı anlamına gelmektedir.

Hata terimlerinin sabit varyansa sahip olup olmadıklarının kontrolü amacıyla White Değişen Varyans testi yapılmıştır. White Değişen Varyans testi "*değişen varyans yoktur*" şeklindeki boş hipotezi sınamaktadır. Prob değerinin 0.10'dan büyük çıkması durumunda boş hipotez reddedilemez.

TABLO 8: WHİTE DEĞİŞEN VARYANS TESTİ

Ki kare	df	Prob
80.15635	102	0.9460

Tablo 8'de görüleceği üzere Prob değeri 0.10'dan büyüktür. Bu ise hata terimlerinin sabit varyanslı oldukları anlamına gelmektedir.

Kurulan VAR(6+1) modelinde herhangi bir sorun olmaması sebebiyle değişkenler arasındaki ilişkinin açıklanması amacıyla Toda-Yamamoto Nedensellik Analizine geçilebilir.

Nedensellik analizinin dört muhtemel sonucu vardır.
Bu muhtemel sonuçlar sırasıyla: Kredi hacminden para arzına doğru nedensellik, para arzından kredi hacmine doğru nedensellik, kredi hacmi ile para arzı arasında çift yönlü nedensellik ve iki değişken arasında hiçbir nedenselliğin olmaması durumudur.
Nedensellik analizi kapsamında iki model olması sebebiyle iki boş hipotez vardır. Birinci modelin boş hipotezi "*para arzı kredi hacminin nedeni değildir*" şeklindeyken, ikinci modelin boş hipotezi ise "*kredi hacmi para arzının nedeni değildir*" şeklindedir.

TABLO 9: TODA-YAMAMOTO NEDENSELLİK ANALİZİ

Nedenselliğin Yönü	Ki kare	df	Prob
Logm3sa→Logkhsa	43.89608	6	0.0000
Logkhsa→Logm3sa	10.44006	6	0.1073

Tablo 9'da görüleceği üzere yapılan nedensellik analizi sonuçları itibariyle 2016:01-2020:07 dönemi için birinci modelin boş hipotezi reddedilirken, ikinci modelin boş hipotezi reddedilememektedir. Diğer bir ifadeyle bahse konu dönemde para arzından kredi hacmine doğru tek yönlü nedensellik vardır.

4. SONUÇ

Kredilerin yaratılma sürecinin incelendiği bu çalışmada kredilerin yaratılma süreci konusunun para arzının dışsallığı/içselliği konusu ile yakından ilişkili olduğu belirtilmiştir. İktisat literatüründe Ana Akım İktisat, kredilerin mevduatlara bağlı olarak yaratıldığını, diğer bir ifade ile para arzının dışsal olduğu savunmakta iken Heterodoks İktisat Ekollerinden Post Keynesyen İktisatta ise kredilerin firmaların ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkan kredi talebine bağlı olarak yaratıldığı, bu nedenden ötürü para arzının içsel olduğu savunulmaktadır. Literatür taramasında, Türkiye özelinde para arzının dışsal mı yoksa içsel mi olduğunun belirlenmesi amacıyla yapılan çalışmalarda para arzının çoğunlukla içsel olarak belirlendiği gözlemlenmiştir. Buna karşın bu çalışmada 2016:01-2020:07 dönemi için M3 para arzı ve toplam kredi hacmi verileri kullanılarak yapılan analiz sonucunda para arzının Ana Akım İktisadın savunduğu şekilde dışsal olarak belirlendiği, dolayısıyla kredilerin banka mevduatlarına bağlı olarak yaratıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Çelik, F. (2014). Kredi Talepleri, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Demir, Ö. (1996). Kurumcu İktisat, Ankara: Vadi Yayınları.

Fontana, G. (2002). The making of monetary policy in endogenous money theory: an ıntroduction, Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 24, No. 4 (Summer, 2002), pp. 503-509.

Green, R. (1989). Real bills doctrin, In Money (pp. 310-313). London; Palgrave Macmillan.

Işık, S. (2003). Keynes para arzının belirlenmesinde bir endojenist miydi, Ekonomik Yaklaşım, Cilt 14, Sayı 46, s. 71-106.

Işık, S. (2004). Para Finans ve Kriz, Ankara: Akçağ Yayınları.

Itoh, M. ve Lapavitsas, C. (2012). Para ve Finansın Ekonomi Politiği, çev. T. Öncel, İstanbul: Yordam Kitap.

King, E. J. (2002). A History of Post Keynesian Economics Since 1936, Cheltenham, Edward Edgar.

Koç Yurtkur, A. (2019). Para arzının içselliği hipotezi: Türkiye için ampirik bir analiz (2006-2018), Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, Sayı 24, s. 131–150.
Lavoie, M. (2006). Endogenous money: accommodationist, In A Handbook Alternative Monetary Economics, (pp. 17-34), Cheltenham: Edward Edgar.
Niggle, J. C. (1991). The endogenous money supply theory: an institutionalist appraisal, Journal of Economic Issues, Vol. 25, No. 1 (Mar., 1991), pp. 137-151.
Özgür, G. (2008). İçsel para teorisi'ne genel bir bakış, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 26, Sayı 2, s. 51-79.
Parasız, M. İ. (1998). Modern Para Teorisi, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
Parasız, M. İ. (2009). Para Teorisi Ve Politikası, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
Paya, M. M. (2013a). Para Teorisi ve Para Politikası, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
Paya, M. M. (2013b); Küresel Ortamda İktisat Politikaları, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2007). Ekonometrik Zaman Serileri Analizi, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
Schwartz, J. A. (1989). "Banking school, currency school, free banking school, In Money (pp. 41-49). London: Palgrave Macmillan.
Shanmugam, Bala, Mahendhiran Nair and Ong Wee Li (2003). "The endogenous money hypothesis: empirical evidence from malaysia (1985-2000), Journal of Post Keynesian Economics, vol. 25, issue 4, 599-611.
Togay, S. (1994). Post-keynezyen teoride para arzının içselliği, Ekonomik Yaklaşım, Cilt 5, Sayı 13, s. 47-66.
Yıldız, R. ve Yıldırım, E. (2018). Soru-Cevap Tekniğiyle Tez Yazma, Makale Hazırlama Ve Yayınlama Kılavuzu, Ankara: Detay Yayıncılık.
Wray, R. L. (1992). "Commercial banks, the central bank, and endogenous money, Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 14, No. 3 (Spring, 1992), pp. 297-310.

TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU DALGALANMALARI CDS PRİMİ İLE TAHMİN EDİLEBİLİR Mİ? AMPİRİK BİR ANALİZ

Dr. Oğuzhan Şengül
İLBANK A.Ş.
oguzhansengul2023@gmail.com

Özet: İktisat literatüründe risk algısı önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle beklentilerin yönlendirilmesinde risk algısı önemli olsa da bunu ölçmek oldukça zordur. Credit Default Swap (CDS) primi olarak adlandırılan ve kredi temerrüt takası şeklinde Türkçeye çevrilebilen bu finansal araç, kredi sigortası şeklinde nitelendirilebilir. Böylece bir alacağın ödenmemesi durumunda bu ödemeyi üstlenen kurum ödenmeme riskini üstlenirken, sigortalatan bir prim ödemektedir. Bu prim ise CDS şeklinde tanımlanmaktadır.
CDS primlerindeki bir artış, ekonomideki riskin arttığı yönünde bir sinyal verirken, düşüş tersi şekilde ekonomideki risklerin azalma sürecine girdiğini anlatmaktadır. Bu bağlamda riskteki bir değişimin makro ekonomik göstergeler üzerindeki etkisini incelemek adına CDS primlerini kullanmak faydalı olabilir. Bu açıklamalar ışığında, özellikle gelişmekte olan ülkeler için önemli bir yere sahip olan döviz kurlarının aşağı ve yukarı yönlü hareketlerinde riskin veya ülke riskinin ne derece etkili olduğu, hareketleri ne derece açıklayabildiğini incelemek için CDS primleri kullanılabilir.
Bu çalışmada, Amerika Birleşik Devletleri Merkez Bankası başkanı Bernanke'nin Mayıs 2013 tarihinde yapmış olduğu "Parasal Genişleme" programının sonlandırılacağını açıklaması sonrasında gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ulusal paraların ABD doları karşısında değer kaybetmeye başladığı görülmüştür. Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerden bir tanesi olan Türkiye ekonomisinde kurdaki dalgalanmalar ile CDS primindeki değişme arasındaki ilişki farklı ekonometrik yöntemler ile test edilmesi amaçlanmaktadır. Sonuçlar kur oynaklığının tahmin edilebilmesi ve uygun politika çıkarsamalarının yapılabilmesi için önemlidir.
Anahtar Kelimeler: CDS primleri, döviz kuru oynaklığı, nedensellik analizi.

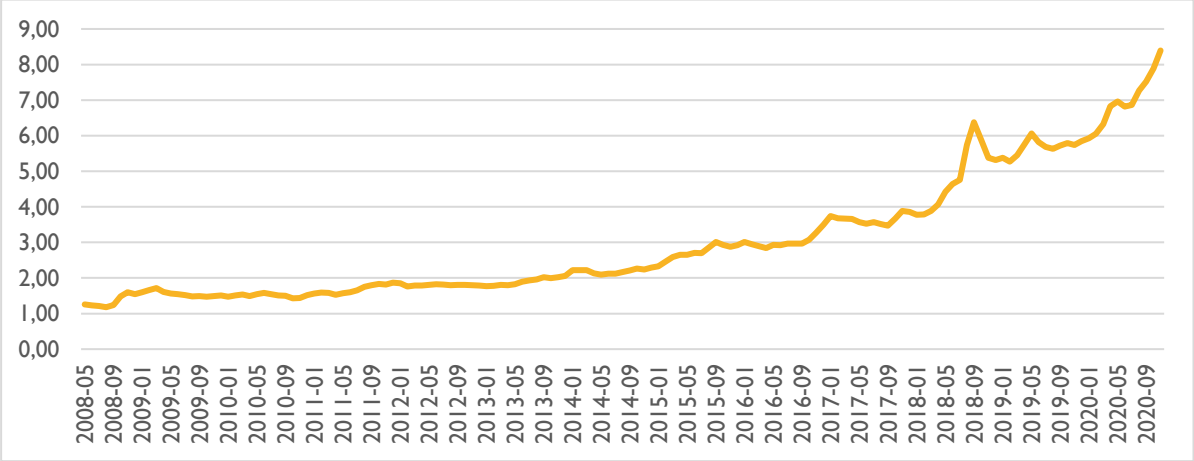
CAN BE EXCHANGE RATE FLUCTUATIONS MINESTIMATED BY CDS PREMIUMS IN TURKEY? AN EMPIRICAL ANALYSIS

Abstract: Risk perception emerges as an important issue in the economics literature. Although risk perception is important, especially in guiding expectations, it is very difficult to measure. This financial instrument, which is called the Credit Default Swap (CDS) premium can be qualified as credit insurance. Thus, if a receivable is not paid, the institution undertaking this payment undertakes the risk of non-payment, while the insurer pays a premium. This premium is defined as CDS.
While an increase in the CDS premiums gives a signal that the risk in the economy is increasing, the decrease indicates that the risks in the economy are in the process of decreasing. In this context, it may be useful to use CDS premiums to examine the impact of a change in risk on macroeconomic indicators. In the light of these explanations, CDS premiums can be used to examine how much the risk or country risk is effective in the up and down movements of exchange rates, which have an important place for developing countries, and to what extent they can explain the movements.
In this study, it was observed that the national currencies started to depreciate against the US dollar in the economies of developing countries after Bernanke, the president of the Central Bank of the United States, announced that the "Monetary Expansion" program he had made in May 2013 would be terminated. In this study, the developing countries, one of the different econometric relationship between changes in CDS with fluctuations in the exchange rate in the economy of Turkey with the test method is intended to be. The results are important for predicting exchange rate volatility and making appropriate policy inferences.
Keywords: CDS Premium, Exchange rate volatility, Causality analysis.

GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkeler için 2013 yılının Mayıs ayı bir milat niteliğindedir. Zira Amerika Birleşik Devletleri merkez bankası Federal Rezerv, küresel finans krizinin ortaya çıkışı ile başlattığı parasal genişleme programını bitireceğini bu tarihte açıklamıştır. Bu durum ise gelişmekte olan ülke ekonomileri açısından olumsuz bir durum oluşturmuştur. Zira bu haber ile uluslararası sermaye akımları gelişmekte olan ülke finansal sistemlerinden Amerika Birleşik Devletleri'ne doğru hareket etmeye başlamıştı.

Sermaye akımlarının olumsuz etkilediği ülkelerden bir tanesi de Türkiye olmuştur. Zira sermayenin yön değiştirmesi ile Türk lirasının Amerikan doları karşısında değer kaybetmeye başladığını söylemek mümkündür. 2013 yılından 2020 yılına kadar Türk lirasının Amerikan doları karşısındaki değerini grafik 1'de görmek mümkündür.



Grafik 1. ABD doları / Türk lirası Kurunun Aylık Seyri (TL) Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası EVDS (Erişim tarihi: 05.11.2020)

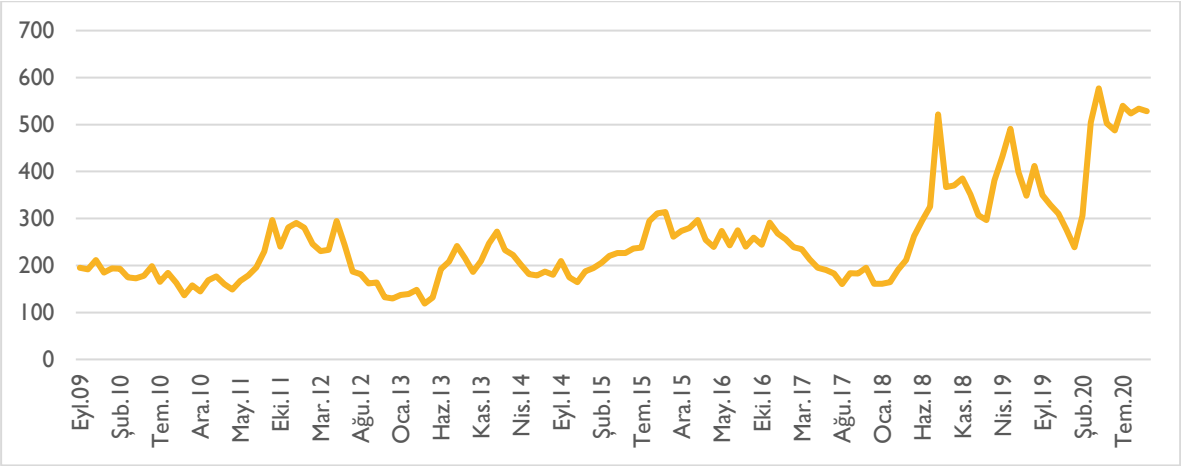
Grafikte de görüldüğü üzere 2008 – 2013 yılları arasında Türk lirasının Amerikan doları karşısındaki değerinin istikrarlı bir seyir izlediğini söylemek mümkündür. Bununla birlikte 2013 sonrası dönemde bir artış trendi oluşmuş, 2018 yılında ise daha oynak bir seyir oluşmuş, 2018 Ağustos ve 2020 yılının ortalarından itibaren zirve dönemleri yaşanmıştır.

Zhang vd. (2010) bir finansal aracın fiyatının o aracın riski ile alakalı olduğunu iddia etmiştir. Ayrıca bir ülkenin para birimi o ülkenin bir finansal aracı olduğunu bildirmiştir. Bu bağlamda Hassan vd. (2017) ise döviz kurundaki riskin ülkedeki ekonomik ve politik istikrarla ilgili olduğunu vurgularken ülkenin politik ve ekonomik riskini CDS primleri ile ölçmenin mümkün olduğunu söylemiştir. Credit Default Swap (CDS) primi olarak adlandırılan ve kredi temerrüt takası şeklinde Türkçeye çevrilebilen bu finansal araç, kredi sigortası şeklinde nitelendirilebilir. Böylece bir alacağın ödenmemesi durumunda bu ödemeyi üstlenen kurum ödenmeme riskini üstlenirken, sigortalatan bir prim ödemektedir. Bu prim ise CDS şeklinde tanımlanmaktadır. Bu açıklamalar ışığında CDS primindeki değişim kurun gidişatı hakkında bilgi verebilecektir. Böylesi bir ilişkinin varlığı döviz kurunun tahmin edilebilirliğini arttırarak yatırımcılar açısından kullanışlı bir ilişki olacaktır.

CDS primlerinin yıllar itibariyle hareketi aylık veriler ile incelendiğinde 2013 yılından sonra dalgalı bir prim hareketinin olduğu görülmektedir. 2013 yılının Nisan ayında 118,9'a kadar

düşen CDS primi Türkiye ekonomisi ile ilgili riskin de düştüğünü göstermektedir. Mayıs 2013'te yapılan açıklama ile CDS primlerinde de artış yaşanmaya başlamıştır. Tüm bu gelişmeler grafik 2'de özetlenmektedir.

2013 Mayıs – Ocak 2018 dönemi arasında dalgalı bir seyir izlerken 2013 Nisan ayı CDS primi ile 2018 Ocak ayı arasındaki CDS prim farkı sadece kırktır. Fakat 2018 yılının Mart ayından sonra CDS primi hızlı bir şekilde yukarı doğru tırmanmış ve Ağustos ayında 500 puanın üstüne çıkarak önemli bir zirve yapmıştır. Buna benzer bir zirve ancak pandeminin en yoğun olduğu Nisan 2020 tarihinde oluşacaktır. Nisan ayında 579 puana kadar çıkan CDS primi sonrasında daha istikrarlı bir pozisyona geçse de, 500 puanın altına düşme trendine geri kalan aylarda hiç girmemiştir.



Grafik 2. CDS Priminin Yıllar İtibariyle Seyri (2009 – 2020) Kaynak: Bloomberg veri terminali.

KURDAKİ DEĞİŞİM İLE CDS PRİMLERİNDEKİ DEĞİŞİM KARŞILAŞTIRILDIĞINDA, ÖZELLİKLE 2013 SONRASI DÖNEMDE, İKİ DEĞİŞKENDE DE BİR ARTIŞ TRENDİNİN OLDUĞUNU SÖYLEMEK MÜMKÜNDÜR. BU DURUM OLASI İLİŞKİNİN VARLIĞINA İŞARET ETMEKTEDİR.

1- Literatüre Taraması

Literatürde döviz kuru oynaklığının tahmin edilebilmesine yönelik kurulmuş çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bununla birlikte, CDS primlerinin finansal piyasalara ait risklerin ölçülmesi hakkındaki çalışmaların ilki 2007 yılında yayımlanmıştır. Carr ve Wu (2007) çalışmalarında Brezilya ve Meksika ekonomilerinde CDS primleri ile yabancı para opsiyon piyasası arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda her iki ülke ekonomisi için de CDS primlerinden opsiyonlu yabancı para piyasası fiyatlarına doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Sonraki çalışmalar daha çok gelişmiş ülke ekonomileri üzerine yoğunlaşmıştır. Bunlardan Hui ve Chung'a (2011) ait çalışmada CDS primlerinin Euro bölgesi ülkelerindeki döviz kuru oynaklığını açıklamaya çalışmışlardır. Bekkour vd. (2015) ise yine Euro bölgesi ülkelerini inceledikleri çalışmalarında kriz dönemini ele almışlardır. Çalışma sonucunda özellikle kriz döneminde CDS primlerinin Euro üzerinde etkili olduğunu iddia etmişlerdir.

Omachel ve Rudolf (2014) yine Avrupa Birliği ülkelerini dikkate alarak oluşturduğu modelde kriz sonrası dönemde Euronun performansını incelemiştir. Çalışma sonucunda CDS primleri ile Euronun değeri arasında zayıf bir ilişkinin olduğu görülmüştür.

Zhang vd. (2010) Euro bölgesi ülkelerine ek olarak Japonya ve İngiltere ekonomilerini analize dahil etmiştir. Çalışmaları sonucunda araştırmacılar anlık ya da beklentiler üzerinden ne olursa olsun CDS primlerinin etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hui ve Fong (2015) ise Euro bölgesi ülkelerine ek olarak İsviçre, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya'yı da dahil ettiği çalışmalarında ampirik uygulamaları sonucunda CDS primlerinin ülke para birimlerinin değerleri üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Az sayıdaki çalışmada gelişmekte olan ülke ekonomileri CDS primi – döviz kuru ilişkisi çerçevesinde incelenmiştir. Bu çalışmalardan bir tanesi Della Corte vd. (2015) aittir. Çalışmalarında yirmi gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomisini dikkate almışlar ve ampirik sonuçlar hem spot döviz piyasasında hem de opsiyonlu döviz piyasasında CDS primi ile döviz kuru arasında ilişkinin varlığını yirmi ülke için de ortaya koymuştur.

Türkiye ekonomisi için ise Hassan vd. (2017) tarafından yapılan bir çalışma bulunmaktadır. Çalışmada 2008 krizi sonrası dönemde Türk lirasının Amerikan doları karşısındaki değerini tahmin etmede CDS primlerinin ne derece etkili olduğunu inceleyen yazarlar, ampirik analiz sonucunda bir risk ölçüsü olarak CDS primlerinin kriz sonrası dönemde döviz kurunu belirlemede önemli bir faktör olduğunu iddia etmişlerdir.

Görüldüğü üzere literatürdeki mevcut çalışmalar genel olarak gelişmiş ülke ekonomilerini analiz etmekte, aynı zamanda daha erken dönemleri dikkate almaktadır. Türkiye için yapılmış çalışmada ise kriz sonrası dönem 2016 yılına kadar incelenmiştir. Mevcut çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada, parasal genişlemenin bitirileceğinin duyurulduğu ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin finans kesimi için bir milat niteliğinde olan Mayıs 2013 tarihinden günümüze kadar geçen dönemi incelemek suretiyle literatüre bir katkının yapılması amaçlanmaktadır.

2- AMPİRİK SONUÇLAR

BU ÇALIŞMADA TÜRKİYE EKONOMİSİNDE MAYIS 2013-EKİM 2020 DÖNEMİ ARASINDA NOMİNAL DÖVİZ KURU (NEER) İLE CDS PRİMLERİ (CDS) ARASINDAKİ İLİŞKİ NEDENSELLİK TESTLERİ ARACILIĞI İLE İNCELENMEKTEDİR. DEĞİŞKENLERE AİT VERİLER TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI VERİ TABANI OLAN EVDS'DEN VE BLOOMBERG VERİ TABANINDAN ELDE EDİLMİŞTİR. DEĞİŞEN VARYANS SORUNUNA KARŞI HER İKİ DEĞİŞKENE AİT SERİNİN DOĞAL LOGARİTMASI ALINMIŞTIR. AMPİRİK ANALİZLERDE SIRASIYLA TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER, KORELASYON, BİRİM KÖK TESTİ VE NEDENSELLİK TESTLERİ YER ALMAKTADIR.

TABLO 1: DEĞİŞKENLERE AİT TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER

	Gözlem	Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart Sapma	Varyasyon Katsayısı	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera

NEER	90	1.270	2.065	0.602	0.414	0.325	0.200	1.793	6.063 (0.048)**
CDS	90	5.575	6.357	4.882	0.344	0.061	0.560	2.581	5.360 (0.068)*

Not: Varyasyon katsayısı standart sapmanın aritmetik ortalamaya oranıdır**.** Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tanımlayıcı istatistiklere göre logaritması alınmış nominal döviz kuru ve CDS priminin dağılımı sağa çarpık ve basıktır. Her iki değişkenin öngörülebilirliği dikkate alındığında CDS primlerinin daha öngörülebilir ve stabil bir süreç izlediği görülmektedir. Jarque-Bera testine göre ise nominal döviz kuru %5 anlam seviyesinde ve CDS primi ise %10 anlam seviyesinde normal dağılım göstermemektedir.

Tablo 2. Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

	NEER	*RES*
NEER	1	-
CDS	0.766	1

Nominal döviz kuru ile CDS primi arasında pozitif ve güçlü bir korelasyon bulunmaktadır. Bu durum nedensellik ve diğer analizlerde değişkenler arasında bir etkileşimin olma ihtimalini arttırmaktadır.

TABLO 3. ADF (1981) BİRİM KÖK TESTİ SONUÇLARI

		Değişkenler	ADF		ADF
Düzey	*Sabit*	**NEER**	0.239 (2) [0.973]	*Birinci Farklar*	-7.340 (1) [0.00]***
		CDS	-2.014 (0) [0.280]		-9.258 (0) [0.00]***
	Sabit+Trend	**NEER**	-3.091 (3) [0.114]		-7.344 (1) [0.00]***
		CDS	-2.765 (0) [0.214]		-9.218 (0) [0.00]***

Not: ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir. Parantez içindeki değerler Schawarz bilgi kriterine gore optimal gecikme uzunluğunu göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Dickey-Fuller (1981) birim kök testi sonuçlarına göre her iki değişkende açık bir şekilde düzey değerinde birim kök taşımakta ve birinci farkı alındığında durağan olmaktadır. Nedensellik testlerinde test süreci gereği optimal gecikme uzunluğunun bulunması gerekmektedir. Nominal döviz kuru ile CDS primi arasında kurulan vektör otoregresyon modelinde otokorelasyonun olmadığı optimal gecikme uzunluğu 3 olarak seçilmiştir.

TABLO 4. TODA-YAMAMOTO (1995) VE BOOSTRAP'A DAYALI HACKER-HATEMİ J (2005, 2006) GRANGER NEDENSELLİK TEST SONUÇLARI

Hipotez	Gecikme uzunluğu $k+d_{\max}$	MWALD	%1 Boostrap Kritik Değeri	%5 Boostrap Kritik Değeri	%10 Boostrap Kritik Değeri

NEER≠>CDS	4	4.024 (0.258)	17.261	12.178	9.979
CDS≠>NEER	4	11.052 (0.00)***	16.272	11.938	9.791*

Not: ***.** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. $k+d_{\max}$ Değerleri AIC kriterlerine göre seçilen gecikme uzunlukları ile serilerin durağanlık seviyeleri toplamını göstermektedir. Parantez içindeki değerler asimptotik olarak dağılan olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 4'te Hacker – Hatemi J nedensellik analizi sonuçları verilmektedir. Sonuçlara göre CDS primlerinden nominal döviz kuruna doğru asimptotik olarak %1 anlam seviyesinde ve boostrap olarak %10 anlam seviyesinde nedensellik bulunmaktadır. Nominal döviz kurundan CDS primlerine doğru herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. Bu sonuç döviz kurundaki dalgalanmaların CDS primlerindeki değişmeler üzerinden tahmin edilebileceğine dair kanıtlar sunmaktadır. CDS primindeki olası artışların döviz kuru üzerinde etkili olacağını belirtirken, primdeki değişimin finansal yatırımcıların kur ile ilgili eklentiler üzerinden etkili olabileceğini söylemek mümkün olabilir.

TABLO 5. HATEMİ J-ROCA (2014) ASİMETRİK NEDENSELLİK TEST SONUÇLARI

Nedenselliğin Yönü	MWALD	%1	%5	%10
$(NEER)^{+}$≠>$(CDS)^{+}$	0.099 (0.753)	7.470	3.939	2.799
$(NEER)^{+}$≠> $(CDS)^{-}$	0.661 (0.416)	8.133	4.277	3.261
$(NEER)^{-}$≠> $(CDS)^{-}$	4.620 (0.032)**	9.425	4.676	2.985*
$(NEER)^{-}$≠> $(CDS)^{+}$	0.243 (0.622)	7.425	4.077	2.788
$(CDS)^{+}$≠> $(NEER)^{+}$	4.330 (0.037)**	8.805	4.561	3.260*
$(CDS)^{+}$≠> $(NEER)^{-}$	0.167 (0.683)	6.920	4.269	2.887
$(CDS)^{-}$≠> $(NEER)^{-}$	0.027 (0.870)	7.862	4.387	3.087
$(CDS)^{-}$≠> $(NEER)^{+}$	0.385 (0.535)	7.127	4.182	2.840

Not: ≠> notasyonu nedenselliğin olmadığı sıfır hipotezini göstermektedir. Parantez içindeki değerler asimptotik olarak olasılık değerlerini göstermektedir. ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1. %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. Bootstrap sayısı 10.000'dir.

Tablo 5'te ise Hatemi-J ve Roca nedensellik analiz sonuçları gösterilmektedir. Sonuçlara göre nominal döviz kurunun negatif bileşeninden (azalması ve dolaysıyla ulusal paranın değer kazanması) CDS priminin negatif bileşenine (risk priminin azalması) doğru asimptotik olarak %5 anlam seviyesinde ve boostrap olarak %10 anlam seviyesinde nedensellik bulunmaktadır. Ayrıca CDS priminin pozitif bileşeninden (risk priminin artması) nominal döviz kurunun pozitif bileşenine (artması ve dolaysıyla ulusal paranın değer kaybetmesi) doğru asimptotik olarak %5 anlam seviyesinde ve boostrap olarak %10 anlam seviyesinde nedensellik bulunmaktadır. Söz konusu nedenselliklerin dışında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamaktadır.

Öncelikle CDS primindeki pozitif artışın kurda artışa neden olacağını gösteren bulgular ilk olarak yapılmış olan Hacker ve Hatemi J tarafından geliştirilen nedensellik analizi sonuçları ile uyumludur. Aynı zamanda iktisadi olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Zira CDS primindeki artış ekonomide riskin artması demek oluyor ki, riskin artması durumunda yerel para birimine olan güven azalacak ve yabancı para birimlerine olan talep artacak, bu da kurun artmasına

neden olacaktır. Döviz kurundaki negatif bir şoktan CDS primindeki düşüşe doğru tek yönlü nedenselliğin varlığı yerel paranın yabancı para karşısındaki değerinin artmasının ekonominin geneline yönelik risklerin azalması anlamına gelmekte, bu da CDS primlerinin düşmesine neden olduğu söylenebilir. Bu açıdan istatistiki olarak anlamlı olan sonucun iktisadi olarak da anlamlı olduğunu söylemek mümkündür.

3- Sonuç

Döviz kuru oynaklığının tahmini ekonomik öngörülerin yapılabilmesi için önemli bir konudur. Bu çalışmada kurdaki değişimin tahmini için CDS primlerinin ne derece kullanışlı olduğu incelenmiştir. Bu amaçla mevcut literatürdeki çalışmalardaki modellerin de yardımı ile kur ve CDS primi arasındaki ilişki Hacker – Hatemi J ve Hatemi-J ve Roca tarafından geliştirilen nedensellik testlerine tabi tutulmuştur.

Türkiye ekonomisinin 2013 Mayıs – 2020 Ekim dönemin ait verilerin kullanıldığı analiz sonuçlarına göre CDS priminden kura doğru tek yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Her iki analiz de ilişkinin yönünün CDS primlerinden kura doğru olduğunu göstermektedir. Bu durum CDS primlerinin önemli bir gösterge olduğunu anlatmaktadır. Öte yandan kurdaki bir düşüşün CDS primlerini negatif etkilediğine yönelik bulgu da kurdaki düşüşün riski düşürmesi nedeni ile CDS primini de azaltacağı anlamına gelmektedir. Tüm bu sonuçlar ışığında kurdaki değişimin ya da dalgalanmanın CDS primi ile test edilebileceğini söylemek mümkündür.

Kaynakça

Bekkour, L., Jin, X., Lehnert, T., Rasmouki, F., & Wolff, C. (2015). Euro at risk: The impact of member countries' credit risk on the stability of the common currency. *Journal of Empirical Finance*, 33, 67-83.

Carr, P., & Wu, L. (2007). Theory and evidence on the dynamic interactions between sovereign credit default swaps and currency options. *Journal of Banking & Finance*, 31(8), 2383-2403.

Della Corte, P., Sarno, L., Schmeling, M., & Wagner, C. (2015). Exchange rates and sovereign risk. Available at SSRN 2354935 http://ssrn.com/ abstract¼2354935.

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: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072.

Hacker RS, Hatemi-J A (2005) A multivariate test for ARCH effects. *Appl Econ Lett* 12(7): 411–417.

Hacker, R.S. & A. Hatemi-J. (2006). Tests for Causality between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application. *Applied Economics*, 38(13), 1489-1500.

Hassan, M.K., Kayhan, S., Bayat, T. (2017). Does credit default swap spread affect the value of the Turkish LIRA against the U.S. dollar?. *Borsa Istanbul Review*, 17 (1), 1-9.

Hatemi-J, Roca, E. (2014). Brics and PIGS In the presence of uncle Sam and big brothers: Who drive who? Evidence based on asymmetric causality tests. *Griffith Business School Discussion Papers Finance*, ISSSN:1836-8123

Hui, C. H., & Chung, T. K. (2011). Crash risk of the euro in the sovereign debt crisis of 2009e2010. *Journal of Banking & Finance*, 35(11), 2945-2955.

Hui, C. H., & Fong, T. P. W. (2015). Price cointegration between sovereign CDS and currency option markets in the financial crises of 2007 - 2013. *International Review of Economics & Finance*, 40, 174-190.

Omachel, M., & Rudolf, M. (2014). The relationship between sovereign defaults and exchange rate shocks in the Eurozone: A simple measure for systemic sovereign credit risk. Available at SSRN http://ssrn.com/ abstract¼2513178.

Toda, H. Y. and Yamamoto T. (1995), Statistical inferences in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.

Zhang, G., Yau, J., & Fung, H. G. (2010). Do credit default swaps predict currency values? *Applied Financial Economics*, 20(6), 439-458.

BİR ÜRÜNÜN BEĞENİ DÜZEYİNİN NÖROPAZARLAMA KAPSAMINDA FMRI TEKNİĞİ İLE TEST EDİLMESİ: KAMYON ÜRÜNÜ ÖRNEĞİ

Sabri Çimen
Kocaeli Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalı
sabricimen@otokocotomotiv.com.tr
Prof. Dr. F. Burcu Candan
Kocaeli Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalı
burcucandan@yahoo.com

ÖZET: Tüketicilerin bilişsel, duygusal ve davranışsal tutumlarını tespit edebilmek, bir başka deyişle ürünler hakkında gerçekte neler hissettiklerini, amaçlarını, endişe, arzu veya isteklerini anlayabilmek üzere yapılan pazarlama araştırmalarında sıklıkla anket, odak grup vb konvansiyonel veri toplama yöntemleri kullanılmaktadır. Ancak tüketicilerin doğrudan rasyonel zihinlerine ve bilinç düzeylerine yönelen bu yöntemlerde başarı oranı sınırlı olabilmekte, dolayısıyla bu araştırmalara dayanarak hazırlanan pazarlama karmalarının veya pazarlama stratejilerinin başarı şansı azalabilmektedir. Bu endişeler arttıkça alternatif yöntemlere olan ilgi de artmaktadır. Bunlardan biri de pazarlama biliminin nörobilimden faydalanarak ortaya koyduğu nöropazarlama araştırmalarıdır. Bu doğrultuda fMRI teknolojisi kullanılarak yapılan pazarlama araştırmalarının gün geçtikçe yaygınlaştığı görülmektedir. Bu çalışmada ağır ticari vasıta, kısaca kamyon ürünü hakkında katılımcıların beğeni düzeyinin fMRI teknolojisiyle tespit edilmesi amaçlanmıştır. Kuzeybatı Anadolu'da yaşayan kamyon şoförlerine fMRI deney tasarımına uygun hazırlanmış kamyon görselleri gösterilmiş ve beğeni düzeyleri sorulurken beyin aktivasyonları gözlemlenmiştir. fMRI testi sonrasında davranış testleri yapılmıştır. fMRI bulgularıyla davranış test bulguları karşılaştırılmıştır. İki test arasında paralellik tespit edilmiştir. Beyindeki aktivasyonlarla literatürdeki benzer fMRI bulgularla karşılaştırılmış, literatürdeki benzer çalışmaların sonuçlarıyla benzerlik gösterdiği görülmüştür. Bu bulgularla tasarlanacak pazarlama stratejilerinin ve 4P faaliyetlerinin daha isabetli olacağı ve ekonomik değer yaratılabileceği sonucuna varılmıştır.
Anahtar Kelimeler: Nöropazarlama, fMRI, kamyon, beğeni düzeyi

TESTING THE LEVEL OF LIKING OF A PRODUCT BY fMRI TECHNIQUE WITHIN NEUROMARKETING: EXAMPLE OF TRUCK AS A PRODUCT

ABSTRACT: Conventional data collection methods such as questionnaires, focus groups, etc. are frequently used in marketing researches to determine cognitive, emotional and behavioral attitudes of consumers about products, in other words, to understand what they actually feel, their purposes, concerns, desires or wants. However, the success rate of these methods, which are directed to the rational mind and consciousness levels of the consumers, may be limited, so the chances of success of marketing mixes or marketing strategies prepared based on these researches may decrease. As these concerns increase, interest in alternative methods increases. One of these is the neuromarketing research that marketing science has put forward using neuroscience. In this direction, it is seen that marketing researches using fMRI technology are becoming widespread day by day. In this study, it is aimed to determine the liking level of the participants about the heavy commercial vehicle, shortly truck as a product, by fMRI technology. Truck drivers living in Northwest Anatolia were shown truck images prepared in accordance with fMRI experimental design and brain activations were observed while asking their liking levels. After the fMRI tests behavioral tests were performed. The fMRI findings were compared to bahavioral test findings. Similarities were discovered between two test results. Following that, the activations in the brain were compared with similar fMRI findings in the literatüre and similar results were found.It was concluded that marketing strategies and 4P activities which will be designed by using these findings would be more accurate and economic value could be created.
Key Words: Neuromarketing, fMRI, truck, liking level

GİRİŞ

Tüketiciler gerçekte ne istemektedirler? Ürünlerde gerçekte neye önem vermektedirler? Tüm satınalma kararlarını bilinçli ve rasyonel olarak mı verirler? Yoksa kendilerinin dahi farkında olmadıkları, ancak her seçimde onları yönlendiren başka zihinsel süreçler mi söz konusudur? Böyleyse bunlar nelerdir? Şirketler bu soruların cevaplarını doğru tespit edebildikleri ölçüde iş kararlarını daha isabetli verebilir. Bu cevaplara göre ürün tasarımlarına, kanallara, fiyatlama ve iletişim stratejilerine karar verebilirler. Pazarlama araştırmalarının bu en temel soruları dünya ölçeğinde milyarlarca dolara mal olmaktadır. Peki, bu soruların cevapları nasıl bulunacaktır? Şirketlerin kaygıları tam olarak burada başlamaktadır. Bu soruları insanlara anketler, odak gruplar vb yöntemler kullanarak yönlendirdiğimizde, gerçekten doğru cevapları toplayabilmekte miyiz? Aslında bu soru ve endişe yeni değildir. Webb'in 1966'daki tespitine göre sosyal araştırmaların çok büyük bir kısmı anketlere dayanmaktadır. Bunların hata payının yüksek olması ve tek yönteme aşırı bağımlılık bir hayıflanma sebebidir (Webb vd, 1966:1). Bu tespit 21.yy'ın başı itibarıyla halen çok isabetlidir (Woodside vd, 2012: 594). Bu endişeler arttıkça alternatif yöntemlere olan ilgi de artmaktadır. Bunlardan biri de pazarlama biliminin nörobilimden faydalanarak ortaya koyduğu nöropazarlama araştırmalarıdır.

Bu makalede daha geniş bir araştırmanın bir alt çalışması paylaşılmıştır. Çalışma, ticari bir ürün olan kamyon üzerinde yapılmıştır. Katılımcılar kamyon kullanıcıları olan şoförlerden seçilmiştir. Pazarlama uyaranı olarak kamyon görselleri kullanılmış ve katılımcıların bu görseller hakkında beğeni seviyesi hem fMRI'da, hem davranışsal testlerle ölçülmüştür. Sonuçlar iki test hem kendi arasında hem literatür bulgularıyla karşılaştırılmış ve sonuçların uyumlu olduğu görülmüştür.

1. TÜKETİCİ DAVRANIŞI VE NÖROBİLİM

Pazarlama biliminde tüketici davranışını açıklamak için kullanılan genel modele göre tüketici zihni "kara kutu" olarak tanımlanır. Bu kara kutuya girdi teşkil eden etkiler, zihinsel süreçlerin tetiklenmesine, sonuçta bir çıktıya yani tepkiye sebep olur. Çeşitli uyarıcılara maruz kalan tüketici kişisel ve çevre faktörlerin etkisinde kalarak tepki gösterir. Bunlar sonucunda satınalma süreci tetiklenir (İslamoğlu, Altunışık, 2010: 25; Odabaşı, Barış, 2012: 47-49; Yükselen 2012: 123). Doğru pazarlama stratejilerinin belirlenmesi için tüketici davranışının anlaşılması gerekir. Tüketici davranışını tahmin etmeye yönelik pazarlama araştırmalarında yoğunlukla anket, odak grup çalışması gibi konvansiyonel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı görülmektedir. Anket ve benzeri geleneksel veri toplama yöntemlerinde bireylere sözlü veya yazılı olarak soru yönlendirildiğinde otomatik olarak beynin bilinç düzeyindeki rasyonel mekanizmaları harekete geçirilmekte, dolayısıyla alınan cevaplar da bilinç düzeyinde yani rasyonel cevaplar olmaktadır. Oysa düşüncelerin yüzde doksan beşi bilinçdışı zihnimizde yer alır. Bunlar farkında olmadığımız ve ifade edemediğimiz, dağınık ve çeşitli anılar, duygular, düşünceler ve diğer bilişsel süreçlerdir (Aktaran: Woodside vd, 2012: 594; Zaltman, 2003: 14-15; Bargh, 1999:462; Wegner, 2002: 11).

Tüketici araştırmaları konusundaki yaygın alışkanlık, tüketicilere inanışları, fikirleri, tutumları ve eğilimleri hakkındaki yazılı veya sözel soruların sorulması şeklindedir. Ancak tüketicilerin soruları karmaşık zihinsel süreçlerden geçirme zorunluluğu ve bunu saniye mertebesinde sürede yapma beklentisi (Woodside vd, 2012: 594), sosyal olarak genel kabul görmüş cevapları verme eğilimi (Aktaran: Solnais, vd, 2013: 69), bir sorunun cevaplanması için kendi düşünce ve duygularını fark edebilme gerekliliği (Woodside vd, 2012: 594), düşüncelerin imgesel,

söylenenlerin sözel formatta olması dolayısıyla algı ve ifade farklılıkları (Webb vd, 1966: 56, 120, 128; Zaltman, 2003: 13) geleneksel veri toplama yöntemlerinin isabet oranını düşürmekte, pazarlama karması tasarımlarını yanlışa yönlendirebilmektedir.

Geleneksel veri toplama yöntemlerinin bu sakıncaları sebebiyle alternatif veri toplama yöntemlerine eğilim artmıştır. Bunlardan biri de tüketicilere soru sormak ve cevaplarını toplamak yerine uyarıcılar karşısında doğrudan nöral tepkilerin gözlemlenmesini ve değerlendirilmesini sağlayan, aslında kara kutunun içine bakılmasına olanak veren nörobilimsel veri toplam yöntemleri veya nörogörüntüleme teknolojileridir.

2. NÖROPAZARLAMA ve fMRI

2.1. Nöropazarlama

Nöropazarlama ve tüketici nörobilimi, pazarlamayla ilgili problemleri beyin araştırmaları sayesinde elde edilen iç görü ve metotlarla çözümlemeye çalışır ve nöroekonominin alt alanıdır (Hubert, Kenning, 2008: 272). Tüketici nörobilimi "tüketim olgusunun altında yatan nöral şartlar ve süreçlerle bunların psikolojik anlamları ve davranışsal sonuçları hakkında çalışmalara odaklanan bilim dalı" olarak tanımlanabilir (Reimann vd, 2011: 610). Nöropazarlama ise "pazar ve pazarlama etkileşimindeki insan davranışlarını analiz etmek ve anlamak üzere nörobilimsel metotların uygulanmasıdır" (Lee vd, 2007: 200). İleri nörogörüntüleme tekniklerinin gelişmesini takiben pazarlama uyaranlarına karşı beynin tepkisi hakkındaki çalışmaların giderek artması, nöroekonomi alanı içerisinde tüketici nörobiliminin doğmasına yol açmıştır (Solnais vd, 2013: 68). Bu tekniklerin kullanımı beynin belirli bölgelerindeki nöral tepkilerin giderek daha yüksek hassasiyette belirlenmesini sağlamaktadır. Bu türden bir anatomik konum tespitinin önemi, tüketici araştırmalarıyla ilgili olarak, beynin bazı bölgelerinin bilişsel ve duygusal fonksiyon açısından oynadığı rolden kaynaklanmaktadır (Solnais vs, 2013: 70). Bunun örnekleri Tablo 1'de aktarılmaktadır.

Tablo 1: Tüketici Nörobilimi İtibarıyla Bazı Beyin Bölgeleri ve Fonksiyonları

Beyin Bölgesi	İlgilenilen temel fonksiyonlar	Referanslar
Amygdala	- Duyguların, özellikle olumsuz duyguların işlenmesi, eşitsizliğe karşı itici tepkiler - Bellek sisteminin modülatörü	Rilling and Sanfey (2011) McGaugh (2000)
Anterior Cingulate	- Duygusal ve motivasyonel bilgilerin karar verme sürecine entegrasyonu	Bush vd. (2000)
DLPFC Hippocampus	- Alternatif seçenekler arasında içsel çatışma - Sosyal normlara uyum konusunda aşırı dürtüler de dahil olmak üzere bilişsel kontrol - Belleğin oluşumu ve konsolidasyonu (uzun süreli bellek)	Sanfey vd. (2003) Rilling and Sanfey (2011) McGaugh (2000)
Insula	- Bildirimsel (açık) belleğinin alınması ve geri çağrılması - Risklerin algılanması ve beklentisi (örneğin finansal ve sosyal riskler) - Haksız ekonomik durumlara karşı öfke ve öğrenme	Eichenbaum (2000) Knutson and Bossaerts (2007) Sanfey vd. (2003)
Occipital Lobe	- Görsel uyaranların işlenmesi	Armstrong vd. (2006)
OFC	- Kişinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere neticelerin kapasitesinin değerlendirilmesi - Sonuçlar beklentilerden farklı olduğunda pişmanlık duygusu deneyimi ve beklentisi	Wallis (2007) Coricelli vd. (2005)
Striatum	- Gerçek ödüllerin beklentilere göre değerlendirilmesi	Knutson and Wimmer (2007)
VLPFC	- Sosyal normlara uyulmaması nedeniyle cezalandırma tehdidinin temsili	Rilling and Sanfey (2011)
VMPFC	- Farklı alternatiflerin ve onların algılanan değerlerinin işlenmesi	Daw vd. (2006)

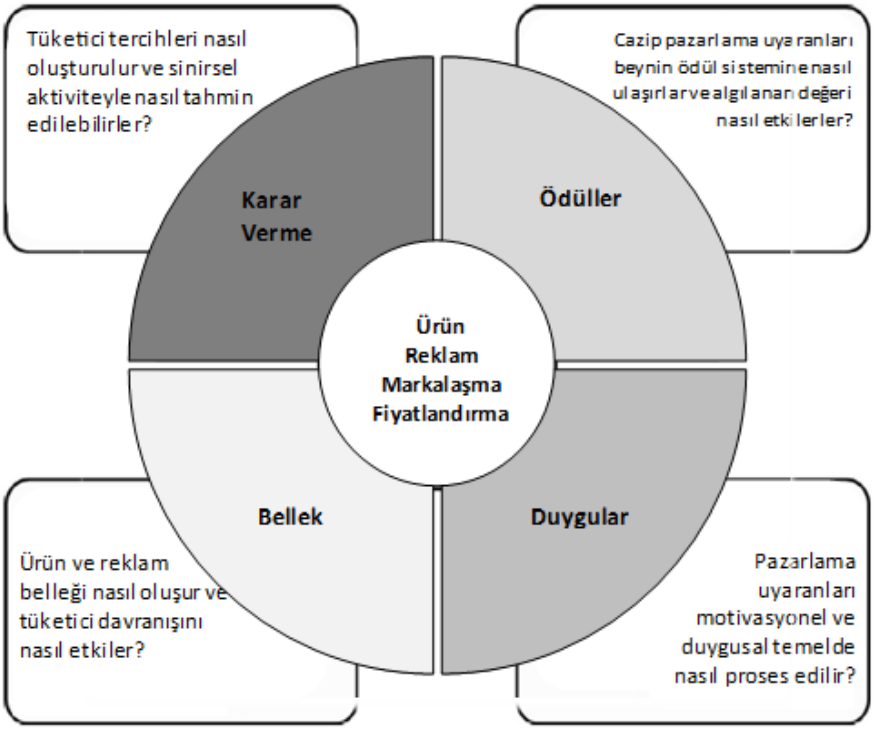
Tüketici nörobiliminin pazarlama alanındaki araştırmaların pek çoğuna uygulanabildiği görülmektedir. Bunların bir kısmına örnekler Tablo 2'de özetlenmiştir (Roth, 2013: 7-9; Ariely,

Berns, 2010: 291-295; Spence, 2016: 7-19; Reimann vd, 2011: 616-619; Solnais vd, 2013: 73; Zurawicki, 2010: 55-241):

Tablo 2: Tüketici Nörobiliminin Uygulama Alanlarına Örnekler

Tüketici Nörobilminin Uygulama Alanlarına Örnekler
Segment araştırmaları
Konsept ve ürün testi
Dijital pazarlama
Karar alma mekanizmaları
Satınalma davranışı
Tutum ve kullanım çalışmaları
Ürün beğenme, tercih etme araştırmaları
Marka konusundaki araştırmalar
Fiyatlandırma
İletişim etkinliği
Mağaza tasarımı
Pazarlama ve 5 duyu

Solnais ve arkadaşları, pazarlama araştırmalarının ürün, reklam, marka ve fiyat gibi temel sorularına cevap ararken nörobilimin katkılarını Şekil 1'de özetlenen dört alanda kümelemişlerdir.

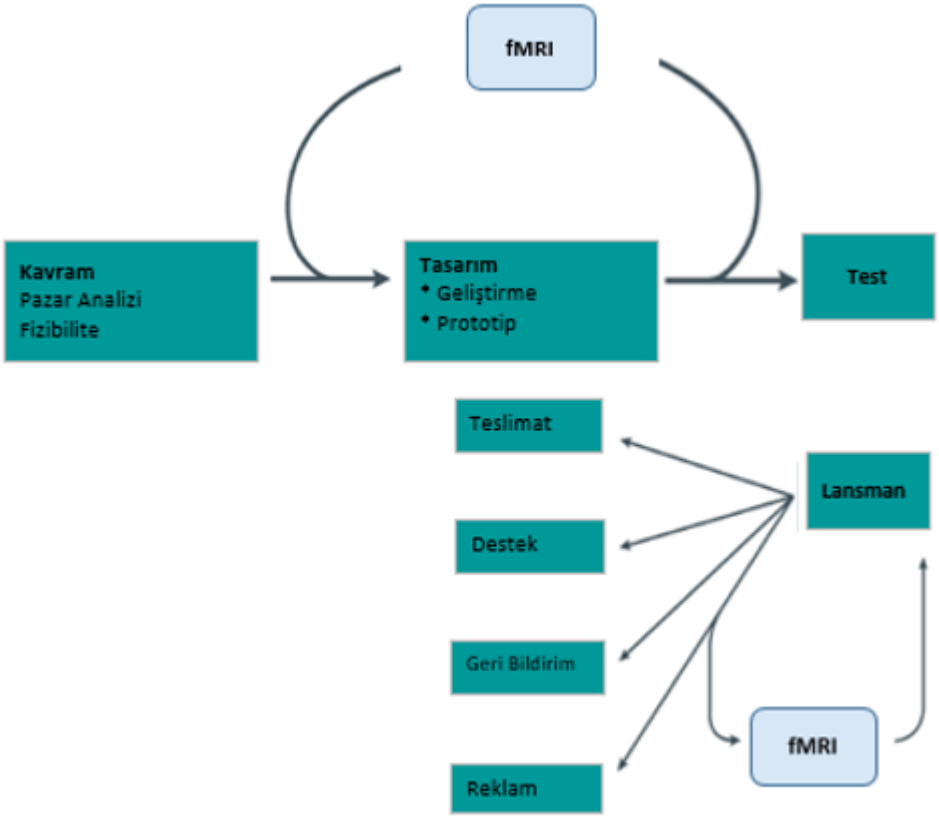


Şekil 1: Nörobilimin Tüketici Araştırmalarına Katkısını Değerlendirmek Üzere Önerilen Çerçeve (Solnais vd, 2013: 76)

Buna göre ödül, duygu, bellek ve karar verme süreçlerinde ve bunlarla ilgili soruların cevaplanmasında nörobilimden faydalanmak, bu sayede tüketici davranışının tahmini, pazarlama strateji ve karmasının tasarımı mümkündür.

2.2. fMRI

Tüketici nörobilimi ve nöropazarlama alanlarında kullanılan çok sayıda teknoloji ve nörogörüntüleme teknikleri içerisinde fMRI da bulunmaktadır. Ariely ve Berns'e göre fMRI teknolojisi ürün geliştirme aşamasında iki noktada etkin olarak devreye girebilmektedir. Bunlardan ilki tasarım aşaması, ikincisi üretim ve lansman sonrası pazarlama iletişimi ve reklam çalışmalarıdır. "Konseptten pazara" ürün geliştirme döngüsünde fMRI'ın kullanım alanları Şekil 2'de ifade edilmiştir.



Şekil 2: Ürün Geliştirme Döngüsünde fMRI'ın Kullanımı (Ariely, Berns, 2010: 18)

Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme, İngilizce kısaltmasıyla fMRI (Functional Magnetic Resonance Imaging) beyindeki kan dolaşımına (Cerebral Blood Flow veya CBF) ve ondaki değişimin ölçümlenmesine dayanır. fMRI tekniği zaman geçtikçe, kullanım alanı, giderek daha karmaşık araştırmalara konu olması, uygulama alanlarının kapsamı ve bilimsel dünyadaki etkisiyle giderek yaygınlaşmaktadır (Bandettini, 2012: 575). fMRI tanımı itibarıyla, beyin fonksiyonlarını neredeyse gerçek zamanlı ve canlı olarak incelemeye yarayan vücut bütünlüğüne zarar vermeden ve girişim yapmadan uygulanabilen bir nörogörüntüleme tekniğidir (Miyapuram, 2008: 36; Ashby, 2015: 91). fMRI, temelde MRI teknolojisine dayanır, MRI ekipmanlarına eklenen donanım ve yazılımla elde edilir.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI VE KISITLARI

Satınalma kararları verilirken karmaşık zihinsel süreçlerden faydalanılır. Bu süreçlerin pek az kısmı bilinç düzeyinde gerçekleşirken çoğu bilinçdışı düzeyde gerçekleşir. Bu ve benzeri pek çok sınırlayıcı etki sebebiyle tüketicilerin gerçek istek, ihtiyaç, tutum ve davranışlarını anlamak üzere yapılan pazarlama araştırmalarında anket, odak grup gibi konvansiyonel veri toplama yöntemleri kullanıldığında isabetli sonuçlara ulaşılamayabilir. Bu sorunu aşmak üzere uyaranlar karşısında doğrudan beyin aktivasyonlarını ölçmeye yarayan nörogörüntüleme teknolojileri pazarlamada ön plana çıkmaktadır. Bu araştırmada son yıllarda giderek çeşitlenen nöropazarlama veri toplama yöntemlerinden fMRI tekniği veri toplama aracı olarak tercih edilmiştir. fMRI ile uyaranlar karşısından doğrudan beyin aktivasyonları gözlemlenebilir, dolayısıyla tüketicilerin gerçek beğeni düzeyleri hakkında bilgi elde edilebilir. fMRI ile toplanan veriler, akabinde yapılan davranışsal testlerle toplanan veriler, bunların kendi aralarında ve literatürdeki benzer çalışmalarla karşılaştırılması sonucunda elde edilen içgörüler sayesinde ürün hakkında segmentasyon, hedefleme, konumlama ve 4P (ürün, fiyat, kanal, tutundurma) faaliyetlerini yapacak olan kişi ve kurumlara doğru strateji ve aksiyon planları hazırlamak üzere sağlıklı bilgi sunulabilir.

Araştırma ticari bir ürün olan kamyon üzerinde yapılmıştır. Otomotiv pazarında binek araç pazarı kadar önemli olan ticari araç pazarı ve alt segmenti olan ağır ticari araç pazarı her geçen gün büyüklüğünü ve önemini arttırmaktadır. Dünyadaki Pazar büyüklüğü 3,5 milyon adede (Rüger vd, 2014: 10), Türkiye'deki üretim kapasitesi 46.140 adede ulaşmıştır (OSD, 2019: 3,8). Ağır ticari araçlar, tasarım, mühendislik faaliyetleri, üretimi, marka ve ürün yönetimi, satışı, pazarlaması, satış sonrası hizmetleri, yan sanayi, bayileri ve ek ürünleriyle devasa bir sektörü temsil etmektedir. Ayrıca reel ekonominin bütünü düşünüldüğünde, üretilen malların taşınmasında, bazen de üretim sürecinin kendisinde (maden, inşaat) rol oynarlar. Kamyonun ürün tasarımının ve pazarlama stratejisinin doğru olarak yapılabilmesi için de kamyon ürününün kullanıcıları tarafından beğeni düzeyinin doğru tespit edilmesi büyük ekonomik avantajlar sunabilir.

Ürün olarak kamyonlar hakkında en isabetli bilginin kamyon şoförlerinden alınacağı aşikârdır. Bu sebeple araştırmanın hedef kitlesi olarak kamyon şoförleri seçilmiştir. Örneklem olarak Kuzeybatı Anadolu'da yaşayan kamyon şoförleri ile çalışılmıştır.

Bu araştırma interdisipliner nitelikte olması nedeniyle araştırma sürecindeki çeşitli aşamalarda farklı uzman ve akademisyenler ile çalışılmıştır. Psikoloji ve nörobilim akademisyenleri, görsel tasarım, otomotiv ve fMRI analiz uzmanları bunların başında gelmektedir. Ayrıca kamyon şoförlerine ulaşmak için muhtelif kuruluşlardan, yüksek maliyetli laboratuvarlar için Üniversitelerden destek alınmıştır.

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Modeli ve Süreci

Araştırmada pazarlama uyaranı olarak kullanılan görsel seti katılımcılara önce fMRI test ortamında beğeni sorusu eşliğinde gösterilerek beyin aktivasyon datası toplanmıştır. Akabinde aynı görsel seti ile davranış testi yapılmış, bu defa fMRI ortamı dışında beğeni verisi toplanmıştır. Davranış testiyle toplanmış veriler en fazla beğenilen kamyon grubu (B1) ve en az beğenilen kamyon grubu (B2) olarak kümelendikten sonra bu gruplar için beyin aktivasyonları analiz edilmiştir. Davranış testi sonuçları ile fMRI testi sonuçları kendi aralarında karşılaştırıldıktan sonra, fMRI testi sonuçları literatürdeki benzer araştırma sonuçları ile karşılaştırılmıştır. Buna göre araştırmanın modeli ve süreci Şekil 3'teki gibi kurgulanmıştır:

Şekil 3: Araştırmanın Modeli

4.2. Araştırmanın Hipotezi

Kamyonların beğeni düzeyine göre gruplar halinde kümelenebileceği öngörülerek hipotez şu şekilde tasarlanmıştır:

H0: Kamyon grupları arasında beğeni düzeyi açısından farklılık yoktur.

H1: Kamyon grupları arasında beğeni düzeylerine göre farklılık vardır.

4.3. Araştırmanın Metodolojisi

4.3.1. Örnekleme Süreci ve Katılımcılar

Araştırma için seçilen ürünün ağır ticari vasıta olması itibarıyla, nihai kullanıcısı ve satınalma kararındaki etkili kişiler olan kamyon şoförleri hedef kitle olarak belirlenmiştir. Kamyon şoförlerinin isimlerine Kocaeli, Eskişehir, İstanbul ilindeki taşımacılık kooperatifleri ve lojistik firmaları üzerinden erişilmiştir. Katılımcılar telefonla aranarak ön bilgi verilmiş ve görüşmeler için randevulaşılmıştır. Bu adımlardaki zorluklar sebebiyle tesadüfi örnekleme yöntemi seçilememiş olmasına rağmen katılımcıların demografik özellikleri itibarıyla risk görülmemiştir. Araştırmanın ön hazırlık aşaması dâhil olmak üzere 3 grup katılımcıyla çalışılmıştır. Bunlar Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3: Araştırmanın Katılımcı Gruplarının Özeti

	Grup A	Grup B	Grup C
	Kocaeli Üniv.	İst./Sancaktepe	Koç Üniv.
	12 kişi	5 kişi	34 kişi
Demografik Bilgi Anket Formu	√		√
Etik Kurul Formları	√		√
Faz 1 fMRI	√		
Ürün Beğeni Testi - fMRI'da	√		√
Ürün Beğeni Testi - Anket	√		√
Marka Tahmin Testi - Uzman		√	
Marka Tahmin Testi - Katılımcı			√
Faz 2 fMRI			√

Araştırmanın ana kısmı yani fMRI testleri ve davranışsal testler Grup C ile yapılmıştır. 34 katılımcı ile 7 ayrı günde gruplar halinde buluşulmuştur. Demografik bilgilerle beraber, fMRI

uygunluğu açısından kritik olan bilgileri toplanmış ve uygun olan katılımcılarla devam edilmiştir. 33 kişinin sonuçları değerlendirilmiştir.

4.3.2. Ön Çalışma

Araştırmanın ön çalışması Kocaeli Üniversitesi fMRI laboratuvarında 12 kişinin katılımıyla yapılmıştır. Sonuçlar üniversiteden uzmanlarla değerlendirilmiştir. Pilot çalışma görsel seti, fMRI cihazının özellikleri, görsel setinin gösterilmesini sağlayacak cihazlar, senkronizasyonu sağlayacak yazılım ihtiyacı gözden geçirilmiş ve

- İlk modelin ve deney tasarımının gözden geçirilmesine
- Deneyin teknolojik imkânlar açısından farklı bir hastanede (Koç Üniversitesi Tıp Fakültesi) yapılmasına
- Görsel, söylem ve test protokolünün geliştirilmesine karar verilmiştir.

Araştırmanın pilot çalışması Kocaeli Üniversitesi'nde yapıldıktan sonra, asıl testler Koç Üniversitesi'nde yapılmıştır. Her iki üniversiteden de etik kurul onayları alınmıştır.

4.4. Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Araştırmada iki veri toplama yöntem ve aracı kullanılmıştır. İlki fMRI testi, ikincisi davranışsal testtir. İkisinde de pazarlama uyaranı olarak aynı görsel seti kullanılmıştır. Aşağıda önce görsel setinin hazırlanması, sonra deney tasarımının yapılması ve simülasyonları, akabinde fMRI cihazı ve ekipmanları, son olarak da davranışsal test hakkında bilgi aktarılmıştır.

4.4.1. Görsel Setinin Tasarımı

fMRI testinin en kritik aşamalarından biri görsel setinin hazırlanmasıdır. Görsel seti kamyon ve fon resimlerinden oluşmaktadır. Kamyon resimleri internet üzerinde anonim kaynak ve uzmanların arşivlerinden yararlanılarak toplanmıştır. Bu resimler kamyon tipi, görüntü açısı, görüntü kalitesi ve markanın tahmin edilebilirliği gibi kriterlere göre elenmişlerdir. Seçilen kamyon resimleri filtreden (renk, açı, piksel, marka logoları) geçirilmiştir. Marka olgusunun araştırma için bozucu etki yapacağı düşünülerek, uzmanlardan oluşan bir grupla anket çalışması yapılmış, markası tahmin edilebilecek kamyonlar belirlenerek elenmiştir. Akabinde kamyonların üzerlerine yerleştirilecekleri 3 adet görsel seçilmiştir. Sonuçta 3 farklı fon üzerine 8 ayrı kamyon kombinasyonuyla, 24 adet görsel tasarlanmıştır.

4.4.2. Deney Tasarımı ve Simülasyonlar

Pilot çalışma sırasında öğrenilenler ve nörobilim literatür çalışmaları göstermiştir ki araştırmanın iki önemli başarı ölçütü olan saptama gücü ve tahminleme verimliliğini optimize etmek üzere aşağıdaki tasarım kararlarının verilmesi gerekmektedir. Bu kriterler ve kararlar şunlardır:

- Tasarımın türü: kategorik tasarımın çıkarım alt türü seçilmiştir.
- Tasarım dizilimi ve zamanlaması türü (design paradigm and timing)
- Uyaran sayısı: Araştırmanın gücü ve verimliliğinin iyileştirilmesi amacıyla her görselin üçer defa gösterilmesine karar verilmiştir. Sonuçta, 3 fon üzerine yerleştirilmiş 8 kamyonla elde edilen 24 görsel, her biri üçer defa gösterilerek toplamda 72 adetlik görsel seti hazırlanmıştır.

- Zamanlama parametreleri: Genetik algoritma kullanılması sayesinde saptama gücü ve tahminleme verimliliğini optimize edecek en uygun ITI aralığı ve en optimum uyaran dizilimi tespiti hedeflenmiştir. Genetik algoritma çalışması için web tabanlı simülatör, Stanford Üniversitesi sunucularında çalıştırılan simülasyon ve Boğaziçi Üniversitesi Teknopark ekibi tarafından Python diliyle yazılmış kodlamalardan faydalanılmıştır.
- Katılımcı sayısı: Literatürdeki benzer çalışmalara dikkat edilerek minimum 30 kişilik katılımcı ekibi hedeflenmiştir.

Bu verilerle final dizilim Powerpoint formatında yapılmıştır. Akabinde fMRI yazılımına yüklenmek üzere görsel sırası ve süreleri Boğaziçi Üniversitesi Teknopark ile paylaşılmıştır. fMRI cihazıyla uyumlu çalışan program bu görselleri istenen sırada, istenen ITI'larla ve istenen zamanlamada katılımcılara test sırasında göstermiştir.

4.4.3. fMRI Testi

Pazarlama uyaranı olarak kullanılan 72 adet resimden oluşan görsel seti fMRI cihazında katılımcılara gösterilmiş ve beyin aktivasyon verileri toplanmıştır. Bu aşamada nörobilim laboratuvarındaki fMRI cihazı, yardımcı ekipmanları, uyaranların gösterildiği optik cihazlar ve özel yazılımı kullanılmıştır. Araştırmada fMRI taraması için 64 kanal baş sarımlı 3T MRI (Siemens Magnetom) kullanılmıştır. MRI protokolü anatomik taramayla (T1 ağırlıklı görüntüleme) başlamıştır. Sonrasında BOLD-fMRI taramasına geçilmiştir. Kullanılan test ve cihaz parametreleri Tablo 4'te paylaşılmıştır.

Tablo 4: fMRI Test ve Cihaz Parametreleri

T1 (MPRAGE) sekans parametreleri:
· TR/TE = 1900/2.52 ms,
· 1x1x1 mm voksel boyutu
· 192 dilim,
· 250 mm FOV,
· TI = 900 ms,
· 9 derece dönme açısı,
· Baz rezolüsyon = 256,
· 3 dakika 6 saniye tarama süresi
BOLD-fMRI sekansı EPI dış okuma ile kullanılmıştır. Parametreleri:
· TR/TE = 3000/30 ms,
· 3x3x3 mm voksel boyutu,
· 47 dilim,
· 85 derece dönme açısı,
· 144 ölçüm ve aralıklı dilim modu
· 7 dk 23 saniye tarama süresi

4.4.4. Davranışsal Test

İkinci veri toplama yöntem ve aracı davranışsal testlerdir. Bu aşamada katılımcılara fMRI testinde gösterilen görsel seti, özel bir odada, projektör yardımıyla tekrar aynı sırada gösterilmiş ve beğeni verileri sözlü cevap olarak alınıp araştırmacı tarafından bir forma kaydedilmiştir.

4.5. Veri Toplama Süreci

Verilerin toplanma süreci yukarıda belirtildiği gibi iki aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada fMRI testi, sonraki aşamada davranışsal testler yapılmıştır. 34 katılımcı ile bir araya gelinmiştir. 33 kişi fMRI testine, 34 kişi davranışsal teste katılmıştır. Katılımcılara pazarlama uyaranı olarak 72 adet görsel gösterilmiştir.

Testlerinin ön hazırlık aşamasında lojistik şirketleri, kooperatif ve dernekler aracılığıyla temas edilen katılımcılara ön bilgi verildikten sonra gruplar halinde randevulaşılmıştır. fMRI öncesi gerekli sözlü/yazılı bilgilendirmeler yapılmış ve gerekli formlar doldurulmuştur. Testin yaklaşık 6dk ön ayar/kalibrasyon zamanı, 7dk testin kendisi ve yaklaşık 2dk son bekleme süresiyle, yaklaşık 15dk sürdüğü bilgisi verilmiştir. Kalibrasyon sonrasında kendilerine kamyon resimleri gösterileceği ve bu kamyon resimlerini beğeni seviyelerine göre az beğendikleri için 1, orta derecede beğendikleri için 2, çok beğendikleri için 3 defa el cihazının düğmesine basmaları istendiği iletilmiştir. Kamyon resimleri gösterildikten sonra yaklaşık 2dk'lık bir bekleme süresi sonunda testin sonlandırılacağı söylenmiştir. fMRI testleri testle ilgili diğer ön hazırlıkları takiben, Şekil 4'teki cihazda, test protokolüne uygun olarak tamamlanmıştır.

Şekil 4: Testlerin Yapıldığı fMRI Cihazı (Koç Üniversitesi Nörobilim Laboratuvarı)

fMRI testi tamamlandıktan sonra katılımcılar aynı sırayla davranışsal test için özel odaya alınmıştır. fMRI testinde gösterilen kamyonlar aynı sırayla projektörle ekrana yansıtılmış ve yine aynı şekilde bu kamyon resimlerini beğeni seviyelerine göre 1, 2 veya 3 olarak belirtmeleri istenmiştir. Cevaplar kaydedilmiştir. .

4.6. Verilerin Analizi

Veri toplama sürecinde önce fMRI, sonra davranışsal veriler toplanmıştı. Veri analizi sırasında önce davranışsal veriler analiz edilmiştir. Analizde önce kamyonların beğeni düzeylerinin farklı olup olmadıkları Kruskal-Wallis testi ile analiz edilmiştir. Sonra kamyonlar kümeleme testi ile beğeni düzeyine göre iki gruba ayrılmış ve akabinde yine Kruskal-Wallis testi ile hipotez testi yapılmıştır. Sonra bu iki grup kamyon için fMRI verileri analiz edilmiştir. Sonuçlar davranışsal test sonuçlarıyla ve literatürdeki benzer araştırma sonuçları ile karşılaştırılmıştır.

4.6.1. Davranışsal Verilerin Analizi

Davranışsal veri toplama sürecinde 34 kamyon şoförüne gösterilen 72 adet görsel hakkında 1, 2 ve 3 rakamları ile beğeni düzeyini ölçen veriler toplanmıştır. Önce beğeni düzeyi açısından kamyonların birbirinden farklı olup olmadıkları analiz edilmiştir. Bunun için kullanılan Kruskal-Wallis test sonuçlarına göre pvalue=0,000<0,05 çıkması sebebiyle 8 kamyondan en az birinin diğerlerinden farklı olduğu belirlenmiştir. Aynı testte "median", "average rank" ve "z" istatistikleri de elde edilmiştir. Sonraki aşamada araştırmanın hipotezinin test edilebilmesi için önce kamyonların beğeni düzeyi açısından gruplara ayrılması hedeflenmiştir. Bunun için sonuçları Tablo 5'te paylaşılan kümeleme analizi yapılmıştır.

TABLO 5: Kümeleme Analizi Sonuçları

Cluster Analysis of Variables: K1; K2; K3; K4; K5; K6; K7; K8

Correlation Coefficient Distance, Complete Linkage
Amalgamation Steps

Step	Number of clusters	Similarity level	Distance level	Clusters joined		New cluster	Number of obs. in new cluster
1	7	83,8553	0,322894	1	5	1	2
2	6	83,7162	0,325676	3	6	3	2
3	5	80,6187	0,387626	3	7	3	3
4	4	70,6137	0,587726	3	8	3	4
5	3	65,3746	0,692508	3	4	3	5
6	2	54,3843	0,912315	1	2	1	3
7	1	50,8123	0,983753	1	3	1	8

Final Partition

Cluster 1
K1 K2 K5
Cluster 2
K3 K4 K6 K7 K8

Kümeleme analizi sonuçlarına göre;

Küme 1; Kamyon 1, 2 ve 5'ten oluşmuştur. Hem Kruskal-Wallis hem kümeleme istatistiklerine göre bu grup en fazla beğenilen kamyon grubu olarak belirlenmiştir ve kısaca "B1" veya "K125" olarak adlandırılmıştır.

Küme 2; Kamyon 3, 4, 6, 7 ve 8'den oluşmuştur. Hem Kruskal-Wallis hem kümeleme istatistiklerine göre bu grup en az beğenilen kamyon grubu olarak belirlenmiştir ve kısaca "B2" veya "K34678" olarak adlandırılmıştır.

İki kamyon grubu için araştırmanın hipotezinin test edilmesi, yani beğeni düzeyi açısından birbirinden anlamlı bir düzeyde farklı olup olmadığını test etmek gerekmektedir.

H0: Kamyon grupları arasında beğeni düzeyi açısından farklılık yoktur.

H1: Kamyon grupları arasında beğeni düzeylerine göre farklılık vardır.

Hipotez testi Kruskal-Wallis ile yapılmıştır. Sonuçları Tablo 6'da paylaşılmıştır.

Tablo 6: Kruskal-Wallis Test Sonucu (K125 ve K34678 karşılaştırması)

Kruskal-Wallis Test: K125 vs K34678 RESP versus K125 vs K34678 FACTOR

```
Kruskal-Wallis Test on K125 vs K34678 RESP

K125 vs
K34678
FACTOR       N  Median  Ave Rank       Z
K125       783   3,000    1519,0   27,86
K34678    1305   1,000     759,8  -27,86
Overall   2088            1044,5

H = 776,07  DF = 1  P = 0,000
H = 873,47  DF = 1  P = 0,000  (adjusted for ties)
```

Buna göre pvalue=0,000<0,05 olması itibarıyla H1 hipotezi kabul edilmiştir. Yani kamyon grupları arasında beğeni düzeylerine göre farklılık vardır.

Bu sonuç konusunda şu yorumlar yapılabilir: Beğenilen kamyon grubunda tasarım itibarıyla özellikle siyah plastik aksamın yoğun kullanıldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca her ne kadar kamyonların görsellerinin hazırlanması sırasında marka tanınabilirliğinin minimumda tutulabilmesi için logolar gizlenmiş olsa dahi genel tasarım çizgileri itibarıyla, yıllardır bu işi yapmakta olan şoförlerin markaları tanıyabilecekleri göz önünde bulundurulmalıdır. Bu etki marka algısı ve tercihi sebebiyle beğeni düzeyini etkilemiş olabilir.

4.6.2. fMRI Verilerinin Analizi

fMRI çalışmalarında veri analizi iki şekilde yapılabilmektedir. Birincisi fMRI beyin görüntülerine tek tek bakılarak uzman hekim tarafından değerlendirilmesi. Bu yöntem genelde tek hasta üzerinde yapılan teşhis çalışmalarında veya az sayıda katılımcının katıldığı araştırmalarda kullanılan yöntemdir. Ancak çoklu katılımcının katıldığı araştırmalarda istatistiksel veriye ulaşma anlamında tercih edilmeyebilir. İkincisi istatistiksel analiz yapılmasıdır. Basitçe ifade edilmek istenirse anlamlı istatistik farkla aktivasyon gözlemlenen beyin bölgeleri için z-istatistiği ve kümeleme boyutu ("cluster size", yani aktivasyona uğrayan bölgenin genişliği, voksel veya piksel sayısı) hesaplanır. Bu çalışmada z-istatistiği ve kümeleme boyutu, koordinat bilgisiyle beraber "cortical&sub-cortical" ve "left&right hemisphere" ayrımıyla listelenmiştir. Uyaranla "BOLD response" arasındaki korelasyonun yüksek olduğu beyin bölgeleri için z-stats (aktivasyon skoru) yüksek çıkmaktadır. Dolayısıyla yöntem olarak önce "z-stats"a sonra "kümeleme boyutuna" bakılarak anlamlı aktivasyon farkı olan bölgeler tespit edilir.

fMRI veri analizleri için Boğaziçi Üniversitesi Teknopark ekibinden bir uzmanın desteği alınmıştır. Bu çalışmada fMRI analizi FSL (FMRIB's Software Library, www.fmrib.ox.ac.uk/fsl)'in bir parçası olan, FEAT (fMRI Expert Analysis Tool) v.6 ile yürütülmüştür.

"H1: Kamyon grupları arasında beğeni düzeylerine göre farklılık vardır" hipotezini fMRI testi sonuçlarına göre hem istatistik verileri hem de grafik verileri inceleyerek test edebiliriz.

fMRI istatistik sonuçlarına göre B1 grubunun (en fazla beğenilen), B2 grubuna (en az beğenilen) göre aktivasyonunun anlamlı bir farkla daha yüksek olduğu ve "cluster size" değerinin 1000'in üzerinde olduğu bölgeleri şunlardır:

- Cortical bölgeler: Frontal Pole, Superior Frontal Gyrus, Middle Frontal Gyrus, Precentral Gyrus, Postcentral Gyrus, Lateral Occipital Cortex, superior division, Paracingulate Gyrus, Cingulate Gyrus, anterior division, Precuneous Cortex,
- Subcortical bölgeler: Left Cerebral White Matter, Left Cerebral Cortex

Diğer yandan B2'nin (en az beğenilen kamyon grubu) B1'e (en fazla beğenilen kamyon grubu) göre daha düşük aktivasyona yol açtığı anlaşılmaktadır. Öyle ki, hiçbir beyin bölgesinde B2'nin B1'e göre anlamlı bir farkla daha yüksek aktivasyona yol açtığı görülmemektedir.

Bu testin detay sonuçları Tablo 7'de paylaşılmıştır.

Tablo 7: B1 ve B2 fMRI Sonuçları

EN FAZLA BEGENILEN (B1) > EN AZ BEĞENİLEN (B2)

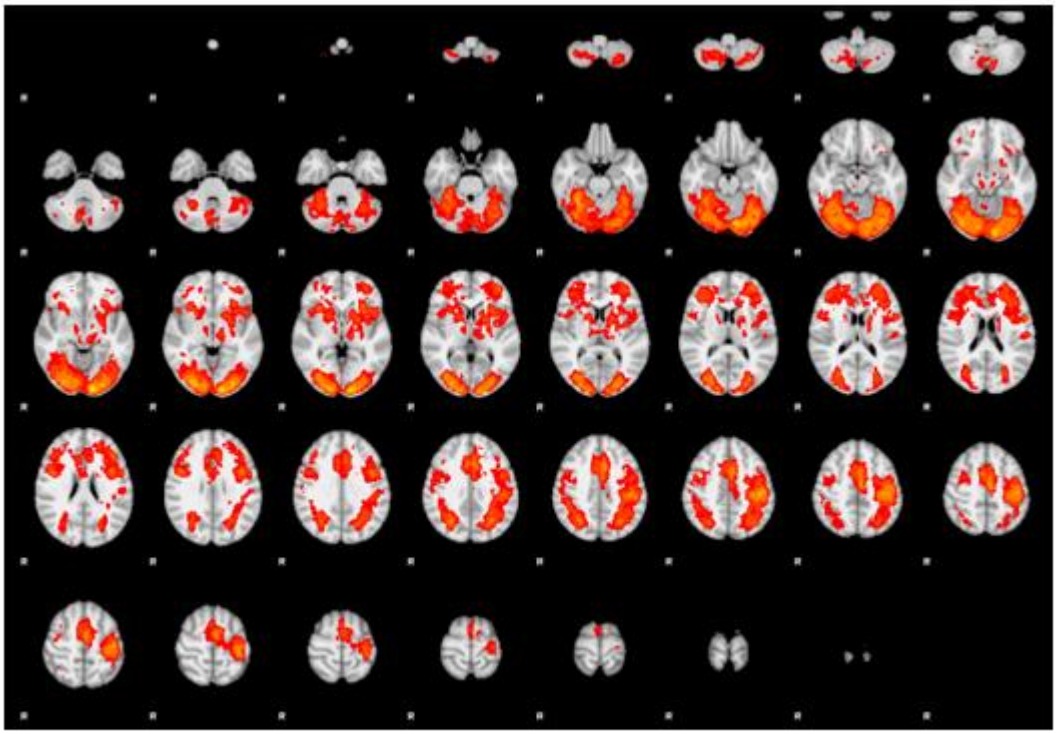
Cortical

Label	Left Cluster Size	z-stats	Coordinates x y z	Right Cluster Size	z-stats	Coordinates x y z
Frontal Pole	1604.0	5.333	-38 44 -6	1445.0	4.529	34 44 20
Insular Cortex	527.0	4.578	-36 0 2	296.0	3.847	44 16 -4
Superior Frontal Gyrus	1236.0	4.763	-6 38 38	871.0	4.688	24 8 60
Middle Frontal Gyrus	1205.0	4.567	-28 32 42	931.0	4.164	40 0 48
Inferior Frontal Gyrus, pars triangularis	266.0	4.861	-48 20 2	98.0	3.922	50 20 -4
Inferior Frontal Gyrus, pars opercularis	484.0	4.589	-48 18 2	399.0	4.592	42 12 26
Precentral Gyrus	2384.0	6.180	-38 -18 50	1211.0	4.535	40 -6 52
Temporal Pole	102.0	3.905	-52 10 -4	106.0	4.060	48 20 -14
Superior Temporal Gyrus, posterior division	15.0	3.026	-58 -34 0	168.0	4.292	48 -32 2
Middle Temporal Gyrus, posterior division	432.0	4.449	-58 -30 -14	302.0	3.821	50 -32 -2
Middle Temporal Gyrus, temporooccipital part	145.0	3.624	-50 -46 4	340.0	3.989	56 -46 -10
Inferior Temporal Gyrus, posterior division	135.0	3.525	-56 -24 -20	33.0	2.942	58 -38 -20
Inferior Temporal Gyrus, temporooccipital part	171.0	3.608	-52 -50 -12	328.0	4.116	56 -46 -12
Postcentral Gyrus	1816.0	5.976	-38 -32 60	260.0	3.930	52 -10 42
Superior Parietal Lobule	698.0	5.090	-30 -42 62	158.0	3.699	30 -40 42
Supramarginal Gyrus, anterior division	441.0	4.817	-54 -26 38	177.0	3.587	52 -28 48
Supramarginal Gyrus, posterior division	521.0	5.048	-50 -46 30	455.0	4.533	54 -46 36
Angular Gyrus	511.0	4.812	-42 -56 48	787.0	4.552	48 -46 32
Lateral Occipital Cortex, superior division	1597.0	5.181	-38 -62 40	1425.0	4.174	34 -68 32
Lateral Occipital Cortex, inferior division	365.0	3.772	-32 -84 -4	440.0	4.570	38 -74 4
Intracalcarine Cortex	49.0	3.269	-8 -64 6	127.0	3.536	10 -76 6
Frontal Medial Cortex	9.0	2.876	0 52 -8	6.0	3.052	4 50 -8
Juxtapositional Lobule Cortex	738.0	4.795	-2 -10 48	601.0	4.639	2 -2 48
Subcallosal Cortex	10.0	2.973	-2 32 -8	12.0	2.971	4 28 -12
Paracingulate Gyrus	1412.0	5.352	-6 38 34	537.0	4.134	2 46 6
Cingulate Gyrus, anterior division	1253.0	5.325	-2 -10 46	858.0	4.829	2 -8 32
Cingulate Gyrus, posterior division	775.0	4.864	-2 -18 42	522.0	4.673	2 -16 30
Precuneous Cortex	1082.0	4.137	-6 -74 50	612.0	3.714	2 -46 64
Cuneal Cortex	103.0	3.543	-16 -78 36	149.0	3.746	8 -80 36
Frontal Orbital Cortex	659.0	4.570	-46 20 -6	504.0	4.495	38 30 -10
Parahippocampal Gyrus, anterior division	8.0	3.131	-22 2 -22	0.0	0.000	0 0 0
Parahippocampal Gyrus, posterior division	72.0	3.551	-14 -32 -10	52.0	3.442	26 -28 -26
Lingual Gyrus	388.0	3.651	-18 -42 -14	351.0	4.035	14 -84 -12
Temporal Fusiform Cortex, posterior division	162.0	3.961	-32 -44 -22	54.0	3.925	26 -36 -24
Temporal Occipital Fusiform Cortex	491.0	5.000	-30 -56 -20	327.0	4.878	26 -58 -16
Occipital Fusiform Gyrus	683.0	4.757	-24 -80 -20	762.0	5.187	30 -64 -14
Frontal Operculum Cortex	279.0	5.106	-46 20 2	218.0	4.352	48 14 2
Central Opercular Cortex	378.0	4.430	-46 -20 20	115.0	3.785	46 8 6
Parietal Operculum Cortex	325.0	4.036	-44 -24 18	128.0	3.704	54 -20 16
Planum Polare	9.0	2.783	-40 -2 -20	0.0	0.000	0 0 0
Heschl's Gyrus (includes H1 and H2)	81.0	4.551	-44 -24 12	6.0	2.890	52 -20 12
Planum Temporale	142.0	3.424	-56 -36 14	28.0	3.100	54 -24 14
Supracalcarine Cortex	14.0	3.175	-2 -84 16	18.0	2.804	14 -64 18
Occipital Pole	573.0	4.214	-14 -92 -8	513.0	4.607	22 -90 0

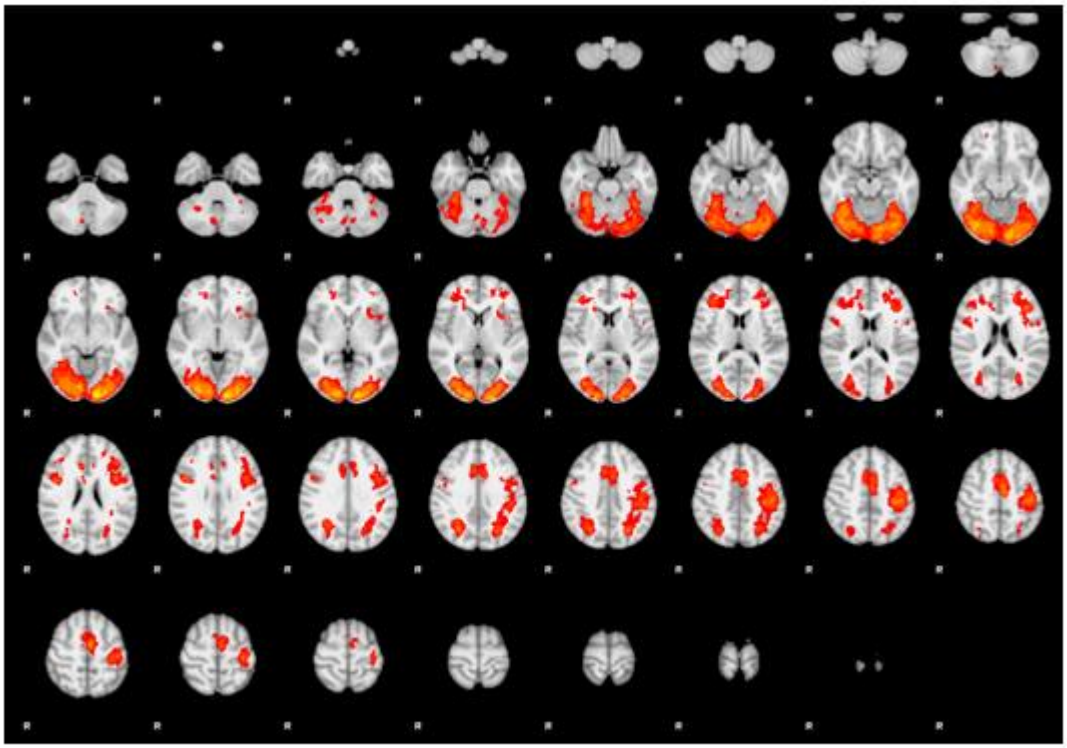
Sub-cortical

Label	Left Cluster Size	z-stats	Coordinates x y z	Right Cluster Size	z-stats	Coordinates x y z
Left Cerebral White Matter	10287.0	5.495	-16 8 2	0.0	0.000	0 0 0
Left Cerebral Cortex	23438.0	6.180	-38 -18 50	7.0	2.751	2 -88 -16
Left Lateral Ventrical	18.0	3.275	-6 6 0	0.0	0.000	0 0 0
Left Thalamus	610.0	4.608	-10 -4 2	0.0	0.000	0 0 0
Left Caudate	199.0	4.384	-14 12 4	0.0	0.000	0 0 0
Left Putamen	620.0	4.914	-18 8 2	0.0	0.000	0 0 0
Left Pallidum	174.0	4.506	-16 6 0	0.0	0.000	0 0 0
Brain-Stem	457.0	4.431	0 -38 -2	618.0	4.587	2 -40 -2
Left Hippocampus	16.0	2.854	-20 -20 -12	0.0	0.000	0 0 0
Left Amygdala	36.0	3.041	-12 -6 -16	0.0	0.000	0 0 0
Left Accumbens	73.0	4.010	-8 12 -4	0.0	0.000	0 0 0
Right Cerebral White Matter	0.0	0.000	0 0 0	7568.0	5.246	16 6 8
Right Cerebral Cortex	74.0	4.109	0 -44 64	16491.0	5.342	24 -66 -20
Right Lateral Ventricle	0.0	0.000	0 0 0	18.0	3.330	8 0 10
Right Thalamus	0.0	0.000	0 0 0	511.0	4.819	4 -6 6
Right Caudate	0.0	0.000	0 0 0	190.0	4.732	14 14 4
Right Putamen	0.0	0.000	0 0 0	463.0	4.834	20 6 4
Right Pallidum	0.0	0.000	0 0 0	110.0	4.640	18 6 2
Right Hippocampus	0.0	0.000	0 0 0	10.0	2.568	28 -18 -12
Right Amygdala	0.0	0.000	0 0 0	50.0	3.142	12 -8 -14
Right Accumbens	0.0	0.000	0 0 0	76.0	4.342	12 12 -6

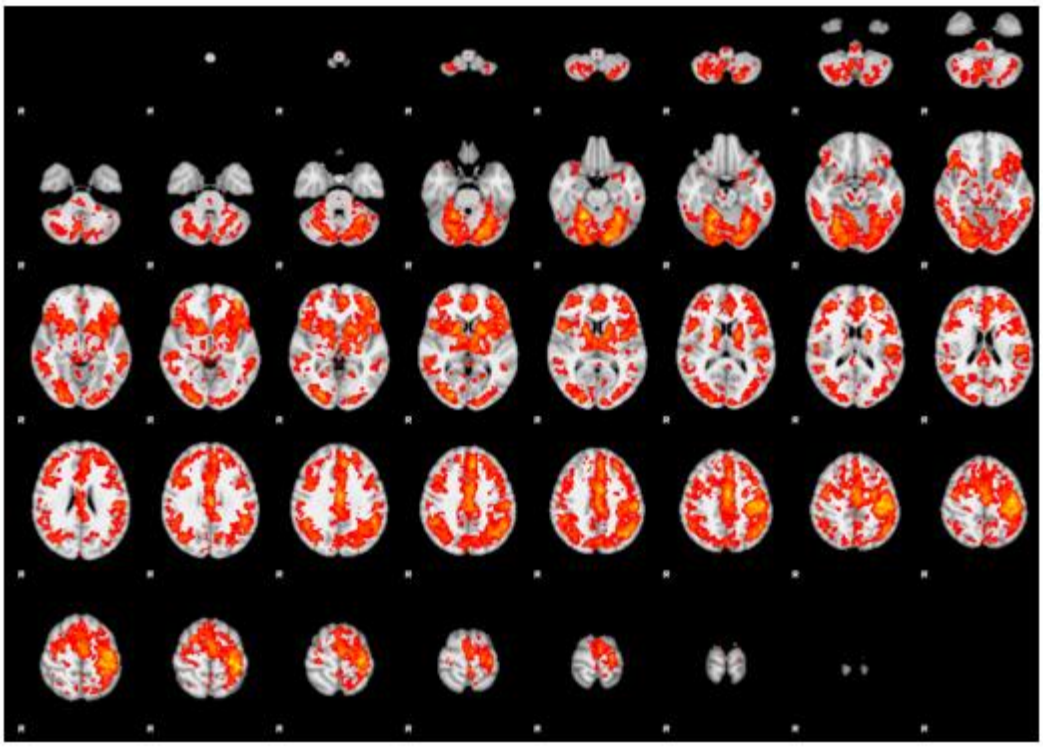
fMRI test sonuçlarının grafik gösterimi Şekil 5-8'deki gibidir:



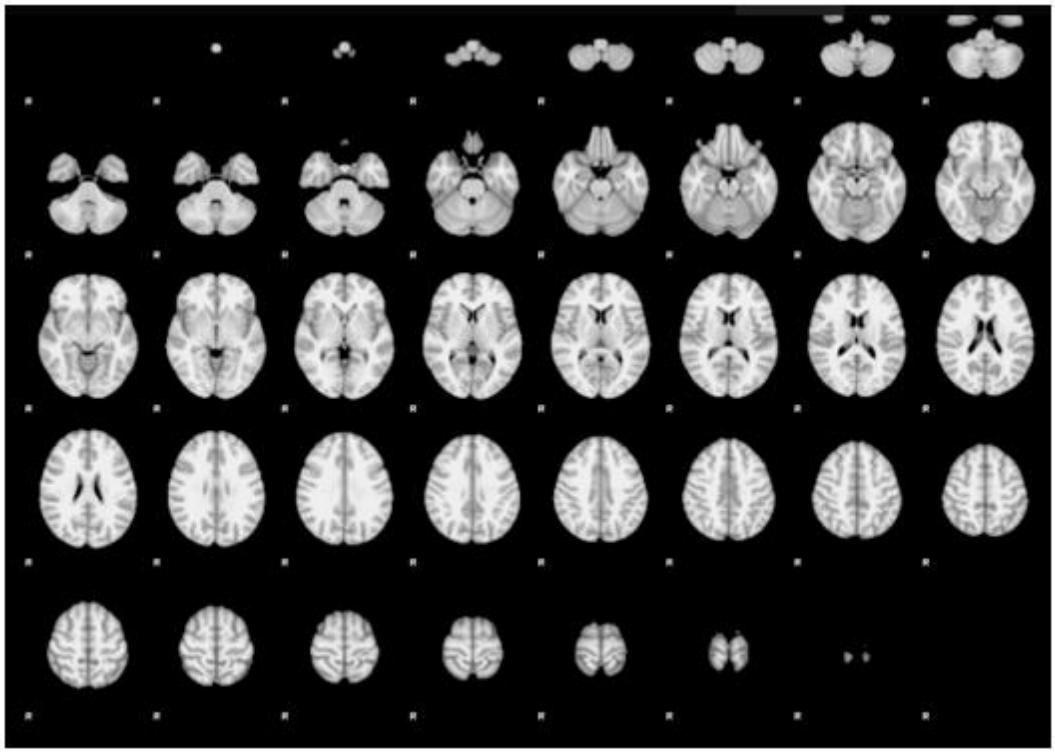
Şekil 5: En Fazla Beğenilen Kamyon Grubunun (B1) Yarattığı Ortalama Aktivasyon



Şekil 6: En Az Beğenilen Kamyon Grubunun (B2) Yarattığı Ortalama Aktivasyon



Şekil 7: En Fazla Beğenilen Kamyon Grubunun (B1), En Az Beğenilen Kamyon Grubuna (B2) Göre Anlamlı Bir Farkla Daha Fazla Aktivasyon Yarattığı Beyin Bölgeleri



Şekil 8: En Az Beğenilen Kamyon Grubunun (B2), En Fazla Beğenilen Kamyon Grubuna (B1) Göre Anlamlı Bir Farkla Daha Fazla Aktivasyon Yarattığı Beyin Bölgeleri

Bu sonuçlara göre "H1: Kamyon grupları arasında beğeni düzeylerine göre farklılık vardır" hipotezi kabul edilebilir.

Davranışsal testler ile aynı sonuca varılmış olması itibarıyla ürün özellikleri açısından fMRI sonuçları için de benzer yorum yapılabilir.

Bu sonuçlar ile literatürdeki benzer araştırmaların sonuçları (Aktaran: Plassmann vd, 2012: 18) karşılaştırıldığında benzerlikler görülmektedir. Plassmann ve arkadaşlarının fMRI araştırmalarını meta-analiz yöntemini kullanarak taradığı çalışmalarında bazı zihinsel faaliyetler sonucunda aktive olan beyin lokasyonları hakkında bilgi verilmektedir. Araştırmanın ana konusu markalar ve markaların ilintili olduğu zihinsel süreçler olmakla beraber, beğeni veya tercih gibi pazarlama uyaranlarına karşı verilen temel tepkilerle ilgili zihin süreçlerine de değinilmektedir. Bunların bazıları bir ürünü değerleme, onun değerini tahmin etme ve ürünün yarattığı motivasyonel değer gibi zihinsel süreçlerdir. Meta-analizde literatürde bu zihinsel süreçlerle tetiklenen beyin lokasyonları hakkında yapılmış çalışmaların sonuçları derlenmiştir. Bunların özeti Tablo 8'de toplu olarak gösterilmiştir.

Tablo 8: Zihinsel Faaliyetler Ve Etkiledikleri Beyin Lokasyonları

	Değerleme	Tahmin Edilen Değer	Motivasyonel Değer
Ventromedial Prefrontal Cortex	✓	✓	
Medial Orbitofrontal Cortex	✓	✓	
Lateral Orbitofrontal Cortex	✓	✓	
Ventral Striatum	✓	✓	✓
Nucleus Accumbens	✓	✓	✓

Bu tablodan faydalanılarak çalışmamızda elde edilen fMRI sonuçları aşağıda tartışılmıştır.

- Ventral Striatum ve nucleus accumbens aktivasyonu

fMRI çalışmalarında, ventral striatum ve nucleus accumbens bölgelerinin değerleme, tahmin edilen değer, motivasyonel değerle ilgili analizlerde aktivasyon gözlemlenen bölgeler oldukları görülmüştür (Aktaran: Plassmann vd, 2012: 18). Ventral striatum beyindeki ödül prosesinde önemli rol oynar (Sturm vd, 2016: 345). Bu bölge ve özellikle içerdiği nucleus accumbens beklenti halinde ve parasal ve sosyal ödül alındığında aktive olur (Izuma vd, 2008: 284; Knutson vd, 2001: 1). Olumlu duygusal uyaranlar (Wager vd, 2008: 1037), sosyal bağlantı, kişiler arası sıcak ilişki ve duyguların anlaşılması durumunda (Inagaki, Eisenberger, 2013: 2272) aktive olur. Nucleus accumbens de mezolimbic sistemin bir parçasıdır ve burada dopaminin serbest kalmasıyla yiyecek bulma, cinsellik gibi doğal ödüllerin veya bağımlılık yaratan alkol ve uyuşturucunun yarattığı keyif halinin ortaya çıktığı görülür (Lingford-Hughes, Kalk 2012: 13).

Bu çalışmada B1 ve B2'ye ait fMRI verileri karşılaştırılmıştır. Buna göre, B1'in B2'ye göre anlamlı bir farkla aktive ettiği bölgeler arasında sub-cortical bölgede left accumbens ve right accumbens bölgelerinin de olduğu görülmüştür. Dolayısıyla B1 grubunun katılımcılarda değerin tahmin edilmesi ve özellikle dopamin salgılanmasına sebep olacak motivasyonel değer yarattığı söylenebilir. Bu bulgu önemlidir çünkü yüksek maliyetlerle tasarım ve üretiminin yapılacağı veya iletişim faaliyetlerinin yapılacağı ürünler için önceden fMRI testlerinin yapılması ve ventral striatum ile accumbens bölgelerinin anlamlı aktivasyonunun görülmesi, alternatif ürünlere göre avantajın teyit edilmesi mümkündür. Veya aksi gerçekleşirse ürün,

iletişim veya kanal revizyonuna gitmek gerekebilir. Bunun pahalı üretim ve reklam yatırımlarından önce yapılması büyük ekonomik fayda sağlar.

- Medial orbitofrontal cortex aktivasyonu

fMRI araştırmalarında medial orbitofrontal cortex'in değerleme, tahmin edilen değer uyaranları karşısında aktive olduğu gözlemlenmiştir (Aktaran: Plassmann vd, 2012: 18). Bu çalışmada B1'in B2'ye göre anlamlı bir farkla aktive olduğu bölgeler arasında bu bölgeyi (frontal orbital cortex, frontal medial cortex) görmek mümkündür.

- Ventromedial PFC aktivasyonu

fMRI araştırmalarında ventromedial PFC'in değerleme, tahmin edilen değer konularında kullanılan uyaranlar karşısında aktive olduğu gözlemlenmiştir (Aktaran: Plassmann vd, 2012: 18). Bu çalışmada hem B1'in B2'ye göre anlamlı bir farkla aktive olduğu bölgeler arasında bu bölgeyi (frontal medial cortex) görmek mümkündür.

- Lateral Orbitofrontal Cortex

fMRI araştırmalarında Lateral Orbitofrontal Cortex değerleme, tahmin edilen değer konularında kullanılan uyaranlar karşısında aktive olduğu gözlemlenmiştir (Aktaran: Plassmann vd, 2012: 18). Bu çalışmada hem B1'in B2'ye göre anlamlı bir farkla aktive olduğu bölgeler arasında bu bölgeyi (frontal orbital cortex) görmek mümkündür.

Özetle yukarıda adı geçen beyin bölgelerinin en fazla beğenilen kamyon grubu için en az beğenilen kamyon grubuna göre anlamlı bir farkla aktive olduğu görülmektedir ve bunlar literatürdeki ilgili fMRI çalışmalarındaki beyin bölgeleriyle örtüşmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tüketici davranışını tahmin edebilmek, bir başka deyişle "kara kutunun" içini anlamak için yapılan pazarlama araştırmalarında sıklıkla geleneksel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı görülmekte, ancak bu yöntemlerin tüketicilerin gerçek istek, arzu, endişe, beğeni ve beklentilerini yansıtmakta zafiyetleri olduğu bilinmektedir. Bu sebeple son yıllarda giderek artan şekilde alternatif veri toplama yöntemlerine başvurulmaktadır. Bu araştırmada da nöropazarlama çalışmalarında kullanılan fMRI teknolojisinden faydalanılmış ve tüketicilerin pazarlama uyaranları karşısındaki beyin aktivasyonları gözlemlenmiştir.

Araştırmada ticari ürün olarak kamyon seçilmiş, katılımcı olarak Kuzeybatı Anadolu'da yaşayan 34 kamyon şoförü araştırmaya dahil edilmiştir. Pazarlama uyaranı olarak farklı fonlarda 8 farklı kamyonun yer aldığı 72 resimden oluşan görsel seti hazırlanmıştır. Bu görsel seti fMRI deney tasarımı sürecinden geçirilmiş, genetik algoritma yöntemi ile dizilmiş, simülasyonlar ile test edilmiştir. Akabinde fMRI yazılımı ile teste hazır hale getirilmiştir.

Veri toplama süreci iki aşamada yürütülmüştür. İlkinde görsel seti katılımcılara fMRI cihazı içerisinde beğeni sorusu eşliğinde gösterilmiş ve katılımcıların beyin aktivasyonları ölçülmüştür. Akabinde aynı katılımcılara fMRI dışında uygun bir ortamda davranışsal test olarak aynı görsel seti gösterilmiş ve beğeni düzeyi ile ilgili cevaplar kaydedilmiştir.

Davranışsal veriler istatistik analizden geçirilerek kamyonlar B1 (en fazla beğenilen kamyon grubu) ve B2 (en az beğenilen kamyon grubu) olmak üzere iki grupta kümelenmişler ve hipotez testi ile bu iki grubun farklı olduğu istatistik olarak ortaya koyulmuştur. İki kamyon grubu için fMRI verileri analiz edildiğinde B1'in B2'ye göre anlamlı bir farkla aktivasyon yarattığı beyin lokasyonları olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla davranış testlerinin sonuçlarıyla fMRI testinin sonuçlarının uyumlu olduğu söylenebilmiştir.

Son olarak fMRI test sonuçlarıyla, literatürdeki benzer araştırmaların sonuçları karşılaştırılmış ve benzer sonuçlar elde edildiği görülmüştür. Literatürde beğeniyle ilgili olabilecek zihin süreçleriyle (değerleme, tahmin edilen değer, motivasyonel değer) aktive olduğu belirlenen beyin lokasyonlarının bu araştırmada da anlamlı bir farkla aktive olduğu görülmüştür.

Bu sonuçları yorumlamak adına araştırmada kullanılan kamyonların özelliklerine bakıldığında beğenilen kamyon grubunda tasarım itibarıyla özellikle siyah plastik aksamın yoğun kullanıldığı dikkat çekmiştir. Bunun dışında her ne kadar kamyonların görsellerinin hazırlanması sırasında marka tanınabilirliğinin minimumda tutulabilmesi için logolar gizlenmiş olsa dahi genel tasarım çizgileri itibarıyla, yıllardır bu işi yapmakta olan şoförlerin markaları tanıyabilecekleri göz önünde bulundurulmalıdır. Bu etki marka algısı ve tercihi sebebiyle beğeni düzeyini etkilemiş olabilir.

Bu çalışma göstermiştir gerek kamyon ürünü gerek başka ürünler hakkında tüketici davranışlarını tahmin edebilmek için nörobilimsel yöntemlerden olan fMRI kullanıldığında sağlıklı verilere ulaşılabilir. Bu veriler ile tasarlanacak pazarlama stratejileri, uygulamaları ve pazarlama karmaları daha isabetli sonuçlar üretebilir. Ürün tasarımı ve üretimi başta olmak üzere diğer pazarlama faaliyetleri için yüksek maliyetlerin harcanmasından önce eğer fMRI testleri yapılırsa ve alternatiflerle veya rakiplerle karşılaştırılırsa başarı oranı artacaktır. Zira bu sayede tasarım aşamasında iterasyonlar yapılabilecek ve tekrar denendiğinde tüketici zihninde başarılı olduğu görülen tasarımlar, stratejiler ve uygulamalar güvenle devreye alınabilecektir.

KAYNAKÇA

Ariely, Dan, Gregory S. Berns (2010). "Neuromarketing: the hope and hype of neuroimaging in business". Nat Rev Neurosci., 11(4): 284–292

Ashby, F. Gregory (2015). "An Introduction to fMRI". Şu kitapta: Ed. Birte E. Forstmann, Eric-Jan Wagenmakers. An Introduction to Model-Based Cognitive Neuroscience. California: Springer: 91-112

Bandettini, Peter A. (2012). "Twenty years of functional MRI: The science and the stories". NeuroImage 62: 575–588

Bargh, John A., Tanya L. Chartrand (1999). "The Unbearable Automaticity of Being". American Psychological Association. Inc. 54(7): 462-479

FMRIB's Software Library (2020) Erişim: 06.06.2020, www.fmrib.ox.ac.uk/fsl/

Hubert, Mirja, Peter Kenning (2008). "A current overview of consumer neuroscience". Journal of Consumer Behaviour 7: 272–292.

Inagaki Tristen K., Naomi I. Eisenberger (2013). "Shared Neural Mechanisms Underlying Social Warmth and Physical Warmth". Psychol Sci., 24(11): 2272-2280.

İslamoğlu, Ahmet Hamdi, Remzi Altunışık (2010). Tüketici Davranışları.İstanbul: Beta.

Izuma, Keise, Daisuke N Saito, Norihiro Sadato (2008). "Processing of Social and Monetary Rewards in the Human Striatum". Neuron, 58(2): 284-294

Knutson, Brian, Charles M. Adams, Grace W. Fong vd (2001). "Anticipation of Increasing Monetary Reward Selectively Recruits Nucleus Accumbens". Journal of Neuroscience, 21(16) RC159: 1-5

Lee, Nick, Amanda J. Broderick, Laura Chamberlain (2007). "What is 'neuromarketing'? A discussion and agenda for future research". International Journal of Psychophysiology 63: 199–204

Lingford-Hughes, Anne, Nicola Kalk (2012). "Clinical neuroanatomy". Şu kitapta: Ed. Padraig Wright, Julian Stern, Michael Phelan. Core Psychiatry: 13-34

Miyapuram, Krishna Prasad (2008). Introduction to fMRI: experimental design and data analysis. Doktora Tezi, University of Cambridge, Cambridge.

Odabaşı, Yavuz, Gülfidan Barış (2012). Tüketici Davranışı. İstanbul: MediaCat

OSD Otomotiv Sanayii Genel ve İstatistik Bülteni (2019). Erişim:1.12.2019, http://www.osd.org.tr/sites/1/upload/files/2019_YILLIK-5401.pdf

Plassmann, Hilke, Thomas Zoëga Ramsøy, Milica Milosavljevic (2012). "Branding the brain: A critical review and outlook". Journal of Consumer Psychology 22(1): 18-36

Reimann, Martin, Oliver Schilke, Bernd Weber vd (2011). "Functional Magnetic Resonance Imaging in Consumer Research: A Review and Application" Psychology & Marketing, 28(6): 608–637.

Roth, Vivian Alexandra (2013). "The Potential of Neuromarketing as a Marketing Tool". 1st IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente, Faculty of Management and Governance. Enschede, The Netherlands: 1-16

Rüger, Michael W., Fredrik Vernersson, Colin Brash (2014). The Truck Industry in 2020, How To Move in Moing Markets. https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/2011-2014/truck-industry-2020.html/2019.

Solnais, Céline, Javier Andreu-Perez, Juan Sánchez-Fernández vd (2013). "The contribution of neuroscience to consumer research: A conceptual framework and empirical review". Journal of Economic Psychology 36: 68–81.

Spence, Charles (2016). "The Neuroscience Behind Behaviour Comments & Reflections Neuroscience-Inspired Design: From Academic Neuromarketing To Commercially-Relevant Research". Organizational Research Methods: 1-32

Sturm, Virginia E., Claudia M.Haase, Robert W.Levenson (2016). "Emotional Dysfunction in Psychopathology and Neuropathology: Neural and Genetic Pathways". Şu kitapta: Ed. T. Lehner, B. L. Miller, & M. W. State. Genomics, Circuits, and Pathways in Clinical Neuropsychiatry. Washington: Elsevier Academic Press: 345-364.

Wager, Tor D, Matthew L Davidson, Brent L Hughes vd (2008). "Prefrontalsubcortical pathways mediating successful emotion regulation". Neuron, 59(6): 1037–1050.

Webb, Eugene J., Donald T. Campbell, Richard D. Schwartz vd (1966). Unobtrusive Measures: Nonreactive Research in the Social Sciences. Chicago: Rand McNally.

Wegner, Daniel M. (2002). The illusion of conscious will". Cambridge, Massachusetts London, England: Bradford Books The MIT Press.

Woodside, Arch G., Carol M. Megehee, Suresh Sood (2012). "Conversations with(in) the collective unconscious by consumers, brands, and relevant others". Journal of Business Research 65: 594–602

Yükselen, Cemal (2012). Pazarlama, İlkeler-Yönetim-Örnek Olaylar. Ankara: Detay Yayıncılık.

Zaltman, Gerald (2003). How Customers Think. Massachusetts: Harvard Business School Press Boston.

Zurawicki, Leon (2010). Neuromarketing Exploring the Brain of the Consumer. New York: Springer

ALTIN FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN NEDENSELLİK ANALİZİ İLE İNCELENMESİ

Öğr. Gör. Abdullah Ferit Erol
Batman Üniversitesi, Kozluk Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi
erolferit@gmail.com (https://orcid.org/0000-0001-6898-7540)
Doç. Dr. Sinan Aytekin
Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme
saytekin@balikesir.edu.tr (https://orcid.org/0000-0003-1502-2643)

Özet

Bu çalışmanın amacı altın fiyatlarını etkileyen faktörler arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktır. Bu amaçla 01.08.2010 ile 31.03.2020 tarihleri arasındaki dönemin günlük verileri kullanılmıştır. Çalışmada Altın, Gümüş, Platin, Paladyum Ons Fiyatları, BIST 100, Dow Jones, VIX Korku Endeksi, Brent Petrol Fiyatı, USD/JPY Paritesi ve ABD 10 Yıllık Tahvil Faiz Oranı değişkenleri kullanılarak Granger nedensellik analizi uygulanmıştır. Analiz sonucuna göre Altın ile Platin ve Paladyum arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu, Altından Gümüş ve Dow Jones endeksine doğru ve Brent Petrol ve ABD 10 yıllık tahvil faiz oranından Altına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca BIST 100 endeksi, VIX korku endeksi ve USD/JPY paritesi ile Altın arasında herhangi bir nedensellik ilişkinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Altın Fiyatı, Nedensellik, Granger Nedensellik Analizi

Jel Sınıflandırması: C32, G15, G32

INVESTIGATION OF FACTORS AFFECTING GOLD PRICES BY CAUSALITY ANALYSIS

Abstract

The main object of this study is to investigate the causality relationship between the factors affecting gold prices. For this purpose, daily data of the period between 01.08.2010 and 31.03.2020 were used. In the study, Granger causality analysis was applied using Gold, Silver, Platinum, Palladium Ounce Prices, BIST 100, Dow Jones, VIX Index, Brent Oil Price, USD/JPY Parity and US 10-Year Bond Interest Rate variables. According to the results of the analysis, it has been concluded that there is a bidirectional causality relationship between Gold and Platinum and Palladium, there is a one-way causality relationship from Gold to silver and Dow Jones Index and from Brent Petrol and US 10-Year Bond interest rate to Gold. In addition, it is determined that there is no causal relationship between BIST 100 index, VIX Index and USD/JPY parity with Gold.

Key Words: Gold Prices, Causality, Granger Causality Analysis

Jel Clasification: C32, G15, G32

GİRİŞ

Altın madeninin bir yatırım aracı olarak kabul görmesi tarihi süreç içerisinde ödeme aracı olarak kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Nitekim kâğıt paranın ödeme aracı olarak kullanılmaya başlamasından ve altının kâğıt paranın güvencesi olarak bulundurulma zorunluluğunun kaldırılmasından sonra piyasa şartlarına göre değer kazanan altın yatırım aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır (Aksoy ve Tanrıöven, 2007: 307). Arz miktarının sınırlı olması altına yapılan yatırımı da makul hale getirmektedir (Yüksel ve Akkoç, 2016: 40).

Son yıllarda gerek dünyada gerekse ülkemizde yatırım yapılabilecek finansal araçların sayısının artmasına karşın bireysel ve kurumsal yatırımcılar tarafından altına olan ilgi azalmamıştır (Kocatepe ve Yıldız, 2016: 927). Altına olan ilginin temel nedenleri arasında finansal piyasalarda meydana gelen dalgalanmalar ve belirsizlik, yatırım kültürü (Coşkun ve Ümit, 2016: 48; Pirgaip, 2016: 10) ve çeşitli sıkıntı dönemlerinde değerini koruyan bir varlık olması (Nagayev ve Dinç, 2018: 3) diğer bir ifadeyle hem yükselen hem de düşen piyasalarda güçlü bir performansının olması gösterilebilir (World Gold Council, 2020).

İletişim teknolojileri ve internetin hızlı bir şekilde gelişmesi piyasaları küreselleştirmiş ve birbirine bağımlı hale getirmiştir (Tomak, 2013: 22). Bu nedenle altın küresel olarak değer kazanan ve takip edilen bir kıymetli maden olmuştur. Altına gösterilen bu ilgi altın fiyatlarının tahmin edilmesini çok çeşitli taraflar için önemli hale getirmiştir (Saraç ve Başar, 2015: 2). Yatırımcılar altın yatırımlarında fiyat tahmini yapmak veya altın fiyatı için öngörüde bulunmak amacıyla bir takım piyasa hareketlerini dikkate almaktadırlar (Kırman, 2016).

Bu bağlamda çalışmanın temel amacı altın fiyatını etkileyebileceği düşünülen küresel ölçekli değişkenler ile altın fiyatları arasındaki nedensel ilişkiyi araştırmaktır. Bu amaçla 01.08.2010 ile 31.03.2020 dönemi günlük verileri dikkate alınarak Granger Nedensellik Analizi yapılmıştır. Çalışılan dönem itibariyle 2008 yılı küresel krizinin etkilerinin azalmaya başladığı diğer bir ifade ile ekonomik istikrarın sağlandığı ve Covid-19 pandemisinin tüm dünyayı tam anlamıyla etkilemesinin hemen öncesi arasındaki dönemi dikkate alan bir çalışma olması itibariyle bu süreçten sonra yapılacak çalışmalar için bir karşılaştırma imkânı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca kıymetli maden fiyatları arasındaki nedensel ilişkinin varlığını araştıran bir çalışma olması yönüyle de literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Ulusal ve uluslararası finans literatürde Altının çeşitli borsa endeksleri, ham petrol fiyatları, kripto paralar ve makroekonomik değişkenlerle olan ilişkisini farklı yöntemlerle araştıran çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1. Literatür İncelemesi

Yazar/ Yazarlar	Yıl	Çalışma Dönemi	Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Sujit ve Kumar	2011	2 Ocak 1998 - 5 Haziran 2011 Tarihleri Arası Günlük Veri	Altın Fiyatı, S&P 500 Endeksi, Döviz Kuru ve Petrol Fiyatı	VAR modeli ve Johansen Eşbütünleşme Analizi	Araştırmacılar değişkenler arasındaki dinamik ilişkiyi belirlemeyi amaçlamışlardır. Yapılan analiz sonucuna göre döviz kurunun diğer değişkenlerde meydana gelen değişimlerden yüksek oranda etkilendiği tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada kurulan modelin birinde değişkenler arasında uzun dönemli ancak zayıf bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.
Balı ve Cinel	2011	Ağustos 1995 - Mart 2011 Dönemi	Bağımlı Değişken İMKB 100 Endeksi Bağımsız Değişkenler ise Altın Ons Fiyatı, Altın İthalat	Panel Veri Analizi	Altın fiyatlarının İMKB 100 endeksine etkisini araştıran çalışmanın sonucuna göre altın fiyatlarının İMKB 100 Endeksi üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığı ancak İMKB 100 Endeksindeki değişimleri açıklayan parametreler

			Tutarı, Dış Ticaret Dengesi, Petrol İthalat Tutarı, TÜFE, Bütçe Dengesi ve Reel Kur Endeksi		arasında yer alan bir faktör olduğu tespit edilmiştir.
Bhunia	2013	2 Ocak 1991 - 31 Ekim 2012 Yılları Arası Günlük Veriler	Ham Petrol Fiyatı, Altın Fiyatı, BSE (Sensex) Endeksi, (NSE) Endeksi ve Döviz Kuru	Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	Çalışma değişkenler arasında eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisini araştırmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın sonucuna göre değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşik ilişki bulunurken nedensellik ilişkisi yoktur.
Chang, Huang ve Chin	2013	3 Eylül 2007 - 28 Aralık 2011 Tarihleri Arasında ki Günlük Veri	Petrol Fiyatları, Altın Fiyatları ve Tayvan Doları/USD Doları Döviz Kuru	Var Modeli, Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	Çalışmada değişkenler arasındaki korelasyonun belirlenmesi amaçlanmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşmenin ve granger nedenselliğinin olmadığı tespit edilmiştir.
Aksoy ve Topçu	2013	Ocak 2003 ve Aralık 2011 Tarih Aralığın daki Aylık Veriler	Altın Fiyatı, TÜFE, ÜFE, İMKB 100 Endeksi ve İMKB DİBS Fiyat Endeksi	Engle-Granger Eşbütünleşme, Granger Nedenselli k ve Johansen Eşbütünleşme Analizi	Değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmanın sonuçlarına göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunduğu, Engle-Granger eşbütünleşme analizine göre altın ile ÜFE ve TÜFE arasında bir nedensellik ilişkisi olduğu son olarak Granger nedensellik analizine göre DİBS, hisse ve TÜFE'den altına, altından ise ÜFE'ye doğru tek yönlü nedensel ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Elmas ve Polat	2013	1 Ocak 1973 - 16 Haziran 2013 Dönemi ne Ait Günlük Veri	Altın Ons Fiyatı, Dow Jones Endeksi ve Gümüş Ons Fiyatı	Granger Nedenselli k ve Johansen Eşbütünleşme Analizi	Gümüş fiyatı ve Dow Jones Endeksinin Altın fiyatı üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yapılan çalışmada değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca altın fiyatı ile gümüş fiyatı arasında çift yönlü bir ilişkinin bulunduğu buna karşın endeks ile herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir.
Srinivasan	2014	Haziran 1990 - Nisan 2014 Yılları Arasında ki Aylık Veriler	Altın Fiyatı, Hindistan Borsa Endeksi ve Dolar/Rupi Kuru	ARDL ve Granger Nedenselli k Analizi	Çalışmanın amacı altın fiyatı, borsa fiyatı ve kur arasındaki nedensel ilişkiyi araştırmaktır. Analiz sonucuna göre altın fiyatı ve borsanın kur ile uzun dönemli bir ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Altın fiyatları ile borsa arasında uzun dönemli koentegrasyonun olmadığı ayrıca kısa dönemli nedensellik ilişkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Genel olarak altın fiyatı kullanılarak borsayı tahmin etmenin mümkün olmadığını tespit etmişlerdir.
Bhunia ve Pakira	2014	2 Ocak 1991 - 31 Ekim 2013 Yılları Arası Günlük Veriler	Sensex Endeksi, Altın Fiyatı ve Döviz Kuru	Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	Çalışmanın amacı değişkenlerin endeks üzerindeki etkini araştırmaktadır. Çalışmanın sonucuna göre değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşik ilişki mevcut iken değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir.
Nadeem, Zakaria ve Kayani	2014	2000-2012 Yılları Arasında ki Aylık Veriler	Bağımlı Değişken Olarak Yerel Altın Fiyatı Bağımsız Değişken Olarak enflasyon, KSE-100 Endeksi, Uluslararası Gram Altın Fiyatı, Rupi/USD	GMM	Çalışmada değişkenlerin yerel altın fiyatları üzerine etkisi araştırılmıştır. Sonuca göre enflasyon, uluslararası altın fiyatları, uluslararası petrol fiyatları ve gelirin yerel altın fiyatları üzerinde pozitif yönlü, borsa endeksi ve döviz kurunun negatif yönlü bir etkisinin olduğunu tespit etmişledir.

			Dolar Kuru, Uluslararası Petrol Fiyatları ve Gelir		
Elmas ve Polat	2014	Ocak 1988 - Mart 2013 Tarihleri Arasındaki Aylık Veriler	Bağımlı Değişken Olarak Altının Ons Fiyatı Bağımsız Değişken Olarak Gümüş Ons Fiyatı, Dow Jones Endeksi, Brent Petrol Fiyatı, Enflasyon Oranı, FED Fonlama Faiz Oranı ve ABD Dolar Endeksi	Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi	Altın fiyatını etkileyen talep yönlü faktörleri tespit etmek amacıyla yapılan çalışmanın sonuçlarına göre Altın fiyatlarını; petrol fiyatları, gümüş fiyatları ve enflasyon oranının pozitif yönde, döviz kuru, Dow Jones Endeksi ve faiz oranının ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Shiva ve Sethi	2015	Ocak 1998 - Nisan 2014 Arası Aylık Veri	Sensex Endeksi, S&P CNX Nifty Endeksi ve USD/Rupi Döviz Kuru	VECM, Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselliik Analizi	Çalışmada değişkenlerin altın endeksine olan etkisi araştırılmıştır. Buna göre değişkenler arasında uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca altın fiyatlarından döviz kuru ve S&P CNX Nifty endeksine doğru Granger nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Doğru ve Uysal	2015	Ocak 2000 - Eylül 2012 Dönemi	Altın Ons Fiyatı, BIST 100 Endeksi, MSCI Endeksi, Dow Jones Global Gayrimenkul Hisse Senedi Getiri Endeksi	Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselliik Analizi	2008 küresel krizi öncesinde ve sonrasında değişkenler arasındaki ilişkinin nasıl değiştiğini araştıran çalışmanın sonucuna göre değişkenler arasında hem kriz öncesi hem de kriz sonrası uzun dönemli bir ilişkinin olduğu ancak kriz öncesi ilişki pozitifken kriz sonrasında negatif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kriz öncesinde nedensellik ilişkisi Altından BIST 100 endeksine doğru iken kriz sonrası BIST 100'den altına doğru olduğu sonucuna ulaşmışlardır.
Shaique, Aziz ve Herani	2016	Ekim 1993 - Mayıs 2014 Dönemi Aylık Veri	Altın Fiyatı ve Pakistan KSE-100 Endeksi	Johansen Eşbütünleşme Analizi	Araştırmacılar değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmışlardır. Sonuç olarak değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir.
Açıkalın ve Başcı	2016	1 Ağustos 2002 -17 Mart 2015 Tarihleri Arasındaki Günlük Veri	BIST 100 Endeksi ve Altın Endeksi	Engle-Granger Eşbütünleşme ve Granger Nedenselliik Analizi	Altın endeksi ile BIST 100 endeksi arasındaki uzun dönemli ilişkiyi inceleyen çalışmanın analiz sonuçlarına göre değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olduğu ve BIST 100 endeksinden Altın endeksine tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.
İnal ve Aydın	2016	2003-2014 Dönemine Ait Aylık Veriler	Bağımlı Değişken Olarak Altın Fiyatı Bağımsız Değişken Olarak İse Petrol Fiyatları, Mevduat Faiz Oranları, Gümüş Fiyatları, Enflasyon Oranları ve Reel Döviz Kurları	Lee-Strazicich Birim Kök Testi ve Hatemi J Eşbütünleşme Analizi	Altın fiyatına etki eden faktörlerin belirlenmesi amacıyla yapılan çalışmanın analiz sonucuna göre gümüş fiyatları ve enflasyon oranının altın fiyatları üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Özkan ve Kolay	2016	Ocak 1999 - Aralık 2014 Dönemi	Bağımlı Değişken Olarak Altın Ons Fiyatı Bağımsız Değişken Olarak Sepet Döviz	Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi	Altın fiyatlarına etki eden faktörlerin araştırıldığı araştırmada BIST 100 endeksi hariç diğer değişkenlerin altın fiyatlarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

		Ayık Veriler	Kuru, BIST 100 Endeksi, Mevduat Faiz Oranı ve Enflasyon Oranı		
Elmastaş Gültekin ve Aktürk Hayat	2016	Ocak 2005 - Nisan 2015 Dönemi Aylık Veri	İstanbul Altın Borsası Endeksi, Altının Ons Değeri, Dolar Alış Kuru, Mevduat Faiz Oranı, Ham Petrol Fiyatları, TÜFE ve BIST 100 Endeksi	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedenselli k, Etki Tepki ve Varyans Ayrıştırma sı Analizi	Altın fiyatlarının ekonomik değişkenleri etkileyip etkilemediğini araştırmak amacıyla yapılan çalışmanın sonuçlarına göre değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin bulunmadığı, petrol fiyatının altın ons fiyatının, altının ons fiyatının IAB'nın, TÜFE Faiz oranının granger nedeni olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca petrol ile döviz kuru arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Doğanalp, Konya ve Kabaloğlu	2016	Ocak 1996 - Haziran 2015 Dönemi Aylık Veri	Altın Ons Fiyatı, Döviz Kuru, Ham Petrol İthalatı, Faiz Oranları ve BIST 100 Endeksi	Granger Nedenselli k Testi	Değişkenler arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmanın sonucuna göre döviz kuru ve faiz oranından altın fiyatına doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu, BIST 100 ile altın fiyatı arasında çift yönlü bir nedenselliğin olduğu ve altın fiyatıyla ham petrol arasında nedensellik ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.
Kusumawati ve Asandimitra	2017	2008 - 2015 Arası Dönem	Bağımlı Değişken Olarak Endonezya Kompozit Endeksi Kullanılmıştır. Bağımsız Değişken Olarak İse DIJA Endeksi, FTSE100 Endeksi, NIKKEI225 Endeksi, KOSPI Endeksi, Hang Sheng Endeksi, Altın Fiyatı, Para Arzı ve Net İhracat Verileri	Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi	Araştırmanın amacı bağımsız değişkenlerin Endonezya Kompozit Endeksine etkisini analiz etmektir. Buna göre DJIA, FTSE100, Hang Seng Endeksi, para arzı ve net ihracatın endeks üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca NIKKEI 225, KOSPI ve altın fiyatının endeksi pozitif yönlü etkilediği tespit edilmiştir.
Hashim, Ramlan, Razali ve Nordin	2017	1996 - 2015 Arası Yıllık Veri	Bağımlı Değişken Olarak Altın Fiyatı Bağımsız Değişken Olarak İse Enflasyon Oranı, Reel Faiz Oranları, Döviz Kurları, Ham Petrol Fiyatları ve Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla Değişkenleri	Regresyon Analizi	Araştırmacılar makroekonomik faktörlerin altın fiyatları üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Elde edilen bulgulara göre altın fiyatı ile ham petrol fiyatı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilirken diğer değişkenlerle negatif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca döviz oranı dışındaki diğer değişkenlerin altın fiyatını önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir.
Tursoy ve Faisal	2017	Ocak 1986 - Kasım 2016 Dönemi Aylık Veriler	Pay Fiyatları, Altın Fiyatı ve Ham Petrol Fiyatı	ARDL Modeli, Eş bütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	Çalışmalarının temel amacı değişkenler arasında kısa ve uzun dönemli ilişkiyi araştırmaktır. Analiz sonuçlarına göre hem kısa hem de uzun dönemde pay fiyatlarının altın fiyatıyla negatif, ham petrol fiyatıyla pozitif ilişkisi bulunduğu belirlenmiştir. Ayrıca altın fiyatlarından kısa ve uzun dönemde pay fiyatlarına tek yönlü bir nedenselliğin olduğunu tespit etmiştir.
Karaca ve Alp	2017	27 Temmuz 1995 – 27 Temmuz 2015 Dönemine Ait Günlük Veri	Altın Ons Fiyatı ve BIST 100 Endeksi	Markov Zincirleri Yöntemi	Altın fiyatları ile BIST 100 endeksi arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştıran çalışmanın sonucuna göre değişkenler arasında pozitif ya da negatif belirgin bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir.

Küçükaksoy ve Yalçın	2017	1990 - 2015 Yılları Arası Aylık Veri	Bağımlı Değişken Olarak Altın Ons Fiyatı Bağımsız Değişken Olarak İse Brent Petrol Fiyatı, Gümüş Ons Fiyatı, Dow Jones Sanayi Endeksi, USD/GBP Paritesi ve FED 'İn Federal Fon Faiz Oranı	Granger Nedenselli k Analizi, Etki Tepki Analizi ve Varyans Ayrıştırma sı Analizi	Spekülatörler için altın fiyatını etkileyen faktörleri inceleyen çalışmanın sonucuna göre bağımsız değişkenlerde meydana gelen şokun, altın fiyatları üzerindeki etkilerinin en fazla üç ay sonra kaybolduğu, altının geçmiş fiyat verilerinin mevcut fiyatını açıklama gücünün %97 olduğu ve değişkenler arasında herhangi bir nedensellik olmadığı tespit edilmiştir.
Sandal, Çemrek ve Yıldız	2017	Ocak 2005 - Aralık 2015 Dönemi Aylık Veri	BIST 100 Endeksi, Altın Ons Fiyatı ve Ham Petrol Fiyatı	Engle-Granger, Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek amacıyla yapılan çalışmada, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı ve sadece altından BIST 100 endeksine doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Yıldırım	2018	2 Şubat 2012 - 31 Aralık 2013 Dönemi Günlük Veri	Altın Ons Fiyatı ve Bitcoin	Johansen Eşbütünleşme Analizi	Altın fiyatları ile Bitcoin arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmanın analiz sonucuna göre altın fiyatlarındaki değişim Bitcoin fiyatlarını etkilerken Bitcoin fiyatlarındaki değişimlerin altın fiyatlarını etkilemediği tespit edilmiştir.
Öner	2018	02 Ocak 2008 – 10 Mayıs 2017 Tarihleri Arasındaki İşgünü Verileri	Altın Fiyatları, Amerikan Ham Petrol Fiyatları, EUR/USD Paritesi, Amerikan Hazine 10 Yıllık Gösterge Tahvil Faiz Oranları ve VIX Endeksi	Granger Nedenselli k Analizi	Araştırma değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini ve yönünü incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre altından petrole, EUR/USD paritesine, Amerikan hazine 10 yıllık gösterge tahvil faiz oranlarına doğru tek yönlü bir nedensellik bulunurken VIX korku endeksi ile 10 yıllık gösterge tahvil faiz oranları ve EUR/USD paritesi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.
Ilgın ve Sarı	2018	Aralık 2007 - Aralık 2017 Dönemi Aylık Veri	Altın Ons Fiyatı ve VIX Korku Endeksi	Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	VIX korku endeksi ile altın fiyatı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmanın bulgularına göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu ancak nedensellik ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.
Cingöz ve Kendirli	2019	Ocak 2006 - Haziran 2018 Dönemi Arası Aylık Veri	BIST Altın Endeksi, BIST 100 Endeksi ve Dolar Döviz Kuru	Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedenselli k Analizi	Değişkenlerin altın fiyatının değişimine olan etkisinin incelendiği çalışmanın sonucuna göre BIST 100 ve kurdaki değişimlerin altın fiyatlarını uzun dönemde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca altın endeksinin BIST 100 endeksi ve kur ile nedensellik ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Konuşkan ve Kocabıyık	2019	Ocak 2010 - Aralık 2017 Dönemini Aylık Kapanış Verileri	Bağımlı Değişken Olarak BIST 100 Endeksi Belirlenirken Bağımsız Değişken Olarak Altın Ons Satış Fiyatı, Ham Petrol Fiyatı ve Dolar Satış Fiyatı	Granger Nedenselli k Analizi	Değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmanın analiz sonuçlarına göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığı ayrıca döviz haricindeki değişkenlerin BIST 100 endeksi ile nedensellik ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Literatüre dâhil edilen çalışmalar dışında altının alternatif ve riskten korunma amacıyla kullanılıp kullanılmadığıyla ilgili farklı çalışmaların bulunduğu gözlemlenmiştir. Genel olarak literatüre bakıldığında Altın fiyatları ile ilişkisi araştırılan değişkenlerin incelenen dönem ve ülkeye göre farklı bulgular ortaya koyduğu görülmüştür.

2. VERİ SETİ VE ANALİZ YÖNTEMİ

Altın fiyatlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla hazırlanan bu çalışmada 01.08.2010 – 31.03.2020 dönemini kapsayan günlük veriler kullanılmıştır. Çalışmaya dâhil edilen değişkenler, değişkenlere ilişkin açıklamalar ve verilerin elde edildiği kaynaklar Tablo 2'de özetlenmiştir. Değişkenlere ait veriler haftanın tüm günlerini kapsamaktadır. Bu nedenle veri setinde bulunan boşluklar diğer bir ifadeyle işlem görmeyen günlerin değerleri bir önceki günün kapanış değerleri dikkate alınarak tamamlanmıştır.

Tablo 2. Değişkenler ve Değişkenlerin Elde Edildiği Kaynaklar

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
LOGALT	Altın Ons Fiyatı (USD/ONS)	Finnet investing.com
GUM	Gümüş Ons fiyatı (USD/ONS)	
LOGPLA	Platin Ons Fiyatı (USD/ONS)	
LOGPAL	Paladyum Ons Fiyatı (USD/ONS)	
LOGBIST	BIST 100 Endeksi Kapanış Değeri	
LOGDOW	Dow Jones Endeksi Kapanış Değeri	
VIX	VIX Endeksi Kapanış Değeri	
BRPT	Brent Petrol Fiyatı (USD/ONS)	
DY	Dolar/JPY Paritesi	FED
TAHV	ABD 10 Yıllık Tahvil Faiz Oranı	

NOT: LOG ifadesi değişkenlerin logaritmasının alındığını ifade etmektedir.

Bir serinin özelliği, değişkenin önceki dönemde aldığı değerin cari dönemi nasıl etkilediğini ölçmekle ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda değişkenin nasıl bir süreç takip ettiğini anlamak maksadıyla değişkenin aldığı değerin önceki dönem değeriyle arasında regresyon ilişkisinin olması gerekmektedir. Bu ilişkiyi tespit etmek için birim kök analizi yoluyla değişkenlerin durağanlıkları test edilmektedir (Tarı, 2015: 387). Durağanlık göstermeyen değişkenlerin durağanlıkları grafik analizi, korelogram ve birim kök testi gibi çeşitli yöntemlerle test edilebilmektedir (Gujarati, 2016: 321). Bu çalışmada değişkenlerin durağan olup olmadıkları Augmented Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Testi ile incelenmiştir. Tablo 3'e göre değişkenlerin düzeyde durağan olmadığı anlaşılmış ve her bir değişkenin birincil farkı alınmıştır. Birincil farkları alınan değişkenlerin durağanlaştığı görülmektedir.

Tablo 3. Augmented Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Test İstatistikleri

Değişkenler	Düzey		Birincil Fark	
	t-Statistic	Prob.	t-Statistic	Prob.
LOGALT	0,558037	0,8367	-63,00276	0,000
GUM	-0,664078	0,4297	-63,90171	0,000
LOGPLA	-1,223173	0,2035	-56,17198	0,000

LOGPAL	1,431797	0,9626	-54,23595	0,000
LOGBIST	0,539276	0,8325	-61,02361	0,000
LOGDOW	1,485305	0,9665	-17,02804	0,000
VIX	-1,24416	0,1966	-69,58833	0,000
BRPT	-0,895891	0,3282	-62,13844	0,000
DY	0,516270	0,8272	-58,67862	0,000
TAHV	-1,217158	0,2055	-59,93021	0,000

Değişkenler durağan hale geldikten sonra Vektör Otoregresif (VAR) modeli oluşturulmuştur. Bu modeller, değişkenlerin arasında bulunan ilişkileri dinamik modeller vasıtasıyla ölçen sistemidir. VAR modeline göre her bir değişken kendisi ve model içerisinde bulunan diğer değişkenlerin gecikmeli değerleri ile tahmin edilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2017: 5). Analize dâhil edilen değişkenlerin gecikme uzunluğu 12 olarak belirlenmiştir. Belirlenen gecikme uzunluğuna göre VAR modeli oluşturulmuş ve çalışmanın temelini oluşturan analiz yapılmıştır.

İki ya da daha fazla değişken arasında yer alan regresyon ilişkisi değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ancak gecikme uzunluğu belirlenmiş bir modelde değişkenler arasında nedensellik ilişkisi araştırılabilir (Kutlar, 2012: 379-380).

Çalışmaya dâhil edilen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Granger Nedensellik analizi kullanılarak araştırılmıştır. Yöntemin seçilme nedeni değişkenler arasında nedensellik ilişkinin varlığını göstermesi dışında bu ilişkinin yönünü de göstermesidir. Granger nedensellik ilişkisi aşağıdaki denklemler kullanılarak hesaplanmaktadır (Kutlar, 2012: 380).

$$X_t = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \beta_i UX_{t-i} + e_{1t}$$

$$UX_t = \sum_{i=1}^{n} \beta_i UX_{t-i} + \sum_{i=1}^{n} \alpha_i X_{t-i} + e_{2t}$$

Nedensellik ilişkisi belirlenen gecikmeler çerçevesinde H_0 hipotezi "X_t, UX_t değişkeninin Granger nedeni değildir" ya da alternatif H_1 hipotezi "X_t, UX_t değişkeninin Granger nedenidir" şeklinde ifade edilmektedir. Nihayetinde değişkenler arasında tek yönlü ve çift yönlü nedensellik ilişkisinin olabileceği gibi değişkenler arasında nedensellik ilişki bulunmayabilir (Yerdelen Tatoğlu, 2017: 153).

Tablo 4.Granger Nedensellik Analiz Çıktıları 1

Bağımlı Değişken: LOGALT			
Hipotezler	**Chi-sq**	**P olasılık**	**Sonuç**
H_1: GUM değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	17,90383	0,1186	**RET**
H_1: LOGPLA değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	53,88975	0,0000	**KABUL**
H_1: LOGPAL değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	25,81747	0,0114	**KABUL**
H_1: LOGBIST değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	11,07244	0,5227	**RET**
H_1: LOGDOW değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	20,55638	0,0573	**RET**
H_1: VIX değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	17,68123	0,1257	**RET**
H_1: BRPT değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	34,09053	0,0007	**KABUL**
H_1: DY değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	8,506700	0,7444	**RET**
H_1: TAHV değişkeni LOGALT değişkeninin Granger nedenidir.	78,74625	0,0000	**KABUL**

Analizden elde edilen ampirik bulgular H_1 hipotezi yani alternatif hipotez dikkate alınarak yorumlanmıştır.

Granger nedensellik ilişkisini araştırmak amacıyla Walt testi uygulanmıştır. Tablo 4'te Altın fiyatlarının bağımlı değişken olduğu sonuçlar yer almaktadır. Buna göre LOGPLA, LOGPAL, BRPT ve TAHV değişkenlerinden LOGALT değişkenine doğru Granger nedenselliğinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca GUM, LOGBIST, LOGDOW, VIX ve DY değişkenlerinin LOGALT değişkeninin Granger nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

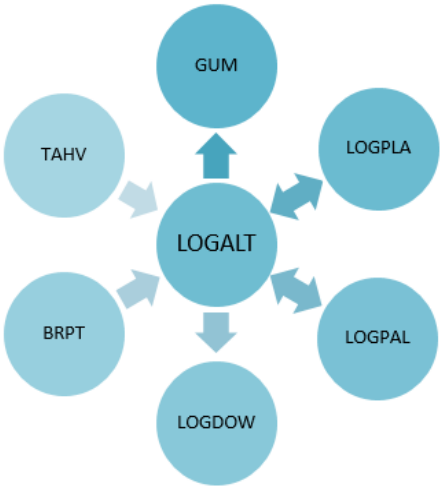
Tablo 5. Granger Nedensellik Analiz Çıktıları 2

Bağımlı Değişken: GUM			
Hipotezler	**Chi-sq**	**P olasılık**	**Sonuç**
H_1: LOGALT değişkeni GUM değişkeninin Granger nedenidir.	29,50562	0,0033	**KABUL**
Bağımlı Değişken: LOGPLA			
H_1: LOGALT değişkeni LOGPLA değişkeninin Granger nedenidir.	35,16667	0,0004	**KABUL**
Bağımlı Değişken: LOGPAL			
H_1: LOGALT değişkeni LOGPAL değişkeninin Granger nedenidir.	35,37764	0,0004	**KABUL**
Bağımlı Değişken: LOGBIST			
H_1: LOGALT değişkeni LOGBIST değişkeninin Granger nedenidir.	14,33446	0,2799	**RET**
Bağımlı Değişken: LOGDOW			

H_1: LOGALT değişkeni LOGDOW değişkeninin Granger nedenidir.	44,10289	0,0000	**KABUL**
Bağımlı Değişken: VIX			
H_1: LOGALT değişkeni VIX değişkeninin Granger nedenidir.	20,08367	0,0655	**RET**
Bağımlı Değişken: BRPT			
H_1: LOGALT değişkeni BRPT değişkeninin Granger nedenidir.	15,01378	0,2407	**RET**
Bağımlı Değişken: DY			
H_1: LOGALT değişkeni DY değişkeninin Granger nedenidir.	6,366897	0,8965	**RET**
Bağımlı Değişken: TAHV			
H_1: LOGALT değişkeni TAHV değişkeninin Granger nedenidir.	17,67261	0,1260	**RET**

Tablo 5'te LOGALT değişkeninden diğer değişkenlere olan nedensellik sonuçları yer almaktadır. Buna göre LOGALT değişkeninden GUM, LOGPLA, LOGPAL ve LOGDOW değişkenlerine doğru nedensellik ilişkisinin bulunduğu diğer değişkenler ile nedensel bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4 ve Tablo 5 birlikte değerlendirildiğinde ise LOGALT değişkeni ile LOGPLA ve LOGPAL değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu, LOGALT değişkeninden GUM ve LOGDOW değişkenlerine doğru, BRPT ve TAHV değişkenlerinden ise LOGALT değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca LOGBIST, VIX ve DY değişkenleri ile LOGALT değişkeni arasında herhangi bir nedensel ilişkinin bulunmadığı tespit edilmiştir. LOGALT değişkeni ile arasında nedensellik ilişkisi olan değişkenlerin ilişki yönleri aşağıdaki şekilde özetlenmiştir.



Şekil 1. Granger Nedensellik Analiz Sonuçlarının Özet Gösterimi

SONUÇ

Bu çalışmada altın fiyatlarını etkileyen faktörler arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Bu amaçla 01.08.2010 ile 31.03.2020 tarihleri arasındaki günlük veriler Granger nedensellik analizi ile test edilmiştir.

Çalışmanın sonucuna göre Altın fiyatı ile Platin ve Paladyumun fiyatları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu durum altın fiyatında meydana gelen değişim Platin ve Paladyum kıymetli maden fiyatlarını etkilediğini aynı şekilde Platin ve Paladyum fiyatlarında meydana gelen değişimlerin de Altın fiyatlarını etkilediğini göstermektedir. Diğer taraftan Altın fiyatlarında meydana gelen değişimin Gümüş fiyatını ve Dow Jones endeksini etkilediği, Brent Petrol fiyatlarında ve ABD 10 yıllık tahvil faiz oranlarındaki değişimin de Altın fiyatlarını etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca BIST 100 endeksi, VIX korku endeksi ve USD/JPY paritesi ile Altın fiyatları arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığı diğer bir ifade ile BIST 100, VIX korku endeksi ve USD/JPY paritesinde meydana gelecek değişimlerin Altın fiyatını etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bulgular borsa endeksleri, Gümüş fiyatı, Brent Petrol ve VIX endeksi değişkenleri açısından Bhunia ve Pakira (2014), Srinivasan (2014), Balı ve Cinel (2011), Elmas ve Polat (2013), İnal ve Aydın (2016), Tursoy ve Faisal (2017), Ilgın ve Sarı (2018), Konuşkan ve Kocabıyık (2019) çalışmalarında elde edilen bulgularla benzerlik göstermektedir.

Genel olarak altına yatırım yapmayı düşünen bireysel ya da kurumsal yatırımcıların Platin, Paladyum, Brent Petrol Fiyatı ve ABD 10 yıllık tahvil faiz oranlarındaki değişimleri takip ederek yatırım yapabileceği söylenebilir.

Bundan sonra yapılacak çalışmalarda, altın fiyatında meydana gelen değişimleri açıklamada fiyatları etkilediği düşünülen başka mikro ve makro faktörler kullanılarak farklı dönemler için analizler yapılması daha etkili sonuçlar ortaya koyabilecektir.

KAYNAKÇA

Açıkalın, S. ve Başcı, S. (2016). Cointegration and Causality Relationship between BIST 100 and BIST Gold Indices, Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 23(2), 565-574. https://doi.org/10.18657/yecbu.53293

Aksoy, A. G. ve Tanrıöven, C. (2007). Sermaye Piyasası Yatırım Araçları ve Analizi (3. Basım). Ankara: Gazi Kitabevi.

Aksoy, M. ve Topcu, N. (2013). Altın İle Hisse Senedi ve Enflasyon Arasındaki İlişki, Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences, 27(1), 59-78.

Balı, S. ve Cinel, M. (2011). Altın Fiyatlarının İMKB 100 Endeksi'ne Etkisi ve Bu Etkinin Ölçümlenmesi, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 25(3-4), 45-63.

Bhunia, A. (2013). Cointegration and Causal Relationship Among Crude Price, Domestic Gold Price and Financial Variables: An Evidence of BSE and NSE, Journal of Contemporary Issues in Business Research, 2(1), 1-10.

Bhunia, A. ve Pakira, S. (2014). Investigating the Impact of Gold Price and Exchange Rates on SENSEX: an Evidence of India, European Journal of Accounting, Finance & Business, 2(1), 1-11.

Chang, H. F., Huang, L. C. ve Chin, M. C. (2013). Interactive Relationships Between Crude Oil Prices, Gold Prices, and the NT–US Dollar Exchange Rate-A Taiwan Study. Energy Policy, 63, 441-448. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.09.029

Cingoz, F. ve Kendirli, S. (2019). Altın Fiyatları, Döviz Kuru ve Borsa İstanbul Arasındaki İlişki, Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi (FESA), 4(4), 545-554. Doi: 10.29106/fesa.649254

Coşkun, Y. ve Ümit, A. Ö. (2016). Türkiye'de Hisse Senedi ile Döviz, Mevduat, Altın, Konut Piyasaları Arasındaki Eşbütünleşme İlişkilerinin Analizi. Business & Economics Research Journal, 7(1), 47-69. Doi: 10.20409/berj.2016116803

Doğanalp, N., Konya, S. ve Kabaloğlu, G. (2016). Türkiye'de Altın Fiyatlarının Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Uygulama, ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi (ODÜSOBİAD), 6(15), 412-424.

Doğru, B. ve Uysal, M. (2015). Bir Yatırım Aracı Olarak Altın İle Hisse Senedi Endeksi Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Üzerine Ampirik Uygulama, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24(1), 239-254.

Elmas, B. ve Polat, M. (2014). Altın Fiyatlarını Etkileyen Talep Yönlü Faktörlerin Tespiti: 1988-2013 Dönemi, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 15(1), 171-187.

Elmas, B. ve Polat, M. (2013). Gümüş Fiyatları ve Dow Jones Endeksi'nin Altın Fiyatlarına Etkisi Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(6), 33-48.

Elmastaş G., Ö. ve Aktürk Hayat, E. (2016). Altın Fiyatını Etkileyen Faktörlerin VAR Modeli İle Analizi: 2005-2015 Dönemi, Ege Akademik Bakış, 16(4), 611-625.

Gujarati, D. (2016). Örneklerle Ekonometri, (Çev. N. Bolatoğlu). Ankara: BB101 Yayınları.

Hashim, S. L., Ramlan, H., Razali, N. H. ve Nordin, N. Z. (2017). Macroeconomic Variables Affecting the Volatility of Gold Price, Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE), 3(5), 97-106.

Ilgın, K. S. ve Sarı, S. S. (2018). VIX Korku Endeksi Global Altın Piyasaları Üzerinde Etkili midir?, 5. Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi (ICPESS), 26-29 Ekim, 247-253.

İnal, V. ve Aydın, M. (2016). Altın Fiyatlarını Etkilemesi Beklenen Faktörler Üzerine Bir İnceleme, International Congress on Politic, Economic and Social Studies, (ICPESS), 24-26 Ağustos 2016, 61-70.

Karaca, M. E. ve Alp, S. (2017). Markov Zincirleri Yöntemi Kullanılarak Altın Fiyatları ile BIST 100 Endeksi Arasındaki İlişkinin Analizi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, 19(40), 1-12.

Kırman, O. (2016). Dolar Endeksi ve Altın Fiyatı Dalgalanmaları Arasındaki İlişkinin Piyasa Kanısının Sınanması, Marmara Üniversitesi. 2. İktisadi Bilimler Zirvesi, Congreconomics.

Kocatepe, C. İ. ve Yıldız, O. (2016). Ekonomik Endeksler Kullanılarak Türkiye'deki Altın Fiyatındaki Değişim Yönünün Yapay Sinir Ağları İle Tahmini. Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi, 4(3), 926-934.

Konuşkan, A. ve Kocabıyık, T. (2019). Altın, Petrol, Döviz ve Borsa Endeksi Arasındaki İlişkinin Nedensellik Analizi ile Keşfi: Türkiye Örneği, Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi, 3(1), 1-19.

Kusumawati, D. A. ve Asandimitra, N. (2017). Impact of Global Index, Gold Price and Macro Economic Variable for Indonesia Composite Index, Research Journal of Finance and Accounting, 8(2), 53-62.

Kutlar, A. (2012). Ekonometriye Giriş (Güncellenmiş 2. Basım). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Küçükaksoy, İ. ve Yalçın, D. (2017). Altın Fiyatlarını Etkileyebilecek Faktörlerin İncelenmesi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 13(2), 1-20.

Nadeem, W., Zakaria, M. ve Kayani, F. (2014). Impact of Macroeconomic Factors upon Gold Prices in Pakistan, Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS), 34(1), 383-395.

Nagayev, R. ve Dinç, Y. (2018). Güvenli Liman ve Hedge Aracı Olarak Altın: Türkiye Örneği. İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD), 4(1), 1-15.

Öner, H. (2018). Altın, Petrol, Döviz Kuru, Faiz ve Korku Endeksi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Çalışma, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD), 10(19), 396-404.
Özkan, T. ve Kolay, Ç. (2016). Türkiye'de Altın Fiyatlarına Etki Eden Temel Faktörlerin Analizi, In International Conference on Eurasian Economies, 573-582.
Pirgaip, B. (2016). Türkiye'de Altın ve Altına Dayalı Yatırım Araçlarının Karşılaştırmalı Performans Analizi. Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar, 53(619), 9-23.
Sandal, M., Çemrek, F. ve Yıldız, Z. (2017). BIST 100 Endeksi İle Altın ve Petrol Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisinin İncelenmesi, Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences, 26(3), 155-170.
Saraç, M. ve Başar, R. (2015). Amerikan Ekonomisindeki Borçluluğun Altın Fiyatlarına Etkisi. Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(2), 1-21.
Shaique, M., Aziz, A. ve Herani, G. M. (2016). Impact of Gold Prices on Stock Exchange Market: A Case of Karachi Stock Exchange Market of Pakistan, International Journal of Accounting and Economics Studies, 4(1), 60-63. Doi: 10.14419/ijaes.v4i1.5899
Shiva, A. ve Sethi, M. (2015). Understanding Dynamic Relationship Among Gold Price, Exchange Rate and Stock Markets: Evidence in Indian Context, Global Business Review, 16(5), 93-111. https://doi.org/10.1177/0972150915601257
Srinivasan, P. (2014). Gold Price, Stock Price and Exchange Rate Nexus: The Case of India, Romanian Economic Journal, 17(52), 77-94.
Sujit, K. S. ve Kumar, B. R. (2011). Study on Dynamic Relationship Among Gold Price, Oil Price, Exchange Rate and Stock Market Returns, International Journal of Applied Business and Economic Research, 9(2), 145-165.
Tarı, R. (2015). Ekonometri (11. Baskı). Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
Tomak, S. (2013). Altın Güvenli Liman Mı? Hisse Senetleri, Dibs, Döviz Kuru ve Altın Getirileri Arasındaki İlişkilerin Analizi. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(1), 21-36.
Tursoy, T. ve Faisal, F. (2018). The Impact of Gold And Crude Oil Prices on Stock Market in Turkey: Empirical Evidences From ARDL Bounds Test and Combined Cointegration, Resources Policy, 55, 49-54. https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.10.014
Yerdelen Tatoğlu, F. (2017). Panel Zaman Serileri Analizi. İstanbul: Beta Yayınları.
Yıldırım, H. (2018). Günlük Bitcoin ile Altın Fiyatları Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi: 2012-2013 Yılları Arası Johansen Eşbütünleşme Testi, Itobiad: Journal of the Human & Social Science Researches, 7(4), 2328-2343. https://doi.org/10.15869/itobiad.442323
Yüksel, R. ve Akkoç, S. (2016). Altın Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları İle Tahmini ve Bir Uygulama. Doğuş Üniversitesi Dergisi, 17(1), 39-50.
World Gold Council, https://www.gold.org/goldhub/research/relevance-of-gold-as-a-strategic-asset-2020-individual [Erişim Tarihi: 24.06.2020]
https://www.finnet.com.tr/FinnetStore/tr/
https://tr.investing.com/
https://www.federalreserve.gov/

KAMU HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Dilek Göze Kaya
Süleyman Demirel Üniversitesi/ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü
dilekkaya@sdu.edu.tr

Doktorant Zeynep Ezanoğlu
Süleyman Demirel Üniversitesi/ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü
zeynepezanoglu@gmail.com

ÖZET: İktisadi ve sosyal amaçların gerçekleştirilmesi ve kamusal hizmetlerin karşılanması amacıyla kamu kesimi tarafından gerçekleştirilen harcamalar kamu harcaması olarak tanımlanmaktadır. Devletin ekonomideki yeri konusunda günümüze kadar pek çok fikir ortaya atılmıştır. Bu çalışmada kamu kesimi tarafından gerçekleştirilen araştırma ve geliştirme, sağlık, savunma, sosyal güvenlik, tüketim, eğitim harcamaları ve vergi gelirlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri Arellano ve Bond Genelleştirilmiş Momentler (GMM) tahmincisi ile analiz edilmiştir. Çalışmada OECD ülkelerine ait 1996-2014 yılları verileri OECD Data ve Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından elde edilerek kullanılmıştır. Beşerî sermayenin öneminin artmasıyla eğitim harcamalarının, bireylerin verimliliğini artırarak ekonomik büyümeyi hızlandıracağı düşünülmektedir. Sağlık problemleri ise ekonomik büyümenin önünde bir engel olarak görülmektedir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif, sağlık harcamalarının ise negatif olduğu yönündedir. Analiz sonuçlarına göre askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olduğu tespit edilmiştir. Askeri harcamaların artması ile toplumda güven ortamının sağlanması ekonomik büyümedeki pozitif etkileri ortaya çıkaracağı düşünülmektedir. Genel olarak literatürde sosyal güvenlik harcamalarının büyümeyi pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Ancak çalışma sonuçlarında OECD ülkeleri için tersi bir durumla karşılaşılmıştır. OECD ülkelerinin büyük çoğunluğu yüksek GSYH'ye sahiptir ve çalışır bir sosyal güvenlik sistemleri bulunmaktadır. Dolayısıyla maksimum sosyal güvenlik hizmeti sunan söz konusu gelişmiş ülkelerde -artan yaşlı nüfus ve azalan genç işgücü- sosyal güvenlik harcamalarının giderek artması büyüme üzerinde negatif bir etkiye neden olacaktır. Maliye politikasının ekonomik büyüme hedefini gerçekleştirmede vergi tahsilatının yeri büyük önem arz etmektedir. Devlet vergiler ile hane halkı ve firmaların tasarruf-yatırım kararları üzerinden piyasalara etki ederek, ekonomik büyümeyi tetikleyebilmektedir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre vergi geliri ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Romer ve Lucas'ın öncüleri olduğu içsel büyüme teorisinde neo-klasik iktisatçılardan farklı olarak ekonomik büyümeye; beşerî sermaye, kamu politikaları, girişimci kârı, teknoloji gibi faktörlerin de etkisi bulunduğunu savunmaktadır. Analiz sonuçlarında Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeyi arttırdığına dair kanıtlar sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: kamu harcamaları, ekonomik büyüme, panel veri, GMM

EFFECTS OF PUBLIC EXPENDITURE ON ECONOMIC GROWTH: PANEL DATA ANALYSIS FOR OECD COUNTRIES

ABSTRACT: Expenditures made by the public sector for the realization of economic and social objectives and to meet public services are defined as public expenditures. Many ideas have been put forward on the place of the state in the economy until today. In this study, the effects of research and development, health, military, social security, consumption, education expenditures and tax revenues on economic growth by the public sector were analyzed by the Arellano and Bond Generalized Moments method (GMM). In the study, 1996-2014 data of OECD

countries were obtained from OECD Data and World Bank World Development Indicators database. It is thought that with the increase in the importance of human capital, education expenditures will accelerate economic growth by increasing the productivity of individuals. Health problems are seen as an obstacle to economic growth. The results obtained in this study are that education expenditures are positive on economic growth and health expenditures are negative. According to the analysis results, it was determined that the effect of military expenditure on economic growth was positive. It is thought that establishing an atmosphere of trust in society with the increase in military expenditures will reveal positive effects on economic growth. In general, social security expenditures are expected to affect growth positively in the literature. However, in the study results, an opposite situation was encountered for OECD countries. The vast majority of OECD countries have high GDP and have a functional social security system. Therefore, the gradual increase in social security expenditures - increasing elderly population and decreasing young labor force - in those developed countries that offer maximum social security service will have a negative effect on growth. Tax collection is of great importance in achieving the economic growth target of fiscal policy. Government taxes can trigger economic growth by affecting the markets through savings-investment decisions of households and firms. According to the findings of the study, a positive relationship was found between tax income and economic growth. In the endogenous growth theory of which Romer and Lucas were the pioneers, different from neo-classical economists, economic growth; He argues that factors such as human capital, public policies, entrepreneurial profit and technology also have an effect. The results of the analysis provide evidence that R&D expenditures increase economic growth.

Key Words: public expenditure, economic growth, panel data, GMM

GİRİŞ

Ülkelerde refah farklılıklarının olması ekonomik büyümelerinin de farklı oranlara sahip olmasına neden olmaktadır. Son yıllarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında büyüme farklılıkları ortaya çıkmaya başlamıştır. Makroekonomik hedeflerin başında ekonomik büyümenin yer alması sebebiyle, ekonomik büyüme üzerinde maliye politikalarının etkisi de üzerinde önemle durulan konular arasında yer almaktadır.

Ülkelerin ekonomik performansları için ekonominin işleyişi için klasik iktisat savunucusu olan A. Smith hükümet müdahalelerine karşı çıkmış ve ekonomik büyümenin serbest piyasa ile gerçekleşeceği görüşünü savunmuştur. İkinci dünya savaşının ardından 1929 Ekonomik krizinin yaşanması ile klasik görüş geçerliliğini yitirerek ekonomide kamu müdahalesinin gerekliliği üzerine görüşler ileri sürülmüştür. Bu nedenle devletin ekonomi üzerindeki etkilerinin artmasıyla, kamu faaliyetlerinin büyüme oranları üzerindeki etkilerinin incelenmesi konusu önem kazanmıştır (Kar & Taban, 2003:147).

Kamu harcamaları modern anlamada kamu kesimi tarafından toplumun ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yapılan harcamalar olarak tanımlanmaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kamu harcamalarının artış eğiliminde olduğu gözlenmektedir. Kamu harcamalarındaki artışın nedenleri konusunda Wagner, ekonomik gelişme ile birlikte kamunun ekonomik faaliyetlerinde ve kamu harcamalarında bir artış yaşanacağını belirtmektedir (Arısoy, 2005:64). Keynes'e göre ise, kamu harcamaları ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Kamu harcamaları kısa dönem dalgalanmaları düzeltmek için kullanılabilecek dışsal bir politika aracı olarak görülmektedir. Bu çalışmada çeşitli kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri panel veri analizi yöntemi ile test edilecektir. Çalışmanın birinci bölümünde eğitim, sağlık, savunma, tüketim, sosyal güvenlik, araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamaları ve vergi gelirlerinin ekonomik büyüme üzerine etkilerini inceleyen çeşitli çalışma sonuçlarına ayrı başlıklar altında yer verilmiştir. İkinci bölümde ise analizde kullanılan veri, model ve yöntem hakkında bilgi verilmeye çalışılacaktır.

1. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Bu bölümde literatürde yer alan eğitim, sağlık, savunma, tüketim, sosyal güvenlik, Ar-Ge harcamaları ve vergi gelirlerinin ekonomik büyüme üzerine etkilerini inceleyen çeşitli çalışma sonuçlarına yer verilmektedir.

2.1. Eğitim Harcamaları

Yapılan çalışmalar beşerî sermayenin önemini, dolayısıyla eğitimin büyüme üzerindeki pozitif etkileri üzerinde kanıtlar sunmaktadır. Lucas (1988), Romer (1990), Rebelo (1991), Mankiw, Romer & Weil (1992), içsel büyüme teorileri konusunda çalışmalar yapmışlardır. Eğitim harcamalarının beşerî sermayeyi destekleyerek uzun vadeli büyümenin lokomotifi olduğunu savunmuşlardır.

Summer & Heston (1988), eğitim harcamalarının kamu tüketiminden çok kamu yatırımı gibi olduğunu söylemişlerdir. Eğitim harcamaların özel sektör üretkenliğini etkilemesinin muhtemel olduğunu savunmuşlardır (Barro, 1991: 430).

Barro (1991), yatay kesit analizi ile 98 ülke için 1960'dan 1985'e kişi başına reel GSYİH büyüme oranının beşeri sermaye ile pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Evans ve Karras (1994), 48 Amerikan eyaleti için 1970'den 1986'ya devlet sermayesinin ve hükümet hizmetlerinin özel üretime ne ölçüde katkıda bulunduğunu yani ne kadar verimli olduğunu araştırmışlardır. Kamu eğitim hizmetlerinin üretken olduğuna dair oldukça güçlü kanıtlar bulmuşlardır.

Nijkamp & Poot (2004), uzun vadede kamu sektörü harcamalarının ekonomik büyümeyi artırıp artırmadığı konusunu yayınlanmış 93 çalışma üzerinden incelemişlerdir. Çalışmalarında kamu eğitim harcamalarının ekonomik büyümeye pozitif katkı sağladığı sonucuna ulaşmışlardır.

2.2.Sağlık Harcamaları

Sağlık, bireyin yeteneklerini artıran insan sermayesi biçimi ve insan refahının bir bileşenidir. Sağlığın iyileştirilmesi kısa vadede hane halkı geliri, uzun vadede ise yoksulluğun azaltılması ve ekonomik büyüme üzerinde önemli bir araç olarak görülmektedir. Sağlık beşerî sermayenin temel bir bileşenidir ve sağlığın iyileştirilmesi ile büyüme sağlanabilir. Uluslararası kalkınmayı canlandırmaya yardımcı olmak için sağlığa yatırım büyük önem taşımaktadır (Bloom & Canning, 2000: 1207-1209; Bloom & Canning, 2003: 47).

Mushkin (1962) çalışmasında; sağlık harcamalarını ekonomik büyümenin olumlu gelişimini sağladığını ifade etmiştir. Mushkin sağlığa dayanan büyüme hipotezini savunmuştur. Sermaye yaratan yatırım harcaması olarak kabul ettiği sağlığı, ekonomik büyümenin tetikleyicisi olarak görmüştür.

Bireyin kaynaklarını artırarak gelecekteki parasal geliri etkileyen beceri ve faaliyetlerini beşerî sermaye olarak tanımlayan Becker (1964), eğitim yanında sağlığı da beşerî sermayenin en önemli unsurları arasında görmüştür (Teixeira, 2014: 7-8).

Barro (1996) çalışmasında, üretken sermaye olarak gördüğü sağlığın sürdürülebilir olması gerektiğini savunmuştur.

Bhargava vd. (2000) çalışmalarında, 1965'den 1990'a kadar gelişmekte ve gelişmiş ülkelerde sağlık göstergelerinin ekonomik büyüme oranları üzerindeki etkilerini 5 yıllık aralıklarla incelemişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde vatandaşların sağlığının iyileştirilmesiyle ekonomik performansın artırılabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Özellikle sonuçlar yoksul ülkeler için yetişkin hayatta kalma oranlarının büyüme oranları üzerindeki önemini göstermiştir.

Bloom & Canning (2000), yaşam beklentisi ve ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı istatistiksel sonuçlar elde etmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde sağlık alanındaki gelişmelerin ekonomik büyümeye önemli bir destek sağladığı sonucuna varmışlardır.

Bloom vd. (2001) Solow modelini kullandıkları çalışmalarında, sağlığın ekonomik büyümeye etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna varmışlardır.

Bloom & Canning (2003), sağlıktaki gelişmeler ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantıyı ve sağlıktaki gelişmeler ile hane halkı düzeyinde artan verimlilik ve ücretler arasındaki bağlantıyı araştırmışlardır. Teori ve ampirik kanıtlar, sağlığı iyileştirmelerinin verimlilik, hane halkı gelirleri ve ekonomik büyüme üzerinde büyük bir etkisi olduğunu göstermiştir.

Kar & Taban (2003), Türkiye'de 1971'den 2000'e sağlık harcamaları ekonomik büyüme bağlantısını araştırmıştır. Sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna varmışlardır.

Bloom vd. (2004), insan sermayesinin temel bileşenleri olan sağlık ve iş deneyimi değişkenleri de dahil olmak üzere toplam ekonomik büyümenin bir üretim fonksiyonu modelini tahmin etmişlerdir. 1960-1990 arasında her 10 yılda bir gözlemlenen ülkelerden oluşan bir panel analizi yapmışlardır. Sonuçta iyi sağlığın, pozitif, oldukça büyük ve İş gücü deneyimini kontrol edildiğinde bile toplam ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etki oluşturduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ampirik olarak bir nüfusun yaşam beklentisindeki bir yıllık iyileşmenin, GSYİH'da % 4'lük bir artışa katkı sağladığını söylemişlerdir.

Narayana vd. (2010), uzun dönem panel veri analizinde 5 Asya ülkesinin 1974'den 2007'ye kadar bazı değişkenler ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme bağlantısını incelemişlerdir. Sağlık harcamalarının ekonomik büyümeye istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etki ettiği sonucuna varmışlardır.

Mehrara & Musai (2011), İran'da 1970'den 2007'ye sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme bağlantısını incelemişlerdir. Sağlık harcamalarının İran'daki ekonomik büyümeye önemli bir marjinal katkı sağlamadığı ve bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Elmi & Sadeghi (2012), gelişmekte olan ülkelerde 1990'dan 2009'a kadar sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme bağlantısını incelemişlerdir. Kısa vadede nedenselliğin yönü ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğruyken, uzun vadede sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı nedensellik bağlantısı saptanmıştır.

Wang (2015) çalışmasında, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) kullanarak 1990'dan 2009'a kadar Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerinin sağlık harcamalarının ekonomik performansa etkisini araştırmıştır. Sağlık harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranı optimal düzey olan %7,55'e kadar, sağlık harcamalarındaki artışların etkili bir şekilde daha iyi ekonomik performansa yol açtığı sonucuna ulaşmıştır.

Ampirik olarak, OECD ülkelerinde sağlık harcamalarının reel seviyesi GSYİH'nın %5,48'i ve ekonomik büyümenin %1,87'si olarak tespit etmiştir.

2.3.Savunma Harcamaları

Literatürde savunma harcamalarının ekonomik büyümeye olumlu etkisini savunan "arz yanlı Keynesci yaklaşım" ve sermaye birikimini artıracak yatırıma dönüşmek yerine savunmaya aktarılan payın olumsuz etkisini savunan 'talep yanlı Neo-Klasik yaklaşım' yer almaktadır (Looney, 1994: 36; Canbay & Mercan, 2017: 92). Ayrıca değişkenler arasında herhangi bir ilişki tespit etmeyen çalışmalarda mevcuttur.

Benoit (1972, 1973, 1978), 1950'den 1965'e 44 gelişmekte olan ülke için savunma harcamaları ve ekonomik büyüme bağlantısını incelemiştir. Askeri harcamaların çeşitli yayılma etkileri yoluyla sivil üretim üzerinden ekonomik büyümeyi canlandırdığını iddia etmiştir. Örneğin askeri amaçlı ar-ge'lerin (internet gibi) genellikle sivil hayatta kullanılan buluşlara-üretime neden olduğunu ve askeri altyapının sivil kullanımı (örneğin yollar ve uydular) ile yayılma etkisinin bulunduğunu ileri sürmektedir (Drèze, 2006: 1-2).

Kaldor (1976), ikinci dünya savaşı sonrasında askeri harcamaların sanayileşmenin (endüstriyel büyümenin) hız kazanmasının ardındaki en önemli neden olduğunu ve ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini söylemiştir.

Lim (1983), 54 az gelişmiş ülke için 1965'ten 1973'e Harrod-Domar modelini kullanarak askeri harcamaların ekonomik büyümelerini negatif etkilediğini söylemiştir.

Deger & Smith (1983), az gelişmiş 50 ülke için 1965'ten 1973'e savunma harcamaları arttığında ekonomik büyümenin olumsuz etkilendiğini ve kalkınmayı geciktirdiğini gösteren sonuçlara ulaşmışlardır.

Weede (1986), 31 az gelişmiş ülke için askeri harcamaların (disiplin, beceri kazandırma gibi) insan sermayesi oluşumunu desteklediğini ve yüksek askeri katılımın gelir eşitlemesine katkı sağladığını söylemiştir. Dolayısıyla askeri harcamalar ekonomik büyümeyi olumlu etkilemiştir.

Landau (1986), askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerine fazla bir etkinin olmadığını ve istatistiki anlamlılığın olmadığını tespit etmiştir.

Biswas & Ram (1986), askeri harcamaların en az gelişmiş ülkelerin ekonomik büyümesine katkıda bulunmadığı, anlamlı bir ilişkinin olmadığı veya zarar vermediği sonucuna ulaşmışlardır.

Mintz & Stevenson (1995), 1950'den 1985'e 103 ülke için nedensellik analizinde savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasında ülkelerin büyük çoğunluğunda anlamlı bir ilişki olmadığını ifade etmiştir.

Deger & Sen (1995), askeri harcamaların büyüme ve kalkınma faktörleri ile etkileşiminin ekonomik yönlerini incelemişler ve pozitif bir etkileşim bulmuşlardır.

2.4.Kamu Kesimi Tüketim Harcamaları

Klasik ve Neo-klasik iktisatçılar ekonomik büyüme üzerinde kamu harcamalarının olumsuz bir etkisi olduğunu ifade ederken, Keynesyen iktisatçılar ekonomik büyüme üzerinde kamu harcamalarının olumlu etkisini öne sürmektedirler. Kamu kesimi harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde belirli bir eşik değere kadar pozitif bir etkiye sahip olduğu ancak, bu eşik değer üzerinde kamu tüketim harcamalarının ekonomik büyümeye etkisinin negatife döndüğü kabul edilmektedir (Nyasha & Odhiambo, 2019: 82).

Barro (1991) çalışmasında, 98 ülke için 1960'dan 1985'e kamu kesiminin yapmış olduğu tüketim harcamaları arttığında ekonomik büyümenin olumsuz olarak etkilendiğini göstermiştir.

Lee (1992), Barro'nun kamu harcamaları ve ekonomik büyüme modelini baz alan çalışmasında, kamu harcamalarının (üretken hizmetler, tüketim hizmetleri, transferler) optimal boyutunu ve bileşimini incelemiştir. Hükümet harcamaları büyük ölçüde kamu yatırımlarına ayrılan kısmının yüksek büyümeye neden olduğunu ancak kamu tüketim harcamalarının daha düşük büyüme oranları ile ilişkilendiğini ifade etmiştir.

Chen (2005), içsel bir büyüme modeli kullanarak kamu yatırımı ve tüketimi arasındaki optimum kompozisyonu ve ekonomik büyüme ile ilişkilerini incelemiştir. Kamu tüketiminin özel tüketimin marjinal faydasını artırarak, kamu yatırımlarının teşvik edilmesine ve böylece ekonomik büyümeyi tetiklediği sonucuna varmıştır.

Alexiou (2009), 1995-2005 arası Güneydoğu Avrupa'da bulunan 7 ülke için yaptığı çalışmasında kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi önemli ve pozitif şekilde etkilediğini söylemiştir.

Nijkamp & Poot (2004), kamu tüketim harcamalarının (geleneksel maliye politikası) büyüme üzerindeki olumlu etkisinin kanıtının oldukça zayıf olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

2.5.Sosyal Güvenlik Harcamaları

Sosyal güvenlik harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini savunan içsel büyüme teorisini destekleyen iktisatçılar, sosyal transferler yoluyla hükümetlerin beşeri sermayeyi güçlendirdiğini ve böylece uzun vadede büyüme oranlarını olumlu etkilendiğini öne sürmektedirler. Sosyal güvenlik harcamalarının ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediğini savunan Neo-liberal iktisatçılar ise, sosyal transferlerin finansmanında kullanılan çarpıtıcı vergiler nedeniyle artan sosyal harcamaların uzun vadede büyüme oranlarını olumsuz etkilendiğini öne sürmektedirler (Gongcheng & Scholz, 2019: 37).

Korpi (1985), Türkiye'nin de dahil edildiği 18 OECD ülkesindeki sosyal güvenlik harcamaları ile ekonomik büyüme bağlantısını araştırmıştır. Sosyal güvenlik harcamalarının fakir halkın harcanabilir gelirini artırarak talebin canlanmasına ve dolayısıyla büyümeye olumlu etkisi olduğu üzerinde durmuştur.

Cashin (1995), 1971'den 1988'e gelişmiş 23 ülke için kamu yatırımlarının, kamu sosyal transferlerinin ekonomik büyüme ile olan bağlantısını tespit etmek için içsel bir büyüme modeli geliştirmiştir. Kamu sermayesine yatırımın ve sosyal güvenlik transfer ödemelerinin büyümeyi artırıcı etkileri olduğu sonucuna varmıştır.

Lee & Chang (2006), 1980'den 2001'e kadar 25 OECD ülkesi için sosyal güvenlik harcamaları ile GSYİH arasındaki nedensel ilişkiyi incelemiştir. Sosyal güvenlik harcamaları ile GSYİH

arasında kısa vadeli nedensellik olmadığı, ancak uzun vadeli çift yönlü nedenselliğin varlığını ortaya koymuşlardır. OECD ülkelerinde sosyal güvenlik harcamalarının, tasarruflar ve beşeri sermaye birikimi yoluyla büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Bleaney vd. (2001), 1970-1995 arası için OECD ülkelerinde kamu kesimi sosyal transferler arttığında ekonomik büyümenin olumsuz şekilde etkilendiğini ifade etmektedir.

2.6.Kamu Kesimi Araştırma ve Geliştirme Harcamaları

Arrow (1962), Romer (1986, 1990), Lucas (1988), Barro (1990) gibi iktisatçıların katkılarıyla geliştirilen içsel büyüme modelleri ile ölçeğe göre artan getiri avantajlarına ve teknoloji (içsel) yoğun ekonomik büyümeye dikkat çekilmektedir. İçsel büyüme modelleri araştırma ve geliştirme (ar-ge) çalışmaları sonucunda yenilikçi üretim teknikleri ve ürünler geliştirilmesi sonucunda ekonomik büyümenin pozitif etkileneceğini ileri sürmektedir. Ekonomik büyümenin ana dinamosu ar-ge faaliyetleri ile gelişen teknolojik gelişme olarak kabul görmektedir. Bu çerçevede geleneksel büyüme modellerinde göz ardı edilen kamu politikaları içsel büyüme modellerinde önemli bir yer almıştır. Ar-ge faaliyetleri için kamu kesiminin harcama ve yatırımlarda bulunması ya da vergisel teşviklerle desteklemesi gibi aktif hükümet politikalarına yer verilmektedir.

Arrow (1962), deneyim sahibi olarak yaparak öğrenme sonucunda firmanın üretim, teknoloji ve bilgi artışı, sermayenin verimliliğini artırmaktadır.

Romer (1986, 1990), ar-ge esaslı teknolojik gelişmenin büyümenin itici gücü olduğunu savunmaktadır.

Lucas (1988), beşerî ve fiziki sermaye ile teknolojik gelişim üzerine odaklanmaktadır. Lıucas'a göre beceri sahibi bireylerin yani beşerî sermayenin gelişimi ile teknoloji kullanımının artmakta ve sonucunda üretim verimliliği artarak ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Barro (1990), hükümetlerin ar-ge faaliyetleri ve teknolojik gelişim gibi verimli alanlarda kamu harcaması yapması ya da vergisel teşviklerde bulunması gerektiğini söylemektedir. Böylece teknolojik gelişme sağlanarak ekonomik büyüme hız kazanmaktadır.

2.7.Vergi Gelirleri

Solow'a (1956) göre, gelir vergisinin varlığı fiyat-ücret ilişkilerini açıkça etkilemiştir. Ve dolayısıyla vergi gelirleri arttıkça büyümenin negatif yönde etkilendiğini öne sürmüştür.

Katz vd. (1983), 22 gelişmiş piyasa ekonomisi ülkesinde hükümetlerin kişisel ve kurumsal gelir vergileri, sosyal güvenlik katkıları, emlak vergileri, harcama vergileri, katma değer vergilerince büyüme ve gelir dağılımının etkilenip etkilenmediğini ele almıştır. Özellikle kişisel gelir vergilerinin gelir adaleti sağlamada başarıyla kullanılabileceğini ve artan vergi gelirlerinin kamu harcamasına aktarılarak ekonomik büyümenin pozitif yönde etkilenebileceğini söylemiştir.

Barro (1990), sermaye birikimini olumsuz yönde etkileyen vergi artışlarının, büyümeyi de olumsuz yönde etkileyeceğini tespit etmiştir.

Cashin (1995), kamu yatırımları, sosyal transferler ve çarpıtıcı vergilendirmenin ekonomik büyümeye olan etkisini incelemiştir. Sosyal transfer harcamalarını finanse etmeye yönelik alınan bozucu vergilerin büyümeyi engelleyici etkisi olduğu sonucuna varmıştır.

Bleaney vd. (2001), uzun vedede sürekli artan vergilerin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğunu belirtmiştir.

Gale & Potter (2002), 2001'de yürürlüğe giren 20 yıllık en büyük vergi indirimi olan Vergi Yardımı Uzlaşması Yasası sonrasında ekonomik büyümeyi değerlendirmişlerdir. Gelir vergisi oranlarını düşürerek, emlak vergisini yürürlükten kaldırarak dolaylı olarak ekonomik faaliyeti azaltarak, ekonominin boyutunu küçülteceği sonucuna ulaşmışlardır.

3.Veri, Yöntem ve Bulgular

Panel veri analizi, zaman ve kesit boyutunun dikkate alınarak daha fazla veri ile çalışmaya imkân sağlamaktadır. Panel veri seti, belli bir dönemde yatay kesit gözlemlerinin bir araya getirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 1). Bu çalışmada, Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen, Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) kullanılmıştır. Bu yöntemde spesifik etki bileşenlerini gidermek amacıyla model bağımlı değişkenin birinci farkları çerçevesinde ele alınmaktadır (Soto, 2009: 2). Çalışmada kullanılan değişkenler 36 OECD ülkesi için 1996-2014 dönemi verileri ile analize dahil edilmiştir. Veriler Dünya Bankası (2019) Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir. Ele alınan değişkenlere ait kısaltmalar ve hesaplanacak katsayıların öngörülen işaretleri Tablo1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Kısaltma	Öngörü
Kişi başına Gayrisafi Yurtiçi Büyüme Oranı	gdp	Bağımlı değişken
Kamu Kesimi Sağlık Harcamaları/GSYİH	h	-
Savunma Harcamaları/GSYİH	a	+,-
Kamu Kesimi Tüketim Harcamaları/GSYİH	c	-
Sosyal Güvenlik Harcamaları/GSYİH	s	+
Kamu Kesimi Eğitim Harcamaları/GSYİH	e	+
Toplam Vergi Gelirleri/GSYİH	t	+
Kamu Kesimi Araştırma ve Geliştirme Harcamaları/GSYİH	rd	+

Test edilecek hipoteze ait denklem aşağıdaki gibidir.

$$gdp_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 gdp_{i,t-1} + \alpha_2\ h_{i,t} + \alpha_3\ a_{i,t} + \alpha_4\ c_{i,t} + \alpha_5\ s_{i,t} + \alpha_6\ e_{i,t} + \alpha_7\ rd_{i,t} + e_{i,t}$$

Bu denklemde kullanılan i ülkeyi ve t zamanı temsil etmektedir. α'lar tahmin edilecek katsayıları gösterirken, e ise rassal hata terimini göstermektedir. Değişkenlere ait özet istatistikler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
gdp	684	2.219164	3.270273	-14.26877	14.34369
h	684	266.8217	93.30698	55.41238	482.0967
a	684	1.738944	1.113341	.3111719	7.729654

c	684	18.85197	3.925023	8.119714	27.935
s	639	19.07737	5.988553	3.226	32.213
e	532	5.212044	1.165819	2.52908	8.55955
t	655	19.94708	5.988355	7.919453	36.50029
rd	618	1.687067	.9844917	.12999	4.42769

Tablo 3. Korelasyon Tablosu

	gdp	h	a	c	s	e	t	rd
gdp	1							
h	-0.1184	1						
a	-0.0278	-0.0847	1					
c	-0.1695	0.3870	0.1758	1				
s	-0.3305	0.3630	-0.0973	0.5156	1			
e	-0.1365	0.2642	0.0136	0.6270	0.3749	1		
t	-0.0237	0.2953	0.1153	0.4807	0.3735	0.6466	1	
rd	-0.2472	0.2621	0.3206	0.5178	0.3848	0.3779	0.2239	1
Wald Test	0.0000							
Wooldridge test	0.0000							

Çalışmada, esneklik tahminleri için Rassal Etkiler (RE) ve Sabit Etkiler (SE) yöntemleri kullanılmıştır. Hausman (1978) spesifikasyon testi, ardışık bağımlılık sorununun tespiti için Wooldridge (Wooldridge, 2002; Drukker, 2003) ve değişen varyans sorununun tespiti için Wald değişen varyans (Greene, 2000: 598) testleri uygulanmıştır. Tablo 3 değişkenler arasındaki korelasyonu ve yapılan test sonuçlarını göstermektedir. Yapılan test sonucuna göre modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının bulunduğu tespit edilmiştir.

Hausman spesifikasyon test sonucuna göre modelin sabit etkiler regresyonu ile daha tutarlı sonuçlar vermesi sebebiyle analizde sabit etkiler regresyonu kullanılmıştır. Değişen varyans ve otokorelasyondan arındırılmış esneklik tahmini için Arellano-Bond'un geliştirdiği GMM ile dinamik panel veri analizi tercih edilmiştir. GMM sonuçları Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4. Arellano-Bond Genelleştirilmiş Momentler Tahmin Sonuçları

Değişkenler	(1) gdp
L.gdp	-0.228*** (0.0462)

h	-0.0131***
	(0.00284)
a	3.265***
	(0.989)
c	-1.035***
	(0.237)
s	-1.392***
	(0.170)
e	0.831
	(0.544)
t	0.332**
	(0.130)
rd	1.973**
	(0.872)
Observations	355
Number of cno	30

Standard errors in parentheses
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

GMM Sonuçlarına göre, eğitim, askeri, Ar-Ge harcamaları üzerindeki etkilerinin pozitif, sağlık, sosyal güvenlik ve tüketim harcamalarının negatif etkileri tespit edilmişti. Vergi gelirlerinin etkisi ise pozitif ve ekonometrik olarak anlamlı bulunmuştur. Tablo 4'te gösterilen sonuçların OECD ülkeleri için geçerli olduğu ve farklı ülke grupları için farklı sonuçların değerlendirileceğinin belirtilmesi gerekmektedir.

3. SONUÇ

Günümüzde beşerî sermayenin öneminin artmasıyla eğitim harcamalarının, bireylerin verimliliğini artırarak ekonomik büyümeyi hızlandıracağı düşünülmektedir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğu yönündedir. Beşerî sermayenin bir diğer önemli adımı ise sağlık koşullarıdır. Sağlık problemleri ekonomik büyümenin önünde bir engel olarak görülmektedir. OECD ülkeleri verileri kullanılarak yapılan analizde kamu kesimi tarafından gerçekleştirilen sağlık harcamalarının ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. İçsel büyüme modelleri ile Ar-Ge harcamalarının önemi artmıştır. Yapılan analizler sonucunda literatür ile uyumu olarak Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeyi arttıracağı tespit edilmiştir. Romer ve Lucas'ın içsel büyüme teorisi ise Neo-klasik iktisatçılardan farklı olarak ulusal büyümeye; beşerî sermaye, kamu politikaları, girişimci kârı, teknoloji gibi faktörlerin de etkisi bulunduğunu savunmaktadır. Maliye politikasının ekonomik büyüme hedefini gerçekleştirmede vergi tahsilatının yeri büyük önem arz etmektedir. Devlet vergiler ile hane halkı ve firmaların tasarruf-yatırım kararları üzerinden piyasalara etki ederek, ekonomik büyümeyi tetikleyebilmektedir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre OECD ülkelerinde vergi gelirlerindeki artışın fert başına büyümede artış sağladığı görülmektedir. Vatandaşlardan toplanan vergiler, mali amaçlar yanında sosyal amaçlar doğrultusunda da tahsil edilmektedir. Vergiler ile hem özel sektöre teşvikler sunulmakta hem de düşük gelir gruplarına transfer ödenmeleri yapılmaktadır. Ayrıca uzun dönemde büyüme ve kalkınmanın anahtarı olan eğitim, sağlık, sosyal güvenlik alanlarında yatırımlar yapılmaktadır. Çalışma bulguları ışığında OECD ülkelerinde ekonomik büyüme açısından toplanan vergilerin etkin kullanıldığı sonucuna

varılabilir. Genel olarak literatürde sosyal güvenlik harcamalarının büyümeyi pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Özellikle kriz dönemlerinde sosyal güvenlik harcamalarının artırılması ile talep canlanmasının yaratılması amaçlanmaktadır. Ancak çalışma sonuçlarında OECD ülkeleri için tersi bir durumla karşılaşılmıştır. OECD ülkelerinin büyük çoğunluğu yüksek GSYH'ya sahiptir ve çalışır bir sosyal güvenlik sistemleri bulunmaktadır. Maksimum sosyal güvenlik hizmeti sunan söz konusu gelişmiş ülkelerde -artan yaşlı nüfus ve azalan genç işgücü- sosyal güvenlik harcamalarının her geçen gün giderek artması büyüme üzerinde negatif bir etkiye neden olmuş olabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA:

Alexiou, C. (2009). Government Spending and Economic Growth: Econometric Evidence from the South Eastern Europe (SEE), Journal of Economic and Social Research, 11(1), 1-16.

Arellano, M., ve Bond, S. (1991). "Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations", Review of Economic Studies, 58, s. 277-297.

Arısoy, İ. (2005). Wagner ve Keynes hipotezleri çerçevesinde Türkiye'de kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(2), 63-80.

Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing, Review of Economic Studies, 29(3), 155-173.

Barro, R. J. (1990). Goverment Spending in a Simple Model of Endogenous Growth, The Journal of Political Economy, 98(5), 103-125.

Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries, The Quarterly Journal of Economics, 106(2), 407-443.

Barro, R. J. (1996). Three Models of Health and Economic Growth, Unpublished Manuscript, Cambridge, MA: Harvard University.

Becker, G. (1964). Human Capital, 2nd edition, New York: Columbia University Press.

Benoit, E. (1972). Growth Effects of Defense in Developing Countries, International Development Review, 14(1), 2-10.

Benoit, E. (1973). Defense and Economic Growth in Developing Countries, Lexington, MA: Lexington Books.

Benoit, E. (1978). Growth and Defense in Developing Countries, Economic Development and Cultural Change, 26(2), 271-280.

Bhargava, A., Jamison, D. T., Lau, L. ve Murray, C.J.L. (2000). Modeling The Effects of Health on Economic Growth. GPE Discussion Paper Series 33, World Health Organization, 1-33.

Biswas, B. ve Ram, R. (1986). Military Expenditures and Economic Growth in Less Developed Countries: An Augmented Model and Further Evidence, Economic Development and Cultural Change, 34(2), 361-372.

Bleaney, M., Gemmell, N. ve Kneller, R. (2001). Testing the Endogenous Growth Model: Public Expenditure, Taxation, and Growth over the Long Run, Canadian Journal of Economics, 34(1), 36-57.

Bloom, D. ve Canning, D. (2000). The Health and Wealth Of Nations, Science, 287(5456), 1207- 1209.

Bloom, D. ve Canning, D. (2003). The Health and Poverty of Nations: From Theory to Practice, Journal of Human Development, 4(1), 47-71, DOI: 10.1080/1464988032000051487.

Bloom, D., Canning, D. ve Sevilla, J. (2001). The effect of health on economic growth: theory and evidence, National Bureau of Economic Research Working Paper, no. 8587

Canbay, Ş. ve Mercan, D. (2017). Savunma Harcamalarının Ekonomik Büyüme ve Cari İşlemler Dengesine Etkisi: Türkiye Örneği, Journal of Emerging Economies and Policy, 2(2), 86-104.
Cashin, P. (1995). Government Spending, Taxes and Economic Growth, IMF Staff Papers, 42(2), 237-269.
Chen, B.L. (2005). Economic Growth with an Optimal Public Spending Composition, Oxford Economic Papers, 58, 23-136.
Deger, S. ve Sen, S. (1995), Military Expenditure and Developing Countries, Chapter 11 in Handbook of Defense Economics I, (Ed: Keith Hartley and Todd Sandler), Amsterdam: Elsevier Science, 275-307.
Deger, S. ve Smith, R. (1983). Military Expenditure and Growth in Less Developed Countries, The Journal of Conflict Resolution, 27(2), 335-353.
Drèze, J. (2006). Military Expenditure And Economic Growth, Clark, D.E. (ed.), The Elgar Companion to Development Studies. http://econdse.org/wp-content/uploads/2012/09/JD-Militarty-expenditure-and-economic-growth-2006.pdf.
Elmi, Z. M. ve Sadeghi, S. (2012). Health Care Expenditures and Economic Growth in Developing Countries: Panel Co-Integration and Causality, Middle-East Journal of Scientific Research, 12(1), 88-91.
Evans, P. ve Karras, G. (1994). Are Government Activities Productive? Evidence from a Panel of U.S. States, The Review of Economics and Statistics, 76(1), 1-11.
Gale, W. G. ve Potter, S. R. (2002). An Economic Evaluation of the Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001, National Tax Journal, 55(1), 133-186.
Gongcheng, Z. and Scholz, W. (2019). Global Social Security and Economic Development: Retrospect and Prospect, ILO Asia-Pacific Working Paper Series, ISSN: 2227-4405.
Kaldor, M. (1976). The Military in Development, Pergamon Press, World Development, 4(6), 459-482.
Kar, M. ve Taban, S. (2003). Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 58-3, ss. 145- 169.
Katz, C.J., Mahler, Vincent A. ve Franz, M. G. (1983). The Impact of Taxes on Growth and Distribution in Developed Capitalist Countries: A Crossnational Study, The American Political Science Review, 77, 871-886.
Korpi, W. (1985). Economic Growth and The Welfare State: Leaky Bucket or Irrigation System?, European Sociological Review, 1(2), 97-118.
Landau, D. (1986). Government and Economic Growth in the Less Developed Countries: An Empirical Study for 1960-1980, Economic Development and Cultural Change, 35(1), 35-75.
Lee, C.C. ve Chang, C.P. (2006). Social Security Expenditure and GDP in OECD Countries: A Cointegrated Panel Analysis, International Economic Journal, 20(3), 303-320, DOI: 10.1080/10168730600879372
Lee, J. (1992). Optimal Size and Composition of Government Spending, Journal of The Japanese and International Economics,6 (4),423-439.
Lim, D. (1983). Another Look at Growth and Defense in Less Developed Countries, Economic Development and Cultural Change, 31(2), 377-384.
Looney, R. E. (1994). The Economics of Third World Defense Expenditures, London: Jai Press Inc.
Lucas Jr., R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development, Journal of Monetary Economics, 22(1), 3-42.
Mankiw, N. G., Romer, D. ve Weil, D. N. (1992). Contribution to the Empirics of Economic Growth, Quarterly Journal of Economics, 152, 407-437.

Mehrara, M. ve Musai, M. (2011). Health Expenditure and Economic Growth: An ARDL Approach for the Case of Iran, Journal of Economics and Behavioral Studies, 3(4), 249-256, ISSN: 2220-6140.

Mintz, A. ve Stevenson, R. T. (1995). Defense Expenditures, Economic Growth, and the "Peace Dividend": A Longitudinal Analysis of 103 Countries, The Journal of Conflict Resolution, 39(2), 283–305.

Mushkin, S. J. (1962). Health as an Investment, Journal of Political Economy, 70(5), 129-157.

Narayana, S., Narayan, P. K. ve Mishra, S. (2010). Investigating the Relationship Between Health and Economic Growth: Empirical Evidence from a Panel of 5 Asian Countries, Journal of Asian Economics, 21(4), 404-411.

Nijkamp, P. ve Poot, J. (2003). Meta-Analysis of The Effect of Fiscal Policies on Long-run Growth, European Journal of Political Economy, 20(1), 91-124.

Rebelo, S. (1991). Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, The Journal of Political Economy, 99(3), 500-521.

Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth, The Journal of Political Economy, 95(5), 1002-1037.

Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy, 98(5), 71-102.

Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change, Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems, The Journal of Political Economy, 98(5), 71-102.

Sato, T. (2012). “Empirical Analysis of Corporate Tax and Corporate Tax and Foreign Direct Investment”, Public Policy Review, 8 (1), s. 1-20.

Solow, R. M. (1956). A Contribution to The Theory of Economic Growth, Quarterly Journal of Economics, 70(1), 65-94.

Teixeira, P.(2014). Gary Becker's Early Work on Human Capital: Collaborations and Distinctiveness, IZA Journal of Labor Economics, ISSN 2193-8997, Springer, Heidelberg, Vol. 3, 1-20, http://dx.doi.org/10.1186/s40172-014-0012-2.

Wang, F. (2015). More Health Expenditure, Better Economic Performance? Empirical Evidence From OECD Countries. INQUIRY: The Journal of Health Care Organization, Provision, and Financing, 1-5, DOI: 10.1177/0046958015602666.

Weede, E. (1986). Rent Seeking, Military Participation, and Economic Performance in LDCs, Journal of Conflict Resolution, 30(2), 291-314.

BİR ÇEVİK ÜRETİM STRATEJİSİ OLARAK TEKRAR KONFİGÜRE EDİLEBİLİR ÜRETİM SİSTEMLERİ

Dr. Öğr. Üyesi Erdinç Koç
Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
ekoc@bingol.edu.tr

Yüksek Lisans Öğrencisi Gülşah Geneş
Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
gulsahgenes@gmail.com

ÖZET: İşletmelerin, günümüz ekonomik koşullarında varlıklarını sürdürebilmeleri için değişimlere ayak uydurmaları gerekmektedir. Çevik üretim, ani piyasa değişikliklerine ve müşteri talebine hızlı bir şekilde cevap verebilme yeteneğini ifade etmektedir. Bu yeteneğe sahip olmak için işletmeler, bir üretim sistemi kurmakta ve geliştirmektedir. Üretim sistemleri; emek yoğun üretim, seri üretim, kitlesel bireyselleştirme üretimi ve küresel üretim olmak üzere dört gruba ayrılmaktadır. 1850'li yıllara kadar baskın olan, müşterilerin istediği özellik ve niteliklere göre talep ettiği ürünü üreten "emek yoğun üretim", 1990'lı yıllarda sınırlı girdiler ile aynı üründen yüksek miktarlarda üretebilen "seri üretim" tarafından arka planda bırakılmıştır. Aynı zamanda, 1980'li yıllarda başlayan "kitlesel bireyselleştirme üretimi", müşterilerin seçim yapabilecekleri daha geniş bir ürün yelpazesine duyulan ihtiyacı gidermiştir. Ürün pazarı homojen olmayı bırakıp çeşitlenmeye başlamış ve bu çeşitliliğe cevap olarak üretim mühendisleri, Esnek Üretim Sistemlerini (FMS) geliştirmiştir. Ancak FMS, "küresel üretimin" istikrarsız pazarlarına ve ürün talebindeki dalgalanmalara uyum sağlamamaktadır. Bu durumun mühendislik yanıtı ise Tekrar Konfigüre Edilebilir Üretim Sistemleri (RMS)'dir. RMS, ihtiyaç duyulan işlevselliği ve kapasiteyi sağlamak için tasarlanmıştır. İşletmeler değişen pazar talebine; sistem mimarisini, altyapılarını, makinelerini, montajını, taşıma ve kontrol sistemlerini konfigüre edilebilir şekilde ayarlayarak cevap vermektedir. RMS ile talebe göre ürün değişikliğine gidilebilmekte, kapasite değişikliğinin ölçeklendirilmesi sağlanmakta, üretim sisteminin esnekliği ve yeteneği artırılmakta, uzun vadede fiyat etkinliği sağlanmakta, sorunlar güvenilir ve hızlı bir şekilde tespit edilebilmektedir. RMS, esneklik ve üretkenliği birleştirmesi gereken işletmeler için önem arz etmektedir. Bu çalışmanın amacı, çevik üretim stratejisi olarak RMS'nin uygulanabilirliğini ve işletmelerin RMS uygulamaları ile kazanımlarını ifade etmektir.

Anahtar Kelimeler: Çevik Üretim, Esnek Üretim Sistemleri, Tekrar Konfigüre Edilebilir Üretim Sistemleri

RECONFIGURABLE MANUFACTURING SYSTEMS AS AN AGILE MANUFACTURING STRATEGY

ABSTRACT: Enterprises need to keep up with changes in order to survive in today's economic conditions. Agile manufacturing refers to the ability to respond quickly to sudden market changes and customer demand. In order to have this ability, enterprises establish and develop a production system. Production systems divided into four groups; labor intensive production, mass production, mass individualization production and global production. The "labor intensive production", which was dominant until the 1850s and produced the product demanded by customers according to the features and qualities, was left in the background by "mass production", which was able to produce high quantities of same product with limited inputs in the 1990s. At the same time, the "mass individualization production" that started in 1980s has eliminated the need for a wider product range from which customers can choose. The product market has ceased to be homogeneous and has started to diversify, and in response to this diversity, production engineers have developed Flexible Production Systems (FMS). However, FMS does not adapt to volatile markets of "global production" and fluctuations in product demand. The answer of

this situation in production systems is Reconfigurable Production Systems (RMS). RMS is designed to provide the functionality and capacity needed. Businesses to the changing market demand; It responds by configuring the system architecture, infrastructures, machines, assembly, transportation and control systems in a configurable manner. With RMS, product changes can be made according to demand, capacity change is scaled, flexibility and capability of the production system is increased, price efficiency is ensured in the long term, and problems can be detected reliably and quickly. RMS is essential for businesses that need to combine flexibility and productivity. The purpose of this study is to express the applicability of RMS as an agile production strategy and the gains of enterprises with RMS applications.

Keywords: Agile Manufacturing, Flexible Manufacturing Systems, Reconfigurable Manufacturing Systems

GİRİŞ

Günümüzün küresel pazarlarında, her şey çok hızlı ve öngörülmez bir şekilde değişmekte; yüksek kaliteli, düşük hacimli ve kişiye özel ürünlere duyulan ihtiyaç artmaktadır (Maskell, 2001: 6). İşletmeler değişen ve öngörülmeyen pazar ortamında rekabet edebilmek için çevik üretim yöntemlerini benimsemekte, bu yöntemler ise son derece esnek ve entegre üretim teknolojilerini gerektirmektedir (Maskell, 2001: 10).

Hızla değişen müşteri gereksinimlerinin giderek daha rekabetçi olduğu bir pazarda (Yusuf, vd., 1999: 33), kısa yaşam döngüsüne sahip ürünlerin; ürün geliştirme ve üretim süreçlerinin hızlandırılması gerekmektedir. Bu anlamda otomotiv ve elektronik sektörleri, çevik üretimin ihtiyaç duyulduğu endüstrilere örnek teşkil etmektedir. Bu endüstrilerde, yeni ürünler hızlı bir şekilde gelişmekte, ürün yelpazesi sürekli olarak artmakta, pazarlar daha parçalı ve uzmanlaşmış hale gelmektedir. Böylece, kısa yaşam döngüsüne sahip ürünleri hızlı bir şekilde üretebilen çevik işletmeler, pazar ortamındaki değişikliklere uyum sağlayabilmektedir (Maskell, 2001: 6).

Yoğun rekabet olgusunun ve karmaşık ilişkilerin var olduğu pazar ortamında işletmelerin hayatta kalabilmeleri için hem teknik hem de organizasyonel açıdan güçlü olmaları gerekmektedir. Bunu gerçekleştirebilmek için işletmeler yapılarına uygun bir üretim sistemi kurarak, değişen pazar talebine cevap vermektedir (Gökşen, 2003: 32-33). Müşteriler; yüksek kaliteli, özel tasarımlı ve kısa ürün yaşam döngüsüne sahip düşük hacimli ürünler beklemektedir (Kováč, vd., 2012: 25). Birçok pazar ve endüstri ise üreticilerden daha fazla esneklik ve daha iyi bir zamanlama talep etmektedir. Bu nedenle yüksek kalite, zamanında teslimat, düşük maliyet ve özelleştirilmiş ürünleri üretme ihtiyacı, işletmeleri geleneksel üretim sistemlerinden ayırarak (Maskell, 2001: 10); küresel üretimin ve küresel pazarların ihtiyacını karşılayan tekrar konfigüre edilebilir üretim sistemlerine yönlendirmektedir.

Bu çalışmada, üretim sistemlerinin dörtlü ayrımına gidilerek, pazar ve müşteri talebinde meydana gelen değişiklikler nedeniyle emek yoğun üretimden küresel üretime geçiş, aşamalar halinde anlatılmaktadır. Üretim sistemleri ve üretim paradigmalarını hayata geçiren teknolojilerin zaman içerisindeki değişiminden yola çıkarak, küresel üretimi hayata geçiren son teknoloji ve bir çevik üretim stratejisi olan tekrar konfigüre edilebilir üretim sistemleri açıklanmaktadır. RMS'nin; sistem tasarımı, montaj sistemi, takım tezgâhları ve kontrol sistemi gibi sistem mimarisi anlatılarak, konfigüre etme yeteneğinin işletmeler için öneminden bahsedilmektedir.

1. ÇEVİK ÜRETİM

Çevik üretim, bir işletmenin düşük maliyet ve kısa teslim süresi ile özelleştirilmiş ürünler üretme yeteneğini ifade etmektedir (Hasan, vd., 2012: 898). Üretimde çeviklik; işletmelerin sürekli değişen pazar ortamına uyum sağlama yeteneği ve cevap verebilirliğini artıran uygulamaların entegrasyonu yoluyla gerçekleştirilmektedir (Sharifi & Zhang, 2001: 772). Çevik üretimin temel unsurları; müşteri refahı, işletme içi iş birliği, işletmeler arası iş birliği, bir işletmeyi değişime uygun hale getirme yeteneği, insanlar ve bilgiden oluşmaktadır (Maskell, 2001: 6). Çevik üretimde işletmelerin; değişimi, belirsizliği ve pazar karmaşıklığını yönetebilmeleri için rakipler ile iş birliği yapmaları, insanlar ve bilgiyi kullanarak organize olmaları gerekmektedir (Gunasekaran, 1999: 87). İşletmeler, hızla değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılayarak müşteri refahını sağlayabilmek için açık bir vizyon ve belirlenmiş işletme ilkeleri oluşturmaktadır. Bu ilkeler ile birlikte işletmeler, esnek yönetim yapılarına uygun, kapsamlı yöntemler geliştirmektedir. Aynı zamanda işletmelerin, gelişmekte olan pazar ihtiyaçlarını karşılayan ürün ve hizmetleri, tasarlamak ve üretmek için diğer işletme, kuruluş hatta rakipler ile gayri resmi ittifaklar oluşturmaya yönelik bir mekanizma geliştirmeleri gerekmektedir. Bu mekanizmaya sahip çevik işletmeler, değişen küresel pazarın zorlukları ile başa çıkabilmekte ve belirsiz pazar ortamında hayatta kalabilmektedir (Maskell, 2001: 11).

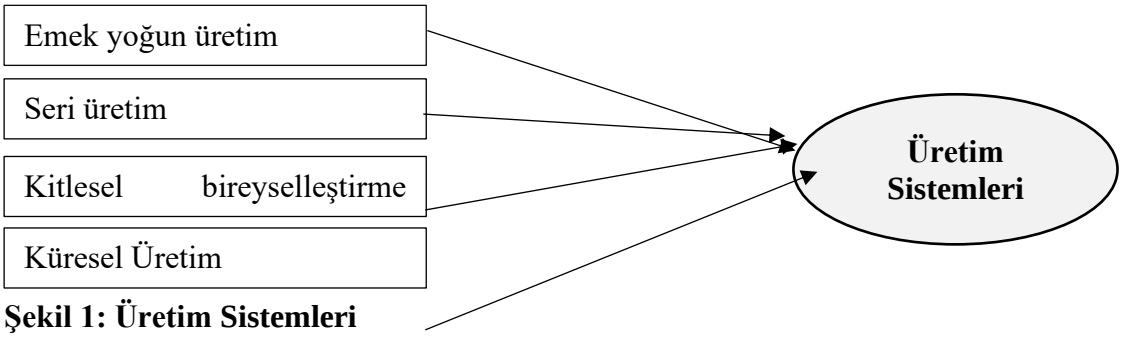
Çevik üretimde uygun ve destekleyici üretim sistemlerine duyulan ihtiyaç, işletmelerin değişime cevap verebilirliği açısından önem arz etmektedir (Hasan, vd., 2012: 898). Çevik bir üretim sistemi; malzeme akışının karmaşıklığını, malzeme taşıma cihazlarının sayısını, malzeme aktarım mesafesini, zaman ve maliyeti azaltarak ürün modelindeki değişikliklere göre tekrar konfigüre edilebilmektedir (Lee, 1998: 1043). Aynı zamanda çevik bir üretim sistemi, yeniden teçhizat gerektirmeden, çeşitli ürün ailesi içerisindeki ürünleri üreten ve süreci kontrol eden yüksek teknolojiye sahiptir (Xing, vd., 2006: 509). Çevik üretim sisteminin verimliliğini ve değişikliklere cevap verebilme yeteneğini, optimize etmek için; düşük verimliliğe sahip zamandan bağımsız zayıf bir tasarıma ve sistem değişiklikleri nedeniyle sistem performansında gerçekleşen zamana bağlı dinamiklere dikkat etmek gerekmektedir (Matt, 2010: 363). Bu nedenle çevik bir üretim sisteminin sahip olması gereken yaklaşımlar şu şekilde sıralanmaktadır (Kováč, vd., 2012: 25):

- ✓ Üretim ve kontrol ekipmanlarında standartların benimsenmesi, yalın yaklaşımların kullanımı ile maliyet etkinliğinin sağlanması,
- ✓ Optimize edilmiş kaynak tüketiminin, malzemelerin verimli kullanımının, süreç ve makinelerin kullanımının kontrol edilmesi,
- ✓ Yeni süreçlerin desteklenmesi ve kısa süreli inovasyonun sağlanması için bilgi teknolojilerinin kullanılması,
- ✓ Makinelerin özerkliğini ve kapasitesini en üst düzeye çıkarmak için üretim sistemlerinin tekrar konfigüre edilebilirliğinin, uyarlanabilirliğinin, mevcut altyapıların etkileşimi ve kullanımının sağlanması,
- ✓ İnsan faktörü ve teknik faktörlerin entegrasyonu sayesinde artan güvenlik ve ergonomi ile birlikte yüksek verimliliğin sağlanmasıdır.

2. ÜRETİM SİSTEMLERİ

Üretim; tüketici gereksinimlerini karşılamak amacı ile mal ve hizmet üretmek üzere, gerçekleştirilen faaliyetlerin tümünü ifade etmektedir (Eleren, vd., 2003: 41). Bu amaca

ulaşabilmek için emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişimciden oluşan üretim faktörleri bir araya getirilerek kıt kaynaklar ile sınırsız gereksinimler karşılanmaktadır (Karagül, 2014: 1-8). Üretim sistemleri ise insan gücü, hammadde, bilgi ve makine gibi kaynakların organize edilerek bir araya getirilmesi ile girdilerin çıktılara dönüştüğü süreci ifade etmektedir (Koç, 2012: 5).
Bir üretim sisteminin tasarımı, bileşenlerin ve ürünlerin doğasını yansıtmaktadır. Ürün karışımı değiştikçe, bileşenlerin ve üretim sistemlerinin entegrasyonuna yani bir üretim sisteminin çevikliğine daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır (Lee, 1998: 1024). Üretim sistemlerinin tasarım boyutunun entegre edilmesine yönelik hedefe ulaşabilmek için üretim akışını, operasyon altyapısını ve kapasitesini iyi bir şekilde planlamak ve yönetmek gerekmektedir (Hasan, vd., 2012: 898). Bu nedenle değişen üretim taleplerini karşılayan üretim sistemleri Koren (2010) tarafından dört gruba ayrılmaktadır:



Şekil 1: Üretim Sistemleri
Kaynak: Koren, 2010: 37

2.1. Emek Yoğun Üretim

Zanaat üretimi olarak da adlandırılan emek yoğun üretimde, müşterinin talep ettiği ürünlerin üretimi, elektrik ile çalışan takım tezgâhlarının bulunduğu küçük atölyelerde gerçekleştirilmektedir. Emek yoğun üretimde, müşteri-üretici ilişkisi birebir kurulmakta ve müşteri istediği niteliklere göre ürünü sipariş edebilmektedir (Özmez, 2006: 10). Teknolojinin sınırlı olduğu bu küçük atölyelerde, üretim işlemini gerçekleştiren çalışanlar çok amaçlı makineleri kullanma yeteneğine sahiptir ve sipariş usulüne göre üretim yapıldığı için ürün çeşitliliği fazladır (Koren, 2010: 26). Sipariş usulüne göre üretilen dekoratif sanat çalışmaları, özel tasarım mobilyalar ve spor ayakkabıları emek yoğun üretim tarzına örnek olarak verilmektedir. Bu üretim tarzı günümüzde hala kullanım alanı bulmaktadır (Çetin & Altuğ, 2005: 302). Ancak 1990'lı yıllarda seri üretimin yaygınlaşması ile emek yoğun üretim tarzı arka planda kalmıştır (Özmez, 2006: 11).

2.2. Seri Üretim

Seri üretimde, aynı üründen daha fazla miktarda üretilerek üretkenliği artırmak amaçlanmaktadır (Hu, 2013: 5). Emek yoğun üretimin aksine seri üretimde ürün çeşitliliği azalmakta, vasıflı çalışanların yerini makineler ve daha az vasıflı çalışanlar almaktadır. Seri üretim, yüksek üretim hacmini gerçekleştirmek için aynı ürünü çok miktarda üreterek maliyetleri düşürmektedir (Koren, 2010: 26). Üretim hacmini artırırken maliyetleri düşürmek için ek maliyet doğuracak kaynakları azaltmakta veya ortadan kaldırmaktadır (Duguay, vd., 1997: 1184). Böylece yüksek hacimli ve düşük maliyetli ürünler, fiyatlarda indirim yapılmasına olanak sağlamakta, bu da müşteri memnuniyetini, müşteri talebini ve satışları artırmaktadır (Koren, 2010: 27). Ayrıca seri üretimin; hat dengelemesi sayesinde yüksek kapasite kullanımı, düşük süreç envanteri, birim başına düşük maliyet gibi avantajlarının yanında; ürün

değişikliğinin hat düzeninde büyük bir değişiklik gerektirmesi, üretim tesisine büyük yatırımların yapılması, arızalanan bir makinenin bütün üretim hattını durdurması gibi dezavantajları da bulunmaktadır (Kumar & Suresh, 2006: 6).

2.3. Kitlesel Bireyselleştirme Üretimi

Kitlesel bireyselleştirme üretimi, seri üretimin düşük maliyet özelliğini, esnek organizasyon ve süreç yapılarını kullanarak müşteri isteğine göre özelleştirilmiş ürün üretmeyi amaçlamaktadır (Radder & Louw, 1999: 36). Kitlesel bireyselleştirme üretimi, seri üretimin "hazır stok, benzer ürün, yüksek hacim" ilkelerinin yerine "sipariş üzerine daha fazla çeşitlilik, düşük hacim" ilkesi benimsemektedir (Tseng, vd., 2017: 2-3). Kitlesel bireyselleştirme üretiminde, kitlesel üretim ile bireyselleştirmenin özellikleri birleştirilerek (Savaş & Bardakçı, 2006: 508), istek ve ihtiyaçlar belirlendikten sonra ürünler üretilmektedir. Standart olan bu ürünler ise değişik ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde tasarlanmaktadır (Bardakçı, 2004: 13-14). Esnek üretim teknolojisine sahip kitlesel bireyselleştirme üretimi (Alptekinoğlu & Corbett, 2008: 204), bireyselleştirilmiş hazır ürün çeşitliliği ile standart seçenekler sunmaktadır. Müşteriler ise sunulan bu standart seçenekler arasından kendi tercihine uygun seçimler yapmaktadır. Aynı zamanda kitlesel bireyselleştirme üretimi, düşük maliyet ve sunulan bireyselleştirilmiş seçenekleri verimli bir şekilde birleştirerek üretici kârını maksimize etmektedir (Koren, 2010: 28-29).

2.4. Küresel Üretim

Küresel üretimde, her alt bileşenin üretimi daha ucuza üretildiği yerde gerçekleştirilmekte, daha sonra farklı yerlerde üretilen bu alt bileşenler birleştirilerek nihai ürün tamamlanmaktadır (Milberg, 2004: 45). Küresel üretimin bireyselleştirilmiş ürünleri; müşteri-üretici ilişkisi içerisinde ve üretici tarafından alınan stratejik kararlar çerçevesinde üretilmektedir. Ürünün müşteri ihtiyacına göre uygun maliyetle ve zamanında üretimi, üretici kârını maksimize etmektedir. Küresel üretimdeki kısa teslim süresi ise rekabet avantajını artırmaktadır (Koren, 2010: 30-31). Küresel üretim aynı zamanda işletmelerin tesis ve operasyonlarını, kullanabilme yeteneğini de içermektedir. Gelişen iletişim teknolojileri, açılan finansal sistemler, ithalat için artan talep, azaltılan ithalat kotaları gibi ekonomik gelişmeler küresel üretim eğilimini teşvik etmektedir (Kumar & Suresh, 2006: 12). Küresel üretimde, değişen pazar talebine cevap verebilecek üretim kapasitesine sahip, tekrar konfigüre edilebilir üretim sistemleri kullanılmaktadır. Tekrar konfigüre edilebilir üretim sistemleri; pazar talebini karşılamak için kapasitenin hızlı bir şekilde ayarlanmasını, yeni ürünler için kapasitenin hızlı bir şekilde yenilenmesini ve ürün çeşitliliğini gerçekleştirmek için işlevlerin artırılmasını sağlamaktadır (Koren, 2010: 15).

Sonuç olarak üretim sistemlerinin, Tablo 1'de görüldüğü gibi piyasa değişikliklerinden ve toplumsal ihtiyaçlardan kaynaklanan zorunlulukları vardır. Bu zorunluluklar ile iş modeli ilkesi değiştirilerek müşteri ve işletme için değer yaratılmaktadır. Üretim sistemleri zaman içerisinde değişime uğrayarak, emek yoğun üretim ile bireye odaklanırken seri üretim ile ürüne odaklanmaya başlamış; daha sonra kitlesel bireyselleştirme üretimi ile hedeflenen pazar gruplarına odaklanırken, küresel üretim ile tekrar bireysel müşteriye geri dönüş yapılmıştır. İş modelinin ana prensibi olan emek yoğun üretimin saf çekme sistemi, seri üretim ile saf itme

sistemine geçmiştir. Ardından kitlesel bireyselleştirme ile itme-çekme sistemine geçildikten sonra küresel üretim ile tekrar çekme sistemine dönüş sağlanmıştır. (Koren, 2010: 32).

Tablo 1: Üretim Sistemlerinin Karşılaştırılması

PARADİGMA	EMEK YOĞUN ÜRETİM	SERİ ÜRETİM	KİTLESEL BİREYSELLEŞTİRME ÜRETİMİ	KÜRESEL (KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ) ÜRETİM
ODAK NOKTALARI	Bireysel	Ürün	Pazar segmentleri	Bireysel
TOPLUMUN İHTİYAÇLARI	Kişiye özel ürünler	Düşük maliyetli ürünler	Geniş ürün çeşitliliği	Kişiye özel ürünler
İŞ MODELİ İLKESİ	Çekme	İtme	İtme-Çekme	Çekme
	Sat-Tasarla-Yap	Tasarla-Yap-Sat	Tasarla-Sat-Yap	Tasarla-Sat-Tasarla-Yap

Kaynak: Koren, 2010: 32

3. ÜRETİM PARADİGMALARINI HAYATA GEÇİREN TEKNOLOJİLER

Üretim sistemleri; 1950'lerde emek yoğun üretimin genel amaçlı makinelere, vasıflı insan gücüne, daha fazla ürün çeşitliliğine ve yüksek hacmine sahip iş atölyelerinden (Koren, 2010: 25); ölçek ekonomisi tarafından yönlendirilen, yüksek hacim ve daha az ürün çeşitliliğine sahip "Özel Üretim Hatlarına (DML)" dönüşmüştür. 1980'lerde pazar talebindeki değişikliklere cevap verme ihtiyacı ve kitlesel bireyselleştirmeye duyulan ihtiyaç nedeniyle, DML'nin tek ürün için büyük ölçekli üretim yapma özelliği önemini yitirmiş (ElMaraghy, 2006: 261-262), 1990'larda ise orta ölçekli ve orta hacimli üretim ihtiyacını karşılamak için "Esnek Üretim Sistemleri (FMS)" geliştirilmiştir (Shivanand, vd., 2006: 4). Ancak FMS'de genelleştirilmiş bir esneklik ve yüksek maliyet ile üretim gerçekleştirilmiştir. Bu nedenle esnek üretim sistemlerinin değiştirilebilir işlevselliği ve özel üretim hatlarının ölçeklenebilir kapasitesi birleştirilerek, yeni bir üretim sistemi olan "Tekrar Konfigüre Edilebilir Üretim Sistemleri (RMS)" geliştirilmiştir (Azab & Naderi, 2015: 76). RMS ile hem DML hem de FMS'nin avantajları tek bir üretim sisteminde birleştirilmiştir. Pazar ihtiyaçlarına göre geliştirilen ve geleneksel üretim sistemlerinin eksikliklerini tamamlayan RMS'de (Gola & Konczal, 2013: 36); konfigürasyonlar genişletilmiş bir ürün ailesi etrafında tasarlanmakta ve tüm ürün ailesini üretmek için özelleştirilmiş esneklik sağlanmaktadır (Azab & Naderi, 2015: 77).

3.1. Özel Üretim Hatları (DML)

Transfer hatları olarak da adlandırılan özel üretim hatları, yüksek verim ve tek tip ürünün üretimi ile karakterize edilmektedir. Özel üretim hatları, seri üretim sistemine uygun olarak sadece tek bir ürün üretmek için tasarlanmaktadır. Bu üretim hattı, bir kez yerine oturduktan sonra güvenilir bir şekilde çalışmakta ve büyük miktarlarda yüksek kaliteli parçalar üretilmektedir. Özel üretim hatlarında, çıktı hacimleri yüksek olduğu için parça başına maliyet nispeten düşüktür (Koren, 2010: 154-156). Talep seviyesinin istikrarlı olduğu durumlarda, özel üretim hatları uygun maliyetli, verimli ve ucuzdur (Gola & Konczal, 2013: 36). Ancak küresel rekabetin artan baskısı ile belirli parçalara olan talep büyük ölçüde değişebilmektedir. Talebin düşmesi ile birlikte özel hatların tam kapasitede çalışmadığı durumlar meydana gelmektedir (Koren, 2010: 156). Ayrıca ürün yaşam döngüsünün başında ve sonunda da ürün için talep yeterince yüksek değildir. Bu durumda da özel hatlar tam kapasitenin altında çalışmakta ve parça başına maliyet artmaktadır. Dolayısıyla tek tip ürün üretimine uygun makineler ile ölçeklenebilirlik sağlanamamakta ve sistemin ölçeklenebilirlik sorunu ortaya çıkmaktadır (Gola & Konczal, 2013: 36). Özel üretim hatlarının herhangi bir öğesini değiştirebilmek, yeni bir işlem eklemek veya hattı optimum verimliliğe geri döndürmek için çok fazla masraf gerekmektedir. Ayrıca yeni bir ürün üretebilmek için hattı değiştirmek birkaç yılı almaktadır (Koren, 2010: 162). Bu gereksinimleri karşılamak uzun ve maliyetli olacağı için tekrar konfigüre edebilme ihtiyacıyla karşı karşıya kalınmaktadır (Gola & Konczal, 2013: 36).

3.2. Esnek Üretim Sistemleri (FMS)

Esneklik, bir üretim sisteminin değişen üretim ihtiyaçlarına uygun maliyet ile hızlı bir şekilde cevap verme yeteneğini ifade etmektedir (Kaschel C. & Y Bernal, 2006: 53). Üretim sistemlerinin, model değişimi nedeniyle üretimde herhangi bir kesinti olmadan, ürün döngüsündeki varyasyon düzeyi ile başa çıkmasını esneklik sağlamaktadır (Kaushal, vd., 2016: 16). Üretim sistemleri değişken ve öngörülmeyen taleplere cevap verebilmeye çalıştığı için sistem tasarımcılarının, farklı esneklik düzeylerini öngörmesi ve belirli bir performans düzeyine ulaşmak için gereken esneklik miktarını belirlemesi gerekmektedir (Kaschel C. & Y Bernal, 2006: 53). Günümüz sistem tasarımcılarının moda sözcüğü ise "çeviklik" tir. Çevik bir tasarımcı; pazara en hızlı giren, en düşük toplam maliyetle çalışan ve müşterilerini memnun etme konusunda en büyük yeteneğe sahip olandır. FMS, sistem tasarımcılarının bu çevikliği elde etme yollarından biridir. FMS, iş istasyonunda aynı anda çeşitli parça türlerini işleyebildiği ve değişen talep modellerine cevap olarak üretim miktarını ayarlayabildiği için esnek olarak adlandırılmaktadır (Shivanand, vd., 2006: 1-2). FMS'nin faydaları şu şekilde sıralanmaktadır (Manu, vd., 2018: 324):

- ✓ FMS ile hızlı piyasa değişikliklerine düşük hacim ve düşük üretim maliyeti ile cevap verilmekte,
- ✓ Müşteri gereksinimleri kolaylıkla karşılanmakta,
- ✓ Uluslararası platformda rekabet avantajı elde edilmekte,
- ✓ İyileştirilmiş piyasa tepkisi kazanılmakta,
- ✓ Üretimde esneklik sağlanmakta,
- ✓ Ürün kalitesinde önemli gelişmeler elde edilmekte,
- ✓ Üretim süresi azaltılmakta,
- ✓ Çalışan sayısının azalması nedeniyle daha düşük işçilik maliyeti sağlanmaktadır.

Aynı zamanda FMS; üretim esnekliğini, süreç esnekliğini, çalışma esnekliğini, hacim esnekliğini, ürün esnekliğini, genişletme esnekliğini, makine esnekliğini, malzeme taşıma esnekliğini, kontrol programı esnekliğini ve yönlendirme esnekliğini içermektedir (Manu, vd., 2018: 324). FMS, otomatik bir malzeme taşıma-depolama sistemiyle birbirine bağlanan ve entegre bilgisayar kontrol sistemi tarafından kontrol edilen, bir grup işleme iş istasyonundan oluşmaktadır (Shivanand, vd., 2006: 2). Bu nedenle FMS doğası gereği çok karmaşık ve pahalı bir sistemdir. Dolayısıyla FMS için büyük miktarda planlama ve yatırım gerekmektedir (Kaushal, vd., 2016: 16).

3.3. Tekrar Konfigüre Edilebilir Üretim Sistemleri (RMS)

İşletmelerin değişen piyasa ortamında rekabet edebilmesi için ürün kalitesini artırması, düşük maliyetle üretim yapması ve piyasa değişikliklerine hızlı bir şekilde cevap vermesi gerekmektedir (Koren, 2020: 4). Bu nedenle işletmeler, pazar talebindeki değişikliklere uyum sağlayabilmek için her türlü önlemi almaktadır. İşletmeler üretim ile ilgili fonksiyonlarını, faktörlerini ve teknolojilerini bu değişime adapte olabilmek için yenilemekte; altyapı ve makinelerini tekrar konfigüre edilebilir şekilde ayarlamaktadır (Yavuz, 2016: 857-858). RMS, ani piyasa değişikliklerine cevap verebilmek için üretim kapasitesini ayarlayarak, kaynaklarını işlevsel ve organizasyonel düzeyde konfigüre etmektedir (Bi, vd., 2008: 975). Aynı zamanda üretim kapasitesini ayarlayarak, çeşitli üretim miktarlarının adaptasyonunu da hızlı ve kolay bir gerçekleştirmektedir (Sülek, vd., 2013: 2). RMS' nin avantajları şu şekilde sıralanmaktadır (Yavuz, 2016: 858):

- ✓ RMS ile teknolojik gelişmeler takip edilerek ürün değişikliğine gidilebilmekte,
- ✓ Kapasite değişikliğinin ölçeklendirilmesi sağlanmakta,
- ✓ Üretim sisteminin esnekliği artırılmakta,
- ✓ Fiyat etkinliği gerçekleştirilmekte,
- ✓ Sorunlar hızlı ve güvenilir bir şekilde tespit edilmektedir.

RMS, bir parça veya ürün ailesi etrafında tasarlanmakta, bu ailenin tüm ürelerini üretmek için özelleştirilmiş bir esneklik içermektedir. RMS, öngörülmeyen piyasa değişikliklerine ve sisteme özgü olaylara cevap vermek için ayarlanabilir üretim kaynaklarına sahiptir. RMS; kapasitesini küçük artışlarla hızlı bir şekilde ölçeklendirebilmekte, işlevselliği yeni ürünlere hızlı bir şekilde uyarlayabilmekte ve dahili ayarlama yeteneği sayesinde beklenmedik ekipman arızalarına hızlı bir şekilde cevap verebilmektedir (Koren, 2010: 239). Tablo 2'de RMS'nin temel özellikleri açıklanmaktadır. Bu özellikler ise tüm sisteme ve bileşenlere dahil edilmektedir:

Tablo 2: RMS'nin Özellikleri

Özelleştirme	Sistem ve makine esnekliğinin tasarımı sadece bir ürün ailesiyle sınırlıdır. Böylece özelleştirilmiş esneklik elde edilmektedir.
Dönüştürülebilirlik	Mevcut sistemlerin, makinelerin ve kontrollerin işlevselliğini yeni üretim gereksinimlerine uyacak şekilde kolayca dönüştürebilmektedir.

Ölçeklenebilirlik	Üretim kaynakları (makineler gibi) eklenerek/çıkarılarak veya sistemin tekrar konfigüre edilebilir bileşenleri değiştirilerek, üretim kapasitesi kolayca artırılabilmektedir.
Modülerlik	En uygun düzenlemeyi elde etmek için operasyonel işlevler, alternatif üretim şemaları arasında manipüle edilebilen birimler halinde bölümlere ayrılmaktadır.
Entegre edilebilirlik	Modüller; entegrasyonu mümkün kılan bir dizi mekanik, bilgi ve kontrol arabirimi ile hızlı ve hassas bir şekilde entegre edilebilmektedir.
Teşhis edilebilirlik	Bir sistemin mevcut durumu otomatik olarak okunmakta, çıktı ürün hatalarının temel nedenleri teşhis edilmekte ve operasyonel hatalar düzeltilmektedir.

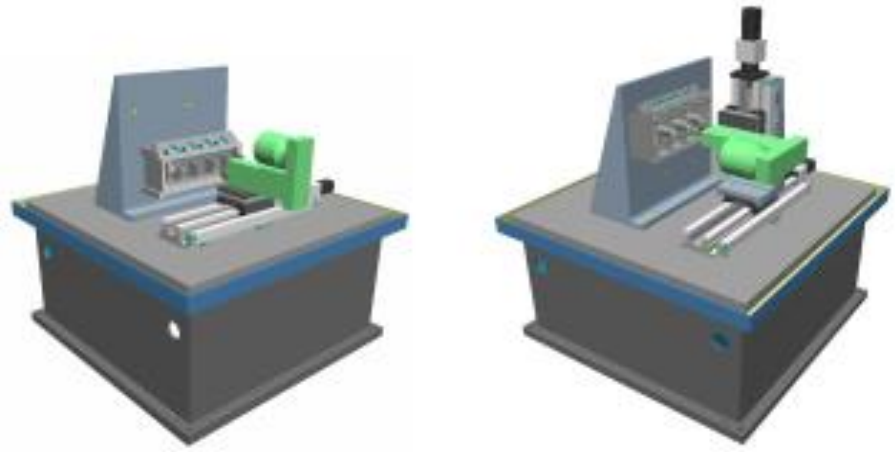
Kaynak: Koren, 2010: 239

Tekrar konfigüre edilebilir parça tasarımında, işlevsellik ve kapasiteyi sağlamak amaçlanmaktadır. Tekrar konfigüre edilebilir bir makineye parça eklenerek, makinenin üretim hızı ve makinenin işlem kapasitesi artırılabilmektedir. Aynı zamanda parça ailesine uyum sağlanarak gereken işlevsellik elde edilmektedir. Böylece üretim kapasitesini ve işlevselliği artırmak için tekrar konfigüre edilebilir bir makine; hem yapısını değiştirebilmekte hem de önceki orijinal yapısına geri dönebilmektedir (Koren, 2010: 206). Tekrar konfigüre edilebilir bir makineye parçaların eklenmesi veya çıkarılması ile ayarlanabilir yapı da sağlanmaktadır (Koren, 2010: 211). Artan üretim miktarına, değişen ürün özelliğine, sistemdeki bir makine arızasına RMS ile cevap verilerek üretime devam edilebilmektedir (Capawa-Fotsoh, vd., 2020: 19).

3.3.1. RMS'nin Sistem Mimarisi

Tekrar konfigüre edilebilir montaj sisteminde, üretilen ürünlerin montajı paralel işlemler gerektirdiği için bazı durumlarda işlemler aynı anda gerçekleşebilmektedir (Kashkoush & ElMaraghy, 2014: 302). Bir montaj sistemi, üretim sisteminin büyük bir bölümünü kapsadığı için verimli bir montaj teknolojisine ihtiyaç duyulmaktadır. Tekrar konfigüre edilebilir bir montaj sistemi; montaj maliyetlerini düşürmekte, sürekli artan talebi kontrol etmekte ve değişikliklere uyum sağlayarak verimli çalışmaktadır (Lotter & Wiendahl, 2008: 127).

Tekrar konfigüre edilebilir takım tezgâhları, belirli özelliklere ve döngü süresi aralıklarına göre tasarlanmaktadır. Bu takım tezgâhları ilk çalışma gereksinimlerine göre ayarlanmakta, gereksinimler değiştiğinde ise yeni gereksinimlere göre uyarlanabilmektedir. Tekrar konfigüre edilebilir takım tezgâhları özelleştirilmiş bir esnekliğe sahip olduğu için ihtiyaçlar değiştiğinde maliyet de etkin bir şekilde dönüştürülebilmektedir (Landers, vd., 2001: 1-3). Tekrar konfigüre edilebilir takım tezgâhları, aynı zamanda talepteki değişikliklere göre ayarlanabilir ve ölçeklenebilir bir yapıya sahiptir (Aboufazeli, 2011: 12). Şekilde 2'de bir tekrar konfigüre edilebilir takım tezgâhına örnek verilmektedir. Bu örnekte, ürün tasarımındaki beklenmedik veya yeni değişiklikleri hızla karşılamak için serbestlik derecesi kullanılmaktadır. Bunu gerçekleştirmek için sayısı, türü ve boyutu ile ara bağlantılarını ortadan kaldırmaktadır. Böylece eski modüllerin yerine yeni modüller kullanılmaktadır (Moon & Kota, 2002: 47).



Şekil 2: Modüllerin Değiştirildiği Bir Tekrar Konfigüre Edilebilir Takım Tezgâhı
Kaynak: Landers, vd., 2006: 91-92

Tekrar konfigüre edilebilir bir kontrol sistemi, orijinal sistemin kararlılığını ve performansını kontrol etmekte, kontrol edilen süreçteki değişiklikleri gerçekleştirmek için parametreleri otomatik olarak gerçek zamanlı dönüştürebilmektedir. Bu değişiklikler, sistem bileşenlerinde meydana gelen beklenmedik arızalardan veya doğrusal olmayan bir işlemin çalışma koşullarındaki hızlı değişikliklerden kaynaklanabilmektedir. Tekrar konfigüre edilebilir bir kontrol sistemi tasarımının temel amacı; genel sistem kararlılığını korumak ve orijinal sistemin performansını olabildiğince geri kazanmaktır (Jiang, 1994: 395).

Çeviklik için üretim sistemlerinin ve bileşenlerinin entegre tasarımı gerekmektedir. Çevik bir üretim sistemi tasarımı; fabrika zemininin tasarımını, makine hücrelerinin uygun yerleşim düzenini, malzeme akışının tekrar konfigüre edilebilirliğini, makine konumuna getirilen kısıtlamaları, alet ve ekipmanın modüler tasarımını içermektedir (Lee, 1998: 1024). Çevik üretim stratejisi olan RMS'nin tasarımı ile; makineler, takım tezgâhları, montaj sistemi, malzeme taşıma sistemi ve kontrol sistemi oluşturularak koordineli bir iş stratejisi geliştirilmektedir. Bu strateji ile ürün başına hacim pazar talebine uyacak şekilde hızla ayarlanarak ve yeni ürünler üretmek için sistem tekrar konfigüre edilerek, işletmelerin cevap verebilme hızları artırılmaktadır. Böylece istenilen ürün, doğru miktarda, doğru zamanda, doğru yerde ve hızlı bir şekilde teslim edilerek, değişen müşteri talebine cevap verilmektedir (Koren, 2010: 363-364).

4. SONUÇ

Bu çalışmada işletmelerin geliştirdikleri üretim sistemlerinin, zaman itibari ile geçirdiği değişim açıklanmaktadır. İlk olarak, "Emek yoğun üretim" ile benzer olmayan ürünler belirli bir müşteriye göre tasarlayıp üretilerek, müşteri memnuniyeti sağlanmaktadır. Emek yoğun üretimin gerçekleşmesini sağlayan teknolojiler olarak; elektrik ve elektrikle çalışan takım tezgâhları kullanılmaktadır. Daha sonra "Seri üretim" ile benzer ürünler düşük ürün maliyetiyle üretilerek istikrarlı pazar talebi karşılanmaktadır. Seri üretimin gerçekleşmesini sağlayan teknolojiler; değiştirilebilir parçalar, hareketli montaj hatları ve özel makinelerdir. Sonrasında "Kitlesel bireyselleştirme üretimi" ile geniş ürün çeşitliliği ve yüksek kaliteyle kararsız piyasa talebi karşılanmaktadır. Kitlesel bireyselleştirme üretiminin gerçekleşmesini sağlayan teknolojiler ise bilgisayarlar, yalın operasyonlar ve esnek sistemlerdir. Son olarak "Küresel

üretim" ile kişiselleştirilmiş ürünler üretilerek dalgalı piyasa talebine hızlı bir şekilde cevap vermek amaçlanmaktadır. Küresel üretimin gerçekleşmesini sağlayan teknolojiler ise RMS, bilgi teknolojileri ve internetten oluşmaktadır.

Teknolojinin ve üretim sistemlerinin zaman içerisindeki gelişimi; işletmeleri, pazar değişikliklerine hızlı bir şekilde cevap verebilen çözümler üretmeye itmektedir. İşletmelerin, sürekli değişen pazar ortamında rekabetçi kalabilmesi için hem kapasite hem de işlevsellik açısından hızla ayarlanabilen üretim sistemlerine sahip olmaları gerekmektedir. Pazar talebindeki artışla birlikte daha fazla ürün çeşidine duyulan ihtiyaç, işletmelerin içsel bir yetenek geliştirmesini ve bu yeteneği sürdürmesini zorunlu kılmaktadır. Böyle bir ihtiyaç ise çevik üretim felsefesi benimsenerek gerçekleştirilmektedir. Çevik üretim stratejisi olan RMS, bu beklentileri karşılayacak şekilde tasarlanmakta ve kullanım kolaylığı sağlamaktadır. Bu çalışma ile çevik üretim stratejisi olan RMS tanıtılarak, RMS'nin bir üretim sistemi içerisindeki kullanım alanlarına değinilmekte ve işletmelere sağladıkları avantajlardan bahsedilmektedir.

KAYNAKÇA

Aboufazeli, N. (2011). Reconfigurable Machine Tools Design Methodologies and Measuring Reconfigurability for Design Evaluation.

Alptekinoğlu, A., & Corbett, C. J. (2008). Mass Customization vs. Mass Production: Variety and Price Competition. Manufacturing and Service Operations Management, 10(2), 204–217. https://doi.org/10.1287/msom.1070.0155

Azab, A., & Naderi, B. (2015). Modelling the Problem of Production Scheduling for Reconfigurable Manufacturing Systems. Procedia CIRP, 33, 76–80. https://doi.org/10.1016/j.procir.2015.06.015

Bardakçı, A. (2004). Kitlesel Bireyselleştirme Uygulama Yöntemleri. Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi, 8, 1–17.

Bi, Z. M., Lang, S. Y. T., Shen, W., & Wang, L. (2008). Reconfigurable Manufacturing Systems: The State of the Art. International Journal of Production Research, 46(4), 967–992. https://doi.org/10.1080/00207540600905646

Capawa-Fotsoh, E., Mebarki, N., Castagna, P., & Berruet, P. (2020). A Classification of Reconfigurable Manufacturing Systems. In L. Benyoucef (Ed.), Reconfigurable Manufacturing Systems : From Design to Implementation (pp. 11–29). Springer International Publishing.

Çetin, O., & Altuğ, N. (2005). Çevik Üretim. V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi, 301–306.

Duguay, C. R., Landry, S., & Pasin, F. (1997). From Mass Production to Flexible / Agile Production. International Journal of Operations & Production Management, 17(12), 1183–1195.

Eleren, A., Bektaş, Ç., & Akyüz, Y. (2003). Değişim Sürecinde Üretim Sistemlerinde Ortaya Çıkan Yeni Global Boyutlar ve Finansal Etkileri. Afyon Kocatepe Üniversitesi İİ BF Dergisi, 37–55.

ElMaraghy, H. A. (2006). Flexible and Reconfigurable Manufacturing Systems Paradigms. International Journal of Flexible Manufacturing Systems, 17(4), 261–276. https://doi.org/10.1007/s10696-006-9028-7

Gökşen, Y. (2003). Geleneksel Üretimden Esnek Üretime: Karşılaştırmalı Bir İnceleme. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(4), 32–48. https://doi.org/10.16309/j.cnki.issn.1007-1776.2003.03.004

Gola, A., & Konczal, W. (2013). Rms – System of the Future or New Trend in Science? Advances in Science and Technology Research Journal, 7(20), 35–41. https://doi.org/10.5604/20804075.1073052

Gunasekaran, A. (1999). Agile Manufacturing: A Framework for Research and Development. International Journal of Production Economics, 62(1–2), 87–105. https://doi.org/10.1016/S0925-5273(98)00222-9

Hasan, M. A., Sarkis, J., & Shankar, R. (2012). Agility and Production Flow Layouts: An Analytical Decision Analysis. Computers and Industrial Engineering, 62(4), 898–907. https://doi.org/10.1016/j.cie.2011.12.011

Hu, S. J. (2013). Evolving Paradigms of Manufacturing: From Mass Production to Mass Customization and Personalization. Procedia Cirp, 7, 3–8. https://doi.org/10.1016/j.procir.2013.05.002

Jiang, J. (1994). Design of Reconfigurable Control Systems Using Eigenstructure Assignments. International Journal of Control, 59(2), 395–410. https://doi.org/10.1080/00207179408923083

Karagül, M. (2014). Kalkınma Sürecinde Üretim Faktörlerinin Yeniden Tanımlanması. Leges Ekonomik ve Hukuk Araştırmaları Dergisi, 1, 1–11.

Kaschel C., H., & Y Bernal, L. M. S. (2006). Importance of Flexibility in Manufacturing Systems. International Journal of Computers, Communications & Control, 1(2), 53–60. https://doi.org/10.15837/ijccc.2006.2.2285

Kashkoush, M., & ElMaraghy, H. (2014). Product Family Formation for Reconfigurable Assembly Systems. Procedia CIRP, 17, 302–307. https://doi.org/10.1016/j.procir.2014.01.131

Kaushal, A., Vardhan, A., & Rajput, R. S. (2016). Flexible Manufacturing System A Modern Approach To Manufacturing Technology. International Refereed Journal of Engineering and Science, 5(4), 16–23. www.irjes.com

Koç, E. (2012). Çift Tarafli Montaj Hattı Dengeleme Problemlerinin Genetik Algoritma Yaklaşımıyla Optimizasyonu. Ankara Üniversitesi.

Koren, Y. (2010). The Global Manufacturing Revolution: Product-Process-Business Integration and Reconfigurable Systems. John Wiley & Sons.

Koren, Y. (2020). The Emergence of Reconfigurable Manufacturing Systems (RMSs). In L. Benyoucef (Ed.), Reconfigurable Manufacturing Systems : From Design to Implementation (pp. 1–11). Springer International Publishing.

Kováč, M., Lesková, A., & Kováčová, Ľ. (2012). The Study of Agility in Production Systems and Agility Metrics, Model for Automotive Suppliers. Zarzadanie Przedsiebiorstwem, 15(4), 25–32.

Kumar, S. A., & Suresh, N. (2006). Production and Operations Management. New Age International.

Landers, R. G., Min, B. K., & Koren, Y. (2001). Reconfigurable Machine Tools. 50(1), 1–6. https://doi.org/10.1016/S0007-8506(07)62120-9

Landers, R. G., Ruan, J., & Liou, F. (2006). Reconfigurable Manufacturing Equipment. In A. I. Dashchenko (Ed.), Reconfigurable Manufacturing Systems and Transformable Factories (pp. 79–107). Springer. https://doi.org/https://doi.org/10.1007/3-540-29397-3

Lee, G. H. (1998). Designs of Components and Manufacturing Systems for Agile Manufacturing. International Journal of Production Research, 36(4), 1023–1044. https://doi.org/10.1080/002075498193507

Lotter, B., & Wiendahl, H.-P. (2008). Changeable and Reconfigurable Assembly Systems. In H. A. ElMaraghy (Ed.), Changeable and Reconfigurable Manufacturing Systems (pp. 127–141). Springer Science & Business Media. https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

Manu, G., Vijay Kumar, M., Nagesh, H., Jagadeesh, D., & Gowtham, M. B. (2018). Flexible Manufacturing Systems (FMS): A Review. International Journal of Mechanical and

Production Engineering Research and Development, 8(2), 323–336. https://doi.org/10.24247/ijmperdapr201836
Maskell, B. (2001). The age of Agile Manufacturing. Supply Chain Management: An International Journal, 6(1), 5–11.
Matt, D. T. (2010). Functional Periodicity as a Concept for the (Re-)design to Agility of Production Systems. Production Engineering, 4(4), 363–369. https://doi.org/10.1007/s11740-010-0247-0
Milberg, W. (2004). The Changing Structure of Trade Linked to Global Production Systems: What are the Policy Implications? International Labour Review, 143(1–2), 45–90. https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2004.tb00546.x
Moon, Y. M., & Kota, S. (2002). Generalized Kinematic Modeling of Reconfigurable Machine Tools. Journal of Mechanical Design, 124(1), 47–51. https://doi.org/10.1115/1.1424892
Özmez, D. (2006). Bir Üretim Organizasyonu Olarak Yalın Üretim Sistemi. Uludağ Üniversitesi.
Radder, L., & Louw, L. (1999). Mass Customization and Mass Production. The TQM Magazine, 11(1), 35–40. https://doi.org/10.1533/9781845692582.246
Savaş, H., & Bardakçı, A. (2006). Kitlesel Bireyselleştirme Uygulamaları İçin Web Tasarımı. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 507–521.
Sharifi, H., & Zhang, Z. (2001). Agile Manufacturing in Practice Application of a Methodology. International Journal of Operations and Production Management, 21(5–6), 772–794. https://doi.org/10.1108/01443570110390462
Sharp, J. M., Irani, Z., & Desai, S. (1999). Working Towards Agile Manufacturing in the UK Industry. International Journal of Production Economics, 62(1–2), 155–169. https://doi.org/10.1016/S0925-5273(98)00228-X
Shivanand, H. K., Benal, M. M., & V., K. (2006). Flexible Manufacturing System. New Age International.
Sülek, A. N., Avşar, K. U., & Schmidt, K. W. (2013). Yeniden Yapılandırılabilir Üretim Sistemleri İçin Kontrolcü Tasarımı. Çankaya Üniversitesi Bilim ve Mühendislik Dergisi, 10(1), 1–16.
Tseng, M. M., Wang, Y., & Jiao, R. J. (2017). Mass Customization. Cirp Encyclopedia of Production Engineering, 1–14.
Xing, B., Eganza, J., Bright, G., & Potgieter, J. (2006). Reconfigurable Manufacturing System for Agile Manufacturing. IFAC Proceedings Volumes, 39(3), 509–516. https://doi.org/10.3182/20060517-3-FR-2903.00265
Yavuz, E. (2016). Üretim Yapan İşletmelerin Yeniden Yapılandırılabilir Üretim Bakımından İncelenmesi: Erzurum İli Örneği. Journal of International Social Research, 9(46), 857–865. https://doi.org/10.17719/jisr.20164622649
Yusuf, Y. Y., Sarhadi, M., & Gunasekaran, A. (1999). Agile Manufacturing: The Drivers, Concepts and Attributes. International Journal of Production Economics, 62(1–2), 33–43. https://doi.org/10.1016/S0925-5273(98)00219-9

GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE STANDART MAKROEKONOMİK ANALİZ: AMPİRİK BİR UYGULAMA

Prof. Dr. Erdal Tanas Karagöl
Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, SBF, İktisat Bölümü.
erdalkaragol@hotmail.com

Arş. Gör. Dr. Önder Özgür
Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, SBF, İktisat Bölümü.
oozgur@ybu.edu.tr

Arş. Gör. Muhammed Şehid Görüş
Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, SBF, İktisat Bölümü.
msgorus@ybu.edu.tr

ÖZET: İktisat literatüründe makroekonomik politikaların, özellikle maliye politikalarının, gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere nazaran daha etkili sonuçlar verdiği iddia edilmektedir. Bu bağlamda literatürde yer alan çalışmalar da maliye politikası değişikliklerinin makroekonomik değişkenler üzerindeki etkinliğinin incelenmesine odaklanmıştır. Bu çalışma kamu harcamalarında meydana gelen değişimlerin standart makroekonomik değişkenler üzerindeki etkinliğini 1992-2018 dönemi verilerini kullanarak hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkeler için analiz etmektedir. Gelişmekte olan ülke örneklemi için BRICS (Brezilya, Rusya, İran, Çin ve Güney Afrika) ülkeleri, gelişmiş ülke örneklemi olarak ise G-7 ülkeleri (Almanya, Fransa, İtalya, Japonya, Kanada, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri) seçilmiştir. Çalışmada Panel Vektör Otoregresyon (Panel VAR) ve Panel Granger Nedensellik yöntemleri kullanılmıştır. Panel VAR modelinden elde edilen sonuçlar genişletici maliye politikasının etkinliği açısından gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneklemleri arasında kayda değer farklılıklar bulunmamıştır.
Anahtar Kelimeler: maliye politikası, makroekonomik analiz, BRICS, G7, panel VAR

GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE STANDART MAKROEKONOMİK ANALİZ: AMPİRİK BİR UYGULAMA

ABSTRACT: Many studies in the economics literature argue that macroeconomic policies, especially fiscal policies, are relatively more effective in advanced economies than in emerging economies. Therefore, studies on the effectiveness of fiscal policies concentrate, particularly on the advanced economies. This study examines fiscal policy changes on standard macroeconomic variables throughout 1992-2018 in both emerging and advanced countries. The sample of emerging economies consists of BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) countries. The sample of advanced economies is G-7 (Germany, France, Italy, Japan, Canada, United Kingdom, United States) countries. The study handles Panel Vector Autoregression (Panel VAR) method Panel Granger Causality analysis. Empirical findings on the Panel VAR model demonstrate no significant differences in the impact of expansionary fiscal policy changes between emerging and advanced economies.
Key Words: fiscal policy, macroeconomic analysis, BRICS, G7, panel VAR

GİRİŞ

İktisat literatüründe süregelen tartışmalardan biri de standart bir makroekonomik analizin gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere nazaran daha uygulanabilir olduğuna yöneliktir. Makroekonomik politikaların, özellikle maliye politikası uygulamalarının, etkinliğinin analiz edildiği ampirik çalışmalar gelişmiş ülkeleri konu almaktadır (Arestis ve Sawyer, 2003).
Agenor vd. (1999) bu konudaki ampirik çalışmaların daha ziyade Almanya, Fransa, ABD ve Birleşik Krallık gibi gelişmiş ülkelerde yoğunlaşmasını gelişmekte olan ülkelerin arz şoklarından daha fazla etkilenmesine bağlamaktadır. Arz yönlü şoklar bir ülkede genellikle üretim maliyetlerini derinden etkileyen petrol, doğalgaz ve kömür gibi enerji fiyat şoklarını kapsamaktadır (Arestis ve Sawyer, 2004). Örneğin 1970'lerde petrol fiyatlarının neredeyse iki katına çıkması dünyada pek çok ülkeyi etkilemekle beraber bu şokun etkileri gelişmekte olan ülkelerde çok daha tahrip edici olmuştur.
Gelişmiş ülkelerin arz yönlü şoklarla başa çıkabilmesinin birkaç nedeni vardır (Jha, 2003): İlki, bu ülkelerin petrol ihraç eden ülkelere pek çok ürün ihraç etmeleri nedeniyle karşılaşacakları petrol fiyat şoklarına karşılık kendi ihraç ettikleri ürünlerin de fiyatlarını arttırabilme imkanına sahip olmalarıdır. İkincisi, petrol ihraç eden ülkelerinde elde ettikleri petrol gelirleriyle gelişmiş batılı ülkelerde finansal yatırımlarda bulunmalarıdır. Son olarak ise gelişmiş ülkelerin çeşitli enerji kaynaklarını gerek ikame edecek gerekse daha verimli kullanabilecek teknolojik altyapıya sahip olmasıdır.
Diğer taraftan gelişmekte olan ülkelerin bu imkanlara sahip olmaması arz yönlü şoklardan çok daha derinden etkilenmelerine neden olmakta dolayısıyla bu ülkelerin arz yönlü şoklara odaklanmasına yol açmaktadır. Böylelikle, gelişmekte olan ülkelerdeki politika yapıcılar toplam talebi yönetmek adına maliye politikalarını gelişmiş ülkelerde kullanıldığı kadar önemli bir araç olarak tercih etmemektedirler.
Bu çalışmanın temel amacı talep yönlü politikalardan olan maliye politikalarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki etkinliğinin analiz edilmesidir. Çalışmaya BRICS (gelişmekte olan ülke örneklemi) ve G-7 (gelişmiş ülke örneklemi) ülkeleri dahil edilmiş ve gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında maliye politikalarının etkinliği açısından farklılık olup olmadığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada panel Vektör Otoregresyon (panel VAR) modelinden elde edilen etki-tepki fonksiyonları kullanılmıştır.
Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekildedir. Birinci bölümde maliye politikasının etkinliğine yönelik ampirik çalışmalar özetlenmiş, ikinci bölümde ise çalışmanın ampirik bölümünde kullanılan veri seti ve yöntem kısaca tanıtılmıştır. Üçüncü bölümde elde edilen ampirik sonuçlara yer verilmiş ve bu sonuçlar tartışılmıştır. Son bölümde ise çalışma sonuçlandırılmıştır.

1. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde maliye politikasının etkinliğinin analiz edildiği çalışmalardan pek çoğu VAR ve yapısal VAR (SVAR) modellerini kullanmıştır. Ayrıca bazı çalışmalar hükümet harcamaları çarpanı ve vergi çarpanı değerlerini elde ederek ülkeler arası karşılaştırmalar yapmıştır. Bu bölümde literatürde yer alan çalışmaların kısa özetlerine gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler gruplandırmasıyla yer verilecektir.

1.1. Gelişmiş Ülke Çalışmaları

Blanchard ve Perotti (2002) hükümet harcamaları ve vergi oranlarına yönelik şokların dinamik etkilerini ABD ekonomisi için analiz etmiştir. Aylık verilerden oluşan örneklem yer aldığı çalışmada 1947-1997 dönemi için analiz yapılmış ve SVAR yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre hükümet harcamalarında meydana gelen artışlar ABD ekonomisinde genişletici etkiler meydana getirirken, vergi oranlarının arttırılması yoluyla uygulanan daraltıcı maliye politikaları ekonomik aktivite açısından olumsuz etkiler ortaya çıkarmaktadır.
Kuttner ve Posen (2002) maliye politikalarının etkinliğini Japonya ekonomisi için 1976-1999 dönemi için incelemiştir. SVAR modelinin kullanıldığı çalışmada reel GSYH, vergi gelirleri, kamu harcamaları analize dahil edilen değişkenlerdir. Çalışmanın sonuçları vergi çarpanının

değerinin -2,5, kamu harcamaları çarpanının ise 2 olduğunu göstermektedir. Böylelikle vergi oranlarının azaltılmasının ekonomik aktiviteyi etkileme bağlamında hükümet harcamalarında meydana gelecek artışlara nazaran daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Giordano vd. (2007) maliye politikası şoklarının GSYH, enflasyon ve faiz oranları üzerindeki etkisini İtalya için 1982-2004 dönemi aylık verilerini kullanarak incelemiştir. Çalışmada kullanılan SVAR modeline GSYH, GSYH deflatörü, istihdam, faiz oranı gibi değişkenler dahil edilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar kamu harcaması çarpanının değerinin en yüksek 2,4 değerine ulaştığını göstermektedir. Dolayısıyla kamu harcamalarında meydana gelecek bir birimlik artışın GSYH'yı 2,4 birim arttıracağı söylenebilir. Ayrıca çalışmada uzun dönemli kamu harcaması çarpanının 1,7 olduğu, dolayısıyla kamu harcamalarının genişletici etkisinin kısa dönemde daha belirgin olduğunu ifade etmek gerekir.
Bununla birlikte Mountford ve Uhlig (2009) VAR modelini kullanarak ABD ekonomisinde maliye politikası şoklarının makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini 1955-2000 dönemi çeyreklik verilerini kullanarak analiz etmiştir. Ampirik sonuçlar bütçe açıklarının giderildiği vergi indirimi uygulamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu göstermektedir. Öte yandan, bütçe açığına neden olan kamu harcaması artışlarının etkilerinin genişletici etkilerinin yaklaşık iki yıl boyunca sürdüğü ancak çarpan katsayısının vergi indirimlerine nazaran daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Cloyne (2013) Brileşik Krallık'ta vergi değişimlerinin makroekonomik etkilerini 1945-2009 dönemi için VAR modeli yardımıyla incelemiştir. Çalışmanın ampirik sonuçları vergi oranlarındaki %1'lik düşüşün GSYH üzerindeki %0,6'lık pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca, vergi indirimlerinin tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, çalışılan saat, reel ücretler ve ithalat üzerinde de istatistiksel olarak anlamlı etkileri bulunmaktadır. Diğer bir çalışmada Hayo ve Uhl (2013) vergi oranlarındaki değişimlerin makroekonomik etkilerini Almanya için incelemiştir. VAR modelinin kullanıldığı çalışmada vergi çarpanının en yüksek değerinin (mutlak değer olarak) -2,4 olduğu ve bu etkinin sekiz çeyrek sonunda ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, vergi oranlarının %1 azaltılmasının çıktı düzeyi üzerinde %2,4'lük genişletici etkisi olacağını ifade etmek gerekir.
Gujarado vd. (2014) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ise vergi ve kamu harcamaları çarpanlarının değerleri 17 OECD ülkesinde 1978-2009 dönemi için hesaplanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ampirik sonuçları kamu harcamalarının kısılmasıyla uygulanan mali konsolidasyonun ve vergi-bazlı konsolidasyonun GSYH'yı düşürdüğü, ancak kamu harcaması bazlı konsolidasyonun vergi artışları yoluyla uygulanandan ziyade daha daraltıcı olduğunu göstermektedir.
Maliye politikasının gelişmekte olan ülkelerdeki etkinliğinin analiz edildiği çalışmaların burada sunulan özetlerinden anlaşılacağı üzere gerek kamu harcamalarının gerekse vergi oranlarının etkilenmesi suretiyle uygulanan politika setlerinin gelişmiş ülkelerde oldukça etkili olduğu ifade edilebilir. Bir sonraki bölümde ise gelişmekte olan ülkelerde maliye politikalarının etkinliğinin analiz edildiği bazı çalışmaların özetlerine yer verilecektir.

1.2. Gelişmekte Olan Ülke Çalışmaları

Cerda vd. (2006) Şili ekonomisi için kamu harcamaları ve vergi oranlarındaki değişimlerin ekonomik aktivite üzerindeki etkilerini 1833-2000 dönemi için incelemiştir. Çalışmada SVAR modeli kullanılmış ve çarpan değeri hesaplanmaya çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlar bir yıllık kamu harcamaları çarpan değerinin -0,2 olduğunu, bir yıllık vergi çarpanının ise -0,1 olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla maliye politikasının Şili ekonomisindeki etkinliğinin oldukça düşük olduğu ifade edilebilir.
Ilzetzki (2011) panel veri tahmin yöntemlerini kullanarak 19 gelişmekte olan ülkede maliye politikalarının etkinliğini analiz etmiştir. Çalışmada söz konusu ülkelerdeki maliye politikası çarpanlarının değerlerinin karşılaştırılması amaçlanmıştır. Elde edilen sonuçlar kamu harcamaları çarpanının 0,2 olduğunu, vergi çarpanının ise -0,3 olduğunu göstermiştir. Bu

bağlamda elde edilen bu çarpan değerlerini gelişmekte olan ülkelerde maliye politikasının daha az etkili olduğunu ifade etmektedir. Diğer çalışmada Šimović ve Deskar-Škrbić (2013) Hırvatistan ekonomisi için maliye politikası çarpan değerlerini çeyreklik verileri kullanarak 2004-2012 dönemi için hesaplamıştır. Çalışmada VAR ve SVAR modelleri kullanılmış ve kamu harcamaları çarpanının 0,82, vergi çarpanının ise -0,63 olduğu tespit edilmiştir.

Mitra ve Poghosyan (2015) kısa ve orta dönemli çarpan değerlerini Ukrayna ekonomisi için hesaplamıştır. Çalışmada SVAR modeli kullanılmış ve analiz dönemi 2001-2013 olarak belirlenmiştir. SVAR modeli sonuçlarından elde edilen kamu harcamaları çarpanı değeri kısa dönemde 0,49 iken orta dönemde 1,36'dır. Öte yandan, vergi çarpanının kısa dönemdeki değeri -0,30 iken orta dönemde -0,49 olarak gerçekleşmiştir.

Matheson ve Pereira (2016) kamu harcamaları, vergi gelirleri ve kamu kredisi şoklarının GSYH üzerindeki etkisini Brezilya ekonomisi için hesaplamıştır. SVAR modelinin kullanıldığı çalışmada 1999-2014 yılları arasını kapsayan çeyreklik veriler kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre kamu harcamaları çarpanının değeri 0,5 ile en yüksek seviyeye ulaşırken vergi çarpanının değeri de -0,5 seviyelerinde gerçekleşmektedir.

Bir diğer çalışmada Çebi (2017) Türkiye ekonomisinde çarpan büyüklüğünü 2002-2014 dönemi çeyreklik verilerini kullanarak hesaplamıştır. Çalışmada kullanılan SVAR modeli sonuçlarına göre kümülatif bir yıllık hükümet harcamaları çarpan değerinin 0,9 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Kamu yatırım harcamaları çarpan değerinin ise beklendiği üzere kamu harcamaları çarpanından daha yüksek olduğu ve 1,7 olarak hesaplandığı görülmektedir.

Son olarak, Şen ve Kaya (2017) Türkiye ekonomisinde çarpan değerlerini 2002-2016 dönemi için hesaplamıştır. Çalışma sonuçları hükümet harcamalarına yönelik şokların güçsüz Keynesyen etkiler barındırdığını göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkeler için gerçekleştirilen ampirik çalışmaların sonuçlarından anlaşılacağı üzere maliye politikalarının gelişmekte olan ülkelerde daha az etkin olduğu söylenebilecektir.

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada maliye politikalarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki etkinliği yıllık veriler kullanılarak 1992-2018 için analiz edilmiştir. Bu bağlamda çalışmada ili ayrı panel veri seti oluşturulmuştur. Bunlardan ilki gelişmiş ülke örneklemini oluşturan G-7 ülkeleridir. Bilindiği üzere G-7 ülkeleri Almanya, Fransa, İtalya, Japonya, Kanada, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri'nde oluşmaktadır. İkinci model ise gelişmekte olan ülkeleri temsilen BRICS ülkeleridir. BRICS; Brezilya, Rusya, İran, Çin ve Güney Afrika ülkelerini kapsamaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenlere ve bu değişkenlerin tanımlamalarına Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımları

DEĞİŞKEN	KISALTMA	BİRİM
GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILA	LNGDP	2010 USD BAZLI REEL
TÜKETİCİ FİYAT ENDEKSİ	LNCPİ	ENDEKS
SERMAYE YATIRIMLARI	CAPİTAL	GSYH (%)
HANEHALKI TÜKETİM HARCAMALARI	CONS	GSYH (%)
KAMU HARCAMALARI	GOVT	GSYH (%)

Çalışmamızda kullanılan değişkenlerin temel veri kaynağı Dünya Bankası tarafından sağlanan World Development Indicators (WDI) veri setidir. Gayrisafi yurtiçi hasıla ve tüketici fiyat endeksi serilerinin doğal logaritması alınmıştır.

Bu çalışmada maliye politikasının etkinliğinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde test edilmesine yönelik panel VAR yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda kamu harcamalarına yönelik pozitif bir şokun çıktı düzeyini temsilen gayrisafi yurtiçi hasıla, tüketici fiyat endeksi, sermaye yatırımları ve hanehalkı tüketim harcamaları üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmanın sonraki bölümünde ise ampirik sonuçlara yer verilmiştir.

3. AMPİRİK SONUÇLAR

Panel VAR modelinin oluşturulması ve etki-tepki fonksiyonlarının elde edilebilmesi için öncelikle serilerin durağanlıklarının incelenmesi gerekmektedir. Serilerinin durağanlıklarının belirlenebilmesi için ise kullanılacak birim kök testine karar vermek adına panel birimleri arasındaki yatay-kesit bağımlılıklarının test edilmesi gerekmektedir. Eğer herhangi bir seride panel birimleri arasında yatay kesit bağımlılığı var ise birinci nesil birim kök testleri, yatay kesit bağımlılığı yoksa ikinci nesil birim kök testleri kullanılmalıdır.

Bu çalışmada, serilerdeki yatay kesit bağımlılığı Breusch-Pagan LM, Pesaran Scaled LM, Bias-Corrected Scaled LM ve Pesaran CD testleriyle incelenmiştir. Bu testlerden elde edilen sonuçlara Tablo 2'de yer verilmiştir.

Tablo 2: Seriler için yatay kesit bağımlılığı sonuçları

DEĞİŞKEN	BREUSCH-PAGAN LM	PESARAN SCALED LM	BİAS-CORRECTED SCALED LM	PESARAN CD
GELİŞMİŞ ÜLKE DEĞİŞKENLERİ				
GOVT	132,69***	17,23***	17,10***	8,76***
LNGDP	423,34***	62,08***	61,94***	20,03***
CAPİTAL	164,57***	22,153***	22,01***	0,30
LNCPİ	408,19***	59,74***	59,61***	18,47***
CONS	105,39***	13,02***	12,88***	-0,17
GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE DEĞİŞKENLERİ				
GOVT	27,48***	3,91***	3,81***	0,44
LNGDP	240,69***	51,58***	51,48***	15,50***
CAPİTAL	51,23***	9,22***	9,12***	5,77***
LNCPİ	210,25***	44,77***	44,68***	14,41***
CONS	76,05***	14,76***	14,67***	5,98***

Not: ***, %1 istatistiki anlam düzeyini göstermektedir.

Elde edilen sonuçlara göre, hem gelişmiş ülkeler için kullanılan değişkenlerde hem de gelişmekte olan ülkelerin değişkenlerinde yatay kesit bağımlılığı bulunmaktadır. Zira bu beklenen bir sounçtır. Çünkü BRICS ve G7 ülke grupları birbirine yakın karakteristikler sergilemektedirler. Bu nedenle bu çalışmada serilerin durağanlıklarının incelenmesi için -yatay kesit bağımlılığını dikkate alan 2. nesil birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. Serilerin durağanlık dereceleri Pesaran (2007) tarafından CADF testi ve bu test neticesinde elde edilen CIPS istatistiğine dayanarak belirlenmiştir. Test sonuçlarına Tablo 3'de yer verilmiştir.

Tablo 3: Birim kök testi sonuçları

	CADF Testi (CIPS İstatistiği)	
Değişkenler	**Sabit**	**Sabit & Trend**
Gelişmekte Olan Ülke Değişkenleri		
capital	-1.630	-2.437
dcapital	-3.777*	-3.763*
cons	-2.452**	-3.154*
govt	-2.867*	-3.716*
Lncpi	-3.495*	-5.160*
Lngdp	-2.253***	-2.779***
Gelişmiş Ülke Değişkenleri		
capital	-2.221***	-2.773***
cons	-1.779	-2.071
dcons	-3.267*	-3.515*
govt	-1.361	-0.452
dgovt	-2.490**	-2.747***
Lncpi	-1.804	-1.843
dlncpi	-2.985*	-3.479*
Lngdp	-1.642	-1.454

dlngdp	-2.420**	-2.450

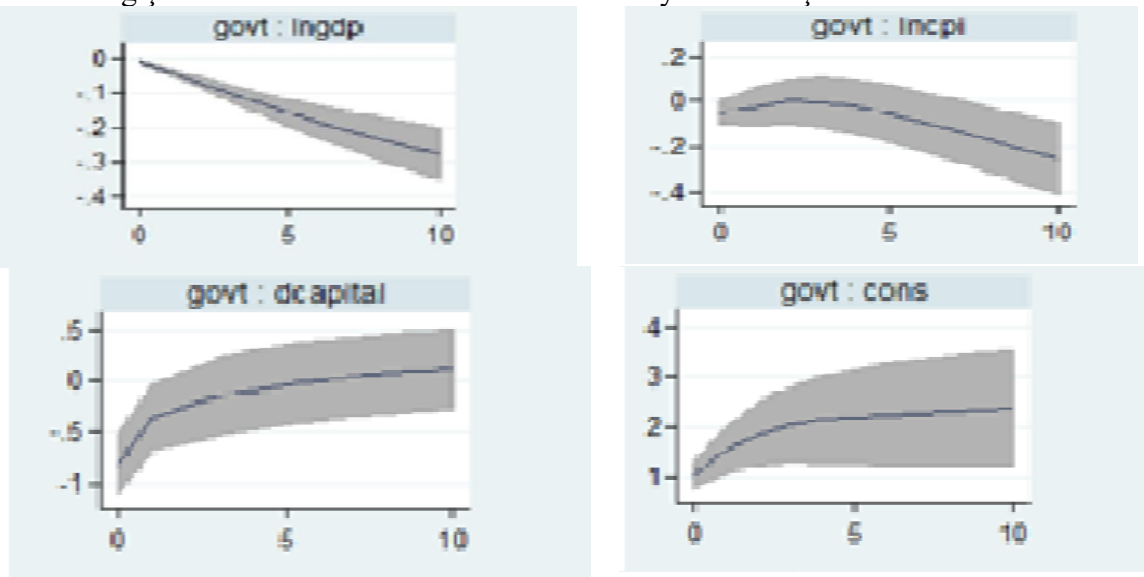
Not: *, ** ve *** %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılığı göstermektedir. Sabitli model için kritik değerler -2.57, -2.33, -2.21. iken sabit ve trendli model için kritike değerler -3.10, -2.86, -2.73. (%1%,%5,%10). d değişkenin farkının alındığını ifade eder.

Test sonuçlarına göre gelişmekte olan ülke örnekleminde yer alan serilerden cons, govt, Lncpi ve Lngdp değişkenlerinin seviyelerinde durağan olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan capital değişkeninin ise birinci farkının durağan olduğu görülmektedir. Böylelikle seviyesinde durağan olağan değişkenler herhangi bir işleme tabi tutulmaksızın panel VAR modeline dahil edilecekken capital değişkeninin birinci farkı alınmak suretiyle analize dahil edilmesi gerekmektedir.

Gelişmiş ülke örneklemine bakıldığında yine capital haricinde kalan tüm değişkenlerin birinci farkının durağan olduğunu, capital değişkeninin ise seviyesinde durağan olduğunu ifade etmek gerekir. Bu bağlamda capital haricinde kalan değişkenlerin tamamı panel VAR modeline birinci farkı alınarak durağan hale getirilmek suretiyle dahil edilmektedir.

Yatay-kesit bağımlılığı ve birim kök testi sonuçlarının elde edilmesinin akabinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde maliye politikası şoklarının etkinliğini test etmek için oluşturulan panel VAR modellerinden elde edilen etki-tepki fonksiyonlarına aşağıdaki şekillerde yer verilmiştir.

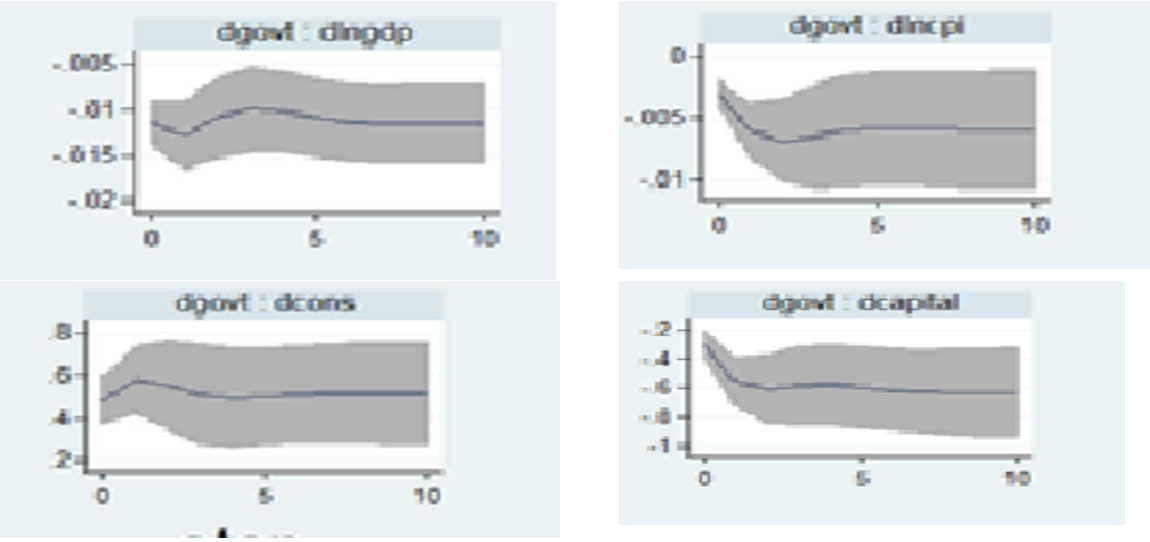
Şekil 1'de gelişmekte olan ülkelerde genişletici maliye politikası şoklarının, gdp, cpi, capital ve cons değişkenleri üzerindeki kümülatif etkilerine yer verilmiştir.



Şekil 1: Gelişmekte Olan Ülke Sonuçları

Şekil 1'de yer alan etki-tepki fonksiyonu sonuçlarına göre gelişmekte olan ülkelerde genişletici maliye politikası şoklarının gayrisafi yurtiçi hasıla üzerindeki nihai etkisinin daraltıcı olduğu görülmektedir. Diğer değişkenlerin etki-tepki fonksiyonlarına bakıldığında genişletici maliye politikası şokuna verilen tepkilerin çoğunlukla anlamsız olduğu görülmektedir. Genişletici maliye politikası şokunun daraltıcı etkisi kendisini tüketici fiyatları üzerinde de göstermektedir. Zira, genişletici maliye politikasına tüketici fiyatlarının gösterdiği kümülatif tepkinin uzun dönemde negatif olduğu anlaşılmaktadır. Yatırım harcamaları ve tüketim harcamaları ise kamu harcamalarında meydana gelen artışlara aynı yönde tepki vermektedir.

Şekil 2'de gelişmiş ülkelerde maliye politikası şoklarına verilen tepkilere yer verilmiştir.



Şekil 2: Gelişmiş Ülke Sonuçları

Şekil 2'de yer alan gelişmiş ülke sonuçlarına göre genişletici maliye politikasının gdp üzerindeki etkisi gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi negatiftir. Bu bağlamda maliye politikalarının etkinsiz olduğunu ifade etmek gerekir. Öte yandan, tüketici fiyat endeksi sonuçları da bu etkinsizliği desteklemektedir. Hane halkı tüketimi üzerindeki etki gelişmekte olan ülkelere benzer şekilde pozitif iken, genişletici maliye politikasının gayrisafi sermaye yatırımları üzerindeki etkisi dışlama etkisini teyit etmektedir. Genişletici maliye politikası sonucunda özel sektör yatırımlarının daraldığı görülmektedir.

Panel VAR modelinden elde edilen sonuçlar genişletici maliye politikasının etkinliği açısından gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneklemleri arasında kayda değer farklılıklar bulunmamıştır. Her ne kadar, literatürde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde özellikle maliye politikası çarpanının farklı olacağı ve böylelikle maliye politikası değişikliklerinin ekonomik aktivite üzerinde daha etkili olacağı ifade ediliyor olsa da bu çalışmada bu savı destekler sonuçlar elde edilmemiştir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde maliye politikasının etkinliği analiz edilmiştir. Gelişmiş ülkeleri temsil etmek üzere G-7 ülkeleri incelenirken gelişmekte olan ülkeleri temsil etmek üzere BRICS ülkeleri çalışmaya dahil edilmiştir.

Çalışmada maliye politikası şoklarını temsil etmek üzere kamu harcamalarının GSYH'ye oranı kullanılmıştır. Çalışma 1992-2008 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada panel VAR modeli kullanılmıştır.

Panel VAR modelinden elde edilen sonuçlar genişletici maliye politikasının etkinliği açısından gelişmiş ve gelişmekte olan ülke örneklemleri arasında kayda değer farklılıklar bulunmamıştır. Her ne kadar, literatürde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde özellikle maliye politikası çarpanının farklı olacağı ve böylelikle maliye politikası değişikliklerinin ekonomik aktivite üzerinde daha etkili olacağı ifade ediliyor olsa da bu çalışmada bu savı destekler sonuçlar elde edilmemiştir.

KAYNAKÇA

Agénor, P. R., McDermott, C. J., & Prasad, E. S. (1999). Macroeconomic Fluctuations in Developing Countries: Some Stylized Facts. IMF Working Paper, No. 99/35.

Arestis, P., & Sawyer, M. (2003). Reinventing Fiscal Policy. Journal of Post Keynesian Economics, 26(1), 3-25.
Arestis, P., & Sawyer, M. (2004). Fiscal Policy: A Potent Instrument. The New School Economic Review, 1(1), 21-32.
Blanchard, O., & Perotti, R. (2002). An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output. The Quarterly Journal of Economics, 117(4), 1329-1368.
Blanchard, O., & Perotti, R. (2002). An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output. The Quarterly Journal of Economics, 117(4), 1329-1368.
Cerda, R. A., González, H., & Lagos, L. F. (2006). Is Fiscal Policy Effective? Evidence for an Emerging Economy: Chile 1833–2000. Applied Economics Letters, 13(9), 575-580.
Cloyne, J. (2013). Discretionary Tax Changes and the Macroeconomy: New Narrative Evidence from the United Kingdom. The American Economic Review, 103(4), 1507-1528.
Çebi, C. (2017). The Government Spending Multiplier in Turkey. Emerging Markets Finance and Trade, 53(5), 1184-1198.
Giordano, R., Momigliano, S., Neri, S., & Perotti, R. (2007). The Effects of Fiscal Policy in Italy: Evidence from a VAR Model. European Journal of Political Economy, 23(3), 707-733.
Guajardo, J., Leigh, D., & Pescatori, A. (2014). Expansionary Austerity? International Evidence. Journal of the European Economic Association, 12(4), 949-968.
Hayo, B., & Uhl, M. (2013). The Macroeconomic Effects of Legislated Tax Changes in Germany. Oxford Economic Papers, 66(2), 397-418.
Ilzetzki, E. (2011). Fiscal Policy and Debt Dynamics in Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper Series, No. 5666.
Jha, R. (2003). Macroeconomics for Developing Countries. Routledge.
Kuttner, K. N., & Posen, A. S. (2002). Fiscal Policy Effectiveness in Japan. Journal of the Japanese and International Economies, 16(4), 536-558.
Matheson, M. T., & Pereira, M. J. (2016). Fiscal Multipliers for Brazil. International Monetary Fund.
Mitra, P., & Poghosyan, T. (2015). Fiscal Multipliers in Ukraine. IMF Working Paper, No. 15/71.
Mountford, A., & Uhlig, H. (2009). What are the Effects of Fiscal Policy Shocks?. Journal of Applied Econometrics, 24(6), 960-992.
Šimović, H., & Deskar-Škrbić, M. (2013). Dynamic Effects of Fiscal Policy and Fiscal Multipliers in Croatia. Proceedings of Rijeka Faculty of Economics: Journal of Economics and Business, 31(1), 55-78.
Şen, H., & Kaya, A. (2017). How Large are Fiscal Multipliers in Turkey?. Econstor Working Paper Series, No. 162763.

CULTURE, HEALTH, MONEY OR ALL? A CASE STUDY OF MEDICAL TOURISM

Ana-Maria Agudaru, PhDc.
Department of Geography, "Alexandru Ioan Cuza" University of Iasi
anaagudaru@gmail.com

Prof. Dr. Kıvanç Inelmen
Department of Tourism Administration, Bogazici University
inelmenk@boun.edu.tr

Abstract

Medical tourism is one of the fastest growing sectors of the global economy. Since this niche of tourism implies a complex many-sided system, companies' total revenue depends on a wide range of factors, and some of them still remain to be investigated. According to previous research, quality service delivery, effective marketing strategies, affordability and general tourism activities play important roles in forecasting of the revenue. However, other aspects such as cultural proximity between country of origin and destination country, availability of medical service provider's regional representative in country of origin's effects on total revenue have not been studied comprehensively as standalone factors.

Cultural perspective, represented in this study by cultural distance, and business strategies, represented by the presence of regional representatives of a clinic in the target countries, are the under-investigated variables that were taken into consideration in this case study. We used the anonymized patient data (N=3077) from an oncology clinic situated in Istanbul which presents the arrivals of foreign patients from 33 different countries between 2016 and the first quarter of 2020. The total revenue was measured as the sum totals received by the clinic as a result of medical procedures. The data lend itself to calculate the variable 'period of stay', and it was among the most potent for this prediction. Cultural distance was calculated by Kogut and Singh`s formulation based on Hofstede's dimensions.

The results showed that about 54 percent of the variability in total revenue was predicted by three significant factors in the regression analysis, including period of stay of the patient, existence / absence of a regional representative in patient`s country of origin and cultural distance between patient's and Turkish cultures. On the other hand, geographical distance between the origin countries and Turkey was found to be insignificant in forecasting total revenue acquired by the clinic through medical procedures. Overall, we conclude that cultural distance and regional representatives do play a role in predicting the medical tourism revenue and these findings may be beneficial for practitioners and governmental agencies in determining medical tourism strategies. The policy implications of the findings are also elaborated.

Key Words: medical tourism, total revenue, cultural distance

Özet

Sağlık turizmi küresel ekonominin en hızlı büyüyen sektörlerinden biridir. Bu turizm nişi, karmaşık bir çok yönlü sistem anlamına geldiğinden, şirketlerin toplam geliri çok çeşitli faktörlere bağlıdır. Bu faktörlerden bazıları hala araştırılmaya devam edilmektedir. Önceki araştırmalara göre, kaliteli hizmet sunumu, etkili pazarlama stratejileri, uygun fiyat ve genel turizm faaliyetleri, gelirin tahmin edilmesinde önemli rol oynamaktadır. Bununla birlikte, menşe ülke ile hedef ülke arasındaki kültürel yakınlık, menşe ülkenin bölgesel temsilcisinin toplam gelir üzerindeki etkileri konusunda tıbbi servis sağlayıcının kullanılabilirliği gibi diğer hususlar, bağımsız faktörler olarak kapsamlı bir şekilde incelenmemiştir.

Bu çalışmada kültürel mesafe ile temsil edilen kültürel bakış açısı ve hedef ülkelerde bir kliniğin bölgesel temsilcilerinin varlığı ile temsil edilen iş stratejileri, bu vaka çalışmasında dikkate alınan az araştırılmış değişkenlerdir. İstanbul'da bulunan bir onkoloji kliniğinden anonimleştirilmiş hasta verilerini (n=3077) kullandık ve 2016 ile 2020 yılının ilk çeyreği arasında 33 farklı ülkeden yabancı hastaların gelişlerini değerlendirmeye aldık. Toplam gelir, tıbbi prosedürlerin bir sonucu olarak klinik tarafından alınan toplamlar olarak ölçülmüştür. Veriler, 'kalış süresi' değişkenini hesaplamak için kullanılmış ve bu beklendiği üzere bu değişken toplam gelir tahmini için en güçlü olanlardan biriydi. Kültürel mesafe ise, Kogut ve Singh'in Hofstede'nin boyutlarına dayanan formülasyonu ile hesaplandı. Toplam gelir değişkenin regresyon analizi yordanmasında yaklaşık yüzde 54 açıklayıcı olan üç önemli faktör, hastanın kalış süresi, menşe ülke ve Türkiye kültür öğeleri arasındaki kültürel mesafe, bölge temsilcisi varlığı / yokluğu dönemi de dahil olmak üzere tahmin olduğunu göstermiştir. Öte yandan, kliniğin uygulanna tüm tıbbi prosedürlerle elde ettiği toplam geliri tahmin etmede, menşe ülkeleri ile Türkiye arasındaki coğrafi mesafenin önemsiz olduğu bulunmuştur. Genel olarak, kültürel mesafenin ve bölgesel temsilcilerin tıbbi turizm gelirlerini tahmin etmede rol oynadığı ve bu bulguların sağlık turizmi stratejilerini belirlemede uygulayıcılar ve devlet kurumları için yararlı olabileceği sonucuna varıldı. Bu bulguların politikalar oluşturmaya yönelik sonuçlarına da çalışmamızın içinde yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: medikal turizm, toplam gelirler, kültürel mesafe

Introduction

Health tourism is one of the fastest growing sectors of the global economy. Since this niche of tourism implies a complex many-sided system, companies' total revenue depends on a wide range of factors, and some of them still remain to be investigated. As the 21st century is defined by a hectic way of lifestyle, where most of the ordinary habits reflect in a negative way on people's health condition, the tourism industry managed to adapt its offer providing the necessary opportunities for a global need. Tourism was, until the COVID-19 pandemic, a thriving and important industry contributing to the growth of several countries` economy. As a sub-sector, health tourism is emphasized by governments and investors alike, as it contributed to economies through more than $44 billion global revenue in 2019 (Çavmak and Çavmak, 2020; International Medical Travel Journal).

According to previous research, quality service delivery, effective marketing strategies, affordability and general tourism activities play important roles in forecasting of the revenue.

However, other aspects such as cultural proximity between country of origin and destination country, availability of medical service provider's regional representative in country of origin's effects on total revenue have not been studied comprehensively as standalone factors. This paper aims to analyze the medical tourism revenues depending on these specific variables, in order to observe to what extent these factors influence the number of long-term arrivals to an oncology clinic in Istanbul.

Even though health tourism is a thousand-years old concept, being described as „as ancient as prehistory and as up-to-date as tomorrow" (Ross, 2001) with the latest wave of globalization, advances of information technology and mass-culture of the 21 century, it is brought back in a more competitive way than ever. Given so, there is a current contest to see which countries will capitalize on this growing global sector (Sandberg, 2017) and being among the most competitive destinations worldwide, Turkey seems to strengthen its position, ranking second place by its accredited number of clinics in JCI top ranking worldwide. Many studies have examined the strengths of medical tourism in Turkey and, besides the general tourism activity based on geographical position, climate, lack of seasonality and rich heritage, medical travel is empowered by lower costs, quality of medical services, general affordability and professionalism (Kilavuz, 2018).

Health tourism is one of the main sub-sectors to be developed, included in the last two Turkey's Development Plan (The 10th and 11th, www.sbb.gov.tr), as it has already had the necessary premises to become a top medical destination. In terms of health and hygiene, Turkey placed 64th of 139 surveyed countries with a score of 5.4 which was the country's best result in the whole report (Kilavuz, 2018). Besides the thermal, spa, aesthetic and dentistry, health tourism in Turkey also refers to oncology diagnosis and treatment. In" Journal *of Global Oncology"* the commentary by Benedetti presents the growing, underestimated, and under-researched area of medical tourism for cancer care. (Al-Shamsi, 2017). Cancer is the second leading causes of morbidity and mortality worldwide, responsible for 18.1 million new cases and 9.6 million deaths in 2018 (www.who.int).

Medical tourism can be broadly defined as provision of 'cost-effective' private medical care in collaboration with the tourism industry (Naik and Lal, 2013) for patients seeking any kind of medical care and operation. As suggested by Smith and Puczko (2009) 'health tourism' is composed of 'wellness tourism' and 'medical tourism' whereas 'medical tourism" is used just in cases in which medical, surgical or dental interventions are required (Connell, 2006). In this way, the current medical tourism demand requires an infrastructure based on medical governing bodies and exclusive medical conditions rather than leisure and activities that used to be the main component within tourism field.

Even if the international trade in health services has contributed to a huge economic potential for the global economy (Lunt, 2017; Loh, 2014), most of the studies focused on its economic potential, political aspects and ethical issues whereas information on patient clinical characteristics and outcomes is lacking. (Mills, 2015). Beside the wellbeing of any patient, finally, medical travels are eventually turned into huge profit all around the world, using a complex system consisting of clinics, facilitators, agencies, transportation companies and tourist facilities. Investing in the health industry is a way to increase gross domestic product (GDP), improve general services, generate foreign exchange, create a more favorable balance of trade, and boost tourism (Medical Tourism Magazine, 2018; Ormond, Wong and Chan, 2014; Fuchs, 2013).

Medical tourism is not just a way of boosting the economy, but a very efficient way to increase the wellbeing of society, by affordable treatments and medical opportunities, if geared towards sustainable development (Inelmen, Aydın and Ulus, 2015). Exceeding the individual desire of getting treatment in" better" locations, medical travel makes it possible for some people to have access to medical procedures that are either unaffordable or even illegal in their home countries. Given so, the urge of developing and investing in this sector becomes an important step to be taken, as the concept of tourism does not limit anymore just to the concept of leisure, but it is developing based on current needs of society. As different from each other as it may seem, the common point between cultural distance and geographical distance is that they both may be pull factors in medical travels. Moreover, the existence of regional representatives in different countries helps to increase the credibility for foreign patients who now have more tangible information about the clinic and the treatment, and so, they become more likely to choose that destination.

As medical tourism refers to those procedures focused on healing a current health problem, and not just improving a general condition as in wellness tourism, oncology is one of the main branches foreign patients tend to be interested in, taking into consideration both the severity of the diseases and the usually high treatment costs worldwide. Turkey is one of the most preferred medical destinations in terms of oncology procedures, as it possesses up-to-date medical technology, wide range of medical equipment, quality healthcare delivery and affordable prices. As medical tourism is flourishing nowadays, medical travel within oncology departments may represent a great niche for Istanbul, as it has a huge impact both from the social and economic perspective.

Methodology of the Study

The case study presented here used the anonymized patient data (N=3077) from an oncology clinic situated in Istanbul which presents the arrivals of foreign patients from 33 different countries between 2016 and the first quarter of 2020. The summary age and gender breakdown of the obtained sample can be found in Table 1. below.

Table 1. The age and gender counts of the sample.

Age	Number
<20y	111
20y-34y	381
35y-44y	458
45y-54y	611
55y-64y	700
65y-74y	404
75y-84y	92
85+y	3
Not reported	317
Females	59%
Males	41%

The total revenue was measured as the sum totals received by the clinic as a result of medical procedures. The data lend itself to calculate the variable 'period of stay', and it was among the most potent for this prediction. Cultural distance was calculated by Kogut and Singh`s formulation based on Hofstede's dimensions of masculinity, individualism, uncertainty avoidance and power distance. The index of cultural distance is obtained by taking the values in Turkey and values in the country of origin into account and it reflects the cultural comparison between the given countries. As marketing strategies have always been a key in promoting tourism of any type, regional representatives may also be a way to attract patients and to obtain credibility, reason why the presence, absence or the closure of those has been also taken into consideration when analyzing the medical tourism revenue.

Results

The regression analysis results presented below (Table 2. and Table 3.) shows that about 54 percent of the variability in total revenue can be predicted by three significant factors. These factors were period of stay of the patient (< .001), existence / absence of a regional representative of the clinic in the country of origin (< .001) and cultural distance between of the patient and Turkish culture (< .05). Distance of the country of origin to Istanbul was not found to be significant (>. 05).

Table 2. ANOVA check for residual variance in the regression

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	182856088123.423	4	45714022030.856	904.887	.000[b]
	Residual	154184073379.722	3052	50519027.975		
	Total	337040161503.145	3056			

Table 3. Regression analysis results

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	402.411	401.065		1.003	.316
	Cultural distance	- 470.507	214.661	- .027	- 2.192	.028
	Distance to Istanbul (km)	.125	.147	.011	.855	.393
	Regional Repr.	- 2200.225	314.963	-.087	- 6.986	.000
	Period of Stay	2327.576	39.042	.730	59.617	.000

Discussion

There are a series of factors that generally explain the preference of medical tourists for a certain destination: accessibility to destination (including travel costs), price and affordability of services, image of the destination, destination and organization brand (trust in the product), as well as cross-cultural fit between the origin and receiving countries (Esiyok, Çakar and Kurtulmuşoğlu, 2017). So far, the latter has been somewhat neglected in studies regarding medical tourism. The customer choice in regards to a foreign destination could be argued to be not independent of cultural background, and on cultural differences, especially when referring to foreign medical destinations. The present results showed that more than half of the variability in total revenue was predicted by three factors in the regression analysis, including period of stay of the patient, existence / absence of a regional representative in the patient`s country of origin, and finally cultural distance between patient's and Turkish culture. On the other hand, geographical distance between the origin countries and Turkey was found to be insignificant in forecasting the total revenue acquired by the oncology clinic as a result of the conducted medical procedures.

Traveling to a different country in order to follow medical procedures, with deep consequences of one's health, is a sensitive matter. Our study used a new perspective on including cultural dimensions when studying the catchment areas of medical tourism destinations, and the resulting revenues. Thus, this case study extended the researched area with a new perspective. In a nut-shell, the premise here is that a good match between cultural dimensions of the population in the countries of origin and the countries of destination, can -at least partially- explain the resulting successful or unsuccessful results of a medical tourism firm/clinic or destination. Overall, we conclude that besides amount of time spent by the patient in the medical service provider, cultural distance considerations and existence of regional representatives do play their roles in forecasting medical tourism revenue. These findings may be beneficial for practitioners.

At the other end of the spectrum, we suggest that the present findings can also be valuable for governmental agencies in determining nationwide medical tourism strategies. It could be argued that medical tourism in the developing countries is focused mainly on the strategies to increase the number of visitor patients and their total expenditure, and Turkey is no exception

in this. At the turn of the 21st century, as part of the global neoliberal trend, the restructuring of health care in Turkey also took place through the Health Transformation Programme launched in 2003. The ambition of the government was to establish Turkey as a world brand in medical tourism and to increase the total revenue of the country as whole. This strategy accompanied the tall target of becoming one of the top five receiving countries. To this end, Turkey's Tourism Strategy 2023 is geared toward an expansionist strategy of medical tourism for overseas visitors.

Like any other study, the present study has some limitations. The practices in an oncology clinic situated in Istanbul are investigated to provide insights on the medical tourism services provided to the region and the world. First of all, as the data comes from a single oncology clinic, the generalizability of the results can be haphazard. Thus, it is a necessity to take these results with the grain of salt and future research should replicate the study with larger data sets and different locations to establish causality. There may be concern for cross-sectional and single destination data, but since a panel data over four and a half years been employed here, cross-sectionality may be remedied. To sums up, this paper aimed to pave the way for a framework for more viable medical tourism, by performing an analysis of medical tourism through a case study approach.

References

Al-Shamsi, H., Al-Hajeili, M., Alrawi, S. Chasing the Cure Around the Globe: Medical Tourism for Cancer Care from Developing Countries, 2017

Awang, Z., Afthanorhan, An evaluation of measurement model for medical tourism research: the confirmatory factor analysis approach, 2015

Baldoria, F. and Osana, J. Medical Tourism: A Booming Industry, 2007

Bookman, M. Z., and Bookman, K. R., Medical Tourism in Developing Countries 2007

Cohen, I Glenn, Medical Tourism, Access to Health Care, and Global Justice, 2015

Connell, J. (2011). A new inequality? Privatisation, urban bias, migration and medical tourism, Asia Pacific Viewpoint, 52, pp. 260-271

Connel, John, Migration and the Globalisation of Health Care, 2010

Cortez, N. Patients without borders, 2008

Çavmak D, Çavmak Ş. Using AHP to prioritize barriers in developing medical tourism: case of Turkey. Int J Travel Med Glob Health. 2020;8(2):73-79.

Fisher, C., Sood, K., What Is Driving the Growth in Medical Tourism? Health Marketing Quarterly, 2014

Hodges, J. R, Risks and Challenges in Medical Tourism: Understanding the Global Market for Health Services, 2012

Hofstede, G., Bond, M. H. (1984). Hofstede's cultural dimensions. Journal of Cross-Cultural Psychology

Kilavuz, E. Medical Tourism Competition: The Case of Turkey, International Journal of Health Management and Tourism, 2018

Rab-Przybylowicz, J., Medical Tourism: Theoretical Considerations 2015

Rodin, D., Giuliani, M., Global Health in Radiation Oncology: The Intention-Investment Gap, 2020

Sandberg, S., Medical tourism: An emerging global healthcare industry, 2017

Inelmen, K., Aydın, B., Ulus, M. (2015). The sustainability of health organizations for medical tourism development. In N. Kozak & M. Kozak, Tourism Development, 132-147. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.

Esiyok, B. Çakar, M. Kurtulmuşoğlu, F.B. (2017). The effect of cultural distance on medical tourism. Journal of Destination Marketing & Management, 6 (1), 66-75.

YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARINDA OKUYAN YABANCI UYRUKLU ÖĞRENCİ DAĞILIMININ ANALİZİ: MERSİN ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Arş. Gör. Muhammed Erkam Doğru
Mersin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.
erkam@mersin.edu.tr

ÖZET: Dünya genelinde beş buçuk milyon insan eğitim almak için farklı ülkelere göç etmektedir. 2019-2020 eğitim öğretim yılı verileri ile Türkiye Yüksek Öğretim Kurumlarında okuyan yabancı öğrenci sayısı 185001'dir. Bu öğrencilerin 2631'i ise Mersin Üniversitesi'ni tercih etmiştir. Bu çalışmanın amacı, ülkemizde bulunan yabancı uyruklu öğrencileri genel hatları ile incelemek, Suriye uyruklu öğrencilerin genel özelliklerini ve Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin ve özellikle Suriye uyruklu öğrencilerin cinsiyet, akademik birim tercihleri ve kayıt türlerine göre dağılımlarını karşılaştırmaktır. Araştırmada Yükseköğretim Kurumu İstatistik Portali ve Mersin Üniversitesi Göç Araştırmaları ve Uygulama Merkezi verileri kullanılmıştır. Çeşitli nedenler ile yabancı ülkelerde üniversite eğitimi alan öğrenciler arasında ne türlü farkların olduğunu analiz eden bu çalışma, gelecekte hem eğitim kurumlarına ve planlamacılarına, hem de Türkiye'yi tercih eden yabancı öğrencilere bir fikir sunacaktır. Ayrıca çalışmada zorunlu olarak göç eden Suriyeli öğrenciler ile zorunlu olmadan Türkiye'de eğitim alma amacı ile gelmiş yabancı uyruklu öğrencilerin tercihleri arasındaki ayrım ele alınmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Göç, yükseköğretim, yabancı uyruklu öğrenci

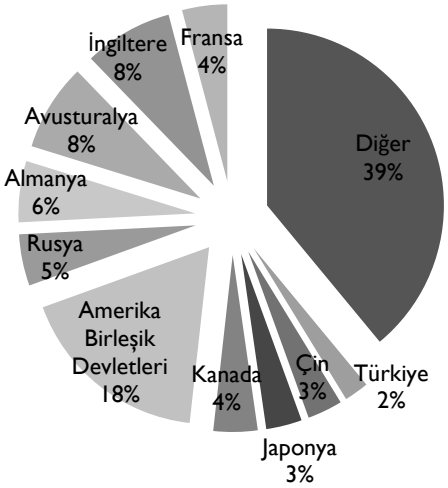
ANALYSIS OF THE DISTRIBUTION OF FOREIGN STUDENTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: THE CASE OF MERSİN UNIVERSITY

ABSTRACT: Five and a half million people around the world migrate to different countries for education. There are 185001 foreign students studying in Higher Education Institutions in Turkey in the academic year of 2019-2020 and 2631 of these students have preferred to study at Mersin University. The purpose of this study is to examine the foreign students in our country in general terms, to analyze the general characteristics of Syrian students and to compare the distribution of foreign students studying at Mersin University and especially Syrian students according to gender, academic unit preferences and enrollment types. In the research, the data of Higher Education Institution Statistics Portal and Mersin University Migration Research and Application Center were used. The study which is analyze the differences between students who study in foreign countries for various reasons, will offer an insight to educational institutions and planners, as well as foreign students who prefer Turkey in the future. In addition, the study will also focus on the distinction between the preferences of foreign students who have chosen to come to Turkey for the purpose of education and the Syrian refugee students who have had to migrate to Turkey.
Key Words: Immigration, higher education, foreign student

GİRİŞ

İnsanlık, var olduğu günden itibaren bilgi arayışı ve bilgiye ulaşma çabası içindedir. Küreselleşmenin hız kazandığı günümüz dünyasında farklı coğrafyadan insanlar bilgiye ulaşma amacı ile yabancı ülkelerde eğitim almaktadır. Uluslararası öğrenim hareketliliği, ev sahibi ülke ekonomilerine sağladıkları katkı, farklı kültürlerin kaynaşmasını sağlaması ve öğrencilerin mezuniyet sonrası okudukları ülkeye duydukları sempati ve minnet sonucunda gönüllü elçiler olmaları bakımından önem arz etmektedir (Göver ve Yavuzer, 2015: 1025).

UNESCO verilerine göre 2018 yılında dünya genelinde beş buçuk milyondan fazla öğrenci uluslararası öğrenci statüsündedir (UNESCO). Uluslararası öğrencilerin en çok rağbet ettiği ülke %18'le Amerika Birleşik Devletleri'dir. Şekil 1'de uluslararası öğrencilerin en çok tercih ettikleri ülkelerden bazıları orantısal olarak bulunmaktadır. Türkiye ise uluslararası yabancı öğrencilerin %2'sine ev sahipliği yapmaktadır.



Şekil 1: Dünya geneli yabancı uyruklu öğrenci dağılımı
Kaynak: UNESCO

Bu çalışmada, Türkiye Yükseköğretim Kurumları'nda eğitim alan yabancı uyruklu öğrenci profilinin genel görünümünü analiz edilmiştir. İlk bölümde ülke genelinde yabancı uyruklu öğrenci bilgileri yer almakta, yabancı uyruklu öğrencilerin geldikleri kıta ülke bilgileri değerlendirilmektedir. Ayrıca bu bölümde öğrencilerin cinsiyete göre dağılımları, okudukları il ve üniversite türü bilgileri değerlendirilmektedir. İlk bölümde ulaşılan bilgiler Suriye uyruklu öğrencilere ayrı bir parantez açmayı gerekli kılmıştır. İkinci bölümde Suriyelilerin en çok tercih ettiği iller ve bu illerdeki yükseköğretim kurumlarında okuyan Suriyeli öğrencilerin genel bilgilerine yer verilmektedir. Üçüncü bölümde ise Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin uyruk, cinsiyet, kayıt türü ve akademik birim dağılımları Suriyeli öğrenciler ve diğer uyruklu öğrenciler karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir. Son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

1. TÜRKİYE YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARINDA OKUYAN YABANCI UYRUKLU ÖĞRENCİ PROFİLİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Türkiye Yükseköğretim kurumlarında okuyan yabancı uyruklu öğrenci sayısı 2019-2020 eğitim-öğretim yılı itibari ile 185.001'dir. Yükseköğretim Kurumu'ndan alınan verilere dayanarak yapılan incelemeler, Türkiye'ye üniversite eğitimi almak için 6 kıta, 197 ülkeden öğrencilerin ülkemize geldiğini göstermektedir. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında öğrencilerin geldikleri ülke, kıta bilgilerine toplulaştırılmış olarak değinilecek, cinsiyet, şehir ve üniversite tercihleri üzerine öne çıkan etmenler ele alınacaktır.

1.1. Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Kıta ve Ülke Dağılımları

Türkiye yükseköğretim kurumlarında 6 kıta, 197 farklı ülkeden gelen yabancı öğrenci bulunmaktadır. Tablo 1'de yer alan bilgilere göre söz konusu öğrencilerin %72,54'ü Asya, %15,42'si Afrika, %10,87'si ise Avrupa'dan gelmektedir.

Tablo 1: Yabancı uyruklu öğrencilerin kıta dağılımı

Kıta	Toplam	Oran
Asya	134200	72.54%
Afrika	28534	15.42%
Avrupa	20107	10.87%
Kuzey ve Orta Amerika	1080	0.58%
Bilinmeyen	758	0.41%
Güney Amerika	202	0.11%
Avustralya / Okyanusya	120	0.06%
Genel Toplam	185001	1

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr

Asya, Afrika ve Avrupa'dan gelen öğrencilerin ülke bakımından ele alındığı Tablo 2'ye göre Asya'dan gelen öğrencilerin %56,87'sini Suriye, Azerbaycan ve Türkmenistan uyruklu öğrenciler oluştururken, Afrika'dan gelen öğrencilerin %35,79 Somali ve Mısır uyruklu öğrenciler oluşturmaktadır. Toplam yabancı öğrenciler içindeki payı %10,87 olan Avrupa'dan gelen öğrencilerin ise %23,06'sı Almanya uyruklu öğrencilerden oluşmaktadır. Tablo 2'de kıta bazında bilgiler veri iken sadece ilk beş ülke bilgileri yer almaktadır.

Tablo 2: Yabancı uyruklu öğrencilerin kıta dağılımı

Kıta	Ülke	Toplam	Kıta Toplamı İçindeki Payı
ASYA	Suriye	37236	27.75%
	Azerbaycan	21069	15.70%
	Türkmenistan	18016	13.42%
	Irak	9752	7.27%
	İran	8776	6.54%
AFRİKA	Somali	6104	21.39%
	Mısır	4109	14.40%
	Nijerya	2208	7.74%
	Fas	1758	6.16%
	Libya	1708	5.99%
AVRUPA	Almanya	4637	23.06%
	Bulgaristan	3688	18.34%
	Yunanistan	2874	14.29%
	Kosova	1307	6.50%
	Arnavutluk	1149	5.71%

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr

Türkiye'de eğitim alan yabancı uyruklu öğrencilerin geldikleri ülkeleri toplam içindeki payına bakılacak olursa; ilk on beş ülke Tablo 3'te yer almaktadır. 197 ülkeden ilk beş ülke (Suriye, Azerbaycan, Türkmenistan, Irak, İran) toplam öğrenci sayısının %51,27'sini, ilk on ülke (ilk beşe ek olarak Afganistan, Somali, Almanya, Yemen, Mısır) ise %65,73'üni karşılamaktadır. Yabancı uyruklu öğrencilerin toplamdaki payının %90'ını 197 ülkeden 37'si sağlamaktadır.

Tablo 3: En çok öğrenci gelen ülkelerin ilk on beş sıralaması

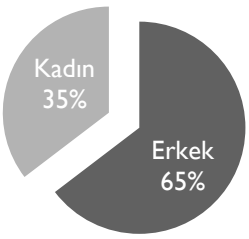
Ülke	Öğrenci Sayısı	Toplamdaki Payı
Suriye	37236	20.13%
Azerbaycan	21069	11.39%
Türkmenistan	18016	9.74%
Irak	9752	5.27%
İran	8776	4.74%
Afganistan	7517	4.06%
Somali	6104	3.30%
Almanya	4637	2.51%
Yemen	4386	2.37%
Mısır	4109	2.22%
Ürdün	4043	2.19%
Bulgaristan	3688	1.99%
Filistin	3145	1.70%
Yunanistan	2874	1.55%
Çin	2399	1.30%

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr

Coğrafi olarak üç ana kıtanın buluştuğu konumu itibarıyla Türkiye'de okuyan yabancı öğrencilerin uyrukları genel itibari ile sınır komşuları, Türk Camiası ve Osmanlı Hükümdarlığının iz bıraktığı topraklar ve 1960'larda Avrupa'ya göç verdiğimiz bölgelerden gelenler olduğu gözlenmektedir. Ülke bazında ise 2000'li yılların başından bu yana yaşanılan savaş ve ardından kaçınılmaz olarak gelen göç dalgası ile Suriye, İran, Irak, Afganistan, Ürdün, Yemen ve Somali'den gelen öğrenci yoğunluğu ön plana çıkmaktadır. Ayrıca Azerbaycan ve Türkmenistan verileri ikili ülke ilişkileri bağlamında öğrencilerin ülkemizi tercih etmede öncelik verdiklerini göstermektedir. Balkan ülkelerinden gelen öğrencilerin yoğunluğu dikkat çekici boyuttadır.

1.2. Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Cinsiyet Dağılımları

Türkiye'de yükseköğretim kurumlarında okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin cinsiyete göre dağılımları Şekil 2'de verilmiştir.



Şekil 2: Cinsiyete göre dağılım

Şekil 2'de görüldüğü üzere ülkemize gelen yabancı uyruklu öğrencilerin büyük çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır. Ülkemizdeki yabancı uyruklu öğrencilerin büyük çoğunluğunu

oluşturan ülkeler hesaba katıldığında ve kadın öğrencilerin yurtdışında okuma oranları düşünüldüğünde bu tablo şaşırtıcı değildir.

Yüzden fazla sayıda öğrenci göndermiş 87 ülkenin sadece 18'inde kadın öğrenci sayısı erkek öğrenci sayısını, yani %50'yi geçmektedir. 197 ülkenin ise 60'inde kadın öğrenci sayısı yarıdan fazladır. Tablo 4'de belli ülkeler için erkek ve kadın öğrenci sayıları ve kadınların toplam öğrenci içindeki payı verilmiştir.

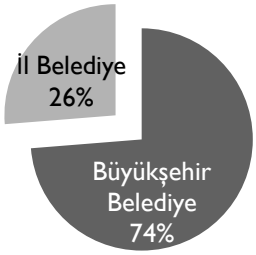
Tablo 4: En çok öğrenci gelen ülkelerin cinsiyete göre dağılımları

Ülke	Erkek	Kadın	Kadınların Yüzdesi
Suriye	23823	13413	36.02%
Azerbaycan	15430	5639	26.76%
Türkmenistan	10566	7450	41.35%
Irak	6769	2983	30.59%
İran	4489	4287	48.85%
Afganistan	6089	1428	19.00%
Somali	4374	1730	28.34%
Almanya	1875	2762	59.56%
Yemen	3637	749	17.08%
Mısır	2931	1178	28.67%
Ürdün	3060	983	24.31%
Bulgaristan	1773	1915	51.93%
Filistin	2349	796	25.31%
Yunanistan	1408	1466	51.01%
Çin	1311	1088	45.35%

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr

1.3. Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Şehir Dağılımları

Türkiye'de 81 ilin 30'u Büyükşehir Belediyesi, 51'i ise İl Belediye olarak sınıflandırılmaktadır. Şekil 3'de yabancı uyruklu öğrencilerin şehir seçimleri Büyükşehir Belediye, İl Belediye ayrımına göre sınıflandırılış hali bulunmaktadır.



Şekil 3: Büyükşehir Belediye – İl Belediye dağılımı

Büyükşehir belediye sınırları içinde okuyan yabancı uyruklu öğrenci oranı %74 iken il belediye sınırları içinde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin toplam yabancı uyruklu öğrenci içindeki oranı %26'dır.

Tablo 5'te illerde bulunan yabancı uyruklu öğrenci sayıları ve toplam yabancı uyruklu öğrenci içindeki payları verilmektedir. İstanbul toplam yabancı öğrencilerin %30,31'ini misafir ederek Türkiye'de okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin en çok rağbet gösterdikleri il konumundadır. Ankara ve Eskişehir illeri ikinci ve üçüncü sırayı almaktadır.

Tablo 5'te dikkat çeken bir diğer husus, Karabük, Edirne, Kastamonu gibi illerin birçok büyükşehir belediye illerden fazla yabancı uyruklu öğrenci misafir ettiği bilgisidir. Ayrıca büyükşehir belediye sınıfına giren Ordu ili listenin sonlarında yer alırken, Irak ve İran sınırlarına yakın konumlanan Hakkâri ilinde hiçbir yabancı uyruklu öğrenci bulunmamaktadır.

Tablo 5: İl bazında yabancı uyruklu öğrenci sayıları ve toplam içindeki payları

İl Adı	Yabancı Uyruklu Öğrenci Sayısı	Toplam İçindeki Payı	İl Adı	Yabancı Uyruklu Öğrenci Sayısı	Toplam İçindeki Payı	İl Adı	Yabancı Uyruklu Öğrenci Sayısı	Toplam İçindeki Payı
İstanbul	56082	30.31%	Balıkesir	1635	0.88%	Kırıkkale	489	0.26%
Ankara	12547	6.78%	Trabzon	1577	0.85%	Rize	442	0.24%
Eskişehir	10571	5.71%	Aksaray	1394	0.75%	Karaman	426	0.23%
Karabük	8084	4.37%	Isparta	1381	0.75%	Diyarbakır	375	0.20%
Bursa	5481	2.96%	Kırklareli	1347	0.73%	Yalova	373	0.20%
Samsun	4771	2.58%	Malatya	1201	0.65%	Bilecik	301	0.16%
Konya	4056	2.19%	Mardin	1178	0.64%	Artvin	293	0.16%
Sakarya	3844	2.08%	Tokat	1168	0.63%	Sinop	258	0.14%
Edirne	3680	1.99%	Muğla	1157	0.63%	Iğdır	239	0.13%
Kastamonu	3504	1.89%	Kırşehir	1093	0.59%	Çorum	231	0.12%
İzmir	3452	1.87%	Bartın	1051	0.57%	Ağrı	210	0.11%
Erzurum	3354	1.81%	Giresun	1039	0.56%	Erzincan	186	0.10%
Gaziantep	3275	1.77%	Hatay	1020	0.55%	Osmaniye	182	0.10%
Antalya	3090	1.67%	Çankırı	967	0.52%	Ardahan	175	0.09%
Şanlıurfa	3002	1.62%	Niğde	904	0.49%	Yozgat	165	0.09%
Mersin	2846	1.54%	Burdur	822	0.44%	Batman	139	0.08%
Kayseri	2409	1.30%	Manisa	805	0.44%	Bayburt	111	0.06%
Uşak	2261	1.22%	Afyon-karahisar	752	0.41%	Bingöl	99	0.05%
Kars	2152	1.16%	Denizli	741	0.40%	Bitlis	67	0.04%
Elazığ	2142	1.16%	Tekirdağ	725	0.39%	Amasya	63	0.03%
Kocaeli	2075	1.12%	Van	703	0.38%	Adıyaman	62	0.03%
Siirt	2010	1.09%	Kilis	690	0.37%	Gümüşhane	50	0.03%
Kütahya	2008	1.09%	Bolu	593	0.32%	Ordu	39	0.02%
Kahraman-maraş	1947	1.05%	Aydın	569	0.31%	Şırnak	24	0.01%
Adana	1875	1.01%	Düzce	565	0.31%	Muş	17	0.01%
Çanakkale	1669	0.90%	Nevşehir	549	0.30%	Tunceli	8	0.00%
Zonguldak	1641	0.89%	Sivas	523	0.28%	Hakkâri	0	0.00%

Not: Koyu renk ile boyanmış hücreler Büyükşehir Belediye sınıfında olan illeri temsil etmektedir.

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr

1.4. Üniversite Türüne Göre Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Dağılımı

Türkiye'de 129'u devlet, 74'ü vakıf, 4'ü vakıf meslek yüksekokulu olmak üzere toplam 207 üniversite bulunmaktadır (istatistik.yok.gov.tr). Yabancı uyruklu öğrencilerin üniversite türüne

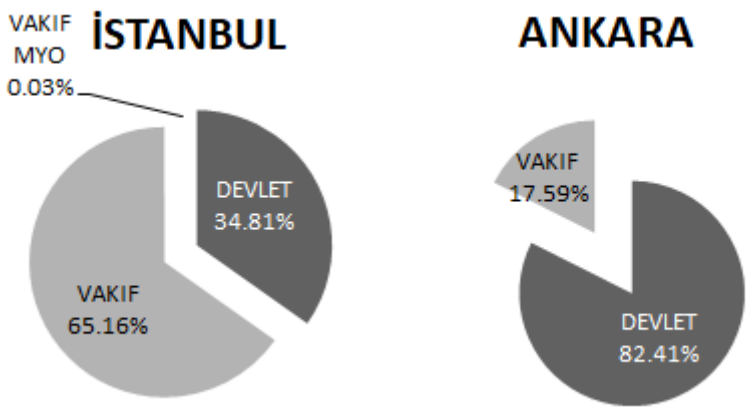
göre dağılımı ise Tablo 6'da gözlemlenmektedir. Yabancı uyruklu öğrencilerin %78,05'i devlet üniversitelerinde okurken, vakıf üniversitelerinde okuyan öğrenci yüzdesi 21,94'tür. Toplamın çok küçük bir kısmını oluşturan Vakıf MYO'larda okuyan yabancı öğrenci sayısı ise 34'tür.

Tablo 6: Yabancı uyruklu öğrencilerin üniversite türüne göre dağılımı

Üniversite Türü	Yabancı Uyruklu Öğrenci Sayısı	Toplam İçindeki Payı
Devlet	144386	78.05%
Vakıf	40581	21.94%
Vakıf MYO	34	0.02%
Toplam	185001	100.00%

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr

İldeki üniversite sayısı bakımından öne çıkan İstanbul (13 devlet, 44 vakıf, 3 vakıf MYO) ve Ankara (8 devlet, 14 vakıf) özelinde yabancı uyruklu öğrencilerin üniversite türüne göre dağılımlarına bakıldığında Şekil 4'teki gibi bir durumla karşılaşılmaktadır. Şekilde dikkat çeken husus İstanbul'da okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin %65,16'sı vakıf üniversitelerinde okurken, Ankara'da okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin %17,56'u vakıf üniversitelerinde okumaktadır. Bu denli bir fark oluşumunun nedeni İstanbul'da vakıf üniversite sayısı devlet üniversitesi sayısının yaklaşık üç buçuk katı olması ve tüm ülkedeki vakıf üniversitelerinin yarıdan fazlasının İstanbul'da olmasından kaynaklanmaktadır. İstanbul'da okuyan yabancı uyruklu öğrenciler içinde devlet üniversitelerinde okuyan oranı ise %34,81, Ankara'da bu oran ise %82,41'dir.



Şekil 4: İstanbul ve Ankara'da okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin üniversite türüne göre dağılımı

2. SURİYELİLERİN EN ÇOK TERCİH ETTİKLERİ İLLER VE BU İLLERDEKİ YÜKSEKÖĞRETİM KURUMLARINDA OKUYAN SURİYELİ ÖĞRENCİ PROFİLİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Bu bölümde Suriyelilerin yoğun olarak tercih ettiği iller ve bu illerdeki Suriyeli öğrenci profilinin genel görünümü ele alınacaktır. Mülteciler Derneği verilerine göre Aralık 2020 rakamları ile Türkiye'de 3,639,572 geçici koruma altında Suriyeli bulunmaktadır (multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi/). Tablo 7'de geçici koruma altındaki Suriyelilerin en çok yaşadığı seçili iller ve Suriyelilerin toplam il nüfusuna oranları bulunmaktadır.

Tablo 7: En çok Suriyeli mülteci barındıran seçili iller, Suriyeli sayısı ve il nüfusuna oranları

İl	Suriyeli nüfusu	İl nüfusuna oranı
İstanbul	517345	%3,3
Gaziantep	450611	%21,7
Hatay	43312	%26,5
Şanlıurfa	421367	%20,3
Adana	251634	%11,2
Mersin	221870	%12,0
Bursa	178154	%5,8
İzmir	147457	%3,3
Konya	117776	%5,2
Kilis	107980	%75,7
Ankara	99502	%1,7
Kahramanmaraş	92743	%8,0
Mardin	88918	%10,6
Osmaniye	47599	%8,8
Diyarbakır	23383	%1,3

Kaynak: multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi

Türkiye'de en çok Suriyeli mültecinin bulunduğu il İstanbul'dur. İstanbul her ne kadar en çok Suriyelinin bulunduğu il olsa da il nüfusuna oranı %3.3'tür. Oysaki Kilis ili İstanbul'daki Suriyeli sayısının beşte biri kadar Suriyeliyi misafir etse dahi sınıra yakın olması nedeniyle nüfusuna oranı %75'tir. Bu oran Hatay'da %26.5, Gaziantep'te %21.7, Şanlıurfa'da %20.3, Mersin'de %12, Adana'da %11.2, Mardin'de %10.6, Osmaniye'de %8.8, Kahramanmaraş'ta %8'dir.

2.1. Suriyeli Öğrencilerin Seçili İllere Göre Dağılımı ve Cinsiyete Göre Profili

Tablo 8'de seçili illerde okuyan Suriye uyruklu öğrenci sayıları ve bu sayıların toplam Suriye uyruklu öğrenci içindeki payları verilmektedir. Ayrıca ilde bulunan Suriyelilerin ne kadarının yükseköğretim kurumlarında öğrenim gördükleri bilgisi bulunmaktadır. Son satırda ise söz konusu öğrenciler içinde ne kadarının kadın öğrenci olduğu bilgisi bulunmaktadır.

Tablo 8: Seçili illerde Suriye uyruklu öğrenci sayısı ve kadın öğrenci payı

İl	Suriye uyruklu öğrenci sayısı	Toplam Suriye uyruklu öğrenciler içindeki payı	İldeki Suriyeli öğrencilerin ildeki Suriyeli toplam nüfusa oranı	Kadın öğrencilerin yüzdesi
İstanbul	8867	23.81%	1.71%	33.72%
Şanlıurfa	2677	7.19%	0.64%	42.81%
Gaziantep	2267	6.09%	0.5%	43.45%
Kahramanmaraş	1308	3.51%	1.41%	42.97%
Mersin	1201	3.23%	0.54%	55.04%
Mardin	1049	2.82%	1.18%	35.94%

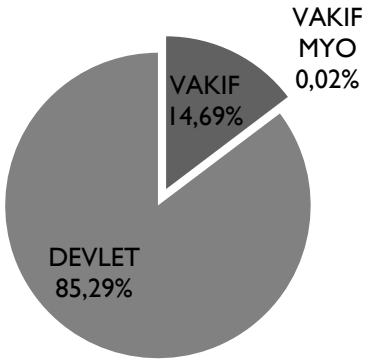
Adana	834	2.24%	0.33%	43.29%
Hatay	686	1.84%	1.58%	53.64%
Kilis	565	1.52%	0.52%	50.44%
Diyarbakır	178	0.48%	0.76%	37.64%
Osmaniye	116	0.31%	0.24%	43.10%

Kaynak: istatistik.yok.gov.tr ve multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi

Geçici koruma altındaki Suriyelilerin yoğun yaşadığı İstanbul ili aynı zamanda en çok Suriyeli öğrenciye eğitim veren il konumundadır. Ayrıca Suriyeli nüfus içinde yükseköğretim kurumlarına eğitim alan Suriyeli öğrenci yoğunluğunun en fazla olduğu il İstanbul'dur (%1.71). Şanlıurfa, Gaziantep Mersin, Adana, Osmaniye illerinde Suriyeli sayılarının il nüfusuna göre oranı yüksek olsa da söz konusu grubun yükseköğretim kurumlarına katılımı kısıtlıdır. Özellikle Kilis'te nüfusun %75'ine yakın bir kısmının geçici koruma altındaki Suriyelilerden oluşmasına rağmen bu ildeki yükseköğretim gören Suriyeli öğrencilerin toplam Suriyeliler içindeki payı %0.52'dir. Tablodaki bir diğer husus Suriyeliler içinde kadınların oranıdır. Mersin, Hatay, Kilis illerinde Suriyeli kadın öğrenci sayısı Suriyeli erkek öğrenci sayısından fazla iken diğer birçok ilde erkek sayısı daha fazladır.

2.1. Suriyeli Öğrencilerin Üniversite Türüne Göre Dağılımı

Türkiye'de okuyan Suriye uyruklu öğrencilerin üniversite türüne göre dağılımı Şekil 5'te verilmektedir. Suriye uyruklu öğrencilerin üniversite türüne göre dağılımları diğer yabancı uyruklu öğrencilerden çokta farklı bir seyir izlememektedir. Söz konusu öğrencilerin %85.29'u devlet üniversitelerinde eğitim alırken geri kalan kısmı vakıf üniversiteleri ve vakıf meslek yüksekokullarında eğitim almaktadır.



Şekil 5:Suriyeli öğrencilerin üniversite türüne göre dağılımı

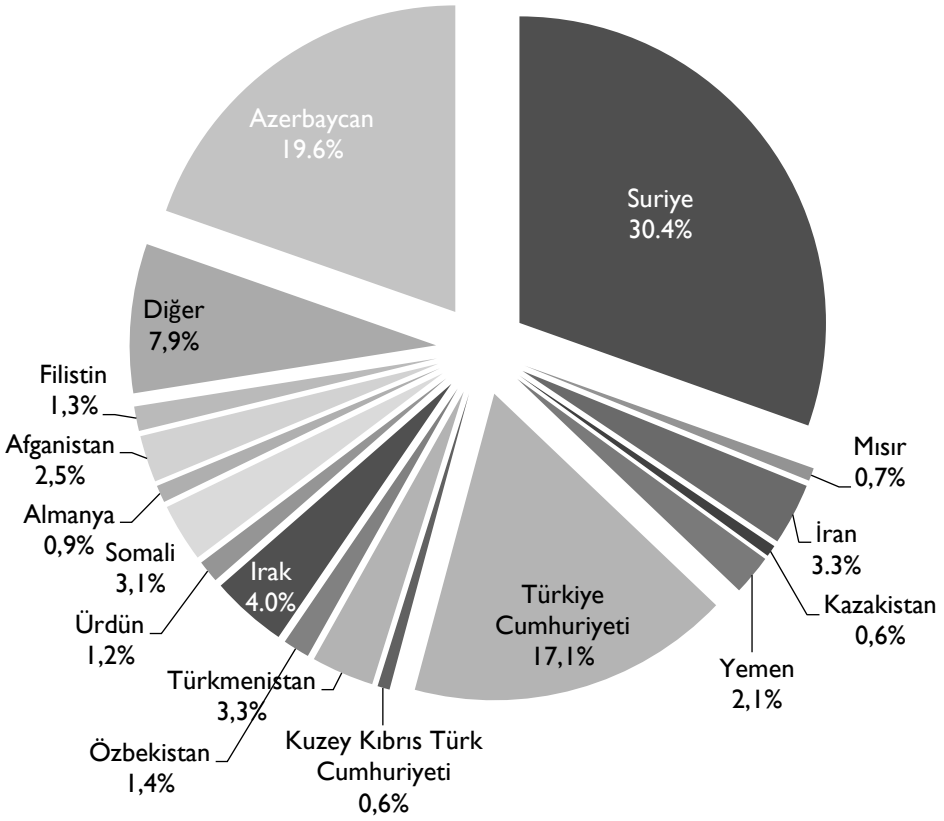
3. MERSİN ÜNİVERSİTESİ'NDE OKUYAN YABANCI UYRUKLU ÖĞRENCİ PROFİLİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Mersin Üniversitesi hem geçici koruma altındaki Suriyelilerin şehir bakımından tercih ettiği bir il olması bakımından, hem de diğer uluslararası öğrencilerin tercih etmesi bakımından azımsanmayacak boyutta yabancı uyruklu öğrenciye eğitim vermektedir. Mersin Üniversitesi akademik birimlerinde farklı seviyelerde toplam 2632 yabancı uyruklu öğrenci eğitim almaktadır (Mersin Üniversitesi Göç Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi – MERGÖÇ). Çalışmanın bu bölümünde söz konusu öğrencilerin Suriye uyruklu ve diğer

yabancı uyruklu öğrenciler ayrımı yapılarak uyruk, cinsiyet, akademik birim tercihleri ve kayıt türüne göre dağılımlarına değinilecektir.

3.1. Mersin Üniversitesi'nde Okuyan Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Uyruklarına Göre Dağılımı

Mersin Üniversitesi 2019-2020 akademik yılında dünyanın farklı coğrafyalarından öğrenciye eğitim vermektedir. Toplamda 86 ülkeden Mersin Üniversitesi'ne gelen öğrencilerin uyruklarına göre dağılımı Şekil 6'te verilmiştir*.



Şekil 6:Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı öğrencilerin uyruklarına göre dağılımı

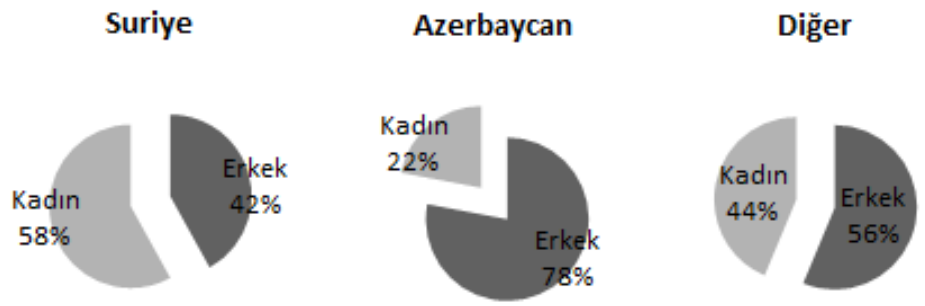
Şekil 6'te dikkat çeken husus Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin yarısını Suriye ve Azerbaycan uyruklu öğrencilerden oluşmaktadır. Türkiye genelinde de Azerbaycan ve Suriye uyruklu öğrencilerin yoğunluğu göz ününde bulundurulduğunda Mersin Üniversitesi'ndeki tablo şaşırtıcı değildir. Ancak Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu bir gerçektir. Irak, Türkmenistan, İran, Somali uyruklu öğrenci yoğunluğu sıralamanın devam eden kısımlarında yer almaktadır. Şekil 6'te yer alan Türkiye Cumhuriyeti uyruklu öğrenci payı ise

* Şekilde yer almayan ve Diğer olarak toplulaştırılmış ülkeler: Amerika Birleşik Devletleri, Angola, Bangladeş, Belize, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Burkina Faso, Burma, Burundi, Çad, Cezayir, Cubiti, Çin, Endonezya, Etiyopya, Fas, Fildişi Sahilleri, Fransa, Gambiya, Gana, Gine, Gürcistan, Haiti, Hollanda, İngiltere, İspanya, İsrail, İsveç, Kamerun, Kamboçya, Kenya, Kırgızistan, Kolombiya, Kongo, Liberya, Libya, Lübnan, Madagaskar, Makedonya, Mali, Moğolistan, Moldova, Moritanya, Mozambik, Nepal, Nijer, Nijerya, Orta Afrika Cumhuriyeti, Pakistan, Polonya, Romanya, Ruanda, Rusya, Senegal, Sırbistan, Sierra Leone, Sri Lanka, Sudan, Surinam, Tacikistan, Tanzanya, Tayland, Uganda, Ukrayna, Venezuela, Vietnam, Yunanistan, Zambiya, Zimbabve.

çeşitli şekillerde (çifte vatandaşlık vb.) yabancı öğrenci statüsünde olup kimlik bilgilerinde uyruğu Türkiye Cumhuriyeti olarak geçen öğrencilerden oluşmaktadır.

3.2. Mersin Üniversitesi'nde Okuyan Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı

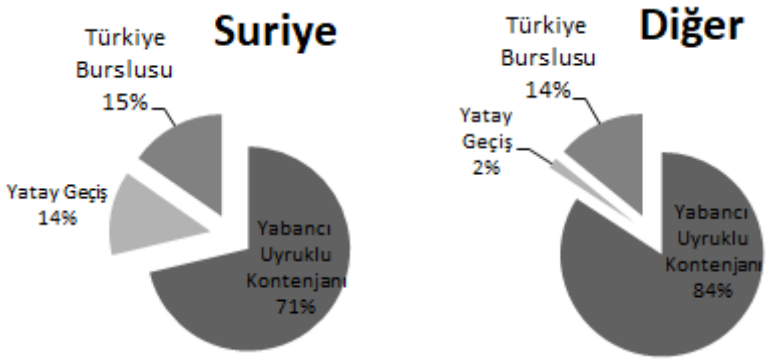
Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin cinsiyetlerine göre dağılımının incelendiği Şekil 7'da Suriye uyruklu öğrencilerin %58'inin kadınlardan oluştuğu, Azerbaycan uyruklu öğrencilerde bu oranın %22'ye düştüğü anlaşılmaktadır. Suriye ve Azerbaycan hariç diğer uyruklu öğrencilerde ise kadın oranı %44 oranındadır. Türkiye'de okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin cinsiyete göre dağılımları göz önünde bulundurulduğunda Mersin Üniversitesi'nde okuyan kadın öğrenci oranının Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu gözlemlenmektedir.



Şekil 7:Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin cinsiyetlerine göre dağılımı

3.3. Mersin Üniversitesi'nde Okuyan Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Kayıt Türüne Göre Dağılımı

Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin kayıt türüne göre dağılımı Şekil 8'de verilmektedir. Şekil 8'de dikkat çeken husus Suriye uyruklu öğrencilerin yatay geçişle[**] Mersin Üniversitesi'ne kayıt yaptıranların diğer uyruklu öğrencilere göre fazla olmasıdır. Türkiye Burslusu öğrenci dağılımları her iki grup için yakın yüzdeleri göstermekle beraber, kayıt türüne göre en çok yabancı uyruklu öğrenci kontenjanından öğrenci öğrenim görmektedir.



Şekil 8:Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin kayıt türüne göre dağılımı

[**] Yatay içeriği Yatay Geçiş - Kurum Dışı (Yurt Dışı) (Ek Madde 2) kayıt türünden oluşmaktadır.

3.4. Mersin Üniversitesi'nde Okuyan Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Akademik Birimlere Göre Dağılımı

Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin akademik birimlere göre dağılımı Tablo 9'de bulunmaktadır. Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı öğrencilerin büyük çoğunluğu Mühendislik, Fen-Edebiyat ve İktisadi ve İdari Bilimler fakültelerine rağbet göstermektedir. Akademik birimlere göre dağılımda dikkat çeken husus Suriye uyruklu öğrenciler ile Suriyeli olmayan yabancı öğrenciler arasındaki ayrımdır. Suriye uyruklu öğrencilerin %18 civarında bir oranı yüksekokullarda eğitim alırken, diğer yabancı uyruklu öğrenciler yüksekokullarda okuma oranı oldukça düşüktür. Bu noktada Suriyeli öğrencilerin aileleri ile beraber Mersin ilinde yaşaması etkili olabilir. Diğer taraftan Suriyeli olmayan yabancı uyruklu öğrenciler Tıp, Diş Hekimliği, Denizcilik gibi fakültelerde oransal olarak Suriyeli öğrencilerden oldukça fazladır. Bu fakültelerin daha yüksek eğitim kapasitesine sahip olması gerekliliği neden olarak düşünülebilir. Lisansüstü programlara kayıtlı yabancı uyruklu öğrencilerin toplamdaki payı düşük olsa dahi yine Suriyeli olmayan yabancı uyruklu öğrencilerin bu programlarda daha fazla olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 9: Mersin Üniversitesi'nde okuyan yabancı uyruklu öğrencilerin akademik birimlere göre dağılımı

Akademik Birim	Suriye	Diğer
Mühendislik Fakültesi	20.10%	18.90%
Fen - Edebiyat Fakültesi	13.86%	10.38%
İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi	12.23%	18.41%
Eğitim Fakültesi	9.61%	6.44%
Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu	7.62%	1.37%
Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu	5.62%	1.20%
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu	5.37%	1.37%
Mimarlık Fakültesi	4.00%	4.86%
Eczacılık Fakültesi	3.25%	3.28%
İletişim Fakültesi	2.75%	4.64%
Enstitüler	2.50%	4.10%
Diğer Fakülte ve Yüksekokullar	2.37%	1.26%
Hemşirelik Fakültesi	2.25%	1.09%
Turizm Fakültesi	1.87%	6.44%
İçel Sağlık Yüksekokulu	1.75%	2.62%
Mersin Meslek Yüksekokulu	1.62%	0.49%
Tıp Fakültesi	1.50%	7.81%
Diş Hekimliği Fakültesi	1.00%	3.00%
Erdemli Uygulamalı Teknoloji Ve İşletmecilik Yüksekokulu	0.62%	1.04%
Denizcilik Fakültesi	0.12%	1.31%

4. SONUÇ

Eğitim alma amacı ile uluslararası öğrenci hareketliliği her geçen gün artmaktadır. 2018 verileri ile beş buçuk milyon öğrenci farklı ülkelerde eğitim almaktadır. Söz konusu öğrencilerin %2'si Türkiye'yi tercih etmiştir.

Bu çalışmada ortaya çıkan sonuçlara göre Türkiye'yi tercih eden öğrencilerin büyük çoğunluğunun sınır komşuları, Türki Cumhuriyetler, Balkanlar'daki eski Osmanlı toprakları ve gurbetçi olarak halk arasında tanımlanan Türklerin yoğun yaşadığı ülkelerden gelen öğrencilerden oluştuğu gözlemlenmektedir. Yabancı öğrencilerin %74'ü büyükşehir belediyesi statüsündeki illerde okumakta ve en çok öğrenci İstanbul ilinde bulunmaktadır. Yabancı uyruklu öğrencilerin büyük çoğunluğu devlet üniversitelerinde eğitim alırken İstanbul'da okuyan bayancı uyruklu öğrencilerin %65'i vakıf üniversitesinde okumaktadır. Yabancı uyruklu öğrencilerin büyük çoğunluğunu erkekler oluştuğu bir diğer unsurdur.

Ülkemizde yabancı öğrenci statüsünde en çok Suriye uyruklu öğrenci bulunmaktadır. Geçici koruma altındaki Suriyelilerin ülke geneline yayılması ve ülkemizde üç buçuk milyondan fazla Suriyeli bulunması çalışmada ayrı bir bölüm oluşturulmasını kaçınılmaz kılmıştır. Suriyelilerin en çok tercih ettiği iller belirlenmiş ve bu seçili illerdeki Suriyeli öğrencilerin genel özellikleri ele alınmıştır. Seçili illerdeki toplam Suriyeli sayısı ile yükseköğretim kurumlarında okuyan Suriyeli öğrencilerin oranlanması sonucunda en yüksek katılımın İstanbul'da, en düşük katılımın ise Osmaniye'de olduğu gözlemlenmiştir.

Çalışmada yabancı uyruklu öğrencilerin akademik birim tercihleri ise Mersin Üniversitesi özelinde incelenmiştir. Akademik birim tercihlerine göre yapılan değerlendirmede yabancı uyruklu öğrencilerin büyük çoğunluğunun çoğunluğu Mühendislik, Fen-Edebiyat ve İktisadi ve İdari Bilimler fakültelerine rağbet gösterdiği, Suriyeli öğrencilerin diğer uyruklardan farklı olarak meslek yüksekokullarına daha fazla, Tıp ve Diş Hekimliği fakültelerine ise daha az rağbet gösterdiği sonuçlarına ulaşılmıştır. Bir diğer dikkat çeken unsur ise Mersin Üniversitesi'nde okuyan Suriyeli kadın öğrenci oranının diğer uyruklu öğrencilerden ve Türkiye genelinden fazla olduğudur.

Türkiye'de yükseköğretim kurumlarında sekiz milyona yakın öğrenci eğitim almaktadır. Bir diğer deyişle nüfusun yaklaşık yüzde dokuzu üniversite eğitimi almaktadır. Üç buçuk milyondan fazla Suriyeli içinde ise öğrenci sayısı otuz yedi bini biraz geçmektedir. Yani yaklaşık oran yüzde birdir. Bu bilgiler ışığında ileride yapılacak çalışmalarda Suriyelilerin yükseköğretim kurumlarına katılım oranı nasıl arttırılır sorusuna cevap aranmalıdır.

Ayrıca, bu çalışmada ulaşılan sonuçlara bağlı olarak yabancı uyruklu öğrencilerin akademik birim tercihleri Türkiye genelinde analiz edilmesi ülkemize daha donanımlı öğrencileri çekme potansiyeli bakımından anlamlı olacaktır.

KAYNAKÇA:

Göver, İ. Hakan ve Yavuzer, H. (2015), Kayseri'de Öğrenim Gören Yabancı Uyruklu Öğrencilerin Kayseri, Türkiye ve İslam Algısı, *Turkish Studies, 10 (2), 1025-1050*
MERGÖÇ Mersin Üniversitesi Göç Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi
Mülteciler Derneği multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi Erişim tarihi: 24/12/2020
UNESCO data.uis.unesco.org Erişim tarihi: 26/12/2020
YOK istatistik.yok.gov.tr Erişim tarihi: 25/11/2020.

KURUMSAL YÖNETİM UYGULAMALARI İLE FİNANSAL BAŞARISIZLIK İLİŞKİSİ: KURUMSAL YÖNETİM ENDEKSİNDE YER ALAN BANKALAR ÜZERİNE PANEL VERİ ANALİZİ

Arş. Gör. Dr. Ayşe Aslan
Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.
ayseaslan@sirnak.edu.tr

Dr. Öğr. Üyesi Tuğba Nur Topaloğlu
Şırnak Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü.
tnurtopaloglu@sirnak.edu.tr

ÖZET: Finansal başarısızlığının temel sebebi olarak kurumsal yönetimin zorluklarının vurgulanmasıyla birlikte bu alanda yapılan çalışmalar da önem kazanmaya başlamıştır. Bu gerekçeyle, 2011-2019 döneminde kurumsal yönetim endeksinde yer alan bankaların kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasındaki ilişkinin panel veri analizi yöntemi ile araştırılması amaçlanmıştır. Bağımlı değişken olarak analize dahil edilen finansal başarısızlık Altman Z-Skor ile ölçülmüştür. Z-Skor değeri, 2,7 değerinden fazla olduğu durumunda işletmelerin finansal açıdan başarılı olduğu yorumu yapılmaktadır. Yapılan analiz sonucunda kurumsal yönetim derecelendirme notu ile Altman Z-Skor arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Bu kapsamda işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları arttığında finansal başarılarının da arttığı söylenebilmektedir.
Anahtar Kelimeler: Kurumsal yönetim, kurumsal yönetim derecelendirme notu, işletme başarısızlığı, Altman Z-skor, panel veri analizi

THE RELATIONSHIP BETWEEN CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES AND FINANCIAL DISTRESS: PANEL DATA ANALYSIS ON BANKS INCLUDED IN THE CORPORATE GOVERNANCE INDEX

ABSTRACT: Corporate governance difficulties have been highlighted as a the main reason for business failure so, the studies in this field have also started to become crucial. For this reason, it was aimed to investigate the relationship between the corporate governance ratings and financial distress of the banks included in the corporate governance index in the period of 2011-2019 by panel data analysis. Financial distress which is the dependent variable was measured with the Altman Z-Score. If the Z-Score value is more than 2.7, it is commented that the businesses are financially successful. As a result of the analysis, there is a statistically significant and positive relationship between the corporate governance ratings and the Altman Z-Score. In this vein, it can be said that when the corporate governance ratings of the businesses increase, their financial success also increases.
Key Words: Corporate governance, corporate governance ratings, business distress, Altman Z-score, panel data analysis

GİRİŞ

"Beklenen ve istenilen sonuçlardan sapma" olarak kavramsallaştırılan başarısızlık, (Cannon & Edmondson, 2001: 162) hedeflenen amaçları başaramayan bir girişimin sona ermesi (McGrath, 1999: 14) olarak da nitelendirilmektedir. Araştırmacılar tarafından kabul gören evrensel bir

işletme başarısızlığı tanımı olmamasına rağmen, işletme başarısızlığı kavramı genellikle bir işletmenin finansal ödeme yükümlülüğü miktarının, finansal birikimlerini aştığı durumları tanımlamak için kullanılmaktadır (Park & Hancer, 2012: 313). Devir veya iflastan sonra faaliyetlerini durduran işletmeler, icra, haciz veya rehine el konulması gibi olaylardan sonra alacaklılara zarar vererek sona eren işletmeler, kendi isteğiyle tasfiye kararı alarak faaliyetine son veren işletmeler, yükümlülüklerini yerine getirmekten kaçınan işletmeler, iflasın yeniden yapılandırılması veya düzenlenmesi gibi mahkeme faaliyetleri ile uğraşan işletmeler veya alacaklılarıyla gönüllü bir şekilde kendinden ödün vererek uzlaşan işletmeler; başarısız işletmeler olarak ifade edilmektedir (Altman & Hotchkiss, 2006: 4).

Bir işletmenin başarısızlığı, bahse konu olan işletmenin alacaklılarına ve hissedarlarına önemli zararlar verebilecek bir durumdur (Deakin, 1972: 167). İşletmelerin başarısızlıkları, kişi için bireysel bir finans kaybına yol açmakta, mevcut gelir kaynağını sonlandırmakta, bir girişimci olarak bireyin itibarını zedelemekte, ailesi için olumsuz mali sonuçlara neden olmaktadır (Ucbasaran, vd., 2013: 189). Ayrıca, paydaşların faydalarını azaltmakla kalmayıp aynı zamanda ekonominin ve toplumun devam eden gelişimini de etkilemektedir (Wu, 2010: 2371). Buna dayanarak, potansiyel işletme başarısızlıklarını olabildiğince erken tahmin eden bir model, ilgili taraflara gerekli uyarılar sağlayarak bu tür kayıpları azaltmaya hizmet edecektir (Deakin, 1972: 167). İşletme başarısızlığının etkisini azaltmak için, çeşitli işletme başarısızlığı tahmin modelleri geliştirilmiştir (Wu, 2010: 2371). Beaver (1966) ve Altman (1968) işletmelerin finansal raporlarına dayanarak işletme başarısızlığını tahmin etmek için modeller geliştirmiştir. İşletmelerin başarısız olmalarına neden olan etkenler, tutumlar bu modeller kapsamında belirlenerek işletme ve çevresi için sorun teşkil edecek problemler çözülemeyecek bir düzeye gelmeden gerekli tedbirlerin alınmasında ışık sağlayacaktır (Bağcı & Sağlam, 2020: 151). Buna dayanarak, işletme başarısızlıkları ve pek çok kamu hisseli şirketin çöküşü, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için birinci derecede önem arz etmekte ve yönetimsel ve mali yolsuzlukları önlemek için fiili faaliyetler gerçekleştirmektedirler (Altawalbeh, 2020: 11).

Gerek akademisyenler gerekse uygulayıcılar tarafından işletme başarısızlıklarına ilişkin sistematik bir analizin önemli olduğunun farkına varılması (Sharma & Mahajan, 1980: 80) ile birlikte son zamanlarda piyasalarda ve alanyazında; "uluslararası boyutta ortaya çıkan işletme başarısızlıklarının ve finansal krizlerin ana sebeplerinden birinin, kurumsal yönetim hususundaki eksiklikler olduğu" yönünde tartışmalar ve araştırmalar (Akdoğan, vd., 2016: 4; Ataman & Cavlak, 2016: 214) söz konusudur. Ayrıca, başarısızlığın temel kaynağı olarak kurumsal yönetimin zorlukları vurgulanmaktadır (Basterretxea, vd., 2020: 2). Bu nedenle kurumsal yönetim ile ilgili araştırmalar son on yılda önemli ölçüde artmıştır (Gillan, 2006: 381). Uluslararası piyasalarda ve ülkemizde kurumsal yönetim ilkelerine verilen önemin giderek artması neticesinde, belirlenen ilkelerin işletmelerde uygulanma durumunu tespit etmek adına ve işletmelerin veya kuruluşların, aynı sektörde veya farklı sektörlerde faaliyet gösteren diğer farklı işletmelerin kurumsal yönetim uygulamaları arasında mukayese yapılmasını sağlayacak standart ölçütlere gereksinimi zorunlu kılmasıyla beraber "kurumsal yönetim uyum derecelendirmesi" terimi gündeme gelmiştir (Ataman, vd., 2015: 177).

Bir işletmedeki işlemleri kontrol eden yasalar, kurallar ve faktörler sistemi olarak tanımlanan kurumsal yönetim (Gillan & Starks, 1998: 4) bir işletmenin stratejik yönetimi ve yönlendirmesi ile görevli ve sorumlu üst yönetimin (söz sahipleri), bu görevlerini ve sorumluluklarını yerine getirirken, işletme üzerinde kendilerini belirli nedenlerle hak sahibi gören pay sahipleri, çalışanları, tedarikçi, müşteri ve diğer toplumsal kurumlarla olan ilişkileri kapsamaktadır (Ülgen & Mirze, 2013: 461).

İyi bir kurumsal yönetim; şirket yönetimindekiler ile şirket hissedarları ve tabi ki menfaat sahipleri (çalışanlar, emekliler ve yerel topluluklar gibi) arasındaki ilişkileri yöneten, şeffaflık, adalet ve hesap verebilirliği sağlayacak kural ve uygulamalar bütünüdür ve piyasa kuruluşlarının bütünlüğü ve güvenilirliği için bir ön şarttır (Witherell, 2002: 8). Kurumsal yönetim, şirketlere finansman sağlayanların, yatırımlarından getiri elde etmelerini sağlayacak yollar ile ilgilenmektedir (Shleifer & Vishny, 1997: 737). Kurumsal yönetim aslında bu vekalet sorunları ve hissedarların ve diğer paydaşların; işletme yöneticilerinin eylemleri üzerinde etkili bir şekilde nüfuz etmek ve işletme yöneticilerinin faaliyetlerini kendi kontrolleri altına almak ile ilgilidir. Bu ortamda, yönetim kurulunun muhtemel çıkar çatışmalarının azaltılmasında önemli bir rol oynaması gerekmektedir (Vig & Datta, 2020: 113).

Çeşitli kuruluşlar ve araştırmacılar, modern işletmelerin "kurumsal yönetim uygulamalarının kalitesini" derecelendirmek için sistemler geliştirmiştir (Baxter, 2014: 178). Bu amaçla başka ülkelerde de kurumsal yönetim derecelendirmesinin göstergeleri ve puanları kullanılarak işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notuna bakılarak (Gherghina, vd., 2014: 244) değerlendirmeler yapıldığı görülmektedir. Kurumsal yönetim derecelendirme notu, herhangi bir işletmenin hissedar haklarına ne kadar önem verdiği, kamuyu aydınlatma amacıyla yapmış oldukları faaliyetlerin, menfaat sahipleri ile ilişkileri ve yönetim kurullarının genel kredibilitesi hususundaki bir görüş (Sakarya, 2011: 149) olarak ifade edilmektedir. Kurumsal yönetim ilkelerine uyum notu, SPK' nın belirlediği derecelendirme kuruluşlarının, bir işletmenin kurumsal yönetim ilkelerinin tümüne uyup uymadığını saptamak adına yapılan bir değerlendirme neticesinde verilmektedir (Erdoğan & Öztürk, 2016: 713).

Araçlardan çok sonuca odaklanan bir kavram olarak kurumsal yönetim (Anand, 2008: 87) paydaşlar arasında ortaya çıkan çıkar çatışmalarının minumum seviyeye getirmek, işletme yönetimlerinde kötüye kullanımların engellenmesi ve sonuç itibariyle işletme başarısızlıklarının ortadan kaldırılması için herkesin iyi yönetim uygulamalarını benimsemesini, gerçekleştirilen iş ve işlemlerin belirli bir kurallar çerçevesinde yapılmasını (Akdoğan, vd., 2016: 4) gerekli kılmaktadır.

Bu kapsamda çalışmada kurumsal yönetim endeksinde 2011-2019 döneminde devamlı olarak işlem gören bankaların kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasındaki ilişkinin araştırılması amaçlanmıştır. Türkiye'de ilgili literatürde Kayalı ve Doğan (2018) ve Türkmen (2020) tarafından yapılan çalışmalar bulunmakla birlikte konunun sınırlı sayıda çalışıldığı gözlemlenmektedir. Bu nedenle çalışmanın literatüre katkı sağladığı ve özgünlük sunduğu söylenebilmektedir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kurumsal yönetime artan ilgisine (Altawalbeh, 2020: 11) ve kurumsal yönetim uygulamaları ve araçları ile işletmelerin başarısı veya başarısızlıkları arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmacıların ilgisine (Kayalı & Doğan , 2018; Basterretxea, vd., 2020) dayanarak bu araştırmanın temel amacı, 2012-2020 dönemlerinde BİST' de işlem gören ve kurumsal yönetim endeksinde yer alan işletmelerin kurumsal yönetim uygulamaları sonucunda aldıkları derecelendirme notu ile işletmelerin başarısızlığı arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yöntemiyle araştırmaktır.

İşletmelerin kurumsal yönetim uygulamaları ve bu uygulamaları uyum neticesinde aldıkları kurumsal derecelendirme notları ile ilgili alanyazın taraması sonucunda ilgili kavramın *işletmeye ilişkin hisse senedi performansı* (Yazgan, 2017; Arslan, 2018); *hisse senedi getirisi* (Sakarya, 2011; Aksu & Aytekin, 2015) *kurumsal performansı* (Bauer, vd., 2008; Spellman & Watson, 2009) *finansal performansı* (Ege, vd., 2013; Baxter, 2014) *firma-işletme performansı* (Kim & Yoon, 2007; Epps & Cereola, 2008; Karamustafa, vd., 2009; Vintila & Gherghina, 2012; Tekin & Demirel, 2017; Boyacıoğlu, 2017; Altawalbeh, 2020), *firma değeri* (Yenice & Dölen, 2013; Boyacıoğlu, 2017; Amin, vd., 2020) *marka değeri* (Karslıoğlu, 2014) *piyasa değeri* (Kula & Baykut, 2014) *firmaların kredi derecelendirmeleri* (Alali, vd., 2012), *satın alma tarafı analistlerinin kazanç tahmin kesinliği* (Asare, vd., 2011) borcu -zamanında ödememe riski-*temerrüt riski* (Ballester, vd., 2020); *kurumsal hesap verebilirlik* (Bhasin, 2008) *kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili kamuya açıklama yapma* (Chan, vd., 2014), *denetim kalitesi* (Cengiz & Gör, 2016; Baş & Uygun, 2020), *piyasa tepkileri* (Tuan & Borak, 2019) *temettü ödeme kararları* (Yarram, 2015) *finansal tablo manipülasyonu* (Dalğar & Pekin, 2011) banka etkililiği (Adnan, vd., 2011) gibi birçok değişkenle ilişkisinin incelendiği görülmektedir.

Kurumsal yönetim derecelendirmelerinin önemi ve gelecekteki olayları veya işletme performansını tahmin etme kabiliyetlerine ilişkin ampirik çalışmalar tatmin edici düzeyde değildir (Gherghina, vd., 2014: 243). Nitekim kurumsal yönetim derecelendirmelerinin işletmelerin başarısızlıklarını açıklamadaki faydası hususunda sınırlı sayıda ampirik çalışmanın yapıldığı göze çarpmaktadır. Sonuç itibariyle, kurumsal yönetim derecelendirme sistemlerini yatırım kararları almak için kullanan yatırımcılar için kurumsal yönetim derecelendirme sistemlerinin yararlılığının daha iyi anlaşılmasına ihtiyaç vardır (Baxter, 2014: 179). Kurumsal yönetim uygulamaları ve kurumsal derecelendirme notları ile işletme başarı veya başarısızlıkları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar Tablo 1' de özetlenmiştir.

Tablo 1: Kurumsal yönetim uygulamaları ve işletme başarı-başarısızlığına ilişkin literatür karşılaştırması

Yazar	Bağımsız Değişken	Bağımlı değişken	Analiz Yöntemi	Sonuç
Daily & Dalton, (1994)	Kurumsal yönetim yapısı	İşletmenin kurumsal iflası	Lojistik regresyon analizi	İflasın göstergelerinin; finansal göstergeler, kurucu ortak hisse senetleri, yönetim kurulu kalitesi ve kurumsal

				yönetim yapıları olduğu kanıtlanmıştır. iflas olasılığının kurumsal yönetim özellikleriyle ilgili olduğunu bulgulamıştır.
Elloumi & Gueyié (2001)	Kurumsal yönetim özellikleri	Finansal başarısızlık	Logit regresyon analizi	Kurumsal yönetim özelliklerinin (yönetim kurulu yapısının- yönetim kurulunda dışarıdan yöneticilerin olması gibi) finansal başarısızlık üzerinde etkileri olduğu bulgulanmıştır.
Parker, Peters & Turetsky, (2002)	Kurumsal yönetim özellikleri	Kurumsal başarısızlık	Shumway (2001) sağ-kalım analiz tekniği Cox oransal hazard tekniği	Kurumsal yönetim özellikleri (mülkiyet yapısı), işletme varlığının devam etme (hayatta kalma) olasılığını veya iflas etme olasılığını etkilemektedir.
Fich & Slezak (2008)	Kurumsal yönetim	Finansal başarısızlık	Hazard modeli tahmin tekniği	Finansal açıdan başarısız olan firmaların kurumsal yönetim özelliklerinin iflas olasılığını önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir. Daha küçük, ve bağımsız olan ve dışarıdan yönetici oranının daha yüksek olduğu yönetim kurullarına sahip işletmelerin başarısızlık belirdiğinde iflastan kaçınmada daha etkili olduğu bulunmuştur.
Ciampi (2015)	Kurumsal yönetim özellikleri	İşletme başarısızlığı	Lojistik regresyon analizi	Kurumsal yönetim ile ilgili değişkenler, küçük işletmelerin başarısızlığına ilişkin tahmin doğruluk oranlarını önemli ölçüde iyileştirmiştir.
Muigai (2016)	Sermaye yapısı kararları	Finansal başarı	Altman Z Skor Modeli	Altman Z Skoru arttıkça uzun vadeli borç oranının da artmış, finansal kaldıraç oranı ise azalmıştır.
Manzanequ, Priego & Merino (2016)	Kurumsal yönetim mekanizmaları	Finansal başarısızlık olasılığı	Koşullu lojistik regresyon analizi	Yönetim kurulu büyüklüğü ve finansal başarısızlık olasılığı arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca, en büyük hissedarın payının, (ownership concentration) işletmelerin finansal başarısızlığı üzerinde önemli

				bir etkisinin olmadığı saptanmıştır.
Kayalı ve Doğan (2018)	Kurumsal yönetim derecelendirme notu	Finansal başarı	Altman (1968) Springate (1978) Fulmer, vd. (1984) Zmijewski (1984)	Kurumsal yönetim derecelendirme notu arttıkça, işletmelerin iflas etme olasılıkları azalmış finansal başarıları ise artmıştır.
Basterretxea, Cornforth, & Heras-Saizarbitoria (2020)	Kurumsal yönetim	İşçi Kooperatiflerinin başarısızlığı	Niteliksel metodoloji	Kooperatifin yönetişim sistemi ve kültürü ile bağlantılı iç faktörler, başarısız kilit stratejik kararları etkiledi ve firmanın dış faktörlerin neden olduğu düşüşü tersine çevirme kapasitesini azaltmıştır.
Türkmen (2020)	Kurumsal yönetim	Finansal başarısızlık	Lojistik regresyon yöntemi	Kurumsal yönetim uygulamaları kapsamında yönetim kurulu üye sayısı, kurumsal sahiplik, yönetici sahipliği ile finansal başarısızlık arasında anlamlı ilişki saptanmıştır.

2. METODOLOJİ

2.1. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Çalışmada 2011-2019 döneminde kurumsal yönetim endeksinde devamlı olarak işlem gören bankaların kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasındaki ilişkinin panel veri analizi yöntemiyle araştırılması amaçlanmıştır. Analize dahil edilen bankalar Tablo 2'de sunulmaktadır.

Tablo 2: Kurumsal yönetim endeksinde yer alan ve analize dahil edilen bankalar

Sıra No	Firma Adı
1	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.
2	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
3	Şekerbank T.A.Ş.
4	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş
5	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

2.2. Yöntem, Veri Seti, Model ve Hipotezler

Çalışmada kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasındaki ilişki panel veri analizi yöntemiyle incelenmiştir. Analizde kullanılan ikincil veriler www.finnet.com.tr ve www.tkyd.org veri tabanlarından sağlanmıştır. Kurumsal yönetim derecelendirme notu bağımsız değişken olarak, finansal başarısızlık ise bağımlı değişken olarak modele dahil edilmiştir. Bağımlı değişken olarak modele dahil edilen finansal başarısızlık Altman Z-Skor modeli ile hesaplanmıştır. Altman Z-skor işletmelerin durumu hakkında bilgi veren 5 oranın farklı ağırlıklar ile çarpılması ile aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Altman, 1968: 594).

$Z= 1.2*X_1 + 1.4*X_2 + 3.3*X_3 + 0.6*X_4 + 0.999*X_5$

X_1= Çalışma Sermayesi / Toplam Varlıklar

X_2= Dağıtılmamış Karlar / Toplam Varlıklar

X_3= Faiz ve Vergiden Önceki Kar / Toplam Varlıklar

X_4= Pay senetlerinin Pazar Değeri / Toplam Borçlar

X_5= Satışlar / Toplam Varlıklar

Modele göre Z<2,67 olması durumunda işletmeler başarısız olarak değerlendirilmektedir. Çalışmada kullanılan değişkenler doğrultusunda panel regresyon modeli aşağıdaki gibidir.

$ZSKOR_{it} = \alpha_i + \beta_1 KYNOT_{it} + \varepsilon_i$

Oluşturulan model kapsamında sınanan hipotezler aşağıdaki gibi kurgulanmıştır.

Hipotez 1

H_0: Kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasında ilişki yoktur.

H_1: Kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasında ilişki vardır.

2.3. Bulgular ve Değerlendirilmesi

Kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasındaki ilişkiye yönelik yapılan panel veri analizi doğrultusunda ilk olarak analizde kullanılan değişkenlere yönelik tanımlayıcı istatistikler tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Tanımlayıcı istatistikler

	ZSKOR	KYNOT
Ortalama	3.908678	91.21444

Medyan	3.995330	91.93000
Maksimum	4.372757	96.17000
Minimum	3.333972	82.20000
Std. Sapma	0.292835	3.585008
Basıklık	-0.641725	-0.724722
Çarpıklık	2.389261	2.735646
Jarque-Bera	3.787959	4.070198
Olasıklık	**0.150472**	**0.130668**
Gözlem	45	45

Tablo 3 incelendiğinde ilgili analiz döneminde ilgili bankalarda ZSKOR değerinin minimum 3.33 maksimum 4.37 olarak gerçekleşmiştir. Buna göre analize dahil edilen bankalar ilgili dönemde başarısız olarak değerlendirilememektedir. KYNOT değerinin ise maksimum 96.17 minumum 82.20 olarak gerçekleştiği gözlemlenmektedir. Değişkenlere ilişkin standart sapmalar incelendiğinde yıllar itibariyle önemli değişkenlikler göstermediği söylenebilmektedir. Normal dağılım varsayımı ile hangi korelasyon analizinin kullanılacağı belirlenmektedir. Jarque-Bera olasılık değeri incelendiğinde kritik değer olan 0.05'ten büyük olduğu gözlemlenmektedir. Dolayısıyla serilerin normal dağıldığını ifade eden yokluk hipotezi kabul edilmektedir. Bu doğrultuda bağımsız ve bağımlı değişken arasında içsellik sorunun olup olmadığı serilerin normal dağıldığı durumda kullanılan Pearson korelasyon analizi ile araştırılmıştır. Pearson korelasyon analizine ilişkin sonuçlar Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4: Pearson korelasyon test sonuçları

Korelasyon t-İstatistik Olasılık	**ZSKOR**	**KYNOT**
ZSKOR	1.000000 ----- -----	
KYNOT	**-0.337385** -2.350183 0.0234	1.000000 ----- -----

Değişkenler arasında hesaplanan korelasyon katsayısının 0,75'den fazla olması panel veri analizinde istenmeyen durumdur (Albayrak, 2005). Tablo 4 incelendiğinde değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisinin en yüksek 0.33'lük negatif bir ilişki olarak tespit edilmiştir. Dolayısıyla değişkenler arasında içsellik sorununun olmadığı söylenebilmektedir. Panel veri analizi öncesi değişkenler arasındaki yatay kesit bağımlılığı panel bazında Breusch-Pagan LM, Pesaran scaled LM, Bias-corrected scaled LM ve Peseran CD testleri ile incelenmiştir. Test sonuçları Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: Yatay kesit bağımlılığı test sonuçları

Test	İstatistik	Olasılık
Breusch-Pagan LM	7.973254	0.6314
Pesaran scaled LM	-0.453194	0.6504

Bias-corrected scaled LM	-0.765694	0.4439
Pesaran CD	0.974658	0.3297

Tablo 5'te yer alan testlere ilişkin olasılık değerleri incelendiğinde kritik değer olan 0.05'ten büyük olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade eden yokluk hipotezi kabul edilmektedir. Bu doğrultuda modelde yatay kesit bağımlılığı sorunu olmadığı için değişkenlere ilişkin serilerin durağanlığı birinci nesil birim kök testleri ile araştırılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6: Birim kök test sonuçları

Levin, Lin and Chu (2002) LLC							
	Değişkenler	İst.	Olas.		Değişkenler	İst.	Olas.
Sabit	ZSKOR	-20.1060	0.000	Sabit ve Trend	ZSKOR	-2.13994	0.0162
	KYNOT	-39.1004	0.000		KYNOT	-12.5815	0.000

Tablo 6'da yer alan LLC birim kök test sonuçları incelendiğinde her iki değişken içinde hem sabit hem de sabit ve trendde hesaplanan olasılık değerinin kritik değer olan 0.05'ten küçük olduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda birim kökün varlığını işaret eden yokluk hipotezi reddedilmekte ve değişkenlerin düzeyde durağan olduğu söylenebilmektedir. Serilerin düzeyde durağan olduğu tespit edildikten sonra F testi ile sabit etkiler ya da havuzlanmış modellerden hangisinin tahminleme için kullanılacağına karar verilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 7'de gösterilmektedir.

Tablo 7: Tahmin modeli belirleme analiz sonuçları

F Testi	İstatistik	Olasılık
Yatay Kesit F	37.938780	0.0000
Yatay Kesit Ki-Kare	79.837196	0.0000
Periyot F	1.765219	0.1226
Periyot Ki-Kare	16.891977	0.0313
Yatay Kesit / Periyot F	20.814039	0.0000
Yatay Kesit / Periyot Ki-Kare	99.159442	0.0000

Tablo 7'de yer alan F testi sonuçları incelendiğinde yatay kesit etkisinin olduğu tek yönlü sabit etkiler modelinin geçerli olduğu belirlenmiştir. Sabit etkiler modeli için değişen varyans test sonuçları Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: Değişen varyans test sonuçları

	Değer	df	Olasılık
Likelihood ratio	25.01573	5	0.0001

Tablo 8'de yer alan test olasılık değerleri incelendiğinde kritik değer olan 0.05'ten küçük olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla değişen varyans yoktur şeklinde olan yokluk hipotezi reddedilmektedir. Modelde değişen varyans sorunu söz konusudur. Çalışmanın veri seti ve zaman boyutu dar olduğu için çalışmada otokorelasyon sorunu incelenmemiştir. Modelde değişen varyans sorunu olduğu için White cross section dirençli tahmincisi kullanılarak tutarlı sonuçların alınması sağlanmıştır. Tahmin sonuçları Tablo 9'da gösterilmektedir.

Tablo 9: Panel Veri Analizi Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: ZSKOR **Yöntem: White Cross-Section Standard Errors & Covariance**				
Değişken	**Katsayı**	**Std. Hata**	**t-İstatistiği**	**Prob.**
KYNOT	0.027964	0.006791	4.117866	0.0002***
C	1.357988	0.615325	2.206944	0.0333
R-Kare			0.857585	
Düzeltilmiş R-Kare			0.839327	
S.E. of regresyon			0.117380	
F-istatistik			46.96957	
Prob (F- istatistik)			0,000000***	

Kurumsal yönetim derecelendirme notları ile finansal başarısızlık arasındaki ilişkiyi incelemek için oluşturulan model sonuçları değerlendirildiğinde, modelin bir bütün olarak anlamlılığını ifade eden F istatistik olasılık değerinin %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu ve açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimin %85,7'sini (R2) açıkladığı belirlenmiştir. Modelde KYNOT değişkeni ile ZSKOR arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişkinin varlığı ortaya çıkarılmıştır. KYNOT değişkenindeki 1 birimlik artış ZSKORU 0.02 birim artırmaktadır. Bağımlı değişken olarak analize dahil edilen finansal başarısızlık Altman Z-Skor ile ölçülmüştür. Z-Skor değeri, 2,7 değerinden fazla olduğu durumunda işletmelerin finansal açıdan başarılı olduğu yorumu yapılmaktadır. Bu kapsamda işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları arttığında finansal başarılarının da arttığı söylenebilmektedir.

4. SONUÇ

Kurumsal yönetim özellikleri, finansal açıdan sorunlu olan işletmelerin varlığının devam etme (hayatta kalma) olasılığını etkilemektedir (Parker, vd., 2002: 10). Daha önce yapılan çalışmalar (Gilson, 1990) kurumsal yönetim özelliklerinin finansal başarısızlık ile ilişkili olduğunu belirtmişlerdir (akt: Elloumi & Gueyié, 2001). Bu kapsamda çalışmada 2011-2019 döneminde kurumsal yönetim endeksinde devamlı olarak işlem gören bankaların kurumsal yönetim derecelendirme notu ile finansal başarısızlık arasındaki ilişkinin panel veri analizi yöntemiyle araştırılması amaçlanmıştır. Yapılan analiz sonucunda kurumsal yönetim derecelendirme notu ile Altmaz Z-Skor ile ölçülen finansal başarısızlık arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit

edilmiştir. İşletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarındaki bir birimlik artış ZSKORU 0.02 birim artırmaktadır. Z-Skor değeri, 2,7 değerinden fazla olduğu durumunda işletmelerin finansal açıdan başarılı olduğu yorumu yapılmaktadır. Bu kapsamda işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notları arttığında finansal başarısızlığının azaldığı dolayısıyla işletme başarılarının da arttığı söylenebilmektedir. Çalışmada elde edilen bulgular Daily & Dalton, 1994; Elloumi & Gueyié, 2001; Parker, vd., 2002; Fich & Slezak, 2008; Ciampi, 2015; Muigai, 2016; Manzanequ, vd., 2016; Kayalı & Doğan, 2018; Türkmen, 2020; Basterretxea, vd., 2020 tarafından yapılan çalışmalarda ulaşılan bulgular ile benzerlik göstermektedir.

Bir işletmenin finansal olarak başarısız olması işletmenin paydaşlarına zarar verecek bir durum olarak ifade edilebilmektedir. Buna ek olarak bireysel yatırımcıların gelirini olumsuz etkilemekte ve toplumun ve ekonominin genel işleyişi üzerinde olumsuzluk yaratabilmektedir. Kurumsal yönetim uygulamaları finansal başarısızlıkların ortadan kaldırılması için gerçekleştirilen işlerin belirli sistem ve kurallar çerçevesinde yapılmasını gerekli kılmaktadır. Çalışmanın sonuçları bir bütün olarak değerlendirildiğinde kurumsal yönetim derecelendirme notlarındaki artışın finansal başarıyı artırdığı söylenebilmektedir. Bu kapsamda işletmelerin kurumsal yönetim uygulamalarına hassasiyet göstermesi ve işletmelerinde uygulaması finansal başarıyı artırabilmeleri için önem arz etmektedir. İleride yapılacak araştırmalarda kurumsal yönetim endeksinde yer alan farklı bir sektör çalışma kapsamına alınması, sektörler arası karşılaştırmalar yapılarak, sektörler arası farklılıkların değerlendirilmesi ve işletmelerin finansal başarı-başarısızlıklarını değerlendirmek amacıyla kullanılan diğer modeller (Springate,1978; Fulmer, vd., 1984; Zmijewski, 1984) kullanılarak bulguların kıyaslanması önerilebilir.

KAYNAKÇA

Adnan, M. A., Htay, S. N. N., Rashid, H. M. A., & Meera, A. K. M. (2011). A panel data analysis on the relationship between corporate governance and bank efficiency. *Journal of Accounting*, *1*(1), 1-15.

Akdoğan, N., Gülhan, O. & Aktaş, M. (2016), Borsa İstanbul ’da kurumsal yönetim ilkelerine uyum düzeyinin bağımsız denetçi görüşlerine etkisi ve bağımsız denetim piyasa yapısı ulusal pazar-gözaltı pazarı kurumsal yönetim endeksi karşılaştırması”, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 18*(Özel Sayı-1), 1-22.

Aksu, M., & Aytekin, S. (2015). Kurumsal yönetim ilkelerine uyum notu ile hisse senedi getirisi ilişkisi: BIST kurumsal yönetim endeksi (XKURY) üzerine bir uygulama. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi, 6*(13), 201-219.

Aktaş, R., Doğanay, M. M., & Yıldız, B. (2003). Mali başarısızlığın öngörülmesi: İstatiksel yöntemler ve yapay sinir ağı karşılaştırılması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(4), 1-24.

Alali, F., Anandarajan, A., & Jiang, W. (2012). The effect of corporate governance on firm’s credit ratings: further evidence using governance score in the United States. *Accounting & Finance*, *52*(2), 291-312.

Altawalbeh, M. A. F. (2020). corporate governance mechanisms and firm’s performance: Evidence from Jordan. *Accounting and Finance Research*, *9*(2), 11-22.

Altawalbeh, M. A. F. (2020). Corporate Governance Mechanisms and Firm's Performance: Evidence from Jordan. *Accounting and Finance Research*, *9*(11), 10-5430.

Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, *23*(4), 589-609.

Altman, E. I., & Hotchkiss, E. (2006). *Corporate financial distress and bankruptcy. Predict and avoid bankruptcy, analyze and ınvest in distressed debt.* (Third Editon). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Altman, Edward (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, *23*(4), 589-609.

Amankwah-Amoah, J. (2016). An integrative process model of organisational failure. *Journal of Business Research*, *69*(9), 3388-3397.

Amin, A., Arniati, T., & Puspita, D. A. (2020). How the corporate governance ratings affect the firm value: Empirical evidence from the Indonesia stock exchange. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences (RJOAS)*, *2*(98), 37-48.

Anand, Sanjay (2008), *Essentials of Corporate Governance*, USA: John Wiley & Sons.

Arslan, T. Ö. (2018). Kurumsal yönetim derecelendirme notunun hisse senedi performansına etkisi: BİST-100'de bulunan yüksek kurumsal yönetim derecesine sahip şirketler üzerine bir uygulama Yüksek Lisans Tezi, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, İzmir.

Asare, K. N., Abdolmohammadi, M. J., & Hunton, J. E. (2011). The Influence of Corporate Governance Ratings on Buy-Side Analysts' Earnings Forecast Certainty: Evidence from the United States and the United Kingdom (Retracted). *Behavioral Research in Accounting*, *23*(2), 1-25.

Ataman, B., & Cavlak, H. (2016). Uluslararası finansal raporlama standartları ve kurumsal yönetim ilişkisi: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi'ne tabi halka açık şirketlerde bir anket çalışması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, *9*(3), 209-240.

Ataman, B., Gökçen, G., Cavlak, H., & Cebeci, Y. (2015). Kurumsal Yönetim Endeksine Tabi Şirketlerde Bir Anket Çalışması ve Türkiye'deki Devlet Üniversitelerinde Kurumsal Yönetim Eğitiminin Analizi. *XXXIV. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu*, 167-204.

Ballester, L., González-Urteaga, A., & Martínez, B. (2020). The role of internal corporate governance mechanisms on default risk: A systematic review for different institutional settings. *Research in International Business and Finance*, *54*, 101293.

Basterretxea, I., Cornforth, C., & Heras-Saizarbitoria, I. (2020). Corporate governance as a key aspect in the failure of worker cooperatives. *Economic and Industrial Democracy*, *00*(0), 1-26.

Baş, M., & Uygun, H. (2020). Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Denetim Kalitesi Üzerine Etkisinin Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi: BİST-100 uygulaması. *Turkish Studies-Economy*, *15*(1), 111-125.

Baxter, P. (2014). Corporate governance ratings and financial performance: evidence from Australia. *International Journal of Corporate Governance*, *5*(3/4), 178-196.

Bhasin, M. (2008). Corporate Governance Ratings: A Powerful Tool of Corporate Accountability. *Indian Journal of Corporate Governance*, *1*(1), 24-45.

Boyacıoğlu, N. (2017). *Firma değeri ve firma performansları üzerinde kurumsal yönetimin rolü: BİST kurumsal yönetim endeksine kayıtlı firmalar üzerinde bir uygulama.* Doktora Tezi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Burdur.

Cannon, M. D., & Edmondson, A. C. (2001). Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior*, *22*(2), 161-177.

Cengiz, S., & Gör, Y. (2016). Kurumsal yönetim uygulamaları ve denetim kalitesi arasındaki ilişki: borsa istanbul kurumsal yönetim endeksinde bir araştırma. *Mali Çözüm Dergisi/Financial Analysis*, *26*(136), 61-84.

Chan, M. C., Watson, J., & Woodliff, D. (2014). Corporate governance quality and CSR disclosures. *Journal of Business Ethics*, *125*(1), 59-73.

Daily, C. M., & Dalton, D. R. (1994). Bankruptcy and corporate governance: The impact of board composition and structure. *Academy of Management journal*, *37*(6), 1603-1617.

Dalğar, H. ve S. Pekin. 2011. Kurumsal yönetim ile finansal tablo manipülasyonu arasındaki ilişki: İMKB kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketlerde bir Araştırma, *Mali Çözüm Dergisi*, *107*, 19-43.

Deakin, E. B. (1972). A discriminant analysis of predictors of business failure. *Journal of Accounting Research*, *10*(1), 167-179.

Ege, İ., Topaloğlu, E. E., & Özyamanoğlu, M. (2013). Finansal performans ile kurumsal yönetim notları arasındakı ilişki: BIST üzerine bir uygulama. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, *5*(9), 100-117.

Elloumi, F., & Gueyié, J. P. (2001). Financial distress and corporate governance: An empirical analysis. *Corporate Governance:The International Journal of Business in Society*, *1*(1), 15-23.

Epps, R. W., & Cereola, S. J. (2008). Do institutional shareholder services (ISS) corporate governance ratings reflect a company' s operating performance?. *Critical Perspectives on Accounting*, *19*(8), 1135-1148.

Erdoğan, M., & Öztürk, M. S. (2016). Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Performansına Etki Eden Finansal Oranların İncelenmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, *18*(1), 707-725.

Fich, El. M., Slezak, S. L. (2008). Can Corporate Governance Save Distressed Firms From Bankruptcy? An Empirical Analysis. *Review of Quantitative Finance & Accounting 30*(2), 225-251.

Fulmer, JG.- Moon, JE. -Gavin, TA.- Erwin, MJ.,(1984). A Bankruptcy Classification Model For Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending*, *66*(11), 25-37.

Gherghina, S. C., Vintila, G., & Tibulca, I. L. (2014). A study on the relationship between corporate governance ratings and company value: Empirical evidence for S&P 100 companies. *International Journal of Economics and Finance*, *6*(7), 242-253.

Karamustafa, O., Varıcı, İ., & Er, B. (2009). Kurumsal yönetim ve firma performansı: İMKB kurumsal yönetim endeksi kapsamındaki firmalar üzerinde bir uygulama. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17*(1), 100 – 119.

Karslıoğlu, O. (2014). *Borsa İstanbul kurumsal yönetim endeksinde yer alan firmaların kurumsal yönetim derecelendirme notunun marka değeri üzerindeki etkisinin analizi.* Yüksek lisans Tezi. TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, Ankara.

Kayalı, N., & Doğan, İ. (2018). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu İle İşletmelerin Finansal Başarıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Journal of Accounting & Finance*, (78), 111-124.

Kim, H. J., & Yoon, S. S. (2007). Corporate governance and firm performance in Korea. *Management & Accounting Review (MAR)*, *6*(2), 1-16.

Kula, V., & Baykut, E. (2014). Kurumsal yönetim derecelendirme notu ile piyasa değeri arasındaki ilişki: BIST XKURY şirketleri üzerine bir araştırma. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *7*(3), 1-17.

Manzaneque, M., Priego, A. M., & Merino, E. (2016). Corporate governance effect on financial distress likelihood: Evidence from Spain. *Revista de Contabilidad*, *19*(1), 111-121.

McGrath, R. G. (1999). Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management Review*, *24*(1), 13-30.

Mellahi, K., & Wilkinson, A. (2004). Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework. *International Journal of Management Reviews*, *5*(1), 21-41.

Muigai, Robert Gitau (2016). *Effect of capital structure on financial distress of non-financial companies listed in Nairobi securities exchange.* Dissertation of Doctor of Philosophy in Finance. In the Jomo Kenyatta University of Agriculture and Technology.

Park, S. S., & Hancer, M. (2012). A comparative study of logit and artificial neural networks in predicting bankruptcy in the hospitality industry. *Tourism Economics*, *18*(2), 311-338.

Sakarya, Ş. (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Şirketlerin Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu ve Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Olay Çalışması Event Study Yöntemi ile Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, *7*(13), 147-162.

Sakarya, Ş. (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Şirketlerin Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu ve Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Olay Çalışması Event Study Yöntemi ile Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, *7*(13), 147-162.

Sharma, S., & Mahajan, V. (1980). Early warning indicators of business failure. *Journal of Marketing*, *44*(4), 80-89.

Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The Journal of Finance*, *52*(2), 737-783.

Shumway, T. (2001). Forecasting bankruptcy more accurately: A simple hazard model. *The journal of business*, *74*(1), 101-124.

Spellman, G. K., & Watson, R. (2009). Corporate governance ratings and corporate performance: An analysis of Governance Metrics International (GMI) ratings of US firms, 2003 to 2008. *Available at SSRN 1392313*.

Springate, Gordon L. V. (1978). *Predicting the possibility of failure in a Canadian firm*. Unpublished MBA Res. project, Simon Fraser Univ", January, 42-47.

Tekin, E., & Demirel, S. K. (2017). Yönetim Kurulu Kalitesinin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi: BİST-100 Firmaları Üzerine Bir Araştırma. *Yonetim ve Ekonomi*, *24*(3), 725-740.

Tuan, K., & Borak, M. (2019). Market Reactions Following Corporate Governance Rating Changes: Evidence from the Istanbul Stock Exchange. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, *33*(3), 755-772.

Türkmen, S. (2020). Finansal başarısızlık ile kurumsal yönetim arasındaki ilişkinin incelenmesi üzerine ampirik bir araştırma. *Econder Uluslararası Akademik Dergi*, *4*(1), 116-141.

Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., & Lyon, S. J. (2013). Life after business failure: The process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, *39*(1), 163-202.

Ülgen, H., & Mirze, S. (2014). *İşletmelerde Stratejik Yönetim* (7. Baskı). İstanbul: Beta.

Vig, S. & Datta, M. (2020). Failure of corporate governance or business ethics: The case of ICICI Bank. In M. Datta, R. Mahajan & M. Bose (Eds.). *Business, economics and sustainable development, the emerging issues*, 109-119. New Delhi: Bloomsbury Publishing.

Vintila, G., & Gherghina, S. C. (2012). An empirical examination of the relationship between corporate governance ratings and listed companies' performance. *International Journal of Business and Management*, *7*(22), 46-61.

Witherell, B. (2002). Corporate governance and responsibility. *OECD Observer*, No: 234, October.

Wu, W-W. (2010). Beyond business failure prediction. *Expert Systems with Applications*, *37*(3), 2371-2376.

Yarram, S. R. (2015). Corporate governance ratings and the dividend payout decisions of Australian corporate firms. *International Journal of Managerial Finance*.11(2), 162-178.

Yazgan, K. F. (2017). *Kurumsal yönetim derecelendirmesinin hisse senedi performansına etkisi: BİST kurumsal yönetim endeksi üzerine bir inceleme.* Yükseklisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.

Yenice, S. & Dölen, T. (2013). İMKB' de işlem gören firmaların kurumsal yönetim ilkelerine uyumunun firma değeri üzerindeki etkisi", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9*(19), 199-213.,

Zmijewski, M. E. (1984). Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. *Journal of Accounting Research*, 59-82.

HAVALİMANI İŞLETMECİLİĞİNDE STRATEJİK BÜYÜME: TAV HAVALİMANLARI ÖRNEK OLAYI

Dr. Öğr. Üyesi. Hakan Rodoplu
Kocaeli Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü.
hakan.rodoplu@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-9670-814X

Düzgün Cafer Gümüşboğa
Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Havacılık Yönetimi Ana Bilim Dalı.
duzgun.cafer@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-8878-9541

ÖZET: Küreselleşme ile artan rekabet ortamında, işletmeler için büyüme bir zorunluluk haline gelmiştir. İşletmeler varlıklarını sürdürebilmek ve karlılıklarını artırabilmek için, faaliyetlerini geliştirmek ve büyümek zorundadırlar. Bununla birlikte, havalimanları uzun yıllar boyunca, işletimi ve yönetimi devlete ait varlıklar olarak görülmüştür. Ancak artan küreselleşmenin etkisiyle, havalimanı işletmeciliği ve yönetiminde özel sektörün payı artış göstermiştir. Söz konusu artışın etkisiyle, havalimanları kar odaklı bir şekilde yönetilen ticari işletmeler haline gelmiştir. Günümüzde havalimanı işletmecileri de, artan rekabet ortamında varlıklarını sürdürebilmek ve karlılıklarını artırabilmek amacıyla çeşitli büyüme stratejileri uygulamaktadırlar. Bu çalışmanın amacı, havalimanı işletmeciliğinde büyüme stratejilerinin nasıl uygulandığına dair yol gösterebilmek için, başarılı havalimanı işletmecilerinden TAV Havalimanları'nın büyüme stratejisinin incelenmesidir. Çalışma kapsamında, TAV Havalimanları'nın 2007-2019 yılları arasındaki faaliyetleri ve finansal verileri, şirketin söz konusu yıllarda yayınladığı yıllık raporlar aracılığıyla, içerik analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda, şirketin kullandığı büyüme stratejileri ve bu stratejileri nasıl kullandığı açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Stratejik Büyüme, Organik Büyüme, İnorganik Büyüme, Havalimanı İşletmeciliği

JEL KOD: D02, G34, L25, L93

STRATEGIC GROWTH IN AIRPORT MANAGEMENT: TAV AIRPORTS CASE STUDY

ABSTRACT: The increasing competitive environment due to globalization has made the growth of business firms a big necessity. Companies and firms need to increase their activities and expand in order to maintain their existence and enhance their profits. Nevertheless, airports have long been regarded as entities whose operation and management belong to the government. However, with the impact of the high level of globalization, the share of the private sector on the operation and management of airports has shown an increase. Airports have been transformed into organizations run with a profit based approach owing to the aforementioned increase. Nowadays, airport managements practice various growth strategies in order to maintain their entities and increase their profits in the rapidly developing competitive environment. The purpose of this study is to evaluate the growth strategy of TAV airports, one of the successful airport managements, in order to show how growth strategies are executed in the airport management. In the content of the study, the activities and financial data of TAV airports between 2007 and 2019 were examined by means of the reports released during the related period and using content analysis methodology. Based on the results of the analysis, attempts were made to explain the growth strategies of the company as well as how they were used.
Key Words: Strategic Growth, Organic Growth, Inorganic Growth, Airport Management

GİRİŞ

İşletmelerin en genel amacı, iktisadi mal ve hizmet üreterek topluma fayda sağlayacak faaliyetleri gerçekleştirmek ve bu faaliyetler sonucunda belirli oranlarda gelir ve kar elde etmek olarak ifade edilmektedir. Bununla birlikte, söz konusu faaliyetlerin gerçekleşmesi işletmenin hayatta kalması ve gelişmesine bağlı olduğundan, işletmenin varlığını sürdürmesi, gelişmesi ve büyümesi de, işletmelerin temel amaçları arasında yer almaktadır (Dinçer, 1992: 60; Ülgen ve Mirze, 2020: 2).

Havalimanları birer hizmet sağlayıcısıdır ve havayolu taşımacılığının gerçekleştirilebilmesi için vazgeçilmezdirler. Günümüzde havayolu ulaşım hizmetinin havalimanları olmadan gerçekleştirilebilmesi mümkün değildir. Başka bir deyişle, hava araçlarının bir havalimanı mevcut olmadan iniş-kalkış yapabilmesi veya bir terminal olmadan yolcuların veya yüklerin hava yolu aracılığı ile ulaştırılabilmesi için gerekli işlemlerin yerine getirilmesi olanaksızdır (Sönmez, 2017: 91).

Ancak havalimanlarının altyapı sağlayıcıları olarak, yalnızca uçakların iniş-kalkış yaptığı ve park edildiği alanlar olarak görülmesi, günümüz havalimanı kavramı için yetersiz görülmektedir. Aksine günümüzde havalimanları, yönetim ve koordinasyon aşamalarında doğal karmaşıklıkları olan bir dizi operasyonel ve ticari süreci kapsamaktadırlar. Dolayısıyla havalimanlarını, hedefleri hem bağımsız kalkınmayı sürdürmek hem de uzun vadeli kar üretimi olan gerçek işletmeler olarak değerlendirmek mümkündür (Jarach, 2005: 1).

Günümüzde havalimanı işletmeciliğine özel sektörün katılımının artması ve küreselleşme havalimanı endüstrisindeki rekabeti artırmıştır. Bu nedenle günümüzde havalimanı işletmecileri tıpkı diğer işletmeler gibi varlıklarını sürdürmek ve rekabet üstünlüğü sağlayabilmek için stratejik yönetim seçeneklerine ihtiyaç duymaktadırlar. Küresel rekabet ortamı, havalimanı işletmecilerinin faaliyetlerini geliştirmelerini ve özellikle büyüme fırsatları aramalarını zorunlu kılmaktadır.
Bu çalışmanın amacı, yukarıda sıralanan gelişmeler paralelinde adeta bir zorunluluk haline dönüşen, havalimanı işletmeciliğinde büyüme stratejilerinin, ulusal ve uluslararası alanda başarılı bir örneği olan TAV Havalimanları'nın büyüme stratejisinin, içerik analizi yöntemi ile incelenmesidir.
Çalışmanın birinci bölümünde öncelikle, işletmelerde uygulanan büyüme stratejilerini açıklamak adına, organik büyüme ve inorganik büyüme stratejileri ayrıntılı olarak açıklanmaktadır. İkinci bölümde çalışmanın yöntemi açıklanmaktadır. Üçüncü ve son bölümde ise, TAV Havalimanları'nın 2007-2019 yılları arasındaki faaliyetleri ve finansal verileri, şirketin söz konusu yıllarda yayınladığı yıllık raporlardan elde edilen veriler aracılığıyla, içerik analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda, şirketin benimsediği büyüme stratejileri ve söz konusu stratejilerin uygulama sonuçları hakkındaki bulgular ortaya konulmaktadır.

1.STRATEJİK BÜYÜME

Büyüme kavramı, işletmeler ve canlı hayatı açısından farklı şekillerde ifade edilebilmektedir. Aynı zamanda, genel bir çerçeveden bakıldığı zaman artış, genişleme, fazlalaşma, yayılma gibi ifadelerin ortak olduğu görülmektedir. Çünkü büyüme belirli bir atışı, çoğalmayı ve genişlemeyi ifade etmektedir. Bu bağlamda büyüme kavramı, belirli değişkenlerin belirli bir zaman aralığında pozitif (artış) yönde gösterdiği değişim olarak tanımlanabilmektedir (Erkoç, 2006: 25).
Büyüme genelde miktar artışı ifade edilmektedir, ancak işletmelerde büyüme miktar artışından ziyade, değişim ve hacim artışı olarak değerlendirilmektedir. Başka bir deyişle, işletmelerde büyüme, yalnızca maddi etmenlerin nicelik artışını değil, aynı zamanda niteliksel değişimlerini de içermektedir (Şişman, 2014: 7). Niceliksel büyüme, işletmenin özelliklerine göre mevcut üretimde, satış gelirinde, ürün yelpazesinde, kaynakların kapsamında (çalışan sayısı, sermaye toplamı vb.) ve varlık büyüklüğünde (yatırımlar) artış anlamına gelmektedir. Nitel büyüme ise, işletme unsurlarının kalitesini geliştirmekle ilgilidir. Dolayısıyla, nitel büyümeyi nicel terimlerle ifade etmek zor olmaktadır. Ancak, niteliksel büyümeye sahip bir işletme aynı

zamanda nicel büyüme işaretleri de gösterdiğinden, nicel büyümenin nitel büyümenin sonucu olabileceğini söylemek de mümkündür (Ülgen ve Mirze, 2020: 190-191; Akgöbek, 2011: 11; Durmaz ve İlhan, 2015: 210).
İşletmeler, bir taraftan şiddetli bir rekabet ortamında varlıklarını sürdürürken, diğer taraftan büyümeye ve faaliyet alanlarını geliştirmeye çalışmaktadırlar (Baştürk ve Ödül, 2008: 145). İşletmelerin büyümesi farklı şekillerde gerçekleşebilmektedir. Bu nedenle, büyüme stratejileri küçük, orta ve büyük işletmelerde farklılıklar göstermektedir. Büyüme stratejileri, kendi içinde organik ve inorganik büyüme şeklinde ikiye ayrılmaktadır (Akgöbek, 2011: 13).

1.1.Organik Büyüme

İşletme içi büyüme stratejileri olarak da bilinen organik büyüme stratejileri, işletmenin kendi kaynaklarına bağlı olarak daha çok bulunduğu pazarda mevcut ürün veya hizmetiyle faaliyetlerini sürdürmesini esas almaktadır. Organik büyümede, işletme mevcut imkânlarını kullanarak zaman içerisinde büyümeyi hedeflemekte ve sektörde pazar payını artırmaya çalışmaktadır (Bulut ve Uygur, 2017: 123). Organik büyüme, genellikle yapılan işin genişletilmesiyle oluşturulan büyümeyi ifade etmektedir (Erkoç, 2006: 34). Bütünleşme ve çeşitlendirme stratejileri, organik büyüme stratejileri kapsamında değerlendirilmektedir.

1.1.1.Bütünleşme Stratejileri

Bütünleşme stratejileri, mevcut ürün/pazar alanı değişmeden büyümeye dayalı olan stratejilerdir. Yatay ve dikey bütünleşme stratejileri olarak ikiye ayrılmaktadırlar (Yıldırım, 2009: 99; Dinçer, 1992: 214).
Yatay bütünleşme, tümü aynı üretim zincirinde yer alan birkaç şirketin belirli bir sektörde daha büyük bir konsantrasyon elde etmek için güçlerini birleştirmesiyle gerçekleşmektedir. Şirket sahipleri, tedarikçilerine göre satın alma güçlerini artırmak ve ürünlerinin pazardaki dağıtım ve satış kontrollerini artırmak (tekel gücü) için yatay bütünleşme stratejilerini uygulamaktadırlar (Cunill, 2012: 51).
Yatay bütünleşme, tek bir sektörde faaliyet gösteren bir işletmenin diğer sektörlere girmeden hızla büyüyebilmesini sağlamaktadır. Bu nedenle, böyle bir stratejinin birincil itici gücü, pazar payının artması arzusudur. Bu tür bir büyüme firma için ölçek ekonomileri yaratabilir, tedarikçilerle müzakere gücünü artırabilir ve firmanın mal ve hizmetlerini geniş bir kitleye daha verimli ve etkili bir şekilde tanıtmasını sağlayabilir (Parnell, 2014: 156).
Dikey bütünleşme ise, bir şirketin, bir ürün veya hizmetin yaratılmasında yer alan birkaç üretim adımını kontrol altına almasıyla gerçekleşmektedir. Başka bir deyişle, dikey bütünleşme, daha önce dışarıdan temin edilen üretim veya satış sürecinin bir bölümünü satın almayı ve şirket içine getirmeyi içermektedir (Yıldırım, 2009: 99; Dinçer, 1992: 216-217; Parnell, 2014: 157).
Dikey bütünleşme, ileriye doğru veya geriye doğru olarak gerçekleştirilebilmektedir. İleriye doğru dikey bütünleşme, bir şirketin ürünlerinin doğrudan dağıtımını veya tedarikini satın alarak ve kontrol ederek genişlemesidir. Geriye dönük entegrasyon, bir şirketin üretim yolunda geriye doğru üretime doğru genişlemesi, yani bir perakendecinin ürünlerinin üreticisini satın almasıdır. İleriye doğru dikey bütünleşme, bir üreticinin operasyonel erişimini ürün perakendeciliğine genişletir ve talep tarafındaki kontrolünü güçlendirir. Tersine, geriye dönük bütünleşme, bir üreticinin operasyonlarını hammadde kaynağına doğru uzatarak tedarik tarafındaki kontrolünü güçlendirir (Lin vd., 2014: 19).

1.1.2.Çeşitlendirme Stratejileri

Çeşitlendirme stratejileri, "işletmelerin mevcut ürün hattından veya pazarından farklı olan yeni pazarlara girmesi veya genişlemesi" olarak tanımlanabilmektedir (Anıl ve Yiğit, 2011: 1496). Çeşitlendirme stratejileri, yeni işletmeler satın alarak yeni pazarlara girmeyi ve dolayısıyla yeni faaliyet alanlarına girmeyi amaçlamaktadır (Durmaz ve İlhan, 2015: 212). Çeşitlendirme ancak bir şirketin yeni bir pazara, yeni bir ürün sunması yoluyla, yani yeni bir misyonu yerine getirerek büyümeye çalışmasıyla gerçekleşmektedir. Bu nedenle, yeni bir ürün-pazar çiftinin veya mevcut olanlardan farklı bir faaliyet veya faaliyetlerin dahil edilmesi anlamına gelmektedir (Cunill, 2012: 18). Çeşitlendirme stratejileri kendi içinde, ilişkili çeşitlendirme stratejileri ve ilişkisiz çeşitlendirme stratejileri olarak ikiye ayrılmaktadır.
İlişkili çeşitlendirme stratejilerinde işletme, mevcut veya yeni pazarlara girerek pazar üzerinde veya yeni teknolojilere dayalı yeni ürünlerle mevcut pazara girerek ürünler üzerinde

yoğunlaşmaktadır (Dinçer, 1992: 217; Durmaz ve ilhan, 2015: 212). İlişkili çeşitlendirme bir şekilde işletmenin mevcut işiyle ilgili ancak açık bir şekilde farklılaştırılmış ürünler/hizmetler sunması yoluyla gerçekleştirilmektedir. Diğer bir deyişle mevut veya yeni pazara, ürün niteliği, üretimi, tüketimi, fiyatlandırma dağılımı ve promosyonu açısından benzer, yeni bir ürün sunulmaktadır (Khan, 2012: 19).
İlişkisiz çeşitlendirme stratejilerinde ise işletmeler tamamen yeni ürünlerle faaliyete geçmektedirler ve faaliyetlerini, birbirleri ile alakalı olmayan birden fazla iş alanına yaymaktadırlar (Dinçer, 1992: 219). Farklı bir deyişle, işletmeler kendilerinden farklı bir teknoloji, üretim süreci ve pazara sahip alanlara yatırım yaparken, farklı ve yeni ürünlerle bambaşka bir pazarda yer almaktadırlar (Durmaz ve İlhan, 2015: 212).

1.2.İnorganik Büyüme

İşletmeler, büyümeyi ve gelişmeyi yurt içinde veya dışında faaliyet gösteren diğer işletmelerin kaynaklarını kullanarak da gerçekleştirebilmektedirler. İnorganik büyüme kavramı ile ifade edilmek istenen, bir işletmenin yurtiçinde veya yurtdışında faaliyet gösteren diğer işletmelerin kaynak ve yeteneklerinden yararlanarak yurtiçindeki veya yurtdışındaki uluslararası pazarlarda büyümesi ve gelişmesi olmaktadır (Akgöbek, 2011: 20). İnorganik büyüme mevcut ürün/pazar alanında olabileceği gibi, yeni ürün/pazar alanında da uygulanabilmektedir ve hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda gerçekleşen bir büyümeyi ifade etmektedir (Dinçer, 1992: 220; Durmaz ve İlhan, 2015: 212).
İnorganik büyüme, işletmenin büyümesi için birleşme, satın alma ve işbirlikleri gibi dış desteğe ihtiyaç duyduğunda gerçekleştirilmektedir (Dinçer, 1992: 220; Bulut ve Uygur, 2017: 124). Dolayısıyla inorganik büyüme, ilişkili veya ilişkisiz iş alanlarında ortaklıklar kurma veya diğer işletmelerin satın alınması yoluyla dış kaynaklar aracılığıyla büyüme sağlayan uygulamaları içermektedir.

1.2.1.Birleşme ve Satın Alma Stratejileri

İşletmeler faaliyetlerini genişletip büyümelerini sağlamak ve uluslararası pazarlara açılmak için diğer işletmeler ile birleşme sürecini benimseyebilecekleri gibi, faaliyetlerini dengelemek, tek bir ürün yerine başka bir işletme tarafından temsil edilen tüm imalat ve pazarlama kapasitesini ele geçirmek için bazen de işletmeleri varlıklarıyla beraber satın alma yolunu da seçebilmektedirler (Erkoç, 2006: 45).
Birleşme (merger), iki veya daha fazla şirketin yönetiminin, hisse veya diğer fonların değişimi yoluyla yeni bir ortak tüzel kişilik oluşturmak üzere değiştirilmesi olarak ifade edilebilmektedir. Yasal açıdan bakıldığında, bir birleşme, iki veya daha fazla kuruluşun yeni bir mülkiyet ve yönetim yapısıyla (muhtemelen her bir kuruluşun üyelerini içerecek şekilde), tamamen yeni bir kuruluş olarak konsolide olmasıdır (Häkkinen vd., 2004: 27).
Bir şirketin yönetimi, başka bir şirketin hissedarlarına bu firmanın kontrol hisselerini elde etmek için doğrudan teklifte bulunduğunda ise bir satın alma veya devralma gerçekleşmektedir (Häkkinen vd., 2004: 27). Başka bir deyişle, bir şirket, başka bir şirketin varlıkları veya yönetimi üzerinde kontrolü ele geçirdiğinde, satın alma gerçekleşir (Insalaca, 2017: 16). Birleşme ve satın alma stratejileri de kendi aralarında dikey birleşme ve satın almalar, yatay birleşme ve satın almalar ve ilişkisiz birleşme ve satın almalar olarak ayrılmaktadır.
Dikey birleşme veya satın alma stratejileri, bir firmanın bir veya daha fazla mal veya hizmetin bir tedarikçisini veya distribütörünü satın almasını ifade etmektedir. Bir firma, değer zincirinin ek parçalarını kontrol ettiği için bu tür bir satın alma veya birleşme yoluyla dikey olarak entegre olur (Hitt vd., 2009: 186). Dikey birleşmeler veya satın almalar, işletmenin tedarik zincirindeki dağıtımcısı ile gerçekleştirildiğinde ileriye dönük veya işletmenin tedarikçisi ile gerçekleştirildiğinde geriye dönük olarak adlandırılmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2020: 325).
Yatay birleşme ve satın alma stratejileri, aynı ürün yelpazesini ve pazarı paylaşan firmaların tek bir şirket tarafından birleşmesiyle veya satın alınmasıyla ortaya çıkan stratejilerdir. İşletmeler, yatay anlaşmalar sayesinde ekonomileşme, rekabetin bozulması, üretim ve pazarlamada optimizasyon vb birçok avantaj elde etmektedirler ve entegrasyon, yatay büyümenin bir sonucudur. Özetle yatay birleşme ve satın alma stratejileri şirketlere yeni pazarlar sağlamaktadır (Durmaz ve İlhan, 2015: 213).
İlişkisiz birleşme ve satın alma stratejileri birbirinden bağımsız ve ilişkisiz alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin birleşmesi veya satın alınması yoluyla uygulanan stratejilerdir (Demir, 2018: 11). Genel olarak, farklı endüstrilerde veya farklı coğrafi konumlarda faaliyet gösteren

işletmeler arasında gerçekleşmektedir. İlişkisiz birleşme ve satın alma stratejileri işletmelere, verimlilik elde ederken sermaye maliyetlerini ve genel giderleri azaltma fırsatı sağlamaktadır. (Ülgen ve Mirze, 2020: 325).

1.2.2.İşbirliği Stratejileri

İşletmelerin büyümek için uyguladıkları diğer bir strateji, söz konusu işletmelerin başka işletmelerle işbirliği yapmalarıdır. İş birliği stratejileri, iki veya daha fazla işletmenin, yeni iş fırsatlarının peşinden koşma ile ilişkili maliyetleri, riskleri ve faydaları paylaşmayı kabul ettiği iş anlaşmaları olarak ifade edilebilmektedir (Parnell, 2014: 157). İşbirliği stratejilerinde, işletmelerin kimlikleri ve kurumsal yapıları aynı kalmaktadır; işletmeler yalnızca ortak bir amacı gerçekleştirmek için, ihtiyaç duydukları alanda birbirlerinin kaynak ve yeteneklerinden faydalanmaktadır. İşletmeler genellikle, stratejik ittifaklar, ortak girişimler, franchising, lisans verme gibi işbirliği stratejilerinden faydalanmaktadırlar (Ülgen ve Mirze, 2020: 332).

2.YÖNTEM

Araştırmanın yöntemi, nitel araştırma yöntemlerinden, içerik analizi yöntemidir. İçerik analizi, kaydedilen tüm iletişim biçimlerinin sembolik içeriğini sistematik olarak değerlendirmek için kullanılan gözlemsel bir araştırma yöntemidir. İçerik analizi yöntemi, araştırmacının metin bilgilerini (büyük miktarlarda) analiz etmesini ve belirli kelimelerin, kavramların, karakterlerin, temaların veya cümlelerin varlığı gibi özelliklerini sistematik olarak tanımlamasını sağlamaktadır. Bir metin üzerinde içerik analizi yapmak için, metin kategorilere göre kodlanmakta ve ardından kavramsal analiz veya ilişkisel analiz kullanılarak analiz edilmektedir (Sekaran ve Bougie, 2016: 350; Zikmund vd., 2013: 247).).

Bu çalışmada, TAV Havalimanları'nın 2007-2019 yılları arasındaki faaliyetleri ve finansal verileri, şirketin söz konusu yıllarda yayınladığı yıllık raporlardan elde edilen veriler aracılığıyla, içerik analizi yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Bir sonraki bölümde, yapılan analiz sonucunda, şirketin benimsediği büyüme stratejileri ve söz konusu stratejilerin uygulama sonuçları hakkındaki bulgular ortaya konulmaktadır.

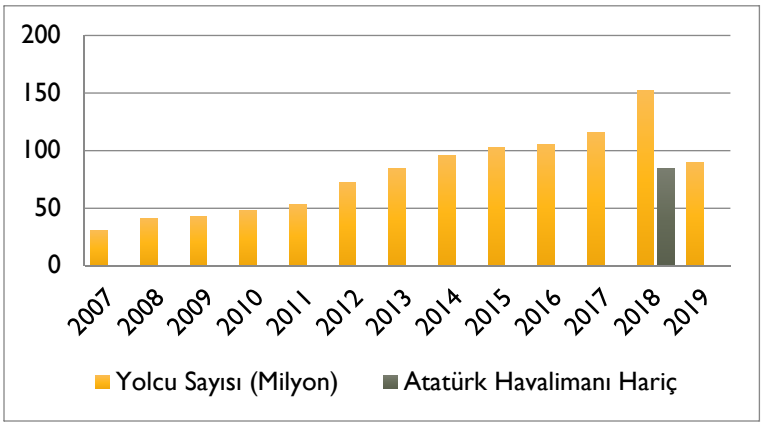
3.TAV HAVALİMANLARI BÜYÜME STRATEJİSİ

TAV Havalimanları Holding, 1997 yılında kurulmuştur. Şirketin başarı öyküsünün ilk somut adımı kurulduğu yıl gerçekleştirdiği "Yap- İşlet- Devret" modelinin ilk örneklerinden olan İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali ihalesiyle atılmıştır. Bununla birlikte TAV, faaliyetlerini geliştirerek günümüzde sahip olduğu bilgi birikimi, yüksek nitelikli insan kaynağı ve ileri teknolojisiyle havalimanı işletmeciliği alanında küresel bir marka konumuna gelmiştir. Holding havalimanı işletmeciliğine ek olarak duty free, yiyecek-içecek hizmetleri, yer hizmetleri, bilişim, güvenlik ve işletme hizmetleri gibi havalimanı operasyonunun diğer alanlarında da faaliyet göstermektedir.

TAV Havalimanları uyguladığı stratejilerin de etkisiyle havalimanı işletmeciliğinde başarılı bir büyüme örneğini yansıtmaktadır. TAV'ın 1997 yılında Atatürk Havalimanı işletim ihalesi ile başlayan faaliyetleri, günümüzde havalimanı değer zincirinin her halkasında hizmet veren iştirakleriyle birlikte 30 ülkede 100 havalimanına yayılmıştır. TAV Havalimanları'nın büyüme stratejisi hem organik büyüme hem de inorganik büyüme stratejilerinin uygulamasını içermektedir. Çalışmanın devamında TAV'ın uyguladığı stratejiler ayrıntılı olarak incelenmektedir.

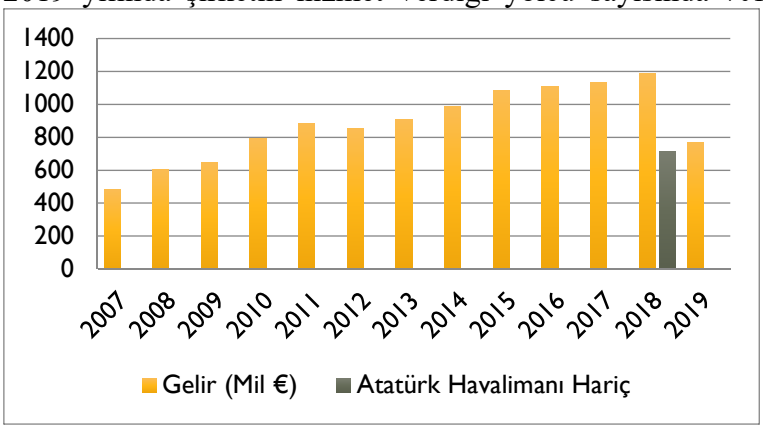
3.1.TAV Havalimanları Organik Büyüme Stratejisi

TAV Havalimanları'nın ana iş alanı havalimanı işletmeciliğidir. Şirketin organik büyüme stratejisi temel olarak hali hazırda işlettiği havalimanlarında hizmet verdiği yolcu sayısını ve uçak trafiğini artırarak gelirlini ve karlılığını artırmasına dayanmaktadır. TAV Havalimanları, günümüzde 3 kıtada, 7 ülkede, 14 havalimanında, havalimanı işletmeciliği hizmeti vermektedir.



ŞEKİL 1: *TAV HAVALİMANLARI YOLCU SAYISI DEĞİŞİMİ*

TAV Ha[illegible] asında yaşanan değişim [illegible] 2018 yılına kadar istikrarlı olarak artırdığı görülmektedir. Bununla birlikte 2019 yılında yaşanan azalma İstanbul Atatürk Havalimanı'nın kapatılmasından kaynaklanırken 2018 yılındaki veriler İstanbul Atatürk Havalimanı'nın yolcu sayıları hariç tutularak karşılaştırma yapıldığında 2019 yılında bir önceki yıla kıyasla %6 oranında bir artış yaşandığı görülmektedir. 2007 ile kıyaslandığında 2019 yılında şirketin hizmet verdiği yolcu sayısında %192 oranında artış yaşandığı görülmektedir.



ŞEKİL 2: *TAV HAVALİMANLARI GELİR MİKTARI DEĞİŞİMİ*

TAV Havalimanları'nın gelirlerinde 2007-2019 yılları arasında yaşanan değişim Şekil 2'de gösterilmektedir. Şirket yolcu trafiğine paralel olarak gelirlerini de 2007-2019 yılları arasında artırmayı başarmıştır. Şirketin gelirlerinde 2018 yılına kadar istikrarlı bir artış gerçekleşirken 2019 yılında 2018 yılına göre bir azalma meydana gelmiştir. Söz konusu azalmanın sebebi, İstanbul Atatürk Havalimanı'nın kapatılması olduğundan, 2018 yılında İstanbul Atatürk Havalimanı verileri hariç tutularak elde edilen gelirlerle karşılaştırıldığında 2019 yılında bir önceki yıla göre %8 oranında artış gözlenmektedir. 2007 yılı ile karşılaştırıldığında şirket gelirlerini 2019 yılında %48 oranında artırmayı başarmıştır.

TAV Havalimanları, ana iş alanı havalimanı işletmeciliğinin yanında farklı iş alanlarına da yönelerek çeşitlendirme stratejisinden yararlanmaktadır. Bu çerçevede entegre bir iş modeli sunabilmek için bünyesine çeşitli hizmet şirketleri eklemiştir. 2019 yılı itibariyle TAV Havalimanları Holding'in bünyesinde iştirakleriyle birlikte 9 hizmet şirketi yer almaktadır.
TAV Havalimanları'nın %50 oranında pay sahibi olduğu ATÜ, havalimanlarında gümrüksüz satış mağazaları hizmeti sunmaktadır ve 4 kıtada, 8 ülkede, 21 havalimanında faaliyet göstermektedir. BTA, Türkiye'de çeşitli zincirlere pastane ürünleri konusunda hizmet vermektedir. BTA ayrıca, 131 oda kapasiteli İstanbul Havalimanı Oteli'ni işletmektedir ve

iştiraki BTA Denizyolları ile İDO'da yiyecek içecek hizmeti sunmaktadır. BTA, 8 ülkede 17 havalimanında faaliyet göstermektedir.
HAVAŞ, yurt içinde ve yurtdışında toplam 30 havalimanında hizmet veren ve TAV'ın %100 hissedarı olduğu bir yer hizmetleri şirketidir. Bununla birlikte HAVAŞ bünyesinde %50 hissedarı olduğu TGS, %100 hissedarı olduğu HAVAŞ Letonya ve %67 hissedarı olduğu HAVAŞ Saudi Arabia yer hizmetleri şirketleri yer almaktadır.
Şirketin %100 hissedarı olduğu TAV İşletme Hizmetleri, havalimanlarında ticari alan tahsisi ve turizm hizmetleri sunmaktadır. TAV İşletme Hizmetleri, 14 ülkede, 24 havalimanında hizmet vermektedir. TAV Technologies, havalimanlarında bilgi teknolojileri hizmetleri vermektedir ve %100 oranında hissedarı TAV Havalimanları Holding'dir. TAV Technologies yurtdışında 9 ülkede, 15 havalimanında ve yurt içinde 17 havalimanında hizmet vermektedir. TAV Güvenlik ise, havalimanlarında güvenlik hizmetleri sunmaktadır ve TAV Havalimanları Holding, şirketin %100 oranında hissedarıdır. TAV Güvenlik Türkiye'de 5 havalimanında faaliyet göstermektedir.
TAV Havalimanları'nın stratejik büyüme başarısının temelinde yatan neden, tasarımdan finansmana, inşaattan proje yönetimine, havalimanlarının, terminallerin, gümrüklü ve gümrük öncesi tesislerin işletilmesi, yiyecek ve içecek, reklam vb. her alanda hayata geçirdiği "one-stop shop", yani tüm hizmetlerin tek bir kaynaktan sunulmasını sağlayan stratejiyi benimsemesidir. TAV Havalimanları'nın bünyesinde bulundurduğu hizmet şirketleri ile çeşitlendirme stratejisini başarılı olarak uyguladığı görülmektedir. Bununla birlikte, TAV Havalimanları'nın havalimanı işletmeciliğine ek bütünleyici hizmetleri sunması ilişkili çeşitlendirme olarak değerlendirilirken, söz konusu hizmet şirketlerinin aracılığıyla havalimanı dışında da hizmet vermesi ilişkisiz çeşitlendirme olarak değerlendirilmektedir.
Ek olarak, TAV Havalimanları'nın organik büyüme stratejisinin bütünleşme stratejilerini de içerdiği görülmektedir. TAV'ın büyüme potansiyeli olan havalimanlarını bünyesine ekleyerek faaliyetlerini genişletmesi ve pazardaki etkinliğini artırması yatay bütünleşme stratejilerine örnek olarak gösterilirken, hizmet şirketlerini bünyesine ekleyerek faaliyetlerini ve pazardaki etkinliğini artırması dikey bütünleşme stratejilerine örnek olarak gösterilebilmektedir.

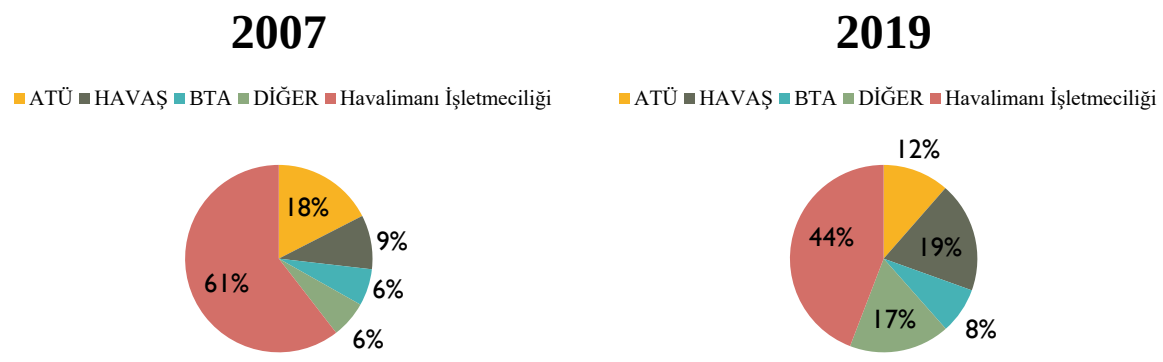
3.2.TAV Havalimanları İnorganik Büyüme Stratejisi

TAV Havalimanları Holding'in büyüme stratejisi, bir yandan var olan havalimanlarındaki trafiği artırmaya odaklanırken, diğer yandan, inorganik büyüme stratejisi kapsamında Türkiye'de ve dünyanın her yerindeki yeni ve karlı iş fırsatlarına odaklanarak portföyünü genişletmeyi amaçlamaktadır. Şirketin inorganik büyüme stratejisini gerçekleştirmek için önceliği, gelişmekte olan ekonomilerde niş pazarlardaki yatırım fırsatları, büyüme potansiyeli olan havalimanları ve kamu-özel sektör işbirliği yapısına sahip projelerin değerlendirilmesine odaklanmaktır.
TAV Havalimanları Holding Türkiye'de 5 havalimanının işletmeciliğinde faaliyet göstermektedir. Şirket 2006 yılında İzmir Adnan Menderes Havalimanı ve Ankara Esenboğa Havalimanı'nın işletmeciliğini almıştır. 2009 yılında Alanya Gazipaşa Havalimanı'nın işletmeciliğini ve 2015 yılında Milas Bodrum Havalimanı'nın işletmeciliğini üstlenmiştir. 2018 yılında ise Avrupa'nın lider havalimanı işletmecilerinden Fraport AG ile %50 ortaklık kurma yoluyla Antalya Havalimanı'nın işletim faaliyetlerinde pay sahibi olmuştur.

TAV, yurt dışında 9 havalimanının işletmeciliğinde faaliyet göstermektedir. 2007 yılında ilk yurtdışı projesi olan Tiflis Havalimanı'nın işletmeciliğinde %80 ve Batum Havalimanı'nın işletmeciliğinde %76 pay sahibi olmuştur. 2009 yılında faaliyetlerine Enfidha Havalimanı'nın işletmeciliğini eklemiştir. 2010 yılında Makedonya Üsküp ve Ohrid Havalimanları'nın işletmesi devralınmıştır. Şirket 2011 yılında Letonya Riga Havalimanı'nın ticari alanlarının işletimini üstlenirken, 2012 yılında Suudi Arabistan'ın ilk tam ölçekli havalimanı özelleştirme projesi olan, Medine Havalimanı'nın işletimini %33 pay ile üstlenmiştir. 2019 yılında şirketin Medine Havalimanı'ndaki payı %50'ye yükselmiştir. TAV 2013 yılında %15 pay ile Hırvatistan Zagreb Havalimanı'nın işletmeciliğinde faaliyet göstermeye başlamıştır.

TAV'ın havalimanı işletmeciliği alanında gerçekleştirdiği her yeni yatırım, şirketin iştiraklerinin hizmet ağını genişletmesine de olanak tanımaktadır. Diğer bir deyişle, TAV Havalimanları'nın işletmeye başladığı her yeni havalimanı, hizmet şirketlerinin faaliyetlerini genişletmesi için kolaylık sağlamaktadır. Bununla birlikte şirket, inorganik büyüme

kapsamında hizmet şirketlerinin henüz TAV'ın işletmediği havalimanlarında da hizmet vererek hizmet ağını TAV dışında genişletmesine de odaklanmaktadır.
Hizmet şirketleri, TAV Havalimanlarının büyüme stratejisi içinde önemli bir yere sahiptir. Hizmet şirketlerinin holdingin toplam gelirleri içinde 2007 ve 2019 yıllarındaki payı Şekil 3'de gösterilmektedir. Hizmet şirketlerinin toplam gelir içindeki payı 2007 yılında %39 oranında iken 2019 yılında bu oran %17 artış göstererek %56'ya yükselmiştir. Bununla birlikte TAV havalimanı işletmeciliği alanında 7 ülkede, 14 havalimanında faaliyet gösterirken hizmet şirketleri ile birlikte 30 ülkede, 100 havalimanında faaliyet göstermektedir.



ŞEKİL 3: *TAV HAVALİMANLARI GELİR DAĞILIMI*

TAV Havalimanları, inorganik büyüme stratejisi kapsamında yerel ve bölgesel düzeyde uzun vadeli stratejik ortaklıklar, işbirlikleri, ortak girişimler ve satın alma stratejilerinden yararlanmaktadır. Şirket, maksimum kaynak kullanımı ve kaynak dağılımının optimizasyonunu sağlamak amacıyla, ortak girişimlerde daha az sermaye ve özkaynak gerektiren girişimlere yoğunlaşmaktadır. Diğer bir deyişle, büyüme stratejisini çeşitlendirirken görece daha az insan kaynağı, daha düşük düzeyde borçlanma ve özkaynak gerektiren ortak girişimlere yoğunlaşmaktadır. Bununla birlikte, havalimanı operasyonlarında rekabet üstünlüğünü güçlendirmek için imtiyaz sözleşmeleri, havalimanı kentleri, LCC terminalleri ve kargo gibi özel alanlara da odaklanmaktadır.

TAV Havalimanları'nın sahip olduğu en önemli ortaklık hisselerinin %38 oranındaki kısmının 2012 yılında Avrupanın lider havalimanı işletmecilerinden Groupe ADP'ye satılması yoluyla gerçekleştirilmiştir. Ardından Groupe ADP, TAV Havalimanları Holding hisselerindeki payını 2017 yılında %46,12'ye yükseltmiştir. TAV ve ADP arasında kurulan stratejik ortaklık TAV'a hizmet ağını genişletmek için fayda sağlamıştır. Bu bağlamda TAV 'ın hizmet şirketleri Groupe ADP'nin işlettiği havalimanlarında hizmet göstermeye başlarken TAV Groupe ADP'nin içinde yer aldığı konsorsiyuma dahil olarak Zagreb Havalimanı'nın işletiminde %15 pay sahibi olmuştur.

TAV Havalimanları, özellikle yeni pazarlara girerken stratejik ortaklıklar ve ortak girişimlerden faydalanmaktadır. Bu bağlamda, Medine Havalimanı'nın operasyonları TAV'ın %50 pay sahibi olduğu ortak girişim TİBAH Development tarafından yürütülmektedir. Zagreb Havalimanı'nın operasyonları TAV'ın bağlı ortaklığı Aviator Hollanda aracılığıyla %15 pay sahibi olduğu ZAIC – A konsorsiyumu tarafından yürütülmektedir. Antalya HAvalimanı işletmeciliği için ise şirket Fraport ile eşit kontrol hakkına sahip bir ortaklık yürütmektedir. 2010 yılında Letonya'nın Riga Havalimanına yapılacak yeni terminal binasının yapımı ve işletmesi için iyi niyet sözleşmesi imzalandı. TAV Havalimanları ve Letonyanın önde gelen havayolu şirketi Air Baltic bu kapsamda %50 ortak olma kararı aldı.

TAV Havalimanları hizmetlerini çeşitlendirirken öncelikle ATÜ, BTA ve HAVAŞ şirketlerini bünyesibe ortak girişimler olarak dahil etmiştir. 1999 yılında BTA, TAV Havalimanları ve

Bilintur Bilkent Turizm İnşaat Yatırım ortaklığında ve 2000 yılında ATÜ, TAV Havalimanları ve Gebr. Heinemann/Unifree ortaklığında kurulmuştur. HAVAŞ 1995 yılında kurulmuş, 2005 yılında %60 oranında hisseleri TAV tarafından satın alınmış ve 2010 yılında TAV Havalimanları Holding'in %65, HSBC Investment Bank Holding'in %28 ve İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin %7 ortaklığı aracılığıyla bir ortak girişim olarak yeniden şekillenmiştir. TAV Havalimanları, 2012 yılında HAVAŞ'ın diğer hisselerini de alarak payını %100'e yükseltmiştir. TAV Havalimanları 2017 yılında BTA'daki payını %100'e çıkarmıştır. ATÜ ise halen ortak girişim olarak faaliyetlerine devam etmektedir.

HAVAŞ 2010 yılında Letonya Riga Havalimanı'nda yer hizmetleri faaliyeti gösteren North Hub Services (NHS)'in %50 oranında hissesini satın almış ve bu oran 2011 yılında %66.7ye yükselmiştir. NHS 2011 yılı itibariyle HAVAŞ Europe adı altında faaliyet göstermeye başlamıştır. 2014 yılında, Medine Havalimanı'nda yer hizmetleri faaliyetlerini yürütmek üzere HAVAŞ, TAV ve AL Rajhi ortaklığında HAVAŞ Saudi Arabia kurulmuştur.

2006 yılında, HAVAŞ ve Kıbrıs Türk Havayolları (KTHY) arasında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde havalimanı terminal işletmeciliği ve yer hizmetleri işletmeciliği yapmak üzere, CAS adı altında bir ortaklık kurulmuştur. 2008 yılında, HAVAŞ, Gözen Havacılık ve Türkmen Havacılık arasında TAV Gözen Havacılık ve Taşımacılık A.Ş adı altında bir iş ortaklığı kurulmuştur. TAV Gözen, İstanbul Atatürk Havalimanı'ndaki özel hangarda operasyonel stok, makine ve sistem yönetimi ile konusuna bağlı inşaat ve yatırım faaliyetlerini yürütmektedir. 2008 yılında, HAVAŞ Türk Havayolları'nın yer hizmetleri şirketi TGS'ye %50 oranında ortak olmuştur.

2009 yılında BTA aracılığıyla Cakes & Bakes kurulmuş ve aynı zamanda BTA, Istanbul International Airport Hotel'i işletmeye başlamıştır. Cakes & Bakes, 130 farklı markaya 2500 aktif reçeteyle endüstriyel ölçekte butik üretim yapan bir üretim tesisidir. 2011 yılında BTA (%50) ve TASS Denizcilik ve Ulaştırma Hizmetleri (%50) ortaklığında BTA Denizyolları kurulmuştur. BTA Denizyolları, feribotlar ve deniz otobüslerinde yiyecek ve içecek satışı gerçekleştirmektedir. 2019 yılında BTA'nın İstanbul Deniz Otobüsleri (İDO) operasyonlarındaki payı %50'den %100'e yükselmiştir. 2019 yılında BTA ve Lagardere Travel Retail'in oluşturduğu konsorsiyum, Ürdün Queen Alia Havalimanı'nın yiyecek içecek ihalesini kazanmıştır.

2019 yılında TAV İşletme Hizmetleri, 8 ülkede faaliyetleri bulunan İspanyol yolcu salonu işletmecisi GIS'in %70'ini satın almıştır. Söz konusu faaliyetlere ek olarak, TAV'ın inorganik büyümesinin bir diğer parçası, danışmanlık anlaşmalarıyla hedef bölgesinin dışındaki ülkelere de genişlemeyi içermektedir. Bu yaklaşım, havalimanı yönetiminde deneyimli olan TAV personelinin, hedef bölge dışındaki havalimanlarının yönetiminde yer alacağı anlaşmaları içermektedir.

SONUÇ

TAV Havalimanları Holding'in 2007-2019 yılları arasında yayınlanan yıllık raporları incelenerek şirketin söz konusu yıllardaki faaliyetleri ve finansal verileri göz önüne alındığında, başarılı bir büyüme stratejisi uyguladığı görülmektedir. TAV Havalimanları Holding, bütün hizmetlerin tek bir kaynaktan sunulmasına olanak tanıyan entegre bir iş modeli benimsemektedir. Bu bağlamda, büyüme stratejisi kapsamında hem organik hem de inorganik büyüme stratejilerinden faydalanmaktadır.
TAV Havalimanları, ana iş alanı havalimanı işletmeciliğine yeni faaliyet alanları eklemek için organik büyüme stratejisi kapsamında çeşitlendirme stratejilerinden yararlanmaktadır. Şirketin bünyesine eklediği hizmet şirketleri, havalimanı işletmeciliği için bütünleyici hizmetler olarak görüldüğünden, ilişkili çeşitlendirme stratejileri kapsamında değerlendirilirken, söz konusu hizmet şirketlerinin havalimanı işletmeciliği dışında da faaliyet göstermesi, ilişkisiz çeşitlendirme kapsamında değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, şirket çeşitlendirme stratejilerini uygularken inorganik büyüme kapsamında faaliyet alanını genişletirken hem TAV

Havalimanları olarak hem de iştirakleri aracılığıyla inorganik büyüme stratejilerinden, satın alma, ortak girişim ve stratejik ortaklık stratejilerinden de yararlandığı görülmektedir.
TAV Havalimanları'nın organik büyüme stratejisinin bütünleşme stratejilerini de içerdiği görülmektedir. TAV'ın büyüme potansiyeli olan havalimanlarını bünyesine ekleyerek faaliyetlerini genişletmesi ve pazardaki etkinliğini artırması yatay bütünleşme stratejilerine örnek olarak gösterilirken, hizmet şirketlerini bünyesine ekleyerek faaliyetlerini ve pazardaki etkinliğini artırması dikey bütünleşme stratejilerine örnek olarak gösterilebilmektedir. Şirket bütünleşme stratejilerini uygularken de inorganik büyüme kapsamında TAV Havalimanları olarak veya iştirakleri aracılığıyla satın alma, stratejik ortaklık ve ortak girişim stratejilerinden faydalandığı görülmektedir.
Şirketin büyüme stratejisi kapsamında herhangi bir birleşme örneğine rastlanmamıştır. TAV Havalimanları'nın güçlü entegre iş modeli ve özellikle Avrupa'daki güçlü ortağının da etkisi ile organik ve inorganik büyüme stratejisini gelecekte de başarılı bir şekilde uygulama potansiyeline sahip olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, havalimanı endüstrisinde özel sektörün katılımının artması ve dolayısıyla rekabetin artması havalimanı işletmecileri için sürdürülebilir büyümeyi zorunlu hale getirmektedir.

KAYNAKÇA

Akgöbek, İ. (2011). Büyüme Stratejisi Olarak, Şirket Birleşme ve Satın Almaları Türk Perakende Sektöründe Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.

Anıl, İ., Yiğit İ. (2011). "The Relation between Diversification Strategy and Organizational Performance: A Research on Companies Registered to the Istanbul Stock Exchange Market". Procedia Social and Behavioral Sciences, 24, 1494-1509.

Baştürk, F., Ödül Y. (2008). Firma Büyüklüğü ile Firma Büyümesi Arasındaki İlişkinin Gibrat Yasası Çerçevesinde Ele Alınması . Muhasebe ve Finansman Dergisi, (39) , 142-154 . Retrieved from https://dergipark.org.tr/en/pub/mufad/issue/35613/395730

Bulut, Y., Uygur A. (2017). "Büyüme Stratejisi: Ankara'da Dört Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Araştırma". 3 nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS), 09-11 Nov. 201, 119-136.

Cunill, O. M. (2006). The growth strategies of hotel chains: Best business practices by leading companies. New York: Haworth Hospitality Press.

Demir, N. (2018). İşletmelerde Satınalma ve Birleşmelerden Kaynaklı Değişim Yönetimi. Yüksek Lisans Bitirme Projesi. Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Üniversitesi, İstanbul.

Dinçer, Ö. (1992). Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, 2. Baskı. Timaş Basım Ticaret ve Sanayi A.Ş. İstanbul.

Durmaz Y., Ahmet İ. (2015). "Growth Strategies in Busınesses and A Theoretical Approach". International Journal of Business and Management, 10(4), 210- 214.

Erkoç, S. (2006). Kobilerin Büyüme Yönelimlerinin Büyüme Stratejileri Açısından Analizi ve Aydın Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi. Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.

Häkkinen, L., Norrman, A., Hilmola, O., & Ojala, L. (2004). Logistics Integration in Horizontal Mergers and Acquisitions. The International Journal of Logistics Management, 15(1), 27–42.

Hitt, M. A., Ireland, R. D., R. E. Hoskisson. (2009). Strategic Management: Concepts & Cases, Competitiveness, and Globalization, 8th Edition. South-Western.

Insalaca, V. G. (2017). The impact of growth strategies on the performance of large food and beverage companies. Wageningen University, MSc Management, Economics and Consumer Studies, Netherlands.

Jarach, D. (2005). Airport Marketing: Strategies to Cope with the New Milennium Environment. USA: Ashgate Publishing.

Khan, S. (2012). “Concentric Diversification is a New Product Offering or Cannibalization. A Descriptive Study”. International Review of Management and Business Research 1(1), 18-25.

Lin, Y.-T., Parlaktürk, A. K., & Swaminathan, J. M. (2013). Vertical Integration under Competition: Forward, Backward, or No Integration? Production and Operations Management, 23(1), 19–35.

Parnell, J. A. (2014). Strategic Management: Theory and Practice, 4th Edition. United Kingdom: SAGE Publications, Inc.

Sekaran, Uma, Roger Baugie (2016). Research Methods for Business: A Skill-Building Approach 7th Edition. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.

Sönmez, İ. (2017). Havalimanı Yönetimi. İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Ön Lisans Programı, Ders Kitabı.

Şişman, M. (2014). Uluslararası Pazarlama ve Türk Hava Yolları Örnek Stratejik İncelemesi. Yüksek Lisans Tezi. Haliç Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

TAV Havalimanları Holding. http://www.tavhavalimanlari.com.tr/tr-TR/tav-hakkinda, Erişim Tarihi: 05.08.2020

TAV Havalimanları Holding. https://ir.tav.aero/uploads/documents/Documents30032020143022_.pdf, Erişim Tarihi: 05.08.2020

Ülgen, H., Mirze S. K. (2020). İşletmelerde Stratejik Yönetim, 10. Baskı. Beta BAsım Yayım Dağıtım A.Ş. İstanbul.

Yıldırım, A. (2009). İşletmelerde Lojistik Yönetimine Dayalı Büyüme Stratejileri. Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Zikmund, W., Babin, B., Carr, J. and Griffin, M., 2008. Business Research Methods 8th ed. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.

ANALYSIS OF TURKEY'S FOREIGN POLICY TOWARDS GEORGIA: IN THE CONTEXT OF TURKISH-GEORGIAN POLITICAL, ECONOMIC, CULTURAL AND MILITARY RELATIONS

Associate Prof. Dr. Elnur Hasan Mikail
Kars Kafkas Univesity, Faculty of Administrative and Economical Sciences, Department of Internatioal Relations
emikail@turansam.org

Assistant Prof. Dr. Hakan Çora
Okan University. Faculty of Business and Administrative Sciences, Department of Business Management
corahakan@gmail.com

ABSTRACT: This study was aimed at Georgia's Foreign Policy Analysis Turkey. First of all, the abbreviated history, geography and some macroeconomic indicators of Georgia are examined. Then between Turkey and Georgia Political, Economic, Cultural and Military relations were examined and subjected to a multi-dimensional analysis. Turkey's post-independence Georgian State Research in political, economic and cultural relations are also discussed. In the study, it is discussed in a multi-dimensional way that Georgia has geo-strategic and geopolitical importance, as it provides the opportunity to pass through Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Tbilisi-Kars Railway Train lines as a transit country.

Keywords: Turkey, Georgia, Foreign Policy, Political, Economic, Military.

TÜRKİYE'nin GÜRCİSTAN'a YÖNELİK DIŞ POLİTİKASI ANALİZİ BAĞLAMINDA: TÜRKİYE-GÜRCİSTAN SİYASİ, İKTİSADİ, KÜLTÜREL ve ASKERİ İLİŞKİLERİ

ÖZET: Bu Çalışmada Türkiye'nin Gürcistan'a yönelik Dış Politikası analiz edilmiştir. Öncelikle, Gürcistan'ın kısaltılmış tarihi, coğrafyası ve bazı makro ekonomik göstergeleri irdelenmiştir. Daha sonra Türkiye'nin Gürcistan ile olan Siyasi, İktisadi, Kültürel ve Askeri ilişkileri incelenmiştir ve çok boyutlu olarak analize tabi tutulmuştur. Araştırmada Türkiye'nin Gürcistan Devleti ile bağımsızlık sonrası siyasi, iktisadi ve kültürel ilişkileri de irdelenmektedir. Çalışmada, Gürcistan'ın Bakü-Tiflis-Ceyhan ve Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Tren hatlarına transit ülke olarak geçiş olanağı sağlaması gibi jeo-stratejij ve jeo-politik öneme haiz olması da çok boyutlu olarak tartışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Gürcistan, Dış Politika, Siyasi, İktisadi, Askeri.

INTRODUCTION

The official name of the state is the Republic of Georgia. It is located in the south of the Caucasus mountains. Its capital is Tbilisi. The official language is Georgian. Surface area is 69,700 km². To the north of Georgia lies the Caucasus of the Alpine mountain ranges, and to the south lies the eastern extension of the Northern Anatolian mountains.

Glaciers are seen in the high parts of the Caucasus. They have rich areas in terms of streams. There is Kura River in the east. Çoruh river also flows from Batumi to the Black Sea. Tbilisi is the largest city. It has a population of 5,500,000. 85% of the population is Christian and 15% is Muslim. The rest of the Georgians are Azeris, Russians and Armenians. Warm and humid weather is effective in coastal areas and continental climate is effective in the east. It is very rich in terms of vegetation. Its currency is "Lari". GDP is 8,465 billion. The form of administration is the presidential type republic (federal). Freight transport is carried out by rail. Sarp Border Gate between Georgia and Turkey is of great importance in terms of commercial transportation and tourism (Matsaberidze, 2015).

Its economy is based on agriculture and industry. At the same time, the agriculture-based industry in Georgia, an industrial country, is developed and Georgian wines are extremely important during the USSR period. Only the oil extracted from the Tung tree grown in Georgia is used in the hardening of steel in the industry. In addition, machine cars and textiles are produced in the country. The Caucasus Mountains are rich in underground resources with mineral deposits such as coal, iron ore, lead, zinc, copper, molybdenum and manganese. The Caucasian mountains are rich in terms of mineral waters, stones used as building materials and other minerals (Deniz, 2014).

Its most important mines are manganese, copper, steel, iron, zinc, coal and oil. Industrial production is metal processing, aircraft production, electrical equipment, machine tools, chemicals and timber. The richest manganese reserves in the world are located in the Chiatura region of Georgia. Georgia's oil and gas reserves are very limited. However, the country has world-famous healing water sources and hot springs. Georgia also has important mineral water resources (Matsaberidze, 2015).

The independent democratic structure to be established in Georgia will open a reliable door of friendship in Turkey's political, economic and cultural exchange with the Caucasus and in the development and maintenance of good relations with the countries in the region.

PART ONE

1. GENERAL INFORMATION RELATED TO THE COUNTRY

1.1. Geographical Structure

Georgia is a state in the south of the Caucasus Mountains. It is bordered by the Russian Federation to the north, Armenia and Turkey to the south, Azerbaijan to the southeast and to the east, and the Black Sea to the west. Abkhaz and Adjaria Mukhtar Republics and South Ossetia Mukhtar region are connected to Georgia. Its surface area is 69,700 km². The total land border length is 1168 km and the sea border length is 224 km. It has a 200 km land border with Turkey (Dursun, 2017).

The Georgian lands have plains of plains, whether mountainous or partial. The North Caucasus Mountains, stretching out like a barrier in the north, consist of a series of parallel mountain ranges rising east and separated from each other by deep valleys. The highest points of the region are Şhara (5068 m), Rustaveli (4960 m) and Tetnults (4852 m). Many streams spring from the glacier-covered mountains. Kolhida Plain is located to the south of the country's territory and close to the Black Sea. There is a high plateau surrounded by mountains in the interior. This plateau is known as the Kartli Plain. In the southernmost part of Georgian territory, the small Caucasus line up (Matsaberidze, 2015).

In Georgia, which is rich in streams, the Kolhida Plain is irrigated by the Inguri, Rioni and Kodori rivers, and the Kartli Plain by the Kura River and its tributaries. The most important mountains of the country are Shara, Kazbeg, Rustavi, Tetnults and Uşba. Its lakes are Paravani, Hozapini, Paliastomi, Tabatskuri, Ritsa, Bazaleti. Their rivers are divided into two tributaries. Rivers flowing into the Caspian Sea basin are Mtkvari (Kura), Tergi, Alazani. Rivers flowing into the Black Sea basin are Çoruh, Rioni, Enguri (Mehmet, 1968).

The natural obstacles created by the Caucasus Mountains protect Georgia from the cold masses in the north. The country is under the influence of hot and humid air from the Black Sea all year round. The western part is dominated by a humid astropic marine climate. In the east, subtropical climate zones vary from mild humidity to drought. The average annual precipitation in the west, ranging from 1000-2000 mm, falls to 400-700 mm in the interior and mountain skirts. Winters are usually soft (Matsaberidze, 2015).

1.2. Population

The population of Georgia is characteristically highly ethnic. Georgians and Kartvelians make up 83.8% of the country's population. Azerbaijanis constitute 7%, Armenians 11%, Russians 2% of the other main ethnic groups, while Abkhazians and Ossetians constitute the rest. There are also small groups such as Usuri, Chechens, Chinese, Georgian Jews, Greeks, Kabardines, Kurds, Tatars, Turks and Ukrainians. The Jewish community of Georgia is one of the oldest Jewish communities in the World (Dursun, 2017).

In the early 1990s, during the dissolution of the Soviet Union, the autonomous regions of Abkhazia and South Ossetia became de facto separate regions as a result of separatist violence. Georgians, who make up 46% of Abkhazia's population, were displaced by ethnic cleansing. Some of the Ossets living in Georgia left the country during these conflicts and migrated to northern Ossetia within the Russian Federation. In addition, very few of the Meskhetian Turks exiled in Georgia in 1944 were able to return to the country. Georgia is a country that emigrates and 4.5% of its population lives in other countries. On the other hand, after gaining independence, immigrants from different countries settled in Georgia. Turkey and China are the leading countries where Georgia receives immigration (Matsaberidze, 2015).

The oldest people in the country are the Meshi in the south. More than 60% of the population lives in the city and 40% in villages. The capital and largest city of Georgia is Tbilisi. 85% of the population is Christian and 15% is Muslim. Other groups are Migraines, Laz, Svans, Bats, Jews and Qarapapaqs. Georgians are the most densely populated of the Caucasian tribes. Apart from Georgia, there are Georgians in Turkey and the United States, especially CIS.

1.3. Economy

Georgian currency is "Lari". Its economy is based on agriculture and industry. Areas suitable for planting are scarce and difficult to process. Despite the fact that it requires a lot of labor, high income tea and citrus fruits make a significant contribution to the economy. Other products are sugar beet and tobacco. Various products are obtained from vineyards and gardens. In Georgia, which has an advanced industry, the main machine-making industry organizations are heavy motor vehicles, electric locomotives, business vehicles, precision measuring instruments, lathe factories. The metalworking industry is quite advanced. The chemical industry is based on fertilizer, synthetic fibers and pharmaceutical production, while the food industry is based on tea, canned goods and tobacco processing (Matsaberidze, 2015).

Georgia usually carries out its foreign trade with the republics that constituted the former Soviet Union. 95% of the country's exports and more than 75% of its imports are made with the former Soviet Republics. Approximately half of the exports are made up of agricultural products such as tea, citrus fruit and tobacco. In return, it imports wheat, sugar and heavy industrial products. Despite the current use of Soviet laws in the country, the Georgian parliament adopted the law establishing an independent customs system in September 1991. The Sarp border crossing between Georgia and Turkey is of great importance in terms of commercial transportation and tourism. Sarp border gate was opened in 1988 (Dursun, 2017).

Various agreements and protocols have been concluded between Turkey and Georgia. Some of which are: Protocol of Economic and Commercial Cooperation, Medical and Health Protocol: With this protocol, it was decided to establish joint researches and facilities with the exchange of information, expert training and exchange between the parties in the field of medicine and health. Telecommunication Protocol: With this protocol, long distance line subscription type telephone connection to Batumi was put into service in the first stage. A principle agreement was made with Tele taş to establish a partner company for the production of telephone devices in Tbilisi (Matsaberidze, 2015).

The disintegration of the Soviet Union had a negative impact on the Georgian economy and a highly unstable structure emerged. The disappearance of ties with other republics in which raw materials, energy and other industrial products are marketed has negatively affected Georgian economy, significant decreases have been experienced in individual incomes, agricultural and industrial production, tourism incomes and inflation and unemployment have increased significantly (Deniz, 2014).

After gaining its independence in 1991, its economic situation in Georgia was observed to be highly unstable. In the first years of independence, high inflation, a decrease in industrial and agricultural products production, a decrease in the number of tourists coming to the country and an increase in unemployment rate were observed. Georgia's GDP declined every year from the declaration of independence to 1995. As a result of the successful implementation of the Economic Stability Programmes initiated by Turkey in 1995, a visible improvement has been achieved in the Georgian economy. GDP in Georgia amounted to 8.465 billion Laris in 2003. Since the establishment of the free market economy with its institutions and organizations in Georgia, there has been a tendency to increase the share of the private sector in GDP (Dursun, 2017).

In the country, which does not have a significant industrial infrastructure and has limited production opportunities, it is stated that investments in energy, tourism and agriculture sectors will be focused on recent years and these sectors will play a locomotive role in the economic development of Georgia. Recently, it is observed that the construction of hydroelectric power plants, most of which include Turkish companies, has been emphasized. In addition, measures are being taken to encourage tourism investments in order for Batumi and its surroundings to become a regional tourism center. After a 3.9% decline in 2009, the Georgian economy tended to recover by 6.4% in 2010 (Deniz, 2014).

Georgia is also expected to achieve a growth rate of 6-7% in 2011. During Edward Shevardnadze, who was the first President after Georgia declared its independence, radical decisions were taken in the economy between 1994 and 1995. International aid organizations have been cooperated with and the local agricultural economy has seen expansion. Georgia is in a geostrategic location. In particular, therefore, the transportation network it has is vital. In this context, the Armenian and Azerbaijani railway lines are very key elements for the country and region. The ports of Batumi, Poti and Suhumi in Georgia, which is the gateway to the Black Sea of Central Asia, have strategic significance. Not only commercial transportation but also oil transit is provided from these ports (Deniz, 2014).

Agriculture is one of the most important sectors in the Georgian economy. Approximately 40% of the population is employed in the agricultural sector. Agriculture and livestock have the most important share in GDP with 20.3%. 13% of the Georgian lands are flat lands, 33.4% are sloping lands and the rest are mountainous areas. Approximately 44% of the land is used for agricultural purposes. 21% of agricultural land is irrigated land (Matsaberidze, 2015).

1.3.1. Agriculture and Livestock

The economic crisis that began after independence destroyed many branches of the economy and agriculture became the backbone of the Georgian economy. For this reason, the agriculture and forestry sector has the most important place in the economy. Approximately 40% of the population is employed in the agricultural sector. During the Soviet period, citrus, fruit, wine-growing grapes and vegetables were the main producers of agricultural products of the Union.

Although nearly half of their land was used for agricultural production, they had to import half of their grain needs. In recent years, agricultural production has begun to be operated by the private sector. Cheap agricultural loans from abroad have played a crucial role in the development of the agricultural sector in recent years. The state is only active in tea and seed production (Deniz, 2014).

The main agricultural products of Georgia are tobacco, tea, citrus, sunflower and wine grapes. Georgia, which is among the top ten countries in the world in hazelnut cultivation, also has the capacity to grow tea and hazelnuts. Georgia imports 80% of its grain needs. 65 The inadequacy of modern tools and high quality fertilizer varieties, lack of standardization, problems encountered in product transfer and packaging, lack of integrated facilities for the processing of products are the main reasons preventing the development of the agricultural sector. Especially the absence of large producers in the sector, the fact that the soil is very fragmented, the absence of wholesalers collecting the products produced make it difficult to transfer and market the products. Although the geographical and climatic conditions of the country are quite favorable for animal husbandry, it is observed that there is not enough interest in animal husbandry in Georgia and therefore livestock has shown a great decline after independence.

1.4. History

People have lived since ancient times in Georgia. In ancient times, the Caucasus was the cradle of metalworking. BC In the 7th century, the Kingdom of Iberia was established in the region after the tribes that escaped after the invasion of Anatolia by the Kimmers merged with the indigenous peoples in the Kura Valley. In 65 BC, the Georgian coast came under Roman rule. After adopting Christianity in 337, Georgia witnessed wars between Byzantine and Persian empires for many years (Mehmet, 1968).

Lazika, located on the Black Sea coast came under Byzantine rule and Iberia under Persian rule. Muslims seized Tbilisi in 654 and established an emirate in the region. Using the weakness of the Abbasids and Byzantine in the region, Ashot the First, a Bagrat descendant, declared himself King of Iberia in 886. Bagrat the Third, which took over in 975, gathered the principalities in the east and west under a single state. David the Second took Tbilisi back from the Muslims. Georgia, which was in its strongest period during the reign of Queen Tamara (1184-1213), stretched from Azerbaijan to Circassia, from Erzurum to Gence. After the Mongols invaded all of the Caucasus, East Georgia became linked to the Ilkhanites. The part to the west of the Suram Mountains remained independent. Timur Khan's economic and cultural measures applied to Georgia between 1386 and 1403 did not allow the kingdom to be strengthened again.

After a while, the country was divided into warring principalities. After the Ottoman state conquered Istanbul, Georgia, whose ties with the Western Christian world were severed, was subjected to continuous expeditions of the Ottoman and Iranian armies. Ottoman armies entered İmereti in 1510 and seized the capital Kutaisi. The Iranian Shah Abbas the First, who conquered Tbilisi and the Trans Caucasus in 1578, expelled many Christians to remote parts of Iran. The

Iranians left Georgia to the Muhran family. During the collapse of the Safavid Dynasty, the Ottomans organized raids into the region. Iran's ruler Nadir Shah, who dominated the region, put the Teimuraz the Second at Kartvellia region. Iran's ruler Nadir Shah tried to establish a state by uniting Kartvelia and Kahet kingdoms with Erekle the Second, son of Teimuraz the Second. Exposed to the influx of Dagestan tribes, Erekle the Second came under the protection of Russia with the Georgiyevsk Treaty, which guarantees Georgia's independence and territorial integrity. After a while, the Russians, who left Georgia alone against Iranian attacks, occupied Kartvelian and Kaheti region. The region has begun to be ruled by Russian military governors. In 1810, the Russians took over Imereti and then other small Georgian principalities (Mehmet, 1968).

Georgia, which had been under Russian rule for many years, witnessed turmoil and guerrilla wars during the 1905 revolution. After the Russian Revolution in February 1917, the Georgians, together with the Armenians and Azerbaijanis, established the Federal Republic of the Trans Caucasus. But this unit soon dissolved. On 26 May 1918, the Georgians established an independent state and accepted German protection. After the defeat of the Germans against the conflicting states, the country was occupied by the British. In January 1920, the Allied states actually recognized Georgia. Shortly after the Georgians refused to join the White Army, which was trying to restore the old order, the Red Army, led by Stalin and Orconikidze of Georgian descent, entered Georgia and seized Tbilisi in February 1921. The region has entered Soviet domination (Georgia, 2013).

The peasant uprising of 1924 was suppressed with the help of the Red Army. With the new Constitution adopted in 1936, Georgia became one of the 15 republics that made up the Soviet Union. The reforms that started in 1989 in the Soviet Union also caused radical changes in Georgia. The first multi-party elections were held. The country had entered a new political and economic era. Georgia declared independence on April 9, 1991 and joined the Commonwealth of Independent States that same year. After Georgia declared independence, internal turmoil broke out. Conflicts between the pro-Gamsahurdian president and opposition groups continued for a long time. The opposition has taken over the rule. President Gamsahurdia fled abroad. On the other hand, the Abkhazians rebelled with the desire for independence. Conflicts between the government and Abkhazians are still ongoing (Matsaberidze, 2015).

When the Turks entered Anatolia, the Seljuks fought the Bagrati dynasty long before Queen Tam ar. However, it was very difficult for them to take over the Caucasus and Georgia. After Queen Tam ar, Turkish rule spread in the region. Georgia was caught between the wars between Iran and the Turks. That is why, in the Battle of Qaldran, after 1514, Yavuz Sultan Selim increased the Ottoman rule in Georgia after pushing the Iranian Safavids into Iran. So much so that the Ottomans ruled Georgia for 150 years in three provinces. It is clear that a number of Georgian pashas mentioned in the Ottoman administration were the product of this period, those who rose to sadness, very skilled Georgian commanders, and Georgians who penetrated the state and even the scientific life. But since the 17th century, the Caucasus experienced chaos (Mehmet, 1968).

1.5. Religious structure

Orthodox Christianity, the religion of the vast majority, was brought to this country by Saint Nino in the first half of the 4th century. The Georgian church was founded in the 5th century and the Bible was translated into Georgian. Some of the Jews who came to Georgia after they were expelled from Palestine became Christians over time and a small community preserved their religion. Islam, which reached Georgia quite early, spread especially in the southern regions of the country. The fact that the country entered the domination of Russia from the beginning of the 19th century prevented the spread of Islam and caused most of the existing Muslims to migrate to Turkey and Iran. Today, the number of Muslims in this country is approximately one and a half million. The reason for the lack of definitive information on this issue is that religion was not mentioned in the censuses during the Soviet period and Muslim names were banned. Especially in the Stalin period, Islam has declined all over Georgia due to the demolition of religious structures, the prohibition of religious education, and the lack of Islamic names for children, and today it lives almost exclusively among the elderly (Matsaberidze, 2015).

In Adjaria, which remained under Ottoman rule until 1878, the majority of the people were Muslims. But they are also faced with a systematic Orthodoxy policy. As it is seen that the recognition of freedom of religion in 1990 served to intensify the activities of the Orthodox rather than Muslims. While there were more than 200 mosques from the Ottoman and Iranian reign in Tbilisi, Batumi and some other cities, most of them were demolished during the Soviet period, and the rest were either closed or allocated to other services. The number of mosques allowed to be opened or newly built after the disintegration of the Soviet Union has exceeded 200 today.

1.6. Language Structure

The official language of Georgia is Georgian. Russian, like other republics of the former Soviet Union, is the second language known here by almost everyone. Georgian has various dialects showing some differences between regions. Megreller, who lives in the Kolhit plain, is known as Laz language or Çanca (Çanuri); they speak modern Georgian in Svaneti region, Sıvanca (Svanuri), Tbilisi and its surroundings. Abkhazians and Ossets, who have their own languages, also speak Georgian and Russian. Georgian, which constitutes the southern branch of the Caucasian language group, is written in a special alphabet consisting of thirty-three letters (Georgia, 2013).

Apart from Georgia, it is spoken in Azerbaijan, Northern Ossetia, Kranodar, Isfahan province of Iran and some parts of Turkey. Georgian is the only language among the Caucasian languages with a long-established literary tradition. This tradition dates back to the 5th century. The language used from the mentioned date to the 11th century is called ancient Georgian. It is written in this language in the oldest inscriptions used by the Georgian alphabet (Mehmet, 1968).

The language of literature based on the eastern dialect of Georgian language, new Georgian, emerged in the 12th century with extra ecclesiastical works and took its present form in the mid-19th century. Although the old Georgian language is different from the new Georgian in many aspects, it can be understood by the Georgians today. Ancient Georgian was used in churches and religious texts until the early 19th century.

There are 5 vowels and 28 consonants in the Georgian vocal system. Among consonants are occlusive and affricate glottal properties. There are vowels or consonant in fricative forms. Most body of words start with one or two consonants. Bodies mostly starting with consonants are encountered (Matsaberidze, 2015).

Georgian literary language has a history of 1500 years. The history of Georgian language dates back to the 5th century. The language in the monuments of the 5th and 6th centuries is a very advanced language. A perfect system and a complex syntax, a sound literary language dominate these monumental writings. Based on Greek-Roman writings and recent data from archaeological records, it is understood that the cultural levels of these Cartellian tribes and tribes of very ancient periods are very high and they know the writing. Written documents to date the history of the Georgian alphabet until the beginning of the 5th century. This Georgian writing is a completely unique system. The basis of Georgian language emerged especially in translations made from Iranian literature, for example in works such as "Shahnameh", " Kalīla wa-Dimna", "Layla and Majnun" (Mehmet, 1968).

Starting from the 5th century, an original and rich literature begins to be seen in Georgia and the Georgian literary language develops over the centuries by becoming competent and creating unique works, reaching its peak with the poet Shota Rustaveli's "Tiger Skinned Knight". In Georgian, phonetic changes that occur with foreign words are important not only for the examination of the phonetic system of the Georgian language, but also for other languages, because old forms taken from other languages have been preserved in Georgian. Especially after the spread of Christianity in Georgia, many Greek words were penetrated into the language. Georgian Sami also received many words from languages. This shows that Georgians have been in a relationship with the Arab world since ancient times. An Arabic alphabet prepared for Georgians was found on Mount Sinai. In Mount Sinai Georgian manuscripts, Georgians' Arabic notes are found, indicating that the writers of that period knew both languages very well and that the tradition of learning Arabic was established in Georgians at that time.

The study of Arab elements in Georgia constitutes a very rich resource for the historical phonetics of Arabic language. The Georgian language also left deep traces of relations with the Turkish world. By the Middle Ages, the scientific and philosophical Georgian language began to develop and flourish. The development of this scientific language has been a major function of the great work of the Georgian language "Kartlis Tshovreba" (Georgian Chronicles). This historical work has a decisive role in the formation of a political-historical terminology.

Georgian quoted many terms from European languages in the 19th and 20th centuries. Most of these terms, which explain scientific, technical or artistic concepts, are also taken by all contemporary cultural languages. Most of these words penetrated the Georgian language through Russian. Georgian technical terminology made a great breakthrough after the 1920s. "Russian-Georgian Technical Dictionary" prepared in 1920 covers the entire Georgian technical terminology of the period. Hundreds of new words and concepts seen in the Georgian language in recent years show that the country is on a new path of development in the fields of industry, agriculture, transportation, literature and art.

1.7. Culture and Literature

Georgian culture has developed with the long history of the country. It has a strong literary tradition and a unique national culture based on Georgian language and alphabet. This feature has helped to maintain Georgian identity despite repeated foreign occupation and assimilation efforts throughout history by providing a strong national identity.

The Georgian alphabet was found in the 5th century BC, and in 284 BC, Iberian King, Parnavaz the First developed it. Georgia's medieval culture was greatly influenced by Orthodox Christianity, Georgian Orthodox and Apostolic churches, often exalting and supporting religious loyalty. These works included churches, monasteries, artworks containing the icons of Georgian saints and Hagiography. Along with these works, regardless of religion, national history, mythologies and hagiographic works have also been written. In the modern period, which included the 17th century and beyond, Georgian culture was largely influenced by cultural innovations from Europe. The first printing press using Georgian language in printing was established in Italy in 1620 and was first brought to Georgia in Tbilisi in 1709 (Georgia, 2013).

Georgian theater has a long history. "Sakhioba", known as its oldest form, existed from the 3rd century BC to the 17th century AD. Georgian National Theatre was founded in 1791 by Giorgi Avalishvili, playwright and diplomat. The leading actors of this theatre include Aleksi-Meshishvili, David Machabeli, David Bagrationi, Dimitri Cholokashvili and others.

The Georgian State Museum was established in 1845. Tbilisi State Opera and Ballet Theatre was established in 1851. There are also many artists representing Georgian culture in the 19th century. Examples include Nikoloz Baratashvili (poet), Alexander Orbeliani (writer), Vakhtang, Nikoloz Avalishvili (actor), Nikoloz Aleksi-Meshishvili (actor), Romanoz Gvelesiani (painter), Grigol Maisuradze (painter), Alexander Beridze (painter), Ivane Machabeli (translator), Okropir Bagrationi (translator), Kharlampi Savaneli (opera singer), Pilimon Koridze (opera singer), Lado Agniashvili (local singer), Alioz Mizandari (composer), and the like (Mehmet, 1968).

The first cinema in Georgia was established in Tbilisi on November 16, 1896. Georgia's first film documentary "Aka ki Tsereteli's Journey to Racha-Lechkhumi“ was shot by Vasil

Amashukeli in 1912, while his first feature film "Kristine" was shot by Alexandre Tsutsunava in 1916. Tbilisi State Academy of Arts was established in 1917. In the 20th century, Georgian culture was subjected to great pressure under the rule of the Soviet Union. Many Georgians strongly opposed the politics of Russification, which is called Russification. Since Georgia declared its independence in 1991, a new revival has occurred in culture, but despite this, these developments have slowed down in the post-Soviet period due to the economic and political problems of the country. There are about 14 theatres in Tbilisi, the capital of Georgia. Bad economic conditions in the country have adversely affected theater and other art branches. However, it can be said that cultural life in Tbilisi is as alive as possible. Recently, the number of exhibition halls is increasing and the number of cinema halls is decreasing. Television and radio activities are also increasing; two state television channels and 7 private television channels broadcast.

1.8. Political Structure

Georgia is governed by a presidential-type republic. According to the constitution adopted on August 24, 1995, the rule of law in the country is a dual parliamentary system. However, since the current political situation is variable, a single parliament has been passed. In this parliament, there are 150 deputies elected every 4 years. The head of the Georgian state is the head of state. The head of state, who is determined by an election held every 5 years in the country, can only remain in this position for two periods. The last elections were held on 5 January 2008. Currently, Mikhail Saakashvili is sitting in the presidency of Georgia. In the judicial system, the Constitutional Court serves as the local and city courts and the upper judicial body (Georgia, 2013).

Saakashvili, the new head of state who came to power as a result of the popular uprising in Georgia, started to confuse the Caucasus, which is the region of the world ready to explode after the Balkans. There are three autonomous republics within the borders of Georgia (Dursun, 2017). These are Adjaria, Abkhazia and South Ossetia.

PART TWO

DEVELOPMENTS IN THE RELATIONS OF GEORGIA WITH TURKEY

1. POLITICAL DEVELOPMENTS OF TURKEY AND GEORGIA

Immediately after the dissolution of the Soviet Union in 1991, Turkey recognized the independence of Georgia on December 16, 1991, and a protocol was signed on May 21, 1992 to establish diplomatic relations between the two countries. In addition to the Embassies of the two countries in Ankara and Tbilisi, Turkey has Consulates General in Batumi and Georgia in Istanbul and Trabzon. There is no problem of political nature in Turkey-Georgia relations and relations develop within the framework of the principles of equality and mutual non-interference in internal affairs. As an indicator of exemplary neighbourly relations, citizens of

the two countries benefit from the visa exemption up to 90 days mutually when travelling for touristic purposes. Batumi Airport is used jointly by Turkey and Georgia and studies are being carried out to operate Sarp Border/Customs Gate, which is the main transit point where approximately 90 percent of the road transportation between the two countries takes place, in the "single window" model. There is also a Free Trade Agreement between the two countries. Turkey-Georgia cooperation is not only on a bilateral level, but also successfully continued with regional cooperation projects such as Baku-Tbilisi-Ceyhan Oil Pipeline, Baku-Tbilisi-Erzurum Natural Gas Pipeline and Baku-Tbilisi-Kars Railway, which are expected to be completed in 2011 (Elmas, 2018).

In the face of the separatist movements initiated by Abkhazia and South Ossetia to gain their independence from Georgia in the 1990s, Turkey is pursuing a policy to protect Georgia's territorial integrity and to find a peaceful solution to these conflicts within Georgia's internationally recognized borders. The autonomy status of the Autonomous Republic of Adjaria was determined by the Moscow and Kars Agreements of 1921. A result of the geographical proximity between Turkey and Georgia is the proximity between peoples. Meskhetian Turks constitute another cultural bridge between the two countries. Turkey attaches importance to ensuring the return of Meskhetian Turks expelled from their ancestral lands in Georgia to Central Asia during the USSR period in 1944 and supports the work carried out by Georgia for this purpose (Dursun, 2017).

2. ECONOMIC TRADE RELATIONS BETWEEN TURKEY AND GEORGIA

Georgian authorities expect support from Turkey for the construction of Georgia's riches such as zinc, copper, lead, barite, marble and silver in their facilities. Georgia has a significant business potential for bottling and exporting spring water. According to the authorities, if 10% of the available resources are evaluated, the country may be one of the largest water exporters in the world. Georgian officials experiencing an energy bottleneck are also ready to cooperate with Turkey in this field. Georgia, Azerbaijan and Turkey's electrical systems are interconnected and there are opportunities for cooperation in the field of food industry, especially in the fields of milk and meat products, soap and sugar packaging (Sandalcilar & Ayran, 2018).

Turkey has become Georgia's largest trading partner since 2007. While plastic products, machinery and equipment, electrical tools, iron and steel goods constitute the main export items in our bilateral trade, scrap metal and petroleum products have an important place in our imports. The total value of 80 projects undertaken by Turkish authorities in Georgia between 1992 and 2010 exceeded 1 billion dollars. Our companies' interest in Georgia has increased due to the improvement of the investment environment. Our country ranks 3rd among foreign investors with an investment of 536 million dollars in this country since 1996, most of which is in the construction sector (Dursun, 2017).

Turkey's economic relations with Georgia continue to increase every passing year. The energy cooperation, which started in 1991 with the supply of electricity from Turkey to Georgia, continues today in the form of mutual exchange. The development of cooperation between the two countries is very important for some infrastructure projects. Renovation and expansion of Batumi and Poti ports, provision of Poti-Baku transportation and news connections, renewal of Sarp-Batum-Potti highway, renovation of Tbilisi airport, construction of Kars-Tbilisi railway are the most important of these projects. Georgia Construction companies are also interested in metro and other infrastructure works in Turkey (Sandalcilar & Ayran, 2018).

2.1. Military Development of Turkey & Georgia

Georgia has been a key country in a region where security has been very important throughout history. Due to the problems in South Ossetia, it has not yet achieved sufficient stability. For this reason, it has to receive technical and military assistance from USA and Turkey on various issues. Georgia has asked the United States for assistance in this regard (Dursun, 2017)..

Bilateral meetings were held between the Georgian Secretary of Defense and the US Secretary of Defense on this issue. Stability is deteriorated due to problems in Abkhazia and South Ossetia. This step taken by the US is to establish the infrastructure and identify the sources of problems in this regard. It is seen that Georgia is also in military cooperation with Turkey as America's closest ally in the region. During the internal turmoil of Georgia, Turkey deemed it appropriate to stand by Georgia and support it materially and morally, instead of being opportunistic and interfering in internal affairs (Elmas, 2018).

So much so that it is understood that even helicopters and assault boats were given to Georgia by Turkey as a grant. In addition, Turkey has made attempts to train the Georgian Army. Georgia sees Russian soldiers in the country as a threat. However, the existence of US and Turkish soldiers is based on friendly relations. In other words, they are there for help. Therefore, the country wants the Russians to evacuate all military bases. There are important steps taken by Russia in this regard. After the terrorist attacks on the United States on September 11, 2001, the US authorities decided to establish a military base in Georgia.

Turkey's previous cooperation with Georgia has also gained importance. Looking at Georgia's present day, it is clear that its own military force is not effective in the face of events taking place or likely to take place in its country. For this reason, Georgia strives to get rid of the heavy pressure on it and seeks different ways of opening. At this point, Turkey is extremely strategic for Georgia. Turkey places great emphasis on their relations in terms of providing military training and equipment to the army. Relations with Georgia are also important in terms of Turkey because it constantly keeps the Russian tension and risk in Georgia at a low level. Moreover, an army that Turkey influences and determines its structure will undoubtedly be in its own interest (Dursun, 2017).

2.2. Cultural Developments of Turkey and Georgia

During the former USSR period, especially after the cultural investments made in Georgia since the 1930s, Georgia and the Caucasus became a cultural center, and Stalin, who was originally a Georgian, helped and contributed greatly to this.

Eduard Shevardnadze Foundation for Friendship and Solidarity between Turkey and Georgia was established for the first time in Ankara in 1996 as a result of the beginning of close relations between the Georgian People and the Turkish People after the independence of Georgia. Through this foundation, contacts between the peoples of the two countries have become official through an NGO. Turkish Georgian Solidarity nights are held in Ankara and Istanbul with the participation of Georgian Ministers by starting to represent Georgian society in Turkey through contacts established with Georgian Associations in addition to official and private institutions (Elmas, 2018).

In the mutual visits of the presidents, the members of the foundation are invited as non-governmental organizations and representation is provided. While these activities were going on, the idea of establishing a Cultural Center and Foundation University on the land of this foundation in Şişli, Istanbul has come to the fore after the establishment of the representative office or branch of the foundation in Istanbul and the relationship established with the Georgian Catholic Church Foundation in Istanbul. As a result of this idea, a meeting was held with the participation of 44 people together with the representatives of the foundation in Istanbul and the citizens in Istanbul, and it was decided that it would be easier to realize a large project such as University and Cultural Center by establishing a separate foundation, not as a representative or branch (Dursun, 2017).

The purpose of this foundation is to carry out activities between Turkey and Georgia in the fields of education, health, culture, science, sports, literature, music, folklore and other fields, to support the studies on these subjects, to conduct researches on Turkish-Georgian Culture, to determine the issues of joint cooperation and to provide cooperation opportunities between the two countries (Elmas, 2018).

After gaining its independence, Georgia made permanent reforms in the field of education as in other fields. The most important of these reforms was the regulation of the education system, which is connected to the Soviet system, in accordance with Western norms. With this arrangement, universities were given autonomy, within this framework, universities started to accept foreign students from abroad, and the arrival of Turkish students to Georgia coincides with the same dates. The Ministry of National Education also states that two countries are of key importance among Turkey's neighbours, one of which is Bulgaria and the other is Georgia.

3. FOREIGN POLICY OF TURKEY AND GEORGIA

In Turkey's Caucasus policy, Georgia has become a key country in transporting Azerbaijani energy resources and in access to Central Asia in an environment where the border with Armenia is closed. While examining Georgia's foreign policy, Abkhazia, South Ossetia and

Adjaria problems have been important issues affecting the country's relations with other countries. Turkey argued that Georgia should find solutions to these problems within the framework of territorial integrity. This is the result of Turkey's traditional policy, which emphasizes the territorial integrity of countries (Dursun, 2017).

The prominent reason why it emphasizes the territorial integrity for Turkey is that the energy lines to reach Turkey are on the transition route. Another situation that disturbed Turkey was Russia's increasing effectiveness in the Caucasus by using Georgia's problems. Russia supported Abkhazia and ensured that Georgia became a member of the CIS. Russia, which has blockaded Abkhazia after achieving its political goals related to Georgia, has demonstrated its ability to use the parties against each other (Elmas, 2018).

Nevertheless, relations with Turkey and Georgia have improved. Turkey helped Georgia get closer to the West and supported Georgian armed forces to reach NATO standards within the framework of NATO's Partnership for Peace Program. Especially after the terrorist attacks of Al-Qaeda on September 11, 2001, the US's rapprochement with Georgia and the importance of Georgia in its counter-terrorism strategy have been reflected in the relations between Turkey and Georgia (Dursun, 2017).

During the “Rose Revolution” in Georgia and the Presidency of Saakashvili, Georgia-Turkey relations improved. However, Georgia does not fulfill its obligations regarding the return of the Turks of Meskhetian origin. Pilgrimage to the flag of Adjaria and pressures on Muslim identity are the points of discomfort that may be raised by Turkey. Turkey, which had a say in the preservation of Batumi's status in the 1921 Kars Treaty, did not go beyond being a mediator in this regard. Turkey, which has very good relations with Georgia, could use these relations with a more active policy and make some warnings to Georgia about Adjaria. Turkey's playing a more stimulating role in Georgia's other problems could have prevented Russia-Georgia tension in August 2008 from turning into a conflict.

4. CONCLUSION

In the first part; the country profile of Georgia was examined, evaluated in general terms and the ethnic problems in Georgia were discussed. The purpose of this chapter is to investigate the reconstruction of Georgia when it gained independence in 1991 (Elmas, 2018). In order to reach the conclusion of this aim, firstly, it is aimed to understand the geopolitical position and strategic importance of Georgia by examining its geographical, ethnic, religious and demographic structure in general.

In the second part; Firstly, Turkey's role as a regional power has been examined and evaluated in terms of both Turkey, the Caucasus and Georgia as its focal point and the international system. Turkey-Georgia relations are discussed within the framework of Turkish foreign policy. Relationships have been assessed culturally and economically, and then politically and militarily.

In general, the family is seen as an institution that needs to be respected and protected in the social lives of Georgians. Looking at Georgia's foreign policy, it is based on respect for peace and friendship with all its neighbours, sovereignty and territorial integrity, and its overall political tendency is to integrate with Western society and institutions (Dursun, 2017). As a result of Georgia's position and the harmony of the strategy of integration with the West with the regional interests of the United States, an intense political, economic and military relations process has been initiated. In addition to being a friendly and allied neighbouring country, Georgia is also a very important gateway for the Turkish Republics to reach both the Black Sea and Turkey by land and rail. The relationship between the two countries is based on partnership and strategic cooperation. Recently, since social, political and military cooperation between countries has reached its peak, the desire of both sides to deepen their cooperation is very important (Elmas, 2018). Turkey sees Georgia as a friendly, young and dynamic country, not only geographically but also culturally and traditionally close to itself.

REFERENCES

Akyüz, L. (2017). Ethnicity, gender and the border economy. https://doi.org/10.4324/9781315580524

Allen, J. (2014). Diversionary war – domestic unrest and international conflict. Defense & Security Analysis, 30(2), 189-190. https://doi.org/10.1080/14751798.2014.897109

Deniz, A. (2014). Türkiye Gürcistan Ekonomik Ve Siyasi İlişkiler Kapsamında Sarp Sınır Kapısının Analizi. Journal of Turkish Studies, 9(Volume 9 Issue 2), 539-539. doi:10.7827/turkishstudies.6553

Dursun, S. (2017). Ic Tehditler ve Dis Politika: Gürcistan Dis Politikası Örneği (1991-2003). Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 24-49. doi:10.22466/acusbd.341497

Georgia - Legal history. (2013) Foreign Law Guide. doi:10.1163/2213-2996_flg_com_079301

Georgia: A divided nation. (2013). Georgia. doi:10.5040/9780755620104.ch-001

Elmas, B. (2018). Türkıye'nin Gürcıstan Polıtıkasındakı Değışım Ve Dönüşüm. Journal of International Social Research, 11(59), 344-351. doi:10.17719/jisr.2018.2642

Matsaberidze, D. (2015). Russia vs. EU/US through Georgia and Ukraine. Connections: The Quarterly Journal, 14(2), 77-86. https://doi.org/10.11610/connections.14.2.06

Mehmet, G. (1968). Sovyet İdeolojisi ve Dis Politika. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 23(1), 1. doi:10.1501/sbfder_0000000937

National security and foreign policy. (2013). Georgia. https://doi.org/10.5040/9780755620104.ch-009

No. 50235. Turkey and Georgia. (2017). United Nations Treaty Series, 127-135. https://doi.org/10.18356/00ce16e9-en-fr

Sandalcılar, A. R., & Ayran, K. (2018). Türkiye İle Gürcistan Arasındaki Dıs Ticaretinin Sektörel Analizi. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi. doi:10.18092/ulikidince.454036

COVID-19 PANDEMİ SÜRECİNDE ÖĞRENCİ COĞRAFYALARINA NE OLDU?

Doç.Dr. Seda H. Bostancı
Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü
shbostanci@nku.edu.tr

Doç.Dr. Seda Yıldırım
Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
sedayildirim@nku.edu.tr

ÖZET: Üniversiteler, meslek edinme becerisi ve eğitimin yanında öğrencilerin yaşam deneyimini de kazandıkları kurumlardır. Bu noktada öğrencilerin tercih ettikleri kampüs ve kentler öğrencilerin yaşamını da şekillendirmektedir. Günümüzde öğrenciler, üniversite tercihlerini ülke içerisinde ya da ülke dışındaki seçenekler arasından yapabilmektedir. Öğrenci hareketliliği, seyahat ettikleri kentlerdeki davranışları ve kentlilerle etkileşimleri öğrenci coğrafyalarını oluşturmaktadır. Zamanla üniversitelerin kurulduğu kentlerin kimlikleri de değişime uğramakta ve bazı kentler üniversite kenti olarak yeni bir kimlik kazanmaktadır. Diğer bir deyişle, öğrenci ve akademisyenlerin geldiği kentler dönüşmektedir. Bu dönüşüm soylulaştırma konusunun bir alt dalı olarak öğrencileştirme olarak da tanımlanabilir. Bu öğrencileştirme, kent sakinleri tarafından kimi zaman olumlu, kimi zamanda gelenekleri ve huzuru tehdit edebilir düşüncesi ile olumsuz olarak algılanmaktadır. Üniversitelerin kimlik kazanması uzun bir zaman sürecini gerektirmektedir. Bu nedenle, yeni kurulan üniversiteler ve çevre etkileşimleri öğrencilerin üniversiteli olma hissiyatını, o yere ait olma hissini önemli oranda etkilemektedir. Covid-19 pandemi süreci, dünya gelinde, kentleri ve kentsel yaşamı şekillendirirken, Covid-19 coğrafyaları gibi terimler de güncel literatürde yerini almıştır. Pandemi dönemindeki eve kapanma ve online eğitime geçiş süreci, öğrenci coğrafyaları hayalet mekanlara dönüşmüştür. Bu sürecin kalıcı olmayacağı düşünülmekle birlikte; öğrenci coğrafyalarının da Covid-19 sonrası aynı olmayacağı tahmin edilmektedir. Öğrencileştirme literatüründe, üniversitelerin kapalı olduğu dönemde öğrencilerin yoğun olduğu kentsel alanların boş ve güvensiz olduğuna ilişkin bulgular yer almaktadır. Pandemi süreci sonucunda ilgili literatürde yeni bir araştırma alanı ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, çalışmanın amacı Covid-19 sürecinde öğrenci mobilitesi ve öğrenci coğrafyaları arasındaki ilişkiyi kavramsal bir bakış açısı ile incelemek ve hayalet mekanların oluşmaması için öğrenci coğrafyalarını pandemi koşullarında tartışılmak ve çözüm önerileri geliştirmektir. Çalışmanın ileride Türkiye'de bu konuda yapılacak uygulamalı araştırmalar için öncü bir literatür sağlayacağı düşünülmektedir.
Anahtar Kelimeler: Öğrenci coğrafyaları, Covid-19 pandemisi, öğrencileştirme, üniversiteler, öğrenci mobilitesi.

WHAT HAPPENED TO STUDENT GEOGRAPHIES AFTER COVID-19 PANDEMICS?

ABSTRACT: Universities are instutitions where students also gain life experience, besides acquiring an ability of job skills and education. Today, students can prefer any university among the options such as their cities, within the country or abroad. Student mobility, their behaviors in the cities they visited and interactions with the citizens constitute student geographies. Over the time, the identities of the cities where universities were established have changed and some cities have gained a new identity as a university city. In other words, cities which are visited by students and academicians, are transforming. This transformation can be defined as a studentification under the sub-branch of gentrification. This studentification is sometimes perceived positively by the citizens and it is sometimes perceived negatively as to this process could threaten traditions and peace. While the Covid-19 pandemic process is shaping cities and urban life in the world, terms such as Covid-19 geographies have also taken place in the current literature. In the pandemic period, especially during shut-down as the transition to home and

online education, student geographies have turned into ghost places. Although it is thought that this period will not be permanent, it is estimated that student geographies will not be the same after Covid-19. In the studentification literature, there are findings showing that urban areas where students are concentrated are empty and insecure during the period when universities are closed. As a result of pandemic process, a new research area has been revealed. In this context, the aim of this study is to investigate the relationship between Covid-19 process, student mobility and student geographies through a conceptual perspective and to discuss student geographies and develop solutions to prevent ghost places during pandemic period. It is thought to provide a pioneering literature for the future applied researches for Turkey.
Keywords: Student geographies, Covid-19 pandemic, studentification, universities, student mobility.

1. GİRİŞ

Covid-19 pandemi süreci, kentsel yaşamı her yönü ile değiştirirken, sosyolojiden ekonomiye, psikolojiden coğrafyaya, sosyal bilimlerde yeni bir literatür alanı ortaya çıkarmıştır (Matthewman ve Huppatz,2020; Nicola, vd., 2020). Bu literatür içinde günlük yaşamın her alanının nasıl bir dönüşümden geçtiği sorgulanmıştır. Özellikle her kademedeki eğitim ve yükseköğretimin bu süreçten nasıl etkileneceğine ilişkin çok sayıda araştırma bulunmaktadır (Nicola, vd., 2020; Gonzalez, vd., 2020). Covid-19 sonrası yeni yaşam şekillerinde hangi dönüşümlerin kalıcı hale geleceği üzerine öngörülerde bulunulmuştur. Bu süreç berberinde sosyal bilimleri ilgilendiren her alanın Covid-19 sonrası nasıl değişeceğine ilişkin geniş bir literatür oluşmasını sağlamıştır. Özellikle kentsel mekanın ve kamusal alanın yeni normal diye kabul edilen pandemi ve sonrası nasıl bir değişim geçireceği merak konusudur. Üniversiteler, kampüs alanları ve öğrenci toplumunun beklentileri ile kentleri şekillendirmektedir. Bu yönleri ile Covid-19 sonrası üniversite kent etkileşiminin nasıl şekilleneceği, mekanların bundan nasıl etkileneceği de tartışma konusudur.

Kentsel yaşam, kentlilerin hareketliliği, mekânsal konum ve beklentileri ve bunlara bağlı davranışları ile ilişkilidir. Üniversite kaynaklı kentsel dönüşüm, mekânsal olduğu kadar kentli ve üniversiteli etkileşimi ile sosyo-psikolojik özelliklere de sahiptir. Üniversite kampüs yaşamı, kampüs tasarımı, üniversite kent etkileşimi, üniversite kimliği gibi yükseköğretim literatürünün mekânsal ilişkilerini sorgulayan araştırma alanı oldukça eskilere dayanmakta ve geniş içeriği barındırmaktadır (Clark, 1986; Bender, 1988; Chakrabarti ve Santoro, 2004). Bununla birlikte üniversitelerin kentleri dönüştürmesi, kentsel yaşamı etkilemeleri, öğrenci coğrafyaları, yükseköğretim coğrafyaları, öğrenci mobilitesi, öğrencileştirme gibi yeni terimlerin bu alana katılmasını sağlamıştır. Holton ve Riley (2013) farklı boyutları ile öğrenci coğrafyaları kavramının açılımını yapmıştır (Holton ve Riley, 2013; Uysal, vd., 2017). Smith (2002) tarafından ortaya atılan öğrencileştirme kavramı ise, üniversite öğrencilerinin konut ve sosyal donatı beklentilerinin, soylulaştırma benzeri bir kentsel dönüşüme neden olduğunu ve bunun kentlilerin yaşamında olumlu ve olumsuz sonuçlar yarattığını belirtmektedir.

Üniversiteler, yükseköğretim kurumları ve araştırma laboratuvarlarının ilgili hem iş ve gelir yaratma olarak doğrudan hem de bilgi üretimi olarak dolaylı bölgesel etkileri bulunmaktadır. İnsan sermayesinin oluşumunun ve bilimsel bilgi üretiminin bölgesel büyümenin güçlü belirleyicileri olduğu artık yaygın bir şekilde kabul edilmektedir. Aynı zamanda, üniversiteler ev sahibi topluluklarla güçlü bir şekilde ilişkili kurarak onların kültürel statülerine katkıda bulunarak da bölgesel gelişimi olumlu yönde etkilemektedir (Russo, vd., 2003). Bu noktada öğrenci hareketliliği ile üniversitelerin kent hayatına etkisi daha çok artmaktadır. Öğrencilerin hareketliliği yoluyla yükseköğrenimin küreselleşmesi, son 40 yılda önemli derece artmıştır. Öğrenciler eğitim amaçlı gittikleri kent ya da ülkelerde bir açıdan iç ya da dış göçmen özelliği de göstermektedir. Çeşitli göçmen kategorileri arasında, uluslararası öğrenciler göreceli olarak en hızlı artışı yaşadığı görülmektedir. Örneğin; Avrupa'daki uluslararası öğrenci sayısı 2000'den 2010'a kadar kabaca % 114 arttığı görülmektedir. Öğrenci hareketliliğini (mobilitesini) geliştirmek, Avrupa Yükseköğretim Alanının temel bir amacı ve yükseköğretimi modernize etmek için AB gündeminin önemli bir politika önceliği haline gelmiştir (Barrioluengo ve Flisi, 2017). Yükseköğretim Kurumları, hareketlilik projeleri oluştururken ve

değişim programları için anlaşmalara varırken öğrenciler, akademik personel ve idari personel için bir hareketlilik çerçevesi oluşturur (Bergström, 2017). Öğrenci mobilitesi, çok çeşitli biçimleriyle, uluslararasılaşmanın yüksek önceliği olmaya devam ediyor. Diğer bir deyişle, öğrenci hareketliliğinin genellikle uluslararasılaşmanın 'yüzü' olarak görülmesi ve zaman zaman yanlışlıkla terimle değiştirilerek kullanılması şaşırtıcı değildir. Uluslararasılaşma kesinlikle öğrenci mobilitesinden (hareketliliğinden) daha fazlasıdır. Uluslararası öğrenci hareketliliğinin öğrencilere, eve ve ev sahibi kurumlara, ailelerine, topluluklarına ve genel olarak topluma çeşitli faydalar sağladığına şüphe yoktur (Knight, 2012). Coğrafi genç hareketliliği bir bölge, ülke ve hatta ülke içi ölçekte bile çeşitli nedenlerden kaynaklanmaktadır, yine de önemi, eğitim ve öğretim sistemlerinin performansını ve kalitesini artırabilir. Eğitim, meslek sınıfı ve gelirin temel bir faktörüdür. Daha yüksek nitelikler, örneğin daha sağlıklı yaşamlar, daha yüksek gelirle daha yüksek bir istihdam olasılığı ve tatmin edici bir iş elde etmek için gerekli görünmektedir. Eğitime yatırım yapmak genellikle yüksek nitelikli dereceler elde etmek amacıyla daha rekabetçi üniversitelere doğru daha fazla mekansal hareketlilik gerektirir (Zambon, 2019).

Öğrenci coğrafyaları ve öğrencileştirme alanlarında dikkat çekmek istenen nokta, özellikle eğitim yapılmayan dönemlerde öğrencilerin ağırlıklı olarak yaşadıkları yerlerin boş kalması, bunun kimi zaman bir kent güvenliği sorunu olmasıdır. Covid-19 pandemi süreci özellikle eğitimin uzaktan yapıldığı ülkelerde öğrenci coğrafyalarının daha da uzun dönem boş kalmasına neden olurken, ticaret ve emlak sektörlerini bu mekanlara ne olacağı konusunda endişeye itmektedir. Bu etki daha çok üniversite kenti olarak gelişmesi planlanan, fazla nüfusa sahip olmayan kentlerde daha fazla hissedilen bir sorun alanı haline gelmektedir. Bu çalışmada Covid-19 pandemi süreci sonrası öğrenci mobilitesinin değişim olasılıkları ile öğrenci coğrafyalarının nasıl dönüşeceği konusunda literatüre dayalı bir inceleme yapılmıştır. Konunun Türkçe literatürde henüz az yer alması, öncelikle bir kavramsal açıklama bölümünün düzenlenmesinin uygun olacağını düşündürmüştür. Böylece bu çalışma ileride bu alanda yapılacak, saha araştırmalarına bir altlık oluşturmayı hedeflemiştir.

2. KAVRAMSAL OLARAK ÖĞRENCİ COĞRAFYALARI

Öğrenci coğrafyaları yeni bir kavram olarak, üniversite kampüsleri, üniversite öğrencilerinin yaşam alanları ve kentsel beklentileri ile ilgili bir konudur. Sosyal bilimler alanında farklı bir sosyal grup olarak öğrencilerin hareketliliklerinin ve bu hareketin yoğunlaşmasının incelenmesi ve coğrafi sınırların ötesinde öğrencilerin hareketliliğinin küresel ve yerel özelliklerinin kapsamlı analizleri, öğrenci coğrafyalarının araştırma alanlarını içermektedir. (Holton ve Riley, 2013). Yükseköğretim sistemleri etkileri, öğrenci göçünü farklı coğrafyalara taşımaktadır (Smith, 2009). “Öğrenci coğrafyalarında küresel/uluslarası ve ulusal/bölgesel kapsam eğitim ve mekân arasındaki ilişkiyi makro düzeyde göstermesine karşın öğrenci coğrafyalarının mikro düzeyini oluşturan yerel durum hem kendine özgü örnekler sunması hem de yerelin içinde ulusal ve uluslararası kapsamı göstermesi bakımından önemlidir” (Uysal, vd., 2017). “Uluslararası marka değeri haline gelmiş üniversiteler, farklı ülkelerde şubelerini açarak küresel ölçekte yayılmaktadır” (Taylor, 2010). Üniversitelerin kurulması ve öğrenci coğrafyalarının oluşması, Sassen’nin (1991; 2002) belirttiği anlamda kentleri birbirine bağlayan kentsel ağ sistemlerinden biri olarak ifade edilebilir. Bu kültürel etkileşim, özellikle nitelikli beşeri sermayenin küresel hareketliliği ile sonuçlanan ilişki sistemini beraberinde getirmektedir.

Uysal vd. (2017) yapmış oldukları araştırma öğrenci coğrafyaları kavramının Türkiye’de ele alındığı ilk çalışmadır. Bu çalışma, üniversite öğrencilerinin yaşam alanlarını nasıl eve dönüştürdüğünü 20 öğrenci ile gerçekleştirilen derinlemesine mülakat ve yurt mekanlarında öğrencilerin çektiği fotoğraflar üzerinden değerlendirmeler ile gerçekleştirilmiştir. Bostancı

(2017-2018) kitap ve bildiri çalışmalarında yeni bir terim olarak öğrenci coğrafyaları kavramına yer vermiştir.
Öğrencileştirme öğrenci coğrafyaları ve yükseköğretim coğrafyaları kavramından daha eski bir kavramdır. İki kavramın birbirleri ile oldukça ilişkili olduğu fakat farklılıkları bulunduğu da görülmektedir. Bu değerlendirme için öncelikle öğrencileştirmenin tanımını yapmak uygun olacaktır. İngiltere'de ilk olarak ele alınan bu terim belirli mahallelerde üniversite öğrencilerinin mesken edinmesi üzerine kavramsallaştırılmıştır (Hubbard, 2008). İngiltere'de kentliler tarafından bu öğrenci topluluğu toplumun bütünlüğüne ilişkin bir sorun alanı olarak görülmüştür. Hubbard (2008) öğrenci gettoları gibi yeni bir kavramı gündeme getirerek, tasarlanmış konut politikaları ve öğrencilerin kent daha ince bir şekilde yayabileceğini, ancak şehir-üniversite gerilimlerinin azalabilmesi için öğrenciler ve daha geniş toplum arasındaki ilişkinin başka düzenleme biçimlerini gerektirdiğini öne sürmektedir. Smith (2008) öğrencileştirmenin bir çeşit pozitif soylulaştıma yaklaşımı olarak kabul edildiğini belirterek, kurumsal aktörlerin öğrencilerin ikamet ettiği coğrafyalara müdahale etme veya düzenleme konusundaki yetersizliğinin, dengesiz nüfuslar getirdiği iddia ediliyor. Bu tanımlar incelendiğinde, öğrenci coğrafyalarının daha çok küresel ağ sistemindeki etkileşimi ele alınırken, öğrencileştirmenin yerel bölgesel etkilere daha fazla odaklandığı görülmektedir. Öğrencileştirme bir kentsel sorun alanı olarak ele alınırken, öğrenci coğrafyaları bir mekânsal hareketlilik, küresel etkileşim ve potansiyel beşeri sermaye hareketleri olarak pozitif bir etkileşim ile ele almaktadır. Öğrenci coğrafyaları, öğrencilerin eğitim amaçlı olarak geldikleri kentlerde yaşama isteklerinin ve kentte yaşam alanlarını yuva haline getirebilme hissiyatlarının nasıl geliştirilebildiğini göstermektedir. Yine her iki kavramı birleştiren bir kavram olarak öğrenci mobilitesi (hareketliliği) öğrencilerin bu süreçlerinin onları bir göçmen kategorisine koyduğunu yine mezuniyetleri sonrası üniversite ülkelerinin ya da kentleri için potansiyel avantajlara sahip bir beşeri sermaye olarak görmektedir. Böylece öğrenci moblitesinin bir başlangıç yarattığı bunun sonucunun öğrenci coğrafyalarını oluşturduğu ve bu bir sorun olarak görüldüğünde öğrencileştirme kavramı ile tartışıldığı şeklinde yoruma dayalı bir çözümleme yapılabilir. Aynı zamanda öğrenci mobilitesi sadece öğrencinin bu üniversite kentine göç etmesinin değil aynı zamanda kentteki hareketliliğini de kapsayan bir kavramdır. Böylece öğrencilerin ulaşım olanakları, her fiziksel engele sahip öğrencinin de kampüse erişmekte ve kampüs içindeki mekanlara erişim olanaklarını, bisiklet yollarını kapsayan özelliklere sahiptir.

3. COVID-19 SÜRECİNDE ÖĞRENCİ COĞRAFYALARI VE ÖĞRENCİ MOBİLİTESİ KONUSUNDA YAPILAN ÇALIŞMALAR

Yakın zamanda literatür incelendiğinde Covid-19 pandemi sürecinde öğrenci coğrafyaları konusunun çok fazla ana konu olarak makalelerde yer almadığı ifade edilebilir. Bunun nedeni coğrafyanın zamana bağlı bir inceleme ile kavramsallaştırılmasının daha uygun olması olarak yorumlanabilir. Yine öğrencileştirme konusu da saha araştırmalarına daha uyumlu bir araştırma alanı olduğu için bu konunun Covid-19 süreci ile bağlantıları da hızla oluşturulacak bir literatür alanı olarak görülmektedir. Bunun yanında daha hızlı etkileri görülebildiği için bu alanda öğrenci mobilitesi üzerine daha fazla literatür araştırması yapılmıştır. Bu bölümde bu konulara ilişkin konu bütünlüğüne katkı sağlayacak literatürden örnekler incelenmiştir.
Bagoly-Simó vd. (2020) Almanya'da Covid-19 sürecinde ikincil coğrafya kategorisinde tanımlanan eğitim coğrafyaları üzerine bir araştırmayı içermektedir. Bu çalışma tam olarak yükseköğretim ile bağlantılı olmamakla birlikte eğitim ve coğrafya ve pandemi süreci üzerine olduğu için çalışma içinde değinilmesi düşünülmüştür.
Dünya'da pek çok küresel krizler ve salgın riskleri yaşanmış olmasına rağmen; Covid-19 salgını kadar yoğun etkili bir süreç yaşanmamıştır. Mevcut salgın sonucunda, uluslararası öğrenci hareketliliğinde 2003 SARS salgınından veya 2007-08 küresel mali krizinden daha hızlı ve ani bir kesinti yaşanmıştır. Örneğin, 2020 baharında Avustralya, uluslararası öğrenci sayılarının

önemli ölçüde düşmüştür. Dünya çapında yükseköğrenim ve derece programları çevrimiçine (online) ortamlara taşınmıştır ve uluslararası değişim programları ve yaz okulları askıya alınmış veya ertelenmiştir. Uluslararası öğrenciler seyahat yasakları ve kampüs kapanmalarıyla karşı karşıya kalmaya devam etmektedir. Yeni Zelanda, Avustralya ve Amerika Birleşik Devletleri dahil olmak üzere birçok popüler eğitim destinasyonu uluslararası giriş yapanlara kapalıdır ve Avrupa ve Kuzey Amerika'daki okulların akademik yılın başında tam kampüs faaliyetlerine devam etmesi olası değildir. Avrupa Uluslararası Eğitim Derneği, Avrupa genelinde yükseköğretimde çalışan bireylerden 805 anket uygulamış ve yaklaşık dörtte üçünün salgının gelen öğrenciler üzerindeki önemli etkileri üzerine saptamalarda bulunmuştur (Mercado, 2020). Sharifi ve Khavarian-Garmsir (2020), Covid-19 pandemi döneminin şehirler üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmalarında, Çin'in Wuhan kentinde bildirilen ilk doğrulanmış vakaların bildirilmesinden sonraki ilk sekiz ay boyunca yayınlanan literatürü gözden geçirerek şehirlerle ilgili Covid-19 araştırmalarına genel bir bakış sunmayı amaçlamıştır. Ana amaçlar, pandeminin şehirler üzerindeki etkilerini anlamak ve pandemi sonrası kentsel planlama ve tasarım için öğrenilebilecek önemli dersleri vurgulamaktır. Xiong vd. (2020)'nin belirttiği gibi, dünya, Covid-19'un dünyanın farklı köşelerine yayılmasıyla eşi görülmemiş bir sağlık kriziyle karşı karşıyadır. Pandemi, uluslararası yükseköğretimin geleceği ile ilgili sorunları yeniden gündeme getirmiştir. Bu noktada Xiong vd. (2020)'nin yürüttüğü nicel araştırma, Çin ve Hong Kong öğrencilerinin pandemiden sonra yurtdışında okuma konusunda beklentilerini incelemektedir. Araştırmada, ankete katılan 2.739 kişinin % 84'ü pandemiden sonra yurtdışında okumaya hiç istek duymadığını belirtmiştir. Yurtdışında daha ileri dereceler almaya devam edecek olan katılımcılar için, Asya bölgeleri ve ülkeleri, özellikle Hong Kong, Japonya ve Tayvan, ABD ve İngiltere'nin yanı sıra ilk beşte yer almıştır. Bu çalışmaya göre pandemi uluslararası öğrenci mobilitesini (hareketliliğini) önemli ölçüde azaltırken, aynı zamanda uluslararası öğrencilerin hareketlilik akışını da değiştirmekte ve Doğu Asya ülkeleri ve bölgeleri, uluslararası öğrenciler için giderek daha rekabetçi olan yükseköğretim sektöründe daha fazla fırsatla karşı karşıyadır (Xiong vd., 2020).

Haugen ve Lehmann (2020),'nın da belirttiği gibi Covid-19 krizi, dünyanın dört bir yanındaki yerleri aynı zorlukla karşı karşıya getiriyor: "Virüsün istenmeyen birlikte hareketliliğini oluşturmadan istenen hareketlilik biçimlerini nasıl sürdürebilirim?" Hareketlilik tarafından sunulan risklere verilen yanıtlar, yasaklardan (örn. seyahat yasağı, karantina) ikame (örn. sanal sınıflar) ile filtrelemeye (örn. sanal sağlık sertifikası durumuna veya uyruğuna göre) değişir. Bu önlemler, değişen derecelerde etkililiğe sahiptir ve farklı türde teknolojik, yasal, finansal ve toplumsal kaynaklar gerektirmektedir.

ICEF Monitor (2020), Covid-19 pandemi süreci başında yükseköğrenimde yaşanan değişimleri şu şekilde özetlemiştir:

Stanford Üniversitesi, MIT ve Harvard Üniversitesi gibi elit üniversiteler, yüz yüze dersleri askıya aldı ve dersleri çevrimiçi ortama taşıdı. Diğer kampüs kapanışları arasında Washington Üniversitesi, Lake Washington Teknoloji Enstitüsü ve Seattle bölgesindeki diğer birkaç üniversite bulunmaktadır. Son zamanlarda, kapanışlar New York eyaletine ve ülkenin diğer bölgelerine yayılmaktadır.

Uluslararası öğrencilerin normalde vize durumlarını korumak için neredeyse tüm dersleri şahsen almaları gerekmektedir. Pandemi sürecinde bu kuralı gevşetme ve üniversitelerin uluslararası öğrencilerin derslerini çevrimiçi olarak tamamlamaları için gerekli uyarlamaları ayrıntılı bir şekilde sunacakları bir protokole geçme planları vardır.

Covid-19 nedeniyle eğitim için hedeflenen ülkelere ziyaretler ve okul fuarları gibi geleneksel yüz yüze yöntemler kullanılarak ulaşılamayan aday öğrenciler artmıştır. Bu nedenle, birçok üniversite ve kolej, okulları ve programları hakkında daha fazla çevrimiçi içerik sağlamak, web yayınlarına ev sahipliği yapmak ve yurtdışındaki temsilciler ve ortaklarla çalışmak için uzaktan işe alım stratejileri geliştirmeye başlamıştır.

Şubat 2020'de Uluslararası Eğitim Enstitüsü (IIE), ABD üniversite ve kolejlerinin şu anda ABD'ye gelen Çinli öğrenciler için yürürlükte olan seyahat yasağıyla nasıl başa çıktıkları hakkında daha fazla bilgi edinmek için 234 ABD kurumunun kurumsal temsilcileriyle hızlı bir anket gerçekleştirmiştir. Anket 13-16 Şubat 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilmiş ve Covid-19'un "ABD Yükseköğretim Kampüsleri Üzerindeki Etkileri" başlıklı yakın zamanda yayınlanan bir raporu yayınlanmıştır. ABD'deki her üç uluslararası öğrenciden biri Çinli'dir. Bu da Çin'den gelen seyahat kısıtlamalarının bir sonucu olarak ülkedeki üniversiteler için ortaya çıkan özel riski vurgulamaktadır.

Martel (2020) Covid-19'un yükseköğrenim kampüsleri üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışma yapmıştır. IIE (The Power of International Education), üçüncü anketler serisini 9-24 Temmuz 2020 tarihleri arasında ABD yükseköğretim kurumlarına uygulamış ve 520 yükseköğretim kurumunda anket tamamlanmıştır. Covid-19 pandemi sürecinde, ABD'deki çoğu yükseköğretim kurumu 2020 yazında çevrimiçi olarak kurslar yürütmüş ve yaklaşık beşte biri yüz yüze ve sanal eğitimin hibrit modelini tercih etmiştir. Kampüs içi etkinliklerin büyük çoğunluğu iptal edilmiştir (% 76); ancak kurumlar, bazı küçük toplantılara artık uygun sosyal mesafeyle izin verildiğinden, büyük ölçekli etkinliklerin çoğu iptal edildiğinden veya sanal olarak yapıldığından söz edilmiştir. Kampüs binaları, ofisler ve yurtlar gibi kurumların çok daha küçük bir kısmı (yaklaşık% 25) tüm kampüs tesislerinin veya yurtların kapalı olduğunu belirtmiştir. Yapılan çalışma, öğrencilerin mobilite durumu için; çoğu kurum, hem uluslararası (% 71) hem de yurt içi (% 48) ABD öğrencileri için seyahatin iptal edildiğini doğruladığını tespit etmiştir.

Finlandiya'da da Covid-19 salgını sırasında yükseköğretim öğrencilerinin mobilitesi ve yaşam düzeninin nasıl değiştiğine ilişkin bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Yapılan anket çalışması sonucunda, Covid-19 pandemi sürecinde Finlandiya vatandaşı olup, dışarıda yükseköğretim gören öğrencilerin (toplamda 4176 öğrenci) üçte biri ev sahibi ülkede öğrenci değişimine devam ettiği görülmüştür. Finli öğrencilerin %53'ü ise kendi ülkelerine geri dönmüştür. 2020 sonbahar döneminde, neredeyse tüm Finlandiya yükseköğretim kurumları normale kıyasla daha az öğrenci hareketliliği olacağını öngörümüştür. Finlandiya'da toplamda 4917 yükseköğrenim gören öğrencinin ise %48'i kendi ülkelerine dönüş yapmıştır. Finlandiya yükseköğretim kurumlarının en az yarısı hareketlilikleri sanal olarak düzenlemeyi planlamıştır. Bazı yükseköğretim kurumlarındaki mobil öğrencilerin %90'ı hareketliliklerini keserek Finlandiya'ya dönmüştür. Bazılarında, öğrencilerin yalnızca % 20 - 30'u kesin olarak eve dönmüştür. Bazı yükseköğretim kurumları ise öğrencilerini eve dönmeye davet etti, ancak nihai karar bireysel olarak öğrencilerine bırakmıştır. Pandemi nedeniyle hareketliliklerini kesintiye uğratan öğrencilerin çoğunluğunun çevrimiçi öğrenim yoluyla çalışmalarına devam edebildiği görülmektedir (Finnish National Agency For Education, 2020).

Avrupa Birliği (European Commission) (2020) yayınladığı bir raporda öğrenci mobilitesinin Covid-19 pandemi sürecinde nasıl bir duruma dönüştüğünü incelemiştir. Genel olarak, uluslararası öğrencilerin, iş aramak veya bir iş kurmak amacıyla mezun olduktan sonra eğitim gördükleri ülkede belirli bir süre kalmalarına izin verilmektedir. Bununla birlikte, pandemi, işgücü piyasası üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle uluslararası öğrencilerin bu tür hedeflere ulaşmada zaman kaybına uğramıştır (European Commission, 2020).

4. SONUÇ

Üniversiteler dahil her düzeyde eğitim ve öğretim faaliyetleri vazgeçilmez olduğu için Covid-19 sürecinde en fazla normale dönülmesi arzu edilen alanlar arasında yer almıştır. Bu da öğrenci coğrafyaları gibi alanlarda çalışan akademisyenlerin bu alanda hızlı yayın yapmak yerine, süreci daha uzun vadede gözlemleme yaklaşımına yöneltmiş gibi görülmektedir. Pandemi özellikle uluslararası öğrenci mobilitesini önemli ölçüde etkilediği için bu konu akademik literatürde ve raporlarda yer almaktadır. Genelde ele alınan literatürde öğrenci mobilitesi

(hareketliliği) daha rahat gözlemlenebilen bir alan olduğu için bu konuda çeşitli yayınlar ve farklı ülkelerin bu alandaki yaklaşımları incelenmiştir. Uluslararası öğrenciler, çoğu zaman üniversite eğitimleri için gittikleri ülkelerde kalabilme ve iş bulabilme isteği duymaktadır. Bu ülke adına beşeri sermayenin gelişimi için faydalı bir süreç yaratabilmektedir. Bu göçmen durumundaki öğrencilerin bir kısmı eğitim masraflarını çıkarabilmek için çalışmaktadır. Pandemi süreci göçmen öğrenciler için oldukça zorlayıcı koşullar yaratmıştır. Araştırma içinde ele alınan çalışmalar çoğu öğrencinin ülkelerine geri dönükleri ve yeni üniversiteye başlayacak öğrencilerin yurtdışı eğitime kaygılı yaklaştığını göstermiştir.

Dünyada her alanda olduğu gibi yükseköğretim de Covid-19 pandemi sürecinden önemli oranda etkilenmiş ve bir bakıma dönüşüm süreci yaşamıştır. Genel olarak dünyanın her bir ülkesi özellikle uluslararası öğrenciler için yeni yaklaşımlar geliştirme ve online eğitim olanaklarını güçlendirse de öğrencilerin kampüsleri ile bağlantılı bir yaşam sürdürmeye oldukça istekli olduğu görülmektedir. Üniversite eğitim yanında, öğrencileri bir birey olabilme yönünde geliştirmektedir. Üniversite kampüsü, akademisyenler ve öğrenciler ortak bir üniversiteli kimliğinin ayrılmaz parçalarıdır. Bunun yanında, yine aynı sebeplerden dolayı, bu topluluğun da pandemi koşullarında iyi korunabilmesi ülkelerin geleceği açısından büyük öneme sahiptir. Üniversiteler pandemi süreci eğitim için de iletişim için de yaratıcı ve yenilikçi çözümler üretebilmiştir. Öğrenci coğrafyaları pandemi atlatıldıktan sonra daha dijital ve hijyenik koşullar altında gelişmeye devam edecektir.

KAYNAKLAR

Bagoly-Simó, P., Hartmann, J., & Reinke, V. (2020). School Geography under COVID-19: Geographical Knowledge in the German Formal Education. Tijdschrift voor economische en sociale geografie, 111(3), 224-238.

Barrioluengo, M.S. & Flisi, S. (2017). Student mobility in tertiary education: institutional factors and regional attractiveness. Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2017.

Bender, T. (Ed.). (1988). The university and the city: From medieval origins to the present. Oxford University Press on Demand.

Bergström, J. (2017). Student mobility – an overview. 2017-3, Article, EJHEIT, Report https://www.eunis.org/erai/student-mobility-an-overview/ , Erişim tarihi: 20.11.2020.

Bostancı, S.H. (2017). Üniversite ve Kent İlişkisinin Mekansal Dinamikleri: Tekirdağ Örneği/Trakya Bölgesinde Üniversitelerin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

Bostancı, S.H. (2018). Öğrencileştirme ve Öğrenci Coğrafları Kavramları Üzerine Bir İnceleme, ICOMEP'18-Autumn International Congress of Management, Economy and Policy, İstanbul.

Clark, B. R. (1986). The higher education system: Academic organization in cross-national perspective. University of California Press.

Chakrabarti, A. K., & Santoro, M. D. (2004). Building social capital and learning environment in university–industry relationships. International Journal of Learning and Intellectual Capital, 1(1), 19-36.

European Commission, (2020). INFORM # 2 – Impact of Covid-19 On International Students In EU and OECD Member States Series of EMN-OECD Informs On The Impact of Covid-19 In The Migration Area.
https://ec.europa.eu/homeaffairs/sites/homeaffairs/files/00_eu_inform2_students_final_en.pdf Erişim tarihi: 22.11.2020.

Finnish National Agency for Education, (2020). Impact of COVID-19 on higher education student mobility in Finland. https://www.oph.fi/en/news/2020/impact-covid-19-higher-education-student-mobility-finland , Erişim tarihi: 22.11.2020.

Gonzalez, T., De la Rubia, M. A., Hincz, K. P., Comas-Lopez, M., Subirats, L., Fort, S., & Sacha, G. M. (2020). Influence of COVID-19 confinement on students' performance in higher education. PLOS ONE, 15(10).

Haugen, H.O. & Lehmann, A. (2020). Adverse articulation: Third countries in China–Australia student migration during COVID-19. Dialogues in Human Geography, 2020, Vol. 10(2) 169–173.

Holton, M., & Riley, M. (2013). Student Geographies: Exploring the Diverse Geographies of Students and Higher Education. Geography Compass, 7(1), 61-74.

Hubbard, P. (2008). Regulating the social impacts of studentification: a Loughborough case study. Environment and Planning A, 40(2), 323-341.

ICEF Monitor, (2020). US: COVID-19 impacts include campus closures and recruiting challenges. https://monitor.icef.com/2020/03/us-covid-19-impacts-include-campus-closures-and-recruiting-challenges/ , Erişim tarihi: 22.11.2020.

Knight, J. (2012). Student Mobility and Internationalization: trends and tribulations. Research in Comparative and International Education. Volume 7 Number 1 2012.

Matthewman, S., & Huppatz, K. (2020). A sociology of Covid-19. Journal of Sociology.

Martel, M. (2020). COVID-19 Effects On U.S. Higher Education Campuses. New Realities for Global Student Mobility in Summer and Fall 2020. July 2020. https://www.iie.org/Research-and-Insights/Publications/COVID-19-Effects-on-US-Higher-Education-Campuses-Report-3

Mercado, S. (2020). International Student Mobility and the Impact of the Pandemic https://bized.aacsb.edu/articles/2020/june/covid-19-and-the-future-of-international-student-mobility , Erişim Tarihi: 24.11.2020.

Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., Agha M. & Agha, R. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A Review. International Journal of Surgery (London, England), 78, 185.

Russo, A., van den Berg, L. & Lavanga, M. (2003). The Student City Strategic Planning for Student Communities in EU Cities. ERSA conference papers ersa03p485, European Regional Science Association.

Sassen, S. (1991), The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sassen, S. (Ed.). (2002). Global networks, linked cities. Psychology Press.

Sharifi, A. & Khavarian-Garmsir, A. (2020). The COVID-19 pandemic: Impacts on cities and major lessons for urban planning, design, and management. Science of the Total Environment 749 (2020) 142391.

Smith, D. (2002). Patterns and processes of studentification in leeds. *The Regional Review*, *12*(1), 15–16.

Smith, D. (2008). The politics of studentification and(un) balanced'urban populations: lessons for gentrification and sustainable communities?. Urban Studies, 45(12), 2541-2564.

Smith, D.P. (2009). 'Student Geographies', Urban Restructuring, and the Expansion of Higher Education. Environment and Planning A, 41, 1795-1804.

Taylor, J. (2010). The Response of Governments and Universities to Globalization and Internationalization in higher education. Globalization and internationalization in higher education: Theoretical, strategic and management perspectives, 83-96.

Uysal, A., Güngör, Ş., & Meydan, A. (2017). Üniversite Öğrencileri ve İkametgâh İlişkisi/Bir Mekânın Eve Dönüştürülmesi: Nevşehir Örneği. Doğu Coğrafya Dergisi, 22(38), 15-38.

Xiong, W., Mok, K.H., Ke, G. & Cheung, J.O.W. (2020). Impact of COVID-19 Pandemic on International Higher Education and Student Mobility: Student Perspectives from Mainland, China and Hong Kong. Working paper no. 54, September 2020. Published by the Centre for Global Higher Education.

Zambon, I. (2019). Exploring Student Mobility: University Flows and the Territorial Structure in Viterbo. Urban Sci. 2019, 3(2), 47.

YETENEK YÖNETİMİNİN ÖRGÜTSEL PERFORMANSA ETKİSİ: YAZILIM ŞİRKETLERİ UYGULAMASI

Dr. Lina Karabetyan
linakarabetyan@hotmail.com

ÖZET: Çalışanların doğuştan gelen yetenekleri, performansları üzerinde temel etkiye sahiptir. Bütün faktörler; eğitim, bilgi, deneyim, beceri ve istek eşitken aynı pozisyondaki bir kişinin diğerine göre daha üstün bir performans göstermesini açıklayan faktör, söz konusu kişinin sahip olduğu yetenekleridir. Örgüt içinde yer alan herkese aynı kişisel gelişme sürecinin uygulanması ve aynı zamanda yüksek potansiyel sahipleri için sürecin hızlandırılması örgütsel performansı arttıracaktır. Böylece, yüksek potansiyel veya yetenek sahiplerini diğerlerine göre daha hızlı geliştirecek bir sisteme ihtiyaç vardır. Günümüzde örgütlerin öncelikli uğraşları arasına giren yetenek olgusunun, tepe yöneticilerin keşfedilmesi, seçilmesi, yetiştirilmesi ve elde tutulması konularına odaklanmakla birlikte, örgütteki bütün çalışanları da kapsamalıdır. Bu açıdan performans değerlendirmesi, örgüt ve yönetimi geliştirme çabalarının önemli bir yönünü oluşturmakta, bireysel ve örgütsel verimliliği artırmanın amaçlarından biri olarak değerlendirilmektedir. Bu çalışmanın amacı, yetenek yönetiminin büyük önem taşıdığı ve uygulandığı İstanbul ve Ankara'da araştırma üniversitelerinin Teknopark yapılanması içinde faaliyet gösteren 285 yazılım şirketi için, örgütsel performansın nasıl etkilendiğini ortaya koymaktır. Korelasyon analizi sonucunda, yetenek yönetimi ve örgütsel performansı arasında %34.9 pozitif yönlü anlamlı ilişki belirlenmiştir. Regresyon analizi sonucunda, yetenek yönetimi 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.371 br. artacağı görülmüştür. Sonuç olarak, yazılım şirketleri için yetenek yönetimi uygulamaları örgütsel performansı arttırıcı yönde etkiye sahiptir.
Anahtar Kelimeler: Yetenek Yönetimi, Örgütsel Performans, İstatistik Analiz
Jel Kod: C01, L25, L53

IMPACT OF TALENT MANAGEMENT ON ORGANIZATIONAL PERFORMANCE: APPLICATION OF SOFTWARE COMPANIES

ABSTRACT: Employees' innate talents have a fundamental impact on their performance. All factors; while education, knowledge, experience, skills and desire are equal, the factor that explains the superior performance of a person in the same position compared to another is the abilities of the person in question. Applying the same personal development process to everyone in the organization and at the same time accelerating the process for high potential owners will increase organizational performance. Thus, there is a need for a system that will develop high potential or talent holders faster than others. Although it focuses on the discovery, selection, training and retention of top managers, the phenomenon of talent, which is among the priority activities of organizations today, should also include all employees in the organization. In this respect, performance evaluation constitutes an important aspect of organization and management development efforts and is considered as one of the aims of increasing individual and organizational efficiency. The purpose of this study is to reveal how organizational performance is affected for 285 software companies operating within the Technopark structuring of research universities in Istanbul and Ankara, where talent management is of great importance and implemented. As a result of the correlation analysis, a positive 34.9% relationship was determined between talent management and organizational performance. As a result of the regression analysis, talent management 1 unit When it increases, your organizational performance is 0.371 unit has been seen to increase. As a result, talent management practices for software companies have an effect on improving organizational performance.
Keywords: Talent Management, Organizational Performance,Statistical Analysis
Jel Code: C01, L25, L53

GİRİŞ

Küreselleşme rekabet koşullarının değişimini sağlarken günümüz iş yaşamında da köklü değişikliklerle hızlı bir sürece girilmiştir. İçinde bulunulan yüzyılda değişimin hızla artması işletmeleri rekabetçi üstünlük oluşturmak ve bu üstünlüğü korumak zorunda bırakmıştır. Bu rekabet ortamı, işletmelerde insan kaynakları uygulamalarında ve ihtiyaç duyulan çalışan profilinde değişimi de getirmiştir. Son yıllarda oldukça gündemde olan bir kavram yetenek yönetimidir. Yetenek yönetimi, şirketlerin hedeflerine ulaşmasında, rekabet avantajı sağlamaları için en önemli unsurlardan biridir (Ashton & Morton, 2005:29). Yetenek yönetiminin başarılı bir şekilde ilerlemesi, işletmelerin yetenek yönetimi uygulamalarından verim almalarını sağlar. Bu sayede, örgütler için kritik personel elde tutulabilir ve rekabet avantajı kazanılır. Bu aşamalardan sonra, her çalışanın, yeteneğin işletmenin hedeflere ulaşması ve yüksek performans göstermesi için ne denli önemli olduğunun bilinci ile sistem yukarıdan aşağıya doğru işletilmeli, tüm bölümlerde hayata geçirilmelidir. Süreç işletilirken insan kaynakları yöneticisine ise, sistemin yukarıdan aşağıya doğru yayılmasında köprü olmak gibi önemli bir sorumluluk düşmektedir (Tarique & Schuler, 2010:125).

Yetenek yönetimi, günümüzde mükemmel organizasyonlar oluşturmak için kullanılan kapsamlı ve entegre bir süreçtir. Yetenek konseptine dayalı bir örgüt yapısı oluşturmak ve bunu başarıyla yönetmek için öncelikle yapılanların yönetim düzeyinde sahiplenmesi gereklidir. Sonrasında şirket kültürü, amaçları, hedefleri ve stratejileri ile bütünleşik bir yetenek yönetimi stratejisi oluşturulur (Kagwirialyria, 2013:287). Bu yönetim yaklaşımında, yetenekli kişilerin şirkete çekilmesi, etkin geliştirme programları sayesinde elde tutularak katma değer yaratacak ortam sağlanması gereklidir. Ardından da yüksek performans gösteren kişilerin etkin performans ve yetkinlik sistemleri ile değerlendirilir. Farklı performans gösterenler diğer kişilerden farklılaştırılarak inovatif tanıma ve ödüllendirme sistemlerinin uygulanarak yöntemden başarılı sonuçlar alınabilir. Bu durum da şirketlerin yüksek performansa ve sonuç odaklı bir kültüre sahip olmasını zorunlu kılmaktadır (Lewis & Heckman, 2006:140). Yetenek yönetimini, işletmenin başarıya ulaşmasının püf noktası olan yetenekli çalışanların bulunması, eğitilmesi, geliştirilmesi ve işletmenin amaçları doğrultusunda yetiştirilerek onlardan faydalanılmasını amaçlayan bütünleşik bir yaklaşım olarak ifade edebiliriz (Davies & Davies, 2010:421).

Bu çalışmanın amacı, yazılım sektörü çalışanlarına yönelik olarak yetenek yönetiminin örgütsel performansa etkisi belirlemektedir. Çalışmanın ilk aşamasında, kavramsal çerçeve içinde yetenek yönetimi ve örgütsel performansa yer verilmiş, diğer aşamada korelasyon ve regresyon analizi yardımıyla ilişkiler belirlenerek bulgular yorumlanmıştır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE
1.1. Yetenek Yönetimi

Örgütteki yetenekli ve yetkinlik kazanmış personelin örgütün üst yönetim kadroları tarafından en iyi şeklide değerlendirilmesi, yetenek stratejisinin işletmenin stratejisiyle eşit düzeye getirildiği, yetenekli bireylerden oluşan personelin işe alınarak, yetkinliklerinin geliştirilmesi ve iş motivasyonlarının sağlanması yoluyla kuruma sadakatlerinin arttırılması aşama ve süreçleridir (Farndale vd., 2010:162). Bu yöntemle, yetenekli çalışanlar için sağlanan ortamda onların kendilerini daha iyi ifade edebilecekleri doğal bir alan yaratılır. Yetenek yönetimi basit bir tanım ile yüksek potansiyelli bireyleri işe almak, geliştirmek ve elde tutmaktır. İşletmenin ihtiyaç duyduğu beceri ve bilgi seviyesindeki insanları doğru zamanda işe almak ve işletme hedeflerinin gerçekleştirilmesi için onları işletmeyle aynı hedefe kilitlemektir (Moczydlowska, 2012:433).

Yetenek kavramı insan ile özdeşleşen veya anlam bulan bir kavramdır. Bireyin; bilgi, beceri, deneyim ve aklını kullanarak bir işi yapabilme veya geliştirebilme özelliğidir. Bu nedenle yetenek, deneyime bağlı olarak oluşan, bir bireyi diğer bireylerden farklı kılan, yetkinliğe dayalı özelliklerin toplamı olduğundan her bir bireyi sahip olduğu yeteneklerle değerlendirmek gerekmekte ve yetenek, kişinin ileriye dönük yapabileceklerine atıfta bulunan, doğuştan gelen kapasitesine işaret etmektedir. Kişinin yetenekleri, öğrenme ortamında beceri ve yeterliklere dönüşerek kişiyi yüksek performansa ve başarıya ulaştırmaktadır (Almaaitah vd., 2020: 2938). Yetenek yönetimi ise, örgütsel yapı içerisinde hedeflerin gerçekleştirilmesi amacı ile yetenek bakımından işe en uygun elemanı seçme, geliştirme, elinde tutma ve bütünlüğünün sağlanması çalışmalarıdır (Madera vd., 2017:53). Yetenek yönetimi çalışanların verimli bir şekilde, örgütün yüksek performansa ulaşabilmesi için yönlendirilmesi sürecini ifade etmektedir (Collings & Mellahi, 2009:306). Yine başka bir tanıma göre, yetenek yönetimi örgütün karşılaşacağı problemlerle başa çıkma, rekabete dayalı strateji ve politikaları hayata geçirerek örgütsel amaç ve hedeflere ulaşmayı sağlayan ve odak noktasında insan kaynağının yer aldığı bir yönetim stratejisidir (Cappelli, 2008: 73). Yetenek yönetiminin temel özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Etkin bir yetenek yönetimi işgücü verimliliğini arttırarak bağlantılı kazanımların artmasını sağlar,
- Yetenek yönetimi stratejileri üst yönetim tarafından oluşturularak kontrol edilirken insan kaynakları birimleri bu stratejinin yürütülmesinden sorumludur,
- Yetenek yönetiminin diğer tüm stratejiler gibi örgütün genel stratejisi ile uyum içerisinde olmasının yanı sıra örgütün hedeflerine ulaşabilmek için liderlerin yetkinlik ve becerilerini ortaya çıkarmalıdır,
- Etkin bir performans değerlendirme ve ödüllendirme süreci başarılı bir yetenek yönetimi uygulamasının temel gerekliliklerinden birisidir,
- Yetenek geliştirme programları koçluk ve mentorluk gibi uygulamalarla desteklenen, teori ve pratiği bir araya getiren programlardır (Collings vd., 2011:455-456).

Örgütsel yetenek ise, işgücünün tek tek sahip olduğu yeteneklerin; bilgi, beceri ve zihinsel kabiliyetlerin karışımı ve çalışanların daha fazla üretmesini sağlayan potansiyelin toplamı

olarak tanımlanabilir (Michaels, 2001: 61). Örgüt yeteneğini, örgütsel başarı sağlamada kritik önem taşıyan, gözlenebilen, ölçülebilen bireysel performansın örgüte yansıması olarak da ifade edilebilmektedir. Örgütsel yeteneğe sahip bireyler, belli bir seviyenin üzerinde potansiyele, yetkinliğe, beceriye ve performansa sahip, örgütlerin sürekli karşı karşıya kaldıkları değişimi ve gelişimi yönetebilecek ve örgütleri hedeflerine ulaşmalarında ve gelişmesinde etkin rol oynayan kişiler olarak tanımlanmaktadır (Ralf & Tony, 2010: 418). Bu aşamada kendini geliştiremeyen, personellerin yeteneklerini dikkate almayan, yani; fark yaratamayan örgütlerin bulundukları sektörlerin öne çıkması ve tercih edilmesi, dolayısıyla da yetenekli personelleri örgüt bünyesinde tutabilmeleri mümkün olmamaktadır (Cappelli, 2008: 78). Örgütler tarafından ihtiyaç duyulabilecek yetenekli personellerin özellikleri:

- Girişimci ve sorumluluk sahibi olma,
- Inovatif (yenilikçi) olma,
- Başarılı iletişim kurma,
- Öğrenmeye açık olma,
- Müşteri/pazar odaklı olma,
- Takım çalışmasına yatkın olma,
- Değer yaratabilme,
- Farklılıklara ve değişime uyum sağlama,
- Etkin ve etkili iletişim yeteneğine sahip olma,
- Vizyon sahibi olma,
- Bilgilerini paylaşabilme,
- Yaygınlaştırabilme ve liderliktir (Michaels, 2001: 64).

Yetenekli çalışanların özellikleri arasında sosyal çevrede ve iş ortamında yeniliklere ve gelişime sürekli açık olmalarıdır. Bu kapsamda, girişimci olma özellikleri ile şirket içerisindeki gelişime ve dönüşüm faaliyetlerinde etkin rol alırlar hatta çoğu zaman değişimi yönetirler. Girişimci özelliklerini şirketin rekabet ortamında da etkin olarak kullanırlar ve rekabette üstünlük sağlayacak yeni yöntemler geliştirir, yeni açılımlar yaparak şirketinin gelecek teknoloji, trend ve uygulamalara uyumunu sağlarlar Yetenekli çalışan özelliği arasında sayılan azimli, rasyonel ve sürekli gelişime istekli olmaları dışında özgürlüğüne de düşkün olma vardır (Thunnissen vd., 2013: 1448).

Örgütlerde yaygın olarak kullanılan yetenek geliştirme yaklaşımları, mentorlük ve koçluk, iş rotasyonu, problem çözmeye yönelik toplantılar, kişiye özgü projeler, görev gücüne göre atamalar, hizmet içi eğitimler, e-öğrenme, rehberlik hizmetleri, iş eğitimi, danışman/psikolog desteği ve iş dışı etkinliklerdir. Bu yaklaşımların ortak temel amacı ise, çalışanların sahip oldukları yetenekleri değişik durum ve şartlara bağlı olarak geliştirmelerine fırsat tanımaktır (Beechler & Woodward, 2009: 275). Böylece, çalışanların bireysel gelişimlerine engel olabilecek durumların farkına varılması ve ortadan kaldırılması sağlanmış olacaktır.

Tablo 1: Yetenekleri Geliştirme Süreci

Yaklaşım	Amaç	Kapsam	Zamanlama

İşe bağlı koç ve mentorlük	Yapılan işin bazı aşamalarını geliştirmek.	Yönetici ve uzman olan tüm personeli kapsar.	
Mevcut problemler üzerine personel toplantısı	Problemler için çözün üretmek, problem çözme tekniklerini geliştirmek, problem çözümünde yer alan her bir bireyin yeteneklerini belirlemek, sorunların çözümünde tam katılımı sağlamak.	Her seviyedeki personeli kapsar.	Örgüt içi problemler ortaya çıktığında.
İş rotasyonu	İş için temel bilgileri artırmak, bireyin çok yönlülüğünü keşfetmek, farklı bakış açısı sağlamak, gelişim için bir araç olmak.	Yöneticiler tarafından hazırlanan plan kapsamında gerçekleştirilir ve en iyi çalışanları kapsar.	İş için gerekli olan özel yetenekler ortaya çıktığı zaman.
Acil atamaları gerçekleştirmek	Bazı performans baskısı altında olanları belirlemek ve uyumunu sağlamak.	Uzmanlar tarafından önerilen ve performansı yüksek olan çalışanları kapsar.	Acil durumlar oluştuğu zaman.
Kişiye özgü projeler	Spesifik alanlarda bireyin gelişimini sağlamak, bireysel katkıları güçlendirmek, spesifik ihtiyaçların farkında olmak.	Uzmanlar tarafından önerilen ve performansı yüksek olan çalışanları kapsar.	İhtiyaç olduğunda.
Görev gücüne göre atama	Grup faaliyetlerine katılım ve liderlik etmek, yönetim becerilerini geliştirmek.	Uzman tarafından önerilen bütün çalışanları kapsar.	İhtiyaç olduğunda.
Hizmet içi eğitim	Temel bilgi ve becerilerini geliştirmek.	Yöneticilerin önerdiği tüm çalışanları kapsar.	Sürekli (farklı yöntemlere talep olduğunda).
Örgüt dışı eğitimler (e-öğrenme)	İşe dönük temel yetenek ve becerilerini geliştirmek için örgüt dışı faaliyetlerden yararlanmak.	Yöneticilerin önerdiği tüm çalışanları kapsar.	Sürekli (farklı yöntemlere talep olduğunda).
Rehberlik hizmetleri	Kişisel gelişim için gerekli olan rehberlik hizmetlerini almak.	Yöneticiler tarafından önerilen tüm çalışanları kapsar.	Sürekli (farklı yöntemlere talep olduğunda).
İş eğitimi	Temel bilgilerini geliştirmek, iletişim ve öğretim tekniklerini geliştirmek, fikir ve düşüncülerini gözden geçirmek.	Uzmanın önerisi doğrultusunda yöneticiler tarafından belirlenen kişileri ve işletmede en iyi performansı gösteren çalışanlar ile yüksek yetenekli çalışanları kapsar.	Personel gelişimi ihtiyaçları için önemli olan konular söz konusu olduğunda.
Danışman veya psikolog desteği	Kişisel gelişim engellerini keşfetmek.	Yöneticiler tarafından önerilen tüm çalışanları kapsar.	Yönetim ile ilgili danışma hizmetleri istenen sonuçların elde edilmesinde başarılı olmadığı zamanlarda.
İş dışı etkinlikler	Kendi çalıştığı sektörün dışındaki sektörlerin faaliyetlerini izlemek ve başarıları örnek almak.	Belirli özelliklere göre seçilen çalışanları kapsar.	Takım, profesyonel gruplar veya alan çalışması şeklinde kendini geliştirme amaçlı belli hedeflere yönelik etkinlikler olduğunda.

Kaynak: Berger, 2004:12

Çalışanların doğuştan gelen yetenekleri, performansları üzerinde temel etkiye sahiptir. Bütün faktörler; eğitim, bilgi, deneyim, beceri ve istek eşitken aynı pozisyondaki bir kişinin diğerine göre daha üstün bir performans göstermesini açıklayan faktör, söz konusu kişinin sahip olduğu yetenekleridir. Örgüt içinde yer alan herkese aynı kişisel gelişme sürecinin uygulanması ve aynı zamanda yüksek potansiyel sahipleri için sürecin hızlandırılması gerekir. Bu sayede, odaklanma yüksek potansiyel veya yetenek sahiplerini diğerlerine göre daha hızlı geliştirir

(Kehinde, 2012: 80). Yetenekli çalışanların bireysel olarak kendilerini geliştirme ve değişim eğilimi içinde olmaları, en önemli yetenek özelliklerinden biri olarak kabul edilmektedir. Yetenekli çalışanların önemli özellikleri; birlikte çalıştığı takım arkadaşlarıyla etkili bir iletişim içinde olmaları sürekli olarak yenilikçi düşünce ile hareket etmeleri ve fikirlerini sistematik olarak paylaşmaya hazır olmalarıdır

1.2.Örgütsel Performans

Örgütsel performans, rekabet, verimlilik, rekabette avantajlı duruma gelme noktalarında araştırmacıların dikkat ettiği bir alan haline gelmektedir. Örgütsel performansın maksimize edilmesi, rekabet gücünü de arttırmaktadır (Kanıbir, 2004: 79). Bu nedenle günümüzde işletmeler, küreselleşmeyle ortaya çıkan teknolojik değişimlere, pazarlara, müşteri beklentilerinde meydana gelen değişimlere uyum sağlamak ve varlıklarını sürdürebilmek için mevcut durumlarını geliştirmede ortalamanın üzerinde örgütsel performansa ihtiyaç duymaktadırlar (Greenberg & Baron, 2008: 58).

Şirketlerin yaptıkları çalışmalar sonunda varmak istediği hedeflerin ne derece gerçekleştiği örgütsel performans yoluyla gösterilmektedir. Örgütsel performans, örgütsel amacın ne kadar gerçekleştirildiğini saptama ve bu amaçları gerçekleştirme yolunda atılan adımları kapsamaktadır. Performans kavramı, önceden saptanmış olan ölçütler karşılanacak şekilde görevlerin yerine getirilmesi olarak açıklanmakta, değerleme kavramıyla yan yana getirildiğinde ise işletme alanında daha büyük önem taşıyan bir kavram haline gelmektedir (Yiğit, 2010: 3).

Performans yönetimi, işletmelerin maliyet konusunda fayda sağlamaları yönünden özen göstermeleri gereken bir husustur. İşletmeler çalışmalarını devam ettirebilmek ve büyüme gösterebilmek için yaptıkları çalışmalarda maksimum kâr ve verim elde etme zorunluluğu taşımaktadırlar. İşletmeler, kar dengesini sağlamak için performans ölçütlerini ayrıntılı bir şekilde incelemek ve hizmetlerinden tüm ortakları faydalanacak şekilde çalışmalarını yürütmek durumundadır (Chen vd., 2009: 489). İşletmeler için büyük önem taşıyan performans ölçütünün faydaları şöyle sıralanmaktadır:

- İş memnuniyetini arttırma
- Çalışanların kendine güvenlerini arttırma
- Çalışanların hangi konularda daha iyi olduklarını saptama
- Kurumsal amaçları tanıtma ve değerlendirme
- Örgütsel performansı geliştirme
- Çalışan iletişimini geliştirme
- Yöneticilerin becerilerini geliştirme
- Çalışanların iş tanımlarını saptama
- Ücret dağılımında eşitliği sağlama
- Kurumsal motivasyonu gerçekleştirme
- Geri besleme olanağı

Örgütsel performansın etkinlik derecesinin veya verimliliğinin nasıl değil, neyin ölçülmesi gerektiği ve tanımlamaların ve tekniklerin nasıl seçileceği temel sorun haline gelmiştir. Örgütsel performansın ölçülebilmesi için en başta örgütlerin hangi açılar ve kriterler

göz önünde bulundurularak bir değerlendirme yapılacağı kararına varılması gerekmektedir. İnsan kaynakları yönetimi hususunda hangi örgütsel performans değişkenlerinin belirleyici olduğu ve bu değişkenlerin birbirlerine nasıl bir etkide bulunduğu temel sorular arasında yer almaktadır (Cho, 2004 :34). Performans ölçümleri ile elde edilen bilgiler, yöneticiler ve çalışanların davranışlarını hem yöneten hem de yönlendiren araçlar olarak benimsenebilir. Başka bir deyişle, çalışanlar ve yöneticilerin, ölçüm sonuçlarına göre, gerekli önlemleri alarak eksiklerini belirleyebilmeleri açısından önemlidir. Güncel yönetim anlayışında, işletmelerde üretilen bilgi kaynağını esas aldıkları için performansın ölçümü önem kazanmaktadır (Eshlaghy & Maatofi, 2011:118).

Örgütler, örgütsel performans, rakipler ve diğer işletme şartları konularında topladıkları bilgilerin zamanlı ve isabetli olması örgütsel rekabete büyük katkı sağlamaktadır. Pek çok örgütsel performans ölçümü ve bu ölçümlere gösterilen yaklaşım örgütlerin performans ölçümlerini saptamasında yüksek kalite ve kalite yöntem konularında yardımcı olmaktadır (Jensen & Sage, 2000:33). Örgüt performansını ölçmek, örgütlerdeki ürün/hizmet çıktılarının, gerçekleştirilen faaliyetlerin başarısını değiştiren etmenlerin ve buna bağlı olarak gelişen sonuçların test edilmesi süreci demektir. Örgütsel performans ölçüldükten sonra şirketlerin açığa çıkmamış yönleri keşfedilmekte, ortaya konan analizlere yorum katılarak örgütte büyüme sağlanmakta, kar oranlarında artış ve azalma durumları görülmektedir (Jian & Lan, 2010:45).

İKY ile performans ilişkisi ne kadar tutarlı olursa örgütsel performansa ilişkin sonuçlar da o kadar güçlü olmaktadır. Küreselleşen ekonomide son 60 yıl içinde performans ölçüm yaklaşımları bu ekonomiye uyum sağlamış, işletme birimlerinin coğrafik alanlara yayılması bilgi ve teknoloji alanındaki gelişmelerin daha sistematik bir hale dönüşümünü sağlamıştır. Pazarın bugünkü rekabet şartları hem örgüt içi hem örgüt dışı bilgilerin tam ve zamanında elde edilip aynı şekilde değerlendirilmesini mecbur kılmaktadır. Performans ölçümlü faaliyetlerinde yaşanan yenilikler ve değişimleri başlatan çalışmalar şunlar olmuştur.

Doğru performans ölçümlerini belirlemek, örgüt performansını ölçme yolunda geçilmesi gereken ilk ve en önemli aşamadır. Planlı ve iyi incelenmiş örgütsel performans ölçümleri doğru ve güvenilir bilginin elde edilmesi için elde edilmesi gereken önemli bir olgudur. İKY'nin ne derece etkili olduğu, örgütsel performansı simgeleyen kriterleri ölçme yoluyla tespit edilmektedir. Kârlılık, etkinlik, verimlilik, mal ve hizmetlerin kalitesi bu kriterlerden bazılarıdır. İKY, bağlı olduğu örgütün amaçlarını göz önünde bulundurarak bu çıktıları incelemektedir taşımaktadır. Yapılan çalışmalarla İKY ve performans ilişkisi hakkında değişik yaklaşımlar ve inceleme seviyeleriyle değerlendirmelerde bulunulmuştur. Örneğin, grup bazlı yapılan ölçümler arasında takım çalışması sayılırken, bireysel bazlı yapılan ölçümlerde iş tatmini, örgütsel baz alınarak yapılan ölçümlerde ise personel devir hızı ve kâr dikkate alınan hususlar olmuştur (Boselie vd., 2005: 70). Ana hatlarıyla, kullanılan üç tür performans ölçümünden söz etmek mümkündür (Guest, 1997, s. 267):

***Zaman Ölçümü Çıktıları*:** İşe zamanında gelmeme, verilen işe gerekli süre içinde yerine getirmeme, işe gelmeme gibi ölçütlerdir.

***Ürün ve Hizmet Çıktısı Ölçüleri*:** Ürün adedi, hizmet sağlanan müşteri sayısı, üretimlerin meydana getirdiği hataların sayısı, tüketici memnuniyetsizlikleri sayısı gibi göstergelerdir.

***Finansal Çıktılar*:** Satışların ve kârın ne derece arttırdığını gösteren Tobin's q (Pazar temelli gösterge) unsurlarıdır.

Örgütsel performans göstergeleri, Truss (2001) tarafından kısa dönemli ve uzun dönemli şeklinde iki başlık altında incelenmiştir. Kısa dönemli çıktılar, İK işlevinin maliyet açısından gelişim göstermesi, personel devir hızının azaltılması, çalışanların bireysel bazda şirkete bağlılıklarının, sahip oldukları bilgi ve becerinin, çalışma gücünün arttırılması anlamlarına gelmekteyken, uzun dönemli çıktılar örgütsel etkinliği sağlama, sosyal iyileşmeye erişme, birey bazında sosyal refahı sağlama durumlarını ifade etmektedir.

3. İSTATİSTİK ANALİZ

3.1. Çalışmanın Amacı ve Önemi

Örgütlerin temel kaynakları arasında yer alan çalışanların yeteneklerinin etkin ve doğru bir şekilde yönetilmesine ilişkin çabaların örgütsel amaç ve hedeflere ulaşmayı kolaylaştıracağı söylenebilir. Bu anlamda, örgütler için büyük önem arz eden yetenek yönetimi kavramının örgütsel bir dizi çıktı, kavram ve değişken ile ilişkisinin belirlenmesi araştırmacıların dikkatini çekmektedir. Diğer yandan son yıllarda artan rekabet ve bilgi teknolojilerindeki değişimler örgütleri karmaşık hale getirmekte, performans ölçütü olarak da sadece finansal ölçütlerin kullanılması yetersiz kalmaktadır. Bu bağlamda performans ölçütleri; nicel (finansal) performans ve nitel (finansal olmayan) performans olarak ikiye ayrılabilmektedir. Karlılık, ciro, üretim miktarı, maliyetler ve hisse değeri gibi parametreler, finansal (nicel) ölçütler olarak kullanılırken; verimlilik, kalite, müşteri tatmini, üretimde değer yaratma, teknolojik etkinlik, yeni ürün geliştirme, çalışma yaşamının kalitesi, pazar payı ve kamu sorumluluğu gibi parametreler finansal olmayan (nitel) performans olarak ifade edilmektedir.

Bu çalışmada, güncel bir kavram olan yetenek yönetiminin örgütsel performansa etkisi yazılım sektörü çalışanlarına yönelik analiz edilmiştir. Yetenek yönetiminin önem taşıdığı yazılım sektörü, artan dijitalleşme ile doğan ihtiyaçlar her alanda kendini göstermektedir. Bu nedenle, her geçen gün yeni çözümler ve yeni teknolojiler geliştirilmektedir. Dijitalleşme ile çıkan dijital ürünler, bilişim sistemleri, yazılımlar çağımızın önemli ürünleridir. Sürekli yenilenen yazılımlar ile günlük yaşamda da birtakım değişimler yaşanmıştır. Alışveriş sitelerinin hizmet çeşitliliği ve kalitesinin artmasıyla tüketicilerin internet üzerinden alışveriş yapması veya akıllı telefonlar aracılığıyla günlük yaşamdaki birçok aktivitenin daha hızlı ve verimli bir şekilde yapılması yazılım sektörü sayesinde tüketim kalıplarının ve alışkanlıklarının değiştiğini göstermektedir. Yazılım sektörünün en önemli girdisi nitelikli işgücüdür. Bu sektörde işgücü yazılıma özgü örgün eğitim programları, araştırma merkezleri, enstitüler ve meslek okullarınca yetiştirilmektedir. Sayılan formel eğitim veren kurumların yanı sıra firma içi ya da dışında yürütülen eğitimler ile mesleki bilgi sürekli yenilenmekte ve çalışanların varolan niteliklerinde ilerleme sağlanmaktadır. Yetenek ve bilgi temelli yazılım faaliyetleri bu sektörde yoğun rekabet gereği yetenek avcılarının ilgi alanı olmuştur. Bu nedenle çalışma yazılım sektörü alanında gerçekleştirilmiştir.

3.2. Araştırmanın Örneklemi

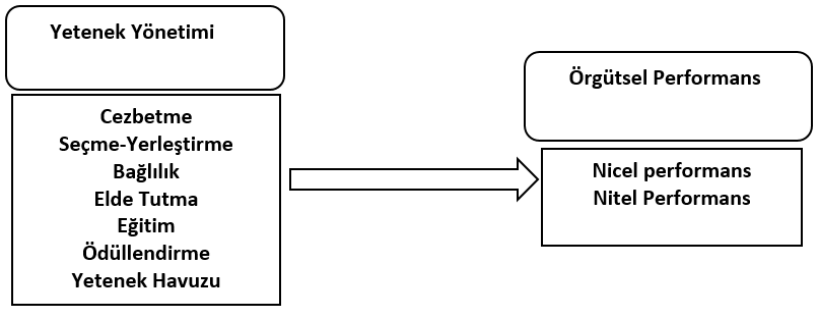
Araştırmanın örneklemi, Ankara ve İstanbul'da bulunan Araştırma Üniversitesi konumundaki Devlet Üniversitelerinin Teknopark yapılanması içinde faaliyet gösteren 285 kişiden oluşan yazılım şirketi çalışanlarıdır. Bu çalışmada, anket araştırması [20.07.2020-25.09.2020] tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Pandemi nedeniyle mail üzerinden çalışma gerçekleştirilmiştir.

3.3. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

Araştırmanın ana hipotezi, yetenek yönetiminin örgütsel performansı olumlu yönde etkilediği yönüyledir. Ayrıca, yetenek yönetiminin alt boyutları olan Ödüllendirme, Elde Tutma, Eğitim, Elde Tutma ve Bağlılık, Cezbetme, Yetenek Havuzu ve Seçme Yerleştirmenin örgütsel performans üzerinde olumlu etkili olduğu savı alt hipotez olarak belirlenmiştir. Çalışmada geliştirilen hipotezler Tablo 2'de verilmiştir.

TABLO 2: ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

	Hipotezler
H_{1a} (ana hipotez)	Yetenek Yönetimi (YY) Örgütsel Performansı (ÖP) istatistik anlamlı etkilemektedir
H_{2a} (alt hipotez)	Ödüllendirme, Eğitim, Elde Tutma, Bağlılık, Cezbetme, Yetenek Havuzu ve Seçme-Yerleştirme Örgütsel Performans üzerinde istatistik anlamlı etkilidir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

3.4. Varsayımlar ve Kısıtlar

Anket çalışmasına katılan kişilerin, ölçekte yer alan sorulara yanıt verirken gerçek duygularını ve düşüncelerini yansıttıkları varsayılmıştır. Katılımcıların, anket çalışmasına isteyerek yanıt verdikleri ve anketi doğru ve eksiksiz bir şekilde yanıtladıkları varsayılmıştır. Katılımcıların, anket sorularının gerçek anlamını kavradıkları kabul edilmiştir. Anketin örneklem sayısının artırılması konusunda zorluk yaşanmıştır. Diğer yandan, anketin yapıldığı tarih aralığında mailine bakmayan, izinli-raporlu olan çalışanlar örneklem dışı kalmıştır.

3.5. Veri Toplama Aracı

Yapılan çalışma, deneysel olmayan nicel bir araştırma tasarımına sahip olup yapılma metoduna göre tarama modelidir. Çalışmada kullanılan anket, geniş bir literatür taramasının neticesinde geçerlilik ve güvenilirliği daha önce yapılan araştırmalarda onaylanmış olan ölçeklerden faydalanılarak hazırlanmıştır. Bu ölçekleri aşağıdaki gibi açıklamak mümkündür:

Yetenek Yönetimi Uygulamaları Ölçeği: Duran vd. (2019) tarafından geçerliği ve güvenirliği yapılan yetenek yönetimi ölçeği 49 ifadeden ve 7 alt boyuttan oluşmaktadır. Ödüllendirme,

Eğitim, Elde Tutma, Bağlılık, Cezbetme, Yetenek Havuzu ve Seçme-Yerleştirme olarak alt boyutlar tanımlanmıştır. Ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0.958 olarak elde edilmiştir. Katılımcılar cevapları "kesinlikle katılmıyorum" (1) "kesinlikle katılıyorum" (5) olarak Likert formatında vermişlerdir.

Örgütsel Performans Ölçeği: Eren ve Kaplan (2004) çalışmasından alınan ölçek, örgütsel performansı, nicel ve nitel performans alt boyutları ile incelemiştir. Nicel performans boyutu firmanın finansal göstergeleri ile nitel performans boyutu finansal olmayan göstergelerle ölçülmeye çalışılmıştır. Nicel performans boyutu 5, nitel performans boyutu 6 soru ile ölçülmüştür. Katılımcılar cevapları; "1= yetersiz, 2=ortalamanın altı, 3= ortalama, 4= ortalamanın üstü, 5= yüksek" şeklinde Likert formatında vermişlerdir.

3.6. İSTATİSTİK BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

3.6.1.Anketin Güvenirliği

Anket çalışmasından elde edilen veriler için güvenilirlik testi olarak Cronbach Alpha, İkiye Bölme (split), Paralel, Mutlak Kesin Paralel (strict) testleri uygulanmıştır. Cronbach Alpha değerinin %70'in üzerinde olması, anket çalışmasının başarılı olduğunu ifade etmektedir. Kimi araştırmacılar tarafından ise %75 değerinin geçilmesi esas alınmaktadır (Sezgin&Kınay, 2010; Sezgin, 2016). Diğer ölçütlerin de %70'in üzerinde olması, anketin iç tutarlılık gösterdiğini ve sonuçlara güvenilebileceğini ifade etmektedir. Bu çalışmada, yapılan anketin güvenirlik analizi sonuçları; Cronbach-Alpha = 0.905, Paralel = 0.906, Split = 0.905-0.907 ve Strict = 0.905 olarak belirlenmiştir.

3.6.2. Demografik ve Genel Bilgiler Yüzde Dağılım Bilgileri

Çalışmanın ilk aşamasında ankete cevap verenlere yönelik genel bilgiler aşağıda verilmiştir:

- Çalışanların %37.8'i kadın ve %62.2'si erkekdir.
- Çalışanların % 49.7'si 25-35 yaş, % 40.5'i 36-45 yaş ve %9.8'i 46 ve üzeri yaş arasında olduğunu belirtmiştir.
- Çalışanların %40.2'si evli, %37.3'ü bekar ve %22.5'i boşanmış/dul olarak belirlenmiştir.
- Çalışanların %37.4'ü 1-10 yıl arası, %32.5'i 11-15 yıl arası, %30.1'si 16-20 yıl arası meslek kıdemine sahiptir.
- Çalışanların %75.0'i üniversite, %19.8'i yüksek lisans ve %5.2'i doktora düzeyinde eğitimlidir.

3.6.3. Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçeklere ilişkin açıklayıcı faktör analizini yapmadan önce, veri setinin faktör analizine uygun olup olmadığı test edilmiştir. Veri setinin, açıklayıcı faktör analizine uygun olduğunun gerçekleştirilen testler ile onaylanmasının sonrasında, faktör yapısının ortaya konulması için faktör tutma metodu olarak varimax döndürme metodu ve temel bileşenler analizi yönteminden yararlanılmıştır.

Tablo 3: Faktör Analizi Sonuçları ve Cevap Ortalamaları

Yetenek Yönetimi Ölçeği	Varyansı Açıklama Yüzdesi	Cronbach-Alpha (CA)	Cevap Ortalaması

Cezbetme	%16.13	0.901	3.78
Seçme-Yerleştirme	%14.82	0.895	3.91
Bağlılık	%10.44	0.890	4.05
Elde Tutma	%9.67	0.887	3.56
Eğitim	%8.25	0.892	3.88
Ödüllendirme	%7.56	0.895	4.08
Yetenek Havuzu	%6.90	0.804	4.01
Varyans Açıklama Yüzde: %73.77			
Örgütsel Performans Ölçeği	**Varyansı Açıklama Yüzdesi**	**Cronbach-Alpha (CA)**	**Cevap Ortalaması**
Nitel performans	%41.85	0.920	4.01
Nicel performans	%32.26	0.918	4.05
Varyans Açıklama Yüzde: %74.11			

Faktör yapısında, yetenek yönetimi için 7 faktör, örgütsel performans için 2 faktör öz değerleri 1'den yüksek olarak elde edilmiştir. Yetenek yönetimi ölçeği Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliği, iyi düzeyi ifade eden 0.70 değerinin üzerinde 0.913, örgütsel performans ölçeği 0.905 olarak elde edilmiştir. Analizi yapılacak olan değişkenlerin tutarlılığını ölçmek için yapılan Bartlett küresellik testinin sonucu yetenek yönetimi ölçeği için istatistik anlamlı ($\chi2$= 3975.27 ve p= 0.000), örgütsel performans ölçeği için ($\chi2$= 4266.89 ve p= 0.000) ve motivasyon ölçeği için ($\chi2$= 5987.44 ve p= 0.000) olarak elde edilmiştir. Anti-imaj korelasyon matrisi sonuçlarına göre, ifadelerin çapraz ilişki katsayıları kritik düzey olan 0.5'in üzerinde yetenek yönetimi ölçeği için (0.58-0.86) arasında, örgütsel performans için (0.61-0.85) arasında elde edilmiştir. Her üç ölçek için extraction (çıkarım) sütununda 0.20'nin altında soru yoktur, böylece soru çıkarımına gidilmemiştir.

3.6.4. Korelasyon Analizi Sonuçları

YETENEK YÖNETİMİ VE ÖRGÜTSEL PERFORMANS İÇİN KORELASYON ANALİZİ SONUÇLARI TABLO 4'DE VERİLMİŞTİR.

Tablo 4: Korelasyon Analizi Sonuçları

		Yetenek Yönetimi	**Örgütsel Performans**
Yetenek Yönetimi	r	1.000	.349*
	p		.000
Örgütsel Performans	r		1.000
	p		-

*0.05 için anlamlı ilişki

Ele alınan boyutlar birbiriyle pozitif yönde anlamlı ilişkili çıkmıştır. Yetenek yönetimi uygulamaları arttıkça örgütsel performans %34.9 artış göstermektedir.

3.6.5. Regresyon Analizi Sonuçları

Çalışmada, yetenek yönetimi bağımsız değişken ve örgütsel performans bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Varsayımların sağlanması amaçlı Eviews 10.0 sürümü içinde bulunan Newey-West algoritmasıyla analizler gerçekleştirilmiştir.

TABLO 5: REGRESYON ANALİZİ TAHMİN SONUÇLARI

Bağımlı Değişken: Örgütsel Performans	**Katsayı**	**St. hata**	**t istatistiği**	**p**
Sabit	0.563	0.126	4.468	0.000*
Yetenek yönetimi	0.371	0.067	5.537	0.005*
R^2 = 0.563 F_{hesap} =25.78 $F_{anlamlılık}$ =0.000 Harvey test (p) = 0.107 LM test (p)= 0.126 Jarque-Bera (p)=0.214				
Bağımlı Değişken: Örgütsel Performans	**Katsayı**	**St. hata**	**t istatistiği**	**p**
Sabit	0.862	0.161	5.354	0.003*
Cezbetme	0.364	0.082	4.439	0.000*
Seçme-Yerleştirme	0.315	0.041	7.682	0.002*
Bağlılık	0.246	0.077	3.194	0.015*
Elde Tutma	0.322	0.068	4.735	0.000*
Eğitim	0.379	0.086	4.406	0.019*
Ödüllendirme	0.355	0.072	4.930	0.000*
Yetenek Havuzu	0.267	0.059	4.525	0.021*
R^2 = 0.621 F_{hesap} =32.96 $F_{anlamlılık}$ =0.000 Harvey test (p) = 0.138 LM test (p)= 0.117 Jarque-Bera (p)=0.268				

*0.05 için istatistik anlamlı değişken

Tablo 5'e göre, yetenek yönetimi 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.371 br. artacağı görülmüştür. Diğer yandan; alt boyutlardan cezbetme 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.364 br. artacağı, seçme-yerleştirme 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.315 br. artacağı, bağlılık 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.246 br. artacağı,elde tutma 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.322 br. artacağı, eğitim 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.379 br. artacağı, ödüllendirme 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.355 br. artacağı ve yetenek havuzu 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.267 br. artacağı belirlenmiştir. Alt boyular için, örgütsel performans üzerinde en büyük etki eğitim ve cezbetme iken, en az etki bağlılık ve yetenek havuzu olarak belirlenmiştir. **Böylece, H_{1a} ve H_{2a} hipotezleri doğrulanmıştır.**

4. SONUÇ

Örgütlerin öncelikli hedefleri karlılık ve sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmektir. Örgütlerin bu hedefleri gerçekleştirebilmesi amacıyla örgüt içerisinde bulunan kilit pozisyonların sistematik olarak tanımlanması, bu pozisyonları doldurmak için yüksek potansiyele sahip yetenekli çalışanların seçilebilmesi gerekmektedir. Daha sonra yetenek havuzlarının oluşturulması ve rollerin yerine getirilmesinde yüksek performansa sahip

yeteneklerin geliştirilmesi için çabalanır. Bütün bu faaliyet ve süreçler bütününü yetenek yönetimi olarak tanımlanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, yetenek yönetiminin örgütsel performansa etkisini yazılım sektörü çalışanlarına yönelik ortaya koymaktır. Korelasyon analizi sonucunda, yetenek yönetimi ve örgütsel performansı arasında %34.9 pozitif yönlü anlamlı ilişki belirlenmiştir. Regresyon analizi sonucunda, yetenek yönetimi 1 br. arttığında örgütsel performansın 0.371 br. artacağı görülmüştür. Sonuç olarak, yazılım şirketleri için yetenek yönetimi uygulamaları örgütsel performansı arttırıcı yönde etkiye sahiptir. Yetenek yönetimi alt boyuları için, örgütsel performans üzerinde en büyük etki eğitim ve cezbetme ve en az etki bağlılık ve yetenek havuzu olarak belirlenmiştir.

Çalışmanın önerileri olarak; örgütün rekabet stratejisini destekleyecek işgücü planlamasının yapılması, var olan yetenekli çalışanların tespit edilerek, ihtiyaç duyulan yeteneklerin belirlenmesi, bu ihtiyaçların karşılanması için nitelikli çalışanların teşvik edilmesi, uygun bir çalışma ortamı tesis edilmesi ve yetenekli çalışanların elde tutulmalarının sağlanması sıralanabilir. Araştırmacılar için ise, farklı meslek grupları ve sektörler için bu araştırma genişletilmesi önerilebilir.

KAYNAKLAR

Almaaitah, M., Alsafadi, Y., Altahat, S & Yousfi, A. (2020). The effect of talent management on organizational performance improvement: The mediating role of organizational commitment. *Management Science Letters,* 10(12), 2937-2944.

Ashton, C. & Morton, L. (2005). Managing talent for competitive advantage: taking a systematic approach to talent management, *Strategic HR Review*, 4(1), 28-31.

Beechler, S. & Woodward, C. (2009). The global "war for talent". *Journal of International Management*, 15(3), 273-285.

Berger, L. A. (2004). Creating a Talent Management System for Organisation Excellence: Connecting the Dots, The Talent Management Handbook, New York: McGraw Hill Pbc.

Boselie, P., Dietz, G. & Boon, C. (2005). Commonalities and contradictions in HRM and performance research. *Human Resource Management Journal,* 15(3), 67-94.

Cappelli, P. (2008). Talent management for the twenty-first century, *Harvard Business Review*, 86(1), 74-81.

Chen, J., Liu, Z-C. & Wu, N-Q. (2009). Relationships Between Organizational Learning, Innovation and Performance: An Empirical Examination, International Conference on Information Management Proceeding Book, 26-27 December, 488-492, China.

Cho, Y. S. (2004). Examining the Impact of Human Resource Management: A Performance Based Analytic Model. Unpublished PhD. Dissertation. USA: Las Vegas University Nevada.

Collings, D. G. & Mellahi, K. (2009). Strategic talent management: A review and research agenda. *Human Resource Management Review*, 19(4), 304-313.

Collings, D. G., Scullion, H. & Vaiman, V. (2011). European perspectives on talent management, *European Journal of International Management*, 5(1), 453-462.

Davies, B. & Davies, B. J. (2010). Talent management in academies, *International Journal of Educational Management*, 24(1), 418-426.

Eshlaghy, A. T. & Maatofi, A. (2011), Learning orientation, innovation and performance: evidence from small-sized business firms in Iran, *European Journal of Social Science*, 19(1), 114-122.

Farndale, E., Scullion, H. & Sparrow, P. (2010). The role of the corporate HR function in global talent management, *Journal of World Business*, 45(3), 161-168.

Greenberg, J. & Baron, R. A. (2008). Behaviour in Organizations. 9th Ed., New Jersey: Pearson Education Inc.

Guest, D. E. (1997). Human resource management and performance: a review and research agenda. *The International Journal of Human Resource Management*, 8(3), 263-276.

Jensen, A. J. & Sage, A. P. (2000). A systems management approach for improvement of organizational performance measurement systems. *Systems Management*, 2(1), 33-61.

Jian, Y. & Lan, H. (2010). The moderating role of organizational learning in the relationship between organizational innovation and performance, The 4th International Conference on Management and Service Science Proceeding Book, 123-135, August 24-26.

Lewis, R. E. & Heckman, R. J. (2006). Talent management: a critical review, *Human Resource Management Review*, 16(2), 139-154.

Moczydlowska, J. (2012). Talent management: theory and practice of management: the polish experience, *International Journal of Business Management and Economic Research*, 3(1), 432-438.

Kagwirialyria, R. (2013). Role of talent management on organization performance in companıes listed in Nairobi Security Exchange in Kenya: literature review, *International Journal of Humanities and Social Science*, 3(21), 285-290.

Kanıbir, H. (2004). Yeni bir rekabet gücü kaynağı olarak entellektuel sermaye ve organizasyonel performansa yansımaları. *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi,* 1(3), 77-85.

Kehinde, J. S. (2012). Talent Management: Effect on Organizational Performance. *Journal of Management Research*, 4(2), 76-88.

Madera, J. M., Dawson, M., Guchait, P. & Belarmino, A. M. (2017). Strategic human resources management research in hospitality and tourism: A review of current literature and suggestions for the future. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(1), 48-67.

Michaels, E., Handfield-Jones, H. & Axelrod, B. (2001). The war for talent. Boston, Mass: Harvard Business School Press.

Paul, A. K. & Anantharaman, R. N. (2003). Impact of people management practices on organizational performance: Analysis of a causal model. *The International Journal of Human Resource Management*, 14(7), 1246-1266.

Ralf, B. & Tony, R. (2010). Talent on demand? Talent management in the German and Irish subsidiaries of a US multinational corporation. *Personnel Review*, 39(1), 414-431.

Tarique, I. & Schuler, R. S. (2010). Global talent management: literature review, integrative framework, and suggestions for further research, *Journal of World Business*, 45(1), 122-133.

Thunnissen, M., Boselie, P. & Ben Fruytier, B. (2013). A review of talent management: infancy or adolescence?, *The International Journal of Human Resource Management*, 24(9), 1744-1761.

Truss, C. (2001). Complexities and controversies in linking HRM with organizational outcomes. *Journal of Management Studies*, 38(8), 1122-1149.

Yiğit, İ. (2010). Çeşitlendirme Stratejisi Örgütsel Performans İlişkisi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Kayıtlı Olan İşletmeler Üzerine Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ MODELI KAPSAMINDA FIRMA KAYNAK KULLANIMI VE ÇEVRESEL CÖMERTLIK KIYASLANMASI VAKA ÇALIŞMASI – AKSARAY CAM BALKON FIRMASI

Dr. Kutay Mutdoğan
kmutdogan@gmail.com

ÖZET: Rekabet dünyasının giderek daha da zorlaştığı ve genişlediği günümüz iş dünyasında, firmalar için karar verilmesi gereken en önemli konulardan bir tanesi de rekabette daha üstün bir pozisyonda konumlanabilmek adına hangi kaynak ve koşulların dikkate alınması gerektiğidir. Dikkate alınan kaynak ve koşullar doğrultusunda, firmaların rekabet ettikleri diğer firmalara kıyasla rekabette üstün olabilmenin yollarını etkin bir şekilde tespit etmeleri ve uygulamaları gerekmektedir. Bu çalışmada, öncelikle literatürde yer alan, firmaların kendi kaynakları ve/veya çevresel kaynaklar ya da faktörlerin neler olabileceği, ayrıca bunlardan hangisinin firma büyümesinde veya rekabette öne geçmesinde etkin olabileceği ile ilgili modellerden bahsedilmiştir. Çalışmanın devamında bu iki modelin de aynı anda değerlendirildiği ve yöneticilerin, değişen koşullar doğrultusunda firma yönetim stratejilerinde hangi kavramlara odaklanması gerektiği ile ilgili analizler yapılmıştır. Buna bağlı olarak özellikle rekabet koşulları ve rekabet modeli dahilinde, firmalar için sorulması gereken sorular ve verilmesi gereken kararlar analiz edilmiştir.Araştırmanın devamında ise; anlatılan kavramlar doğrultusunda 2015 yılında Niğde, Aksaray'da cam balkon sektörünün dışında yer alan üç girişimci tarafından kurulmuş *Aksaray Cam Balkon* firması, vaka çalışması olarak analiz edilmiştir. İlgili firmanın, nasıl ve neden kurulduğu, operasyonel faaliyetleri, rekabetin de yer aldığı genel sektör dinamikleri açısından incelenmiştir. Firmanın, kendi kaynakları ve aynı zamanda 'çevresel cömertlik' kavramına uygun olarak çevre koşullarının sunduğu imkanlar doğrultusunda avantajları, dezavantajları ve tüm bu faktörlerin nasıl yönetildiği nedenleriyle birlikte ortaya koyulmuştur. Firmaların, sahip oldukları, sahip olabilecekleri, ve geliştirebilecekleri tüm kaynakları ile beraber aynı zamanda var olan, değişen ve yine geliştirebilecekleri çevresel koşulları bir arada değerlendirmeleri gerektiği, ve bu değerlendirmeler neticesinde doğru stratejik planlar oluşturabilmeleri ve bu planları uygulayabilmeleri pazarda 'rekabet üstünlüğü' konumunu elde edebilmeleri açısından vazgeçilmez olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yeni başlayan firma, firma kaynakları, çevresel faktörler, çevresel cömertlik, rekabet üstünlüğü.

A CASE STUDY FOR COMPARING COMPANY RESOURCE USAGE VS ENVIRONMENTAL GENEROSITY UNDER THE COMPETITION SUPERIORITY MODEL - AKSARAY GLASS BALCONY COMPANY

ABSTRACT: In the business world, at which, competition is getting harder and expanded each and every day; one of the most important topic to be decided by the companies is identifying the right usage of company resources and adapting the environmental conditions to be able to position themselves superior than their competitors in the market. With the given and decided conditions and resources, companies have to choose the most effective and efficient ways to get an advantage at competition. In this research, firstly, the definitions of the company resources and the environmental factors are defined with the relevant examples; and then which of those factors are effective in companies' growth in getting a superior position at the competition with the relevant models took place in the literature are explained. Then, both models are evaluated together and within the changing and dynamic corporate conditions, the managerial strategies that are designed and focused by the managers are explained in the research. In parallel with those definitions; and in line with the competitive models, the questions that have to be asked and the decisions that have to be taken by the managers are analyzed.After giving the details about the competition models took place in the literature; then the case study, at which, three entrepreneurs outside the glass balcony industry founded a glass balcony company at Aksaray, Niğde in 2005 is explained in this research. The reasons of founding the company, its operational areas, and the industrial indicators with the effects of the competition are also explained. Following this; the advantages and the disadvantages of exploiting the internal company resources and using the environmental factors, with the help of 'environmental generosity' concept for the company, with

the way of managing those factors are described.Considering both; the resources that the companies have, might have, and might be developed and the environmental factors that already exist, might generate, and might be developed by the companies is a necessity. Due to that consideration; designing, planning and applying the relevant managerial strategies for the companies to be able to position themselves versus competition is also vital.
Key Words: Startup Company, company resources, environmental factors, environmental generosity, competitive superiority.

1. FIRMALARIN REKABET STRATEJILERI MODELLERI

İş dünyasında; rekabet koşullarının oluştuğu andan itibaren, firmaların hangi strateji ve unsurları ile rekabet etmeleri gerektiği ve bu rekabette nasıl ön plana çıkacaklarına dair modellemeler, araştırmacılar tarafından çok uzun bir dönemden itibaren incelenmektedir. Bu incelemelerin sonucunda en çok öne çıkan kavramlar; firmaların rekabet avantajlarının kendi iç kaynaklarından mı yoksa çevresel faktörlerden mi soruları sorularak ortaya çıkarılmıştır.

Bu sorulara cevap olarak literatüde iki önemli model oluşturulmuştur. Bunlardan birincisi; 'Endüstriyel Organizasyon Modeli'dir (Industrial/Organization Model). Diğeri ise; 'Kaynak Esaslı Model'dir (Resource Based View – RBV) (Soyer & Erkut, 2008).

Porter'ın (1979, 1980, 1985) yapmış olduğu çalışmalara göre; ***'Endüstriyel Organizasyon Modeli'***, firmaların içinde bulundukları endüstrilerin sundukları şartlar ve imkanlar dahilinde diğer firmalara fark yaratabildiklerini ve ancak yine firmaların sektörün gerektirdiği koşullara uyum sağlamaları halinde başarılı olabildikleridir. Bu da firmların rekabet üstünlüğünün, çevresel faktörler doğrultusunda, özellikle de sektörde yer alan diğer firmaların stratejilerine uygun cevaplar vermek suretiyle mümkün olabileceği düşüncesi ile mümkün olabilmektedir.

Bu modelin temeli, Mason'un (1939) firmanın içinde bulunduğu sektör ile firmanın performansı arasında doğrudan bir ilişki olduğunu belirten araştırmasıyla oluşturulmuştur. Bain (1959), yapmış olduğu çalışmada; aynı olmayan sektörlerde yer alan firmaların performans farklılıklarının, ilgili firmaların içinde bulundukları sektör koşullarına göre belirlendiğini ortaya koymuştur. Araştırmacının geliştirmiş olduğu modele göre, firmaların belirlemiş olduğu stratejiler, içinde bulundukları sektör ve pazarların şartlarına göre şekillenmekte ve oluşan bu stratejilerde ilgili firmaların performanslarında belirleyici olmaktadır.

Araştırmacının ortaya koyduğu modelde, her ne kadar firmaların uyguladıkları stratejilerin içinde bulundukları sektörleri etkileyebilecekleri ve hatta değiştirebilecekleri göz arda edilse de, model yine de zaman içinde bazı değişimlere ve gelişimlere maruz kalmıştır. Gelişen modele göre; firma stratejileri, sektöre diğer firmaların girişini kolaylaştırmak ya da zorlaştırmak konularında etkili olabilmektedirler. Modelin bu genişletilmiş halini; Porter (1981), Caves (1984), Teece (1984) yapmış oldukları çalışmalarda detayları ortaya koymuş ve desteklemişlerdir. Bu modelin gelişen ve değişen anlayışı ile birlikte araştırmacılar, firma performanslarını incelerken bu kez firmalar arası ilişkileri ve etkileşimleri de dikkate almayı başlamışlardır (Soyer & Erkut, 2008).

Porter (1979), yapmış olduğu çalışmada; gelişen ve değişen sektör koşulları ve firma performansı bağlantılı modelin, firmalar arası etkileşimin de dahil edilmesiyle detaylandırılan yeni modele uygun olarak 'Beş rekabet gücü modeli'ni ortaya koymuştur. Bu modele göre; firmaların, içinde bulundukları sektörlerde rekabet üstünlüğünü elde edebilmek için, rekabet içerisinde konumlarını etkileyebilecek olan 'mevcut rakipler, olası rakipler, müşteriler, tedarikçiler, ve ikame ürünler' faktörleri dikkate alması ve rekabete uygun stratejiler geliştirebilmeleri gerekmektedir. Sektörün dinamiklerinin yanı sıra, firma performanslarının rekabete uygun olarak belirlenebileceğini belirten Porter (1980), yaptığı diğer bir çalışmada ise; firmaların rakiplerine göre uyguladıkları stratejileri daha da detaylandırmıştır. Buna göre, firmalar; rakiplerine göre pozisyon konumlandırma avantajlarını, 'maliyet liderliği', 'farklılaştırma' ve 'odaklanma' stratejileri ile sağlayabilmektedirler. Yani firmalar, ürünlerini farklılaştırmaktan, ikame ürünlerinde maliyet avantajını kullanarak öne çıkmaya kadar uzanan geniş bir yelpazede rekabete üstünlük sağlayabilmektedirler.

Diğer yandan ***'Kaynak Esaslı Model'*** anlayışına göre; firmaların sağlamayı planladıkları rekabet üstünlüğünün, çevresel faktörlerden ötürü değil, tam tersine firmaların sahip oldukları insan kaynakları, yetenekler, bilgi birikimleri, deneyim, tecrübe, fiziksel kaynaklar gibi iç kaynakları sayesinde elde edilebileceği görüşü hakim olmaktadır (Soyer & Erkut, 2008). Rumelt (1984), Wernerfelt (1984), Barney (1991), ve Mahoney ve Pandian (1992) bu görüşü ve modeli destekleyen araştırmacılardan sadece birkaçını temsil etmektedir.

Bu modelin gelişmesinde, Lippman ve Rumelt (1982) ve Rumelt'in (1984) çalışmaları etkili olmuştur. Araştırmacılar, farklı konu başlıkları açısından sektör içi firmaların aynı olmadıklarını ve birbirlerine nazaran ayırışım gösterebildeklerini ortaya koymuşlardır. Barney (1986) ise, yapmış olduğu çalışmada; firmaların doğru stratejilerle kendi kaynakları üzerinden daha fazla gelir elde etmenin, yine sahip olduğu çalışanların yetenek ve özellikleri sayesinde rekabet üzerinde daha iyi konumlar elde edebilmenin mümkün olduğunu ileri sürmüştür.

Benzer bir şekilde Day ve Wensley (1988), Aaker (1989), ve Grant (1991) çalışmalarında rekabet içerisinde avantaj sağlayabilmenin yolu olarak, firmaların iç kaynaklarına odaklanmaları gerektiği üzerinde durmuşlardır. Barney'in (1991) yapmış olduğu çalışmada; firmalar, rekabet üstünlüğü için gerekli olan kaynakların kontrolünde farklılıklar gösterebilmekte ve bu kontrol sürecinin başarısı, firmaların başarısında da etkili olabilmektedir. Ray ve arkadaşları (2004) ise; firmaların rekabet üstünlüğü arayışlarında fiziksel olmayan kaynakların yönetimin önemine vurgu yapmışlardır. Bunların yanı sıra Reed ve Defillippi (1990), Conner (1991), Black ve Boal (1994), ve Oliver'ın (1997) çalışmaları da rekabette kaynak odaklı stratejik modelin gelişimine katkıda bulunmuşlardır.

Bazı araştırmacılar ise bu iki modeli de tek doğru izahat olarak kabul etmemişlerdir. Bu araştırmacılar, firmaların iç kaynakları ya da çevre koşullarına göre konumlanmalarının tek başına yeterli olamayacağı, firmaların rekabet üstünlüğünün ancak karşılaşabilecekleri yeni fırsatlara uygun olarak stratejiler geliştirmesiyle ve mevcut kaynaklarının yanı sıra yeni fırsatlara uygun yeni kaynaklar oluşturmasıyla mümkün olabileceğini belirtmişlerdir

(Prahaladve Hamel, 1990; Hamel ve Prahalad, 1994; Priem ve Butler, 2001). Bu anlamda doğru bir analiz yapabilmek adına; rekabette üstünlük sağlamak, firma kaynaklarının doğru bir şekilde anlaşılması, ve çevresel avantaj faktörlerinin de doğru bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir.

2. REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ – KAYNAK KULLANIMI – ÇEVRESEL AVANTAJ FAKTÖRLERİ

Rekabet üstünlüğü kavramına dair Hofer ve Schendel (1978) ve Bamberger (1989), yapmış oldukları çalışmalarda; firmaların elde edecekleri rekabet üstünlüğünü, sahip oldukları kaynakların kullanım modelleri ile açıklamaya çalışmışlardır. Kogut (1985), konuya daha geniş bir açıdan yaklaşarak, rekabet üstünlüğünü; kurumların kendilerine ait olan her türlü üstünlük şeklinde bir açılım gerçekleştirmiştir. Kay (1993) ve Hu (1995) çalışmalarında; rekabette elde edilebilecek üstünlük için genel olarak sektörün ya da özellikle belirli bir pazarın seçilmesi gerektiklerini belirtmişlerdir. Zahra ve Das (1993) ise; rekabet üstünlüğünü, firmaların geliştirdiği özgün konum olarak nitelemişlerdir.

Kaynak kullanımı, rekabet üstünlüğü ile ilgili birçok araştırmaya konu olmuştur. Javidan (1998), yapılan çalışmada; firma kaynaklarını, fiziksel, fiziksel olmayan ve beceriler şeklinde gruplandırmıştır. Araştırmacıya göre, bu kaynaklar firmanın performansında belirleyici role sahiptirler. Benzer bir biçimde firmaların kaynaklarının neler olduğu, nelere sebep olabileceği, firma performansıyla nasıl ve ne oranda ilgili oldukları vb. tüm konularda araştırmalar yapan birçok araştırmacı vardır. Day (1984), Aaker (1989), Bamberger (1989), Hoffman (2000) ve Carmeli (2001) bu araştırmacılardan sadece birkaç tanesidir.

Yapılan bu ve benzeri tüm araştırmaların sonucunda araştırmacıların firma performanslarını etkileyen, firma kaynakları olarak tespit ettikleri unsurlardan bazıları şu şekildedir (Soyer & Erkut, 2008); stratejik esneklik, fiziksel kaynaklar, fiziksel konum, finansal yapı, teknolojik kaynaklar, gelişmiş teknolojilerin kullanımı, bilgi teknolojileri, pazar ihtiyaçları bilgi kullanımı, hedef pazar ihtiyaçlarının anlaşılması, pazarlama becerileri, reklam ve tutundurma programları, tedarikçilerle ilişkiler ve tedarikçi sadakati, tedarikçilerin tecrübeleri, müşteri odaklılık ve müşterilerle kurulan uzun dönem ilişkiler, müşteri sadakat konumlandırılmaları, müşteri hizmetleri, marka ve ürün çeşitliliği, müşteri memnuniyeti, çalışan sadakat statüleri, kurumsal yönetim uzmanlığı ve kalitesi, yöneticilerin bilgi ve becerileri, yönetim uzmanlığı ve kalitesi, insan kaynakları yönetimi, çalışanların bilgi ve becerileri, çalışanların yaratıcılıkları, firma ünü ve imajı, kurum kültürü ve iklimi, organizasyonel yapı, organizasyonel katılımcı yönetimler, ürün ve hizmet kalitesi, maliyet yönetimi, ölçek ekonomileri, kapsam ekonomileri, yenilikçi özellik ve tasarımlar, sürekli gelişim, yeni teknolojilere uyum, yeni ürün lansmanları, ticari ilişkiler, toplumsal ilişkiler, pazar payı, sektörde öncül aksiyonlar uygulayabilme, kurum içi iletişim kalite ve becerisi, öğrenen organizasyon olabilme becerisi, fonksiyonal yönetim becerileri olarak satış, pazarlama, finans, insan kaynakları, operasyonel beceriler.

Çevresel cömertlik ile ilgili tanımlar yapılmış çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Staw ve Szwajkowski (1975); Dess ve Beard (1984); ve Castrogiovanni (1991) yapmış olduğu araştırmalarda çevresel cömertik kavramını; firmanın ihtiyaç duyduğu kaynakların, firmaların çevresi içerisinde çok ya da az olarak bulunması şeklinde ifade etmişlerdir. Kim (2002) ise; çevresel cömertliği, pazardaki kaynak ve fırsatların bolluğu ile ilişkilendirmiştir. Bazı araştırmacılara göre ise; çevresel cömertlik, çevresel faktörlerin, bir firmanın düzenli olarak büyüyebilmesine olan katkısı olarak tanımlanmıştır (Dess ve Beard, 1984; McArthur ve Nystrom, 1991; Goll ve Rasheed, 2004; Aragon Correa ve Sharma, 2003). Yine benzer bir şekilde diğer bazı araştırmacılara göre ise, çevresel cömertlik; çevre faktörlerinin mevcut ya da yeni firmaların düzenli büyüyebilmeleri için firmalara sağladığı yeterli düzeydeki kaynak faktörlerini içermesidir şeklinde ifade edilmiştir (Dess ve Beard, 1984; Yasai Ardekani, 1989; Kotha ve Nair, 1995; Castrogiovanni, 2002).

Fuentes ve arkadaşları (2004), yaptıkları çalışmada; çevresel cömertliği sınıflandırmışlar ve belirli kategorilere altında incelemişlerdir. Araştırmacılar, yaptıkları sınıflandırmada, kategorileri; 'Kapasite'; 'Büyüme / Küçülme'; ve 'Fırsat / Tehdit' olarak belirlemişlerdir. Araştırmacılar, 'kapasite' başlığı altında;sektördeki talep, sektördeki müşteri sayısı, sektördeki toplam satış, sektördeki toplam çalışan sayısı, sektördeki yatırımların karşılığı, sektördeki özvarlık karlılığı, sektördeki satışların karlılığı, sektördeki firma sayısı, ve sektördeki yatırım sermayesi kavramlarını konumlandırmışlardır. Araştırmacılar yine 'büyüme/küçülme' başlığı altında; sektördeki firma sayısı, sektördeki yatırım sermayesi, sektördeki toplam talep artış, sektördeki toplam satış artış, sektör büyümesi, sektör karlılığındaki artış, sektördeki çalışan sayısındaki artış, sektördeki firma sayısındaki artış, sektördeki firma varlıklarındaki artış, sektördeki müşterilerin alım güçlerindeki artış kavramlarını konumlandırmışlardır. Son olarak araştırmacılar, 'fırsat / tehdit' başlığı altında; sektördeki büyüme fırsatları, kaynaklara kolay erişim, sektör satış yoğunluğu, sektördeki kar fırsatları, sektördeki rekabet yoğunluğu, sektördeki rakip faaliyetlerinin etkileri kavramlarını konumlandırmışlardır.

3. VAKA ÇALIŞMASI: 'AKSARAY CAM BALKON' FIRMASININ, FIRMA İÇ KAYNAKLARI VE ÇEVRESEL FAKTÖRLER BAĞLAMINDA REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ MUKAYESELI ANALIZI

Aksaray Cam Balkon Firması; 2005 yılında, Niğde Aksaray'da cam balkon sektörünün dışından üç girişimcinin ortaklığında kurulmuştur. Firmanın kuruluşunda, önemli sayılabilecek bir fırsat analizi yapılmıştır. Öncelikli olarak, Türkiye pazarında cam balkon sektörüne genel olarak bakıldığında; bahsedilen dönemde, ürün sınırlı sayıda yerli firma tarafından üretilip pazara sunulmakta ve bu anlamda çok az sayıda yerli marka faaliyetlerini sürdürmekte ve yine bu ürünün uygulamaları sadece Türkiye'nin az sayıda büyük şehrinde uygulanabilmekteydi. Ürünün uygulanabilmesi için, hanelerin geniş balkona ve aynı şekilde geniş bir dış yüzey alanına sahip olmaları gerekmekteydi. Bahsedilen dönemde, ürünün özelliklerini taşıyan birebir muadil bir ürün bulunmamaktaydı, bunun yerine hane müşterileri tarafından, balkonlarının tam olarak kapatılmasıistendiği takdirde, cam doğrama uygulamaları kullanılmaktaydı. Ayrıca, yine aynı dönemde, cam balkon uygulamaları, muadil diğer uygulamalara nazaran potansiyel müşteriler açısından çok daha pahalı ancak üretici firmalar açısından çok daha karlıydı.

Diğer taraftan, cam balkon ürünlerini üretmek, özel bir teknik bilgi istemekteydi ve yine özel işçilik uygulamaları ile üretilebilmekteydi. Ürünün, Türkiye pazarındaki konumu incelendiğinde; tıpkı marka adetlerinde olduğu gibi, üreticiler de çok sınırlı sayıda yer almaktaydı. Üreticilerin bazıları, yine kendi markaları ile pazarda müşterilerine ulaşırken, bazı üreticiler ise sadece ürünü üretip, pazarda markası olan firmalara ürünü satmaktaydı. İlgili dönemde, müşterilerin statüsü incelendiğinde; müşteriler, geleneksel balkonlarında, doğrama tipli ürünler kullanırken, ancak büyük şehirlerde çok sınırlı sayıda yer alan lüks site ve rezidanslarda cam balkon uygulamaları kullanılmaktaydı. Türkiye pazarında, firmaların, sektöre giriş bariyerleri de önemli ölçüde fazlaydı. Büyük bir çoğunlukla müşterilerin ürün ve uygulamayı bilmiyor olması, yaygın olarak birçok cam balkon ürünlerinin satış ve dağıtımını yapacak bir dağıtım ya da perakende ağı olmaması, ürünün müşteriler açısından çok pahalı olması ve lüks ürün olarak konumlanması, ürünün üretilmesi ve balkonlara montajı için çok

sayıda nitelikli personel olmaması vb. nedenler dolayısıyla sektöre giriş çok kolay olamamaktaydı.

Diğer yandan, *Aksaray Cam Balkon* firmasının girişimci kurucuları için sektörde var olan bazı fırsatlardan yararlanmak imkanı da vardı. Yatırımcılar, öncelikle ilk operasyona başlayacakları alt coğrafi pazarın seçiminde inovatif bir yaklaşım sergileyerek oluşturacakları cam balkon markasının lansmanı ve ürün satışı için büyük şehirler yerine Niğde, Aksaray'ı belirlediler. Bu seçimde; en öncelikli etken Aksaray'da yer alan potansiyel müşteri özellikleriydi; Aksaray'da ev sahiplerinin dörtte üçü Avrupa'da yaşamak ve çalışmaktaydı ve sadece yazın iki ya da üç aylığına memleketleri olan Aksaraya'a gelmekteydiler. Bu kişiler; aynı zamanda yazın kaldıkları Aksaray'daki evlerinin inşaatı, yapısı, tasarımı vb. tüm detayları ile ilgili, döviz ile maaşlarını da kazanmanın da etkisiyle çok özen göstermekte ve önemli miktarda harcama yapmaktaydılar.

Diğer önemli bir özellik ise, Aksaray bölgesinde evlerin ve evlerin balkonlarının, dolayısıyla ön cephelerin de çok geniş olmasıydı, aynı zamanda tasarımsal olarak da bu balkonların köşeleri bombeli olmaktaydı, bu da cam balkon uygulamalarının işçilik ve üretim anlamında daha da maliyetli olması ve müşterilerin ödeyeceği bedelin daha yüksek olacağı anlamına gelmekteydi. Bunların yanı sıra, yine nüfusun dörtte üçünün, yılın 9-10 ayında Avrupa ülkelerinde yaşadığı düşünüldüğünde, ve bahsedilen dönemde bu kişiler tarafından Avrupa'da cam balkon uygulamalarının sıkça gözlemlenmesinden ötürü hedef müşteri kitlesi cam balkon ürününe aşina ve talepkardı, ve hatta birçoğu Avrupa'da yaşadıkları evlerde cam balkonürünü kullanmaktaydılar. Çalışmanın önceki bölümlerinde de belirtildiği gibi, yatırımcıların bu coğrafi alt pazarı seçmesindeki diğer bir sebep ise, 'Aksaray Cam Balkon' firması kurulana dek, bölgede herhangi bir cam balkon üreticisinin ya da satıcısının/markasının olmamış olmasıdır. Firma yatırımcıları da öncelikle aldığı siparişler üzerine üretimlerini Ankara'da gerçekleştirip Aksaraya'a sevk etmişlerdir, daha sonraki dönemler de ise Aksaray'da üretimi gerçekleştirmeyi başarmışlardır.

'Aksaray Cam Balkon' firmasının kurucuları, yaptıkları yatırımları sadece ürün odaklı olarak düşünmemiş olup, ayrıca daha önce sahip oldukları kurumsal tecrübeler neticesinde ürün ile ilgili hizmetler konusunda da yetkin planlama ve uygulamalar gerçekleştirmişlerdir. Öncelikle bir showroom açılıp, cam balkon ürünleriyle birlikte diğer bazı ev dekorasyon ve aksesuar ürünlerini de sergilenmeye başlanmıştır. Bunun yanı sıra uzman ajanslar tarafından oluşturulmuş kurumsal internet sayfası, kurumsal marka kimliğine uygun marka gösterimi (çalışan kıyafetlerinden, showroom, araba giydirmelerine kadar vb. tüm iletişim mecralarında), çağrı merkezi, satış sonrası hizmetleri, marka, pazarlama, tutundurma faaliyetleri, müşteri esnek ödeme koşulları gibi birçok kurumsal uygulamada da güçlü bir kurumsal kimlik sergilenmiştir.

Firma, bu girişimci fikirler ve kurumsal planlamalarıyla, kuruluşunun ardındanilk altı aylık sürecin sonunda önemli miktarda satış rakamlarına ulaşmış ve marka bilinirliği ve farkındalığı anlamında gelen geri bildirimler ve görüşülen müşteri sayısı düşünülerek yüksek seviyelere

ulaşmıştır. Devam eden süreçte, firma; Aksaray'ın içinde bir üretim hattı oluşturmuş, ilgili üretim ve teknik kadroları istihdam etmiş ve üretimi bizzat faaliyet gösterdiği bölgede gerçekleştirmeye başlamıştır. Daha sonra 'Aksaray Cam Balkon' firması, gelen talepleri de dikkate almak suretiyle satış ve operasyon bölgesini genişletmiş ve kademeli olarak büyüyerek 9-10 ilde faaliyet göstermeye başlamıştır. Firmanın kuruluşundan yaklaşık iki buçuk yılın ardından göstermiş olduğu başarılar ve vaad ettiği potansiyel de dikkate alınmış ve Dünya'nın en çok satış yapan ve en bilinen cam balkon firmalarından biri olan bir Alman firması tarafından satın alınmıştır. Bu sayede Alman firması da gittikçe yükselen Türkiye cam balkonu pazarına penetre olma fırsatı yakalamış ve Türkiye pazarı operasyonlarını 2020 yılı itibarıyla halen sürdürmektedir.

'Aksaray Cam Balkon' firmasının kuruluşu, stratejik planlamaları, operasyonları ve faaliyetlerine, araştırmanın da konusu olan hangi kaynakların, ne ölçüde kullanıldığı ile ilgili ve sonuçların nasıl şekillendiği ile ilgili analizi yapmak yerinde olacaktır. Öncelikle, 'Aksaray Cam Balkon' firmasının, *firma kaynaklarının* kullanımı incelenecek olursa, firma; kurucu yatırımcıların bilgi, beceri ve tecrübelerini kullanarak gerek firmanın kuruluşundaki gerekçeler de gerekse firmanın kuruluşunun ardından planlayıp geliştirdiği ve uyguladığı stratejik yönetim sayesinde önemli bir başarı elde etmiştir. Bu stratejik yönetiminin en önemli parçalarından bir tanesi; pazarı anlamak, müşteri ve ihtiyaçlarını doğru tespit etmek şeklinde ortaya koyulmuştur. Bu yönetim, aynı zamanda devam eden süreçte firmanın müşterileriyle memnuniyete ve sadakata dayalı uzun vadeli ilişkiler kurulmasını sağlamış ve birçok müşteriyi marka elçisi haline getirmeyi başarabilmiştir.

Bunun yanı sıra, firmanın kurulması ve belirli bir kar miktarı elde edene kadar ve daha sonra yine kendi üretim imkanlarını oluşturabilmek için; firmanın yatırımcı ortakları finansal bir kaynak oluşturmuş ve firmanın özsermayesini oluşturmuşlardır. Firmanın kuruluşunun ardından ve devamında, firmanın sahip olduğu, doğru planlanmış insan kaynakları yönetimi sayesinde; üretim, satış, pazarlama, finans, satış sonrası hizmetler, lojistik, üretim, teknik-mühendislik vb. birçok alanda doğru sayı ve kalitede çalışanı istihdam edebilmiş ve sahip olduğu insan kaynaklarını yine etkili bir biçimde kullanmıştır. Firma kaynaklarından biri olan fiziksel bir showroom dışında, sürecin devamında oluşturduğu üretim tesisi de firmanın fiziksel kaynakları içinde yer almaktaydı. Pazarlama ve satış konusunda yeni bir ürün pazarında ve yeni bir coğrafi pazarda müşteri odaklı kurumsal stratejiler yine firmanın sahip olduğu kaynaklar olarak gösterilebilecektir. Ayrıca firmanın operasyonlarını başlatırken bir arada çalıştığı tedarikçiler ile kurulan uzun vadeli, güvene dayalı ve çözüm odaklı iş ortaklığı modeli de firmayı başarıya götüren önemli firma kaynakları olarak kabuledilebilecektir. Devam eden süreçte, firmanın kendi adına oluşturduğu üretim tesislerinde, ürettiği ürünlerde ve en önemlisi bu alanda ve diğer alanlarda çalıştırdığı gözetmiş olduğu kalite odaklılık da firmanın kaynakları içerisinde kabul edilebilecektir. Firmanın pazarda artan satışları, gelirleri ve düşen maliyetleri de düşünülerek ortaya çıkan ölçek ve kapsam ekonomileri avantajı da sahip olunan kaynaklar arasındadır.

Yukarıda anlatılan firma kaynaklarını da kapsayan ve oluşmalarında etkin olan, sektörde birçok fikir ve uygulamada öncül olabilmek ve en önemlisi değişen koşullara nispeten öğrenen bir organizasyon yapısı kurgulayabilmek 'Aksaray Cam Balkon' firmasının en etkili firma kaynakları olarak düşünülebilecektir.

Araştırmanın konu aldığı ve rekabet modeli içerisinde önemli bir yer tutan diğer başlık ise *çevresel cömertliktir*, ve verilen vaka çalışması dahilinde bu kavramı incelemek de yerinde olacaktır. Temel tanım olarak, çevre faktörlerinin bir firmaya sunduğu imkan ve olanakların literatürde çevresel cömertlik olarak tanımlandığı önceki bölümde belirtilmiştir. Fuentes ve arkadaşlarının (2004) çevresel cömertlik ile ilgili yapmış olduğu sınıflandırmadan yola çıkılacak olursa; 'Kapasite' başlığı altında, bahsedilen dönemde ve Türkiye pazarında çok az sayıda firma, az sayıda sektör çalışanı, sektördeki talep, sektördeki özvarlık, ve sektördeki yatırım sermayesi miktarı çok düşüktü. Buna karşılık, firma yatırımcıları, sektördeki karlılık oranlarını da dikkate alarak henüz ham bir durumda bulunan sektörde çevrenin, kendilerine sunduğu fırsat ve cömertlikten faydalanmışlardır.

Araştırmacıların sınıflandırmasına yer alan ikinci sınıflandırmanın başlığı ise 'Büyüme/Küçülme' kategorisiydi. Bu kategori altında, firmanın büyüme potansiyelini de değerlendirmek mümkün olabilmektedir. Sektördeki talep artışı, firma sayısı artışı, gelir artışı, firma ve sektör çalışan sayılarındaki artış ve müşterilerin alım gücündeki artış gibi ölçütler değerlendirmede kullanılmıştır. 'Aksaray Cam Balkon' firması, Türkiye pazarında sektörün gelişimini ve ulaşacağı potansiyeli doğru algılamış ve bu anlamda yapılan yatırımların karşılığını alabilmiştir.

Araştırmacıların belirtmiş olduğu son kategori ise; 'Fırsat/Tehdit' başlığıdır. Bu kategoride de sektörde; sektörün dinamikleri ve rekabet açısından fırsatlar ele alınmaktadır ki 'Aksaray Cam Balkon' firmasının kurulumu ve büyümesinde en önemli kategori, bu kategoridir. Firma, fırsatta henüz oluşmamış kurumsal rekabet düzleminden, sektördeki karlılıktan, sektörün geleceğinden, ayrıca ürünün en hızlı şekilde kabul görebileceği alt coğrafi pazarında faaliyetlerini sürdürerek, sektördeki fırsatları etkili bir şekilde değerlendirmeyi başarmıştır.

'Aksaray Cam Balkon' firmasının, yapmış olduğu stratejik planlamalar, ve kendi kaynakları ile birlikte çevresel faktörlerin de sunmuş olduğu avantajlı konular sonucunda yürütmüş olduğu operasyonlar sonucunda *rekabet üstünlüğü* elde etmiş, ve firmanın yatırımcılarını başarıya ulaştırmıştır. Rekabet üstünlüğü modeline göre; 'Aksaray Cam Balkon' firması, rakiplerine göre tamamen kendisine ait özgün bir konum üstünlüğü elde edebilmeyi başarmıştır. Bunun yanı sıra, firma, literatürde yer alan rekabet modeli tanımına uygun olarak, seçmiş olduğu sektörün kendi dinamikleri hedeflenerek, yine sektörün potansiyeli ve olası fırsatları düşünülerek özel bir sektör ve yine literatürdeki tanımlara uygun olarak belirli bir pazar yeri seçilerek, sektördeki rakiplerine üstünlük sağlamıştır. Ayrıca, firma, sadece sektör ve çevre koşulları ile değil, aynı zamanda olası tüm kaynaklarını da etkili ve verimli kullanarak kazandığı rekabet üstünlüğünü sürdürülebilir hale getirmeyi de başarmıştır.

SONUÇ

Literatürde, firmaların rekabeti ve firma performansları ile ilgili farklı kuramlar ortaya konmuştur. Bu kuramlardan bir tanesi 'Endüstriyel Organizasyon Modeli'dir, bu modele göre; firmaların performanslarını, gelirlerini, cirolarını, büyümelerini vb. tüm belirleyici göstergeleri, firmanın içinde bulunduğu sektörün koşulları ve şartları belirlemektedir. Daha sonra model, geliştirilmiş ve çevresel ve sektörel unsurların içine rekabet ve firmaların rekabet ile ilişkileri de dahil edilmiştir. Bu anlamda firmaların, ancak uygulayacağı bazı stratejiler sonucunda rekabete karşı üstünlük sağlamasının mümkün olabileceği ortaya konmuştur.

Firma performansları ile ilgili kuramlardan bir diğeri de, 'Kaynak Esaslı Model'dir, bu modele göre; firmaların performanslarını, ve devam eden süreçte büyüme potansiyellerini sahip oldukları kaynaklar ve kaynakların kullanımı belirlemektedir. Yapılan araştırmalarda; firma performansları, firmaların fiziksel ve fiziksel olmayan kaynaklarının kullanımı tanımları ile birlikte, yine firmaların iç ve dış kaynakların kullanımı tanımları da kapsanmış ve bu anlamda diğer firmalara nazaran rekabet üstünlüğü modelini tanımlamak üzerine odaklanılmıştır. Diğer bazı araştırmacılara göre ise, firmaların performansları ve rekabete göre üstün bir konum alabilmeleri; ancak sektörün dinamiklerini belirleyen ve rekabetin de şekillendirdiği sektörel koşullar ile birlikte firmaların sahip olduğu tüm kaynakların varlığı ve kullanımı ile birlikte değerlendirilmeleri ile mümkün olabilmektedir.

Bahsedilen kuramların tanımlanmasının ardından, ilgili kuramlar odaklanılarak ve genişletilerek, bazı araştırmacılar, firmaların rekabete yönelik stratejileri ile ilgili 'rekabet üstünlüğü' modelini oluşturmuşlar ve bu modelin parçaları olarak da 'firmaların kaynak kullanımı' modeli ile birlikte, 'çevresel cömertlik' modelini de tanımlamışlar ve bu kuramların birbirleriyle ve firma performansları ile ilgili ilişkilerini de incelemelerine konu almışlardır.

Çalışmanın devamında; 2005 yılında, üç girişimci, yatırımcı tarafından Türkiye pazarı içerisinde Niğde, Aksaray alt coğrafi pazarında kurulan 'Aksaray Cam Balkon' firması vaka çalışması anlatılmıştır. İlgili dönemde pazarda var olan tüm koşulların, fırsat ve tehditlerin anlatımı ile beraber, firmayı kuran yatırımcıların firmanın kuruluşunda etkin olan motivasyon unsurları, firmanın kuruluşu, operasyonları, büyümesi ve sonuç olarak firmanın sektörde Dünya pazarlarında lider konumda olan Alman bir firma tarafından satın alınışına dek uzanan tüm süreçler incelenmiştir.

Verilen vaka çalışmasında; 'Aksaray Cam Balkon' firmasının rekabet üstünlüğü modeline uygun olarak irdelenmiş üç ana konuya odaklanılmıştır. i) Firma kaynaklarının rekabet üstünlüğü üzerindeki etkisi; ii) Çevresel cömertliğin rekabet üstünlüğü üzerindeki etkisi; iii) Çevresel cömertliğin, firma kaynakları üzerindeki etkisi. Bu çalışmada; verilen vaka çalışması üzerinden, çevresel etkiler ve firma kaynaklarının, yatırımcılar tarafından, firma yüksek performansı ve rekabet üstünlüğü konumunu elde ederken bir arada değerlendirildiği ve her iki faktörden de faydalanıldığı net bir biçimde ortaya koyulmuştur.

KAYNAKÇA:

Aaker, D.A. (1989). Managing assets and skills: The key to a sustainable competitive advantage. *California Management Review, **31 (2)**.* 91-106.

Aragon-Correa, J.A. ve Sharma, S. (2003). A contingent resource-based view of proactive corporate environmental strategy. *Academy of Management Review, **28 (1)**.* 71-88.

Bain, J.(1959). *Industrial organization.* John Wiley & Sons, New York.

Bamberger, I. (1989). Developing competitive advantage in small and medium-size firms. *Long Range Planning, **22 (5)**.* 80-88.

Barney, J.B. (1986). Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy. *Management Science, **32 (10)**.* 1231-1241.

Barney, J.B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management, **17 (1)**.* 99-120.

Black, J.A. ve Boal, K.B. (1994). Strategic resources: Traits, configurations and paths to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal, **15 (Special Issue)**.* 131-148.

Carmeli, A.(2001). High- and low-performance firms: Do they have different profiles of perceived core intangible resources and business environment? *Technovation, **21 (10)**.* 661-671.

Castrogiovanni, G.J. (1991). Environmental munificence: A theoretical assessment. *Academy of Management Review, **16 (3)**.* 542-565.

Castrogiovanni, G.J. (2002). Organization task environments: Have they changed fundamentally over time? *Journal of Management, **28 (2)**.* 129-150.

Caves, R.E. (1984). Economic analysis and the quest for competitive advantage. *American Economic Review, **74 (2)**.*127-132.

Conner, K.R. (1991). A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm? *Journal of Management, **17 (1)**.* 121-154.

Day, G.S. (1984). *Strategic market planning: The pursuit of competitive advantage*. West Pub., St. Paul, Minnesota.

Day, G.S. ve Wensley, R. (1988). Assessing advantage: A framework for diagnosing competitive superiority. *Journal of Marketing, **52 (2)**.* 1-20.

Dess, G.G. ve Beard, D.W. (1984). Dimensions of organizational task environments. *Administrative Science Quarterly, **29 (1)**.* 52-73.

Fuentes-Fuentes, M.M., Albacete-Sáez, C.A. ve Lloréns-Montes, F.J. (2004). The impact of environmental characteristics on TQM principles and organizational performance. *Omega: The Int. Journal of Management, **32 (6)**.* 425-442.

Goll, I. ve Rasheed, A.M.A. (2004). The moderating effect of environmental munificence on the relationship between discretionary social responsibility and firm performance. *Journal of Business Ethics, **49 (1)**.* 41-54.

Grant, R.M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review, **33 (3)**.* 114-135.

Hamel, G. ve Prahalad, C.K. (1994). *Competing for the future*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.

Hofer, C.W. ve Schendel, D. (1978). *Strategy formulation: Analytical concepts*. West Pub., St. Paul, Minnesota.

Hoffman, N.P. (2000). An examination of the "sustainable competitive advantage" concept: Past, present and future. *Academy of Marketing Science Review, **2000 (4)**.* 1-16.

Hu, Y.-S. (1995). The international transferability of the firm's advantages. *California Management Review, **37 (4)**.* 73-88.

Javidan, M. (1998). Core competence: What does it mean in practice? *Long Range Planning, **31 (1)**.* 60-71.
Kay, J. (1993). The structure of strategy. *Business Strategy Review, **4 (2)**.* 17-37.
Kim, K. (2002). Output sector munificence and supplier control in industrial channels of distribution: A contingency approach. *Journal of Business Research, **55 (6)**.* 427-440.
Kogut, B. (1985). Designing global strategies: Comparative and competitive value-added chains. *Sloan Management Review, **26 (4)**.* 15-28.
Kotha, S. ve Nair, A. (1995). Strategy and environment as determinants of performance: Evidence from the Japanese machine tool industry. *Strategic Management Journal, **16 (4)**.* 497-518.
Lippman, S.A., ve Rumelt, R.P. (1982). Uncertain imitability: An analysis of interfirm differences in efficiency under competition. *Bell Journal of Economics, **13 (2)**.* 418-438.
Mahoney, J.T. ve Pandian J.R. (1992). The resource-based view within the conversation of strategic management. *Strategic Management Journal, **13 (5)**.* 363-380.
Mason, E.S. (1939). Price and production policies of large-scale enterprises. *American Economic Review, **29 (March)**.* 61-74.
McArthur, A.W. ve Nystrom, P.C. (1991). Environmental dynamism, complexity and munificence as moderators of strategy-performance relationships. *Journal of Business Research, **23 (4)**.* 349-361.
Oliver, C. (1997). Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views. *Strategic Management Journal, **18 (9)**.* 697-713.
Porter, M.E. (1979). How competitive forces shape strategy? *Harvard Business Review, **57 (2)**.* 137- 145.
Porter, M.E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competition*. The Free Press, New York.
Porter, M.E. (1981). The contribution of industrial organization to strategic management. *Academy of Management Review, **6 (4)**.*609-620.
Porter, M.E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. The Free Press, New York.
Prahalad, C.K. ve Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review, **68 (3)**.* 79-91.
Priem, R. ve Butler, J. (2001). Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research? *Academy of Management Review, **26 (1)**.* 22-40.
Ray, G., Barney, J.B. ve Muhanna, W.A. (2004). Capabilities, business processes and competitive advantage: Choosing the dependent variable in empirical tests of the resource-based view. *Strategic Management Journal, **25 (1)**.* 23-37.
Reed, R. ve DeFillippi, R.J. (1990). Causal ambiguity, barriers to imitation and sustainable competitive advantage. *The Academy of Management Review, **15 (1)**.* 88-102.
Rumelt, R.P., (1984). *Toward a strategic theory of the firm*, in Lamb, R., eds.. Competitive Strategic Management, 556-570. Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
Soyer, A. ve Erkut, H. (2008). Organizasyonlar için rekabet üstünlüğü modeli oluşturulması. *İTÜ Mühendislik Dergisi, **7 (4)**.* 36-47.
Staw, B.M. ve Szwajkowski, E. (1975). The scarcity-munificence component of organizational environments and the commission of illegal acts. *Administrative Science Quarterly, **20 (3)**.* 345-354.
Teece, D.J. (1984). Economic analysis and strategic management. *California Management Review, **26 (3)**.* 87-110.
Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal, **5 (2)**.* 171- 180.

Yasai-Ardekani, M. (1989). Effects of environmental scarcity and munificence on the relationship of context to organizational structure. *Academy of Management Journal*, ***32 (1)*****.** 131-156.

Zahra, S.A. ve Das, S.R. (1993). Building competitive advantage on manufacturing resources. *Long Range Planning*, ***26 (2)*****.** 90-100.

THE EFFECT OF CUSTOMER EXPERIENCE ON BRAND IMAGE AND BRAND LOYALTY IN THE AIR TRANSPORTATION INDUSTRY

Asst. Prof. Dr. Cem Duran
Istinye University / Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Department of Information Management Systems
cduran@istinye.edu.tr

Asst. Prof. Dr. Nihat Tavşan
Piri Reis University / Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Business
antavsan@pirireis.edu.tr

İrem Karahan
American Express Global Business Travel / Department of Customer Relations Management
ikarahan@americanexpress.com

ABSTRACT: In recent years, there have been changes in the air transportation industry due to globalization. Prompted by increasing competition, companies are making the customer experience a priority. They recognize that effective customer experience is one of the essential ways for them to differentiate from their competitors. One of the reasons for this shift in emphasis is that passengers are not only expecting more affordable tickets and safe travel, but they are also seeking a seamless and enjoyable flight experience. Given this new framework, airlines are working hard to provide a unique and painless flight experience for their passengers. This research aims to reveal how a positive customer experience in the air transportation industry affects both airline brand image and brand loyalty. As a result of this research, it can be deduced that a positive customer experience and brand-centric promotion across multiple communication channels can positively affect airline brand loyalty and brand image.

Key Words: Customer Experience, Brand Image, Customer Loyalty, Airlines Industry, Service Marketing

HAVAYOLU TAŞIMACILIĞINDA MÜŞTERİ DENEYİMİNİN MARKA SADAKATİ VE MARKA İMAJINA ETKİSİ

ÖZET: Son yıllarda küreselleşmenin de etkisi ile hizmet sektöründe değişiklikler meydana gelmiştir. Artan rekabet ile birlikte firmalar müşteri deneyimine önem vermiş; bunun rakiplerinden farklılaşmak için önemli yollardan biri olduğunu kabul etmiştir. Havayolu sektöründe de birçok önemli gelişme yaşanmaktadır. Yolcular artık uygun bilet, güvenilir seyahatin yanı sıra havayolu ile bağ kurup kusursuz bir deneyim sağlayabileceği bir havayolu aramaktadır. Bu çerçevede havayolları yolcularına benzersiz bir uçuş deneyimi yaşatabilmek için kıyasıya çalışmaktadır. Bu araştırmanın amacı havayolu taşımacılığı sektöründe müşteri deneyiminin marka sadakati ve marka imajını nasıl etkilediğini ortaya çıkarmaktır. Araştırma sonucunda başarılı bir müşteri deneyimi yönetimi sistemi ile tüm iletişim kanalları etkin bir şekilde kullanılarak marka sadakatini ve imajının arttırıldığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Müşteri Deneyimi, Marka İmajı, Müşteri Sadakati, Havayolu Endüstrisi, Hizmet Pazarlaması

1. INTRODUCTION

Marketing has dramatically evolved over the past two decades, and, in today's fast-paced world, it is still evolving. From the consumer side, customers are becoming more conscious of what companies can offer them, and their voices have become crucially essential to getting those companies to provide what customers are looking for. Moreover, because of competing products and economic reasons, making a purchasing decision becomes more challenging each day for the consumer. To respond to this, companies are designing new marketing strategies in an effort to differentiate themselves from their competitors. Now, in contrast to traditional marketing paradigms that seem to be losing their effectiveness, a new approach has arisen: Experiential Marketing. Experiential Marketing's target is individuals rather than the masses. The "one-size-fits-all" approach of the past is being discarded. Today, the customer is recognized as a unique individual who should have an active part in co-creating the Customer Experience. This is because marketers now understand that customers are emotional decision-makers. This means that there must be an emotional connection between the customer and the product, or else the customer will not purchase it. This paper mainly focuses on this new and necessary approach to the customer experience and its impact on brand image and brand loyalty especially in the airline industry. Three main aspects of this topic are discussed in this paper: 1. Changes in customer experience from the perspective of the airline industry. 2. How brand image impacts the development of a positive customer experience, and 3. The elements that foster brand loyalty. Finally, practical suggestions are offered for how companies, specifically the airlines, can implement this new approach into their marketing.

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

Throughout the 20th century and into the 21st, marketing directors, brand managers, marketing academicians, and consultants have devised principles, concepts, and methodologies referred to as "traditional marketing principles" (Kinnear & Bernhardt, 1983) to help companies connect with customers. Since marketing is becoming more influential day by day, it makes sense to re-examine the tried-and-true "traditional" marketing methods to see how well they are actually reaching today's customers. According to The American Marketing Association, marketing is defined as "...the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large" (AMA 2013). Traditional marketing utilizes the "marketing mix," which famously identifies "The Four Ps" in marketing,—Product, Place, Price, and Promotion. This term, "marketing mix," coined by McCarthy (1960), has been used to explain the main marketing tools that a company can use to engage customers—in other words, how to best use The Four P's from the marketing mix to sell their product to customers.

McCarthy's classical marketing mix expanded to seven P's with the contribution of three more P's (Grădinaru et al., 2016; Booms, 1981). These additional P's, People, Physical Evidence and Process, create a general framework for interactions among customers, employees and the physical product/environment. All these elements play a significant role in forming the

shopping experience (Tavşan, 2017; Tsiros and Parasuraman, 2006; Arnold et al., 2005; Kerin et al., 2002; Donovan et al., 1994; Boulding et al., 1993; Hui and Bateson 1991). A new emphasis on these three elements changed the path that companies should take to sell their products. Suddenly, the priority was the customer—not the product or the company. This new customer-centric path start~~s~~ by the company finding out what their potential customers' needs and concerns are, and then creating a customer experience that fulfills those needs.

2.1.The Shift from Traditional to Experiential Marketing

Nowadays, there are abrupt transitions in every area. Recently, there has been a transition from providing a product or service to offering the customer an entire experience. In traditional marketing, the focus was mostly on the product's features and benefits. However, in today's experiential paradigm, the focus has shifted to values. In the traditional view, the target was the masses, and thus customer involvement was passive, but now the target is the individual, and the customer is an active part of the customer experience. Before, the customer was seen as a rational decision-maker and nothing more; now, the customer is viewed as both a rational and an emotional decision-maker.

To differentiate their brand from the others, companies are beginning to prioritize the experiences that come with their products and services. Some researchers have declared that the service sector has been transformed into an experience-based economy (Pine & Gilmore, 1998, 1999; Schmitt, 1999). In a competitive services marketplace, such as the lodging industry, they urge companies to find ways to differentiate themselves from their competitors. In order to accomplish this, Pine and Gilmore (1999) and Schmitt (1999) posit that they need to offer consumer "experiences" in addition to products and services in order to remain competitive in an increasingly commoditized world (Walls, 2009).

2.2.Being Customer-Oriented

Being "customer-oriented" is about creating methodologies for keeping clients. This means developing long-term relationships with them and expanding their buying inclinations instead of continually seeking new customers and making one deal at a time. According to another definition, being customer-oriented is a strategy for building long-term relationships, providing quality products and services, and making a difference by creating a dialog instead of a monologue (Yılmaz et al., 2008). In this way, it pays to offer quality items and services, develop successful relationships when selling, communicate on a personal level with customers, and consistently offer value that competitors aren't offering. Customer-oriented companies do not focus on only making deals or creating one-sided benefits; they are after more. Customer-oriented businesses put the most emphasis on the client and on customer satisfaction, and they design their marketing and sales procedures accordingly. Philip Kotler (2001) and Keller (1993) describe their customer-oriented methodology as: 1. attempting to get to know the client closely, 2. building customer confidence in the products and the company through a number of prompt service~~s~~—all while making the shopping experience pleasant for the customer—and 3. developing loyal clients through programs that promote client fulfillment.

In today's world, customers want to feel special and tend to seek out businesses that can provide enjoyable experiences by offering excellent services. The customer does not pay just for the product or service itself but also for a pleasurable, privileged buying experience. This is especially true in airline travel. Because tickets generally are a pricey commodity, customers want to feel as though they are getting added value, whether it's a discount on the price, bonus flying points, credit toward a rental car or being bumped up to first class. If they receive something extra of value, they feel that it was a fair trade and will likely come back again. Airlines understand this mindset and pour investment into creating the best possible customer experience for their passengers, offering special deals through their advertising and surprise perks for frequent (loyal) travelers. This has become a model for creating customer experience that promotes brand loyalty.

2.3.Customer Experience

In experiential marketing, the fundamental goal of each company is to provide a high-impact customer experience rather than simply promoting the benefits of its products or services. Initially, customer experience had been mainly centered in the amusement and leisure businesses because of what they primarily offer, but businesses in other sectors are now discovering how critical Customer Experience is to their bottom line. Customer experiences can connect with customers on a number of levels, depending on how memorable the highlights are (Carbone and Haeckel, 1994).

According to Mill (1886) an experience has two elements; just as the customer experience has: the customer and the brand. The experiences are encoded by brands and decoded by customers. In the encoding phase, companies develop offerings, brand them and launch them into the market. When the customers encounter the offering-related stimuli, they decode the stimuli, and the experience activates like a chemical reaction (Tavşan, 2017). In today's world, customer experience has become the fundamental purpose of the majority of companies since it enables them to separate themselves from competitors by increasing the quality of their customer experience. Besides, the effective planning of customer experience can rapidly improve their customer service (Pine and Gilmore, 1998) because they are actually responding to the customers' needs. According to Pullman and Gross (2004), experience planning is a strategy to deal with clients' emotional side in reference to the brand. It enables the company to develop a long-term relationship with the customer by the use of both tangible and intangible activities.

The definition of "Experience," and more specifically, "Customer Experience," is not yet set in stone. Among researchers and academicians, there is quite a bit of variation in their definitions, as shown in Table 2.1.

Table 2.1. Definitions of Customer Experience

Authors	Year	Definition
Tavşan and Erdem	2017	Customer Experience is the sum of subjective ideas regarding a product or service that occurs at a conscious or subconscious

		level due to direct or indirect interaction of a customer with brand-related stimuli.
Ray	2008	Experiences interrupt people from their lives and expectations to provide something of interest that demands attention; experiences themselves are incredibly involving.
Mossberg	2007	A blend of many elements coming together that involve the consumer emotionally, physically, intellectually, and spiritually.
Oh, Fiore and Jeoung	2007	From a consumer's perspective, experiences are "enjoyable, engaging, memorable encounters for those consuming these events."
Berry, Carbone, and Haeckel	2002	The means of orchestrating all the clues that people detect in the buying process.
Lewis and Chambers	2000	The total outcome to the customer from the combination of environment, goods, and services purchased.
Schmitt	1999	Private events that are not self-generated but instead occur in response to some staged situation and involve the entire being.
Gupta and Vajic	1999	An experience occurs when a customer has any sensation or knowledge acquisition resulting from some level of interaction with different elements of a context created by a service provider.
Pine and Gilmore	1998-1999	A distinct economic offering that is as different from services as services are from goods. Successful experiences are those that the customer finds unique, memorable, and sustainable over time, would want to repeat and build upon, and enthusiastically promotes via word of mouth
O'Sullivan and Spangler	1998	Involves the participation and involvement of the individual in the consumption and the state of being physically, mentally, emotionally, socially or spiritually engaged in that experience
Carlson	1997	An experience can be defined as a constant flow of thoughts and feelings that occur during moments of consciousness
Hirschman and Holbrook	1982	Those facets of consumer behavior related to the multi-sensory, fantasy and emotive aspects of one's experience with products.
Maslow	1964	A peak experience is how the individual transcends ordinary reality and perceives Being or ultimate reality. Short in duration and accompanied by positive affect.
Thorne	1963	A peak experience is subjectively recognized to be one of the high points of life, one of the most exciting, rich, and fulfilling experiences which the person has ever had. A nadir experience may be described operationally as a subjective experience of what is subjectively recognized as one of the lowest points of life, one of the worst, most unpleasant and harrowing experiences of life.

Source: Walls, 2009

When all the definitions of experience are examined, it could be concluded that "customer experience" comprises all the interactions between the customer and a company's products (or services). It consists of the image that the customer has about the company and its product as well as the emotions that that image triggers.

2.3.1. How Customer Experience Trends Have Impacted the Airline Industry

Customer Experience has begun to transform nearly all industries—most specifically service industries. As a result, consumer perception of the entire service sector has changed. This has impacted the air travel industry, leading to massive competition among the airline companies. Today, customers who need to or prefer to travel by air have several priorities that are actively reshaping the airline industry's approach to developing loyal customers. Passengers demand safety when traveling by air; they want minimal delays at airport terminals; and they look for special discounts and valuable deals typically offered by the airlines to attract and keep customers.

In a way, the airlines are at the mercy of their customers because the passengers' priorities affect which brand of airline they choose. Since the competition between airlines has become so intense, achieving loyalty from customers has become their main objective. This means that customer experience, which affects both brand image and customer loyalty, has become paramount. An airline's success is decided by its passengers, who base their final decision on the quality of the service and their satisfaction level. Therefore, it is not surprising that the path to success for each airline brand means providing outstanding customer experience.

Like customers in every other industry, airline passengers prefer brands that offer privileged services. Hence, the most effective way for an airline to stand out is to integrate the latest technologies and newest innovative features into their passengers' customer experience.

2.4.Brand Image

People can perceive "brand image" in different ways. For some people, it is very positive and essential. For others, it is simply an artificial concept. Regardless of the industry, every business struggles to create or maintain a positive brand image. Hsieh, Pan, and Setiono (2004) state that brand image is a crucial factor for consumers in understanding which of the brand's characteristics are significant in meeting their needs and when comparing the brand with its competitors. If the brand image is successful, the customer's response will lean towards buying the product.

Prominent researchers and professors vary in their definitions of Brand Image: Keller (1993) described brand image as a group of impressions that a specific brand creates in the user's mind, while Kotler (2001) declared brand image to be a group of notions, feelings, thoughts and perceptions held by someone concerning a product. Similarly, Aaker (1991) defined brand image as a group of connections arranged somehow logically, whereas Biel's (1992) definition is a group of features and connections that consumers relate to the brand name (Terzi, 2017).

Brand image reflects how consumers think and feel about the brand when they picture it in their minds. It rises out of the customer's interactions with the brand. Depending on whether these encounters were amazing or awful determines the tenacity of the brand image. If the customer has a negative experience, the company needs to work to alter the improper image created in the mind of the customer. If there is a positive brand image, the company needs to maintain this image and use it to develop customer loyalty.

When promoting a brand, certain assumptions have to be made by the company. One key assumption is that a strong, unique brand image that triggers positive responses will lead to a competitive advantage that is sustainable enough to bring in profits. (Aaker, 1991; Keller, 1998; Persson, 2010). Because of the fierce competition among airlines, these companies have been employing this technique to distinguish their brand. Lin and Ryan (2015) explain why this is working: Their research shows that a strong brand image establishes a level of trust between the customers and that airline—so much so that these customers chose to travel on the airline because they feel secure.

2.5.Corporate Image

Generally, "Corporate Image" is thought of as a mental representation of the company's purpose and values. Various other definitions, resulting from related research, are summarized below.

Table 2.2 Definitions of Corporate Image
Source: Pillai, 2012

Researcher	Definition of Corporate Image
Balmer , 2001	Considered as the sum of values that represents the organization and consists of characteristics.
Harris and De Chernatony, 2001	Consists of a holistic approach to brand management, in which all members of an organization behave in accordance with the desired brand identity.
Knox and Bickerton, 2003	Considered to be complex and multi-disciplinary, as it has been found to be intertwined with other concepts such as corporate personality, corporate reputation and corporate identity.
Balmer and Gray, 2003	Corporate brands are considered to be a navigational tool for many stakeholders, and they influence customer buying behavior to a great extent.

Corporate image cannot be shaped directly. Mostly, it triggers a high service level and leads to a positive brand image, leading to high customer loyalty. A robust corporate image will weaken the position of competitors and increase~~s~~ the company's image. Thus, when a company has a strong corporate image, it is more attractive to shareholders.

Corporate image is how the brand is perceived by its communities, consumers, representatives and stockholders. Companies promote their corporate image through advertising, sales, social media, having a particular position on issues, and improving relationships with societies and

organizations. Companies must organize all the components of their brand in order to inspire the corporation's image (Barich & Kotler, 1991). Corporate image, moreover, results from perceptions and impressions created by company logos. These logos have come to represent the brand to the customers (Barich & Kotler, 1991). Nowadays, companies around the world understand the significance of the corporate image. They recognize that associating a positive image with the brand is essential for developing a relationship with the target customer. The corporate image generally crystallizes what the organization represents to the customer. It also expresses the fundamental strengths of the company that give them a competitive edge over other companies.

Poeisz (1988) proposes that the connotation elicited by a brand image shapes the buying process of consumers, enabling them to make appropriate decisions about the brand and the company it stand for. Thus, the components of the brand image increase the significance of the corporate image.

2.6.Brand Loyalty

Brand loyalty was first coined in the 1920s (Bennett, 2001). The most commonly known definition of brand loyalty is "The biased (non-random) behavioral response (purchase) expressed over time by some decision-making unit with respect to one or more alternative brands out of a set of brands and is a function of psychological processes" (Jacoby, 1971). In other words, brand loyalty has a behavioral aspect because it is the customer's choice to purchase from the same business one more time (Solomon et al., 2006). In today's world, products are easy to obtain and often very similar to one another, so differentiation is challenging. More importantly, customer expectations are high. This means that businesses need to give priority to their marketing strategies, especially since customers have easy access to a number of competitors all trying to sell them the same product. Businesses need to keep in mind how both brand image and service quality affect perceived value from the consumers' side. Moreover, they have to be aware of how this value affects consumers' loyalty (Park et al., 2006; Brodie et al., 2009). Hence, the main focus of the marketing strategies that companies use should be to retain the customer and to create experiences that promote brand loyalty over time.

2.6.1. Brand Loyalty and Customer Types

Customers are unique and, as such, they respond differently to brand stimuli. Thus, it makes little sense to expect the same level of brand loyalty from each customer, since the impact that the brand makes on each person is different. According to Burgeson, there are four groups of customers that can be classified according to their satisfaction levels (Burgeson, 1998):

Satisfied loyal customers: Customers falling into this group are satisfied with the brand, and it follows that since their needs were fulfilled repeatedly by the brand over a period of time that they will become loyal to that brand.

Dissatisfied and loyal customers: These customers were not fulfilled by the product and/or service that they received; however, they continue to come back for other reasons, such as lack of availability of other options.

Dissatisfied and disloyal customers: These customers were not satisfied with the item or with the benefit they received, so they have severed their relationship with the brand.

Satisfied yet disloyal customers: The customers falling in this group are fulfilled by the brand; however, they do not want to go back and become a loyal customer.

Tek (1999) investigated brand loyalty from a different perspective and also grouped customers into four main types:

Unconditionally loyal: These customers have such a strong emotional connection with the brand that they will ignore all other choices that may be competing with that brand on cost, quality, et cetera. These differences will not convince them to change their mind.

Loyal to three or four businesses: This customer type has developed brand devotion, but their loyalty is not limited to a single brand. These customers are willing to purchase from a several brands that have similar value to them.

Customers who alternatively purchase from two brands: These customers tend to alternate buying from two favorite brands. Generally, their loyalty depends on which product meets their needs at the moment. Their reason for choosing one over the other is based on convenience.

Customers with no loyalty to any brands: These customers do not connect emotionally with any particular brand and usually purchase whichever brand is available at the time.

3. CONCLUSION

The most crucial step that companies can take to reach their vision is to ensure that their brand strategies are customer-oriented. This is the only way that they can become successful and differentiate from their competitors. Brands who seek sustainability and success should not only provide quality products and services; they should also provide customized customer experience.

Globally there are several popular airline brands that stand apart from the others. One of the reasons behind their success is that they have built their brand strategy on being customer-oriented. These companies have customer experience departments that interact with all the other departments to find solutions for the problems that their customers face and to design improvements that will promote positive customer experiences at all levels. Successful companies in other industry sectors also involve their whole company in creating effective customer experiences.

Social media has become the most critical communication channel of our day. This robust platform makes it possible for individuals to share their opinions around the world. They are quick to let their followers know whether they had a great or miserable customer experience with a particular brand. Fortunately, social media is two-way street, allowing companies to use the platform not only to promote their brand, but to reach out to their customers and listen to their concerns.

When companies are customer-oriented, know their market, and focus their energy and investment on developing a strong, positive brand image, they are well on their way to achieving brand loyalty. Brand loyalty is critical for business success, but it does not simply happen because a brand places.

4. MANAGERIAL IMPLICATIONS

Prominent airline companies aim to provide personalized services that go beyond the customer's expectations. With this goal in mind, the companies work very hard before, during, and after the flight to deliver experiences that are memorable enough to bring those passengers back. To achieve this, they don't hesitate to invest in CX while developing human resources so that their employees and contractors support the total experience for passengers.

To increase brand awareness and create a positive perception of the company, airlines should budget for worldwide sponsorships, social responsibilities, and advertising. Airlines should make it a point to harness new technology and ways to communicate and interact with their customers, especially through social media. In today's cut-throat competition, airlines should prioritize their customer experience department to increase positive interactions with their customers, strengthen brand image, develop brand loyalty, and differentiate themselves from competitors.

ads. Companies that continue to rely on traditional marketing tactics and push their products without taking time and effort to discover what their customers want and need are likely to fail. Today's customers want to be heard. Social media has created a generation of individuals who are vocal about their opinions and expect to be listened to by brands. When a company ignores them, they will be out-shadowed by companies whose priority is being customer-oriented.

Positive customer experiences go hand-in-hand with a strong positive brand image to build brand loyalty. The airline industry was quick to learn this lesson and provides a good example for how to continually adjust the customer experience to meet the changing expectations of customers.

REFERENCES:

American Management Association. 2013. The concept of modern marketing. www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing [accessed 10 March 2018]

Arnold, M. J.; Reynolds, K. E.; Ponder, N.; Lueg, J.E.(2005), "Customer Delight in a Retail Context: Investigating Delightful and Terrible Shopping Experiences" Journal of Business Research, 58 (8), p.1132–1145.

Ayhan Yılmaz, Figen Ersoy, Metin Argan. Perakendecilikte Müşteri İlişkileri Yönetimi, T.C. Anadolu Üniversitesi. Yayın No. 1692, Açıköğretim Fakültesi Yayını No. 877

Barich, H. & Kotler P., 1991. A framework for marketing image management.
Bennett, R. (2001). A Study of Brand Loyalty in the Business-to-Business Services Sector
Carbone, L.P. and Haeckel, S.H., (1994). Engineering customer experiences. Marketing Management, 3(3), p.8
Cervera-Taulet, A., Schlesinger, M. W., & Yagüe-Guillen, M. J. (2013). Influence of Advertising on Brand Personality in The Airline Sector: The Case of Spain. Journal of Travel & Tourism Marketing, 30(5), 445–454
Customer. https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/customer [accessed 15 March 2018]
Donovan, R. J.; Rossiter, J. R.; Marcoolyn, G.; Nesdale, A. ,(1994), "Store atmosphere and purchasing behavior", Journal of Retailing, 70(3), p. 283-294
E. K. Strong, Jr. The Psychology of Selling and Advertising. New York 1925, p. 349 and p. 9
FY2017 Results Summary. http://investor.turkishairlines.com/documents/ThyInvestorRelations/sunumlar/IR_PRESENTATION_2017..pdf [accessed 15 April 2018]
Grădinaru, C.; Toma, S.; Marinescu, P., (2016), "Marketing Mix in Services", Ovidius University Annals, Series Economic Sciences, Vol. 16(1), 311-314.
Hilgard, E. R., & Bower, G. H. (1966). Theories of learning. New York: Appleton-Century-Crofts.
Hsieh, M. H., Pan, S. L., & Setiono, R. (2004). Product-, corporate-, and country - image dimensions and purchase behavior: A multicountry analysis. Journal of the Academy of Marketing Science, 32(3), 251–270.
Introducing Miniport. https://miniport.istanbul/en [accessed 21 April 2018]
Jacoby, J. (1971). A model of multi-brand loyalty. Journal of Advertising Research, 11(3), 25-61
Kerin, R.A.; Ambuj J.; and Daniel, J. H. (1992), "Store Shopping Experience and Consumer Price–Quality–Value Perceptions" Journal of Retailing, 68 (4), p.376–397.
Kinnear, T. C., & Bernhardt, K. L. (1983). Principles of Marketing (1st ed.). Glenview: Scott, Foresman and Company.
KNAPP, Duane E. (2000). Marka Aklı. (Çev: Azra Tuna Akartuna), Ðstanbul:
Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C. (2006). Marketing for Hospitality and Tourism (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, Inc.
Meyer, C., Schwager, A., 2007. Understanding customer experience. Harward Business Review. Vol. 85, February, Issue:2 pp.116-126
Mill, J.S., 1886. A system of logic ratiocinative and inductive: Being a connected view of the principles of evidence and the methods of scientific investigation. London: Longmans.
Pillai, A., 2012. Journal and Brand Management. 19, pp.331-343.
Pullman, M.E. and Gross, M.A., 2004. Ability of experience design elements to elicit emotions and loyalty behaviors. Decision Sciences, 35(3), pp.551578.
Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S. and Hogg, M. K. (2006), Consumer Behaviour: A European Perspective, 3rd edition, Prentice Hall-Financial Times, Harlow.
Tavsan, A.N., (2017). Customer experience and its consequences on attitudinal and behavioral loyalty. Doktora Tezi. İstanbul: Yeditepe University. Institute of Social Sciences.
Taylor S. & Baker T. L. 1994, An Assessment of the relationship Between Service Quality and Customer Satisfaction in the Formation of Consumer's Purchase Intentions. Journal of Retailing, 70(2), 163-178.
Tsiros, M.; Parasuraman, A., (2006), "The Anatomy of Service Encounter Evaluations: A Conceptual Framework and Research Propositions" Asian Journal of Marketing, Vol.12 (1), p.4–22
Walls, A. (2009). An Examination of Consumer Experience and Realtive Effects on on Consumer Values, Orlando: University of Central Florida.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE YABANCI YATIRIMLAR VE ŞİRKETLERİN HALKA ARZINDA VERGİ TEŞVİKLERİNİN ÖNEMİ

Nazila Mahdavikia
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi / İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.
nazila.mahdavi@hbv.edu.tr

Öz

Gelişmekte olan ülkeler yabancı yatırımları ülkeye çekmek için ve büyük firmaları borsada halka arz yapmaya teşvik etmek amacıyla, çeşitli yatırım teşvikleri planlamaya başlamışlardır. İstihdamı artırmak, özel sektörün gelişimini teşvik etmek ve günümüzün küresel ekonomisindeki rekabetçi konumlarını iyileştirmek için yatırım teşvikleri sunulmaktadır. Uluslararası çalışmalar, teşviklerden ziyade genel ekonomik ve çerçeve koşulların, yatırım akışlarının boyutunu ve kalitesini belirlemede çok daha önemli olduğunu gösterse de, teşvikler piyasa başarısızlıklarını telafi edebilir. Birçok ülkede, yapılan yatırımların sağladığı faydalar ve harcamalar ve kaybedilen gelir açısından teşviklerin maliyeti hakkında güvenilir veriler bulunmamaktadır. Bu çalışmanın amacı, yapılan çalışmaların gözden geçirilmesi ve vergi teşvikleri kullanımının gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı yatırımların ve ulusal piyasalarda halka arz performansındaki önemini araştırmaktır. Bu çalışma; vergi teşviklerinin teorisi ve amaçları, kullanılan vergi teşviklerinin başlıca avantaj ve dezavantajları, vergi teşviklerinin sınıflandırılması, halka arzda vergi teşviklerinin etkisi ve gelişmekte olan ülkelerde vergi teşviklerinin kullanımını kapsamaktadır.
Anahtar Kelimeler: Gelişmekte Olan Ülkeler, Vergi Teşvikleri, Yabancı Yatırımlar, Halka Arz

The Importance of Tax Incentives in Foreign Investment and Public Offering of Companies in Developing Countries

Developing countries have started to plan various investment incentives in order to attract foreign investments to the country and to encourage large companies to public offer in the stock market. Investment incentives are offered to increase employment, encourage private sector development, and improve their competitive position in today's global economy. Incentives can compensate for market failures, although international studies show that general economic and framework conditions rather than incentives are much more important in determining the size and quality of investment flows. In many countries, reliable data are lacking on the benefits of investments and the cost of incentives in terms of expenditure and lost income. The purpose of this study is to review the work done and to investigate the importance of the use of tax incentives in the performance of foreign direct investments in developing countries and public offering performance in national markets. This work; It covers the theory and purposes of tax incentives, the main advantages and disadvantages of tax incentives used, the classification of

tax incentives, the effect of tax incentives on public offering, and the use of tax incentives in developing countries.

Keywords: Developing Countries, Tax Incentives, Foreign Investments, Public Offering

Giriş

Şirketler hem kurulurken hem de faaliyetlerini sürdürmek amacıyla finansmana ihtiyaç duymaktadırlar ve ihtiyaç duydukları finansmanı iç ve dış kaynaklardan karşılamaktadırlar. Ancak aynı zamanda işletmeler, büyümek, gelişmek, yatırım yapmak ve rakipleri ile rekabet edebilmek için gereken sermayeyi bulmakta zorlanmaktadırlar (Kauffman, 1960, p. 252 -270). Borsada ilk halka arz, bir şirketteki hisse senetlerinin ilk kez menkul kıymetler borsasında satıldığıdır. Bu süreç sayesinde özel bir şirket halka açık bir şirkete dönüşür. İlk halka arz şirketler tarafından genişleme sermayesini artırmak, özel yatırımcıların yatırımlarından para kazanmak ve halka açık işletmeler haline getirmek için kullanılır. Genel olarak halka arz ilk dönemde yüksek getiri elde edip daha sonra ihraç sonrası dönemde düşük performans göstermesini sağlar (Teh, 1975, p. 119).

Halka arz, şirketlerin finansman sağlamaları, likiditelerini artırmaları ve kurumsallaşmalarında, sermayeyi tabana yayma, tasarrufların reel sektöre yönlendirilmesi ve dolayısıyla rekabetçi piyasaların oluşması acısından, ülke ekonomisinin gelişiminde de büyük rol oynamaktadır. Halka arz, sermaye piyasasının gelişmesi, derinleşmesi ve yatırımcı sayısının artması acısından da son derece önemli bir aktördür (OECD, 2019).

1980’li yıllarda hisse senedi piyasası, tüm beklentilerin üzerinde bir gelişme kaydetmiştir ve hisselerini halka arz eden şirketler, yatırımcılar için oldukça olumlu bir atmosfer yaratmıştır. 80'li yılların cazip kazançları, 90'lı yılların halka arzlarına da güçlü bir talep yaratmış ve giderek genişleyen bir yatırımcı tabanı ile bu yıllarda yapılan halka arzlar başarılı sonuçlar vermiştir. Ancak 2000'li yıllara doğru, halka arzların borsa performansı kötüleşmeye başlamıştır. Özellikle 2001 krizinde yatırımcılar önemli kayıplara uğramış ve 2001 krizi sonrasındaki halka açılmalar neredeyse durmuştur (OECD, 2007).

Son dönemde gerçekleşen halka arzların durumuna dikkat çeken en önemli olaylardan birisi, halka arzın yetersiz talep nedeniyle geri çekilmesi olmuştur. Türkiye’nin son yıllardaki en büyük halka arzlarının başarısızlıkla sonuçlanması ve en büyük sermaye gruplarının

şirketlerinin halka açamaması, bu konudaki sorunların ortaya konmasının önemini göstermektedir (OECD, 2007).

Literatürde halka arz konusu üzerine birçok çalışma bulunmakla birlikte halka arzların başarısını etkileyen unsurları tartışan çalışmaların oldukça kısıtlı olduğu gözlenmiştir. Bu yönüyle daha başarılı halka arzlar gerçekleştirmenin yollarını araştırmak sağlıklı bir sermaye piyasası oluşturabilmek açısından önem teşkil etmektedir. Yatırım vergisi teşvikleri, daha geniş vergi politika tasarımının bir parçası olarak görülmelidir. Vergi teşvikleri, uluslararası kuruluşların uzun yıllardır çalışmalarının odağı olmuştur (Kauffman, 1960, p. 258).

Gelişmekte olan ülkelerde, yatırımı teşvik etmek için vergi teşvikleri programları başlatılmıştır. Yüksek gelirli ülkeler de dâhil olmak üzere birçok ülkenin teşvik sundukları göz önüne alındığında, yatırım promosyonu uygulayıcıları sık sık doğrudan yabancı yatırımı çekmek için rekabet etmek zorundadırlar (Andersen et al, 2017/2018, p.73).

Bu çalışmanın amacı, düşük gelirli ülkelere hem yabancı yatırımları teşvik etmek ve hem ulusal şirketleri borsaya çekmek amacıyla vergi teşviklerini gözden geçirmek ve iyileştirme konusunda yardımcı olmak ve böylece kalkınma hedefleriyle daha iyi uyum sağlamaktır.

1. Vergi Teşvikleri

Son yirmi yılda, çoğu hükümet, ilgili teknoloji ve yönetim becerilerini çekmek ve kalkınma hedeflerine ulaşılmak için özel sermayenin ülkeye girmesini teşvik etmektedir ve doğrudan yabancı yatırımların girişini kolaylaştıracak tedbirleri daha fazla benimsemişlerdir. Bu önlemlere örnek olarak yabancı yatırım projelerinin kabulü ve kurulması için yasa ve yönetmeliklerin serbestleştirilmesi, yatırım ve kârın geri gönderilmesi için teminat sağlanması, yatırım uyuşmazlıklarının çözümü için mekanizmaların oluşturulması ve vergi teşviklerinin uygulanması bu tanıtım çalışmaların bir parçasıdır (UNCTAD, 1996, p. 28).

Doğrudan yabancı yatırımlarda teşviklerin rolü birçok çalışmanın konusu olmuştur, ancak avantajları ve dezavantajları hiçbir zaman net olarak belirlenmemiştir. Doğrudan yabancı yatırımları çekmede bir faktör olarak, teşvikler pazar büyüklüğü, hammaddelere erişim ve vasıflı işgücü mevcudiyeti gibi daha temel belirleyicilere ikincildir. Yatırımcılar genellikle ülkeleri yatırım yerleri olarak değerlendirirken iki aşamalı bir süreç benimseme eğilimindedir. İlk aşamada, ülkeleri temel belirleyicilerine göre tararlar. Yalnızca bu kriterleri geçen ülkeler, vergi oranları, hibeler ve diğer teşviklerin önemli olabileceği bir sonraki değerlendirme

aşamasına geçmektedir. Bu nedenle, yatırım teşviklerinin doğrudan yabancı yatırımları çekmede sadece orta derecede önemi olduğu kabul edilmektedir (OECD, 1995, p. 9).

Bununla birlikte, bazı durumlarda ve bazı yatırım türlerinde etkileri daha belirgin olabilir. İhracata yönelik yatırımcılar gibi bazı yabancı yatırımcılar için vergi teşvikleri yatırım yeri kararlarında önemli bir faktör olabilir. Ayrıca, benzer cazip özelliklere sahip ülkeler arasında vergi teşviklerinin önemi daha belirgin olabilir. Ayrıca, Hükümetler sundukları vergi teşviklerinin kapsamını hızlı ve kolay bir şekilde değiştirebilirler. Bununla birlikte, yatırım yeri kararını etkileyen diğer faktörlerin değiştirilmesi daha zor ve zaman alıcı ve hatta tamamen devlet kontrolü dışında olabilir. Bu nedenlerden ötürü, yatırım uzmanları, özellikle yatırım geliştirme ajansları, teşvikleri ekonomik kalkınma için doğrudan yabancı yatırımları çekme stratejilerinde önemli bir politika değişkeni olarak görmektedir (UNCTAD, 1997, p. 3).
Çoğu ülke, kalkınma aşamalarına bakılmaksızın, yatırım hedeflerini gerçekleştirmek için çok çeşitli teşvikler kullanmaktadır. Bununla birlikte, gelişmiş ülkeler daha sık olarak hibeler, sübvansiyonlu krediler veya kredi garantileri gibi finansal teşvikler kullanmaktadır. Genel olarak finansal teşviklerin devlet bütçesinde doğrudan bir tahliye olduğu kabul edilmektedir ve bu nedenle genellikle gelişmekte olan ülkeler tarafından yabancı yatırımcılara sunulmamaktadır. Bunun yerine, bu ülkeler devlet fonlarının önceden kullanılmasını gerektirmeyen mali teşvikleri kullanma eğilimindedir (UNCTAD, 1996, p. 2).

Bu araştırmanın konusu olan vergi teşvikleri, işletmelerin belirli projelere veya sektörlere yatırım yapmalarını sağlamak için vergi yükünü azaltan herhangi bir teşvik olarak tanımlanabilir.

2.1 Vergi Teşviklerinin Büyümesi ve Literatürü

İşletmelere vergi teşvikleri sunmak sömürge dönemlerinde başlamıştır ve o zamandan beri artmıştır (Eisinger, 1988; Taylor, 1994, p.3). Sömürge kasabaları, girişimcileri cezbetmek için ödüller teklif etmeye başlamıştır. New Jersey, 1791'de fabrika kurmak için Alexander Hamilton vergi teşvikleri vermiştir. 1800'lü yıllarda devletler özel endüstrilere ve finanse edilen altyapıya sermaye sağlamıştır. 1844'te Pennsylvania 100 milyon dolardan fazla yatırım yapmış ve 150'den fazla şirketin yönetim kurullarına yöneticiler yerleştirmiştir. 1936'da Mississippi, endüstrileri çekmek için vergiden muaf tahvillere öncülük etmiştir. 1955 yılında New Hampshire, endüstriyel kredileri garanti eden ilk devlet endüstriyel finans otoritesini kurmuştur. 1956'dan 1963'e kadar 17 eyalet vergi indirimine izin vermiştir. 1970'lerin işsizlik krizleri ve 1980'lerin başlarındaki durgunluklar 1990'larda "devletlerarasındaki savaşı"

hızlandırdı ve devletleri vergi teşvikleriyle yoğun bir şekilde rekabet etmeye zorlamıştır (Buss, 2001, p. 95).

2.2 Vergi Teşviklerinin Amaçları

Gelişmekte olan ülkeler tarafından verilen vergi teşviklerinin çoğu, maden rezervlerinin üretimi, araştırılması ve çıkarılması, ihracatın teşvik edilmesi ve giderek artan bir şekilde turizm ve eğlence sektörleri ile ilgilidir. Gelişmekte olan ülkeler genellikle şirket merkezlerini ve hizmet faaliyetlerini çekmez ve bu nedenle az sayıda ülkelrde hizmet sektörlerine yönelik teşvikler mevcuttur (Tanzi, and Partha, 1992, p.35).

Vergi teşvikleri çeşitli hedefleri gerçekleştirmek için kullanılmıştır. Birinci hedef, yatırımı teşvik etmek ve özellikle doğrudan yabancı yatırımı çekmek olmuştur. Örneğin, doğrudan yabancı yatırım girişlerinin sadece bir ülkeye sermaye ve yüksek ücretli iş getirdiği değil, aynı zamanda rekabeti teşvik edebileceği ve iç piyasaların verimliliğini daha geniş bir şekilde artırabileceği ve böylece ülkenin genel ekonomik kalkınmasına katkıda bulunabileceğine inanılmaktadır. (Adams, 2009, p. 939). Vergi teşvik politikaları aynı zamanda bir endüstriyel kalkınma stratejisinin parçası olarak belirli ekonomik sektörleri veya faaliyet türlerini teşvik etmeyi veya bölgesel kalkınma ihtiyaçlarını ele almayı amaçlar. Vergi teşviklerinin kullanımı yaygındır ve ülkeler kullanılan teşvik türlerine göre farklılık gösterir; Düşük gelirli ülkeler nispeten daha sık vergi tatilleri ve düşük vergi oranları sunar ve en çok tercihli vergi bölgeleri olan gelir ülkeleri, gelirin vergiden muaf olabileceği ve diğer olumlu muamelelerin geçerli olabileceğidir. Genel olarak, vergi teşvikinin ürettiği sosyal faydalar, ilişkili sosyal maliyetleri aşarsa yararlı bir sosyal amaca hizmet etmektedir(UNCTAD, 1997, p. 205).

2.3 Vergi Teşviklerinin Avantajları Ve Dezavantajları

Politika yapıcılar, karmaşıklık, tarafsızlık ve vazgeçilen gelirler açısından mali ve finansal teşviklerin maliyetlerinin, faydalarını dengelemekten daha fazla olup olmadığını araştırmaktadırlar.

Tablo 1: Vergi teşviklerinin avantajları

Vergi önlemi	Avantajlar
Vergi Tatilleri	Vergi borcunda indirim Göreceli düşük uyum maliyetleri yönetimi kolay
Belirli sektörler için CIT oranının düşürülmesi	Mobil yatırımcılar için cazip (kâr üzerinden vergi oranını azaltır) Ekonomiyi canlandırma üzerinde dinamik etki Yönetmesi kolay
İhracat şirketleri için CIT muafiyeti	Uluslararası faaliyet gösteren işletmeler için teşvikler Ev sahibi ülkedeki yerli şirketleri aramaya teşvik eder Yeni pazarlar arayışı

Hızlandırılmış sermaye (yatırım) ödenekleri - binalar - Tesis ve makineler	Faaliyetin ilk yılında, etkinliği düşüren kesintiler sermayenin fiyatı - Likidite kısıtlamalarına yardımcı olur Yeni donanım ve makineye yatırım yapılmasını kolaylaştırır Endüstri parklarının gelişimini kolaylaştırır
Yatırım vergisi kredileri	Düşük gelir maliyetiyle ETR üzerinde büyük etki Belirli yatırım türlerine en yüksek Pozitif yayılma Likidite kısıtlamalarına yardımcı olur
Konuma dayalı teşvikler	Belirli alanların sosyal, kültürel, endüstriyel ve estetik olarak gençleşmesini ve gelişmesini teşvik eder
Temettüler üzerindeki indirgenmiş vergiler ve yurtdışında ödenen faizler	
Uzun vadeli sermaye kazançlarının tercihli muamelesi	Yatırımcıları uzun süre fon tutmaya teşvik eder
Yeterlilik gideri kesintileri - eğitim giderleri - AR-GE - ihracat pazarlama giderleri	Teknoloji transferi diğer önlemlerle birlikte ele alınır
Dolaylı vergilerden muafiyetler (KDV, ithalat tarifeleri)	Vergi mükelleflerinin vergi idaresi ile temastan kaçınmasına izin verir
İhracat işleme bölgesi	Vergi mükelleflerinin vergi idaresi ile temastan kaçınmasına izin verir (karmaşık ve bozuksa önemlidir)

Source: OECD (2001), United Nations (2000), Fletcher (2002).

Tablo 2: Vergi teşviklerinin dezavantajları

Vergi önlemi	Dezavantajlar
Vergi Tatilleri	Eski ve yeni yatırımlar arasında ayrımcılık Belirli vergi indirimlerini reddetme (amortisman maliyetleri ve faiz giderleri) Vergi tatil dönemi boyunca veya en azından kısmen mahsup etme eğilimi Herhangi bir uyarıcı etki Rahatlama miktarı tatilin başlama süresine ve kayıpların tedavisine bağlıdır Vergi planlama fırsatları: eğer teşvike yönelikse sermayeyi yeni iş dünyasına kaydırmak Yeni kuruluşlara, yönlendirme paylarına ve diğer indirilebilir ödemelere (kredilerin faizleri, faiz gelirlerini temettü gelirine dönüştürme), transfer fiyatlandırması
Belirli sektörler için CIT oranının düşürülmesi	Diğer işletmelere karşı ayrımcılık Sıfır veya vergi oranı vergi cenneti durumuna neden olabilir Gelirin geri alımı Azalan ülke dış vergi kredileriyle mahsup edilebilir Sermaye ödeneklerinin PNV'sini azaltır Borç finansmanı sonrası maliyeti artırır Vergi planlama fırsatları
İhracat şirketleri için CIT muafiyeti	İhracat dışı işletmelere karşı ayrımcılık AB ve DTÖ kurallarına karşı olmak
Hızlandırılmış sermaye (yatırım) ödenekleri - binalar - Tesis ve makineler	Vazgeçilen gelir (vergi oranı ne kadar yüksekse ödenek o kadar yüksek olur) Aşırı yatırımla sonuçlanabilir (örn. Unutulmuş binalar) Kazanılan yılda kesintilerin talep edilmesi gerektiği durumlarda, kayıpların tedavisi kritik öneme sahiptir. Kesintiler, yalnızca gelecekteki vergi yükümlülüklerini mahsup edilmek üzere taşınabilirlerse fayda sağlar.

Yatırım vergisi kredileri	Eski ve yeni yatırımlar arasında ayrımcılık Kısa vadeli varlıklarla daha büyük etki, çünkü belirli bir kazanç akışı üzerindeki vergi gelirlerinin daha büyük bir yüzdesini telafi edebilir Daha fazla idari yük Zarar devam ederse gecikmiş getirili yatırımlara karşı ayrımcılık Hükümler yetersiz
Konuma dayalı teşvikler	Gelirin geri alımı
Temettüler üzerindeki indirgenmiş vergiler ve yurtdışında ödenen faizler	Değişken vergi Temettü vergisi ne kadar düşük olursa, karı yeniden yatırım yapma teşviki o kadar düşük olur
Uzun vadeli sermaye kazançlarının tercihli muamelesi	
Yeterlilik gideri kesintileri - eğitim giderleri - AR-GE - ihracat pazarlama giderleri	
Dolaylı vergilerden muafiyetler (KDV, ithalat tarifeleri)	Girdi üzerindeki verginin güvenilir olması durumunda KDV istisnalarından az fayda sağlamak İstismara eğilimli: muaf satın alımları istenmeyen alıcılara yönlendirmek kolay olması

İhracat işleme bölgesi	Yerel kararları bozar Genellikle vergilendirilmemiş malların iç pazara önemli ölçüde sızması, aşınması Vergi matrahı

Source: OECD (2001), United Nations (2000), Fletcher (2002).

2.4 Vergi Teşviklerinin Sınıflandırılması

İndirimli kurumlar vergisi oranı

Hükümetler, DYY'yi belirli sektörlere veya bölgelere çekmek için genel vergi rejimine bir istisna olarak daha düşük bir kurumlar vergisi oranı belirleyebilir.

Zararı İleriye Taşıma

Düşük bir kurumlar vergisi oranı kullanan hükümetler, efektif vergi oranını düşürmek için genellikle iki başka mekanizma kullanır. Bu tür bir mekanizma, vergi muhasebesi amacıyla yatırımcıların belirli bir yıl boyunca (genellikle üç ila beş) zararları ileri veya geri taşımasına izin vermektir.

Vergi Tatilleri

Vergi muafiyetleri, gelişmekte olan ülkeler ve ekonomileri DYY'yi çekmek için geçiş halindeki ülkeler tarafından kullanılan yaygın bir vergi teşvik biçimidir. Bir vergi tatili kapsamında, nitelikli "yeni kurulan şirketler" belirli bir süre için kurumlar vergisi ödemekten muaftır (örneğin beş yıl). Karşılıklar, firmaları diğer vergi yükümlülüklerinden de muaf tutabilir. Vergi tatilleri, dikkate alınan duruma bağlı olarak yatırımı teşvik etme eğiliminde olan tatil dönemi boyunca yatırım projelerinden elde edilen net gelirler üzerindeki vergiyi ortadan kaldırır. Aynı zamanda, vergi tatilleri, herhangi bir uyarıcı etkiyi en azından kısmen dengeleme eğiliminde olarak, firmalara tatil dönemi boyunca veya süresiz olarak (örneğin amortisman maliyetleri ve faiz gideri) belirli vergi indirimleri yapılmasını engeller.

Yatırım ödenekleri

Yatırım indirimleri, yeni yatırımın belirli bir yüzdesine (amortisman) dayalı olarak vergilendirilebilir gelirden yapılan kesintilerdir. Sermaye edinmenin efektif fiyatını düşürme eğilimindedirler.

Yatırım vergisi kredileri

Yatırım vergisi kredileri düz veya artımlı olabilir. Sabit yatırım vergisi kredisi, nitelikli (hedeflenen) sermaye üzerinden bir yılda yapılan yatırım harcamalarının sabit bir yüzdesi olarak kazanılır.

Yurtdışında ödenen temettü ve faiz vergilerinin düşürülmesi

Hükümetler genellikle yabancı yatırımcılar tarafından yurtdışına gönderilen temettüler üzerinden vergi alırlar. Yabancı yatırımı çekmek için bu vergiler azaltılabilir.

Uzun vadeli sermaye kazançlarının tercihli muamelesi

Pek çok ülke, eğer sermaye (veya varlıklar) sabit bir süre boyunca (genellikle altı aydan bir yıla kadar) elde tutulursa, işletmeler tarafından elde tutulan sermayenin (varlıkların) değerinin artması için tercihli vergi uygulaması kabul eder.

2. Halka Arzda Vergi Teşvikleri

Ülke kalkınmasında ve büyümesinde sermaye piyasalarının etkisinin ve öneminin büyüklüğü tartışmasız bir gerçektir. Gerek iç tasarrufların çoğalması gerekse dış rekabet açısından sermaye piyasalarının ve araçlarının gelişmesi ve derinleşmesinin teşvik edilmesi şarttır. Teşvik için çeşitli alanlarda mekanizmalar geliştirilebilir ve uygulanabilir. Ancak bunların içinde hiç kuşkusuz en önemlilerinden birisi vergi alanında getirilecek olan teşviklerdir (Freund and Moran, 2017, p.7).

Halka açık şirket sayısının artırılabilmesi açısından, ilk kez halka açılmaları teşvik amacıyla halka açılma tarihinden itibaren belirlenecek süreler için geçici muafiyet ya da istisna hükümleri getirilebilir ve teşvik düzenlemeleri sermaye piyasalarına olan ilgiyi artıracaktır. Halka açık olmayan şirketler ile halka açık şirketler arasında kurumlar vergisi açısından fark yaratacak vergi muafiyet ve istisnaları halka açılmayı şirketler açısından özendirecektir. Kurumlar vergisi oranının belirlenmesinde, ortak sayısı ve halka açıklık oranının dikkate alınması anonim şirketlerin halka açılmasında etkili olacaktır (DeLong and Summers, 1991, p.447).

İlk defa halka açılacak şirketlere halka açıldıkları yıldan itibaren belli bir süre, örneğin üç yıl için bazı vergi muafiyet ve istisnaları sağlanabilir. Halka açık şirket sayısının artırılmasının yanı sıra ülkede düşük olan halka açıklık oranının artırılabilmesi için halka açıklık oranına bağlı olarak bu şirketlere vergi muafiyet ve istisnaları tanınabilir. Halka açıklık oranını artırmayı cazip hale getirmenin bir diğer yolu da şirketler tarafından dağıtılan karların vergilendirilmesine ilişkin istisna ya da muafiyet sağlanması, bir başka deyişle halka açık şirket ortağı olmanın özendirilmesi önemlidir (Keen and Mario, 2010, p. 586).

"Halka açık şirketler kamuyu aydınlatma, ortak sayısı, kurumsal yapılarının güçlenmesi, faaliyet ve ticari işlemlerinin daha şeffaf bir hale gelmesi ve temettü nedenleriyle vergi matrahlarının daha gerçekçi olmasını sağlarlar. Halka açıklık, kayıt dışılığın önlenmesi, kamunun bilgilendirilmesi, bilançoların gerçeği yansıtması, yatırımcıların şirket üzerindeki

denetimleri gibi yollarla vergi kayıp ve kaçağının azalmasına katkı sağlar. Bu yolla, halka açık şirketler kendileriyle ticari ilişki içinde bulunan diğer şirketlerin de işlemlerinin kayıt altına girmesine dolaylı olarak etki ederler. Bu sebeple, halka açık şirket sayısının artmasını teşvik açısından vergi muafiyet ve istisnalarına ihtiyaç vardır (Öztürk, 2012, x. 3)."

"Öz kaynakla finansman yöntemi, halka açık şirketlerin finansman risklerinin azalmasına ve ekonomik krizlerden daha az etkilenmesine sebep olmaktadır. Türkiye'de sermaye piyasasının sığ olmasından dolayı piyasalar manipülatif nitelikteki işlemlere açıktır. Bu sebeple büyük ölçekli sanayi şirketlerinin halka açılmasında verilecek vergi muafiyet ve istisnaları, gelişmiş ve derin bir pazarın oluşmasında büyük önem taşımaktadır (Öztürk, 2012, s. 4)."

"Vergi kanunları ve yaptırımla düzenlenen örtülü kazanç transferinin Sermaye Piyasası Kanunu tarafından düzenlenmiş olması ve cezai yaptırımlara tabi olması gibi hususlar, hem kamu kurumlarının hem de yatırımcıların gözetim ve kontrolünü artırmaktadır. Halka arzın avantajlarının yanı sıra bazı dezavantajlar ve maliyetlerde sağlamaktadır. Bağımsız finansal denetim, düzenli bilgi ve rapor vermek, sermaye piyasası kurumlarının denetimine tabi olma yükümlülükleri halka arzın bazı dezavantajları olarak belirtilmektedir. Bu nedenle, halka arzı daha da zorlaştırmak yerine bazı düzenlemelerle teşvik edip kolaylaştırmak gerekmektedir (Öztürk, 2012, s. 8)."

Vergi teşvikleri çerçevesinde şirketlere sunulan bazı teşvikler böyledir:

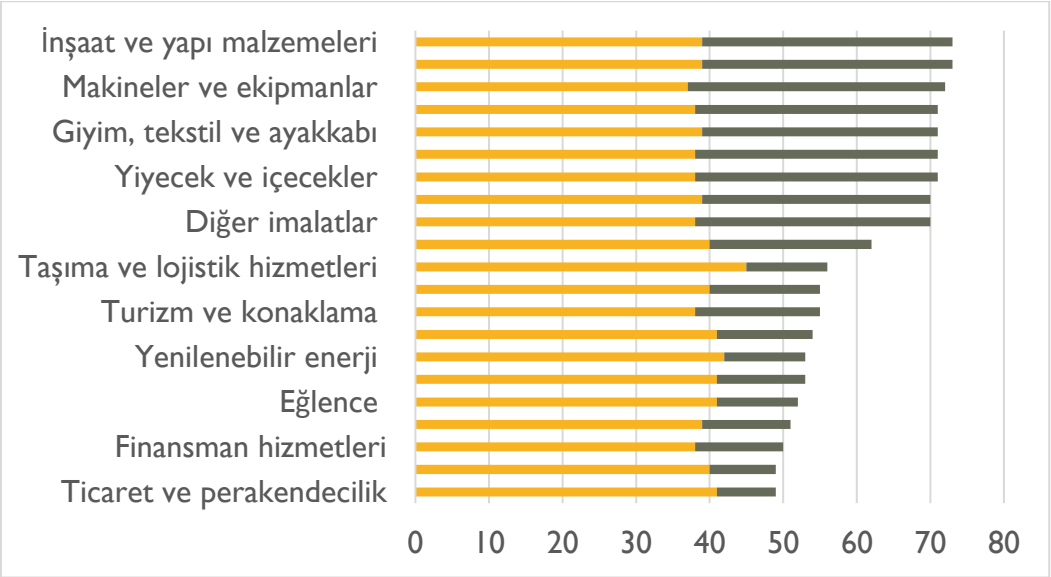
- Ortak sayısı 100'ün üstünde, hisse senetleri borsaya kayıtlı ve ödenmiş sermayelerinin en az yüzde 25'i halka açık anonim şirketler için kurumlar vergisi oranını indirebilme yetkisi tanınmıştır ."
- Bakanlar Kuruluna % 80'i nama yazılı olup hisse senetleri borsaya kayıtlı bulunan, sermaye yapısı ortaklar pay defterinden tespit edilen halka açık anonim şirketlerde kurumlar vergisi oranını kademeli olarak indirebilme yetkisi verilmiştir. Buna göre, her birinin sermayedeki payları % 1'in altında olan 200'den fazla gerçek ve tüzel kişiye ait olan anonim şirketler için, ödenmiş sermaye oranı artıkça kademeli olarak % 30'a kadar düşen kurumlar vergisi oranı tespit edilmiştir."
- Sermaye Piyasası Kurulunca halka açık anonim şirket olduğu kabul edilen şirketler, Kurumlar Vergisi Kanunu ve Gelir Vergisi Kanunu uygulaması bakımından da halka açık anonim şirket sayılmıştır."
- Halka açık şirketlerle halka açık olmayan şirketler arasındaki fark kaldırılmış, her iki şirket türü için de aynı gelir vergisi tevkifat oranı belirlenmiştir. Bu düzenlemelerin sonucunda yürürlükteki mevzuata göre halka açık olmayan şirketler ile halka açık şirketler arasında vergisel açıdan bir fark bulunmamaktadır."

4. Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Teşvikleri ve Doğrudan Yabancı Yatırım

Ampirik çalışmalara göre, gelişmekte olan ülkelerde yatırımların daha az olmasına rağmen vergilerin yatırımı önemli ölçüde etkilediği görünmektedir (De Mooij and Ederveen, 2008, p. 689). Gelişmekte olan ülkelerin çoğunun zayıf altyapı, makroekonomik istikrarsızlık, net olmayan mülkiyet hakları ve zayıf yönetim veya yargı sistemleri nedeniyle çokuluslu şirketler için cazip genel yatırım koşulları sunmamaktadır. Aynı zamanda, vergi teşvikleri, şirketlerin dezavantajlı durumları dengeleme, bölgesel farklılıkları ele alma ve finansal erişim eksikliği gibi piyasa başarısızlıklarını azaltma konusundaki birkaç iyi araçtan biri olabilir.
Yatırım anketleri, vergi teşvikleri genellikle gelişmekte olan ülkelerdeki yatırım faktörleri listesinde üst sıralarda bulunmadığını doğrulamaktadır. 2010 yılında Birleşmiş Milletler Endüstri Geliştirme Örgütü, 19 Afrika ülkesinde tarım, madencilik, imalat, kamu hizmetleri, inşaat ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren 7.000 şirketten oluşan bir iş anketi düzenlemiştir. Yatırımcılardan son üç yılda on iki konum faktörünün önemini sıralaması ve nasıl değiştiğini, geliştiğini ve kötüye gittiğini değerlendirmeleri istenmiştir. Sonuçlara göre, vergi teşvikleri önemlilik sıralamasında 12'faktörden 11'inci sırdadır. Bu önem zamanla düşmüştür. Karşılaştırma için, yasal çerçevenin şeffaflığı yatırımcıların endişelerinde 5. sırada ve önem kazanmıştır. Yatırımcılar bu nedenle, eksik teşvikler ve zorlayıcı düzenlemeler ile vergi teşvikleri mevcudiyeti hakkında daha fazla ilgileniyor gibi görünmektedir (Abbas and Klemm, 2013, p. 601).

Vergi teşvikleri gelişmekte olan ülkelerde yaygın olmakla birlikte, sektöre, bölgeye ve gelir seviyelerine göre değişmektedir. Sektörler arasında, gelişmekte olan tüm ülkelerin yarıdan fazlası vergi tatilleri, tercihli veya çok düşük genel vergi oranları veya vergi indirimi sunmaktadır. Vergi teşvikleri inşaat, bilgi teknolojisi (IT) ve elektronik, makine ve teçhizat ve diğer imalat sektörleri için en yaygın olanıdır. Hizmet sektöründe teşvik sunan ülkelerin payı düşüktür. Gelişmekte olan ülkeler arasında vergi tatilleri en yaygın kullanılan araçlardır. Veri tabanındaki gelişmekte olan ülkelerin yarısından fazlası en az bir sektörde vergi tatili sunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin yarısının, vergi tatillerinin en yüksek kullandığı oran, inşaat ve imalat sektörlerindedir (Andersen, et al, 2017/2018, p. 77).

Grafik 1: Gelişmekte Olan Ülkelerde, Sektörlere Göre En Çok Tahsis Edilen Vergi Teşvikleri



Kaynak: Gelişmekte Olan Ülkeler Vergi Teşvikleri Veri tabanı

Sunulan teşvik türleri, yasal dayanakları, verilen miktarlar, uygunluk kriterleri, idare süreci ve diğer ilgili bilgiler hakkında güncel bilgiler yayınlamak, şeffaflığı artırmak için önemli bir ilk adımdır.

5. SONUÇ

Ülke kalkınmasında ve büyümesinde sermaye piyasalarının etkisinin ve öneminin büyüklüğü tartışmasız bir gerçektir. Gerek iç tasarrufların çoğalması gerekse dış rekabet açısından sermaye piyasalarının ve araçlarının gelişmesi ve derinleşmesinin teşvik edilmesi şarttır. Teşvik için çeşitli alanlarda mekanizmalar geliştirilebilir ve uygulanabilir. Ancak bunların içinde hiç kuşkusuz en önemlilerinden birisi vergi alanında getirilecek olan teşviklerdir. Vergi alanındaki teşviklerin içinde muafiyet ve istisnalar önemli bir yere sahiptir. Şirketler açısından halka açıklığı, yatırımcılar açısından halka açık şirketlere ortak olmayı özendirecek nitelikteki muafiyet ve istisna düzenlemeleri sermaye piyasalarına olan ilgiyi artıracaktır.

Bazı OECD ve OECD üyesi olmayan diğer ülkeler, belirli politikaları teşvik etmek ve bunlardan biri olan doğrudan yabancı yatırımı çekmek için çok çeşitli mali ve finansal teşvikler sunmaktadır. Genellikle OECD ülkeleri arasında daha fazla kullanılan finansal teşvikler hükümetlere mali teşviklerden daha fazla idari esneklik sunma eğilimindeyken, OECD hükümeti olmayanlar doğrudan finansal teşvikler için ödeme yapmak için gerekli kaynaklardan yoksun olma ve bunları sağlamak çok daha kolay olma eğilimindedir. Genel olarak en iyi uygulamalar, doğrudan yabancı yatırımları çekmek için vergi teşvikleri kullanımıdır. Bununla birlikte, aynı zamanda, rakip devletler arasında "vergi rekabeti" ne yanıt olarak özel teşvikler

getirmeye yönelik baskıların artabileceği ve politika yapıcıların, yardımı hedeflemek ve istenmeyen gelir kaybını en aza indirmek için tasarım hususlarının gözden geçirilmesinden faydalanabileceği kabul edilmektedir. Hâlihazırda yürürlükte olan vergi teşvik sistemlerinin ortadan kaldırılmasının veya yeniden tasarlanmasının politika yapıcılar için bir zorluk teşkil ettiği de kabul edilmektedir. İş dünyası liderleri, verimsizlikleri gösterilse bile, vergi teşviklerini korumak, geri yüklemek ve hatta artırmak için her zaman baskılarını sürdüreceklerdir. Bununla birlikte, ülke vergi sistemini basitleştirmek, vergi çarpıklıklarını ortadan kaldırmak, gereksiz idari ve uyumluluk maliyetlerini ortadan kaldırmak, şeffaflığı artırmak ve hükümetin gelir üretme kapasitesini artırmak için denemeye değer. Bu çaba, yatırım yapmak için ev sahibi ülkenin çerçeve koşullarının ve piyasa özelliklerinin iyileştirilmesine yardımcı olacaktır. Bununla birlikte, önceki yatırımlara bağlı vergi indiriminin genellikle politika güvenilirliğini azaltmamasına ve hükümetin gelecekte yatırım davranışını etkileme yeteneğini zayıflatmamaya dikkat edilmesi gerektiği belirtilmelidir. Ülkeler bir vergi harcama raporu hazırlamayı düşünmelidir ve bu rapor sadece vergi teşviklerinin etkinliği ve maliyeti hakkında bilgi vermekle kalmaz, aynı zamanda devlet finansmanını güçlendirmeye ve mali şeffaflığa önemli ölçüde katkıda bulunur.

Uluslararası düzeyde, ülkeler vergi teşvik politikalarını bölgesel olarak koordine ederek, vergi rekabeti üzerindeki olumsuz yayılmaları azaltmak için kazanç elde edebilirler. Ulusal reform ve yatırım vergisi teşviklerinin uluslararası koordinasyonunun çeşitli nedenlerle başarılması genellikle zor olmuştur. Daha iyi ilerleme kaydedilmesi, vergi teşvikleri ile ilgili siyasi kararların etkinlik ve verimliliklerinin doğru analizine dayanmasını gerektirir. Bu da sistematik bilgi toplama ve değerlendirme ile birlikte şeffaflık gerektirir.

Teşviklerin hedeflenmesi, yatırım yapma kararları büyük olasılıkla teşviklerin etkisinde olduğu yatırımcılara yöneliktir. Teşviklerin ülkeye özgü maliyet-fayda analizi, teşvikin olsun ya da olmasın yatırım getirisini analiz ederek fazlalık değerlendirmesi de dâhil olmak üzere, bu tavsiyeyi ülkeye özgü koşullara uyarlamak için önemlidir.

Gelişmekte olan ülkeler, net politika hedefleriyle bağlantılı maliyet esaslı araçlardan kâr bazlı araçlardan uzaklaşarak teşvik tasarımını geliştirebilirler. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu vergi tatillerine ve tercihli vergi oranlarına büyük ölçüde güvenmeye devam ediyor. Kâr amaçlı araçların eksiklikleri, vergi gelirleri ve kredi gibi maliyet esaslı araçların aksine, doğrudan yatırım maliyetini düşüren, yüksek kârlı ve kısa vadeli ufku olan firmalar için daha çekici olmaları nedeniyle iyi bir şekilde oluşturulmuştur. Kâr temelli teşvikler, vergi planlaması ve kar değişimi yoluyla kötüye kullanıma daha meyillidir.

Maliyete dayalı teşvikler politika hedeflerine daha yakından uyarlanabildiği için, ev sahibi ülkeler gerçekçi bir politika hedefleri seti belirlemelidirler ve buna göre araçlar tasarlamalıdırlar. Amaçlanan sonuçlara göre ilerlemeyi izlemek için izleme ve değerlendirme sistemleri kurulmalıdır. Son olarak, bu deneyimsel süreç boyunca politika yapıcıların buna göre öğrenmek ve uyum sağlamak için adımlar atması gerekir.

Yürürlükte olan vergi mevzuatına göre, Türkiye menkul kıymet borsalarında işlem gören halka açık ortaklıkların kurum kazançlarının vergi maliyeti ile halka açık olmayan ortaklıkların kurum kazançlarının vergi yükü arasında hiç bir fark görünmemektedir. Halka açık olmayan şirketler ile halka açık şirketler arasında kurumlar vergisi açısından fark yaratacak vergi muafiyet ve istisnaları halka açılmayı şirketler açısından özendirecektir. Kurumlar vergisi oranının belirlenmesinde, ortak sayısı ve halka açıklık oranının dikkate alınması anonim şirketlerin halka açılmasında etkili olacaktır.

Halka açık şirket sayısının artırılabilmesi açısından, en azından ilk kez halka açılmaları teşvik amacıyla halka açılma tarihinden itibaren belirlenecek süreler için geçici muafiyet ya da istisna hükümleri getirilebilir. İlk defa halka açılacak şirketlere halka açıldıkları yıldan itibaren belli bir süre, örneğin üç yıl için bazı vergi muafiyet ve istisnaları sağlanabilir. Halka açık şirket sayısının artırılmasının yanı sıra ülkede düşük olan halka açıklık oranının artırılabilmesi için halka açıklık oranına bağlı olarak bu şirketlere vergi muafiyet ve istisnaları tanınabilir. Halka açıklık oranını artırmayı cazip hale getirmenin bir diğer yolu da belirlenecek asgari oranın üzerinde hisseleri halka açık olan şirketler tarafından dağıtılacak olan temettülerin vergilendirilmesinde bazı muafiyet ve istisna hükümlerinin hayata geçirilmesidir. Yatırımcıları, halka açık olan şirketlerin hisselerine yatırım yapmaya yönlendirmek için bu şirketler tarafından dağıtılan karların vergilendirilmesine ilişkin istisna ya da muafiyet sağlanması, bir başka deyişle halka açık şirket ortağı olmanın özendirilmesi önemlidir.

Sermaye piyasası kurumlarına ve araçlarına özgü muafiyet ve istisna düzenlemeleri; sermaye piyasasının güven açıklık ve kararlılık içinde çalışmasını, tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarının daha iyi korunması yoluyla bu piyasaların gelişmesini, dolayısıyla bu piyasalarda gerçekleşen iş ve işlemler ile kazançlar üzerinden alınan çeşitli vergi, resim ve harç gelirlerinin de artmasını sağlayacaktır.

Halka açık anonim şirketlerin kurumlar vergisi açısından yeterince teşvik edilmemiştir. Türkiye'nin sanayide ilk 500 şirketlerinin ve İstanbul Büyük Mükellefler Vergi Dairesi mükellefi olan büyük mükelleflerin çoğunluğunun Sermaye Piyasası Kuruluna kayıt olmadığı ya da İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmediği görünmektedir. Bu şirketlerin

halka açılmalarının sağlanması için vergi muafiyet ve istisnaları ile teşvik edilmelerinin gerekli olduğu açıktır. Halka açık şirket sayısının toplam anonim şirket sayısı ile kıyaslanmasından da anonim şirketleri halka açılmaya özendirmeye ihtiyaç olduğu ve bu amaçla vergi teşviklerinden yararlanılabileceği anlaşılmaktadır.

Kaynakça

Ali Abbas, S. M. and Klemm, A. (2013, June). A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies, International Tax and Public Finance, Vol. 20 (4), pp. 596–617. Doi 10. 1007/s10797-013-9286-8.

Adams, S. (2009). Foreign Direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa. Ghana Institute of Management and Public Administration, P.O. Box AH 50, Journal of Policy Modeling, Pp. 939–949. Doi:10.1016/j.jpolmod.2009.03.003.

Andersen, M. R. and Kett, B.R. and Uexkull, E.V. (2017/2018). Corporate Tax Incentives and FDI in Developing Countries, Global Investment Competitiveness Report, Pp. 73-99. Doi 10.1596/978-1-4648-1175-3.

Benveniste, S. and Busaba, W Y. (1997). Book-building vs fixed price: An analysis of competing strategies for marketing IPOs, Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol.32 (4), Pp. 383 – 403. Doi 10.2307/2331230.

Buss, T. F. (2001). The Effect of State Tax Incentives on Economic Growth and Firm Location Decisions, Economic Development Quarterly, Suffolk University, Vol. 15 (1), Pp. 90-105. Doi 10.1177/089124240101500108.

De Mooij, R. and Ederveen. S. (2008). Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Findings, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 24(4), Pp. 680-697. Doi10.1093/oxrep/grn033.

DeLong, J.B. and Summers L.H. (1991). Equipment Investment and Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, vol. 106 (2), Pp. 445-450. Doi 10.2307/2937944.

Eisinger, P.K. (1988). The Rise Of The Entrepreneurial State In Economic Development, University of Wisconsin Press, Tax Institute of America, Vol. 79, Pp. 34-44.

Freund, C. and Moran, T. H. (2017). Multinational Investors as Export Superstars: How Emerging-Market Governments Can Reshape Comparative Advantage. Peterson Institute for International Economics, Washington, DC. Vol. 35(2), Pp. 17-19.

Gelir İdaresi Başkanlığı(2003). 87 Seri No'lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği, Erişim Tarihi: 01.04.2020, https://www.gib.gov.tr/node/89095

Ito, T. and Krueger, A. O. (1992). The Political Economy of Tax Reform, The Political Economy of Tax Reform. Chicago: National Bureau of Economic Research (University of Chicago Press). Pp. 136.

Keen, M. and Mansour, M. (2010). "Revenue Mobilization in Sub-Saharan Africa: Challenges from Globalization II – Corporate Taxation," Development Policy Review, Vol. 28(5), p. 573-596. Doi 10. 1111/j.1467-7679.2010.00498.x

Mansour, M. and Graziosi, G.A. (2013, July). Tax Coordination, Tax Competition, and Revenue Mobilization in the West African Economic and Monetary Union, IMF Working Paper, Vol. 44 (9). Pp. 41. Doi 9781484354216/1018-5941

Miller, Gerald. J. (2017), Government Budgeting And Financial İn Practice: Logics To Make Sense Of Ambiguity, New York, CRC Press Taylor and Francis Group. P. 277.

OECD. (2007). Tax Incentives for Investment – A Global Perspective: experiences in MENA and non-MENA countries, P.11, www.oecd.org/mena/investment

OECD. (2007). Taxation and Foreign Direct Investment, Report of Working Party No 2.

OECD. (2019). OECD Compendium Of Information On R&D Tax Incentives, http://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats.htm

Öztürk, i. (2012). Halka Açık Şirketlere Özgü Vergi Teşvikleri Yoluyla Halka Açılmaların Özendirilmesi, Erişim Tarihi: 29.05.2020, https://vergialgi.net/halka-acik-sirketlere-ozgu-vergi-tesvikleri-yoluyla-halka-acilmalarin-ozendirilmesi

Reese, LA. and Larnell, T.B. and Sands, G. (2011, February). Patterns of Tax Abatement Policy : Lessons From the Outliers?, The American Review of Public Administration, Vol. 40(3), p.261-283. DOI: 10.1177/02750740093400512009

Snow, D. R. (1999). Do legislative procedures affect tax expenditures? Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management, Vol 15(1). Pp. 400-426. Doi 10.1177/089124240101500108

Teh, K.P. (1977). Protection, fiscal incentives, and industrialization in West Malaysia since, D.Phil, PHD thesis, Oxford University, Oxford. p. 119-148. Doi 0304-3878(77)90020-7.

T.C. Resmi Gazete. (1920). 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu, 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanuna, 5422 Sayılı Kanunlar Vergisi Kanunu, Erişim Tarihi: 15.05.2020, https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/18955.pdf

T.C. 21804 sayılı Resmi Gazete. (1993). 3946 sayılı sermaye piyasası Kanunu, Erişim Tarihi: 15.05.2020, https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/21874.pdf

United Nations. (2000). Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global survey; ASIT Advisory Studies No.16.

UNCTAD. (1997). Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. World Investment Report, p. 205-208. Doi 92-1-112413-1

THE RELATIONSHIP BETWEEN HEALTHCARE RESOURCES WITH LIFE EXPECTANCY AT BIRTH AND HEALTHY LIFE EXPECTANCY: THE CASE OF OECD COUNTRIES

Dr. Öğr. Üyesi Gözde Yeşilaydın
Eskisehir Osmangazi University, Faculty of Health Sciences, Department of Health Management,
gyesilaydin@ogu.edu.tr

ABSTRACT: This study was carried out to examine the relationship between the healthcare resources, life expectancy at birth and healthy life expectancy. This research is a retrospective study using secondary data. Within the scope of the study, healthcare resources are generally discussed under three main headings as financial, health workforce and infrastructure resources. The share of gross domestic product for health and health expenditures per capita are variables related to financial resources. The number of physicians; nurses and midwives are variables related to health workforce and the number of hospital beds and computed tomography devices are variables related to infrastructure resources. Life expectancy at birth and healthy life expectancy are dependent variables. Another variable thought to be related to these variables is population density. The data were obtained from the statistics in the OECD database. Data were analyzed using descriptive statistics and partial correlation analysis. Data from a total of 35 countries have been evaluated. While life expectancy at birth is 80.62 years on average, healthy life expectancy is 70.89. When population density is controlled, there is a statistically significant, positively moderate relationship between the share of gross domestic product for health, health expenditures per capita, number of nurses and midwives, and life expectancy at birth, healthy life expectancy. Also a low correlation was found in the number of computed tomography scanners. Examining the relationship of healthcare resources with healthy life expectancy under the control of population density is the original aspect of the study. Although this study is thought to shed light on researchers, it is recommended to examine the relationship between risk factors and environmental variables affecting life expectancy at birth and healthy life expectancy in future studies.

Key Words: Life expectancy at birth, health indicators, healthcare resources, healthy life expectancy

INTRODUCTION

Health services provided for the protection and improvement of health is one of the development indicators of societies and is important for all countries (Yeşilaydın and Alptekin, 2016: 208). In order to effectively establish the organization and financing of health systems in a country, to monitor progress towards health and development goals, to design and implement necessary interventions, and to interpret public health, valid and comparable indicators are needed (Salomon at al, 2012: 2144).

With health indicators, it is possible to obtain information about the health status of the societies, their problems and the efficiency of health services, as well as to measure the changes in the health status of the society in a certain time period and to make cross-country comparison (Sağlık Bakanlığı Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 2011: 9; Vehid, 2000: 100-101). The comparisons made on health indicators are very useful in terms of revealing in which area the health service is successful or unsuccessful and taking necessary precautions in the parts that fail (Sümbüloğlu et al, 1999: 89).

While one of the basic indicators considered in determining the health status of societies is "life expectancy at birth"; the other is "healthy life expectancy". Life expectancy at birth is defined as the average number of years that the newborn could expect to live from the time of his or her

birth (WHO, 2018). It estimates how many years the individual will live from the day of birth until the end of his/her life (Sümbüloğlu, 2000: 277). Changes in living conditions, improvements in socio-economic environment and business life, improved public health studies, taken precaution and treatment technologies are among the factors that increase life expectancy (Jee and Or, 1999: 14).

Healthy life expectancy is the average number of years that a person of a certain age can expect to live a “full healthy”, taking into account age-specific mortality, morbidity and functional health status (Salomon et al, 2012: 2144; WHO, 2018: 142). According to Salomon et al (2012), healthy life expectancy is an important indicator in monitoring and evaluating health, especially after 2015. Similarly, the World Health Organization (WHO) stated Goal 3 of the Sustainable Development Goals for 2030 as "Ensure healthy lives and promote well-being for all at all ages". In this context, healthy life expectancy can be considered as an increasingly important concept used to measure changes in health over time and to make comparisons between countries regarding health systems (Salomon et al, 2012: 2144; Groenewegen et al, 2003).

There are various factors affecting life expectancy at birth and healthy life expectancy, which are among the health status indicators of societies, such as healthcare resources used during health service delivery, risk factors, environmental pollution factors, lifestyle, diet and habits, socioeconomic variables. Among these factors, healthcare resources are very important for the effective management of health services delivery. In this context, this study examined the relationship between the resources used in the provision of healthcare services, life expectancy at birth and healthy life expectancy.

2. METHODOLOGY

2.1. Aim

This study was carried out to examine the relationship between the healthcare resources, life expectancy at birth and healthy life expectancy. For this purpose, answers to the following research questions were sought.

- ✓ What are the mean, minimum and maximum values for variables?
- ✓ Is there a statistically significant relationship between life expectancy at birth and health expenditures?
- ✓ Is there a statistically significant relationship between life expectancy at birth and resources for health workforce?
- ✓ Is there a statistically significant relationship between life expectancy at birth and resources for health infrastructure?
- ✓ Is there a statistically significant relationship between healthy life expectancy and health expenditure resources?
- ✓ Is there a statistically significant relationship between healthy life expectancy and resources for health workforce?
- ✓ Is there a statistically significant relationship between healthy life expectancy and resources for health infrastructure?

2.2. Study Design

This research is a retrospective study conducted using secondary data obtained from statistics in the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and World Bank database.

2.3. Variables of the Study

Within the scope of the study, healthcare resources are generally discussed under three main headings as health expenditure, health workforce and health infrastructure. Current expenditure on health share of Gross Domestic Product and current expenditure on health per capita are health is analyzed under the heading of health expenditures. The number of physicians and

nurses and midwives are resources for healthcare workforce. The number of hospital beds and computed tomography scanners are resources for health infrastructure. These variables are the independent variables. Life expectancy at birth and healthy life expectancy are dependent variables in the study. Another variable thought to be related to these variables is population density.

A comprehensive literature review was made for the selection of independent variables and variables used in studies evaluating the health efficiency of countries were examined. The variables in the studies conducted by Mirmirani and Mirmirani (2005); Afonso and Aubyn (2007); Puig-Junoy (1998); Färe et al (1997); Retzlaff-Roberts et al (2004); Adang and Borm (2007); Yıldırım (2015); Alexander et al (2003); Mirmirani and Lippmann (2004); Mirmirani et al (2008); Aristovnik (2015); Hadad et al (2013); Kleine et al (2013); Kocaman et al (2012) were used. Health life expectancy has been addressed in relatively few studies (Hosokawa et al, 2020; Ranabhat et al, 2018). Similarly, in the study conducted by Hosokawa et al (2020), the relationship between life expectancy at birth, healthy life expectancy and healthcare resources used in secondary medical areas in Japan was examined. In addition, in the study conducted by Hosokawa et al (2020), the population density variable was used. Based on this idea, the population density variable was also included in the partial correlation analysis in this study.

2.4. Participants

OECD member countries constitute the scope of the study. Although there are 37 countries that are members of the OECD, 35 countries (Australia, Austria, Belgium, Canada, Chile, Colombia, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Mexico, Netherlands, New Zealand, Poland, Portugal, Slovak Republic, Slovenia, Spain, Switzerland, Turkey, United Kingdom, United States) have been included in the evaluation, since two countries (Norway and Sweden) do not have data on the number of computed tomography scanners.

2.5. Data Collection

The data were obtained from statistics in the OECD and World Bank database (https://stats.oecd.org/; https://data.worldbank.org/). In the study, analyzes were made using the data of the year when data was available. Accordingly, 2018 data were used for the variables of current expenditure on health share of Gross Domestic Product, current expenditure on health per capita, number of hospital beds, life expectancy at birth and population density. 2017 data were used for the variables of number of physicians and number of nurses and midwives and 2016 data were used for the number of computed tomography scanners and healthy life expectancy variables. In cases where data for the relevant year cannot be accessed for some variables in some countries, the most recent data for that country are included in the analysis. According to Retzlaff-Roberts et al (2004: 57), when the values of the variables for the relevant year cannot be obtained, some of the old values of some variables can be used for some countries, and this regulation is a common feature of OECD studies and creates an inevitable situation. Similar to Retzlaff-Roberts et al (2004), Anderson et al. (2000: 152) used different years in some country data for some variables in their study.

2.6. Data Analysis

Within the scope of the study, data on OECD countries were analyzed by descriptive statistics (mean, standard deviation, minimum and maximum values) and partial correlation analysis. Normality distributions regarding the data were examined; logarithmic transformations are made for variables that are not normally distributed.

3. RESULTS

Descriptive information about the variables used in the study are in Table 1 and Table 2; information on partial correlation analysis is included in Table 3, Table 4 and Table 5.

Tablo 1. Descriptive Information on Healthcare Resources

	Mean ± St Dev	**Min**	**Max**
Health Expenditure			
Current expenditure on health share of Gross Domestic Product (%)	8,67±2,39	4,20	16,90
Current expenditure on health per capita (US Dollar)	3877,19±1950,5	1144,90	10637,10
Healh Workforce			
Number of physicians (per 1000 people)	3,47±0,87	1,85	5,48
Number of nurses and midwives (per 1000 people)	9,29±4,51	1,27	18,97
Health Infrastructure			
Number of hospital beds (per 1000 people)	4,63±2,66	0,98	12,98
Number of computed tomography scanners (per million population)	25,65±19,15	1,19	107,17

When the data on OECD countries are examined, current expenditure on health share of Gross Domestic Product is calculated as 8.67; current expenditure on health per capita is calculated as 3877.19 US Dollar; the number of physicians per 1000 people is calculated as 3.47; the number of nurses and midwives per 1000 people is calculated as 9.29; the number of hospital beds per 1000 people is calculated as 4.63 and the number of computed tomography devices per million people is calculated as 25.65 (Table 1).

Table 2. Descriptive Information on Dependent Variables

	Mean ± St Dev	**Min**	**Max**
Life Expectancy at Birth (years)	80,62±2,64	74,90	84,20
Healthy Life Expectancy (years)	70,89±2,56	66,00	74,80

While life expectancy at birth is 80.62 years on average, healthy life expectancy is 70.89 years. While life expectancy at birth is the highest 84.20 years among OECD countries; healthy life expectancy is 74.80 years (Table 2).

Table 3. Relationship between Health Expenditures and Life Expectancy at Birth, Healthy Life Expectancy

	Life Expectancy at Birth		Healthy Life Expectancy	
	r	p	r	p
Current expenditure on health share of Gross Domestic Product	0,438	**0,010**	0,456	**0,007**
Current expenditure on health per capita	0,481	**0,004**	0,482	**0,004**

Note: Partial correlation analyses were performed by controlling for population density.

When population density is controlled, there is a statistically significant, positively moderate relationship between current expenditure on health share of Gross Domestic Product, current expenditure on health per capita and life expectancy at birth, healthy life expectancy (Table 3).

Table 4. Relationship between Health Workforce and Life Expectancy at Birth, Healthy Life Expectancy

	Life Expectancy at Birth		Healthy Life Expectancy	
	r	p	r	p
Number of Physicians	0,252	0,150	0,287	0,100
Number of Nurses and Midwives	0,518	**0,002**	0,480	**0,004**

Note: Partial correlation analyses were performed by controlling for population density.

When population density is controlled, there is a statistically significant, positively moderate relationship between the number of nurses and midwives and both life expectancy at birth and healthy life expectancy. However, there was no significant relationship between the number of physicians and dependent variables.

Table 5. Relationship between Health Infrastructure and Life Expectancy at Birth, Healthy Life Expectancy

	Life Expectancy at Birth		Healthy Life Expectancy	
	r	p	r	p
Number of Hospital Beds	0,082	0,646	0,076	0,668
Number of computed tomography scanners	0,443	**0,009**	0,444	**0,009**

Note: Partial correlation analyses were performed by controlling for population density.

When population density is controlled, there is a statistically significant positive moderate relationship between the number of computed tomography scanners and both the life expectancy at birth and healthy life expectancy. However, no significant relationship was found between the number of hospital beds and the dependent variables.

4. CONCLUSION

Although there are many health indicators affecting life expectancy and healthy life expectancy at birth, this study examined its relationship with healthcare resources, one of the basic indicators of health care management. Examining the relationship of healthcare resources with healthy life expectancy under the control of population density is the original aspect of the study. As a result of the study, when the population density is controlled, current expenditure on health share of Gross Domestic Product, current expenditure on health per capita, the number of nurses and midwives and the number of computed tomography scanners are statistically significant, moderate and positive correlated with both life expectancy at birth and healthy life expectancy. However, no significant relationship was found between the variables of the number of physicians, the number of hospital beds and the dependent variables. In the studies of Groenewegen et al (2003) and Hosokawa et al (2020) the number of physicians was not found to be similarly significant. Also in the studies of Bayın (2016) and Hosokawa et al (2020), the number of hospital beds was not found to be similarly significant.

Although this study is thought to shed light on researchers interested in the subject; it is recommended to examine the relationship between environmental health factors, lifestyle, dietary habits, education, immunization, risk factors and life expectancy at birth or healthy life expectancy. In addition, it is thought that this study will be a guide in determining the number of variables to be used depending on the number of decision-making units and decreasing the variables, especially in studies where the efficiencies of countries in the field of health are evaluated with data envelopment analysis.

REFERENCES

Adang, E. M. and Borm, G. F. (2007). Is there an association between economic performance and public satisfaction in health care?, *The European Journal of Health Economics*, 8 (3), 279-285.

Afonso, A. and Aubyn, M. St. (2007). Assessing health efficiency across countries with a two-step and bootstrap analysis, *Workshop "Evaluation and efficiency of public policies"*. Luxembourg

Alexander, C. A., Busch, G. and Stringer, K. (2003). Implementing and interpreting a data envelopment analysis model to assess the efficiency of health systems in developing countries, *Journal of Management Mathematics*, 14 (1), 49-63.

Anderson, G., Hurst, J., Hussey, P. S. and Hughes, M. J. (2000). Health spending and outcomes: trends in OECD countries, 1960-1998, *Health Affairs*, *19* (3), 150-157.

Aristovnik, A. (2015, May). Efficiency of the healthcare sector in the EU-28 at the regional level. In Managing Intellectual Capital and Innovation For Sustainable and Inclusive Society: Proceedings of the MakeLearn and TIIM Joint International Conference (s. 27-29). Bari, Italy

Bayın, G. (2016). Determination of factors affecting life expectancy at birth and at age 65, *Turkish Journal of Family Practice*, 20 (3), 93-103.

Färe, R., Grosskopf, S., Lindgren, B. and Poullier, J. P. (1997). Productivity growth in health-care delivery. *Medical Care*, *35* (4), 354-366. Access: 25 November 2020, https://journals.lww.com/lww-medicalcare/Abstract/1997/04000/Productivity_Growth_in_Health_Care_Delivery.6.aspx

Groenewegen, P. P., Westert, G. P., and Boshuizen, H. C. (2003). Regional differences in healthy life expectancy in the Netherlands, *Public Health*, 117 (6), 424-429.

Hadad, S., Hadad, Y. and Simon-Tuval, T. (2013). Determinants of healthcare system's efficiency in OECD countries. *The European Journal of Health Economics*, 14 (2), 253-265.

Hosokawa, R., Ojima, T., Myojin, T., Aida, J., Kondo, K. and Kondo, N. (2020). Associations between Healthcare Resources and Healthy Life Expectancy: A Descriptive Study across Secondary Medical Areas in Japan. *International journal of environmental research and public health*, 17 (17), 6301.

Jee, M. ve Or, Z. (1999). Health outcomes in OECD countries: A framework of health indicators for outcome-oriented policymaking. *OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers*, No. 36, OECD Publishing. Access Date: 15 November 2020, http://dx.doi.org/10.1787/513803511413

Kleine, A., Dellnitz, A. and Rödder, W. (2013). Operations Research Proceedings 2013 D. Huisman, I. Louwerse and A. P. M. Wagelmans (Ed.), In Sensitivity Analysis of BCC Efficiency In DEA With Application to European Health Services (s. 243-248). Rotterdam: Springer.

Kocaman, A. M., Mutlu, M., Bayraktar, D. and Araz, Ö. M. (2012). OECD ülkelerinin sağlık sistemlerinin etkinlik analizi, *Endüstri Mühendisliği Dergisi,* 23 (4), 14-31.

Mirmirani, S., Li, H. C. and Ilacqua, J. A. (2008). Health care efficiency in transition economies: an application of data envelopment analysis, *International Business and Economics Research Journal*, 7 (2), 47-56.

Mirmirani, S. and Lippmann, M. (2004). Health care system efficiency analysis of G12 countries, *International Business and Economics Research Journal*, 3 (5), 35-42.

Mirmirani, S. and Mirmirani, T. (2005). Health care delivery in OECD countries, 1990-2000: an efficiency assessment. *The Business Review*. 3 (2), Access Date: 28 October 2020, http://www.jaabc.com/brcv3n2preview.html

Puig-Junoy, J. (1998). Measuring health production performance in the OECD, *Applied Economics Letters*, 5 (4), 255-259.

Ranabhat, C. L., Atkinson, J., Park, M. B., Kim, C. B. and Jakovljevic, M. (2018). The influence of universal health coverage on life expectancy at birth (LEAB) and healthy life expectancy (HALE): a multi-country cross-sectional study, *Frontiers in pharmacology*, *9*, 960.

Retzlaff-Roberts, D., Chang, C. F. and Rubin, R. M. (2004). Technical efficiency in the use of health care resources: a comparison of OECD countries, *Health Policy*, 69 (1), 55-72.

Sağlık Bakanlığı Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü. (2011). Sağlığın Teşviki ve Geliştirilmesi Sözlüğü. Ankara.

Salomon, J. A., Wang, H., Freeman, M. K., Vos, T., Flaxman, A. D., Lopez, A. D. and Murray, C. J. (2012). Healthy life expectancy for 187 countries, 1990–2010: a systematic analysis for the Global Burden Disease Study 2010. *The Lancet*, 380 (9859), 2144-2162.

Sümbüloğlu, V., Sezer, R. E. and Sümbüloğlu, K. (1999). Epidemiyoloji ve Araştırma Teknikleri. Ankara: Somgür Yayıncılık.

Sümbüloğlu, K. (2000). Sağlık Alanına Özel Istatistiksel Yöntemler. Ankara: Songür Yayıncılık.

WHO (2018). Global Reference List of 100 Core Health Indicators (Plus Health-Related SDGs). Geneva: World Health Organization.

WHO - Sustainable Development Goal 3: Health. Access Date: 12 November 2020, https://www.who.int/topics/sustainable-development-goals/targets/en/

Vehid, S. (2000). Comparison between Turkey and member of European Union (EU) countries by their health and basic demographic indicators, *Cerrahpaşa Medical Journal*, 31 (2), 100-106.

Yeşilaydın, G. and Alptekin, N. (2016). Bulanık veri zarflama analizi ile OECD ülkelerinin sağlık alanındaki etkinliklerinin değerlendirilmesi, *Sosyoekonomi*, 24 (30), 207-224.

Yıldırım, H. H. (2015). Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türkiye Sağlık Sektörü Araştırmaları, T. Yıldırım ve H. H. Yıldırım (Ed.), In: Avrupa Birliği'ne üye ve aday ülke sağlık sistemlerinin karşılaştırmalı performans analizi: veri zarflama analizine dayalı bir uygulama (s. 129-196). Ankara: ABSAM Yayınları.

https://stats.oecd.org (Access Date: 10 October 2020)

https://data.worldbank.org/ (Access Date: 10 October 2020)

TÜKETİCİLERİN AKTÜEL ÜRÜNLERİ SATIN ALMA NİYETİNDE HEDONİK VE FAYDACI GÜDÜ ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI

Arş. Gör. Dr. Emine Şenbabaoğlu Danacı
Düzce Üniversitesi / İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü
eminesenbabaoglu@duzce.edu.tr

ÖZET: Günümüzde tüketim olgusu, sadece temel ihtiyaçların karşılanmasının çok ötesine geçmiştir. Tüketime yönelten faktörler arasında artık eğlence, keyif, haz, mutluluk duyguları da yer almaktadır. Tüketicilerin davranışlarını yönlendiren süreç olarak ifade edilen güdülerin satın alma niyetine olan etkisi, bu çalışmada aktüel ürün grubu üzerinde incelenmiştir. "Aktüel Ürünler" haftada belirlenen bazı günlerde, düzenli olarak ancak sınırlı sayıda, farklı kategori ve markalardaki satışa sunulan ürün grupları olarak tanımlanmaktadır. Satın alma işlemi gerçekleştirilecek ürünlerin, hem elde edilme hem de tüketilme aşamasında hedonik ve faydacı güdülerin etkili olduğu ifade edilmektedir. Ancak aktüel ürünlerin satın alımı esnasında, hedonik güdülerin etkisinin çok daha fazla olduğu düşünülmektedir. Bu noktada araştırmada "Aktüel ürün gruplarında, satın alma gerçekleştiren tüketiciler, faydacı ve rasyonel eğilimle mi yoksa duygusal ve hazcı eğilimle mi alışveriş gerçekleştirmektedirler?" sorusuna cevap aranmaktadır. Mevcut çalışma, aktüel ürün grubundan sıklıkla alışveriş yapan 395 kadın tüketici üzerinde hedonik güdü, faydacı güdü ve satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Yapısal eşitlik modellemesi uygulanan çalışmanın veri analizinde, SPSS ve SmartPLS paket programları kullanılmıştır. Tüketicilerin hedonik güdüyle mi yoksa faydacı güdüyle mi aktüel ürün satın alma eğiliminde olduklarını ortaya koymak amacıyla yapılan çalışmanın sonucunda, her iki güdünün de anlamlı ve olumlu etkisinin olduğu ancak söz konusu ilişkide hedonik güdünün daha fazla etkiye sahip olduğu ortaya koyulmuştur.
Anahtar Kelimeler: Hedonik Güdü, Faydacı Güdü, Satın Alma Niyeti, Aktüel Ürün, SmartPLS.

INVESTIGATION OF THE HEDONIC AND UTILITARIAN MOTIVES IMPACT OF CONSUMERS IN THE PURCHASE INTENTION OF ACTUAL PRODUCTS

ABSTRACT: Today, the phenomenon of consumption has gone far beyond just meeting basic needs. Feelings of fun, pleasure, joy and happiness are now among the factors that drive consumption. The effect of motives, expressed as the process that guides the behavior of consumers, on purchase intention was examined on the actual product group in this study. "Actual Products" are defined as product groups that are offered for sale in different categories and brands, regularly but in a limited number, on certain days of the week. It is stated that hedonic and utilitarian motives are effective in both the acquisition and consumption of the products to be purchased. However, it is thought that the effect of hedonic motives is much more during the purchase of actual products. At this point, in the research, "In actual product groups, do consumers who make purchases shop with utilitarian and rational tendencies or with emotional and hedonic tendencies?" searching for an answer to the question. The present study investigates the relationship between hedonic motive, utilitarian motive and purchase intention among 395 female consumers who frequently shop from the actual product group. SPSS and

SmartPLS package programs were used in the data analysis of the study, in which structural equation modeling was applied. As a result of the study conducted to reveal whether consumers tend to buy actual products with a hedonic or utilitarian motive, it was revealed that both motives have a significant and positive effect, but the hedonic motive has a greater effect in the relationship.
Keywords: Hedonic Motive, Utilitarian Motive, Purchase Intention, Actual Product, SmartPLS.

GİRİŞ

Toplumda hızla yayılan tüketim kültürü ile tüketiciler, temel ihtiyaçların yanı sıra eğlence, haz, mutluluk duygularıyla da tüketime yönelmektedir. Bu doğrultuda günümüzde fizyolojik tatminden ziyade psikolojik tatmine odaklanılması hedonik güdülerin etkisinin incelenmesi gerekliliğini ön plana çıkarmaktadır. Hemen hemen her sektörde olduğu gibi perakendecilik sektöründe de artan rekabet nedeniyle işletmeler mağazalarını aktüel ürün grubuyla çekici duruma getirmek istemektedir. Migros, A-101, Bim, Carrefoursa, Tedi, Şok, Metro gibi çok sayıda market, tutundurma faaliyeti olarak aktüel ürün grubu satışına yer vermektedir. Tüketicilerin hedonik güdüyle mi yoksa faydacı güdüyle mi aktüel ürün satın alma eğiliminde olduklarını ortaya koymak amacıyla çalışma gerçekleştirilmiştir. Aktüel ürün grubuna daha çok ilgi gösterdikleri gözlemlenen kadın tüketiciler üzerinde yapılan bu çalışmada, hedonik ve faydacı güdünün aktüel ürünleri satın alma niyetinde olan etkisi ele alınmıştır.

Literatürde Batro & Ahtola (1991)'nın tüketicilerin tutumlarını etkileyen faktör olarak savundukları hedonik ve faydacı unsurların baskınlığına ilişkin çalışmalar bulunmaktadır. Bu doğrultuda To vd. (2007) tüketicilerin internetten gerçekleştirdikleri alışverişlerde, faydacı güdünün, satın alma niyetinde daha güçlü yönlendirici olduğunu ortaya koymuşlardır. Benzer şekilde Doong vd. (2012)'nin havaalanı yolcuları üzerinde yaptıkları çalışmada da faydacı güdünün satın alma niyetinde çok daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Öte yandan O'Curry & Strahilevitz (2000) tüketicilerin satın alma tercihlerinde, hedonik güdülerin daha baskın olduğunu, farklı ürün kategorilerinde gerçekleştirdikleri çalışmalarının sonucunda tespit etmişlerdir. Yapılan literatür taramaları neticesinde, tüketicilerin hedonik güdü ile faydacı güdülerinin, aktüel ürünleri satın alma niyeti üzerindeki etkilerinin incelendiği bir çalışma saptanamamıştır. Pazara göre daha uygun fiyatlandırılabilen ve son dönemde tüketicilerin yoğun ilgisini çeken aktüel ürün gruplarının, hem literatür için hem de uygulayıcılar için araştırılma gereksinimi duyulmuştur.

Bu doğrultuda çalışmada öncelikli olarak hedonik güdü, faydacı güdü ve satın alma niyeti kavramları üzerinde durulmuş olup teorik dayanak noktaları açıklandıktan sonra araştırmanın hipotezleri oluşturulmuştur. Ardından, hipotezlerin testi için uygulanan araştırma yöntemi ve analiz sonucu elde edilen bulgular hakkında detaylı bilgi verilmiştir. Son olarak da sonuç ve tartışma bölümünde, ulaşılan bulgular literatürdeki diğer çalışmalarla karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. İlgili bölümde çalışmanın kısıtları belirtilerek ileride yapılacak olan araştırmalara önerilerde bulunulduktan sonra, aktüel ürün satıcılarına yönelik tavsiyelerde yer verilmiştir.

1.KURAMSAL ÇERÇEVE VE ARAŞTIRMA HİPOTEZLERİNİN GELİŞTİRİLMESİ

Güdüler, ihtiyaçlar gibi bireylerin davranışlarının nedenlerindendir. Ancak güdüler ihtiyaçlardan kaynaklanan "türetilmiş" nedenlerdir. Bu anlamda güdüler, ikinci derece sebeplerdir. İhtiyaçlar, tüketicilerin tepki *eğilimini* oluşturmakta iken; güdüler, tüketicileri belirli bir *tepkiye* yönlendirmektedir. İhtiyaç duyulduğunda ortaya çıkan güdüler, düşünme sürecinin ve önceki öğrenmenin sonucu olarak ifade edilmektedir (Mahatoo, 1989: 33). Yine Mahatoo (1989)'ya göre her bir güdü birbirinden farklı isteklere (ör., markalar) yol açabilmektedir. Bu doğrultuda güdüler, belirli bir isteğe (ör., markalar) yönelik doğrudan tepki oldukları için tüketici tercihinde dolayısıyla tüketici davranışlarında oldukça önemlidir (Mahatoo, 1989: 33).

Pazarlama, sosyoloji ve psikoloji disiplinlerinden uzmanlar, faydacı ve hedonik güdülerin araştırılmasının tüketicilerin tutum ve davranışlarında faydalı olacağını ileri sürmektedirler (Doong vd., 2012: 304). Tauber (1972) tarafından yapılan çalışmada, ilk olarak alışveriş davranışının arkasındaki güdüler araştırılmıştır. Daha sonra gerçekleştirilen literatürdeki araştırmalar incelendiğinde, çoğunlukla alışveriş güdüsünün, hedonik ve faydacı güdü olarak iki boyutla ele alındığı görülmüştür (Hirschman & Holbrook, 1982; Babin vd., 1994; Lunardo & Mbengue, 2009).

Hedonik güdüyle gerçekleştirilen tüketim, fantazi, eğlence ve duygusal hazdan güdülenir ve genellikle çokta önemli olmayan mal veya hizmetleri (ör., Çikolatalı şekerleme) içerir. Faydacı güdüyle gerçekleştirilen tüketim ise fonksiyonel ihtiyaçlar tarafından güdülenir ve çoğu zaman keyifli veya eğlenceli olmaktan ziyade kullanışlı veya gerekli olduğu düşünülen ürünleri (ör., Çamaşır deterjanı) içerir (O'Curry & Strahilevitz, 2000: 37). Bu doğrultuda tüketim amacıyla kullanılan ürünler, hedonik veya faydacı olarak kategorize edilebilir. Hedonik ürünler öncelikle eğlence ve keyif amaçlı, duygusal tatmin ve duygusal amaçlar için tüketilmektedir (Lim & Ang, 2008). Hedonik ve faydacı ürünler arasında ürünlerin hem temin edilmesi hem de tüketilmesi noktasında farklılıklar bilinmektedir (O'Curry & Strahilevitz, 2000: 37). O'Curry & Strahilevitz (2000)'e göre hedonik ürünler, faydacı ürünlere göre sadece tüketimden haz sağlamak değil aynı zamanda beklentiden de haz sağlamaktır. Faydacı ürünler, rasyonel bir cazibeye sahiptir ve genel olarak bilişsel odaklı fayda sağladığından daha az ilgi uyandırırlar (Lim & Ang, 2008)

Faydacı güdü, alışverişin bir misyon olduğunu ve bu misyonun sürecin sonunda verimli bir şekilde yerine getirilip getirilmeyeceğine bağlı olduğunu ifade etmektedir. Aksine hedonik motivasyon, tüketicilerin alışveriş sürecinden nasıl keyif aldıklarını açıklamaktadır. Tüketicilerin alışveriş değerlendirmesi, biri faydacı diğeri hedonik olmak üzere bir süreklilikle nitelendirilebilir (Doong vd., 2012: 304). Ayrıca hedonik güdüyle hareket eden tüketiciler, satın alma gerçekleştirmeden ürünü denemek isterler (Anderson vd., 2014).

Dhar & Wertenbroch (2000)'a göre faydacı güdüyle gerçekleştirilen alışverişten elde edilen faydacı değer, tüketicilerin bir ürünü kullanma amacında, rasyonellik ve fonksiyonelik

anlamına gelirken; hedonik güdüyle gerçekleştirilen alışverişten elde edilen hedonik değer ise, tüketicilerin mal veya hizmetin kullanım amacına yönelik fayda sağlama, haz duyma anlamına gelmektedir. Faydacı değer, bir ürünün veya markanın işlevselliğine ilişkin tüketici algılarına dayanan ifadeyken; hedonik değer, bir ürünün veya markanın duygusal veya duyusal niteliklerine dayanan tüketici değerlendirmelerinin yansımasıdır (Lowe & Alpert, 2015). Tüketici duygularının, faydacı değere olan etkisinin daha az belirgin olduğu savunulmaktadır (Babin vd., 1994: 651).

Faydacı tüketici davranışı, iş ile ilgili yani görevle ilişkili ve rasyonel olarak tanımlanmıştır (Babin vd., 1994: 646). Batra & Ahtola (1991)'ya göre faydacı unsur, fonksiyonellik ve duygusal olmayan niteliklerle ilgilidir ve faydalı beklentilere odaklanmaktadır. Fayda tercihi, ürüne, satın alma işlemine ve bireye göre değişmektedir (Chandon vd., 2006: 72). Lunardo & Mbengue (2009: 435) faydacı güdüyü, genel faydacı güdü ve durumsal faydacı güdü olmak üzere iki ayrımla çalışmasında ele almıştır. Genel faydacı güdü, bazı tüketicilerin kişilikleri nedeniyle alışveriş gerçekleştirmesi ile ortaya çıkan bir durum olarak nitelendirilirken; durumsal faydacı güdü ile hareket eden tüketicilerin ise sadece belirli bir ürün satın alma durumunda ortaya çıktığı savunulmaktadır.

Batra & Ahtola (1991: 159)'ya göre hedonik ve faydacı unsurlar tüketici tutumlarını şekillendirmektedir. Bu düşünceden hareketle literatürde hedonik ve faydacı güdünün tüketici tutum ve davranışlarında nasıl etkili olduklarına ilişkin çalışmalar gerçekleştirildiği görülmüştür. Bu doğrultuda, O'Curry & Strahilevitz (2000) tüketici satın alma sürecinde hedonik ve faydacı alternatiflerin incelenmesi üzerine yaptıkları çalışmada, tüketicilerin tercihinde hedonik güdülerin daha fazla etkili olduğu sonucuna varmışlardır. Anderson vd. (2014), sosyal ağlardan olan facebook üzerinde çevrimiçi ortamlarda satın almalarda hem faydacı güdünün hem de hedonik güdünün satın alma niyetinde ve müşteri sadakatinde etkili olduğunu ortaya koymuşlardır.

Havaalanı yolcularının alışveriş niyetlerini, hedonik mi yoksa faydacı değerlerin mi etkilediğini araştırdıkları çalışmalarında Doong vd. (2012), faydacı güdünün çok daha etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Jones vd. (2006)'nin yaptıkları çalışmaya göre hedonik alışveriş güdüsü, faydacı alışveriş güdüsüne göre tüketicilerin sadakat davranışlarında daha güçlü etki sağlamaktayken; faydacı alışveriş güdüsünün, hedonik alışveriş güdüsüne göre tüketicilerin tekrar satın alma niyetinde daha güçlü etki gösterdiğini ortaya koymuşlardır.

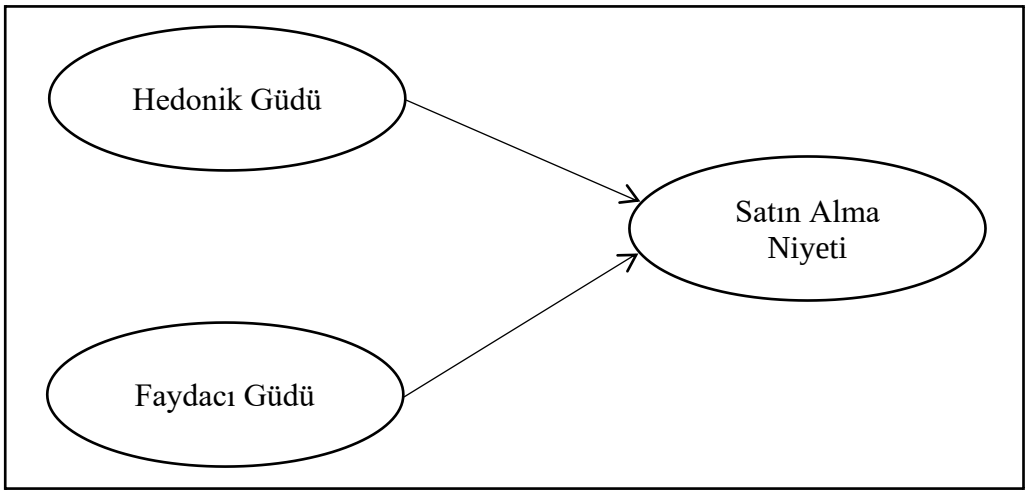
Benzer doğrultuda Lowe & Alpert (2015) araştırmalarının sonucunda, faydacı değerin hedonik değere göre tüketicilerin satın alma niyetinde daha güçlü bir faktör olduğunu ortaya koymuştur. To vd. (2007) internet satın almaları üzerine yaptıkları çalışmalarında, her iki güdüyü de satın alma niyetinin önemli yönlendiricileri olarak niteleseler de faydacı güdünün satın alma niyetinin en güçlü yordayıcısı olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Faydacı güdünün kolaylık, maliyet tasarrufu, bilgi varlığı ve alternatiflerden etkilendiğini; hedonik güdünün ise maceradan, otorite ve statüden etkilendiğini tespit etmişlerdir. Hedonik güdü ve faydacı

güdünün tüketici tutum ve davranışlarına olan etkisine yönelik yapılan çalışmalar derlendiğinde, bazılarında sözü edilen ilişki de hedonik güdünün ön plana çıktığı bazılarında ise faydacı güdünün ön plana çıktığı saptanmıştır.

Tüm bunlardan hareketle oluşturulan araştırma modeli kapsamında test edilen hipotezler aşağıda sunulmaktadır:

H_1: Tüketicilerin hedonik güdülerinin artması, satın alma niyetlerini olumlu yönde etkilemektedir.

H_2: Tüketicilerin faydacı güdülerinin artması, satın alma niyetlerini olumlu yönde etkilemektedir.



2. YÖNTEM

Aktüel ürün grubunu ilgiyle takip eden kesimin kadın tüketiciler olması sebebiyle satın alma niyetinde hedonik mi yoksa faydacı güdünün mü etkili olduğunun araştırıldığı bu çalışmanın ana kütlesi daha önce aktüel ürün grubundan satın alma faaliyeti gerçekleştiren kadın tüketicilerdir.

Ana kütleden seçilecek örneklem tespiti için Yazıcıoğlu & Erdoğan (2004) %95 güvenilirlik düzeyinde ana kütle temsili için gerekli minimum sayının 384 olduğunu ifade etmektedirler. Ana kütleden seçilecek minimum örneklem büyüklüğünün, anket formunda var olan madde sayısının en az on katı olması gerektiği (Büyüköztürk, 2002), ayrıca yapısal eşitlik modellemesi uygulanacak çalışmalarda ise 100 sayısının asgari, 200 sayısının da kabul edilebilir sınırlarda olduğu savunulmaktadır (Barrett, 2007). Literatürde örneklem tespitine ilişkin çalışmalar incelendiğinde, ana kütlenin temsilini artıracak elde edilebilir en yüksek örneklem sayısına ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda araştırmada, veri toplama tekniği olarak anket kullanılmıştır. Analizler, kolayda örneklem yöntemiyle tespit edilen daha önce aktüel ürün satın alan kadın tüketicilerden sosyal mecralarda çevrimiçi anket yöntemiyle toplanan 395 geçerli veride yapılmıştır.

İki bölümden oluşan anket formunun ilk bölümünde demografik bilgileri ölçmeye yönelik sorular katılımcılara yöneltilirken, diğer bölümde ise araştırma modelinde yer alan değişkenlere ilişkin literatürde kabul gören ölçekler bulunmaktadır. Araştırmanın amacına yönelik olarak oluşturulan ölçeklere ilişkin ifadeler 5'li Likert tipi ölçeğe göre düzenlenmiştir (1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4-Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum). Satın alma niyeti ölçeği için Kim vd. (2009); hedonik güdü ölçeği için Park vd. (2006) ve faydacı güdü ölçeği için ise Babin vd. (1994)'nin çalışmalarından yararlanılmıştır.

Araştırma doğrultusunda önerilen araştırma modelinin testi ve ilgili analizlerin gerçekleştirilebilmesi amacıyla SPSS ve SmartPLS istatistik programlarından faydalanılmıştır. Öncelikli olarak açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Ardından araştırma kapsamında ileri sürülen hipotezleri test etmek için SmartPLS yardımıyla yapısal eşitlik modellemesi yapılmıştır. Söz konusu program aracılığıyla bağımlı gizil değişkenlerin açıklanan varyanslarını maksimize etmeyi sağlayan nedensel modelleme yapılabilmiştir (Hair vd., 2014b: 27)

Demografik verilerin analiziyle birlikte araştırmaya katılan kadın tüketicilerin örneklem özelliklerinin, çoğunluğunun bekarlardan (%65,6), 25-30 yaş aralığındakilerden (%41,3), lisans mezunlarından(%48,3) ve kamu sektör çalışanlarından (%37,2) oluştuğu görülmüştür. Demografik analizin ardından, ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri test edilmiştir. Bu doğrultuda katılımcılara uygulanan ankette yer verilen cevaplama tekniği olarak Likert tipinin tercih edildiği ifadelerde, cevapların ayırt edilip edilemediğinin ortaya koyulabilmesi için cevapların bağımsızlık kontrolü testinin uygulanması gereklidir. Örneğin; Kesinlikle Katılmıyorum, Katılmıyorum, Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, Katılıyorum, Kesinlikle Katılıyorum şeklinde seçenekler bulunduğunda, katılımcının bu cevapları ne kadar birbirinden bağımsız değerlendirerek cevap verebilirliğini ortaya koyabilmek amacıyla parametrik olmayan ki-kare analizi uygulanmalıdır (Kavak, 2017: 252). İlgili analizin yapılmasını takiben ifadelere ilişkin p değerlerinin 0,000 (Kavak, 2017: 255) düzeyinde olmasıyla, katılımcıların cevap seçenekleri arasındaki farkı anladıkları tespit edilmiştir.

Açıklayıcı faktör analizi kapsamında örneklem yeterliliğini değerlendirmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi gerçekleştirilmiştir. Ulaşılan KMO değerleri ($\geq$ 0,50) verilerin faktör analizine uygunluğunu göstermektedir (Kaiser, 1974). Bartlett küresellik testi kapsamında değişkenler arasında faktör analizi yapmaya yeterli düzeyde bir ilişki bulunduğu $p \leq 0,05$ istatistiksel anlamlılık düzeyinde elde edilmiştir. Faktör analizi kapsamında, faydacı güdü ölçeğine ait ifadelerden ikisi, anlamlı düzeylerde değerlere ulaşılamadığı için elenmiştir. Açıklanan varyans değerleri ise %50'den büyük olarak tespit edilmiştir (Çokluk vd., 2014). Analizler sonucunda değişkenlerin tek bir boyutlu olduğu tespit edilmiştir. Değişkenlere ait faktör yüklerinin (> 0,60) de anlamlı olduğu bulunmuştur (Büyüköztürk, 2002). Elde edilen Cronbach alfa değerleriyle (> 0,61) de ölçeklerin güvenilir olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Nakip, 2006). Elde edilen tüm veriler Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Ölçeklere İlişkin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Değişkenler	Madde	Faktör Yükleri	Cronbach Alfa	KMO	Öz Değer	Açıklanan Varyans Yüzdesi(%)
Satın Alma Niyeti	SAT1	0,901	0,925	0,729	2,618	87,273
	SAT2	0,944				
	SAT3	0,957				
Faydacı Güdü	FAY1	0,812	0,680	0,500	1,319	65,952
	FAY2	0,812				
Hedonik Güdü	HED1	0,928	0,893	0,742	2,486	82,865
	HED2	0,906				
	HED3	0,896				

Araştırma da incelenen ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik testinden sonra yapısal eşitlik modellemesi kullanılacağından, yapı geçerliliği ve yapı güvenilirliği testi de gerçekleştirilmelidir (Hair vd., 2014a: 619). Örtük değişkene yüklenen gözlenen değişkenlerin güvenilirliğinin saptanması için kullanılan yapı güvenilirliğinin (CR) 0,70 ya da daha yüksek bir değer alması istenmektedir (Hair vd., 2014a: 605). Yapı geçerliliğinin sağlanabilmesi amacıyla da birleşme ve ayrım geçerliliği değerleri incelenmelidir (Hair vd., 2014a: 619). Birleşme geçerliliğinden bahsedebilmek için Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) değerlerinin 0,50 ya da daha üstünde değer alması gerekmektedir (Hair vd., 2014a: 605).

Satın alma niyeti, faydacı güdü ve hedonik güdü kavramlarını ölçen üç değişkene dayandırılarak, araştırma modeli oluşturulmuştur. Tüm değişkenlerin farklı bir kavramı ölçtüğünün kontrolünün sağlanması için ise ayrım geçerliliğine bakılmalıdır. Ayrım geçerliliğinin sağlanabilmesi için AVE değerlerinin kareköklerinin, ilgili değişkenin diğer değişkenlerle olan korelasyon değerinden yüksek olmalıdır. Şöyleki değişkenler arasındaki korelasyonların karelerinin, AVE değerlerinden düşük olması ayrım geçerliliği için gereklidir (Hair vd., 2014a: 605). Elde edilen tüm değerler bir arada değerlendirildiğinde, ölçüm modeli için yapı geçerliliği ve yapı güvenilirliği sağlandığı bulgusuna ulaşılmıştır. İlgili değerler Tablo 2'de sunulmaktadır.

TABLO 2: YAPI GÜVENİLİRLİĞİ, AYRIM GEÇERLİLİĞİ VE BİRLEŞME GEÇERLİLİĞİ

Değişkenler	CR	AVE	√AVE	1	2	3
1.Satın Alma Niyeti	0,930	0,953	0,976			
2.Faydacı Güdü	0,790	0,654	0,809	0,549		
3.Hedonik Güdü	0,934	0,826	0,908	0,623	0,537	

Tüm korelasyon değerleri p<0,01 düzeyinde anlamlıdır. CR: Yapı Güvenilirliği (Composite Reliability)
AVE: Ortalama Açıklanan Varyans (Avarage Variance Extracted)

Yapılan analizlerin ardından araştırma kapsamında ortaya atılan iki hipotezin testi gerçekleştirilmiştir. Analizlerin ardından elde edilen araştırma modelinin sonuçlarına Tablo

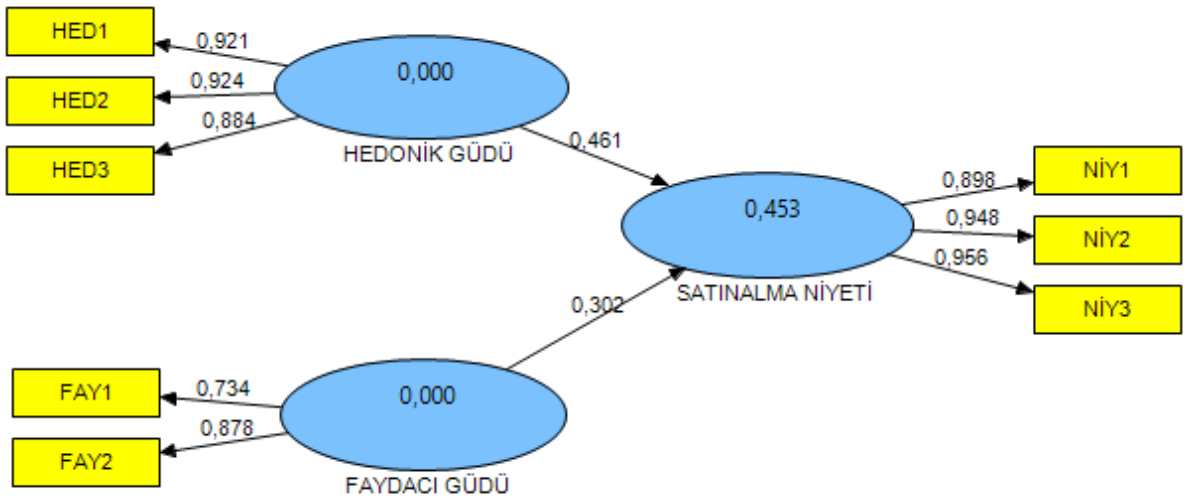
3'te yer verilmektedir. Sonuç itibariyle her iki hipotezde desteklenmiştir. Buna göre hedonik güdünün satın alma niyetinde istatistiki olarak anlamlı ve olumlu etkisi ($\beta_{HED \rightarrow SAT}$ =0,461, t=4,6191, p<0,01) ve faydacı güdünün satın alma niyetinde istatistiki olarak anlamlı ve olumlu etkisi ($\beta_{FAY \rightarrow SAT}$ =0,302, t=3,2087, p<0,01) olduğu tespit edilmiştir. İlaveten yapılan analiz sonucunda, faydacı güdü ve hedonik güdünün satın alma niyetini %45 düzeyinde (R^2_{SAT}) açıklama gücüne sahip olduğu ortaya koyulmuştur.

Tablo 3: Analiz Sonuçları

	Std. Beta Değeri	t-değeri	Std. Hata Değeri	Açıklanma Değeri (R^2)	Hipotez Sonuçları
H_1: HED->SAT	0,461	4,6191	0,0897	0,45(R^2_{SAT})	*Desteklendi*
H_2: FAY->SAT	0,302	3,2087	0,0842		*Desteklendi*

Değişkenler arası belirtilen tüm ilişkilerde p<0,01 düzeyinde anlamlıdır. (t>2,576)

Test edilen araştırma modelinin ulaşılan bulguları ile birlikte grafiksel olarak gösterimi Şekil 2'de sunulmaktadır.



Şekil 2: Araştırma Modelinin Path Diyagramı

3. SONUÇ

Bu çalışmada, aktüel ürün grubundan satın alma gerçekleştiren kadın tüketicilerin satın alma niyetlerinde etkili olan güdüler incelenmiştir. Bu doğrultuda hedonik güdünün ve faydacı güdünün satın alma niyetiyle olan ilişkisi ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Araştırmanın sonuçlarına göre aktüel ürün satın almada kadın tüketicilerin satın alma niyetini şekillendiren, neredeyse yarısını (R^2_{SAT} = %45) açıklayan önemli faktörün güdüler olduğu saptanmıştır. Her iki güdünün de etkisinin olduğu ortaya koyulmakla birlikte hedonik güdünün

etkisinin daha çok olduğu tespit edilmiştir. Literatürde yer alan çalışmalarla araştırmanın sonuçları karşılaştırıldığında; O'Curry & Strahilevitz (2001)'in çalışmalarının sonucuyla benzer doğrultuda hedonik güdünün faydacı güdüye göre satın alma niyetinde baskın faktör olduğu saptanmıştır. Ancak faydacı güdünün, daha güçlü olduğuna yönelik Doong vd. (2012), Jones vd. (2006) ve To vd. (2007)'nin çalışmalarının aksi yönünde sonuca ulaşılmıştır. Aktüel ürün grubu noktasında ve kadın tüketicilerin satın alma niyetlerinin ölçüldüğü bu çalışmada hedonik güdünün etkisinin daha güçlü olması beklenti doğrultusunda ulaşılmıştır.

Çoğu tüketicinin yaşadığı faydalı tecrübelerin farkında olabildiği gibi bazı tüketim şekilleri diğerlerinden daha fazla haz uyandırma eğilimindedir. Hedonik tüketim davranışı, pazarlama uygulayıcıları tarafından gün geçtikçe önem arz eden olgudur. Bu doğrultuda geliştirilen satış stratejileri ile perakendecilik sektöründe aktüel ürün grubuyla tüketicilerinin dikkatini çekmek isteyen pazarlama uygulayıcıları tarafından ön planda tutulmalıdır. Tutundurma faaliyeti kapsamında ele alınan aktüel ürün satışları, hedonik güdünün baskınlığıyla tüketiciye sunulmalıdır.

Kolayda örneklem yöntemiyle toplanan veri çalışmanın kısıtlarındandır. Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda, erkek tüketicilerin de benzer bir çalışmaya dâhil edilerek karşılaştırmalı sonuçlara ulaşılabilecektir. Ayrıca hedonik güdü ve faydacı güdünün birbirlerine olası etkileri de araştırma modeline dâhil edilebilecektir.

KAYNAKÇA

Anderson, K. C., Knight, D. K., Pookulangara, S. and Josiam, B. (2014). Influence of hedonic and utilitarian motivations on retailer loyalty and purchase intention: a facebook perspective, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21 (5), 773-779.

Babin, B. J., Darden, W. R. and Griffin, M. (1994). Work and/or fun: measuring hedonic and utilitarian shopping value, *Journal of Consumer Research*, 20 (4), 644-656.

Barrett, P. (2007). Structural equation modelling: Adjudging model fit, *Personality and Individual Differences*, 42, 815-824.

Batra, R. and Ahtola, O. T. (1991). Measuring the hedonic and utilitarian sources of consumer attitudes, *Marketing Letters*, 2 (2), 159-170.

Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör analizi: Temel kavramlar ve ölçek geliştirmede kullanımı, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, (32), 470-483.

Chandon, P., Wansink, B. and Laurent, G. (2000). A benefit congruency framework of sales promotion effectiveness. *Journal of Marketing*, 64 (4), 65-81.

Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2014). Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve Lisrel uygulamaları (3. Baskı), Ankara: Pegem Akademi.

Dhar, R. and Wertenbroch, K. (2000). Consumer choice between hedonic and utilitarian goods, *Journal of Marketing Research*, 37 (1), 60-71.

Doong, H. S., Wang, H. C. and Law, R. (2012). An examination of the determinants of in-flight duty-free shopping: Hedonic and utilitarian motivations. *International Journal of Tourism Research*, 14 (3), 303-306.

Hair, J.F. Jr., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2014a). Multivariate data analysis (7th Edition), New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M. and Sarstedt, M. (2014b). A primer on partial least squares structural equation modeling, Thousand Oaks: Sage Publications.

Hirschman, E. C. and Holbrook, M. B. (1982). Hedonic consumption: emerging concepts, methods and propositions, *Journal of Marketing*, 46 (3), 92-101.
Jones, M. A., Reynolds, K. E. and Arnold, M. J. (2006). Hedonic and utilitarian shopping value: Investigating differential effects on retail outcomes, *Journal of Business Research*, 59 (9), 974-981.
Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity, *Psychometrika*, 39 (1), 31-36.
Kavak, B. (2017). Pazarlama ve pazar araştırmaları tasarım ve analiz (2. Baskı), Ankara: Detay Yayıncılık.
Kim, H. W., Koh, J. and Lee, H. L. (2009). Investgating The Intention of Purchasing Digital Items in Virtual Communities. PACIS 2009 Proceedings.
Lim, E. A. C. and Ang, S. H. (2008). Hedonic vs. utilitarian consumption: A cross-cultural perspective based on cultural conditioning, *Journal of Business Research*, 61(3), 225-232.
Lowe, B. and Alpert, F. (2015). Forecasting consumer perception of innovativeness, *Technovation*, *45*, 1-14.
Lunardo, R. and Mbengue, A. (2009). Perceived control and shopping behavior: The moderating role of the level of utilitarian motivational orientation, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 16 (6), 434-441.
Mahatoo, W. H. (1989). Motives must be differentiated from needs, drives, wants: strategy implications, *European Journal of Marketing*, 23 (3), 29-36.
Nakip, M. (2006). Pazarlama araştırmaları teknikler ve (SPSS Destekli) uygulamalar (2. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
O'Curry, S. and Strahilevitz, M. (2001). Probability and mode of acquisition effects on choices between hedonic and utilitarian options, *Marketing Letters*, 12 (1), 37-49.
Park, E. J., Kim, E. Y. and Forney, J. C. (2006). A structural model of fashion-oriented impulse buying behavior, *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 10(4), 433-446.
Tauber, E. M. (1972). Why do people shop?, *Journal of Marketing*, 36 (4), 46-49.
To, P. L., Liao, C. and Lin, T. H. (2007). Shopping motivations on Internet: A study based on utilitarian and hedonic value, *Technovation*, 27(12), 774-787.
Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri. Ankara: Detay Yayıncılık.

YENİDEN ÜRETİLMİŞ ÜRÜN PERFORMANSININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE ETKİSİ: YENİDEN ÜRETİCİLER ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

Dr. Öğr. Üyesi Erdinç Koç
Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme.
ekoc@bingol.edu.tr

Yüksek Lisans Öğrencisi Cihat Erikli
Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme.
cihaterikli049@gmail.com

ÖZET: 1970'lerde ilk defa ortaya atılan yeniden üretim kavramı özellikle son yıllarda tüketiciler ve üreticiler üzerinde ilgi uyandırmaya başlamıştır. Yeniden üretimin son yıllarda artan farkındalık düzeyi, ilgili alanda çalışmaların da artmasını sağlamaktadır. Ürün geri kazanım yöntemlerinden biri olan yeniden üretim; enerji tasarrufu sağlamakta, hammadde tüketimini ve çevresel atık miktarını azaltmaktadır. Yeniden üretilmiş ürünlerin istenilen performansı göstermemesi ise bu çevresel faydaların sağlanmasının önüne geçmektedir. Bu nedenle çalışmada yeniden üretilmiş ürün performansının sürdürülebilirlik üzerine etkisi araştırılmaktadır. İstanbul ve Kocaeli illerinde mobil telefon sektöründe faaliyet gösteren yeniden üreticilere Ağustos 2020'de 389 anket uygulanmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen veriler üzerinden güvenirlik analizi ve yapı geçerliliği testleri; açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve test sonuçları sunulmuştur. Yeniden üretilmiş ürün performansı çalışmada bağımsız değişken ve sürdürülebilirlik ise bağımlı değişken olarak belirlenmiştir. Bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki ilişkinin test edilmesi regresyon analizi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlar yeniden üretilmiş ürün performansı ile sürdürülebilirlik arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir.
Anahtar Kelimeler: Yeniden üretim, Sürdürülebilirlik, Ürün Performansı

THE EFFECT OF REMANUFACTURED PRDUCT PERFORMANCE ON SUSTAINABILITY: A PRACTICE ON REPRODUCERS

ABSTRACT: The concept of remanufacturing, which was first introduced in the 1970s, has attracted attention to consumers and producers, especially in recent years. The increasing level of awareness of remanufacturing in recent years provides an increase in studies in the remanufacturing field. Remanufacturing, which is one of the product recovery methods; provides energy savings, reduces raw material consumption and environmental waste. If remanufactured products do not show the desired performance, these environmental benefits are prevented.
For this reason, in the study, the effect of remanufactured product performance on sustainability is investigated. In August 2020, 389 surveys were applied to reproducers operating in the mobile phone industry in Istanbul and Kocaeli provinces. Reliability analysis and structure validity tests based on the data obtained within the scope of the research; explanatory factor analysis and confirmatory factor analysis were made and test results were presented. The remanufactured product performance was determined as the independent variable and sustainability as the dependent variable in the study. Testing the relationship between independent and dependent variables was carried out using regression analysis.

The results obtained show that there is a positive relationship between remanufactured product performance and sustainability.
Keywords: Remanufacturing, Sustainability, Product Performance

1. GİRİŞ

Teknolojide meydana gelen gelişmeler, dünya nüfusunun ve tüketici gelirlerinin artması; çevresel sorunların (iklim değişikliği, hava kirliliği, çevre kirliliği, su kaynaklarının azalması, biyolojik çeşitliliğin azalması, daha fazla enerji ihtiyacı gibi) ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkeler atıkların çevre üzerindeki zararlı etkilerini azaltmak için yoğun bir şekilde çalışmakta, ancak dünya ülkelerinin genelinde bu durumu tamamen ortadan kaldıracak çözümler bulunamamaktadır. Fakat hükümetlerin teşvikleri ile işletmeler tarafından geliştirilen geri kazanım faaliyetleri ile karmaşık olmayan ve genellikle tek bir maddeden oluşan kullanılmış, atılmış, eskimiş ürünleri tekrar hammaddeye dönüştürmek ve tekrar kullanılabilir bir şekilde piyasaya geri kazandırmak için çalışmalar yapılmaktadır.

İşletmelerin uyguladıkları geri kazanım yöntemlerinden biri olan yeniden üretim son yıllarda teorisyenler ve pratisyenler tarafından dikkat çekmektedir. Yeniden üretimin artan popülerliği konu üzerinde yapılan çalışmaların da artmasını sağlamaktadır. Yeniden üretimin faydalarının üreticilerle birlikte tüketiciler tarafından da hissedilmesi kavramın pratiğe dökülmesini kolaylaştırmıştır. Yeniden üretimin önemli maliyet avantajının yanı sıra çevreye karşı sorumlu üretim anlayışı özellikle tüketicilerin bilinç düzeyinin artmasıyla birlikte daha fazla ilgi uyandırmaktadır. Düzenleyici kuruluşların çevrenin korunması hakkında çıkardıkları düzenlemeler ve tüketicilerin artan çevresel farkındalık düzeyi işletmeleri de sorumluluk sahibi olmaya yöneltmektedir. İşletmeler bu bağlamda ürünün yaşam döngüsü sonunda çevresel atık miktarını azaltmaya ve ürünün yeniden üretilebilir bir formda olmasına ürün tasarım aşamasında karar vermektedir. Yeniden üretilmiş ürünler sayesinde ürün bileşenlerinin yaşam döngüsü yeni bir ürün gibi yeniden başlatılmaktadır. Yeniden üretilmiş ürünlerin kalitesinin ve performansının orijinal ürüne eşit olması da bu duruma katkı sağlamaktadır. Yenilenmiş ürünlerin yeni bir ürüne benzer garanti sürecine sahip olması üreticilerin ve tüketicilerin ürüne daha titiz yaklaşmasını sağlamaktadır. Üretici bakış açısıyla yenilenmiş ürünün yeni bir ürünle aynı garanti süresine ve performansa sahip olması gerekliliği yeniden üretim sürecinin her aşamasının üzerinde özenle durulmasına neden olmaktadır.

Çalışma yeniden üretimin de içerisinde yer aldığı ürün geri kazanım yöntemlerinin, yeniden üretimin avantaj ve dezavantajlarının açıklandığı ikinci bölümle devam etmektedir. Üçüncü bölümde kısaca yeniden üretimde sürdürülebilirlik kavramı ifade edilmektedir. Çalışmanın dördüncü bölümü yöntem kısmından oluşmaktadır. Çalışmanın sonuç bölümünde elde edilen bulgular literatürdeki benzer çalışmalarla kıyaslanmış, daha sonra yapılacak araştırmalara ve mevcut işletmelere öneriler sunulmuştur.

2. ÜRÜN GERİ KAZANIM YÖNTEMLERİ

Son dönemde imalatçı firmalar, Orijinal Ekipman Üreticileri (OEM), yeni üretmenin yanı sıra kullanılmış ürünleri toplayıp geri kazanımlarını sağlayacak üretim ve dağıtım sistemleri üzerinde önemle durmaya başladılar (Özdemir, 2010: 112). Güngör ve Gupta (1999:812) ürün geri kazanımını, eski ya da modası geçmiş ürünlerin içerisindeki bileşenlerin geri dönüşüm ve yeniden üretim yoluyla geri kazanılması sayesinde düzenli depolama alanına gönderilen atık miktarını en aza indirme eylemi olarak tanımlamaktadır. Bu doğrultuda ürün geri kazanımı üzerine yaptığı kapsamlı çalışmada Thierry vd, (1995) ürünün yeniden tasarlanıp kazanılması için kullanılan ürün kazanım yöntemlerini şu şekilde sıralamaktadır:

- Tamir/Onarım (Repair)
- Yenileme (Refurbishing)
- Yeniden üretim (Remanufacturing)
- Geri dönüşüm (Recycling)

- Kullanılmış parçaların geri kazanımı (Cannibalization)

2.1. Tamir/Onarım

Tamir/onarım; ürünü bileşenlerine ayırarak ve işlevini yerine getirmeyen parçaları onararak, ürünü kullanılabilir hale getirmektir. Tamir/onarım kullanılmış ürünleri eski çalışma düzeyine döndürmeyi amaçlamaktadır. Tamir edilen ürünlerin kalitesi genellikle yeni üretilmiş ürünlerin kalitesinden daha düşüktür. Ürün onarımı kırık parçaların sabitlenmesi veya değiştirilmesini içermekte, diğer değişmeyen parçaları etkilememektedir (Thierry, vd, 1995: 118).

2.2. Yenileme

Yenileme; kullanılmış ürünleri yeni üretilmiş bir ürünün kalitesine ulaştırmayı amaçlamaktadır. Kalite standartları yeni üretilen ürünlere göre daha az esnektir. Yenilemede kullanılan yöntemler aşağıdaki gibidir:

- Parçalar kontrol edilmekte, onarılmakta veya değiştirilmektedir.
- Onaylı parçalar yenilenmiş ürünlerde yeniden birleştirilmekte, bazen de yenilemek yerine teknolojisini yükselterek birleştirilmektedir.
- Eski parçalar teknolojik olarak daha üstün olan parçalar ile değiştirilmektedir.

Ticari uçaklar yenilenmiş ürünlere örnek olarak verilebilir. Yenileme kaliteyi önemli ölçüde artırır ve ürünün kullanım süresini uzatır. Fakat uçağın kalan hizmet ömrü genellikle yeni ortalama ömründen daha azdır (Thierry, vd, 1995: 118).

2.3. Kullanılmış Parçaların Geri Kazanımı

Kullanılmış parçaların geri kazanımında, kullanılmış ürünlerin maksimum fayda sağlayan parçaları özenli bir şekilde sökülmekte ve tekrar kullanılabilir parçalar incelenmektedir. Bu parçalar, diğer ürünlerin ve bileşenlerin onarımı, yenilenmesi veya yeniden üretiminde kullanılabilmektedir. Geri kazandırılmış parçalar için kalite standartları, yeniden kullanılacakları süreye bağlıdır. Kullanılmış parçaların geri kazanımı, kullanılmış ürünlerin dikkatli bir şekilde sökülmesini ve tekrar kullanılabilir parçaların incelenmesini içermektedir. Ancak bu aşamadan sonra kalan parçalar ve bileşenler kullanılmış parçaların geri kazanımında kullanılmamaktadır (Thierry, vd, 1995: 118).

Örneğin, bir ABD şirketi olan Aurora ana faaliyet olarak bütünleşmiş devrelerin geri kazanımıyla uğraşmaktadır. Şirket bilgisayar bileşenlerini geri kazanım için test etmekte, düzeltmekte ve satmaktadır. Bu sayede şirketin 1988-1993 yılları arasında satışları sıfırdan 40 milyon doların üzerine çıkmıştır (Thierry, vd, 1995: 119).

2.4. Geri Dönüşüm

Geri dönüşüm süreci; malzeme toplama, ayırma, temizleme, dağıtım, depolama, ulaşım ve hizmet sunumu gibi faaliyetleri içermektedir. Geri dönüşüm ile toplama, ayırma ve işleme gibi faaliyetler sonucunda elde edilen yeni ürünler, üretimde hammadde olarak kullanılabilmektedir (Environmental Protection Agency, 2016: 3). Amerikan Milli Araştırma Konseyi (NRC), bu faaliyetleri aşağıdaki gibi açıklamaktadır:

- Geri dönüşüm ile ilgili her etkinlik, geri dönüşümün nihai başarısı için kritik öneme sahiptir. Bu nedenle, yeni malzeme üretmek için üretim sürecinde nihai tüketim olmadan geri dönüştürülebilir maddelerin toplanması, geri dönüşüm olarak ifade edilmemektedir.
- Geri dönüşümlü malzemelerin toplama sırasında çöple karıştırılması, geri dönüştürülebilir malzemelerin yeniden üretilebilir malzemelere dönüştürülmesi için ihtiyaç duyulan yüksek kaliteli malzemelerin akışını engellemektedir. Gelişen teknoloji ile birlikte bu durum değişecek olsa da bugünkü deneyim, azalan girdi kalitesinin azalan üretim hacimleriyle sonuçlanmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda pazarların büyümesine ve geri

dönüştürülmüş malzeme üretimine, zarar veren süreçler ve faaliyetler, geri dönüşüm olarak kabul edilmemektedir.

- Geri dönüşümde toplama, sınıflandırma ve işleme yöntemine bakılmaksızın, belirli bir uygulamanın geri dönüşüm olarak kabul edilebilmesi için, üretim sisteminin endüstri standartları tarafından kabul edilen pazarlanabilir malzemeler üretmesi, geri dönüştürülmüş ürünlerin kar oranını ve büyümeyi desteklemesi gerekmektedir.

2.5. Yeniden Üretim

Yeniden üretim; kullanılmış ürüne orijinal performansını yani ilk üretildiği andaki performansını geri kazandırabilen ve yeni üretilen ürüne eşit ya da daha iyi bir garanti sağlayabilecek bir ürüne dönüştürme sürecidir (Haynsworth ve Lyons, 1987: 24-25). Yeniden üretim, herhangi bir dayanıklı ürünün geleneksel tamir teknikleri ile onarılmasının mümkün olmadığı ve onarımının ekonomik olarak da uygun kabul edilmediği ürünlerin yeniden yapılandırılmasında kullanılan süreç ve tekniklerdir (Gonzalez, 1983: 17-18).Başka bir tanıma göre ise yeniden üretim; ömrünü tamamlamış bir parçanın ya da ürünün, yeni üretilen bir ürünün performansına eşit veya daha iyi bir performansla geri kazanılmasını sağlayan bir üretim sürecidir (Parker ve Butler, 2007).

Yeniden üretimin amacı yeniden üretilmiş ürünü, yeni üretilmiş ürünler kadar seçici ve özenli bir şekilde kalite standartlarına ulaştırmaktır. Yeniden üretim sürecinde kullanılmış ürünler tamamen sökülerek, tüm bileşenler ve parçalar kapsamlı şekilde kontrol edilir. Yıpranmış veya eskimiş parçalar ve bileşenler yenileri ile değiştirilir, daha sonra onarılarak test edilir. Onaylanan parçalar bileşenler halinde birleştirilerek, yeniden üretilen bileşenler içine monte edilir. Yeniden üretim ile üretilen ürün teknolojik özelliklerle donatılarak teknoloji ile uyumlu hale getirilir. Yeniden üretim yöntemlerini başarı ile uygulayan BMW birkaç yıldır motor, marş motorları ve alternatörler gibi maliyet açısından yüksek değerdeki bileşenleri yeniden üretmektedir. Yeniden üretilen bileşenler ile bir BMW'de değişim yapılırken, seçilen parça kalite standartlarına göre test edilmekte, değişim parçalarının; aynı kalite ve garanti ile yeni parçalardan %30-50 arasında daha ucuza satılması sağlanmaktadır (Vandermerwe ve Olıff, Michael, 1991: 6-25).

2.5.1. SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİMDE YENİDEN ÜRETİMİN AVANTAJLARI

Yeniden üretim; maliyet, enerji ve hammadde tasarrufu konusunda büyük avantajlar sağlamaktadır. Örneğin bir öğütme makinesi, yeni bir makine fiyatının yaklaşık %50'si kadar daha az maliyet ile yeniden üretilebilmektedir. Böylelikle yeni üretilen bir ürünün maliyetinin yarısı değerinde olan aynı ürün, yeniden üretim sayesinde daha düşük bir maliyet ile elde edilebilmektedir (McConocha ve Speh, 1991: 26). Yeniden üretim, yalnızca maliyeti değil, satış fiyatını da düşürerek ürünün tercih edilebilirliğini arttırmaktadır. Yeniden üretilmiş ürünler, yeni üretilen bir ürün fiyatının en düşük %40'ına en yüksek ise %80'ine tekabül eden fiyat aralığında satışa sunulmaktadır. Böylece maliyetin düşmesi üreticiyi, satış fiyatının cazip hale gelmesi ise müşteriyi memnun etmektedir (Steinhilper, 2001: 486). Yeniden üretim aynı zamanda yeni iş sahaları yaratmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri yeniden üretim endüstrisinde, yaklaşık beş yüz bin kişinin doğrudan istihdamını sağlamaktadır (Steinhilper, 2001: 487). Bütün bunların yanında yeniden üretimin bilinen en önemli avantajı enerji ve hammadde tasarrufu sağlamasıdır. Steinhilper (2001) dünya çapında sağlanan tasarrufun boyutunu şu şekilde ifade etmektedir:

- Enerji bakımından dünya çapında yeniden üretim yaparak enerji tasarrufu, ortalama sekiz nükleer enerji santralinin ürettiği elektrik enerjisine eşittir.
- Malzeme bakımından dünyada yeniden üretimle elde edilen malzeme tasarrufu yılda 14.000.000 tondur. Bu hammadde miktarı, 25.749.504 km uzunluğunda bir parkuru işgal eden 230.000 tam vagonlu olan bir trenin boyutuna eşittir.

Yeniden üretim ile elde edilen hammadde ve enerji kaynakları hem tasarruf sağlamakta hem de çevresel sorunların azalmasına neden olmaktadır.

2.5.2. SÜRDÜRÜLEBİLİR YENİDEN ÜRETİMİN DEZAVANTAJLARI

Yeniden üretim sistemleri, geleneksel üretim sistemlerine kıyasla yüksek düzeyde belirsizlik ve karmaşıklığa neden olmaktadır. Bu durum yönetim, planlama ve kontrol sistemlerinin rolünü olumsuz yönde etkilemektedir. Aslında, yeniden üretim faaliyetlerinde bulunan işletmeler, üretim süreçlerinin verimliliğini sınırlayan bir dizi sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorunlar sektöre özgü olup geleneksel planlama ve kontrol araçlarıyla çözülememektedir. Bu nedenle aşağıda çeşitli teknik ve yönetim sorunları tanımlanmaktadır (Guide vd, 2000: 469-470).

- Ürünün sökülmesindeki zorluklar,
- İadelerin kalitesiyle ilgili belirsizlik,
- Parçaların eşleştirilmesindeki zorluklar,
- Çalışma döngüleri ve işlem sürelerindeki belirsizlik,
- Getiri ve talep arasındaki korelasyon eksikliği,
- Miktarlarda ve getiri zamanlamasında belirsizlik,
- Tersine lojistik ağının yapılandırılması ve yönetilmesi.

Sürdürülebilir yeniden üretimin dezavantajları; maliyet, görüntü, yetenek ve ürün tasarımı bakımından da sıralanabilmektedir (Remanufacturing.com, 2020):

Maliyet bakımından, eğer yeniden üretim pahalı bir işçilik gerektiriyorsa, yeniden üretilmiş ürünler her zaman yeni üretilmiş ürünlerle fiyat konusunda rekabet edemeyebilmektedir.

Görüntü bakımından, tüketicilerin otomobil, beyaz eşya, tekstil gibi statü ürünlerinde yeniden üretilmiş malları 'ikinci sınıf' olarak algılaması satış rakamlarının büyümesini önleyebilmektedir.

Yetenek bakımından yeniden üretim, yetenek gerektiren işlemlere ihtiyaç duymaktadır. Ayrıca gelişmiş problem çözme ve mühendislik becerileri gerektirebilmektedir. Bu nedenle beceri eksiklikleri, yeniden üretim kapasitesini sınırlayabilmektedir.

Ürün Tasarımı bakımından, yeniden üretime en uygun ürünlerin çoğu karmaşıktır. Bununla birlikte, bu ürünler genellikle yeniden üretim için tasarlanmamıştır. Sökülmesi, tek tek parçaların değiştirilmesi, test edilmesi zor ve zaman almaktadır.

3. YENİDEN ÜRETİMDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Hammaddenin ve fosil yakıtların tükenmesi ile birlikte insanlar yeni kaynaklara ihtiyaç duymaya başlamaktadır. İhtiyaç duyulan kaynakların karşılanması için birçok tüketim ve üretim modelleri oluşturulmuştur. Bu modeller ile yenilikçi işletme stratejileri oluşturularak, Avrupa Birliği Konseyi tarafından sürdürülebilir kalkınma ve döngüsel ekonomi kapsamında yeniden üretimi sağlamak için yeni bir çerçeve sunulmaktadır. Avrupa birliği konseyinin hedefi, tüm dünyada sürdürülebilir tüketim ve üretim modellerinin oluşturulmasına olanak sağlamaktır. Böylelikle, yeniden üretimin avantajları ile yenilenmiş ürün kullanımı teşvik

edilerek, ömrünü tamamlamış tüm ürünlerin çevre üzerindeki etkisi en aza indirgenmekte ve enerji tasarrufu sağlanmaktadır (Golinska, 2018: 1). 21. yüzyılda, hızlı ekonomik kalkınma ile birlikte dünya giderek daha ciddi bir kaynak sıkıntısı çekmekte ve çevre sorunları ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu nedenle tüm ülkeler mevcut ekonomik kalkınma yöntemlerini değiştirmeye çalışmaktadır. Sürdürülebilir bir ekonomik kalkınma yöntemi ile geri dönüşümlü ürünler geliştirilmekte ve bu sayede ürünlerin çevre üzerindeki olumsuz etkileri en aza indirilmektedir (Liu, vd, 2006: 1-6).

4. Yöntem

Nicel araştırma yönteminin kullanıldığı çalışmada veri toplama yöntemi olarak anket yönteminden faydalanılmıştır. Araştırmanın ana kütlesini; yeniden üretim kapsamında faaliyetlerin yoğun olduğu İstanbul ve Kocaeli illerinde bulunan mobil telefon sektöründeki yeniden üreticiler oluşturmaktadır. Bu bağlamda örneklem olarak belirlenen 389 adet yeniden üreticiye anket yapılmıştır. Anketler basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak cevaplayıcılarla yüzyüze yapılmıştır. Verilerin toplanmasında kullanılan anket formu 5'li Likert tipi olup, cevapların değerlendirilmesine yönelik seçenekler: "(1) Kesinlikle katılmıyorum", "(2) Katılmıyorum", "(3) Kararsızım", "(4) Katılıyorum" ve "(5) Tamamen katılıyorum" şeklinde sıralanmıştır. Çalışmada farklı araştırmacıların geliştirmiş olduğu ölçekler kullanılmıştır. Sürdürülebilirlik boyutu sekiz maddeden oluşmaktadır. Ürünün performans boyutu ise dört maddeden oluşmaktadır. Ürün performansı boyutu; yeniden üretilen bir akıllı telefonun güvenirliği, sağlamlığı, faydası, servis hizmetleri, performansı ve kalitesi hakkındaki önermelerden oluşmaktadır. Sürdürülebilirlik boyutu ise ürünün ve bileşenlerinin çevresel etkileri hakkındaki önermelerden oluşmaktadır. Öncelikle veriler ile güvenirlik ve geçerlik analizleri yapılmıştır. Çalışma sonucu elde edilen ham veriler daha sonra betimsel analiz için frekans analizine tabii tutulmuştur. Nihai aşamada ise çalışmanın hipotezinin test edilmesi için doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır.

4.1. Güvenilirlik Analizi

Güvenirlik analizi ölçümlerde rassal ve sistematik hatanın en aza indirilmesini ve tekrarlanan ölçümlerde benzer sonuçlar elde edilmesini ifade etmektedir. Buna ek olarak, art arda yapılan güvenirlik analizindeki ölçümlerin birbirleri ile tutarlı olması olarak da tanımlanmaktadır (Can, 2019: 387).

Tablo 1. Çalışmanın Cronbach α Katsayı Değerleri

Boyutlar	Cronbach α Katsayısı	Madde Sayısı (N)
Sürdürebilirlik boyutu	,903	8
Ürün performansı boyutu	,765	4
Tüm Değişkenler	,893	12

Güvenirlik analizlerinde α katsayı değerlerinin genelde 0 ile +1 arasında bir değer alması beklenilmektedir. α katsayı değerlerinin 1'e yakın olması güvenirliğin yüksek olduğu anlamına gelmektedir (Can, 2018: 387). Tablo1.'de görüldüğü üzere, sürdürebilirlik boyutunun Cronbach alpha tutarlılık katsayısı 0,903 olup bu değer ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir. Ürün performansı boyutunun Cronbach alpha tutarlılık katsayısı 0,765 olup bu değer ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir. Tüm Değişkenlerin katsayısı 0,893 olup bu değer ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu belirtmektedir.

Çalışmanın güvenilirlik analizlerine bakıldığında cronbach α katsayılarının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bu verilere dayanarak tüm ölçeğin ve tüm boyutların tek tek güvenirlik analizleri yapılmış ve güvenilir olduğu kabul edilmiştir.

4.2. Betimleyici İstatistikler

Çalışmanın uygulaması ilgili sektördeki işletme yoğunluğu dikkate alınarak İstanbul ve Kocaeli illerinde gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında İstanbul'dan 352, Kocaeli'den 37 yeniden üreticiye yüzyüze anket uygulanmıştır. Katılımcıların 204'ü işletme sahibi, 21'i mühendis, 107'si tekniker ve 57'si teknisyen pozisyonunda işletmede görev aldıklarını belirtmiştir. Katılımcıların 279'u ilgili alanda bir eğitim almadığını ifade ederken 110'u faaliyet alanı ile ilgili eğitim aldığını beyan etmiştir. Eğitim almayanların 277'si çıraklıktan geldiğini belirtmiştir. İşletmelerin 138'i 15 yıldan daha uzun süredir, 103'ü 10-15 yıl arasında, 101'i 5-10 yıl arasında ve 47'si 0-5 yıl arasında ilgili sektörde faaliyet gösterdiklerini ifade etmiştir.

4.3. Açıklayıcı Faktör Analizi

Açıklayıcı faktör analizi, tek tek değişkenler arasındaki tüm ikili ilişkileri incelemekte (örneğin, bir ölçekteki maddeler) ve ölçülen değişkenlerden gizli faktörleri çıkarmaya çalışmaktadır (Osborne, 2015: 1). Açıklayıcı faktör analizi (AFA), sosyal bilimlerde yaygın olarak kullanılan bir geçerlik analiz tekniğidir (Costello ve Osborne, 2005: 1).

KMO (Kaiser – Meyer - Olkin) Testi: Karşılaştırılan örneklemin yeterli olup olmadığını göstermektedir. Yeterlilik dereceleri ise; 0,7 ve üzeri iyi, 0,5 ve 0,7 arası yeterli, 0,5 ve altı ise ilişkiyi sağlayan örneklemin yeterli ihtiyacı sağladığı anlamına gelmektedir (Can, 2013: 277).

Tablo 2: KMO ve Barlett Testiyle Verilerin Faktör Analizine Uygunluğunun İncelenmesi

KMO Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü		,870
Barlett'in Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	2814,181
	Df	66
	Sig.	,000

Tablo 2'de görüldüğü üzere Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0,870'dir KMO değerinin ortalamanın çok üzerinde olduğu, faktör analizi metoduna göre gerekli referans aralığına sahip ve istenilen kriterlere uygun olduğu görülmektedir (Pazarlıoğlu, vd, 1999: 104).

Tablo3: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonucu Oluşan Faktör Gösterimi

	Faktör	
	1	2
a11	,667	
a12	,790	
a13	,813	
a14	,603	
a15	,878	
a16	,890	
a17	,831	
a18	,558	
c24		,779
c25		,812
c26		,764

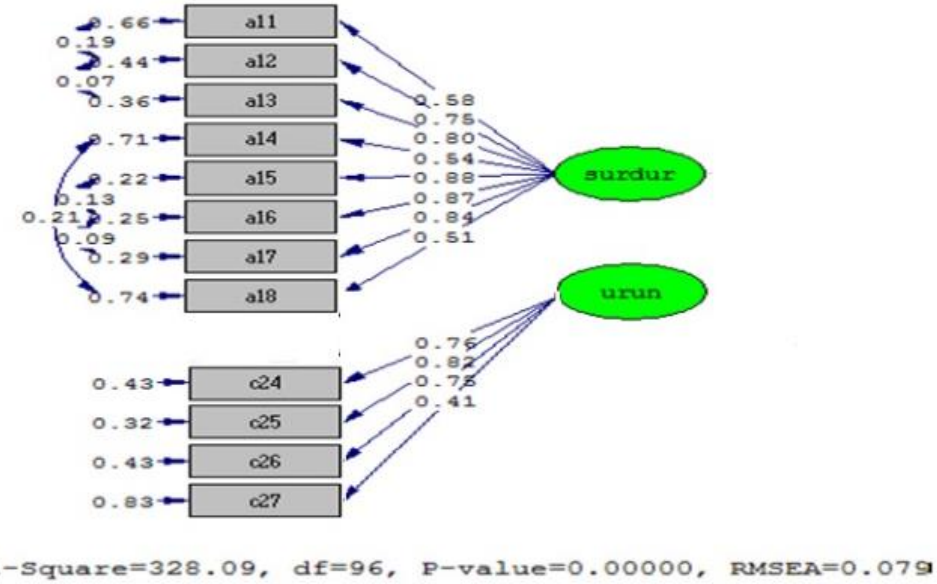
c27		,645

AFA sonuçlarına göre çalışmada Tablo3.'de görüldüğü üzere iki faktör oluşmuştur. İki faktörden oluşan bu yapının açıklanan toplam varyans oranı 0,61'dir. Sosyal bilim araştırmalarında faktörlerin toplam açıklayan varyans oranının %40 ile %60 arasında olması yeterli kabul edilmektedir. Bu değer de faktörler tarafından açıklanan varyansın kabul edilebilir seviyenin üzerinde olduğunu ifade etmektedir (Tavşancıl, 2002, s.48).

4.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), yapısal eşitlik modelinin bir unsuru olarak bilinmekte ve Açıklayıcı Faktör Analizinin (AFA) bir devamı olarak kabul edilmektedir. Araştırılan gizil ölçüm yapısı ölçeğinin geliştirme süresince kullanılması gerekmektedir. DFA'nın yapılabilmesi için bir model önceden yapılandırılmalıdır. DFA'nın AFA'dan farkı ise incelenmesi gereken verilerin kaç faktör olması gerektiğini ve faktörler arası ilişkileri göstermektedir. Ayrıca doğrulayıcı faktör analizinde faktörler arası ilişkiler daha önceden belirlenmektedir (Yılmaz ve Çelik, 2016: 43).

Doğrulayıcı faktör analizi belirlenen faktörlerin hipotez ile belirlenen faktörlere uygunluğunu test etmek için kullanılmaktadır. DFA ile belirlenen faktörler ile veri matrisi değişkenlerden faydalanarak faktör ve değişken arasında bir uygunluk olup olmadığını araştırmaktadır (Özdamar, 2004: 236). Doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarının yorumlanmasında, birden fazla uyum indeksi kullanılmaktadır. Çalışmada, bağıl ki-kare indeksi ve tahminin kök hata kareler ortalaması (RMSEA) doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarını yorumlamada kullanılmıştır.



Şekil.2: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçlarına Göre Standardize Edilmiş Sonuçlar

Şekil 2.'de doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına ait standart değerler gösterilmektedir. Doğrulayıcı faktör analizi için standardize edilmiş faktör yükünün 0,5'ten büyük olması ölçeğin potansiyel tek boyutluluğunu ve tatmin edici iç tutarlılığını göstermektedir (Wang ve Netemeyer, 2004: 807).

Tablo 4: Uyum İndeksleri

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
X^2/sd	$0 \leq X^2/sd \leq 2$	$2 \leq X^2/sd \leq 3$
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$

Kaynak: (Yılmaz ve Çelik, 2016: 39)

Buna göre ölçme modelinde faktör kolerasyonların 0,85'ten küçük ve faktör yüklerinin hata varyanslarının ise 0,90'dan küçük olması istenmektedir. Ayrıca parametre tahminlerinin 0,05 güven düzeyinde 1,96'nın, 0,01 düzeyinde 2,56'nın üzerinde olması beklenmektedir (Çokluk vd, 2010). Uyum iyiliği indekslerinden RMSEA indeksi 0 ile 0.08 arasında değerler almaktadır (Yılmaz ve Çelik, 2016: 39). Buna göre 0.05'ten küçük değerler iyi uyumu ve 0.05 ile 0.08 arasındaki değerler kabul edilebilir uyumu belirtmektedir. Çalışmamızda RMSEA değeri 0.079 olup kabul edilebilir uyum düzeyindedir. Şekil 2'ye göre Faktör 1 (Sürdürebilirlik) gizil değişkeninin ilk ve en büyük faktör göstergesi A15 in korelasyon katsayısı (0.88)'dir. Faktör 2 (Ürün) için en büyük faktör göstergesi C24 açıklandığı görülmektedir.

4.5. Basit Doğrulayıcı Regresyon Analizi

Basit doğrulayıcı regresyon analizi, bağımlı değişken ve bağımsız değişken arasındaki sebep sonuç ilişkisini doğrusal bir model ile test eden bir metottur (Özdamar, 2004: 528). Başka bir tanımda ise basit doğrulayıcı regresyon analizi, bağımlı değişken ile bir veya daha fazla sayıda bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi ölçmek için kullanılan istatistiksel yöntemdir. Regresyon analiziyle bağımlı değişkende ortaya çıkan değişimin ne kadarını bağımsız değişkenlerce açıklandığı gösterilmektedir (Altunışık vd, 2004: 272-274). Çalışmanın hipotezi: "Yeniden üretilmiş ürün performansının sürdürülebilirlik üzerinde olumlu yönde anlamlı bir etkisi vardır" şeklindedir.

Tablo 5: Model Özeti

Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Std. Tahmin Hatası
1	,438[a]	,192	,190	,75533

a. Tahminler: (Sabit), cort

Hipotezi test etmek amacıyla çalışmada basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Ürün performansının, sürdürebilirlikteki artışın %19'unu açıklayabildiği Tablo5'den görülmektedir.

Tablo 6: Katsayılar

Model		Standartlaşmamış Katsayılar		Standartlaşmış Katsayılar	t	Sig.
		B	Std. Hata	Beta		
1	Sabit	1,832	,184	,438	9,948	,000
	cort	,474	,050		9,537	,000

a. Bağımlı Değişken: aort

Ürün performansı ve sürdürülebilirlik arasındaki ilişki p ,00 olup Tablo6'dan görüldüğü üzere anlamlıdır. Ürün performansındaki 1 birimlik artışın sürdürülebilirlik üzerinde 0,43'lük bir artışa neden olduğu anlaşılmaktadır.

5. SONUÇ

Dünya nüfusu ve yaşam standartları arttıkça üretim ve tüketim de kaçınılmaz olarak artmaktadır. Ortaya çıkan bu durum doğal kaynaklarımızı azaltarak dünyanın dengesini bozmaktadır. Sınırlı kaynaklarımız artan talebi karşılayamadığı için doğal kaynakların etkin kullanımının önemi daha da artmaktadır. Bu nedenle, son yıllarda yeniden üretimin uygulanması ve araştırılması yaygınlaştırılmaktadır. Buna bağlı olarak dünyada ve ülkemizde yeniden üretim kavramının artan önemi; çevreye duyarlı yeniden üretimin gelişmesi ve yaygınlaşması ile üretim faaliyetlerinin öneminin arttığı öne sürülebilmektedir. Yapılan çalışmadan hareketle son yıllarda artan ivmeyle önem kazanan yeniden üretim; çevre kirliliğini,

hammadde ve kaynak kullanımını azalttığı için devlet ve işletmelerin temel hedefi haline gelmektedir. Bundan dolayı çalışmada, yeniden üretilmiş ürün performansının sürdürülebilirlik üzerindeki etkisi incelenerek, olumlu yönde anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna varılmaktadır. Yeniden üretilmiş ürünlerin orijinal ürünlere eşdeğer garanti süresine ve kaliteye sahip olması ürün yaşam döngüsünün yeniden başlamasına olanak sağlamaktadır. Ürün bileşenlerinin yaşam döngüsünü uzatacak bu uygulama ile orijinal ürün üretimi sınırlandırılabilir. Dolayısıyla çevresel kaynakların kullanımı ve elektronik atıkların çevreye verdiği zarar azaltılabilir. Ayrıca üreticilerin yeniden üretimin sürdürülebilirliğe katkısı hakkındaki uzmanlık bilgileri tüketicilere aktarılarak tüketicilerin de bu konuda hakkındaki farkındalık ve bilgi düzeyi artırılabilir. Yeniden üreticilerin sürdürülebilirlik hususunda diğer bir sorumluluğu ise yeniden üretim sürecinde kullandıkları bileşenlerin geri dönüştürülebilecek ve çevresel atık miktarını en aza indirebilecek şekilde seçimidir. Yeniden üretimin önümüzdeki yıllarda öneminin artacağı düşünülmektedir. Doğal kaynakların etkin kullanılmasını sağlamayı da amaçlayan kamu politikaları üreticilere ve tüketicilere bu konuda çeşitli teşvikler sunarak yeniden üretime destek sağlayabilir.

KAYNAKÇA

Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2019). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı. Geliştirilmiş 10. Baskı Sakarya: Sakarya Kitabevi.

Bin, S., X., Shi, C, L., ve Pei, J, S. (2006). Contribution of Remanufacturing Engineering and Surface Engineering to Cycle Economy. China Surface Engineering, 19(1), 1–6.

Bras, B., ve McIntosh, M. W. (1999). Product, process, and organizational design for remanufacture - An overview of research. Robotics and Computer-Integrated Manufacturing, 15(3), 167–178. https://doi.org/10.1016/S0736-5845(99)00021-6

Büyüköztürk, Ş., Çokluk, Ö., ve Köklü, N. (2010). Sosyal bilimler için istatistik (6. baskı). Ankara: Pegem Akademi.

Can, A. (2013). SPSS ile Bilimsel Araştırma Süresince Nicel Veri Analizi. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık

Can, A. (2018). SPSS ile Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

Can, A. (2019). SPSS ile Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

Costello, A. B., ve Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. Practical Assessment, Research and Evaluation, 10(7), 1–9.

Çerezci, E. T. (2010). Yapısal Eşitlik Modelleri Ve Kullanılan Uyum İyiliği İndekslerinin Karşılaştırılması, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi. https://doi.org/10.1558/jsrnc.v4il.24

Environmental Protection Agency. (2016). Advancing Sustainable Materials Management, 2016 Recycling Economic Information (REI) Report.

Errington, M., ve Childe, S. J. (2013). A business process model of inspection in remanufacturing. Journal of Remanufacturing, 3(1), 1–22. https://doi.org/10.1186/2210-4690-3-7

Goentzel, J., Manzione, L., Pibernik, R., Pruett, J., ve Thiessen, B. (2007). Strategic deployment of specialised testing and remanufacturing in a global high-tech supply chain. International Journal of Manufacturing Technology and Management, 11(1), 28–52. https://doi.org/10.1504/IJMTM.2007.012445

Golinska-Dawson, P. (2018). Sustainability in Remanufacturing Process—The Challenges for Its Assessment. https://doi.org/10.1007/978-3-319-60355-1_11

Guide, V., ve R., D. (2000). Production planning and control for remanufacturing: Industry practice and research needs. Journal of Operations Management, 18(4), 467–483. https://doi.org/10.1016/S0272-6963(00)00034-6

Güngör, A. and Gupta, S.M. (1999). Issues in environmentally conscious manufacturing and product recovery, Computers and Industrial Engineering, 36, 811-853.

Hammond, R., Amezquita, T., ve Bras, B. (1998). Issues in the Automotive Parts Remanufacturing Industry – A Discussion of Results from Surveys Performed among Remanufacturers. Engineering Design and Automation, 4(1), 27–46.

Haynsworth, H. C., ve Lyons, R. T. (1987). Remanufacturing By Design, the Missing Link. Production and inventory management Washington, D.C., 28(2), 24–29.

Jayal, A. D., Badurdeen, F., Dillon, O. W., ve Jawahir, I. S. (2010). Sustainable manufacturing: Modeling and optimization challenges at the product, process and system levels. CIRP Journal of Manufacturing Science and Technology, 2(3), 144–152. https://doi.org/10.1016/j.cirpj.2010.03.006

Kin, S. T. M., Ong, S. K., ve Nee, A. Y. C. (2014). Remanufacturing process planning. Procedia CIRP, 15, 189–194. https://doi.org/10.1016/j.procir.2014.06.087

Kutlu, Bilgehan, Mustafa (2016). Yeniden Üretim ve Pazarlama: Tüketicilerin Yeniden Üretilmiş Ürünleri Satın Alma Niyetlerinin Araştırılması.Yayımlanmamış Doktora Tezi. Eskişehir Anadolu Üniversitesi.

Liu, W., Zhang, B., Li, M. Z., Li, Y., ve Zhang, H. (2013). Study on Remanufacturing Cleaning Technology in Mechanical Equipment Remanufacturing Process. Re-engineering Manufacturing for Sustainability, 643–648. https://doi.org/10.1007/978-981-4451-48-2

Mabee, D. G., Bommer, M., ve Keat, W. D. (1999). Design charts for remanufacturing assessment. Journal of Manufacturing Systems, 18(5), 358–366. https://doi.org/10.1016/S0278-6125(00)87638-4

McConocha, D. M., ve Speh, T. W. (1991). Remarketing: Commercialization of remanufacturing technology. Journal of Business & Industrial Marketing, 6(1–2), 23–37. https://doi.org/10.1108/08858629110035275

Osborne, J. W. (2015). What is rotating in exploratory factor analysis? Practical Assessment, Research and Evaluation, 20(2), 1–7.

Östlin, J. (2005). Material and process complexity - Implications for remanufacturing. Proceedings - Fourth International Symposium on Environmentally Conscious Design and Inverse Manufacturing, Eco Design 2005, 154–161. https://doi.org/10.1109/ECODIM.2005.1619192

Özdamar, K. (2004). Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi 2. Eskişehir: Kaan Kitabevi.

Özemir, Ö. (2010). Product Recovery Systems: A Review of the Current Literature and Research Opportunities. ODÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 1(2), 111-134.

Parker, D., ve Butler, P. (2007). RemanufactuRing GG773. RemanufactuRing GG773, (An İntrodiction to remanufacturing), 3–4. Tarihinde adresinden erişildi www.oakdenehollins.co.uk

Pazarlıoğlu, M. V., Emeç, H., ve Erdoğan, S. (1999). Dokuz Eylül Üniversitesi öğrencilerinin yüksek öğretim beklenti değişkenlerinin faktör analizi ile incelenmesi. D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, 14(2), 97–109.

Priyono, A., Ijomah, W. L., ve Bititci, U. S. (2015). Strategic operations framework for disassembly in remanufacturing. Journal of Remanufacturing, 5(1), 1–16. https://doi.org/10.1186/s13243-015-0018-3

Robotis, A., Bhattacharya, S., ve Van Wassenhove, L. N. (2005). The effect of remanufacturing on procurement decisions for resellers in secondary markets. European Journal of Operational Research, 163(3), 688–705. https://doi.org/10.1016/j.ejor.2004.01.013

Robotis, A., Boyaci, T., ve Verter, V. (2012). Investing in reusability of products of uncertain remanufacturing cost: The role of inspection capabilities. International Journal of Production Economics, 140(1), 385–395. https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2012.04.017

Sitcharangsie, S., Ijomah, W., ve Wong, T. C. (2019). Decision makings in key remanufacturing activities to optimise remanufacturing outcomes: A review. Journal of Cleaner Production, 232, 1465–1481. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.05.204

Steinhilper, R. (2001). Recent trends and benefits of remanufacturing: From closed loop businesses to synergetic networks. Proceedings - 2nd International Symposium on Environmentally Conscious Design and Inverse Manufacturing, 481–488. https://doi.org/10.1109/ECODIM.2001.992404

Subramoniam, R., Huisingh, D., ve Chinnam, R. B. (2009). Remanufacturing for the automotive aftermarket-strategic factors: literature review and future research needs. Journal of Cleaner Production, 17(13), 1163–1174. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2009.03.004

Sundin, E. (2004). Product and process design for successful remanufacturing. Science And Technology 1-160, İBSN 9185295736

Thierry, M., Salomon, M., van Nunen, J., ve van Wassenhove, L. (1995). Strategic Issues in Product Recovery Management. California Management Review, 37(2), 114–135. https://doi.org/10.2307/41165792

Vandermerwe, S., ve Olıff, M., D. (1991). Corporate Challenges for an age of Reconsumption. Columbia Journal of World Business, 26(3), 6–25.

Wang, G., ve Netemeyer, R. G. (2004). Salesperson creative performance: Conceptualization, measurement, and nomological validity. Journal of Business Research, 57(8), 805–812. https://doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00483-6

Yılmaz, V., ve Çelik, E. (2016). Lisrel 9.1 ile Yapısal Eşitlik Modellemesi. Ankara: Anı Yayıncılık.

Zhang, H. C., Li, J., Shrivastava, P., Whitley, A., ve Merchant, M. E. (2004). A web-based system for reverse manufacturing and product environmental impact assessment considering end-of-life dispositions. CIRP Annals - Manufacturing Technology, 53(1), 1–4. https://doi.org/10.1016/S0007-8506(07)60632-5

İnternet Kaynakları

Remanufacturing.com. (2020). Producing goods for remanufacturing and reuse. https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages remanufacturing#:~:text=Cost - the relatively high UK,improved quality goods from abroad.

COVID-19 DÖNEMİNDE YAŞANAN BELİRSİZLİKLERİN TÜRKİYE'DE İKİNCİ EL OTOMOTİV PİYASASINA ETKİLERİ

Dr. Öğr. Üyesi Eda Fendoğlu
Malatya Turgut Özal Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Uluslararası İşletme Yönetimi Bölümü, Malatya, Türkiye,
eda.fendoglu@ozal.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4092-7137

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Ali Polat
Dr. Öğr. Üyesi, Malatya Turgut Özal Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, Malatya, Türkiye,
mehmet.polat@ozal.edu.tr, , ORCID ID: 0000-0001-9239-8228

ÖZET: 2019 yılı sonunda Wuhan şehrinde ortaya çıkan ve günümüzün küresel salgını haline gelen Covid-19, ekonomilerde karar alma süreçlerini olumsuz yönde etkilemeye başlamıştır. Dolayısıyla, finansal piyasalarda yaşanan belirsizlikler, toplumun tüketim ve yatırım davranışlarını ciddi anlamda etkilemektedir. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisinde ikinci el otomobil piyasasında Covid-19'un etkisiyle beklenmedik sıra dışı bir durum yaşanmaktadır. COVID-19'un; otomobil üretiminde küresel düzeyde ciddi anlamda bir daralmaya yol açması ve toplu taşımanın yerine bireysel ulaşımı ön plana çıkarması, ikinci el otomobil piyasasına olan talebi artırmıştır. Tüm bu yaşanan sıra dışı durum Akerlof (1970)'un asimetrik bilgi tanımını akla getirmektedir. Türkiye'de Covid-19 döneminde, ikinci el otomobil piyasasında yaşanan belirsizlik ve asimetrik bilgi unsurlarının birlikte yaşanması tüketicilerin tercihlerinde rasyonelliği terk etmelerine yol açmıştır. Bu çalışmada, Covid-19 küresel salgını ile birlikte Türkiye'de güvenilir bir liman haline gelen ikinci el otomobillerin spekülatif bir yatırım aracına nasıl dönüştüğü incelenmiştir. Çalışmanın, ikinci el otomobil piyasasının dinamiklerini ve tüketicilerin rasyonel olmayan davranışlarını incelemesi kapsamında literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.
Anahtar Sözcükler: Covid-19, Belirsizlikler, İkinci El Otomobil Piyasası, Asimetrik Bilgi.

COVID-19 PERIOD OF UNCERTAINTY EXPERIENCED AUTOMOTIVE MARKET EFFECTS OF SECOND HAND IN TURKEY

ABSTRACT: Covid-19, which emerged in Wuhan at the end of 2019 and has become today's global epidemic, has started to negatively affect decision-making processes in economies. Therefore, uncertainties in financial markets seriously affect the consumption and investment behavior of the society. In this context, the impact of unexpected extraordinary Covid-19 second-hand automobile market in Turkey's economy is experiencing a situation. The fact that COVID-19 caused a serious contraction in automobile production at the global level and gave priority to individual transportation instead of public transportation increased the demand for the second-hand automobile market. All this extraordinary situation brings to mind Akerlof's (1970) asymmetric information definition. Covid-19 period in Turkey, the rationality of consumers prefer to live with their second-hand car market experienced uncertainty and asymmetric information elements has led to leave. In this study, the Covidien-19 second-hand cars are a speculative investment vehicle has become a safe harbor in Turkey with global outbreak was investigated how the rotation. The study is expected to contribute to the literature within the scope of examining the dynamics of the used car market and the irrational behavior of consumers.
Key Words: Covid-19, Uncertainties, Second Hand Automobile Market, Asymmetric Information.

GİRİŞ

2019 yılında Çin'in Wuhan kentinde görülen enfeksiyona dayalı bir hastalık olan Covid-19 salgınını 2020 yılının başından itibaren hızlı bir şekilde dünya geneline yayılmıştır. Covid-19'un oldukça hızlı yayılmasının yanı sıra ülkeler için önemli tedbirler de beraberinde gelmiştir.

Covid-19 sonrası ülke ekonomilerinde toplu çalışma giderek zorlaşmış ve dolayısıyla salgının etkisinin artmasına dair çekinceler, önemli ölçüde üretime ara verilmesine neden olmuştur. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de çoğu endüstri bu salgından önemli ölçüde olumsuz etkilenmiştir. Bu endüstriler arasında otomotiv endüstrisi de bulunmaktadır. Covid-19 salgını, finansal kaynakların azalması sonucu birçok fabrikanın kapanmasına ve yedek parça tedarikçilerin baskı altına girmesi ile otomotiv endüstrisinde üretimi durma noktasına getirmiştir.

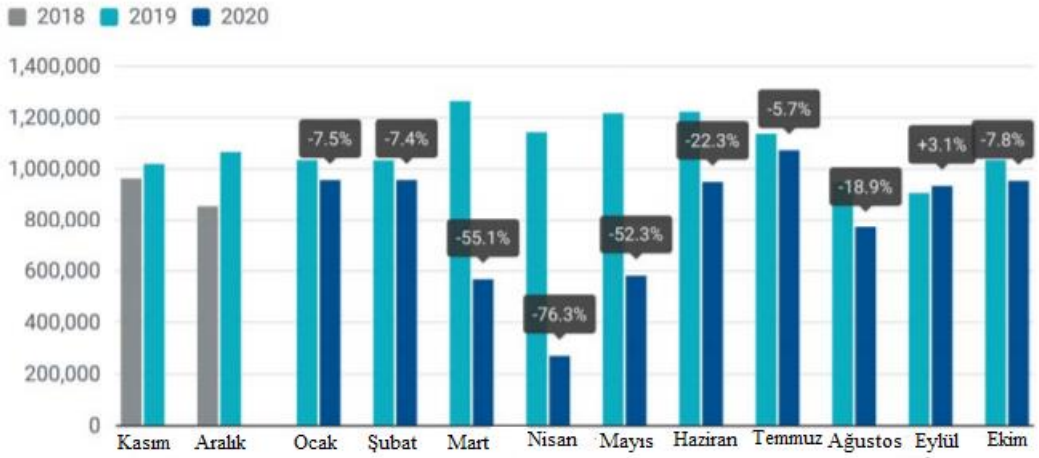
Covid-19 salgını sebebiyle ülkeler birçok önlemler ve kısıtlamalar getirmiştirler. Bu önlemler ve kısıtlamaların başında ise sosyal mesafe uygulaması olmuştur. Bu nedenle tüketici ulaşımlarını toplu taşıma araçları veya taksi ile sağlamaktan kaçınmıştır. Hükümetlerin kısıtlamalarını esnetmeye başladığı andan itibaren ise ikinci el araç piyasasında talebin arttığı gözlemlenmiştir. Ayrıca döviz kurundan ikinci el otomotiv piyasası doğrudan etkilenmektedir. Bu nedenle kurun yüksek olduğu dönemler de ikinci el araç fiyatlarının daha da yükseldiği gözlemlenmiştir. Üretimi duran otomotiv endüstrisi, salgından dolayı alınan önlemler nedeniyle ikinci el otomotiv piyasasına talebin yükselmesi ve artan döviz kurları ile ikinci el araç fiyatlarında büyük oranda artış söz konusu olmuştur.

Bu çalışma da, Covid-19 salgınının ortaya çıktığı andan itibaren ülkemizde ikinci el otomotiv piyasasında yarattığı etkiler incelenmiş, salgın dönemi ve sonrası için önerilerde bulunulmuştur.

1. COVİD-19 SALGININININ BİRİNCİ VE İKİNCİ EL OTOMOTİV PİYASASINA ETKİLERİ

Covid-19 Salgını birçok endüstriyi etkilediği gibi otomotiv endüstrisini de etkilemiştir.
ACEA'nın en son rakamlarına göre, Avrupa Birliği genelinde yeni otomobil tescilleri Ocak'tan Ekim'e yıllık baz da % 26,8 düşüşle 2019'un aynı dönemine göre 2,9 milyon adetten daha fazla bir düşüş anlamına gelmektedir. Başlıca AB pazarlarına bakıldığında, İspanya bu yıl şimdiye kadarki en sert düşüşü (-% 36,8) yaşarken, onu İtalya (-% 30,9), Fransa (-% 26,9) ve Almanya (-% 23,4) takip etmiştir. Ekim ayında, AB binek otomobil pazarı Eylül ayında yılın ilk artışını göstermesinden sonra tekrar gerileme yaşamıştır. Birkaç Avrupa hükümeti, ikinci bir koronavirüs dalgasıyla savaşmak için önlemleri ve kısıtlamaları yeniden uygulamaya koyduğundan, geçen ay yeni araba kayıtları % 7,8 lik bir düşüşle 953,615 adede gerilemiştir (Şekil 1). İrlanda ve Romanya haricinde, dört büyük pazar dâhil olmak üzere tüm AB pazarlarında kayıplar söz konusu olduğu kaydedilmiştir. İspanya'da talep belirgin bir şekilde düşerken (-% 21), Fransa'da (-% 9,5) ve Almanya'da (-% 3,6) daha ılımlı düşüşler olduğu

gözlemlenmiştir. İtalya'da ise talep Ekim 2019 seviyelerine göre neredeyse hiç değişmediği (-% 0,2) tespit edilmiştir (ACEA, 2020).



Şekil 1. Avrupa Birliği (AB) Yeni Yolcu Araç Kayıtları
Kaynak: ACEA, 2020

Covid-19 salgını nedeni ile birinci el araç üretiminde yaşanan sıkıntılar nedeniyle 2020 yılı boyunca ikinci el araç piyasasına talep artmış ve fiyatlar yükselmiştir.

Amerika'da ikinci el otomotiv fiyatları 2020 yılının Eylül ayında en fazla yükselişini sergileyerek devletin duyurduğu tüketici fiyat endekslerindeki yükselişte en fazla etkin olan piyasalardan biri olmuştur. Ülkede ikinci el otomotiv piyasasında Ağustos ayında %5,4'lük, Haziran ayında ise %2,3'lük bir yükseliş gözlemlenmiştir. Ülkede bir önceki yıl olan 2019 yılına göre birinci el otomotiv satın alma maliyeti 2 bin dolar artarak, yılın üçüncü çeyreğinde 39 bin 903 dolara yükselmiştir (https://forumusa.com/abd/abdde-ikinci-el-otomobil-fiyatlari-son-50-yilin-zirvesinde/)

Cars24'ün raporuna göre Hindistan da salgının neden olduğu ekonomik zayıflama nedeniyle, tüketiciler yeni otomotiv yerine ikinci el otomotivleri almayı tercih ettikleri sonucuna varmıştır. Yapılan anket çalışmasında katılımcıların yaklaşık %46'sı finansal sorunlar nedeniyle yeni bir araba satın almak için daha az harcama yapacakları, %50'si ise ikinci el bir araç satın almak istediğini belirtmiştir. Bir önceki yıla göre birinci el araç almayı planlayan tüketicilerin %22,5'i kısıtlı bütçeden dolayı ikinci el araç almayı tercih ettikleri gözlemlenmiştir (https://www.cars24.com/blog/potential-impact-coronavirus-on-car-purchase-in-india-research-study-by-cars24/).

INDICATA UK raporundan elde edilen bilgilere göre, ikinci el otomotiv talebi Kasım ayında yıllık baz da % 22,1 düşmüştür. Bu rapordan elde edilen veriler, bayilerin online talebi artırması ve showroomların iş nedeniyle kapatılmasıyla Ekim sonu ile Kasım arasında fiyatlarda % 2,1'lik bir düşüş olduğunu göstermiştir. Auto Trader'ın perakende fiyat endeksinden alınan en son verilere göre, ikinci el bir otomotivin ortalama fiyatı Kasım ayında 14.041 sterlin olurken,

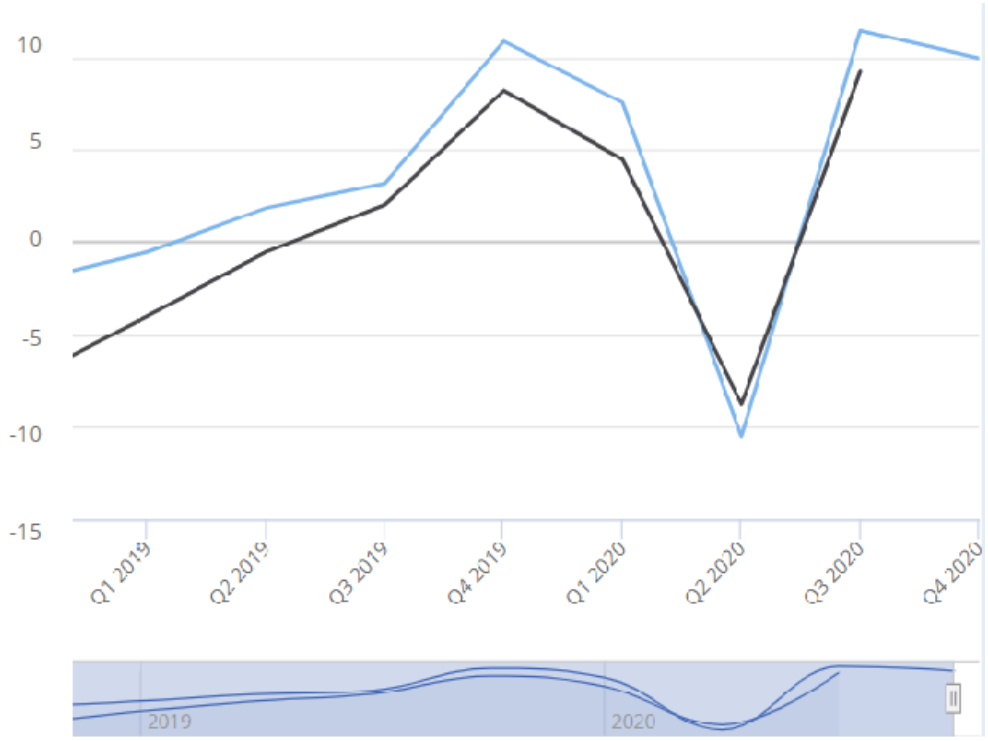
yıllık bazda % 8,5 artış göstermiştir. İngiltere'deki birinci el otomotiv tescilleri ise Kasım ayında %27,4 oranında düşüş göstermiştir (https://www.motorfinanceonline.com/news/coronavirus-timeline-impact-automotive-industry/).

Birleşik Krallıkta 800'den fazla şirketi inceleyen bir çalışma yapan Dealerweb'in verilerinde göre birinci el otomotiv taleplerinde %32'lik ve ikinci el otomotiv taleplerinde %28 lik bir azalma olduğu meydana çıkmıştır. Yine bu verilere göre 2019 yılı Kasım ayına göre birinci el otomotiv siparişleri %30, ikinci el otomotiv siparişleri ise %39,5 oranında düşmüştür. (https://www.motorfinanceonline.com/news/coronavirus-timeline-impact-automotive-industry/).

1.1. Covid-19'un Ekonomi'ye ve Türkiye'deki İkinci El Otomotiv Piyasasına Etkileri

Küresel salgın olan Covid-19 dünya ekonomisi üzerinde büyük bir küresel kriz meydana getirmiştir. Özellikle turizm, ulaşım, havacılık, tarım, inşaat, perakende ve otomotiv endüstrisi üzerinde de büyük önemde olumsuz etkilere neden olmuştur. Covid-19 salgınından önce zaten baskılanmış olan otomotiv endüstrisi, bozulmuş tedarik zinciri, azalan talepler, uzaktan bilgisayarlar ile kısa süreli çalışma ile endüstri daha da fazla baskı altına girmiştir. Otomotiv endüstrisinde yaşanan krizin diğerlerine oranla çok daha fazla hissedilmesinin sebebi, endüstrideki tedarik zincirinin yaklaşık %80 civarının olması ve en geniş çaplı satış piyasasının Covid-19 salgının ilk görüldüğü yer olan Çin'de yer alıyor olmasından dolayıdır. Covid-19 salgını sürecinde Kuzey Amerika'da önceleri fabrikaların %65'i, daha sonra %95'i Avrupa'da fabrikaların %98'i kapatılmıştır. Yani Covid-19 salgını sebebiyle tedarik zincirinde meydana gelen kopukluklar ve taleplerde ortaya çıkan azalmalardan dolayı Avrupa ve Kuzey Amerika'da otomotiv endüstrisine ait fabrikaların %95'den fazlası kapatılmıştır. 2020 yılının bu ilk çeyreğinde yaşanan hızlı kapanmalar sonucunda üretimin azalmasına sebep olmuştur (Fendoğlu ve Polat, 2020:519-520, Koç Digital, 2020).

Ekonomi de karar alma sürecini olumsuz etkileyen Covid-19 salgını, finansal piyasalarda yaşanan belirsizlikler, Türkiye'de toplumun yatırım ve tüketim davranışlarını önemli şekilde etkilemiştir.



Grafik 1. Kartmetre ve Hanehalkı Harcamaları
Kaynak: TCMB, EVDS 2020

Kartmetre (BKM Kartlı Ödeme Endeksi) ve GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla) içinde bulunan hanehalklarının ve hanehalkına hizmet eden kar amacı gütmeyen kuruluşların tüketim harcamalarını yıllık olarak yüzdesel değişimleri Grafik1'de gösterilmiştir. TÜİK(Türkiye İstatistik Kurumu) verilerine göre 2020 yılının birinci çeyreğinde GSYİH %4,5 artmıştır (TÜİK, 2020a). Grafik 1'den de görülebildiği gibi 9 Mart 2020 tarihinde Covid-19 salgınının ülkemizde görülmesi kabul edilen tarihte yanı 2020'nin birinci çeyreğinden sonra hızla düşüş meydana gelmiştir. Daha sonra 2020 yılının ikinci çeyreğinde Covid-19'un etkisini büyük oranda hissetmiş olan Türkiye, 2019 yılının aynı dönemine göre GSYİH %9,9, 2020 yılının ilk çeyreğine göre ise %11 azalmıştır (TÜİK, 2020b). 2020 yılının üçüncü çeyreğinde ise 2019 yılının yine aynı dönemine göre %6,7 artmıştır (TÜİK, 2020c.)

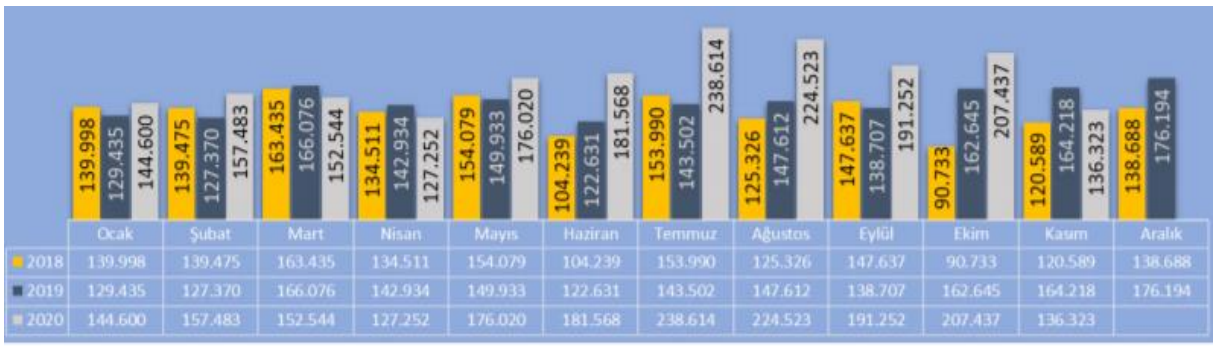
Covid-19 salgını, Türkiye ekonomisinde de güvenli liman arayışları ikinci el otomotiv piyasasında beklenmedik olağanüstü durumlar yaşanmasına neden olmuştur. Özellikle ülkemizde Covid-19 salgınını derin olarak hissettiğimiz Nisan ayında ikinci el araç satışlarında sert bir düşüş yaşanmıştır. Daha sonra ikinci el araçlara olan talep Haziran ayından itibaren hızla yükselişe geçmiştir. İkinci el otomobil satışları Eylül ayında bir önceki aya göre %10 oranında artmıştır. Bir önceki yıl olan 2019 yılının aynı ayına göre ikinci el araç piyasasındaki toplam satış artışı %23 oranında olduğu gözlemlenmiştir. 2020yılının Eylül ayındaki toplam ikinci el araç satışı 5.087.463 adet olmuştur (https://pazarlamasyon.com/2-el-otomobillerde-fiyat-artisi-devam-edebilir/).

Nisan ayından sonra ise ikinci el araç satışlarında Kasım ayında sert bir düşüş daha yaşanmıştır.

TÜİK (2020d), Ekim ayı Motorlu Kara Taşıtları raporuna göre bu ayda 114.426 adet taşıtın (%62,0'ını otomobil, %16,1'ini motosiklet, %13,9'unu kamyonet, %5,0'ını traktör, %2,0'ını kamyon %0,5'ini minibüs, %0,4'ünü otobüs ve %0,1'ini ise özel amaçlı taşıtlar) yapıldığı açıklanmıştır. Böylelikle trafiğe kaydı yapılan taşıtın bir önceki aya istinaden % 8,2 artış gösterdiği gözlemlenmiştir.

Yine TÜİK (2020e), Kasım ayı Motorlu Kara Taşıtları raporuna göre ise bu ayda 102.636 adet taşıt (%64,8'ini otomobil, %14,2'sini kamyonet, %12,0'ını motosiklet, %5,9'unu traktör, %2,0'ını kamyon %0,5'ini minibüs, %0,5'ini otobüs ve %0,1'ini ise özel amaçlı taşıtlar) trafiğe kaydolmuştur. Bu kaydolan araçlar ile taşıt sayısı bir önceki aya göre %10,3 azalmıştır.

INDICATA Türkiye'nin ikinci el online pazar raporuna göre, Kasım ayında Türkiye ikinci el online binek ve hafif ticari araç pazarında toplam 136 bin 323 adet satış gerçekleşti. Satışlarda 2019 yılının aynı dönemine göre %17, bir önceki aya göre ise %34 düşüş olduğu gözlemlenmiştir (Şekil 2) (INDICATA, 2020).



Şekil 2. İkinci El Online Binek ve Hafif Ticari Araç Pazarındaki Satışlar
Kaynak: (INDICATA, 2020)

Şekil 3'e göre 2020 yılının Kasım ayında 2019 yılının aynı dönemine göre ikinci el online binek ve hafif ticari araç pazarında ilana çıkan araç sayısında 399.831 adet ile % 117'lik bir artış olmuştur. Bu kapsamda ilana çıkan araçların %34'ünün satıldığı tespit edilmiştir. İlanın tamamen kaldırılması bu araçların satıldığının bir göstergesi olarak kabul edilmiştir (INDICATA, 2020).

Şekil 3. İkinci El Online İlandaki Araçların Satış Durumu
Kaynak: (INDICATA, 2020)

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MAFSED) genel başkanı Erkoç, 2020 yılının 10 aylık süreci için 5.671.444'i otomobil, 1.434.484'ü hafif ticari olmak üzere toplamda 7 milyondan fazla aracın el değiştirdiğini açıklamıştır. Ayrıca 2019 yılına göre kıyasla 2020 yılında ikinci el araç piyasasında %18,9' luk bir artışın söz konusu olduğunu da ifade etmiştir. 2020 Aralık ayının ise 8,7 milyon adet satış ile kapanacağını ön görmektedir (Erkoç, 2020 Ropörtaj)

2. TERS SEÇİM VE LİMON PİYASASI

Piyasadaki aktörlerin (alıcı ve satıcı) bir araya geldiği ve bilgi alışverişinde bulunduğu ortama piyasa denir. Piyasalarda, tam rekabet piyasası gereği bu aktörlerin piyasadaki ürünlerin niteliği, fiyatı ve kalitesi gibi bilgilere aynı anda ve eksiksiz sahip olmaları beklenmektedir. Fakat gerçek hayatta bu durumla karşılaşmak hiç de mümkün olmamaktadır. Bu piyasa aktörlerinin bir ürünün pazarlığı esnasında o ürünün kalite ve özellikleri hakkında aynı bilgilere sahip olmamaları durumunu ise asimetrik bilgi açıklamaktadır. Kısacası bir ürünü arz eden kişi talep eden kişiden çok daha fazla bilgiye hâkim oluyor demektir. Bir malın alınıp satılması aşamasında tarafların bilgi eşitliğine sahip olmaması durumu ters seçim problemini ortaya çıkarmaktadır. Akerlof, bu durumu "The Market For " Lemons ": Quality, uncertainty and the market mechanism" ünlü makalesinde ikinci el otomobil piyasası üzerinden örneklendirerek ifade etmiştir. Bu teoriye göre; piyasada iyi ve kötü otomobiller bulunmakla birlikte kötü otomobiller "limon" olarak isimlendirilmektedir (https://enstitu.blog/genel/piyasalarda-asimetrik-bilgi-ve-ters-secim-problemi/).

Tüketiciler, satın alacakları aracın iyi veya limon olduğunu düşünmeden aracı satın alırlar. Tüketici en başta aldığı otomotivin iyi araba olma olasılığını q, limon olma olasılığının ise 1-q olduğunu düşünürler. Daha sonra tüketiciler satın aldıkları otomotiv hakkında detaylı fikirlere sahip olabilmektedirler. Mesela tüketici aldığı otomotivin limon olduğu kanaatine ulaşabilmektedir. Bu kanaatin geçerliliği en başta otomotivi alırken ki kanaatinden daha nettir. Yani bilgi asimetrisi meydana gelmiştir. Yani bir otomotivin kalitesini satıcılar alıcılardan çok daha iyi bilmektedirler. Alıcı ikinci el otomotivi alırken kalitesi hakkında bir değerlendirme yapamadığı için otomotivin iyi veya limon olabileceği hakkında bilgiye sahip olamamaktadır. Bu nedenle otomotiv alıcısının ödediği fiyat ikinci el otomotiv piyasasındaki ortalama

kalitedeki bir otomotivi göstermektedir. Eğer satın alınan otomotiv limon çıktıysa otomotivin sahibi ortalama fiyattan otomotivi satmak isteyecektir. Otomotive verilen fiyat, limonun değerinden daha fazla olacağı için daha kaliteli olan otomotiv satıcılarının tersine, daha az kaliteli otomotiv satıcıları daha fazla pirim kazanacaklardır. Bunun aksine otomotiv limon değil ise satıcı otomotivin değerinin alıcıya vermeye razı olduğu fiyattan daha fazla olduğunu bildiğinden otomotivini satmaya razı olmayacaktır. Böylelikle çok az miktarda kullanılmış iyi otomotiv ters seçim mantığına göre ikinci el otomotiv piyasasına girmiş olacaktır. İkinci el otomotiv piyasasındaki ikinci el bir otomotivin ortalama kalitesi düşük olduğundan ve az sayıda tüketici limonu satın almayı tercih edeceği için kısıtlı miktarda otomotiv satılacaktır. Yani bu bağlamda, ikinci el otomotiv piyasası etkin olarak işlemeyecektir (Şen, 2006:3).

Doruk (2020) yaptığı çalışmada, ikinci el otomotiv piyasasındaki bu uç seviyedeki fiyat artışının sebebini çalışmasında iki boyutlu incelemiştir. Birincisi ikinci el otomotiv piyasasının içerdiği asimetrik bilgi sebebi ile "limon" olarak ifade edilen arabaya denk gelme olasılığının çok yüksek ihtimalde olmasıdır. İkincisi ise bu ikinci el otomotiv piyasalarındaki ciddi derecede fiyat yükselmesi sebebiyle Covid-19 salgını ile beraberinde gelen önemli seviyede belirsizlik içeren bir şok durumunda güvenli bir liman olarak görülmesidir. Bu bağlamda ikinci el otomotiv piyasasının Covid-19 salgını ile birlikte normal bir süreçte umulmadık bir duruma girmiş olduğu tespit edilebilmektedir. Fakat bu ikinci el otomotiv piyasasının fiyatlardaki yükselişi, hem birinci el hem de ikinci el otomotiv piyasasındaki arz sınırlamaları sebebiyle suni fiyat artışlarına sebep olmaktadır. Bu nedenle ikinci el otomotiv piyasalarının kapsadığı ters seçim riski sebebi ile bu piyasalar oldukça da riskli bir yatırım aracı olmaktadırlar. Yani ikinci el otomotiv piyasalarının spekülatif bir limon olma olasılığı bir hayli yüksek ihtimaldir (Doruk, 2020:285).

3. SONUÇ

Covid-19 salgını 2008 finansal krizinden sonra ulusal ve uluslararası ekonomilere 2008 finansal krizinden sonra ciddi düzeyde etki etmiş bir küresel salgındır. Hükümetlerin aldığı önlemler, kısıtlamalar, karantina uygulamaları ve hızla artan Covid-19 vaka sayısı reel ve finansal piyasalarda önemli ve ani değişmelere neden olmuştur. Dolayısıyla yatırımcılar tarafından güvenli bir liman arayışı ortaya çıkmıştır. Salgının ortaya çıkması ile birlikte bir çok sektörde üretimin azaldığı otomobil üretiminde büyük ölçüde bir azalma meydana gelmiştir. Birinci el otomobil piyasasında yaşanan bu olumsuzluk nedeni, sosyal mesafe ve hijyen nedeni ile toplu taşıma araçlarına olan rağbetin düşmesi tüketiciyi birinci el otomobilin alternatifi olan ikinci el araç satın almaya yönlendirmiştir. İkinci el araç piyasasına talep artmıştır. Bu nedenle ikinci el araç piyasasında arzın kısıtlı oluşu ve talebin artması sebebiyle önemli derecede bu piyasada fiyat artışı söz konusu olmuştur.

Türkiye'de Covid-19 salgını sürecinde altın, hisse senedi, döviz, mevduat v.s. gibi yatırım araçlarına ilgi duyulmuştur. Ancak ikinci el otomotiv piyasasındaki fiyatların artışı bu yatırım araçlarına daha yüksek bir getiri oranına sahip olduğu için daha çok tercih edilmiştir. Diğer

yatırım araçları ile paralel bir hareket seyri göstermeyen ikinci el araç piyasası literatürde de bilinen güvenli liman olarak tanımlanabilmektedir.

Öncelikle Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkede Covid-19 salgını için bir takım tedbirler yeniden getiriliyor. Otomotiv piyasasında faaliyet gösteren fabrikaların üretimlerini tekrar bekletmesi söz konusu olduğunda ikinci el otomotiv piyasasına yönelim tekrar gerçekleşebilir. Bu da ikinci el otomotiv fiyatlarındaki yükselişin bir süre daha devam etmesine neden olacaktır. Otomotiv sektörü artık tüketiciler için bir yatırım aracı görüldüğü için tüketiciler satarken kar edebileceklerini fikriyle sıfır veya ikinci el otomobil sahibi olmak istiyorlar. Bu nedenle ikinci el otomotiv piyasası şimdilik durağan bir hale gelmemektedir.

Ülkemizde ise son 1-2 aydır duran ikinci el araç piyasası tüm dünya da olduğu gibi 2021'in ilk çeyreğinde de pazarın tekrar rağbet göreceği ve ikinci el araç fiyatlarının yükseleceği tahmin edilebilmektedir.

Çalışma, ikinci el otomotiv piyasasının anlaşılması, 2020 yılı sonu ile toplam veriler doğrultusunda Covid-19'un bu piyasaya olan etkisinin ele alınması ve özellikle Türkiye amaçlı incelenmesi sebebiyle literatüre katkısı açısından önem taşıdığı düşünülmektedir.

İkinci el araç piyasası için öneriler şöyledir;

Ülkemizde ikinci el araç piyasasında yaşanan ticaret de kayıt dışılığı ortadan kaldırmak adına yetki belgesi alınması zorunluluğunun sürekli olup, bu piyasa ticaretinin kurumsallaştırılması büyük önem taşımaktadır.

İkinci el araç satışlarının yapıldığı internet sitelerinde opsiyon oyunlarına izin verilmemesi adına gerekli tedbirlerin alınması gerekmektedir.

İkinci el araç piyasasında aktif bir şekilde faaliyet halinde olan şirketlerin korunması ve sürekliliğin sağlanması sebebiyle bir takım yasal ve hukuki mevzuatların yürürlülüğe geçmesi önem arz etmektedir.

İkinci el araç piyasasında tüketicileri korumaya yönelik olarak alım-satıma tabi olan aracın garanti zorunluluğunun, ülkemizde Ağustos 2020 tarihinde yapılan düzenleme ile 3 ay veya 5.000 km olarak sınırlandırılması, araç servis hizmetlerinde, parça değişimleri garanti süresinin genellikle bir yıl olduğu göz önünde bulundurulduğunda yetersiz olup bu sürenin en az 6 ay veya 10.000 km (hangisi önce dolarsa) olacak şekilde düzenlenmesi yerinde olacaktır.

Kaynakça

Akerlof,G.(1970). The market for 'lemons':quality uncertainty and market mechanism. Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488-500.

ACEA, 2020. 18 Kasım Raporu. (https://www.acea.be/uploads/press_releases_files/20201118_PRPC_2010_FINAL.pdf, Erişim Tarihi: 11.12.2020).

Doruk, Ö. T. Güvenli Liman Mı Yoksa Spekülatif Bir Limon Mu? Covıd-19 Döneminde Türkiye'de İkinci El Otomotiv Piyasası Ve Belirsizlik İlişkisi Üzerine Bir İnceleme. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(Covıd-19 Special Issue), 274-287.

Erkoç, 2020 Ropörtaj (https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/masfed-genel-baskani-erkoc-son-donemde-ikinci-el-arac-fiyatlari-yuzde-3-10-dustu/2083711, Erişim Tarihi: 28.12.2020).

Fendoğlu E., ve Polat M.A., (2020). Covid-19 Salgını'nın Otomotiv Endüstrisi Üzerindeki Etkileri. İktisadi ve İdari Bilimler Teori, Güncel Araştırmalar ve Yeni Eğilimler. IVPE Stamparija, Cetinje, Karadağ. 1. Baskı, s.514-528.

INDICATA Türkiye, 2020. (https://www.indicata.com.tr/download/Kasim2020_Turkiye_Otomotiv_2el_Online_Pazar_Trend_Raporu.pdf, Erişim Tarihi: 13.12.2020).

Koç Digital (2020). Covid-19 Pandemi Krizinin Otomotiv Sektörüne Etkileri ve Dijital Dönüşüm ile Bağışıklık Kazanımı. https://www.kocdigital.com/blog/covid-19-pandemi-krizinin-otomotiv-sektorune-etkileri-ve-dijital-donusum-ile-bagisiklik-kazanimi. (19.08.2020).

Şen, A. (2006). Asimetrik bilgi-finansal kriz ilişkisi. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (14).

TCMB, EVDS 2020. (https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/dashboard/5409, Erişim Tarihi: 25.12.2020).

TÜİK,2020a.(https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do;jsessionid=QvC2fpJfhykMNc7jGBgt9GrTjgGfcqCKcVkwSyMjTW6nTTHM8wn1!578252304?id=33604, Erişim Tarihi:20.12.2020).

TÜİK,2020b.(https://tuikweb.tuik.gov.tr/HbPrint.do?id=33605, Erişim Tarihi:20.12.2020).

TÜİK,2020c.(https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-III.-Ceyrek:-Temmuz---Eylul,-2020-33606, Erişim Tarihi: 20.12.2020).

TÜİK,2020d. (https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33658, Erişim Tarihi: 01.12.2020)

TÜİK,2020e. (https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do;jsessionid=y1rGfspQyhq12xgBjz3X1j3kdyJn3LGv4LX8yxRZ45LFjyrQ6v0g!2026575400?id=33938, Erişim Tarihi: 01.12.2020)

(https://pazarlamasyon.com/2-el-otomobillerde-fiyat-artisi-devam-edebilir/, Erişim Tarihi: 10.12.2020).

(https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/masfed-genel-baskani-erkoc-son-donemde-ikinci-el-arac-fiyatlari-yuzde-3-10-dustu/2083711, Erişim Tarihi: 23.12.2020).

(https://www.cars24.com/blog/potential-impact-coronavirus-on-car-purchase-in-india-research-study-by-cars24/, Erişim Tarihi:16.12.2020).

(https://forumusa.com/abd/abdde-ikinci-el-otomobil-fiyatlari-son-50-yilin-zirvesinde/ ,Erişim Tarihi: 25.12.2020).

(https://www.motorfinanceonline.com/news/coronavirus-timeline-impact-automotive-industry/, Erişim Tarihi: 25.12.2020.)

(https://enstitu.blog/genel/piyasalarda-asimetrik-bilgi-ve-ters-secim-problemi/, Erişim Tarihi: 6.12.2020).

TÜRKİYE VE BAZI AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİNİN GEÇERLİLİĞİNİN SINANMASI

Arş. Gör. Dr. Nuran Coşkun
Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü.
ncoskun@mersin.edu.tr

ÖZET: Bu çalışmada Avrupa Birliği ülkelerinde ve Türkiye'de satın alma gücü paritesinin geçerliliği araştırılmıştır. Mutlak satın alma gücü reel döviz kuru ve fiyat seviyesi arasındaki ilişkinin araştırılmasında önemli hipotezlerden biri olarak yer almaktadır. Bu hipotez ışığında, eğer ki satın alma gücü paritesi geçerliyse, bu durum reel döviz kuru serisinin ortalamasına dönme eğiliminde olduğunun göstergesidir. Diğer yandan, serilerde kırılmaların varlığı satın alma gücü paritesinin sınanmasında dikkate alınması gereken bir unsurdur. Bu nedenle bu çalışmada yumuşak ve ani kırılmaları dikkate alan panel fourier birim kök testinden yararlanılmıştır. Çalışmada 1994-2019 dönemi arası yıllık verilerle çalışılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, seçilmiş olan bazı Avrupa Birliği ülkelerinde ve Türkiye'de satın alma gücü paritesi hipotezi geçerli değildir.

Anahtar Kelimeler: satın alma gücü paritesi, panel birim kök testi, Türkiye, Avrupa Birliği

TESTING THE VALIDITY OF PPP HYPOTHESIS FOR SELECTED EUROPEAN COUNTRIES PLUS TURKEY

ABSTRACT: In this paper the validity of purchasing power parity (PPP) is scrutinize for European Countries and Turkey for the period between 2010 and 2019. Absolute Purchasing Power Parity is one of the important hypotheses to investigate the relationship between exchange rate and price level. In the light that hypothesis, if purchasing power parity is valid, it states that real exchange rate is mean reversion. On the other hand, purchasing power parity series could have structural breaks for different counties and time period. Therefore, in this paper fourier panel unit root test is utilized to determine breaks. The yearly data is between 1994 and 2019. The result of the unit root test revealed that purchasing power parity hypothesis is not valid for European Countries and Turkey.
Key Words: purchasing power parity, panel unit root test, Turkey, European Countries

GİRİŞ

Ülkeler arasındaki döviz kuru farklılıklarını açıklamaya yönelik makro iktisat ve uluslararası iktisatta çok sayıda yaklaşım bulunmaktadır. Satın alma gücü paritesi, ticarete konu olan malları dikkate alarak, ülkeler arasındaki döviz kuru hareketlerini açıklamaya çalışan önemli bir yaklaşımdır. Satın alma gücü paritesi, nispi ve mutlak satın alma gücü paritesi olarak ikiye ayrılır. Mutlak satın alma gücü paritesi belli bir miktardaki ulusal paranın, her ülkede aynı sepette bulunan malları satın alabilmesi gerektiğine dayanır. Yani, bir malın, belirli bir zamanda farklı ülkelerdeki fiyatı eşit olmalıdır. Bunun bir sonucu olarak, kurlar iki ülke arasındaki fiyat

farklılığından etkilenir. Diğer bir ifadeyle, cari kurlar iki ülke arasındaki fiyat farklılıklarını yansıtmaktadır. Mutlak düzeyleri değil de, bir ülkede belli bir zamanda, belirli bir mal sepeti için fiyatlar genel düzeyindeki değişimi dikkate alırsak, bu değişimin döviz kuru hareketlerinin belirleyicisi olduğu durumu ise nispi satın alma gücü paritesi olarak adlandırılmaktadır. Böyle bir durumda, bir ülkedeki nominal kurlardaki değişim mutlaka, iki ülke arasındaki enflasyon farkını yansıtacaktır (Cassel, 1918:2; Balassa, 1964:584). Avrupa birliği ülkelerinde ekonomik entegrasyon sürecinin en önemli sonucu, ortak para politikasının belirlenebilmesidir. Bu da, enflasyon oranlarının yakınsaması, nominal kurların istikrarlı olmasıyla sağlanmaktadır. Kurlardaki istikrar ve enflasyondaki yakınsama, reel döviz kurlarının da uzun dönemde yakınsaması olarak ifade edilebilir (Kasman ve Ayhan, 2018:2). Bu nedenle bu ülkelerde, kısa dönemde dalgalanmalar olsa da uzun dönemde satın alma gücü paritesinin geçerli olması beklenmektedir. Dolayısıyla, satın alma gücü paritesinin geçerliliği, bir şok karşısında uygulanan para politikası araçlarının ülkelerde benzer etki yaratacağının göstergesi olarak bir nevi uygulanan para politikasının başarılı olma ihtimalini güçlendirecek gösterge olarak değerlendirilebilir.

Mutlak satın alma gücü paritesi geçerliyse, bu durum reel döviz kuru serisinin ortalamasına dönme eğiliminde olduğunun göstergesidir. Bu nedenle, mutlak satın alma gücü paritesinin sınanmasında, birim kök testlerinden yararlanılmaktadır. Ancak, reel döviz kuru serisinde yaşanan ani ve yumuşak kırılmalar, satın alma gücü paritesinin sınanmasında dikkate alınması gereken bir unsurdur. Bu nedenle bu çalışmada panel fourier birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Çalışmada, seçilmiş Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye'nin bulunduğu bir ülke grubu için 1994-2019 arası dönem yıllık verilerle analizler yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgular, 1994-2019 arası dönemde seçilmiş bazı Avrupa Birliğine üye ülkeler ve Türkiye satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığını göstermiştir.

Çalışmanın giriş bölümünün ardından, literatüre er verilmiş olup, 2. Bölümde veri seti ve yöntem kısmı yer almaktadır. Ardından çalışmadan elde edilen bulgular çalışmanın 2. Bölümünde yer almaktadır. Çalışma, sonuç kısmında, bulguların değerlendirilmesiyle sonlandırılmıştır.

1. LİTERATÜR

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlara göre Avrupa Birliğine üye ülkelerde ve Türkiye'de satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı yönündedir. Literatürde benzer şekilde, Coşkun (2020) doğrusal olmayan birim kök testi ile kırılgan beşli ülke grubu için 1994:01-2018:11 dönemi aylık veriler kullanarak yaptığı çalışmada, Türkiye için satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Yine bu bulgularla paralel olarak, Yıldırım vd. (2013), Çeviş ve Ceylan (2015), Atasoy (2016) Türkiye için satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı sonucunu elde etmiştir. Lau (2009) Danimarka, Norveç, Hollanda ve İspanyaiçin 1950-1995 yıllarını kapsayan dönemde reel döviz kuru serilerinin durağanlığını test etmiştir. Çalışmadan elde ettiği bulgular, bu ülkelerde SAGP'nin geçerli olmadığını göstermektedir. Diğer yandan, Destek ve Okumuş (2016), 16 OECD ülkesi için, fourier birim kök testlerini kullanarak yaptıkları çalışmada satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kasman ve Ayhan (2018) Bulgaristan, Estonya, Hırvatistan, Romanya, Slovak Cumhuriyet, Slovenya ve Türkiye için satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu sonucunu elde eden bir diğer çalışmadır. Benzer şekilde Köktürk ve Ural (2019), Fourier KPSS test sonucuna göre 2003:01-2018:12 dönemi aylık verilerle yaptıkları çalışmada Türkiye için satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yıldırım, Mercan ve Kostakoğlu (2013) ise Türkiye için 1960-2012, G8 ve AB-15 ülkeleri için 1975-2012, , AB-27 ülkeleri için 1990-2012 ve OECD

ülkeleri için 1980-2012 arası yıllık verilerle mutlak satın alma gücü paritesinin geçerliliğini birim kök testleri ile araştırmıştır. Yapılan analizler sonucunda, Türkiye ekonomisi için satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı ancak, AB-27, AB-15, OECD ve G-8 ülkeleri için mutlak satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu bulgusu elde edilmiştir. Küçükaksoy ve Çifçi (2018) Türkiye'nin 42 dış ticaret ortağı için satın alma gücü paritesi hipotezini, 1994:01-2016:09 arası dönemde aylık verilerle sınamışlardır. Birinci ve ikinci nesil panel birim kök testlerinden ettikleri bulgulara göre, 42 ülkeden 41'i için satın alma gücü paritesi geçerlidir.

Literatürde nispi ve mutlak satın alma gücü paritesini sınayan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak buna rağmen, bu hipotezin geçerliliğine ilişkin net bir görüş birliği bulunmamaktadır. Bunun en önemli sebebi, kullanılan yöntem ve veri seti aralığıdır. Nitekim, denge döviz kurundan sapmalarda uzun dönemde dengeye gelmesi söz konusu olduğundan, çalışmalarda kullanılan zaman aralığına göre sonuçlar bu nedenle değişebilmektedir. Ayrıca, çalışılan ülke grupları ve ülke örnekleri de bu hipotezin geçerliliğini etkileyen faktörlerdendir. Özellikle, döviz kuru oynaklığı ve ulusal paranın değerinin korunması, enflasyon hedeflemesi yapan gelişmekte olan ülkelerde bazı dönemlerde reel döviz kurunun daha geç dengeye gelmesiyle sonuçlanabilme ihtimalini barındırmaktadır. Bu durumda, satın alma gücü paritesinin geçerliliğini etkilemektedir. Bir diğer sebep ise satın alma gücü paritesinin sınanmasında kullanılan ekonometrik yöntemdir. Literatürde yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde, ortak bir sonuca varılmamasında, çalışmada kullanılan analiz yönteminin de sonuçları etkilediği görülmüştür. Dolayısıyla, satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerliliği, çalışılan ülke veya ülke grubu, çalışılan dönem ve kullanılan analiz yöntemine göre değişmektedir.

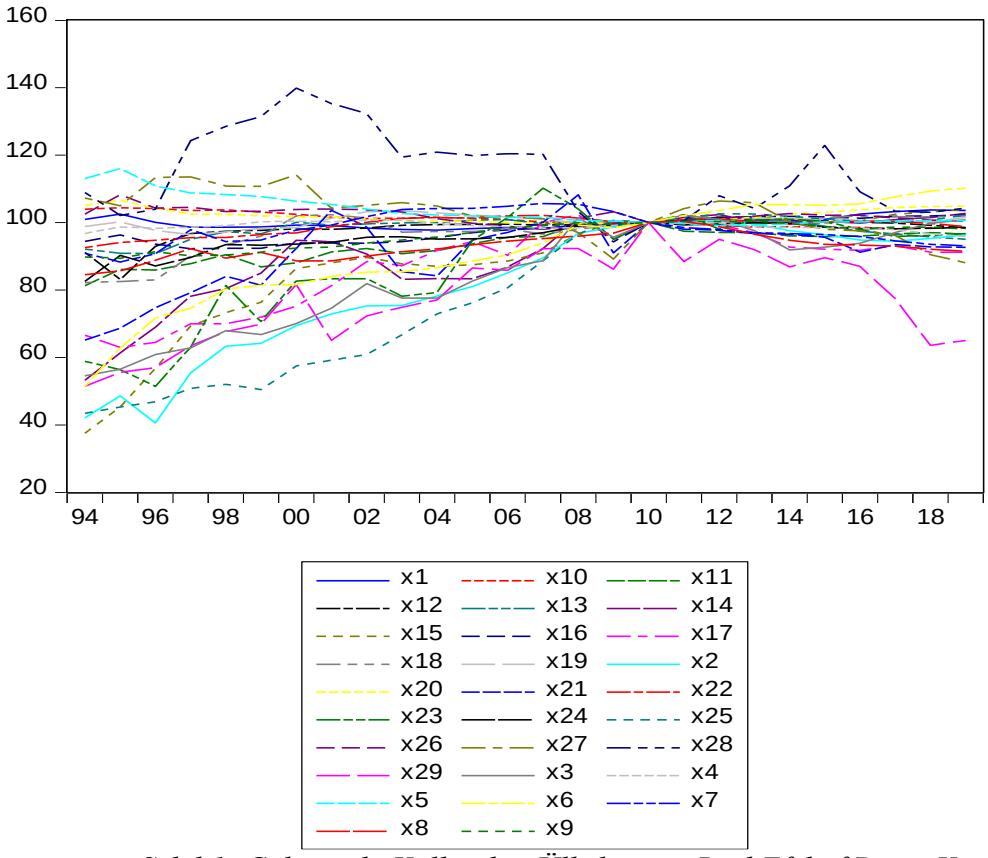
2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Satın alma gücü paritesinin sınanmasında kullanılan seriler EUROSTAT veri tabanından alınmıştır. Seriler TÜFE'ye göre reel efektif döviz kuru serisidir. 1994-2019 arası yıllık veri seti ile çalışılmıştır.

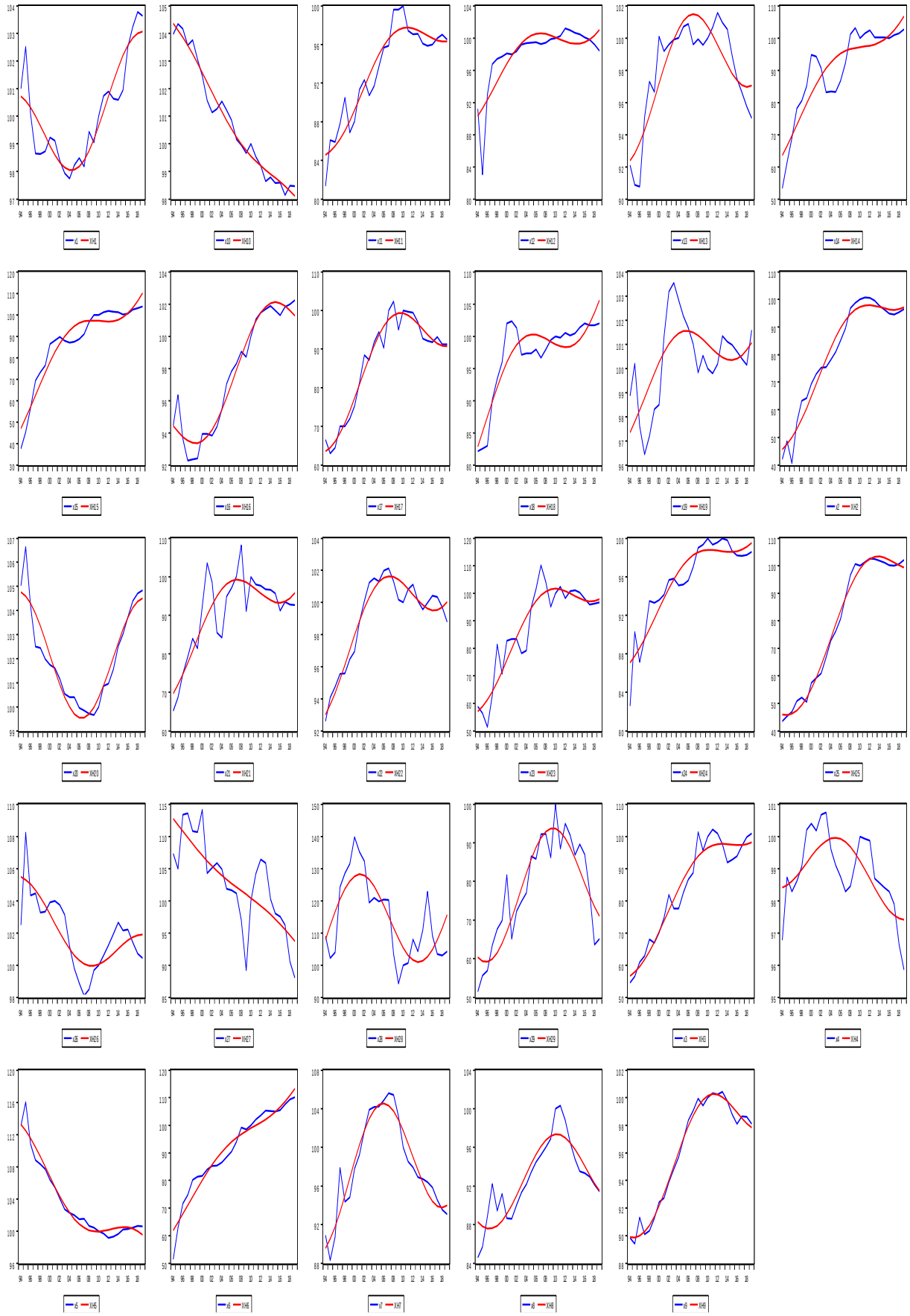
Tablo 1: Çalışılan Ülke Grubu ve Reel Efektif Döviz Kuru Serisi Kısa Adı

Ülke Adı	Reel Efektif Döviz Kuru Serisi Kısaltması
Belçika	x1
Bulgaristan	x2
Çekya	x3
Danimarka	x4
Almanya	x5
Estonya	x6
İrlanda	x7
Yunanistan	x8
İspanya	x9
Fransa	x10
Hırvatistan	x11
İtalya	x12
Kıbrıs	x13

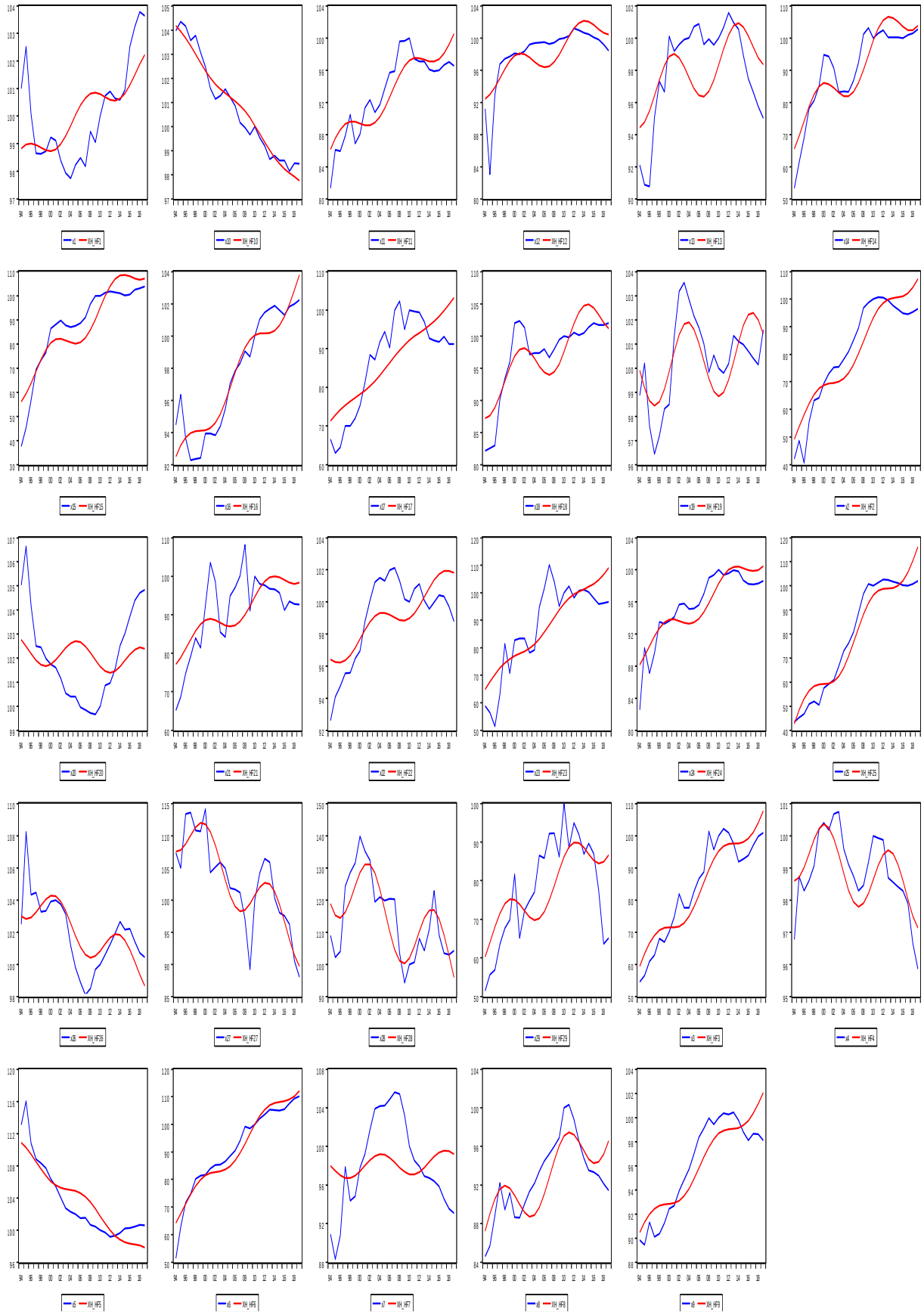
Letonya	x14
Tablo 1 Devam	
Litvanya	x15
Lüksemburg	x16
Macaristan	x17
Malta	x18
Hollanda	x19
Avusturya	x20
Polonya	x21
Portekiz	x22
Romanya	x23
Slovenya	x24
Slovak Cumhuriyeti	x25
Finlandiya	x26
İsveç	x27
İngiltere	x28
Türkiye	x29



Şekil 1: Çalışmada Kullanılan Ülkelere ait Reel Efektif Döviz Kuru Serisi



Şekil 2: Sabit ve Trendli modelde (k=1)



Şekil 3: Sabit ve Trendli Model (k=2)

Tablo 1, çalışmada kullanılan ülke grubunu ve Şekil 1'de ülke isimleri yerine kullanılan kısatlmalara ait bilgiyi içermektedir. Şekil 1, çalışmada kullanılan ülkelere ait reel efektif döviz kuru serilerine ait grafiklerden oluşmaktadır. Serilerin ortalamasına dönme eğiliminde olup olmadığına ilişkin Fourier KPSS Birim kök testinden yararlanılmıştır. Kwiatkowski, Philips, Schmidt ve Shin (1992) tarafından önerilen KPSS birim kök testinde boş hipotez, serilerin durağan olduğu şeklindedir. Becker, Enders ve Lee (2006) ise bilinmeyen sayıda kırılmanın olduğu varsayımıyla bu teste fourier fonksiyonlarını da deterministik birleşen olarak modele dahil etmiştir. Fourier fonksiyonlarındaki bükümler k sayısına göre değişmektedir. Literatürde, k için en yüksek değer 5 olarak belirlenir ve 5'e kadar olan modeller tahmin edildiğinde en küçük hata kareleri toplamını veren model uygun model olarak belirlenir. Yapılan ön testler ışığında, çalışma için en uygun k değeri 2 olarak belirlenmiştir. k=1 ve k=2 için elde edilen sabit ve trendli modelde fourier fonksiyonlarının reel döviz kuru serileriyle uyumuna ilişkin oluşturulan grafikler Şekil 2 ve Şekil 3'de yer almaktadır. Serilerin genelinde hem sabit hem de trend terimi anlamlıdır. Dolayısıyla, sabitli ve trend içeren modelin daha uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle Şekil 3 ve Şekil 4, sabit ve trendin olduğu model için k=1 ve k=2 için oluşturulan grafikleri vermektedir. Şekil 3 ve Şekil 4'den görüldüğü üzere Avrupa Birliği ülkelerinin genelinde ağırlıklı olarak k=1 için elde edilen fourier fonksiyonlarının reel döviz kuru serisindeki kırılmaları daha iyi yakalayarak seriye daha iyi uyumlandığı görülürken, çok az sayıda ülkelerde de k=2 için reel döviz kuru serisinin kırılmaları daha iyi yakaladığı ve daha iyi uyumlandığı görülmüştür. Bu nedenle, fourier birim kök testi sonuçlarında özellikle, sabit ve trenli modelde k= için olan sonuçlara göre karar verilirken, k=1,2 ve 3 için de test sonucu hem sabitli, hem de sabit ve trend içeren model için değerlendirilmiş ve raporlanmıştır.

Çalışmada kullanılan reel döviz kuru, Gerber (1999) çalışmasını takiben aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır.

$$R_t = E_t\left(\frac{P_t^*}{P_t}\right) \qquad (1)$$

Burada t zamanı, R reel döviz kurunu, E nominal döviz kurunu ve P* ve P sırasıyla, yabancı ve ulusal fiyatlar genel düzeyini göstermektedir. Bu çalışmada fiyatlar genel düzeyi olarak Tüketici Fiyat Endeksi serisinden yararlanılmıştır.

3. BULGULAR

Çalışmada seçilmiş Avrupa ülkeleri ve Türkiye için 1994-2019 arası yıllık i TÜFE'ye göre reel efektif döviz kuru serisinin ortalamasına döneme eğiliminde olup olmadığı, fourier birim kök testi ile sınamıştır. Birim kök testi uygulamadan önce serilerdeki yatay kesit bağımlılığı ve heterojenlik araştırması yapılmıştır. Serilerde yatay kesit bağımlılığı bulunmadığı ancak, serilerin heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Serilerin yatay kesit bağımlılığına ilişkin sonuçlar Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı CD Test Sonuçları

CD Tests	Test İstatistiği	Olasılık
LM (Breusch,Pagan 1980)	750.297	0
CDlm (Pesaran 2004)	12.082	0
CD (Pesaran 2004)	-1.538	0.062
LMadj (Pesaran, Ullah ve Yamagata 2008)	-0.087	0.534

CD testine göre boş hipotez serilerde yatay kesit bağımlılığı yoktur şeklindedir. Tablo 2'de yer alan sonuçlara göre boş hipotezi reddedildiğinden, serilerde yatay kesit bağımlılığı bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Peseran ve Yamagata (2008) Delta testlerinde eğim katsayılarının homojen olduğu boş hipotezi reddedildiğinden, serilerin heterojen olduğu sonucuna varılmıştır. Bu bulgular ışığında, Fourier KPSS testine ilişkin homojen sonuçlardan çok tek tek ülkelerde, serilerdeki birim kök hipotezinin yorumlanması daha doğrudur.

Tablo 3: Delta Homojenlik Testi Sonuçları

Homojenlik Testi			
Delta_tilde:	2.165	olasılık=	0.015
Delta_tilde_adj:	2.301	olasılık=	0.011

Tablo 4, Fourier KPSS birim kök test sonuçlarını içermektedir. Tablo 4'e göre, Belçika trend ve sabitli modelde (k=1 ve k=2) %5'de serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Bulgaristan için trend ve sabitli modelde k=1 için %5 önem düzeyinde, k=2 için %10 önem düzeyinde serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Çekya için trend ve sabitli modelde k=1 için %10 önem düzeyinde, k=2 için %5'de serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Danimarka, Kıbrıs, Hollanda, Portekiz, Slovenya, Slovak Cumhuriyeti, Finlandiya ve İngiltere için trend ve sabitli modelde k=1,2,3 için %10 önem düzeyinde serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Almanya, Estonya Yunanistan, İspanya, Letonya, Litvanya, Macaristan, Avusturya, Polonya ve Fransa için trend ve sabitli modelde k=1 için %5 güven düzeyinde, k=2,3 için %10 güven düzeyinde serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Romanya, Polonya ve İtalya için trend ve sabitli modelde k=1,3 için %10 önem düzeyinde, k=2 için %5 önem düzeyinde serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Lüksemburg ve Malta için trend ve sabitli modelde k=1için %5 önem düzeyinde, k=3 için %10 önem düzeyinde serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Belçika için sabitli modelde (k=1) için %10 güven düzeyinde, trend ve sabitli modelde (k=1 ve k=2) %5'de serilerin durağan olduğu önündeki boş hipotez reddedilmektedir. Belçika, Bulgaristan, Estonya, İrlanda, Yunanistan, Hırvatistan, İtalya, Kıbrıs, Letonya Litvanya, Macaristan, Malta, Avusturya, Polonya, Romanya, Slovenya, Finlandiya ve İngiltere için sabitli modelde k=1 için %10 güven düzeyinde, Yunanistan ve Almanya için sabitli modelde k=1 için %10 güven düzeyinde, Romanya için sabitli modelde k=2 için %5 önem düzeyinde serilerin durağan olduğu yönündeki boş hipotez reddedilmektedir. Ayrıca, Romanya, Hollanda ve Macaristan için sabitli modelde k=3 için %10 önem düzeyinde, serilerin durağan olduğu yönündeki boş hipotez reddedilmektedir.

Fourier KPSS birim kök testi sonuçlarında, Tablo 4'de yer alan homojen sonuçlara bakıldığında, sabit ve trendli modelde k=1,2,3 için, sabitli modelde k=1,2 için %5 önem düzeyinde serilerin durağan olduğu yönündeki boş hipotez reddedilmektedir. Bu bilgiler ışığında, seçilmiş Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye için satın alma gücü paritesinin geçerli olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Tablo 4: Fourier Birim Kök Testi Sonuçları

Fourier KPSS	Sabitli Model			Sabit ve Trendli Model		
Fourier k (sıklık)	k=1	k=2	k=3	k=1	k=2	k=3
Belçika	0.098	0.229	0.246	0.041	0.041	0.113
Bulgaristan	0.089	0.295	0.258	0.043	0.067	0.107
Çekya	0.11	0.259	0.22	0.051	0.045	0.075
Danimarka	0.108	0.221	0.266	0.055	0.05	0.07
Almanya	0.116	0.053	0.119	0.043	0.056	0.099
Estonya	0.092	0.234	0.258	0.045	0.09	0.073
İrlanda	0.066	0.229	0.2	0.037	0.04	0.089
Yunanistan	0.074	0.083	0.101	0.05	0.076	0.081
İspanya	0.12	0.15	0.147	0.037	0.094	0.087
Fransa	0.108	0.232	0.267	0.044	0.067	0.049
Hırvatistan	0.062	0.101	0.094	0.053	0.03	0.074
İtalya	0.05	0.127	0.155	0.047	0.045	0.069
Kıbrıs	0.081	0.226	0.26	0.052	0.062	0.07
Letonya	0.063	0.17	0.114	0.046	0.095	0.083
Litvanya	0.056	0.126	0.118	0.044	0.096	0.096
Lüksemburg	0.118	0.214	0.242	0.034	0.101	0.094
Macaristan	0.098	0.139	0.093	0.035	0.078	0.081
Malta	0.052	0.118	0.091	0.048	0.11	0.085
Hollanda	0.12	0.152	0.09	0.068	0.065	0.088
Avusturya	0.094	0.224	0.24	0.033	0.061	0.114
Polonya	0.053	0.269	0.326	0.035	0.055	0.043
Portekiz	0.104	0.218	0.131	0.058	0.06	0.09
Romanya	0.05	0.045	0.073	0.046	0.043	0.073
Slovenya	0.05	0.134	0.097	0.052	0.067	0.058
Slovak Cumhuriyeti	0.142	0.221	0.232	0.059	0.109	0.089
Finlandiya	0.08	0.238	0.089	0.057	0.059	0.082
İsveç	0.115	0.26	0.223	0.05	0.036	0.087
İngiltere	0.092	0.227	0.174	0.051	0.093	0.087
Türkiye	0.104	0.2	0.219	0.036	0.089	0.108
FZ(k) Test	2.271	1.83	0.843	7.059	2.211	3.028
Olasılık	0.012	0.034	0.2	0	0.014	0.001

4. SONUÇ

Avrupa birliği ülkelerinde ekonomik entegrasyon sürecinin en önemli gerekliliği bir şok karşısında uygulanan para politikasına farklı ülkelerin anı tepkiyi vermesidir. Uygulanan ortak para politikasının en önemli başarı kriteri, uygulanan politikaların asimetrik sonuçlara sebep olmamasıdır. Bu amaçla, ortak para politikasının uygulandığı entegrasyon bölgesinde, enflasyon oranlarının yakınsaması, nominal kurların istikrarlı olması, para politikasının başarısının belirleyici unsurlarıdır. Kurların istikrarlı olması ve enflasyon oranlarının yakınsaması reel döviz kurlarının da uzun dönemde yakınsamasına neden olacak ve bu ülkelerde, kısa dönemde dalgalanmalar olsa da uzun dönemde satın alma gücü paritesinin geçerli olması beklenecektir. Dolayısıyla, satın alma gücü paritesinin geçerliliği, bir şok karşısında uygulanan para politikası araçlarının ülkelerde benzer etki yaratacağının ve başarılı olma ihtimalini yüksek olacağının bir göstergesi olarak öne çıkar. Bu amaçla, çalışmada seçilmiş bazı Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye için 1994-2019 arası yıllık verilerle TÜFE'ye göre reel efektif döviz kuru serisi kullanılarak, mutlak satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerliliği araştırılmıştır. Çalışmada, önce yatay kesit bağımlığı ve ardından eğim katsayılarının homojenliği test edilmiştir. Yapılan bu önsel testlere göre serilerde yatay kesit bağımlılığı bulunmamaktadır ve eğim katsayılarının homojenliği reddedildiğinden, birim kök testinde heterojen sonuçların yorumlanması gerekliliği doğmuştur. Fourier KPSS birim kök testi sonuçlarına göre, serilerin durağan olduğu yönündeki boş hipotez reddedildiğinden, 27 Avrupa ülkesi ve Türkiye için 1994-2019 arası dönemde yıllık verilerle yapılan çalışmada mutlak satın alma gücü hipotezinin geçerliliği reddedilmiştir. Dolayısıyla, çalışmadan elde edilen sonuç, mutlak satın alma gücü hipotezinin seçilen Avrupa ülkelerinde ve Türkiye'de geçerli olmadığı yönündedir.

KAYNAKÇA:

Atasoy, A. B. (2016). Satın alma gücü paritesi, kırılgan beşli ülkelerinde geçerli midir?. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 30, 237-246.

Balassa, B. (1964). The purchasing-power parity doctrine: a reappraisal. Journal of Political Economy, 72(6), 584-596.

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.

Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, *47*(1), 239-253

Cassel, G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. *The Economic Journal*, *28*(112), 413-415.

Coşkun, N. (2020). Mutlak satın alma gücü paritesi hipotezi: kırılgan beşli örneği. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, *5*(1), 41-55.

Çeviş, İ., & Ceylan, R. (2015). Kırılgan beşlide satın alma gücü paritesi (SAGP) hipotezinin test edilmesi. Journal of Yasar University, 10(37).

Destek, M. A., & Okumuş, İ. (2016). Satın alma gücü paritesi hipotezi geçerliliğinin fourier birim kök testleri ile incelenmesi: OECD ülkeleri örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, *15*(1), 73-87.

Gerber,J., (1999), International economics, addison-wesley educational publisher Inc., USA

Kasman, S., & Ayhan, D. (2008). Avrupa Birliği'nin Genişleme sürecinde Satın Alma Gücü Paritesi Sağlanıyor mu?. *2. Ulusal İktisat Kongresi*, 20-22.

Köktürk, O., & M., Ural. (2019). Fourıer birim kök testi ile satın alma gücü paritesinin Türkiye için geçerliliğinin analizi. *Business & Management Studies: An International Journal*, *7*(2), 877-890.

Küçükaksoy, İ., & Çifçi, İ. (2018). Mutlak Satınalma Gücü Paritesi Hipotezi'nin test edilmesi: Türkiye ve dış ticaret ortakları uygulaması.

Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P., & Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root?. *Journal of econometrics*, *54*(1-3), 159-178.

Lau, C. (2009). A More powerful panel unit root test with an application to PPP. Applied Economics Letters,16(1), 75-80.

Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. Institute for the study of labor (IZA).

Pesaran, M. H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence., The Econometrics Journal, 11(1), 105-127.

Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels., Journal of econometrics, 142(1), 50-93.

Yıldırım, K., Mercan, M., Kostakoğlu, F. (2013). Satın alma gücü paritesinin geçerliliğinin test edilmesi: zaman serisi ve panel veri analizi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 8(3), 75- 91.

Yıldırım, K., Mercan, M., ve Kostakoğlu, F. S. (2013). Satın Alma Gücü Paritesinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 8(3), 75-95.

RESEARCH ON CONSUMERS' AWARENESS OF CHOOSING INTERNATIONALLY IMPORTED ECO-FRIENDLY PRODUCTS

Master Scholar. Mugeeb Mohamed M. Al-Samhi
Nanjing University of Aeronautics and Astronautics, College of Economics and Management.
Mugeeb@nuaa.edu.cn

Master Scholar. Muheeb Mohamed M. Al-Samhi
Shaanxi Normal University, College of International Business.
Muh10muh@gmail.com

ABSTRACT: In the contemporary world there is increased concern on sustainability of environmental conservation. In this regard, consumers are aware that their consumption behavior has environmental effects hence are increasingly buying eco-friendly products. This study sought to determine consumers' awareness of choosing internationally imported eco-friendly products. Consumers need to be knowledgeable in order to determine environmental effect of sourcing, processing, marketing, distribution, consumption, and waste management of products they buy.

A descriptive cross-sectional survey was conducted using a sample size of 300. The participants were people who used all product types ranging from beverages, beauty, clothing, electronic, foods, among others. Factor analysis was used to analyze data. Correlation analysis was used to determine association between the different reattributes of eco-friendly. The findings showed that there is moderate consumer awareness on what are ecofriendly products, green marketing, green branding, eco-labelling, and eco-friendly packaging. There is significant correlation between awareness on of ecofriendly products, green marketing, green branding, eco-labelling, eco-friendly packaging. The highest level of awareness was on ecofriendly packaging given consumers can easily evaluate environmental impact of waste management especially plastics. The least awareness was on the production process given that businesses do not disclose their procedures owed to competitive advantage.

There was no difference on gender nor age but more educated consumers had higher levels of awareness. In this regard, stakeholders should educate the public more to increase consumer awareness of internationally imported eco-friendly products. Further, there should be regulations to compel businesses to share more information on their production systems, raw materials used among others to enable consumers make a purchase decision based on environmental impact of the products.

Keywords: Environment-friendly products, customer awareness, sustainability

1. INTRODUCTION

Global warming is one of the significant environmental challenges besides other concerns such as depletion of ozone layer, air, water and land pollution (Manabe, 2019). Furthermore, there has been an increase in population which increases public consumption thereby augmenting negative environmental impacts. The damages lead to environmental degradation which affects quality of life for human, plants and animals (Asuoha et al., 2019). This has led to drought, hunger and migration of some animal when their habitats have been polluted (Orgiazzi & Panagos, 2018). Further increase in carbon emissions have led to respiratory diseases and also

global warming as well as rising sea levels. The current negative effects and predicted future effects have motivated governments, businesses, corporations and citizens to develop and adopt sustainable ways of life that will reduce environmental degradation (Zelazna et al., 2019).

In the contemporary world there have been an increase in the nexus between consumption and its effect on environment (Yue et al., 2019). In this regard, there an increasing number of consumers are aware that their purchase decisions have direct effect on the environment. As such consumers seek to buy products which are environmentally friendly (Hojnik et al, 2019). This has persuaded them to be keen on details to determine which products are ecologically compatible. Further, consumers are increasingly willing to pay a premium for ecofriendly products.

There is an increase in sustainability to address environmental challenges on depletion and a growing population. These increase in concerns to protect the environment has led to a change on consumer purchase preferences (Zelazna et al., 2019). In particular, there has been an increase in purchase of eco-friendly products. According to Gao, et al. (2016) ecofriendly products are those which use less resources, lower negative effects on the environment and prevent or minimize waste generation. As a response to the current environmental needs and challenges, businesses have responded by embracing novel ways of production. Generally, every business is expected to be environmentally responsible. Furthermore, there is competitive advantage in green products given that the concept it new and there is market potential (Zelazna et al., 2019). The response to be environmentally responsible is evident from the number of companies that have been awarded certification to the ISO 14000 international standards on environmental management system (Hojnik et al., 2019).

However, it has become a challenge to protect the environment given that businesses are using a number of measures to meet environmental expectations and regulations (Ye et al., 2020). This is an attributed to the fact that production of eco-friendly products is not yet developed hence each company is seeking to define its own process. As such there are diverse processes and products which companies' brand as ecofriendly to meet the needs of environmentally conscious consumers (Li et al., 2019). For instance, a number of retailers such as Procter and Gamble and L'Oréal have invested in production of eco-friendly products. In this decade Procter and Gamble has reduced the size of its packaging, some detergents are more concentrated to save money on the packaging while some products such as toothpaste are no longer packaged in boxes (Pimonenko et l., 2020). Consumers need to be aware of all this product mix changes in order to made a purchase decision. It is possible that some consumers are not aware why the company changes its production process or even the packaging hence may view an ecofriendly product as conventional (Li et al., 2019).

There is increasing consumer awareness on environmental impact and the use of green products whose production has increased in the past decade (Pimonenko et l., 2020). As such businesses have embraced ecological practices that have been incorporated into production and marketing

strategies. This is also attributed to the fact that consumers who are environmentally conscious will buy products and are willing to pay more (Boz et al., 2020). Further, businesses can achieve competitive advantage by using ecofriendly products. For instance, General Electrical increased its brand positioning, revenues and strengthened is position by increasing focus and production of eco-friendly products (Petljak et al., 2019). Further, the adoption of green production can help a business save expenses by adoption of energy efficient production processes.

Consumers need to be knowledgeable in order to determine environmental effect of sourcing, processing, marketing, distribution, consumption and waste management of products they buy (Petrescu et al., 2020). For instance, businesses are investing in energy efficiency systems, use of organic raw materials, water management through treatment and recycling and waste management (Pieri, et al., 2018). There is a need for consumers to be aware of these measures in order to support the businesses and their products. To inform consumers of their ecofriendly products, businesses have invested in green marketing, eco labeling, and green branding (Petrescu et al., 2020). Green marketing is used by businesses to create a competitive advantage.

1.1 Objective

The main objective of the study is to determine consumers' awareness of choosing internationally imported eco-friendly products. This will be achieved using the following specific objectives:

1.1.1 Research Objectives

I. To determine level of consumers' awareness of eco labelling of internationally imported eco-friendly products
II. To determine level of consumers' awareness of eco- friendly packaging of internationally imported eco-friendly products
III. To determine level of consumers' awareness of green marketing and branding of internationally imported eco-friendly products

1.2 Significance

There is a need to conserve the environment by having sustainable production processes and products. This can only be realized if consumers purchase eco-friendly products to encourage their production. However, there is limited consumer awareness on ecofriendly products. In this regard, the findings of this study will be significant to business and stakeholders by revealing the level of consumer awareness on eco-friendly products. The findings can guide environmentally sustainable campaigns to inform consumers to create more awareness.

2. REVIEW OF LITERATURE

2.1 Green Purchase Behavior

With regard to environmental conservation, behavior are the actions that affect the environment. Pro-environmental consumer behavior varies from general purchase related consumer behaviors (Jan et al., 2019). In particular, general purchase behavior is influenced by evaluation of costs and benefits which resonate with consumer needs regardless of their effect on the environment. On the other hand, pro-environment behavior seeks to deliver personal gratification and conserve the environment (Rahman et al., 2019).

Consumers' pro-environmental behavior can be analyzed by evaluating attributes, values, perceptions, concerns, knowledge and awareness (Alamsyah et al., 2017). Consumers who are highly concerned and conscious are willing to forego product quality preference and accept lower utility levels by buying ecofriendly products to save the environment. The main green practices to conserve the environment by consumers include purchase of organic food, environmentally sustainable waste management, recycling, saving of electricity, minimal or no use of plastic bags and avoidance or aerosols (Woo & Kim, 2019).

2.2 The Green Consumer

A green consumer is one who is concerned about the environment hence seeks to make sustainable decisions and exbibits environmentally-friendly behavior such as purchase of eco-friendly products (Nagy-Percsi & Fogarassy, 2019). A green consumer is also socially responsible. Jaiswal and Kant (2018) noted that green consumers seek knowledge on how to preserve the environment and are keen to share this with other like minded.

2.3 Environmental Awareness

Environmental knowledge in essential when making environmentally related solutions such as what to purchase. More knowledgeable consumers have the ability to make the correct decision such as differentiating ecofriendly products from standard ones (Suki et al., 2013). Further environmental knowledge and awareness are one of the significant determinants of environmental behavior among consumers (Saari, et al., 2020). Consumer environmental awareness influences their purchase decision on products such food, clothing and electronics which informs what they will buy. For instance, Joshi and Rahman (2015) established that environmental awareness influence purchase of food given health concerns but to a lesser extend apparel products.

2.4 Green Marketing

To increase consume awareness of their ecofriendly products, businesses have adopted environmentally measures all through their product mix. The concept of green marketing and green purchase have increasingly become popular (Kardos, et al., 2019). This is evident in all activities of developing products, pricing, promotional and the adopted distribution as well as

marketing activities (Goel & Sharma, 2017). This is by implementing green policies in the production process, the prices of the products, how the products are advertisement and in placement. Green advertisement is a source of consumer information to determine if a product has been produced in line with environmental conservation expectations. Indeed, consumers pay attention to information contained in green advertisements but it does not affect their purchase intention (Farzin, et al., 2020).

2.5 Eco Labelling

Eco labelling is an environmental claim which is on packaging material for a product to make it easy for consumers to be aware of environmental concerns when shopping (Xu et al., 2016). The label is awarded to businesses by relevant bodies. For instance, the international organization for standardization (ISO) 14020 is a guide to the award of Eco labels (Wiloso et al., 2019). Products have a number of labels which are determined by level of meeting environmentally sustainable guidelines. For instance, there is type II labelling which has messages on degradable, ozone friendly, recycled, reusable, renewable, earth friendly and degradable (Xu et al., 2016).

2.6 Eco- Friendly Packaging

In business packaging of products is an essential part of marketing which partly influences purchase decisions. This is attributed to the fact that product visual aesthetics can be used as an efficient marketing tool particularly when consumes lack prior product knowledge (Santoso & Fitriyani, 2016). Packaging identifies, protects, describes, displays and promotes a product to market it. Eco-friendly packaging is the use of materials that have been recycles or those that are recyclable. It also entails the use of materials and process that create less waste to be managed and those that are biodegradable (Boz et al., 2020). Consumers have to be aware on how to discern products that have used ecofriendly packaging hence they meet environmental sustainability standards. Businesses have embraced eco-friendly packaging given it helps in green brand positioning which stimulate consumer perceptions of a product. Moreover, packaging conveys distinctive value to products.

As noted by Petljak et al. (2019) green packaging should be considered with the product in mind which helps in sustaining the environment. Green packaging should be made from responsibly source materials and should attain market standards for cost and performance. A number of companies outlined advantages of their products on packaging material and how it aligns with green consumerism (Ketelsen, et al., 2020). This information helps in raising of consumer awareness. Ultimately, when an increase in consumer environmental knowledge and awareness leads to an increase in consumer green behavior and lifestyle.

3. METHODOLOGY

A quantitative methodology was adopted in this study. The data was collected using a well-structured closed ended questionnaire. Quantitative methodology used numerical unchanging data and detailed, convergent reasoning but not divergent reasoning. The researcher hypothesized that there is an association between the variables hence the quantitative methodology is suitable to explore the relationships. In this study the researcher used descriptive and inferential statistics to analyze data to explore relationships between the study variables. Descriptive research design was used to determine associations between variables as opposed to determining causal effect relationships. A predetermined inclusion and exclusion were used to recruit research participants. A cross-sectional descriptive design was applied given its advantages. The study had enabled collection of data from more than 300 participants and also on details such as age, gender, education levels and income.

The researcher collected data from the targeted population of people residing in China who are aged at least 18 years, based on level of education, gender, and levels of income. This is based on literature that level of education, gender, and levels of income are some of the traits that influence consumer eco-friendly awareness. With a response rate of 70% and a standard deviation of 0.5 a sample size of 300 was used in the study for only those aged above 18 years. The participants must be residing in China. The study did sample participants regardless of level of education, income and gender. Those who cannot read has been excluded from the study. The study used online survey using WenJuanXing platform. This was adopted given the large geographic area of the research participants. The questionnaire questions were filtered on level of income, education and gender to enable stratified random sampling. The study reliability was mainly determined by analyzing internal consistency. Cronbach's alpha test was used to determine internal consistency. The chi-square distribution was used to determine if the observed cell counts significantly differ from the expected cell counts and correlation analysis was used to determine if there is an association between the different eco-friendly attributed.

4. RESULTS

The study involved 300 participants of which a majority were aged m 18 to 29 as evident from 21%. Most of the participants were male as they accounted for 79.7%. A majority (85%) of those who took part had university and postgraduate as the highest levels of education.

Table 1: Demographics

		Frequency	Percent
Age	18 to 29	213	71
	30 to 39	75	25
	40 to 49	6	2
	Above 50	6	2
Gender	Male	239	79.7
	Female	61	20.3
Highest level of education	No education	1	0.3
	High school	13	4.3

	Mid-Level College	31	10.3
	University and Postgraduate	255	85
Annual Income	Below 10,000	216	72
	10,000 to 25,000	51	17
	25,001 to 50,000	20	6.7
	Above 50, 0000	13	4.3

4.1 Summary of Awareness of Ecofriendly Attributes

4.1.1 Eco-Labelling

The findings in Table 2 show that most of those who took part had good knowledge with regards to eco-labelling. Very few participants had very poor level of awareness.

Table 2: Eco-Labelling

	Excellent	Good	Fair	Poor	Very Poor
Identification of ecofriendly products	16%	44%	30%	6%	3%
Aware that products need to be certified as ecofriendly	19%	39%	29%	7%	6%
Aware of government regulations on eco-labelling	17%	34%	28%	14%	7%
Aware of International Organization for Standardization certification 14024	15%	30%	27%	18%	10%
Identify International Organization for Standardization certification	16%	34%	28%	15%	7%
Identify eco labels on food	15%	40%	26%	13%	6%
Identify eco labels on Clothing	14%	38%	28%	14%	6%
Identify eco labels on Beauty products	18%	36%	23%	16%	7%
Read information on eco labels	19%	35%	29%	12%	5%
Aware of the benefits of eco labeling	21%	37%	26%	9%	6%

4.1.2 Eco- friendly Packaging

The findings in Table 3 show that most of those who took part had good knowledge with regards to eco-friendly packaging. Very few participants had poor and very poor level of awareness.

Table 3: Eco- friendly Packaging

	Excellent	Good	Fair	Poor	Very Poor
Aware of government regulations on eco- friendly packaging	14%	38%	26%	15%	7%
Aware of the benefits of eco- friendly packaging	19%	39%	28%	9%	6%
Identify biodegrade packaging materials	19%	34%	28%	13%	6%
Identify recyclable packaging materials	25%	35%	25%	10%	5%

4.1.3 Green Marketing and Branding

The results in Table 4 reveal that a majority of those who took part had fair and good levels of awareness with regard to green marketing and branding. Further few participants had poor and very poor levels of awareness for green marketing and branding.

Table 4: Green Marketing and Branding

	Excellent	Good	Fair	Poor	Very poor
Aware of government regulations on green marketing	15%	33%	32%	13%	7%
Aware of government regulations on green branding	13%	32%	32%	16%	7%
Aware of government regulations on green advertising	14%	32%	32%	15%	7%
Price of ecofriendly products are different	15%	40%	29%	11%	5%
Durability of ecofriendly products differs from conventional products	19%	36%	31%	11%	4%
Aware of the benefits of green marketing	18%	38%	27%	13%	4%
Aware of the green branding	14%	37%	29%	15%	6%
Aware of the green advertising	15%	36%	30%	12%	6%

4.2 Ecofriendly Perceptions

The findings in Table 5 show that most of those who took part believed that they are environmentally friendly. This is reinforced by the findings in table 6 where 69% were of the opinion that they were ready to buy environmentally friendly imported products even if they cost more than standard products. Similarly, 83% were of the opinion that environmentally friendly products are worth the money.

Table 5: Believe that you are environmentally friendly

	Frequency	Percent
Yes	172	57.3
No	20	6.7
A little	89	29.7
Don't know	19	6.3

Table 6: Perceptions on Eco-friendly

	Yes	No
If environmentally friendly features increase the price of an imported product, would you be willing	69%	31%
Do you think environmentally friendly products are worth the money	83%	17%

The study sought to capture the reasons that motivate people to buy ecofriendly products. The findings showed that most of those agreed that they bought environmentally friendly products because they believed ecofriendly products enhance quality of life, and environmental protection responsibility. On the other hand, majority did not buy ecofriendly products because

of future concerns regarding climate change, global warming, potential increase of product value quality and gives a high level of satisfaction.

Table 7: Main reason for buying ecofriendly products

	No	Yes
Belief that ecofriendly products enhance quality of life	43%	57%
Environmental protection responsibility	43%	57%
Future concerns regarding climate change	56%	44%
Global warming	63%	37%
potential increase of product value quality	83%	17%
Gives a high level of satisfaction	77%	23%

The findings in table 8 indicate that most of who took part agreed and strongly agreed that when one had a choice between two equal imported products, they always purchase the less harmful. Similarly, most agreed that governments should add environmentally friendly products awareness classes into school curriculum.

Table 8: Ecofriendly behavior

	Strongly agree	Agree	Neither agree nor disagree	Disagree	Strongly disagree
When I have a choice between two equal imported products, I always purchase the less harmful	48	32.7	15.7	1.3	2.3
Governments should add environmentally friendly products awareness classes into school curriculum	51.3	40	5.7	2	1

4.3 Reliability Analysis

In this study reliability was determined by analyzing internal consistency. This technique entails computing the overall score to determine if they measured the same attribute. Cronbach's alpha test was used to determine internal consistency. The test yielded a value of 0.970 which is close to 1. This showed that there was internal consistency. If the questionnaire could be distributed again under the same settings it could yield comparable results.

4.4 Test of Association

To explore the association between age, level of income, and level of education with eco-friendly attributes chi-square test was used. The findings in Table 9 indicate that there was a positive and significant association between age, level of income, and level of education and ecofriendly attributes namely; eco labelling, ecofriendly packaging and green marketing and branding.

Table 9: Test of associations

	Demographic	Value	df	P-Value
Eco labelling	Age	121.718a	111	0.012
	Highest Level of Education	130.649a	111	0.0198
	Annual Income	88.757a	111	0.041

Eco friendly packaging	Age	60.397a	45	0.026
	Highest Level of Education	49.424a	45	0.013
	Annual Income	38.776a	45	0.032
Green marketing and branding	Age	79.534a	78	0.043
	Highest Level of Education	76.354a	78	0.032
	Annual Income	79.958a	78	0.017

4.5 Correlation Analysis

The findings showed that there is a significant correlation between eco labelling, ecofriendly packaging and green marketing and branding. This showed that people who are aware on eco labelling were likely to high awareness of ecofriendly packaging as well as green marketing and branding.

Table 10: Correlation Analysis

	Eco labelling	**Eco friendly packaging**	**Green marketing and branding**
Eco labelling	1	.783**	.771**
Eco friendly packaging	.783**	1	.789**
Green marketing and branding	.771**	.789**	1

5. DISCUSSION AND CONCLUSION

5.1 Discussion

The findings showed that most of the participants had fair, good and excellent moderate awareness with regard to green marketing and branding, eco labelling and ecofriendly packaging. On the other hand, few had poor levels of awareness while fewer had poor levels of awareness.

The findings showed that most participants when they had a choice between two equal imported products, they always purchase the less harmful product. This can be explained by the good levels of awareness on eco-friendly products which influence consumer purchase decision. Past findings have shown that consumer comprehension on the use of eco-labels have a positive impact on environmental knowledge and awareness (Alamsyah et al., 2017).

The findings showed that participants would pay higher price for ecofriendly products given the benefits they accrue from them. This is in line with the finding of Rahman et al. (2019) who noted general purchase behavior is influenced by evaluation of costs and benefits which resonate with consumer needs regardless of their effect on the environment.

The findings showed that there was a significant relationship between age, level of education and annual income with awareness of eco-friendly attributes. This is in line with the conclusions by Lai and Cheng (2016) found that young adults aged between 18 and 25 years are likely to be green consumers because they are easily influenced by new their natural and social surroundings which impact on their marketplace knowledge and purchase decisions. Similarly, Sharma (2017) established that socio-demographic characteristics such as education level, gender and age an influence one's intention to go green.

5.2 Conclusion

A majority of those who took part had good, fair and excellent knowledge on green marketing and branding, eco labelling and ecofriendly packaging. Further most of those who took part believed that they are environmentally friendly and that they were ready to buy environmentally friendly imported products even if they cost more than standard products. Similarly, most of them were of the opinion that environmentally friendly products are worth the money. There are few participants who would buy ecofriendly products because of future concerns regarding climate change, global warming, and potential increase of product value quality and because they give them a high level of satisfaction.

Most of those who took part recommended that governments should add environmentally friendly products awareness classes into school curriculum. In this regard, governments should integrate environmental awareness information into the curriculum to increase the levels of awareness among students and young adults. There should be awareness campaigns by government agencies and non-government organizations to increase knowledge among citizens. The findings showed that there is an association between age, gender, level of education and annual income with ecofriendly packaging, green branding and eco labeling. In this regard, the awareness campaigns should be developed to meet the different consumer segments.

The findings showed that future concerns regarding climate change, global warming and potential increase of product value quality were not the reasons for buying eco-friendly products. This is the case despite the fact that global warming and the future adverse effects on the environment are the main concerns for development of eco-friendly products. In this regard, there should be more campaign awareness to increase knowledge on the status and causes of global warming as well as potential negative future effects on the environment.

REFERENCES:

Alamsyah, D. P., Trijumansyah, A., & Hariyanto, O. I. B. (2017). Mediating of Store Image on Customer Trust for Organic Vegetables. Mimbar: Jurnal Sosial Dan Pembangunan, 33(1), 132–141.

Asuoha, G. C., Okafor, U. P., Phil-Eze, P. O., & Ayadiuno, R. U. (2019). The Impact of Soil Erosion on Biodiversity Conservation in Isiala Ngwa North LGA, Southeastern Nigeria. Sustainability, 11(24), 7192.

Boz, Z., Korhonen, V., & Koelsch Sand, C. (2020). Consumer considerations for the implementation of sustainable packaging: A review. Sustainability, 12(6), 2192.

Farzin, A., Yousefi, S., Amieheidari, S., & Noruzi, A. (2020). Effect of Green Marketing Instruments and Behavior Processes of Consumers on Purchase and Use of E-books. Webology, 17(1), 202-215.

Gao, Y. L., Mattila, A. S., & Lee, S. (2016). A meta-analysis of behavioral intentions for environment-friendly initiatives in hospitality research. International Journal of Hospitality Management, 54, 107–115.

Goel, P., & Sharma, S. (2017). Impact of green marketing on consumer's perception and preferences. Splint International Journal of Professionals, 4(4), 39.

Hojnik, J., Ruzzier, M., & Konečnik Ruzzier, M. (2019). Transition towards Sustainability: Adoption of Eco-Products among Consumers. Sustainability, 11(16), 4308.

Jaiswal, D., & Kant, R. (2018). Green purchasing behaviour: A conceptual framework and empirical investigation of Indian consumers. Journal of Retailing and Consumer Services, 41, 60-69.
Jan, I. U., Ji, S., & Yeo, C. (2019). Values and Green Product Purchase Behavior: The Moderating Effects of the Role of Government and Media Exposure. Sustainability, 11(23), 6642.
Joshi, Y., & Rahman, Z. (2015). Factors affecting green purchase behaviour and future research directions. International Strategic management review, 3(1-2), 128-143.
Kardos, M., Gabor, M. R., & Cristache, N. (2019). Green marketing's roles in sustainability and ecopreneurship. Case study: Green packaging's impact on Romanian young consumers' environmental responsibility. Sustainability, 11(3), 873.
Ketelsen, M., Janssen, M., & Hamm, U. (2020). Consumers' response to environmentally-friendly food packaging-A systematic review. Journal of Cleaner Production, 254, 120123.
Lai, C. K., & Cheng, E. W. (2016). Green purchase behavior of undergraduate students in Hong Kong. The Social Science Journal, 53(1), 67-76.
Li, C., Yuan, B., & Zhang, Y. (2019). Effect Assessment of Ecological Construction in China from 2008 to 2014. Polish Journal of Environmental Studies, 28(3).
Manabe, S. (2019). Role of greenhouse gas in climate change. *Tellus A: Dynamic Meteorology and Oceanography*, *71*(1), 1620078.
Nagy-Pércsi, K., & Fogarassy, C. (2019). Important influencing and decisión factors in organic food purchasing in Hungary. Sustainability, 11(21), 6075.
https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/MD-10-2017-1012/full/html?fullSc=1.
Orgiazzi, A., & Panagos, P. (2018). Soil biodiversity and soil erosion: It is time to get married: Adding an earthworm factor to soil erosion modelling. Global Ecology and Biogeography, 27(10), 1155-1167.
Pimonenko, T., Bilan, Y., Horák, J., Starchenko, L., & Gajda, W. (2020). Green Brand of Companies and Greenwashing under Sustainable Development Goals. Sustainability, 12(4), 1679.
Petljak, K., Naletina, D., & Bilogrević, K. (2019). Considering ecologically sustainable packaging during decision-making while buying food products. Economics of Agriculture, 66(1), 107-126.
Petrescu, D. C., Vermeir, I., & Petrescu-Mag, R. M. (2020). Consumer Understanding of Food Quality, Healthiness, and Environmental Impact: A Cross-National Perspective. International Journal of Environmental Research and Public Health, 17(1), 169.
Pieri, T., Nikitas, A., Castillo-Castillo, A., & Angelis-Dimakis, A. (2018). Holistic assessment of carbon capture and utilization value chains. Environments, 5(10), 108.
Rahman, M. S., Hossain, M. I., & Hossain, G. M. S. (2019). Factors Affecting Environmental Knowledge and Green Purchase Behavior of Energy Saving Light Users in Bangladesh: An Empirical Study https://www.researchgate.net/profile/Gazi_Hossain4/publication/338036964_Factors_Affecting_Environmental_Knowledge_and_Green_Purchase_Behavior_of_Energy_Saving_Light_Users_in_Bangladesh_An_Empirical_Study/links/5e46072c92851c7f7f37b542/Factors-Affecting-Environmental-Knowledge-and-Green-Purchase-Behavior-of-Energy-Saving-Light-Users-in-Bangladesh-An-Empirical-Study.pdf.
Santoso, I., & Fitriyani, R. (2016). Green packaging, green product, green advertising, Journal of Management and Entrepreneurship., 9(2), 148-158.
Suki, N. M. (2013). Green awareness effects on consumers' purchasing decision: Some insights from Malaysia. International Journal of Asia-Pacific Studies, 9(2), 49–63.

Saari, U. A., Mäkinen, S. J., Baumgartner, R. J., Hillebrand, B., & Driessen, P. H. (2020). How consumers' respect for nature and environmental self-assets influence their car brand experiences. Journal of Cleaner Production, 121023.

Woo, E., & Kim, Y. G. (2019). Consumer attitudes and buying behavior for green food products. British Food Journal. https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/BFJ-01-2018-0027/full/html.

Wiloso, E. I., Nazir, N., Hanafi, J., Siregar, K., Harsono, S. S., Setiawan, A. A. R., & Utomo, T. H. A. (2019). Life cycle assessment research and application in Indonesia. The International Journal of Life Cycle Assessment, 24(3), 386-396.

Xu, D., Karray, H., & Archimède, B. (2016). Towards an interoperable decision support platform for eco-labeling process. In Enterprise Interoperability VII (pp. 239-248). Springer, Cham.

Ye, Q., Zhou, R., Anwar, M. A., Siddiquei, A. N., & Asmi, F. (2020). Entrepreneurs and Environmental Sustainability in the Digital Era: Regional and Institutional Perspectives. International Journal of Environmental Research and Public Health, 17(4), 1355.

Yue, B., Sheng, G., She, S., & Xu, J. (2020). Impact of Consumer Environmental Responsibility on Green Consumption Behavior in China: The Role of Environmental Concern and Price Sensitivity. Sustainability, 12(5), 2074.

Żelazna, A., Bojar, M., & Bojar, E. (2020). Corporate Social Responsibility towards the Environment in Lublin Region, Poland: A Comparative Study of 2009 and 2019. Sustainability, 12(11), 4463.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI: DAHA İYİ OLABİLİR MİYİZ?

Selim Aykaç
İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü,
Uluslararası Ticaret Doktora Programı Öğrencisi
selim.aykac@istanbulticaret.edu.tr

Doç. Dr. Necla Öykü İyigün
İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi,
Uluslararası Ticaret Bölümü
oiyigun@ticaret.edu.tr

ÖZET: Sürdürülebilirlik, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken gelecek nesillerin ihtiyaçlarından ödün vermemek olarak tanımlanabilir. Sürdürülebilirlik, ekonomik ve ekolojik olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmada sürdürülebilir kalkınmanın önemi ile tüketicilerin bu konudaki davranış ve tüketim alışkanlıkları kavramsal olarak incelenmiştir. Sürdürülebilir kalkınma ile ilgili olan sürdürülebilir üretim, sürdürülebilir toplum ve sürdürülebilir tüketim kavramlarına da çalışmada yer verilmiştir. Bu bağlamda; geçmişten günümüze sürdürülebilir kalkınma üzerine yapılan çalışmalar ve sürdürülebilir kalkınma pratikleri araştırılmış, tüketici alışkanlık ve davranışlarının sürdürülebilir kalkınma üzerinde oynadığı rol ve sürdürülebilirlik kavramının bütüncüllüğü esas alınarak yazın taraması ışığında öneriler ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: sürdürülebilir kalkınma, sürdürülebilir üretim, tüketim alışkanlıkları, tüketici davranışı

Sustainable Development and Consumption Habits: Can We Be Better?

ABSTRACT: Sustainability can be defined as not compromising the needs of future generations while meeting the needs of today. Sustainability is defined with economy and ecology. In this study, the importance of sustainable development and the behavior and consumption habits of consumers on this issue are conceptually examined. The concepts of sustainable production, sustainable society and sustainable consumption, which are related to sustainable development, are also included in the study. Previous studies on sustainable development and sustainable development practices have been researched, and recommendations have been made in the light of the literature review based on the role played by consumer habits and behaviors on sustainable development and the integrity of the sustainability concept.
Key Words: sustainable development, sustainable production, consumption habits, consumer behavior

GİRİŞ

Son yıllarda sürdürülebilirlik kavramının önemi gittikçe artmaktadır. Kültürel değişim, ticaretin hızlanması, gelir dağılımında oluşan adaletsizlikler sürdürülebilir kalkınmanın şekillenmesini sağlamıştır. Bununla beraber, dünyanın önde gelen ekonomik kuruluşları kalkınma kavramını gündemlerine alarak, sürdürülebilir ekonomi üzerine de çalışmalar yürütmeye başlamıştır. Hart (1995), çevre-toplum-ekonomi bütününü gösteren çalışmasını yayınlayarak ekonomik gelişmelerin çevre toplumdan bağımsız tutulamayacağını ileri sürmüştür. Rockström (2009) ise

“Küresel Sınırlılıklar” tablosunu yayınlayarak, yapmış olduğu çalışma üzerine Dünya’nın ekolojik dengesinin bozulduğunu göstermiştir (Rockström vd., 2009: 473).

Uluslararası ticaretin karmaşıklaşması, kültürel çeşitliliğe yönelik tehditler, ülkeler içinde ve dışında oluşan ekonomik boşluklar sürdürülebilir bir gelecek endişesinin doğuşuna neden olmuştur. Uluslararası alanda Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (DB), Birleşmiş Milletler (BM) şemsiyesi altında toplanan hükümetler ve gruplar, az gelişmişliğin önüne geçmek için çalışmalar yürütmüşler fakat başarısız olmuşlardır (İyigün, 2014: 142). Ekonomik güçleri yüksek olan kurum ve kuruluşlar ise, kalkınma için daha fazla sorumluluk üstlenen ülkelerde daha etkili konum almışlardır (Hopkins, 2012).

Bu çalışmada temel amaç, sürdürülebilir kalkınmanın dinamiklerini araştırmak ve ilgili yazın çerçevesinde daha iyi bir gelecek için görüş ve öneriler ortaya koymaktır. Ayrıca, üretim, tüketici davranışları ve sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde sürdürülebilirlik kavramı incelenmektedir. Sürdürülebilirlik kavramının temellerini oluşturan; sürdürülebilir kalkınma, sürdürülebilir çevre, sürdürülebilir toplum ve sürdürülebilir üretim kavramları incelenmektedir. Çalışmanın ikinci kısmında tüketim alışkanlıkları incelenmiş, sürdürülebilir tüketim kavramı değerlendirilmiştir. Son olarak tüketici davranışları ele alınarak, yapılmış olan araştırmalar incelenmiştir. Çalışmada ayrıca yazın taraması ışığında çıkan bulgular yorumlanmış ve daha iyi bir dünya için görüşler sunulmuştur.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Temel olarak sürdürülebilirlik, bir durum veya sürecin daimî olarak sürdürülebilmesi şeklinde ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, gelişirken çevreye ve doğaya zarar vermeme süreci olarak belirtilmektedir (Wordnet, 2008). Farklı şekillerde ifade edilen sürdürülebilirlik kavramı daha çok ekolojik olarak ele alınmaktadır. Bu bağlamda; sürdürülebilirlik, süreçlerin ve üretkenliğin gelecek nesillere aktarılabilmesi olarak da tanımlanmaktadır (Tateno vd., 1996: 1023). Sosyal açıdan ise sürdürülebilirlik, bugünkü neslin ihtiyaçlarını karşılarken, gelecekteki nesillerinde bunlardan faydalanmasına zarar vermemek olarak ifade edilmiştir (V. Alpagut, 2010:68). Sürdürülebilirlik, doğal kaynaklar ve çevre değerlerine zarar vermeyecek yöntemlerle, akılcı şekilde hareket ederek, bugünün ve yarının bireylerinin ihtiyaçlarını da göz önüne alarak sağlanan devamlı ve dengeli bir ekonomik gelişme olarak tanımlanabilir (Keleş, 1998).

Çevre konularıyla ilgili ilk kez BM İnsan Çevresi Konferansı’nda bir araya gelinmiş ve sorunlar değerlendirilmiştir. Konferans sonucunda, BM İnsan Çevresi Bildirisi (1972) kabul edilerek yayınlanmıştır. Fakat sürdürülebilir kalkınma kavramının temelini oluşturan ilk resmi bildiri, 1987 yılında Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından yapılmıştır. Brundtland Raporu’nda sürdürülebilir kalkınma *"Bugünün gereksinimlerini, gelecek kuşakların gereksinimlerini karşılama yeteneğinden ödün vermeden karşılayan kalkınma"* olarak

tanımlanmıştır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018). Dünya çapında düzenlenen, çevre ve kalkınma konularının ele alındığı uluslararası çalışmalar Tablo 1'de gösterilmektedir.

TABLO 10 DÜNYA ÇAPINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN ÖNEMLİ KONFERANS VE BİLDİRİLER

Yıl	Konferanslar ve Bildiriler
1972	Stockholm Konferansı – BM İnsan Çevresi Bildirisi
1987	Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu – Brundtland Raporu
1992	Rio Konferansı – BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi
2000	BM Binyıl Zirvesi – Binyıl Bildirisi ve Binyıl Kalkınma Hedefleri
2002	Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi
2012	BM Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı (Rio+20) – İstediğimiz Gelecek
2015	Gündem 2030: BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SKH)

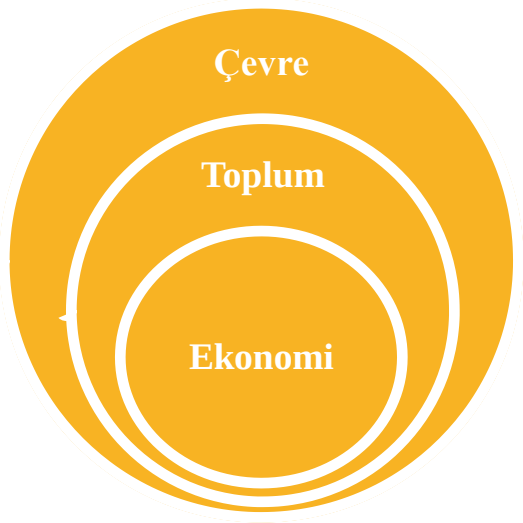
Kaynak: (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018)

Sürdürülebilirlik ekonomik, çevresel ve toplumsal olarak ele alınmaktadır. Bu temeller çerçevesinde gerçekleşecek olan kavram sürdürülebilir kalkınma olarak tanımlanabilir. Bir işletmenin tüm paydaşları için (çalışanlar, hissedarlar, müşteriler, rakipler ve toplum) değer yaratmadan sürdürülebilirliğini yaşatması imkansızdır (İyigün, 2015: 1227).

Sürdürülebilir Kalkınma

Kalkınma, yoksulluğun, işsizliğin ve eşitsizliğin ortadan kaldırılması; sürdürülebilir kalkınma ise, kalkınma gerçekleşirken, doğal kaynakların düzenli ve dengeli kullanılarak gelecek nesillerin ihtiyaçlarından da ödün vermeme süreci olarak tanımlanmaktadır (İyigün, 2014: 241). Sürdürülebilir kalkınmanın, yazında benzer ifadelerle tanımlandığı görülmektedir. Sürdürülebilirlik kavramının ekonomi ve kalkınma ile ortak olarak ifade edildiği bu süreçte; ekonomik kalkınma, sosyal kalkınma ve çevrenin korunması olarak detaylandırılmıştır (United Nations, 2005).

Sürdürülebilir kalkınma, ekonominin toplum tarafından kapsandığı bir süreç, toplumun ise çevre tarafından kapsandığı bir süreç olarak ifade edilmektedir. Sürdürülebilir kalkınma; ekonomi, toplum ve çevre kavramlarının bütünleşerek gerçekleştiği kalkınma biçimi olarak tanımlanmıştır (Hart, 1995).



ŞEKİL 1 SÜRDÜRÜLEBİLİR EKONOMİNİN TANIM GRAFİĞİ (HART, 1995)

Şekil 1'de görüldüğü gibi sürdürülebilir kalkınma toplum ve çevreden bağımsız düşünülmemelidir. Sürdürülebilir bir ekonomi oluşturmanın temeli, sürdürülebilir bir toplum ve sürdürülebilir bir çevre oluşturmaktan geçmektedir. Brundtland raporuna göre sürdürülebilir kalkınmanın temelleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (SKD Türkiye, 2017):

- Vatandaşların karar alma sürecinde etkin rol oynamasını sağlayacak siyasal sistem,
- Sürdürülebilir şekilde, kendi çabasıyla teknik bilgi ve üretim fazlası sağlayabilecek ekonomik sistem
- Uyumluluk sebebiyle oluşan gerilemelere çözüm üretebilecek sosyal sistem
- Gelişme gerçekleşirken mevcut ekolojik yapıyı korumaya saygı gösteren bir üretim sistemi
- Sürekli olarak yeni çözümlemeleri arayabilen teknolojik sistem

Hart'ın teorinde olduğu gibi Brundtland raporunda da kalkınmanın, toplum ve çevreden bağımsız olmadığı açıkça belirtilmiştir (Hart, 1995).

Sürdürülebilir Çevre

Sürdürülebilir bir çevre oluşturmanın temel adımı, kaynakların doğru kullanımı olarak ifade edilmektedir. Şöyle ki; yeryüzünde var olan kaynakların oluşma sürecinden daha hızlı tüketilmesi zamanla o kaynakların tükenmesine yol açmaktadır. Hızlı nüfus artışı ve ekonomik faaliyetlerin yükselmesi sebebiyle ileri yıllarda şiddetli çevre sorunları beklenmektedir (Kaypak, 2011:27). Küresel çapta çevre sorunlarının fazlalaştığı bilinmektedir. Tablo 2'de Rockström 2009 yılında yaptığı çalışmasında iklimsel ve çevresel değişiklikleri göstermiştir (Rockström vd., 2009: 473).

TABLO 11 ROCKSTRÖM KÜRESEL SINIRLILIKLAR TABLOSU

KÜRESEL SINIRLILIKLAR

Dünya sistemi süreci	Parametreler	Önerilen Sınır	Mevcut Durum	Sanayi Öncesi
İklim değişikliği	(i) Atmosferik karbondioksit yoğunlaşması	350	387	280
	ii) Radyasyon zorlamasındaki değişim (metre kare başına watt)	1	1.5	0
Biyoçeşitlilik kaybı oranı	Yok olma oranı (yılda milyon tür bazında)	10	>100	0.1-1
Azot döngüsü (fosfor döngüsü sınırın bir kısmı	İnsan kullanımı için atmosferden çıkan Azot miktarı (yılda milyon ton)	35	121	0
Fosfor döngüsü (nitrojen döngüsü sınırın bir kısmı)	Okyanuslara akan Fosfor oranı (yıllık milyon ton bazında)	11	8,5-9,5	~1
Stratosferdeki ozon incelmesi	Ozon yoğunluğu (Dobson sınıfı)	276	283	290
Okyanus asitlenmesi	Yüzey deniz suyundaki aragonitin küresel ortalama doygunluk durumu	2,75	2,90	3.44
Küresel tatlı su kullanımı	İnsanlar tarafından tatlı su tüketimi (yılda km3)	4,000	2,600	415
Arazi kullanımındaki değişim	Tarım arazisine dönüştürülen küresel arazi örtüsünün yüzdesi	15	11,7	Düşük

Kaynak: (Rockström vd., 2009: 473)

Rockström yapmış olduğu, küresel sınırlılıkları gösteren bu kapsamlı araştırma ile birlikte tehlikenin büyüklüğünü göstermektedir. Tabloda yer alan oranlar incelendiğinde, atmosferik yoğunlaşma, radyasyon zorlaması, biyoçeşitlilik kaybı, azot döngüsü, stratosferdeki ozon incelmesi ve okyanus asitlenmesi oranlarının tehlike oluşturan yüzdeliğin üzerine çıktığı görülmektedir. Aynı zamanda bu oranlar insanoğlunun kaynakları bilinçsizce kullanarak azalttığını da göstermektedir.

Sürdürülebilir Toplum

Sürdürülebilir ekonominin temel şartlarından biri sürdürülebilir toplumdan geçmektedir. Fakat Avrupa ülkeleri ile Afrika ülkeleri arasında gelir dağılımı açısından büyük farklar oluşmuş durumdadır. Şöyle ki; Avrupa bölgesinde kişi başına düşen gelir ortalama 39.000 dolar iken, Afrika'nın orta ve kuzey bölümünde kişi başı gelir ortalama olarak 4.000 dolardır. Dünya'da ise ortalama kişi başı gelirin 11.000 dolar olduğu görülmektedir (World Bank, 2020). Bu bağlamda; özellikle Kuzey ve Orta Afrika bölgesinde kişi başına düşen gelirin oldukça düşük olduğu görülmektedir; bu da toplumsal olarak dengesizliğe yol açmaktadır.

Toplumsal sürdürülebilirliği sağlamanın başlıca yollarından bir tanesi de dijital bölünmeyi önlemektir. Gelişmiş ülkelerde internete ve teknolojik ürünlere kolayca ulaşabilmektedir. Buna karşın; gelişmemiş ülkelerdeki bireyler ise bu teknolojilerden mahrum kalmaktadır. Yazında bu açıklık "dijital bölünme" olarak tanımlanmaktadır. Bu sebeplerle, küreselliğin yükseldiği Dünya'da toplumlararası uçurumlar oluşabilmektedir (Aykaç & Civelek, 2019: 123-133).

TABLO 12 SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR TOPLUM OLUŞTURMANIN GEREKLİLİKLERİ

Aktiflik, Kapsayıcılık, Güvenlik	Güçlü bir yerel kültür ve diğer ortak toplumsal etkinliklerle oluşan; eşitlik, hoşgörü ve bağlılık.
İyi Yönetim	Etkili ve kapsayıcı katılım, temsil ve liderlik.
İyi Ulaşım	İnsanları işlerine, okullarına, sağlık hizmetleri ve diğer hizmetlere bağlayacak iyi ulaşım hizmetleri.
İyi Hizmet	Kamu, özel, toplumsal ve gönüllü hizmetlerle insanların ihtiyaçlarına uygun ve herkes tarafından erişilebilirlik.
Çevreye Duyarlılık	İnsanlara yaşaması için, çevreye duyarlı yerler sağlamak
İyi Gelişim	Gelişen, çeşitli ve yenilikçi bir yerel ekonomi.
İyi Tasarım ve İnşaat	Kaliteli yapılı ve doğal çevreye sahip
Herkes İçin Eşitlik	Şimdi ve gelecekte bütün toplulukları içeren anlayış.

Kaynak: (Office of the Deputy Prime Minister, 2005)

Sürdürülebilir toplumların taşıması gereken özellikleri belirtmek amacıyla 2005 yılında Bristol Mutabakatı yayınlanmıştır. Bristol Mutabakatı'na göre; yerel koşulların yansıması olarak sürdürülebilir topluluklar çeşitlilikler göstermektedir. Her bir topluluğun uygulaması gereken standart kalıplar bulunmamakla birlikte Tablo 3'te yer alan kurallara uyulması gerekmektedir (Office of the Deputy Prime Minister, 2005). Bristol Mutabakatı ile toplumda eşitlikçi ve bütünü kapsayan bir yönetim anlayışıyla, güvenlik, hizmet ve gelişim konularının çevreye duyarlı bir şekilde uygulanmasının gerekliliği anlaşılmıştır.

Sürdürülebilir Üretim

Günümüzde artan nüfus ile birlikte ticaret de hızlanmış ve ticarete olan talep de yükselmiştir. Yükselen bu taleple birlikte üretim de artmaya başlamıştır. Fakat yükselen üretim, çevreye ve doğaya zarar vermektedir (Jeswiet, 2007:37). Jeswiet'e göre çevreye duyarlı üretim yaklaşımları şu şekilde sıralanmaktadır:

- İnsanların ihtiyaçları sebebiyle çevre sorunları meydana gelecektir. Tüketim alışkanlıklarında ani bir değişim ve tüketici sayısında düşüş olmayacaktır.
- Kitle üretimi küresel düzeyde devam edecektir. Bütün ürünler tasarlanmaktadır. Ve ne yazık ki bütün ürün tasarımlarının çevreye bir etkisi vardır. Aynı şekilde bütün üretim süreçlerinin de çevreye etkisi vardır.
- Tasarımı gerçekleştiren kişi oluşabilecek çevresel etkiyi göz önünde bulundurmalı, doğaya gerekli özeni göstermelidir.

İlgili maddelerde de belirtildiği gibi doğaya verilen zararı en aza indirmek için gerekli işlemlerin yapılması gerekmektedir. Genel görüş, çevreye verilen zararın azaltılması için devlet eliyle yaptırım müdahalesi olması yönündedir. Yani ya ekolojik olmak ya da ekonomik olmak gerekmektedir. Fakat üretim imkanlarının verimli kullanılarak gerekli maliyetlerin de düşürülebileceği vurgulanmaktır (Porter ve Linde, 1995: 122-128). Porter ve Linde (1995) buna örnek olarak Hollanda'da yapılan çiçek üretimini örnek göstermişlerdir. Daha küçük alanlarda

üretim olanaklarını geliştirmişler ve tarım ilacı kullanmadan bunu başarmışlardır. Geliştirilen bu inovasyon gelişmiş seracılık sistemlerine de öncülük etmiştir. Bu sayede ürünler toprakla ilişiği olmadan, su ve kaya yünü gibi maddelerde yetiştirilebilmektedir (V. Alpagut, 2010:67-70).

TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI

Sanayi Devrimi'nin ilk yıllarında işçiler sadece üretimi verimli hale getirmek için kullanılan bireyler olarak görülmekteydi. Yani işçi, sadece üretim faktörlerini etkileyen bir unsur olarak algılanmaktaydı. İşverenler ilk başlarda işçinin çalıştığı süre zarfı dışında kalan zamanı kontrol etmeyi düşünmemişlerdi. Fakat sonraları işçilerinde ihtiyaçlarına yönelik özelleştirilmiş hizmetler sağlanmaya başlanmıştı. Aynı zamanda üretim tek tip yapılmaktaydı fakat daha sonra özelleştirilmiş ürünler üretilmeye başlandı (Ritzer, 2011:20-27). Özelleştirilmiş ürünler toplumun daha fazla ilgisini çekti ve tüketim alışkanlıklarında yeni bir evreye geçilmiş oldu.

Tüketim sadece nesnesel bir olgu değil aynı zamanda bir fikir olarak nitelendirilebilir. Modern toplumlar daha fazla tüketim eğiliminde oldukları için 'tüketim toplumu' olarak tanımlanabilmektedir. Önceleri tüketim, ihtiyaçları yerine getirmek için yapılan bir eylem iken; günümüzde daha çok arzu ve istekleri tatmin etmek için yapılmaktadır. Başka bir ifadeyle 'yaşamak için tüketim' kavramı şekil değiştirerek 'tüketmek için yaşamak' olarak karşımıza çıkmaktadır (Zorlu, 2006:52-63). Önceleri faydacı bir düşünceyle ilerleyen tüketim alışkanlıklarının bugün fark yaratmak, yeniliğin peşinden koşmak, tutkuyla arzulanan hizmetlere ulaşmak olarak şekillendiği görülmektedir. Bu bağlamda; kullan/at, zevk arayışı, alışveriş bağımlılığı vb. şekillerde insanların tüketim harcamalarına yöneldikleri görülmektedir. Özellikle batılılaşma, kapitalizm ve moda gibi kavramlarla değişen tüketim alışkanlıkları bugünkü sınırsız harcamaların temelini oluşturmaktadır. Zira bu kavramlar, kişiyi bir ürün veya hizmeti uzun süre kullanmaya teşvik etmek yerine, ilgili ürünün modasının geçtiğini ve değiştirilmesi gerektiği algısını oluşturur (Yağlı, 2013:159).

Tüketim alışkanlıklarının bu şekilde değişmesi beraberinde 'sürdürülebilir tüketim' olarak adlandırılan yeni ve korumacı olgunun çıkışını sağlamış oldu. Bu bağlamda, tüketicilerin sürdürülebilirlik konusundaki tutumlarının incelendiği, toplum ve çevre sorunlarının da gündeme gelmeye başladığı bir döneme girilmiş oldu (Yağlı, 2013:160).

Sürdürülebilir Tüketim

18. yüzyıldan sonra Sanayi Devrimi ile birlikte toplumun ihtiyaçları artmaya başlamıştır. 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra hızla artan nüfus, toplumun tüketim ihtiyaçlarını oldukça artırmış; artan nüfus ve ihtiyaçlarla birlikte kaynakların hızla tükenmeye başladığı fark edilmiştir (Hayta, 2009:147-148). Sürdürülebilir tüketim, üretim ve tüketim kavramlarının bir arada ele alındığı bir paradigma olarak kabul edilmektedir (McLaren, 2007:27-31). Norveç Çevre Bakanlığı'nın raporuna göre sürdürülebilir tüketim; çevreye zarar veren ürünlerin tüketimini azaltarak, gelecek kuşakların ihtiyaçlarını düşünerek yapılan bir tüketim şekli olarak

tanımlanmaktadır (Reisch, 1998:69-73). Buna ek olarak sürdürülebilir tüketim; ekolojik yurttaşlığın gereği olarak yapılan tüketim şekli olarak da ifade edilebilir (Seyfang, 2005: 192-195). Yazında sürdürülebilir tüketim; ekolojik yurttaşlık, çevreci yurttaşlık, mantıkçı çevreci yurttaşlık, yeşil yurttaşlık gibi terimlerle kullanılmaktadır (Melo-Escrihuela, 2008:48-52). Dean ekolojik yurttaşlığın, çevreci bilincin ortaya çıkması, çevre sorunlarına karşı sorumluluğun gelişmesi, küresel farkındalığın artması gibi faktörlere bağlı olarak ilerlediğini belirtmiştir. Aynı zamanda bu akımın temelinde, ekolojik modernleşme, derin ekoloji, yeşil tüketim gibi kavramların olduğunu savunmuştur (Dean, 2002:493). Ekolojik yurttaşlar çevreyle doğrudan ilişkili olup; bu kişiler, çevreyi kendilerine referans olarak almakta, gelecek nesillerin de ihtiyaçlarını düşünerek hareket etmektedirler. Ekolojik yurttaşlar, tüm vatandaşların çevre olaylarına karşı daha duyarlı bir tutum göstermeleri gerektiğini düşünmekte ve çevrenin korunmasıyla ilişkili olaylara müdahil olunması noktasında aktif olarak isteyen herkese yardımcı olmaktadır. Sürdürülebilir tüketim kavramının Dünya üzerinde şekillenmeye başlamasının belli başlı dayanakları bulunmaktadır. Bunlar; ürün fiyatlarındaki düşüşler, küreselleşmenin hız kazanması, kültürel farklılaşma (kadınların işgücüne katılması, kentleşme vb.), bireysel yaşam kalitesindeki yükselişler ve en önemlisi çevre sorunlarının ortaya çıkmaya başlaması olarak sıralanabilir (Rıdvan & Kiracı, 2011:64-67).

Tüketici Davranışları

Toplumda tüketim alışkanlığı her geçen yıl daha da yükselme eğilimindedir. Bu eğilimde en büyük pay sahibi teknolojik yeniliklerin hızlanması ve eşyaların yenilenme maliyetlerinin azalmasıdır. Bunun yanı sıra bireysel otomobil kullanımının artması ile tüketim toplumunun davranışları da hızlanmaktadır (Sanne, 2002:275). İnsanoğlu ihtiyaçlarını karşılayabilmek için sürekli olarak tüketim halindedir. Tüketim, bireylerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için mal veya hizmetleri kullanması olarak ifade edilebilir (Ateş & Ateş, 2015:75). Tüketicilerin, tüketim alışkanlıklarının belli başlı olumlu etkilerinin yanında olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Bireyler olumsuz etkileri göz önünde bulundurarak tüketim ihtiyaçlarını gidermelidir. Bunun için bilinçli ve teknolojiye uyum sağlayarak hareket etmek gerekmektedir (Knights, 2000).

UNESCO tarafından 24 farklı ülkede 5000 farklı genç ile yapılmış olan bir çalışmada, gençlerin gelecekteki en büyük kaygılarından bir tanesinin sürdürülebilirlik olduğu saptanmıştır. Fakat gençler sürdürülebilirliği, satın alma sırasında değil satın alınmış ürünleri tüketirken ve tükettikten sonra ortaya çıkan bir olgu olarak algılamaktadır. Bu da sürdürülebilir konusunda henüz bilincin oluşmadığını göstermektedir (Nyberg & Stø, 2000:82-85). Gelişmiş toplumlarda tüketici davranışlarının çok daha duyarlı bir şekilde, sürdürülebilir tüketim mantığıyla hareket ettiği görülmektedir. İngiltere'de 1600 hane üzerine gerçekleştirilmiş olan bir araştırmada tüketicilerin satın alma alışkanlıkları incelenmiştir. Bu araştırma yapılırken, ürünün üretilme şekli, ambalajlama, geri dönüşüm oranı, yerel üretim destekleme gibi kavramlar temel alınarak bir gruplandırma yapılmıştır. Araştırma neticesinde bazı hanelerin bunu alışkanlık ve yaşam

biçimi haline getirdiği saptanmıştır. Öte yandan, bazı ailelerin ise bu hususlara dikkat etmediği ya da hiç önemsemediği görülmüştür (Gilg vd., 2005).

Finlandiya'da yüksek gelir grubunda yer alan gençler üzerinde yapılmış olan bir araştırmada, sürdürülebilirlik konusunda; atık yönetimi, geri dönüşüm vb. gibi konularda daha duyarlı oldukları sonucu varılmıştır. Fakat bu gençlerin sürdürülebilir tüketim davranışlarının tutarsız olduğu ve kontrolsüz tüketim harcamaları yaptıkları görülmüştür (Autio & Heinonen, 2004:143).

SONUÇ

Sürdürülebilir kalkınma, 1980'li yıllarda fark edilmeye başlanmış ve 2000'li yıllarda önem kazanmıştır. Zira, işletmelerin bilinçsiz üretimi, bireylerin bilinçsiz tüketimi küresel sorunları artırmaktadır. Rockström'ün Küresel Sınırlılıklar çalışması, sürdürülebilir kalkınma kavramının önemini ortaya koymaktadır (Rockström vd., 2009:473). Buna ek olarak, Dünya Bankası verilerinden hareketle toplumlarda oluşan gelir adaletsizliğinin korkunç boyutları da görülmektedir. Sürdürülebilir kalkınmanın temel dinamiklerini oluşturan etkenler; çevresel, ekonomik ve sosyal olarak tanımlanmakta olsa da bunların dışında siyasi ve pragmatik etkiler de bulunmaktadır. Sürdürülebilir kalkınmanın temellerini gerçekleştirirken kurumsal sosyal sorumluluk ve etik kavramlarının doğru uygulanabilirliğine hiç olmadığı kadar çok ihtiyaç duyulmaktadır (Luke, 2013:86).

Sürdürülebilir kalkınmayı sağlamanın temel adımı; ekonomik, ekolojik ve sosyal açıdan sürdürülebilirliği sağlamaktan geçmektedir. Her ekonomik faaliyetin toplumsal ve ekolojik yansımalarının olduğu unutulmamalıdır. Bu bağlamda; ekonomik faaliyetlerin çevreye ve topluma fayda ve zarar durumu gözetilerek hareket edilmelidir. Yine toplumsal sürdürülebilirliği sağlamak açısından aktif, kapsayıcı bir yönetim olmalı; ulaşım, hizmet, çevreye duyarlılık konularına önem gösterilmelidir (Office of the Deputy Prime Minister, 2005).

Devlet ve hükümetler bünyesinde sürdürülebilir enerji kaynaklarına yönelik gerçekleştirilecek yatırımlar sürdürülebilir kalkınmanın ilk adımı olabilir. Bunun yanında sürdürülebilir tüketime teşvik eden düzen koyucu veya yaptırım getiren kararlar alınabilir. Zira toplumun büyük çoğunluğunda sürdürülebilirlik kavramı net olarak idrak edilebilmiş durumda değildir. Bununla alakalı tüketici eğitimleri büyük önem taşımaktadır. Ayrıca devlet ve hükümetler, belli periyotlarda konulmuş olan sürdürülebilir kalkınma hedefleri için daha somut adımlar atmalıdır.

Uluslararası kuruluşlarca alınan kararlar ile ilgili net uygulamalar olmadığından, bugünkü araştırmaların da sürdürülebilirlik konusunda veri bulmaktaki zorlukları görülmektedir. Gösterilen sürdürülebilir kalkınma hedeflerini temel alan adımlarla ekonomik, ekolojik ve toplumsal sürdürülebilirlik sağlanabilecektir. Sürdürülebilirlik için atılacak; sürdürülebilir kalkınma, sürdürülebilir toplum, sürdürülebilir doğa ve sürdürülebilir tüketim adımları önümüzdeki yıllarda yapılacak olan çalışmalara da ışık tutacaktır. Bu çalışma kapsamında ele alınan kavramların, nitel veya nicel araştırma yöntemleri ile veriler ışığında sahadan bulgulara dayandırılarak ele alınması ve hatta farklı ülke ve kültürlerde de karşılaştırmalı analizler yapılması, bundan sonraki çalışmalara katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

Ateş, S. A., & Ateş, M. (2015). Sosyo-Ekolojik Dönüşüm Karşısında Türkiye: Bir Alternatif Olarak Yeşil Büyüme. *Research Journal of Politics, Economics and Management*, 69-94.

Autio, M., & Heinonen, V. (2004). To Consume or Not to Consume?: Young people's environmentalism in the affluent Finnish society. *Young*, 137-153.

Aykaç, S., & Civelek, M. E. (2019). The Effect of Mobile Phone Subscription Rate on Export-Import Coverage Ratio. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Business & Economics Journal*, 123-133.

Bayazıt Hayta, A. (2009). Sürdürülebilir Tüketim Davranışının Kazanılmasında Tüketici Eğitiminin Rolü. *Ahi Evran Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 143-151.

Dean, H. (2002). Green Citizenship. *Social Policy & Administration*, 490-505.

Gilg, A., & vd. (2005). Green Consumption or Sustainable Lifestyles? Identifying the Sustainable Consumer. *Futures*, 481-504.

Hart, M. (1995). *Guide to Sustainable Community Indicators.* Atlantic Center for the Environment.

Hopkins, M. (2012). *Corporate Social Responsibility and International Development: Is Business the Solution?* London: Earthscan.

İyigün, N. Ö. (2014). Corporate Social Responsibility and Ethics in Management in light of Sustainable Development. U. Akküçük içinde, *Handbook of Research on Developing Sustainable Value in Economics, Finance, and Marketing* (s. 239-258). İstanbul: IGI Global.

İyigün, N. Ö. (2015). What could Entrepreneurship do for Sustainable Development? A Corporate Social Responsibility-Based Approach. *Social and Behavioral Sciences*, 1226-1231.

Jeswiet, J. (2007). Design for the Environment. M. Kutz içinde, *Environmentally Conscious Manufacturing* (s. 29-44). New Jersey/Canada: John Wiley & Sons, Inc.

Kaypak, Ş. (2011). Küreselleşme Sürecinde Sürdürülebilir Bir Kalkınma İçin Sürdürülebilir Bir Çevre. *KMÜ Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19-33.

Keleş, R. (1998). *Kentbilim Terimleri Sözlüğü.* Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Knights, C. (2000). *Educating Tomorrow's Consumers Today: An Introduction to Consumer Education.* USA: Consumers International.

Luke, T. W. (2013). Corporate Social Responsibility: An Uneasy Merger of Sustainability and Development. *Sustainable Development*, 83-91.

McLaren, S. J. (2007). Defining a Role for Sustainable Consumption Initiatives in New Zealand. *2nd International Conference on Sustainability Engineering and Science.* Auckland/New Zealand: Landcare Research.

Melo-Escrihuela, C. (2008). *Promoting Ecological Citizenshio:Rigths, Duties and Political Agency.* Staffordshire-UK: ACME Editorial Collective.

Nyberg, A., & Stø, E. (2000). *Is the Future Yours? Youth, Sustainable Consumption Patterns and Life Styles.* Paris: UNEP.

Office of the Deputy Prime Minister. (2005). *Conclusions of Bristol Ministerial Informal Meeting on Sustainable Communities in Europe.* Bristol: UK Presidency.

Porter, M. E., & Linde, C. v. (1995). Green and Competitive: Ending the Stalemate. *Harvard Business Review*, 120-134.

Reisch, L. A. (1998). *Sustainable Consumption: Three Questions About a Fuzzy Concept.* Copenhagen: Copenhagen Business School CEC.

Rıdvan, K., & Kiracı, H. (2011). Çevresel Sorunlara Karşı Bir Çözüm Önerisi Olarak Sürdürülebilir Tüketim Düşüncesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 63-76.

Ritzer, G. (2011). *Toplumun McDonaldlaştırılması: Çağdaş Toplum Yaşamının değişen Karakteri Üzerine Bir İnceleme.* (Ş. S. Kaya, Çev.) İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Rockström, J., & vd. (2009). A safe operating space for humanity. *Nature*, 472-475.

Sanne, C. (2002). Willing Consumers – or Locked in ? Policies for Sustainable Consumption. *Ecological Economics*, 273-287.

Seyfang, G. (2005). Shopping for Sustainability: Can Sustainable Consumption Promote Ecological Citizenship? *Environmental Politics*, 290-306.

SKD Türkiye. (2017). *100 Maddede Sürdürülebilirlik Rehberi.* SKD Türkiye: http://www.skdturkiye.org/files/yayin/100-maddede-surdurulebilirlik-rehberi.pdf adresinden alındı

T.C. Dışişleri Bakanlığı. (2018). *Sürdürülebilir Kalkınma*. 11 09, 2020 tarihinde Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı: http://www.mfa.gov.tr/surdurulebilir-kalkinma.tr.mfa adresinden alındı

Tateno, M., & vd. (1996). Principles of Ecosystem Sustainability. *American Naturalist*, 1016-1037.

United Nations. (2005, 09 15). *2005 World Summit Outcome.* 11 09, 2020 tarihinde Who: https://www.who.int/hiv/universalaccess2010/worldsummit.pdf adresinden alındı

V. Alpagut, Y. (2010). Sürdürülebilirlik kavramı ve işletmeler açısından sürdürülebilir üretim stratejileri. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 63-86.

Wordnet. (2008). *"Sustainability"*. 11 09, 2020 tarihinde Dictionary.com: https://www.dictionary.com/browse/sustainability#:~:text=noun,for%20products%20that%20use%20energy. adresinden alındı

World Bank. (2020). *GDP per capita (current US$).* World Bank.

Yağlı, S. (2013). Gündelik Hayatın Bir Alanı Olarak Moda Aracılığıyla Kültürün Yeniden İnşası. *İstanbul Arel Üniversitesi İletişim Fakültesi İletişim Çalışmaları Dergisi*, 157-162.

Zorlu, A. (2006). *Tüketim Sosyolojisi.* Ankara: Glocal.

BİST'DE İŞLEM GÖREN GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLARININ BORSA PERFORMANSINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ: PANEL REGRESYON ANALİZİ

Öğretim Görevlisi Ayşegül Berrak Köten
İstanbul Kültür Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Programı
a.koten@iku.edu.tr

ÖZET: Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO), halka açılarak toplanan fonların gayrimenkul sektörüne yönlendirilmesiyle, sınırlı birikime sahip gayrimenkul yatırımı yapmak isteyen tasarruf sahiplerinin, ortaya çıkan değer artışından faydalanmalarını sağlamaları açısından önemlidir. Bu şekilde, yatırımcıların tek başlarına hareket ederek satın alamayacakları gayrimenkullere bu yolla ortak olabilmelerine olanak sağlamaktadırlar. Özellikle, gelişmekte olan ülkelerde, gayrimenkul yatırımları diğer yatırım alanlarına göre daha az riskli olmaları ve yatırımcılara uzun vadede daha yüksek getiri sağlamaları nedenleriyle yatırımcılar için daha cazip yatırım alanı olmuşlardır. Ülkemizde, inşaat sektörünün gelişimi, son yıllarda gayrimenkul sektöründeki hareketlilik, büyük projelerin yapılması, yatırımcıların gayrimenkule yatırım yapmaları yanında GYO'lara yatırım yaparak da gelir elde etmek istemeleri, bu sektörde faaliyet gösteren şirketlerin performanslarını yakından izlemelerini gerektirmektedir. Bu nedenle, finansal performansların incelenmesi ile yatırımcılar kararlarını daha iyi analiz edebilirler. Ayrıca, profesyonel bir yönetim anlayışına sahip olan GYO'lar finansal performans sonuçlarını değerlendirerek, karlılık ve verimliliklerini daha üst seviyelere çıkarabilirler. Bu çalışmanın amacı, GYO'ların bilançolarından elde edilen finansal oranların, borsa performansı üzerindeki etkisini ve ilişkilerini panel regresyon analizi yardımıyla ortaya koymaktır. İşlem hacmi yüksek olan ve genel ortalamayı yansıtan toplam 18 GYO seçilerek örneklem oluşturulmuştur. Kriz etkilerini bertaraf etmek için analiz 2010.Q1 - 2020.Q3 dönemi için uygulanmıştır. Analiz sonucunda, borsa performans göstergesi piyasa değeri/defter değeri üzerinde, öz sermaye karlılığı, kaldıraç oranı, aktif karlılığı, özsermaye çarpanı, asit-test oranı ve uzun vadeli borç/aktifler oranlarının istatistik anlamlı çıktığı, buna karşılık aktif devir hızı ve dönen varlık devir hızı oranlarının istatistik anlamlı çıkmadığı belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: GYO'lar, Borsa Performansı, Panel Regresyon Analizi
Jel Kod: M21, G00, C21

DETERMINATION OF FACTORS AFFECTING STOCK MARKET PERFORMANCE OF REAL ESTATE INVESTMENT TRUSTS LISTED IN BIST: PANEL REGRESSION ANALYSIS

ABSTRACT: Real Estate Investment Trusts (REIT) are important in terms of enabling savings owners who want to invest in real estate with limited savings to benefit from the resulting increase in value by directing the funds collected by going public to the real estate sector. Especially in developing countries, real estate investments have become a more attractive investment area for investors because they are less risky than other investment areas and they provide investors with higher returns in the long term. In our country, the development of the construction sector, the dynamism in the real estate sector in recent years, the realization of big projects, the investors' desire to earn income by investing in real estate as well as investing in real estate require companies operating in this sector to closely monitor their performance. Therefore, investors can analyze their decisions better by examining their financial performance. In addition, REITs with a professional management approach can evaluate their financial performance results and increase their profitability and efficiency to higher levels. The purpose of this study is to reveal the effect of financial ratios obtained from the balance sheets of REITs on the performance of the stock market and their relations with the help of panel regression analysis. The sample was formed by selecting a total of 18 REITs with a high transaction volume and reflecting the general average. The analysis was applied for the period 2010.Q1 - 2020.Q3 to eliminate the effects of the crisis. As a result of the analysis, the stock market performance indicator on market value / book value, return on equity, leverage ratio, asset profitability, equity

multiplier, acid-test ratio and long-term debt / assets ratios are statistically significant, whereas asset turnover and current asset turnover it was determined that the rates of speed were not statistically significant.

Keywords: Real Estate Investment Trusts, Stock Market Performance, Panel Regression Analysis
Jel Code: M21, G00, C21

GİRİŞ

Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (GYO), halka açılmak suretiyle toplanan fonların gayrimenkul sektörüne yönlendirilmesi ile beraber sınırlı birikimleriyle, gayrimenkul yatırımı yapmak isteyen tasarruf sahiplerinin ortaya çıkan değer artışından faydalanmalarını sağlamaları açısından önemlidir. Bu şekilde yatırımcıların tek başlarına hareket ederek satın alamayacakları gayrimenkullere bu yolla ortak olabilmelerine olanak sağlamaktadırlar (Ambrose & Linneman, 2001: 142).

Gayrimenkul ve inşaat sektörünün gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından önemi büyüktür. Gayrimenkul sektöründe yaşanacak hareketlilik yalnızca alt sektörleri değil, beraberinde birçok sektörü de olumlu yönde etkileyecektir. Diğer mal ve hizmetlerin üretiminde girdi olarak kullanılan ve yoğun iş gücüne ihtiyaç duyulan bu sektörlerin istihdama katkısı tartışılmazdır. Fakat ekonominin durgun olduğu dönemlerde, bu durumdan en çok ve en hızlı şekilde etkilenen sektörlerden biri de gayrimenkul sektörü olacaktır (Olanrele vd., 2014: 92). Gayrimenkul sektörünün ekonomideki lokomotif etkisi nedeniyle, durgunluk dönemlerinde özel sektör de yatırımlara davet edilir. Bu durumda kamu sektörü tarafından birtakım teşvikler uygulanarak özel sektörün yatırımlarını arttırması, ekonomide istihdam ve büyüme verilerini de olumlu yönde etkileyebilecek bir etkinliğe sahiptir (Brueggman & Fisher, 2011: 42).

Ülke ekonomilerinde önemli bir yeri olan ve gelişmiş ekonomilerde gayrimenkul piyasalarının en önemli kurumsal yatırımcılarından olan GYO'lar, Türkiye sermaye piyasalarına 1990'lı yıllarda girebilmiştir. Türkiye sermaye piyasalarında çok uzun bir geçmişe sahip olmayan GYO'lar özellikle 2000 ve 2001 yıllarında yaşanan krizin ardından nispeten düzelen ekonomik şartlar ve politik istikrarla birlikte önemli gelişmeler göstermeye başlamışlardır. Türkiye gayrimenkul sektörüne bakıldığında, konut finansmanının ya da daha geniş bir ifadeyle gayrimenkul finansmanının çok küçük bir bölümünün sermaye piyasaları aracılığıyla gerçekleştiği görülmektedir (GYODER, 2001: 4). Sermaye piyasalarındaki diğer birçok yatırım aracına göre daha az tanınan bir yatırım aracı olan GYO'lar işlem hacmi çok genişlemeyen yapılar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkemiz insanının tasarruflarının en büyük bölümünün gayrimenkullerden oluştuğu göz önünde bulundurulduğunda inşaat sektörüne profesyoneller eliyle yönetilen kurumsal sermayenin girebilmesi büyük önem taşımaktadır.

Tasarruflarını gayrimenkul alanında değerlendirmek isteyen kurumsal yatırımcılar GYO firmaları arasında seçim yaparken nakit akışı sürdürülebilir, aktif yapısı sağlıklı, kur ve faiz risklerine göre gerekli korunma mekanizmalarını kullanan, portföyünü çeşitlendirmiş, dengeli büyüme hızına sahip, finansal oranları kuvvetli ve borsa performansı yüksek firmaları tercih etme eğiliminde olmaktadır (Nomer, 2003: 34). Bu doğrultuda, yatırım yapılacak firmaların finansal verilerinin bütünüyle ele alınarak analiz edilmesi, mevcut durumlarının tespit edilmesi ve geleceğe yönelik varsayımların yapılması gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, borsada işlem gören ve sektörde ağırlığa sahip GYO'lar için, borsa performansını etkileyen finansal oranların panel regresyon analizi yardımıyla ortaya konulmasıdır. Buradan hareketle çalışmanın ilk aşamasında GYO'ların yapısı hakkında genel bilgiler sunulmuş, GYO'ların amaçları, ülke ekonomisine katkıları, yatırımcılara katkıları ele alınmıştır. Son aşamada, GYO'ların borsa performansına etki eden faktörlerin belirlenmesi amaçlı panel regresyon modeli tahmin edilerek, sonuçlar yorumlanmıştır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Gayrimenkul Yatırım Ortaklılıkları

Gayrimenkul yatırım ortaklıkları (GYO), gayrimenkullere, gayrimenkul projelerine, gayrimenkule dayalı haklara ve çeşitli sermaye piyasası araçlarına yatırım yapmak üzere kurulmuş, fonlarını belirli kurallara uygun olarak kullanmakla yükümlü sermaye piyasası mevzuatına tabi kolektif yatırım kuruluşudur (SPK, 2013: 1). Yatırım ortalıklarının farklı bir tipi olan GYO firmaları ile ilgili ilk detaylı düzenleme 22.07.1995 tarih ve 22351 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile gerçekleştirilmiştir. Bu tebliğ, sermaye piyasalarında yaşanan mevcut gelişmeler dikkate alınarak güncelleştirilmiştir (Çolak ve Alıcı, 2001: 35). Son olarak, 02.01.2019 tarihli ve 30643 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan "Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" olan III-48.1'de değişiklik yapılarak III-48.1a olarak bugünkü son halini almıştır.

GYO'lar; tasarruf sahiplerinden topladıkları fonlarla Kurul tarafından izin verilen faaliyetlerde değerlendirerek bir portföy kuran ve bu portföyü yönetme amacıyla gerekli önlemleri alan kuruluşlardır (Tuncel, 1997: 9). Bir başka tanım, GYO'ları şu şekilde açıklamaktadır: Halka açılmak suretiyle yatırımcılardan elde edilen tasarruflarla bir yandan gayrimenkul ve gayrimenkule dayalı sermaye piyasası araçlarından oluşan bir portföy kurmak diğer yandan bu portföyü işletmek amacıyla uzman kişiler tarafından riskin dağıtılması amacıyla portföy çeşitlendiren kayıtlı sermayeli anonim şirketlerdir (Bahtiyar, 1999: 72).

GYO şirketleri, yatırımcılarına hisse senetlerinin değer artışı ve temettü dağıtımı şeklinde fayda sağlamaktadır. Bu şirketler portföylerinden gayrimenkul satış geliri, kira geliri ve menkul kıymetlerden elde edilen faiz geliri gibi farklı vade ve risk yapılarında gelir elde etmektedirler (Teker, 2000: 92). GYO şirketleri farklı yönetim stratejilerine uygun olarak bitmiş ve kiralık gayrimenkullere veya geliştirme projelerine veya bunların bir kombinasyonuna yatırım yapabilirler. Şirketlerin portföylerindeki gayrimenkuller Sermaye Piyasası Kurulu tarafından lisans verilmiş gayrimenkul eksperleri tarafından değerlenerek kamuya açıklanır. Böylece yatırımcılar şirketlerin portföylerindeki varlıkların değerini kolayca ve güvenli bir şekilde öğrenebilirler. GYO şirketleri SPK ve Borsa'nın denetimi yanında mali açıdan bağımsız denetime de tabidirler. Üreten (2007), Çıkılı (2010), Akkaya (2010), Güven (2012) ve Sağlam (2015) çalışmalarından yola çıkılarak, genel olarak GYO'lar, aşağıda belirtilmiş olan kapsamda faaliyet gösterirler:

- GYO'lar sermaye piyasası araçlarını alıp-satabilmelerinin yanı sıra borsa para piyasası ve ters repo işlemi yapabilirler. Ayrıca Türk Lirası ya da yabancı para cinsinden vadesiz ve vadeli mevduat hesabı açtırabilir, sermaye piyasası araçlarını ödünç verebilirler.

- Alım-satım karı veya kira geliri elde etmek amacıyla; arsa, arazi, ofis, konut, iş merkezi, alışveriş merkezi, hastane, otel, ticari depolar, ticari parklar ve buna benzer her türlü gayrimenkulü satın alabilir, satabilir, kiralayabilirler.
- Portföylerine alınacak her türlü bina vb. yapılara ilişkin yapı kullanma izninin alınmış olmasının yanında kat mülkiyetinin tesis edilmiş olması da zorunludur.
- Mülkiyetlerini edinerek alım satım kârı elde etmek amacıyla arsa ve arazileri satın alabilirler.
- Gayrimenkuller üzerinde hem intifa hakkı kurup bu hakkı kullanabilirler hem de devre mülk irtifakı kurabilirler. Ayrıca kar elde etmek amacıyla sahip oldukları arsalar üzerinde ticari üst hakkı yükümlüsü olabilirler.
- Yap-İşlet-Devret modeliyle geliştirilecek projeleri, özel düzenlemeler saklı kalmak kaydıyla, kendisi veya başkaları lehine üst hakkı tesis etme yoluyla gerçekleştirebilirler.
- Yurt dışındaki gayrimenkulleri, mülkiyetlerini edinmek kaydıyla, alıp satabilirler. Yabancı sermaye piyasası araçlarına da belli şartlar dahilinde yatırım yapabilirler. Bu şartlar faaliyet konusu yalnızca gayrimenkul olmalı, yurt dışında kurulu şirketlere ve gayrimenkule dayalı olmalıdır.
- Kira geliri elde etmek amacıyla, özel sözleşme hükümleri müsait olması koşuluyla, üçüncü şahıslardan gayrimenkul kiralayabilirler.
- Dövize dayalı işlemlerin doğurduğu kur riski ve borçların doğurduğu faiz oranı risklerine karşı korunmak amacıyla, swap ve forward işlemler yapabilirler, opsiyon yazabilirler, mala dayalı olanlar hariç, vadeli işlem sözleşmeleri alabilirler.
- Faaliyete geçirilebilmesi için belirli asgari donanıma ihtiyaç duyan otel, hastane gibi gayrimenkullerin kiraya verilmeden önce tefrişini sağlayabilirler.

1.2. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Ekonomiye Katkıları

GYO'ların ülkemizdeki temel gayesi, finansman sorunuyla karşılaşan gayrimenkul sektörü için kaynak sağlamaktır. Halka sunma yoluyla elde edilen getirilerin gayrimenkul piyasasına yönlendirilmesinden başka, sınırlı tasarruflu gayrimenkullere verimli yatırım yapamayan tasarruf sahipleri de yaratılan değer artışından faydalanabilmektedir (GYODER, 2004: 2). Bu, sektörün finansman ihtiyaçlarını karşılarken, aynı zamanda yatırımcıların tek bir elden satın alamayacakları gayrimenkullere de bu sayede müşterek olmaları anlamına gelmektedir.

Ev, alışveriş, ya da iş merkezleri gibi tüm taşınmazlar, GYO'lar vesilesiyle kolayca sıcak para kazanabilir ve bu şirketlerin hisse senetleri olarak satın alınabilir ve satılabilir. Bu sayede GYO'lar sermaye piyasası ve Borsa İstanbul'un (BİST) gelişimine fayda sağlamaktadır (Bley & Olson, 2005: 74).

SPK'nın kamuya açık denetlemesine bağlı olan GYO'lar, SPK tarafından belirlenen gayrimenkul ve ipoteklerin alım satımında belirlediği uzman şirketlere değerleme yapmakla yükümlüdür ve gerçeğe uygun değerler baz alınıp muamele yapılarak sektöre şeffaflık getirmektedir. Ayrıca, yatırımcılarına mali tablolarla birlikte projelerin karlılığı ve maliyetleri

hakkında devamlı bir şekilde bilgiler vererek sağlıklı bir veri transferi sağlarlar. GYO'ların bu şeffaflığı, gayrimenkul piyasasının kayıt ve kontrolüne yarar sağlamaktadır (GYODER, 2012:4). Böylece, kayıt dışı ekonomiyi azaltmada önemli bir rol oynamaktadırlar.

GYO'ların büyümesi, öteki piyasaların (inşaat, sağlık, turizm) gelişimine de katkıda bulunmaktadır. Bu sayede GYO'lar, öteki piyasalarda yeniden canlanma, istihdam ve gelir etkileri oluşturarak ekonomiyi canlandırmak için önemli bir fayda sağlayabilmektedir (Goebel, 2013:566).

GYO'lar tarafından gerçekleştirilecek projeler sayesinde, atıl kalan arazilerin değerlendirilmesi, alt yapı yatırımlarının hızlandırılması ve modern yaşam merkezlerinin oluşturulması ile yerleşim bölgelerindeki çarpık kentleşmenin azaltılması da söz konusudur. Bu sayede GYO'lar, kontrolsüz olarak gelişmiş olan gayrimenkul sektörüne disiplin ve kalite getirme konusunda öncü rol oynamaktadırlar (Buttimer vd., 2001: 53).

1.3. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Yatırımcılara Katkıları

Tasarruf sahiplerinin gayrimenkullere yatırım yapabilecekleri GYO'lar ile yatırımcıların sermaye piyasasında opsiyonel bir yatırım alanı mevcuttur. Portföyündeki gayrimenkullerin alım satımından kar sağlayan GYO, yıl sonunda bu karı ortaklarına temettü olarak dağıtmakta ve gayrimenkul gelirini ortaklarına aktarmaktadır. Böylece, GYO'nun paylarını satın alarak ortak olan bir yatırımcı, yüksek getirili gayrimenkullerin gelirlerinden dolaylı olarak yararlanmış olmaktadır. GYO sisteminde, likiditesi daha düşük olan gayrimenkulün kendisinden ziyade, ona yatırım yapan bir şirketin paylarının satın alınması, gayrimenkul yatırımının likidite edilmesi sorununu ortadan kaldırmaktadır (Newel & Osmadi, 2010: 334). GYO yatırımları, direkt gayrimenkul ve öteki sermaye yatırımlarına yapılacak yatırımlardan daha az risklidir. Şirketin portföyü uzmanlar tarafından yönetildiğinden, bireysel yatırımlardan daha etkili yatırım yönetimi mevzu bahistir. Böylelikle riski dağıtmak ve daha az riske maruz kalmak mümkündür. Buna ek olarak, gayrimenkul yatırımcısının alternatif yatırım araçlarından psikolojik olarak daha güvenilir bir yatırım aracının varlığına ihtiyacı vardır. (Aras, 2000: 70).

Yatırımcılar için GYO'ların başlıca imkanlarından biri, temettü gelirinin varlığıdır. Yatırımcı GYO ile gayrimenkullere az miktarlarda yatırım yapma yeteneğine sahip olmanın yanı sıra, temettü gelirini de kazanmaktadır (Hepşen vd., 2017: 193). Ayrıca, yatırımcının kendi yatırımları sırasında tek bir gayrimenkul üzerinde yüksek değerde yatırım yapma riskini üstlenmesi ve yüksek değerdeki taşınmazları istenen değere dönüştürmesi her zaman mümkün değildir. GYO'lar fazla nakde ve portföylerindeki varlıklarına bağlı olarak birden fazla mülk ve yatırım aracını dağıtma kabiliyetine sahiptir (Ong vd., 2011:5-6).

Yatırımcılar, gayrimenkul yatırım ortaklığı hisselerini borsada ve borsadaki fiyat dalgalanmalarında satabilirler. Ayrıca, şirketin portföyü gayrimenkul alanındaki uzmanlar tarafından yönetildiğinden, tek bir elden yatırım yaparak daha güvenli neticeler elde edilebilir. GYO'lara yatırım yapanların bir bölümünün de enternasyonal kurumlar olduğu gözlenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki taşınmazların gelirlerinden faydalanabilmek için, bu kuruluşlar, doğrudan doğruya gayrimenkul yatırımları için organik olarak işleyen bir ikincil

piyasada işlem gören gayrimenkul yatırım ortaklığı paylarını satın almayı yeğlemektedir (Yetkin, 2002:18; Kaçıra, 2009:23).

2. BİST'DE İŞLEM GÖREN GYO'LARIN FİNANSAL ORANLARININ BORSA PERFORMANSINA ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Gayrimenkul yatırım ortaklıklarının faaliyet alanını oluşturan gayrimenkul ve inşaat sektörü, gelişmekte olan ülke ekonomilerinde önemli bir konuma sahiptir. Bu sektör, kendisiyle ilişkili birçok alt sektörün üretmiş oldukları mal ve hizmetlere talep yaratarak ekonomiler için lokomotif sektör durumundadır. Günümüzde, gayrimenkul ve inşaat sektörü dünya genelinde ortalama yirmi sektörün içinde ilk sıralarda yer almaktadır. Ancak, gayrimenkul ve inşaat sektörü ekonomide meydana gelen krizlerden en erken etkilenen ve en geç çıkan sektör olma özelliği taşıdığından bazı riskler altında olduğu da değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, bu sektörde yaşanacak olası bir canlılıkta, ülke ekonomileri önemli ölçüde olumlu etkilenmekte ve oluşan sinerji etkisi ile milli gelir üzerinde de olumlu etkiler bırakmaktadır.

Ekonomik ve finansal krizlerin sıklıkla yaşandığı günümüzde, gayrimenkul ve inşaat sektörünün maruz kaldığı likidite ve sürdürülebilir büyüme sorunlarına çözüm olarak ortaya çıkan gayrimenkul yatırım ortaklıklarının finansal performans veya borsa performanslarının veya bunlar üzerinde etkileyici faktörlerin araştırılması bir ihtiyaç haline gelmiştir. Söz konusu GYO'ların, portföy faaliyetleriyle yatırımları destekleyebilmeleri veya bireysel ve kurumsal yatırımcıları portföy yatırımlarına çekebilmeleri açısından GYO şirketlerinin incelenmesi ve tanıtılması önem taşımaktadır.

Bu çalışmanın amacı, gayrimenkul ve inşaat sektörü için önemli hale gelen GYO şirketlerinin son dönemdeki finansal ve borsa performanslarının nasıl olduğunu ortaya koymak ve panel regresyon analiz yöntemi yardımıyla bu performansları etkileyen finansal oranları analiz etmektir. Analiz sonucunda ortaya çıkan sonuçlar vasıtası ile yatırımcılara ve konu ile ilgili kişilere yol gösterici bilgiler sağlamaktır.

2.2. Örneklem Seçimi ve Verilerin Tanıtımı

Borsa İstanbul A.Ş.'de işlem gören 33 adet Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı arasından 31 adet GYO bu analizin evrenini oluşturmaktadır. Ancak bu GYO'lar incelendiğinde, az işlem gören şirketlerin değişkenliği arttırdığı ve ortalamayı temsil etmediği görülmüştür. Bu nedenle, toplam 31 adet GYO içinde işlem hacmi yüksek olan 18 şirket seçilerek örneklem oluşturulmuştur.

Toplam işlem hacmi 31 GYO için; 171.017.890,05 TL olarak elde edilmiştir. Seçilen 18 tane GYO'nun işlem hacmi ise 165.534.850,93 TL olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla, seçilen 18 GYO'nun, sektörün %96,79'unu temsil ettiği görülmüştür. Yapılan analizde, listesi verilen GYO bilançolarından elde edilen bazı finansal oranlar ile borsa performans göstergesi PD/DD oranı ele alınmış ve küresel finansal kriz dönemi elemine edilerek, 2010.Q1 - 2020.Q3 dönemi için üçer aylık veri bazında panel regresyon analizi uygulanmıştır.

TABLO 1: ÖRNEKLEM SEÇİMİNDE YER ALAN GYO'LAR

Sıra	Kod	Ortaklığın Ünvanı	5 Yıllık Günlük Ortalama Hacim
1	EKGYO	Emlak Konut GYO	99.354.545,21
2	KLGYO	Kiler GYO	9.822.930,10
3	VKGYO	Vakıf GYO	7.748.275,42
4	ALGYO	Alarko GYO	6.400.463,63
5	AVGYO	Avrasya GYO	4.849.497,71
6	ISGYO	İş GYO	4.222.468,12
7	SNGYO	Sinpaş GYO	4.199.083,17
8	NUGYO	Nurol GYO	4.040.009,28
9	HLGYO	Halk GYO	3.812.579,53
10	TRGYO	Torunlar GYO	3.122.943,17
11	MSGYO	Mistral GYO	3.090.693,23
12	DGGYO	Doğuş GYO	3.039.142,94
13	OZGYO	Özderici GYO	2.696.167,90
14	YKGYO	Yapı Kredi Koray GYO	2.589.142,50
15	YGYO	Yeşil GYO	2.238.175,12
16	AKFGYO	Akfen GYO	1.639.500,14
17	MRGYO	Martı GYO	1.383.731,26
18	OZKGYO	Özak GYO	1.285.502,20

Kaynak: Rasyonet

Literatür incelendiğinde, GYO borsa performansını etkileyen bağımsız değişken olarak alınan finansal oranların listesi çıkarılmış, en çok kullanılan değişkenler ele alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Borsa performans göstergesi olarak PD/DD değişkeni bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Analizde kullanılan finansal oranlar Tablo 2'de verilmiştir.

TABLO 2: PANEL REGRESYONDA ELE ALINAN DEĞİŞKENLER

Asit-test oranı	Bağımsız değişken
Özsermaye çarpanı oranı	Bağımsız değişken
Finansal kaldıraç oranı	Bağımsız değişken
Uzun vadeli borç/aktifler oranı	Bağımsız değişken
Aktif devir hızı oranı	Bağımsız değişken
Alacak devir hızı oranı	Bağımsız değişken
Özsermaye karlılığı oranı	Bağımsız değişken
PD/DD oranı	Bağımlı değişken

2.3. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testleri

Panel veri analizlerinde öncelikle değişkenlerin homojen olup olmadıkları incelenmelidir. Değişkenlerin homojen ya da heterojen olması, uygulanacak olan birim kök ve eşbütünleşme testlerinin biçimini değiştirmektedir (Hsiao, 2003:56). Diğer yandan, yatay kesit bağımlılığı var ise ikinci nesil birim kök testleri uygulamak gerekmektedir (Wooldridge, 2010: 67).

Bu çalışmada, 18 şirket (N=18) ve 43 çeyreklik dönem (T=43) olduğundan, zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğunda (T>N) uygunluk gösteren Berusch Pagan (1980) CD_{LM1} testi uygulanmıştır.

Tablo 3: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Test Sonuçları

	CD_{LM1} Test İstatistiği	**LM_{adj} Test İstatistiği**	**CD_{LM1} p değeri**	**LM_{adj} p değeri**
Asit-test oranı	9.854	12.764	0.001	0.000
Özsermaye çarpanı oranı	8.227	9.903	0.000	0.013
Finansal kaldıraç oranı	7.563	8.707	0.005	0.006
Uzun vadeli borç/aktifler oranı	9.055	10.142	0.000	0.000
Aktif devir hızı oranı	8.145	9.884	0.009	0.003
Alacak devir hızı oranı	9.367	8.623	0.000	0.000
Özsermaye karlılığı oranı	9.844	9.709	0.001	0.001
PD/DD oranı	8.566	10.066	0.000	0.000
Katsayı homojenliği testi (istatistik değeri)	$\Delta = 16.382$		p=0.000	
	$\Delta_{adj} = 19.448$		p=0.001	

Test sonuçlarının olasılık değerleri %5'den küçük olduğu için sıfır hipotez (eğim katsayıları homojendir) reddedilmiş ve katsayıların heterojen olduğu belirlenmiştir. Ayrıca birimler arasında yatay kesit bağımlılığı belirlenmiştir ($p<0.05$).

2.4. Birinci Nesil Panel Birim Kök Test Sonuçları

Birinci nesil birim kök testleri homojen ve heterojen modeller olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Katsayılar heterojen çıktığı için heterojen model varsayımına dayanan Im, Pesaran ve Shin (2003), Maddala ve Wu (1999), Choi (2001) birinci nesil birim kök testleri kullanılacaktır.

Tablo 4: Birinci Nesil Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Finansal Oranlar	**Maddala&Wu Test**		**Im, Pesaran & Shin Test**		**Choi Test**	
	Düzey	**1. Mertebe Fark**	**Düzey**	**1. Mertebe Fark**	**Düzey**	**1. Mertebe Fark**
	Trend+Sabit	**Sabit**	**Trend+Sabit**	**Sabit**	**Trend+Sabit**	**Sabit**
Asit-test oranı	0.178	0.000*	0.182	0.000*	0.213	0.000*
Özsermaye çarpanı oranı	0.191	0.000*	0.214	0.007*	0.256	0.005*
Finansal kaldıraç oranı	0.145	0.025*	0.231	0.019*	0.169	0.011*
Uzun vadeli borç/aktifler oranı	0.160	0.004*	0.166	0.003*	0.152	0.002*
Aktif devir hızı oranı	0.234	0.000*	0.130	0.000*	0.110	0.008*
Alacak devir hızı oranı	0.107	0.000*	0.116	0.000*	0.124	0.000*
Özsermaye karlılığı oranı	0.127	0.009*	0.178	0.001*	0.187	0.002*
PD/DD oranı	0.146	0.015*	0.209	0.003*	0.164	0.014*

*0.05 için durağan değişken

Panel birim kök testleri sonucunda, birinci mertebe fark için değişkenlerin I(1) yani durağan olduğu belirlenmiştir. Bu durumda, analizde birinci mertebe farkları alınarak çalışılacaktır.

2.5. İkinci Nesil Panel Birim Kök Test Sonuçları

Panel verilerinde yatay kesit bağımlılığı varsa, ikinci nesil birim kök testlerini kullanmak daha tutarlı, etkin ve güçlü tahminleme yapılmasını sağlamaktadır. Bu çalışmada yatay kesit bağımlılığı belirlendiği için ikinci nesil birim kök testleri kullanılmalıdır (Özel vd., 2013:168). İkinci nesil birim kök testlerinden CADF kullanılmıştır. Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF testi sonuçları Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5: Panel CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzey		1. Mertebe Fark	
	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
Asit-test oranı	-1.564	-1.189	-8.611*	-8.633*
Özsermaye çarpanı oranı	-1.262	-1.375	-9.723*	-9.042*
Finansal kaldıraç oranı	-1.565	-1.603	-8.451*	-9.113*
Uzun vadeli borç/aktifler oranı	-1.110	-1.225	-6.352*	-7.465*
Aktif devir hızı oranı	-1.056	-1.113	-5.990*	-6.118*
Alacak devir hızı oranı	-1.241	-1.362	-7.454*	-8.203*
Özsermaye karlılığı oranı	-1.364	-1.405	-6.882*	-7.644*
PD/DD oranı	-1.463	-1.599	-6.536*	-7.103*

*0.05 için Ho red, durağan değişken

CADF testlerinde, maksimum gecikme uzunluğu 2 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Sıfır hipotezinin %5 anlamlılık düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Birim kök test sonuçları serilerin düzeyde durağan olmadığını diğer bir ifadeyle birim kök içerdiklerini, değişkenlerin I(1) düzeyinde durağan olduğunu göstermektedir. Bu durumda birinci mertebe farkları alınarak regresyon analizi yapılacaktır.

2.6. Panel Regresyon Tahmin Sonuçları

Panel veri tahmin yöntemleri; havuzlanmış, sabit ve tesadüfî etkilerle gerçekleştirilmektedir. Hangi yöntemin seçileceğinin belirlenmesi için ön testlere ihtiyaç vardır (Baltagi, 2005:78). Panel regresyon tahmin süreci için ise, ilk aşamada Chow ve Breush-Pagan (BP) testleri uygulanmaktadır. Chow testi için, H_0 hipotezi havuzlanmış regresyon (pooled) ve H_1 hipotezi sabit etkiler modeli (SEM) iken, BP testi için H_0 hipotezi havuzlanmış regresyon ve H_1 tesadüfi etkiler modeli (TEM)'dir (Bayar & Sezgin, 2017:55).

TABLO 6: PANEL REGRESYON TAHMİN YÖNTEMİ SEÇİM TEST SONUÇLARI

Test	Olasılık (p)	Karar
Chow (F testi)	0.014	H_0 red
BP (X^2 testi)	0.009	H_0 red

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, her iki test için, H_0 hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla, TEM ve SEM modelleri arasında bir seçim yapma gereği duyulmuştur. Bu durumda, Hausman testi yardımıyla iki model için seçim yapılacaktır. Bu testin hipotezleri aşağıda verilmiştir ve test sonuçları da Tablo 7'de sunulmuştur.

H_0 : Tesadüfi etki var (TEM)

H_1 : Tesadüfi etki yok (SEM)

TABLO 7: HAUSMAN TESTİ SONUÇLARI

Test Özeti	Ki-kare İstatistiği	Ki-kare s.d.	Olasılık (p)
Cross-section random	473.892	2	0.001
Period random	388.219	2	0.004
Cross-section and period random	345.726	2	0.000

Yapılan Hausman test sonuçlarına göre, H_1 hipotezi kabul edilerek, SEM modeline karar verilmiştir. Ayrıca bu model analiz edilirken, farklı çözüm algoritmaları denenmiş ve toplam hata karesi en küçük değeri veren, *"Cross section SUR algoritması"* ile çalışılmıştır.

TABLO 8: PANEL REGRESYON TAHMİN SONUÇLARI

Bağımlı Değişken: F(PD/DD)				
Yöntem: Panel EGLS (çift yönlü sabit etkiler)				
Örneklem: 2010.Q2 - 2020.Q3				
Yatay Kesit Sayısı: 18				
Toplam Panel Gözlem (Dengeli) Sayısı: 756				
Oranlar	**Katsayı**	**Std. Hata**	**t-istatiği**	**Olasılık**
F(Asit-test oranı)	0.020379	0.003856	5.284846	0.0000*
F(Özsermaye çarpanı)	0.354088	0.019124	18.51498	0.0000*
F(Kaldıraç oranı)	0.421990	0.128100	3.294222	0.0012*
F(Uzun vadeli borçlar/aktifler)	0.191556	0.061033	3.138550	0.0020*
F(Aktif devir hızı)	0.065156	0.103098	0.631984	0.5283
F(Alacak devir hızı)	0.018778	0.014422	1.302074	0.1947
F(Özsermaye karlılığı	0.554166	0.052033	10.65027	0.0000*
Sabit	0.031975	0.008895	3.594652	0.0004*
R^2 = 0.874 F_{ist} = 34.67 F(p) = 0.000 DW = 2.12 **Wooldridge (p)=0.217; Greene Heteroskedasticity Test (p)=0.362**				

*0.05 düzeyinde anlamlı değişken, "F" gösterimi 1.mertebe farkı belirtmektedir.

Regresyon çıktılarında görüleceği üzere, bağımsız değişkenler, PD/DD değişkenini %87.4 açıklama gücüne sahiptir. Ayrıca, aktif devir hızı ve alacak devir hızı değişkenleri PD/DD oranı için istatistik anlamlı değildir. Anlamlı çıkan panel regresyon tahmin sonuçları katsayı büyüklüklerine göre kısaca şöyle sıralanmıştır:

- Anlamlı değişkenlerde en büyük etki özsermaye karlılığında olmuştur. Özsermaye karlılığı 1 birim arttığında, PD/DD değişkeni 0.554 birim artmıştır.
- Kaldıraç oranı 1 birim arttığında, PD/DD değişkeni 0.421 birim artmıştır.
- Özsermaye çarpanı 1 birim artığında, PD/DD oranı 0.354 birim artış göstermiştir.
- Uzun vadeli borçlar/aktifler 1 birim arttığında, PD/DD oranı 0.191 birim artış göstermiştir.
- Asit test oranı 1 birim arttığında, PD/DD oranı 0.020 birim artış göstermiştir.

Modelin varsayımlarının testi için Wooldridge (2002) otokorelasyon testi uygulanmış, otokorelasyon olmadığı tespit edilmiştir. Greene heteroskedasite testi sonucunda

homoskedasite varlığı belirlenmiştir. Varsayımların sağlandığı model sonuçlarının yorumlanır özellikte olduğu görülmüştür.

4. SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, ülkemizde önemli bir yeri olan gayrimenkul ve inşaat sektörünün temel yapı taşı haline gelen GYO'ların bilançolarından elde edilen finansal oranların, borsa performansları üzerindeki etkisinin, panel regresyon analizi yardımıyla ortaya konulmasıdır. Analiz sonucunda, borsa performansı göstergesi olan PD/DD üzerinde en çok özsermaye karlılığı, kaldıraç oranı, özsermaye çarpanı, uzun vadeli borçlar/aktifler ve asit-test oranı anlamlı değişken olarak elde edilmiştir. Aktif devir hızı ve alacak devir hızı değişkenleri PD/DD oranı için istatistik anlamlı değildir.

Özsermaye karlılığının en etkili finansal oran çıkması, GYO'lara yatırım yapan kişilerin, firmaların borçlanmaları ve/veya borçlanabilmeleri karşısında yeni projeler yapmalarını, yaptıkları yeni projelerle de firmanın piyasa değerini arttıracağını beklediğini ortaya koymaktadır. GYO'ların ne kadar az özkaynak kullanılarak, başka bir deyişle ne kadar fazla borçlanılarak faaliyetler sürdürülürse PD/DD oranının arttığı görülmektedir. Burada da kaldıraç etkisi ön plana çıkmaktadır. GYO'lar büyük projeler yapmaktadır. Bu projelerin finansmanı tek başına özkaynaklarla karşılanamamaktadır. Bunun için firmalar dış kaynağa yönelmektedir. Ne kadar fazla dış finansman kullanma imkânı varsa, o kadar büyük proje yapma ve sonuç olarak biten her büyük projede de firmaların piyasa performansının artacağı beklentisi oluşmaktadır.

GYO yatırımcıları, faaliyet konusunun yıllar içinde bitecek ve büyük miktarda finansman gerektiren işler olduğunu bildiğinden, borçlanma ile daha büyük yatırımlar yapılabileceğini düşünmektedir. Daha büyük yatırımların yapılması sonucunda, GYO'ların daha fazla proje bitirmesi ve sonuç olarak şirket değerinin, şirketin portföyünde bulunan gayrimenkullerin değerlenmesi ile sağlanacağı beklenmektedir. Bu nedenle aktifler içinde uzun vadeli borçların artması PD/DD oranını arttırıcı yönde etkili çıkmıştır. Özkaynak karlılığının ve özsermaye çarpanı bağımsız değişkenlerinin yükselmesi piyasa değeri/defter değerini artırmaktadır. Asit-test oranının anlamlı oluşu, bir kriz geliştiğinde firmaların kısa vadeli borç ödeme gücünün yüksek olmasının, firmaların hisse performanslarını olumlu etkilediği sonucuna götürmektedir.

Modelde devir hızları ile ilgili değişkenlerin GYO hisse performansı açısından anlamlı olmadığı belirlenmiştir. GYO'lar yıllar sürebilen inşaat işleri ve büyük projelerle uğraşmaktadır, devir hızları/faaliyet döngülerinin sektör açısından bir öncelik olmaması bu durumda normal algılanmaktadır. Yatırımlar için elde fazladan likit bulundurmak, uzun sürede biten inşaatlardaki ofis, işyeri stoklarının yıllar içinde satılacağının beklenmesi nedeniyle yatırımcılar tarafından bu oranın önemsenmediği söylenebilir.

GYO'ların Borsa İstanbul'da yeteri kadar talep yaratamadığı ve bu nedenle derinlik ve genişlik açısından görece olarak sığ bir piyasa olduğu gerçeği değişmemiştir. Gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkelerde sermaye yatırımları da yeterince olgunlaşamadığından finans kaynağı bulmada ve alternatif sermaye piyasası araçları geliştirmekte sorunlar yaşanmaktadır. Oysa, bir ülkenin itici gücünü finans sektörü oluşturmakta, tasarruf sahiplerinin birikimleri ekonomiye kazandırılmaya çalışılmaktadır. Dünyanın her yerinde gayrimenkul ile ilgili

sektörlerin ekonomi içindeki ağırlığı çok büyüktür. Bu değerli yatırım araçlarından faydalanabilmek amacıyla, ülkemizde gayrimenkule dayalı finansal araçlar çeşitlendirilmeye gidilmelidir.

KAYNAKLAR

Akkaya, K. Ö. (2010). Kamu-Özel Sektör İşbirlikleri ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarıyla İlişkisi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Ambrose, B. & Linneman, P. (2001). REIT organizational structure and operating characteristics. *Journal of Real Estate Research*, 21(3), 141-162.

Aras, G. (2000). Türk sermaye piyasasında gayrimenkul yatırım ortaklıkları üzerine bir değerlendirme, *İktisat Dergisi*, 1(1), 67-77.

Bahtiyar, M. (1999). Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Kuruluş ve Faaliyete Geçiş Esasları, Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş günü Armağanı, İstanbul: İ. Ü. Yayınevi.

Baltagi, B. H. (2005). Econometric Analysis of Panel Data. New York: John Wiley and Sons Pbc.

Bayar, Y. ve Sezgin, F. H. (2017). Trade openness, inequality and poverty in latin american countries, *Ekonomika*, 96(1), 47-57.

Bley, J., & Olson, D. (2005). An analysis of relative return behavior: REITs vs. stocks. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 9(2), 71-88.

Brueggman, W. B & Fisher, J. D. (2011). Real Estate Finance and Investments, 4nd edn, New York: McGrawhill Pbc.

Buttimer, R., Hyland, D. C., & Sanders, A. B. (2001). The long-run performance of REIT IPOs. *Real Estate Economics*, 33(1), 51-87.

Çıkılı, G. (2010). Türkiye'de Gayrimenkul Sektörü ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Çolak, A & Alıcı, E (2001). Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları A'dan Z'ye, SPK Yayın No: 136, Ankara: SPK Yayını.

Goebel, P. R., Harrison, D. M., Mercer, J. M., & Whitby, R. J. (2013). REIT momentum and characteristic-related REIT returns. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 47(3), 564-581.

Güven, S. (2001). Finansal Risk Yönetimi Çerçevesinde Piyasa Volatilitesinin Tahmini ve Portföy VAR Hesaplamaları, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.

Güven, M., (2012). Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları Hisse Senetlerinin Verimin Etkileyen Faktörler Üzerine İMKB'de Bir Uygulama,

Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

GYODER, (2004). Kırk Soruda Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, https://www.gyoder.org.tr/, (Erişim Tarihi:11.09.2020).

GYODER, (2012). Türkiye ve Dünya Gayrimenkul Sektör Raporu, https://www.gyoder.org.tr/, (Erişim Tarihi:11.09.2020).

Hepşen, A., Berberoğlu, M. G., & Aydın, O. (2017). Real estate investment trusts in turkey: structure, analysis, and strategy. *Journal of Business Economics and Finance*, 191-199.

Hsiao, C. (2003). Analysis of Panel Data, New York: Cambridge University Press.

Kaçıra, B. F. (2009). Gayrimemenkul Yatırım Ortaklıkları. İstanbul: Beta Basım Yayın.

Newell, G., & Osmadi, A. (2010). The development and preliminary performance analysis of Islamic REITs in Malaysia. *Journal of Property Research. 26*(4), 329-347.

Nomer, N.F. (2003). Yatırım Ortaklıkları, İstanbul: Beta Yayınevi.

Olanrele, O. O., Said, R. B., & Bin Daud, M. N. (2014). Dividend based return forecast as benchmark for REIT performance, *OIDA International Journal of Sustainable Development*, 7(10), 93-110.

Ong, T. S., Teh, B. H., & Chong, M. P. (2011). A study on the performance of Malaysian real estate investment trusts from 2005-2010 by using net asset value approach. *International Journal of Economics and Research, 2*(1), 1-15.

Özel, H. A., Sezgin, F. H. & Topkaya, Ö. (2013). Investigation, of economic growth and unemployment relationship for G7 countries using panel regression analysis, *International Journal of Business and Social Science*, 4(6), 162-170.

Sağlam, S., (2015). Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Faaliyetlerini Etkileyen Dışsal Değişkenlerin Araştırılması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Sermaye Piyasası Kurumu (SPK) (2013). Gayrimenkul Yatırım Ortaklığına İlişkin Tebliği, III-48.1, Resmî Gazete, Sayı: 28660.

Teker, M. B. (2000). Sermaye Piyasası Araçları Yoluyla Gayrimenkul Finansmanı ve Yatırımı, Ankara: Nadir Kitapcılık.

Tuncel, K. (1997). Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Türkiye Uygulaması, Sermaye Piyasası Kurulu Yayın No: 105, Ankara: SPK Yayını.

Üreten, A., (2007). Gayrimenkul Değerleme Yöntemleri ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklarında Değer Tespiti, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Wooldridge, J. M. (2010). Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data, Cambridge: MIT Press.

Yetgin, F. (2002). GYO'ların Performans Değerlemesi ve Türkiye Uygulaması. İstanbul: İMKB Yayınları.

ALGILANAN ORGANİZASYONEL DESTEK VE ORGANİZASYONDAKİ OLUMLU SONUÇLARI

Dr. Dilşah Ertop
Yeditepe Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme
ertopdilsah@gmail.com

ÖZET: Organizasyonel destek çalışanların katkılarını ve isteklerini organizasyonların dikkate alacağına dair inançtır. Araştırmalara göre organizasyonel desteğin olumlu sonuçları vardır. Organizasyonel destek güvenli , pozitif bir iş atmosferi sağlar. Çalışanlar yöneticileri ile olan ilişkilerine göre organizasyonel desteği algılar. Çalışanlar organizasyonel desteğe daha çok çaba, bağlılık ve kurumsal vatandaşlık davranışı ile karşılık verirler.
Anahtar Kelimeler: organizasyonel destek, sonuçlar

PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND ITS POSITIVE OUTCOMES AT ORGANIZATIONS

ABSTRACT: Organizational support is about an employees' beliefs about the organization values their contributions and cares about their well-being. Research about organizational support has long history.According to research, organizational support leads to some variety of positive work outcomes Organizational support provides a secure, positive environment and a caring work atmosphere. Employees form the beliefs of organizational support based on the relationship with their supervisors The employees respond to such behaviour with increased effort, citizenship behaviours, and engagement
Key Words: organizational support , outcomes

GİRİŞ

İnsanlar hayatta desteklendiklerini hissederlerse mutlu olurlar.Çalışanların hayatlarının büyük bir bölümü işyerlerinde geçtiği için organizasyon tarafından desteklenmeleri büyük önem taşımaktadır (Pekkan ve Çalışkan,2917:21). Algılanan organizasyonel destek, bir çalışanın organizasyonun katkılarına ne kadar değer verdiği ve refahını ne kadar önemsediğine dair inancıdır (Eisenberger,1986).

Organizasyonların amaçlarına ulaşmalarında çalışanların örgüte bağlılıklarına ve yüksek performanslarına ihtiyaçları vardır. Bu durum ancak organizasyonun çalışana destek vermesine , çalışanın da bunu algılamasına bağlıdır. Bu çalışmada hedeflenen algılanan organizasyonel desteğin organizasyondaki olumlu sonuçlarını ortaya çıkarmaktır.

1. Algılanan organizasyonel destek

Algılanan organizasyonel destek , çalışanların organizasyonlarının onlara nasıl katkı sağladığı ve refahlarını nasıl etkilediklerine dair inancıdır. Çalışanın organizasyonda yaşadığı deneyimler bu inancı geliştirir (Rhoades,Eisenberger ve Armeli,2001:825). Organizasyon tarafından sağlanan destek,temin edilen kaynaklar, insan kaynakları uygulamaları , çalışanların verimli çalışmalarına destek sağlamaktadır (Söderlund ve Bredin,2007:816). Düzenli olarak organizasyonel destek görmek çalışanların en doğru

kararı almalarını ve geri bildirimlerle yanlışlarını düzeltmelerini sağlar (Marchington ve Whittaker,2003:251). Çalışanlarına değerli olduğunu hissettiren onların istek ve beklentilerini dikkate alan organizasyonlar destekleyici organizasyonlardır (Tetrick ve Shore,1991:637). Organizasyonel desteğin hem organizasyona hemde çalışana olumlu katkıları vardır. Çalışanın iş memnuniyetinin artması bu olumlu katkılardan biridir (Griffeth,Shore,Allen,2003:100). Çalışanlar algıladıkları organizasyonel destek üzerinden organizasyonun ve yöneticilerinin kendilerine verdikleri değeri değerlendirirler(Sowa,Eisenberger,Hutchison,Huntington,1986:501).Algılanan organizasyonel destek, çalışanların üst yönetim tarafından ödüllendirme beklediği sosyal bir süreçtir (Adis,2015). Karşılıklılık ilkesi çerçevesinde çalışanın organizasyona verdiği emek çerçevesinde organizasyonunda çalışanı maddi ve manevi olarak desteklemesidir (Kanbur,2016:446). Çalışanlar organizasyonel destek gördüklerinde zor durumlarda kaldıklarında organizasyon tarafından destekleneceklerini bilirler. Organizasyonel destek alamayan çalışanlar çoğu zaman organizasyon ayrılmaya meyillidirler (Kaya,2013:4).

1.1. Algılanan Organizasyonel Destek ve Bireysel Kariyer Yönetimi

Organizasyonel destek bireysel kariyer yönetiminin öncüllerindendir (Sturges,2010). Çalışanlar organizasyonel tanınma gibi organizasyonel destek alırlarsa , organizasyonun onları önemsediğine inanırlar , bu da bireysel kariyer yönetimlerini destekler (Sturges,2010). Çalışanların organizasyonel destek kapsamında eğitim, kariyer danışmanlığı , mentorluk desteği almaları kariyer yönetimlerinde proaktif rol almalarını artırır(Raabei 2007).

1.2. Algılanan Organizasyonel Destek ve Güçlendirme

Organizasyonun çalışanlara güçlerini artırmaları konusunda yardımcı olması da destek türlerinden biridir (Keenan ve Mostert,2013).Çalışanlara güçlerini artırmak konusunda destek verilmesi çalışanların öz yeterlilik hislerini besler(van Woerkom et al.2016b).

Organizasyonlarda güçlerini kullanmaları resmi ve gayri resmi politikalar, uygulamalar ve prosedürlerle desteklenen çalışanlar , işte yenilik yapmaya diğer çalışanlara göre daha fazla gönüllüdürler(Meyers,2015).

1.3. Algılanan Organizasyonel Destek ve Lider-Üye Etkileşimi

Algılanan organizasyonel desteğin temeli sosyal değişim teorisine dayanır (Eryeşil, Öztürk,s.128). Karşılıklılık ilkesi gereğince destek gören çalışanlar bu duruma örgütsel refahı artırmaya yönelik davranışlarla karşılık vermeye çalışırlar (Eisenberger ve Rhoades,2002). Lider-üye etkileşiminin algılanan örgütsel destek üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

1.4. Algılanan Organizasyonel Destek ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Organizasyonel destek gören çalışanlar , karşılıklılık ilkesi çerçevesinde örgüte bağlılıklarını göstermek için örgütsel vatandaşlık davranışı sergilerler (Bolat,2008) .

Lider-üye etkileşimi çerçevesinde, liderleri tarafından destek gören, iyi ilişkileri olan çalışanlar daha fazla örgütsel vatandaşlık davranışı sergilerler (Settoon,1996).

1.5. Algılanan Organizasyonel Destek ve Bilgi Paylaşımı

Algınan organizasyonel destek çalışanların bilgi paylaşımı davranışını etkiler(Yang,2009).

Çalışanların örgütün destek anlamında yararlı eylemlerine bilgi paylaşımı davranışları sergileyerek karşılık verirler(Bartol,2009).

Sosyal değişim teorisi çerçevesinde çalışanların örgüte katkıda bulunabilmesinin yollarından biri diğer çalışanlarla değerli bilgileri paylaşmalarıdır (Wang ve Noe,2010).

Organizasyonlarından destek alan çalışanlar bilgi ve tecrübelerini diğer çalışanlarla paylaşmaya daha gönüllüdürler.

1.6. Algılanan Organizasyonel Destek ve Organizasyonel Güven

Algılanan organizasyonel destek ile organizasyonel güven arasında pozitif bir ilişki vardır (Bartol, 2009).

Çalışanlar organizasyonun onları destekledikleri anladıklarında organizasyona daha fazla güven duyarlar (Eisenberger,1990).

1.7. Algılanan Organizasyonel Destek ve Çalışan Ekolojik Sürdürülebilirlik Girişimleri

Örgütlerin çalışanlara fırsatlar sunması ve kararları almak konusunda özerklik vermesi çalışanların destek algısını ve sürdürülebilirlik girişimlerini artırır.

Çalışanların sürdürülebilirlik girişimleri ekolojik sürdürülebilirliğe saygılı davranmaları ve katkıda bulunmalarıdır.

Ekolojik sürdürülebilirlik davranışlarına kirliliği önlemek ,su tüketimini azaltmak, geri dönüşümü artırmak, enerji tüketimini azaltmak ve kurumsal yeşillendirme projelerine destek olmak gösterilebilinir (Raineri,2016).

Organizasyonel destek gören çalışanlar, ekolojik sürdürülebilirlik girişimlerini artırırlar(Organ,2006).

1.8. Algılanan Organizasyonel Destek ve Psikolojik Sermaye

Organizasyonel destek gören çalışanların psikolojik sermayesi fazladır (Luthans,2008).

Organizasyonel destek gören ve güvenli bir iş atmosferinde olan çalışanların esneklikleri daha yüksektir. İşlerde bir aksilik olduğu zaman sakin davranıp işin gidişatını daha olumlu yöne çevirme yetenekleri yüksektir.

1.9. Algılanan Organizasyonel Destek ve Anlamlı İş

İşi daha anlamlı bulmaya yol açan faktörler çalışana özerklik,bağımsızlık sağlanması,yeteneklerini geliştirme konusunda destek verilmesi, iyi ücret verilmesi, morallerinin iyi olması konusunda desteklenmeleridir (Bowie,1998).

Organizasyonel destek gören çalışanlar işlerini daha anlamlı bulurlar.

1.10. Algılanan Organizasyonel Destek ve İş Memnuniyeti

Çalışanların örgütün desteğini algılaması, çabalarının örgütün hedeflerine uygun olduğu ve ödüllendirilecekleri beklentisini artırmaktadır.

Organizasyonlar, çalışanlarıyla büyük bir ilgiyle ilgilendiklerinde ve onlara odaklandıklarında örgütün onlara değer verdiği mesajını iletirler, böylece çalışanların iş memnuniyeti ve organizasyona karşı olumlu tutumları artar (Kaffashpor et al.,2017).

Çalışanlar yöneticilerin davranışlarını adil bulduklarında ve yöneticilerin kararlarında onları dikkate aldıklarına inandıklarında işlerinden daha memnun olurlar(Mahmoudi,2017).

1.11. Algılanan Organizasyonel Destek ve Örgütsel Bağlılık

Algılanan organizasyonel desteğin örgütsel bağlılık üzerinde genel olarak çok büyük etkisi vardır (Eisenberger,2001).

Çalışanların algıladıkları organizasyonel destek seviyesi yüksek olduğunda , liderleriyle iletişimleri, iş memnuniyetleri ve örgütsel bağlılıkları daha yüksektir.

1.12. Algılanan Organizasyonel Destek ve Yıkıcı Liderlik

Yıkıcı liderlik çalışanların liderle ilgili adaletsizlik, görevi ve kaynakları kötüye kullanma, çalışanları sömürme gibi olumsuz algılarıdır(Zhang et al.,2019).

Algılanan organizasyonel destek ile yıkıcı liderlik arasında olumsuz bir ilişki vardır (Xu et al.,2018).

Organizasyonlar çalışanları liderler aracılığıyla değerlendirirler (Shoss et al.,2013).
Liderlerin organizasyonda kaynaklar üzerinde kontrolleri vardır (Lian et al.,2012). Dahası liderler çalışanlar için rol model, rehberlik alınacak kişi veya ilham kaynağı olarak görülürler(Harris et al.,2011).
Sonuç olarak , bir liderin çalışanlarına karşı olumlu davranışları algılanan organizasyonel desteği yükseltir(Rhoades et al.,2001). Yıkıcı liderlikte tam tersi olarak algılanan organizasyonel desteği düşürür ve zarar verir (Lian et al.2012).

1.13. Algılanan Organizasyonel Destek ve İşe Gömülmüşlük

Gömülmüşlük ,Granovetter tarafından 1985 yılında ortaya atılmış bir kavramdır.Organizasyon açısından değerlendirildiğinde gömülmüşlük çalışanın organizasyonda kalma veya ayrılma niyeti ile ilişklidir (Sablynski,2004).İşe gömülmüşlük çalışanın kendiyle işi arasında kurduğu bağdır.
İşe gömülmüşlük çalışanın işi bırakmasını engelleyici kuvvetlerdir (Yao et al,2004). Çalışanın işiyle bütünleşmesi ve devam etmesini açıklayan kavramdır(Harman,2016). Çalışanın iş değişikliği eğilimleri ile ilgili bir atalet veya sıkışıklık durumunu temsil eder.
Ekstra rol davranışı kuramı,örgütsel destek kuramı, Blau'nun sosyal mübadele kuramı algılanan organizasyonel destek ile işe gömülmüşlük arasındaki ilişkiyi açıklar. Ekstra rol davranışı kuramı çalışanların gönüllü olarak organizasyonun çıkarlarını destekleyici rol ötesi davranışlarda bulunmalarıdır (Çetin ve Fıkırkoca,2010:43). Örgütsel destek kuramı, örgütün çalışanlara verdiği destek neticesinde çalışanlarında örgütün kazancına yönelik davranışlarda bulunmasıdır (Duygulu, Çıraklar ve Mohan,2008:109).
Bireylerin katkılarının ileride kendilerine döneceği beklentileri sosyal mübadele kuramıdır (Cook ve Rice,2003:55). 500 kişiden fazla çalışan ile yapılan bir araştırmada (Allen ve Shanock,2012) algılanan organizasyonel desteğin işe gömülmüşlüğü anlamlı ve olumlu bir şekilde etkilediği saptanmıştır.
Algılanan organizasyonel desteğin işe gömülmüşlükle pozitif bir ilişkisi vardır. Algılanan organizasyonel destek ile işe gömülmüşlük arasında olumlu bir ilişki vardır (Nguyen,2017). Azaltılmış organizasyonel destek çalışanların organizasyonda kalmak konusunda cesaretini kıracak ve işe gömülmüşlüklerini azaltacaktır.
Algılanan organizasyonel destek işe gömülmüşlüğü artırıp işten ayrılma niyetini azaltır (Şanlı,2016:69).

1.14. Algılanan Organizasyonel Destek ve İşte Dışlanma

Algılanan organizasyonel destek stres faktörlerini kısıtlar.
İşyerinde dışlanan çalışanlara organizasyonel destek ilgili gerekli kaynaklara ulaşmaları konusunda yardımcı olur. Kişisel izin ve esnek çalışma saatleri gibi politikalar işte dışlanmış çalışanlara dışlandıkları ortamdan uzaklaşma fırsatı sunar. Algınan organizasyonel destek işte dışlanmanın etkisini azaltır.

1.15. Algılanan Organizasyonel Destek ve Yaratıcılık

Algılanan organizasyonel destek çalışanların organizasyondaki yaratıcı performansına katkıda bulunur (Csikzenthimihaly,1988). Algılanan organizasyonel destek kültürel bir sistem aracılığıyla sosyakültürel bağlamda yaratıcılığı destekler. Liderlik ve organizasyonel kaynaklar gibi sosyal destekleyici çevreler çalışanların organizasyonel desteği algılamalarını ve yaratıcı performansa odaklanmalarını sağlar (Caniels et al,2014). Yaratıcılığı desteklenen çalışanlar yaratıcı çalışmalar ve yenilikler yapmaya daha isteklidirler. Çünkü bu çalışanların işbirliği ve takım destekleri fazladır (Amabile,1995).

1.16. Algılanan Organizasyonel Destek ve Hizmetkar Liderlik

Organizasyonel liderler genellikle örgüt içinde politikaları şekillendiren kararlardan sorumlu oldukları için,şirketin yönünü ve personele muamelesini etkileyen prosedürleri belirledikleri için algılanan organizasyonel desteğin birincil kaynaklarıdır (Hayton et al,2012).

Güçlendirme, hesap verebilirlik, geri adım atma, tevazu,özgünlük,cesaret,kişilerarası kabul ve idare hizmetkar liderliğin boyutlarıdır (Nuijten,2011).

Hizmetkar liderlik ve organizasyonel destek arasında pozitif bir ilişki vardır (Huning,Hurt,Frieder, 2020).

1.17. Algılanan Organizasyonel Destek ve Kişi -İş Uyumu

Organizasyolarda çalışan verimliliği ancak kişi-iş uyumu olduğunda sağlanabilir.İşin gerektirdiği yeteneklerle bireyin sahip olduğu yeteneklerin uyumu kişi-iş uyumudur (Sekiguchi,2004:184). Kişi-iş uyumu olduğu zaman motivasyon düzeyinde , performans düzeyinde artış,iş memnuniyeti , örgütsel adanmışlık sağlanır (Yazıcı,2008,s.10-11). Kişi-iş uyumu olmayan çalışanların hata yapma olasılıkları ve stres seviyeleri yüksektir (Yener ve Kılıç,2015:163).

Günümüzde teknolojinin gelişmesiyle iş gereklilikleri de farklılaşmıştır.

Organizasyonlar iş gerekliliklerinin değişmesiyle çalışan iş uyumu sağlamak adına çalışanlara organizasyonel destek (geliştirme , güçlendirme, eğitim) sağlamalıdırlar. Bir araştırmada algılanan organizasyonel destek ile kişi-iş uyumu arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır (Cable ve DeRue,2002). Aynı şekilde 170 çalışan ile bir fast-food işletmesinde gerçekleştirilen bir çalışmada algılanan örgütsel destek ile kişi -iş uyumu arasında olumlu ve güçlü bir ilişki vardır (Farrell ve Oczowski,2009).

1.18. Algılanan Organizasyonel Destek , Ahlaki Kopukluk ve İş Güvensizliği

İş güvensizliği tehdidi çalışanların ahlaki bağlarının kopmasına yol açmaktadır. Ahlaki kopukluk çalışanların etik dışı davranışlarda bulunmalarıdır (Bandura,1990,2002).İş güvensizliğinin de etik dışı davranışlara yol açtığı saptanmıştır. Algılanan organizasyonel destek iş güvensizliği hissini azaltır.Organizasyonları tarafından desteklenen çalışanlar kaynaklara daha kolay ulaşırlar ve iş güvensizliği tehdidiyle daha kolay başa çıkarlar. Aynı zamanda destek gören çalışanların sosyal değişim ilişkisinin ihlaline ve iş güvensizliğine duyarlılıkları daha yüksektir. Kaynakların korunması teorisine (Hobfoll,1989) göre,çalışanlar kaynakları arama,koruma ve elde tutma konusunda motive edilir.Bu tür kaynaklar nesneler (örneğin bir ev), kişisel özellikler (örneğin öz yeterlilik),koşullar (örneğin kıdem, görev süresi) veya enerjiler (örneğin zaman,para veya bilgi) olabilir. Potansiyel veya filli kaynakların kaybı iş güvensizliği ile birlikte çalışanlar için tehdit olarak görülür. Kaynakların korunması teorisine göre organizasyonel destek , çalışanlar tarafından iş tehdidine karşı bir kaynak olarak değerlendirilir. Organizasyonel destek çalışanların iş tehdidiyle daha iyi başa çıkmalarını sağlar. Algılanan organizasyonel destek sayesinde çalışanlar iş tehdinin şiddetini daha az tecrübe ederler , daha az kasıtlı ve kişisel olarak algılama eğiliminde olurlar. Aksine iş tehdidini organizasyonun kontrolü dışındaki dış koşullar olarak algılarlar (Bal et al.,2010.,Morrison and Robinson,1997., Turnley and Feldman,1999). Algılanan organizasyonel destek seviyesi yüksek olan çalışanlar ahlaki kopukluğa ve iş güvensizliğine daha az eğilim gösterirler.

1.19. Algılanan Organizasyonel Destek ve Etik Liderlik

Araştırmacılar etik liderlik ile çalışanların ekstra rol davranışları arasında pozitif bir ilişki bulmuştur (Mayer et al.,2009;Newman et al.,2014; Walumbwa et al.2011). Etik liderlik algılanan organizasyonel desteği, çalışan performansını ve çalışan örgütsel vatandaşlık davranışını olumlu etkiler.

Görev yönelimi,çalışanların başkalarına hizmet etmek ve sadakatle desteklemek için gönüllü yönelimleridir (Hannah et al,2014,p.220).Görev yönelimi çalışanların işyerinde kendi ahlaki değerlerine göre nasıl davrandıkları ile ilgilidir.

Görev yönelimi algılanan organizasyonel desteğin bir öncülüdür ve iş performansını ve örgütsel vatandaşlık davranışını etkiler. Çalışanlar organizasyon tarafından desteklendiklerinde organizasyon ve takımlarını ekstra rol davranışlarıyla desteklemeye gönüllüdürler. İş performansını ve örgütsel vatandaşlık davranışını artıran algılanan organizasyonel destek bir etik liderin varlığıyla güçlenir. Etik liderlik olduğunda algılanan organizasyonel desteğin çalışan olumlu davranışları üzerindeki etkisi daha fazladır.

Etik liderler tarafından sunulan rol modelleme ve tavsiye,organizasyon tarafından kendilerine gösterilen desteğe cevaben göstermeleri gereken davranışlar hakkında rehberlik sağlar. Etik liderler algılanan organizasyonel desteği güçlendirerek çalışanların görev yönelimlerini ,iş performanslarını ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını artırırlar. Çalışanların etik liderlerden gördükleri adil ve şefkatli muamele sonucunda aynı şekilde karşılık vermek isteyeceklerdir(Brown et al.,2005).Çalışanlar organizasyon tarafından görülen bir desteğe ahlaki bir davranışla karşılık vermeye meyillidirler (Gouldner,1960). Bu da etik lider tarafından artırılır (Mayer et al.,2009). Etik liderler çalışanları, organizasyonel desteğe, organizasyona ve takıma sadık kalarak , destekleyerek , organizayonel misyon ve amaçlara ulaşmak için ekstra çaba sarfederek , ahlaki ilkelere ve değerlere sadık kalarak karşılık vermeleri konusunda teşvik eder ve rol model olurlar (Hannah et al.,2014).

2. SONUÇ

Algılanan organizasyonel destek ve psikolojik güçlendirme *bireysel kariyer yönetimini* olumlu etkiler.

Organizasyonun çalışanı destek anlamında tanıması, onaylanma,çalışanların ait olma ve kendine güven gibi sosyo-ekonomik ihtiyaçlarını karşılar (Shore and Shore,1995).

Organizasyonel destek alan çalışanların iş performansları artar (Chang et al.,2012).

Organizasyonel destek işe bağlılığı artırır (Stander ve Moster, 2013).

Organizasyonel destek hayattan memnuniyeti artırır (Meyers et al.2019) ve iş yerinde devamsızlığı azaltır (van Woerkom et al.2016c).

Destek gören çalışanların verimliliği artar (Stander et al.2014). Yenilikçi davranışı artırır (Meyers,2015).Algılanan örgütsel destek çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışlarını artırır(Bolat, 2008). Çalışanların bilgi paylaşımını artırır (Bartol,2009). Algılanan organizasyonel destek organizasyona güveni artırır (Eisenberger, 1990). Çalışanların ekolojik sürdürülebilirlik girişimlerini artırır (Organ,2006).Çalışanların esnekliğini artırır (Luthans,2006).

Organizasyonlarının destekleyici olduğunu hisseden çalışanlar güçsüzlük algısı azaldıkça yabancılaşma hissini daha az hissederler (Parker ve Price,1994). Organizasyonel destek çalışanların işi daha anlamlı bulmalarını sağlar. İş memnuniyetini artırır (Kaffashpor et al.,2017).Algılanan organizasyonel destek örtgüsel bağlılığı artırır (Eisenberger, 2001). Çalışanlar algıladıkları organizasyonel desteğe işe gömülmüşlükle karşılık verirler. İşte dışlanmanın çalışanlar üzerindeki olumsuz etkisini azaltır. Çalışanların algıladıkları organizasyonel destek yaratıcı performanslarını artırır.

KAYNAKÇA:

Yogalakshmi, A. J.,Suganthi,L (2020,February). Impact of perceived organizational support and psychological empowerment on affective commitment:Mediation role of individual career self managemet, *Current Psychology*, 39, 885-899.

Ding, He.,Yu,Enhai.,Li,Yanbin. (2020, August). Core self evaluation,perceived organizational support for strengths and job performance:testing a mediation model, *Current Psychology*.

Yılmaz, Sefer.,Atakay,Özlem(2020). Lider-üye etkileşiminin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkisinde algılanan örgütsel desteğin aracılık rolü:bir zincir perakende işletmesi üzerine araştırma, *Ç.Ü.Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29 (3), 159-175.

Shateri, Karim., Hayat,A.Ali. (2020, September). Investigating the mediating role of organizational trust in the relationship between perceived organizational support and knowledge sharing, *Knowledge management and e-learning*, 12 (3), 298-314.

Bhatnagar, Jyonatsa., Aggarwal,Pranati (2020, June). Meaningful work as a mediator between perceived organizational support for environment and employee eco-initiatives,psychological capital and alienation, *Employee Relations The International Journal*, 42 (6), 1487-1511.

Asgari, Ali., Mezginejad,Somayeh. (2020). The role of leadership styles in organizational citixenship behavior through the mediation of perceived organizational support and job satisfaction, *Innovar*, 30 (75), 87-98.

Xin, Wan.,Tong,Liu.,Yiewen,Chen. (2027). "IEEE 19 th of International Conference on e-health Networking,Applications and services , University of Chinese Academy of Sciences, Department of pschology. December 2.

Dirican, Ayşe., Erdil,Oya (2020, April). Linking abusive supervision to job embededness: the mediating role of perceived organizational support, *Current Psychology*.

Choi, Youngkeun. (2020, Mayl). A study of the influence of workplace ostracism on employees' performance:moderating effect of perceived organizational support , *European Journal of Management and Business Economics*, 29 (3), 333-345.

Yoon, K.Sun., Kim,H.Jae., Park,E.Jung.,Kim,J.Chan., Song,H.Ji (2020, January). Creativity and knowledge creation:the moderated mediating effect of perceived organizational support pn psychological ownership, *European Journal of Training and Development*, 44 (67), 743-760.

Mazioğlu, Volkan.,Kanbur,Engin (2020, Nisan). Algılanan örgütsel desteğin işe gömülmüşlük üzerine etkisi :Kişi-iş uyumunun aracılık rolü, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (2), 1639-1654.

Sekiguchi, T. (2004). Person-organization fit and person-job fit in employee selection:a review of the literature, *Osaka Keidu Ronshu*, 54(6), 179-196.

Kılıç,K.C., Yener,D. (2015). Birey-örgüt ve birey-iş uyumunun çalışanların iş tutumlarına etkisi:Adana ilinde bankacılık sektöründe çalışanlar üzerine bir araştırma, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24 (1), 161-174.

Cable, D.M., DeRue,D.S. (2002). The convergent and discriminant validity of subjective fit perceptions, *Journal of Applied Psychology*, 87 (5), 875-884.

Farrell, M. A.,Oczkowski,E. (2009). Service worker customer orientation,organisation/job fit and perceived organisational support, *Journal of Strategic Marketing*, 17 (2), 149-167.

Çetin, F.,Fikırkoca,A. (2010). Rol ötesi olumlu davranışlar kişisel tutum ve faktörlerle öngörülebilir mi?, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65 (4), 41-66.

Duygulu, E. , Çıraklar,N.,Mohan,Y. (2008). Algılanan örgütsel destek,işe bağlılık ve iş doyumunun örgütsel bağlılık üzerine etkisi, *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(6), 108-128.

Cook, K. S.,Rice,E. (2003). Social Exchange Theory, *Handbook of Social Psychology*, 53-76,New York Kluwer.

Allen, D.G.,Shanock,L.R. (2013). Perceived organizational support and embededness as key mechanisms connecting socialization tactics to commitment and turnover among new employees, *Journal of Organizational Behavior*, 34 (3), 350-369.

Şanlı, S. C. (2016). İşgören avukatlığı ve algılanan örgütsel desteğin çalışanların işe gömülmüşlük ve işten ayrılma niyeti üzerine etkisi:otel çalışanları üzerine bir araştırma. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Mersin Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü,Mersin.

Rhoades, L.,Eisenberger,R.,Armeli,S. (2001). Affective commitment to the organization:the contribution of perceived organizational support, *Journal of Applied Psychology*, 86 (5), 825-836.

Bredin, K., Söderlund,J.(2007). Reconceptualizing line management in Project based organisations, *Personal Review*, 36 (5), 818-833.

Whittaker, S.,Marchington,M. (2003). Devolving HR responsibility to the line threat,oppurtunity or partnership?, *Employee Relations*, 25 (3), 245-261.

Shore, L. M., Tetrick,L.E.(1991). A construct validity study of the survey of perceived organizational support, *Journal of Applied Psychology*, 76, 637-643.

Allen, D.,Shore,L.M.,Griffeth,R.W. (2003). The role of perceived organizational support and supportive human resource practices in the turnover process, *Journal of management*, 29, 99-118.

Eisenberger, R., Huntington,R.,Hutchison,S., Sowa,D.. (1986). Perceived organizational support, *Journal of Appliedpsychology*, 71 (3), 500-507.

Probst, M. Tahira.,Petitta,Laura., Barbaranelli,Claudio., Austin,Christiopher. (2020, Marchl). Safety related moral disengagement in response to job insecurity:counterintuitive effects of perceived organizational and supervisor support, *Journal of Business Ethics*, 162, 343-358.

Bandura, A. (1990). Mechanisms of moral disengament in the exercise of moral agency, *Journal of Moral Education*, 31 (2), 101-119.

Bandura, A. (2016). Moral disengagemet :How people do harm and live with themselves, *New York :Worth Publishers.* ,

Hobfoll, S. E. (1989). Conservation of resources: a new attempt at conceptualizing stress, *American Psychologistis* , 44 (3), 513.

Bal, P. M., Chiaburu,D.S., Jansen,P.G.W.(2010). Psychological contract breach and work performance:is social Exchange a buffer or an intensifier?, *Journal of Managerial Psychology*, 25 (3), 252-273.

Morrison, E. W.,Robbinson,S.L. (1997). When employees feel betrayed:a model of how psychological contract violation develops, *Academy of Management Review*, 22 (1), 226-256.

Turnley, W. H.,Feldman,D.C. (1999). A discrepancy model of psychological contract violations, *Human Resource Management review*, 9, 367-386.

Eva, Nathan.,Newman,Alexander., Miao,Qing., Wang,Dan., Cooper,Brian (2018, June). Anticedentes of duty orientation and follwer work behavior : the interactive effects of perceived organizational support and ethical leadership, *Journal of Business Ethics*, 161, 627-639.

Mayer, D. M., Kuenzi,M., Greenbaum, R., Bardes,M.,Salvador,R. (2009). How does ethical leadership flow?test of a trickle-down model, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 108 (1), 1-13.

Newman, A.,Kiazad,K., Miao,Q.,Cooper,B. (2014). Examining the cognitive and affective trust-based mechanisms underlying the relationship between ethical leadership and organizational citizenship:a case of the head leading the heart?, *Journal of Business Ethics*, 123 (1), 113-123.

Walumbwa, F. O.,Mayer,D.M., Wang,P.,Wang,H.,Workman,K., Christensen,A.L. (2011). Linking ethical leadership to employee performance :the rules of leader-meber exchange,self efficacy, and organizational identification , *Organizational Behavior and Human Resource Processes*, 115 (2), 204-213.

Hannah, S. T.,Jennings,P.L., Bluhm,D., Peng,A.C., Schaubroeck,J.M. (2014). Duty orientation:theoretical development and prelimanary constrcut testing, *Organizational Behavior and Human Decision Processess*, 123(2), 220-238.

Brown, M. E. , Trevino,L.K.,Harrison,D.A.(2005). Ethical leadership:a social leranrning perspective for construct development and testing, *Organizational Behavior and Human Decision processess*, 97 (2), 117-134.

Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity:a prelimanary statement , *American Psychological Review*, 25 (2), 161-178.

THE ROLE OF PERCEIVED RISK AND SERVICE QUALITY ON PURCHASE INTENTION AND WOM THROUGH CONSUMER TRUST IN E-COMMERCE

Dr. Öğretim Üyesi Hüseyin Ekizler
Marmara Üniversitesi / İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü
hekizler@marmara.edu.tr

ABSTRACT: E-commerce has become an important option for companies to sell their products and services through the online platforms, especially during the Covid-19 pandemic. To achieve success on e-commerce channels, companies need to focus on both risk and service quality which help to maintain consumer trust. This study focused on the factors affecting trust and online purchase intentions considering the word of mouth (WOM). The research covers the consumers who are frequently using a specific online shopping platform in Turkey. Through questionnaire surveys 635 consumer data are collected in Google Forms via convenience sampling method. To test the hypotheses, structural equation modeling technique is performed. Consequently, the research results revealed that all the service quality and perceived risk factors have a significant effect on trust. Also, trust is found to have a significant effect on both online purchase intention and two aspects of WOM. Nevertheless, online purchase intention is found to have an insignificant effect on WOM.

Key Words: Online shopping, perceived risk, trust, word of mouth, e-commerce

E-TİCARETTE ALGILANAN RİSK VE HİZMET KALİTESİNİN GÜVEN ARACILIĞIYLA SATIN ALMA NİYETİ VE AĞIZDAN AĞIZA İLETİŞİM ÜZERİNDEKİ ROLÜ

ÖZET: E-ticaret, özellikle Covid-19 salgını ile birlikte şirketlerin ürün ve hizmetlerini çevrimiçi platformlar üzerinden satabilecekleri önemli bir mecra haline gelmiştir. E-ticaret kanallarında başarıya ulaşmak ve tüketici güvenini sürdürmek adına şirketlerin hem tüketicilerin algıladıkları riske hem de kendi hizmet kalitelerine odaklanmaları gerekmektedir. Bu çalışma, ağızdan ağıza iletişimi (WOM) de göz önünde bulundurarak tüketici güvenini ve çevrimiçi satın alma niyetini etkileyen faktörlere odaklanmıştır. Araştırma, Türkiye'de oldukça yoğun şekilde kullanılan bir online platformdan alışveriş yapan tüketicileri kapsamaktadır. Araştırma verileri, oluşturulan anket aracılığı ile Google Forms üzerinden kolayda örnekleme yöntemi ile toplanmış olup, analizlerde toplam 635 tüketici verisi kullanılmıştır. Önerilen hipotezleri test etmek için yapısal eşitlik modeli yöntemi uygulanmıştır. Sonuç olarak, hizmet kalitesi ve algılanan riskin tüm boyutlarının tüketici güveni üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. Ayrıca, tüketici güveninin hem çevrimiçi satın alma niyeti hem de ağızdan ağıza iletişim üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Bununla birlikte, çevrimiçi satın alma niyetinin ağızdan ağıza iletişim üzerindeki anlamlı etkisi ispatlanamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Online alışveriş, algılanan risk, güven, ağızdan ağıza iletişim, e-ticaret

INTRODUCTION

Digital technologies have become one of the most powerful innovations in terms of connecting the humans and companies as well as constituting a new market. As the life become busier, consumers tend to shop online to save time and obtain relevant products in a convenient and cheaper manner. Therefore, various brands in different sectors invest reaching out to consumers and their customers through the form of e-commerce to gain competitive advantage. In the past

online shopping was known for anonymity, uncertainty and lack of control (Grabner-Kräuter & Kaluscha, 2003), even though there is an immense growing population for online shopping, many internet users still relate "online shopping" concept with risk. The disadvantage of not being able to touch, try or experience the quality of a product through internet, and privacy problems create high uncertainty for the consumers. However, since e-commerce companies were establishing trust relationship and improving their process quality of distribution channels, considerable number of consumers' attitudes has become changing (Suwunniponth, 2014). These developments in e-commerce platforms contributed forming new customer profiles, which differs from traditional ones in terms of having distinctive characteristics that influence their purchasing habits. E-commerce have provided opportunities to online retail companies that could adapt the change in shopping environment. The ones who understood changing needs and expectations of the customers and improved services offered, has advanced in intense competition. The report published by Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği revealed the potential of e-commerce, the market size has increased by 39% in 2019 and has reached 83.1 Billion TL (TÜBİSAD E-Ticaret 2019 Pazar Büyüklüğü Raporu). Especially in Covid-19 pandemic period, which consumers were either restricted or voluntarily avoided from traditional shopping, attention to online shopping was significantly increased. Various surveys conducted during this period stated an increasing attention to fast moving consumer goods and household goods, where the consumers mostly procured in online shopping platforms.

This study aims to investigate the factors affecting the purchase intentions of online shopping customers through trust concept by considering WOM. Firstly, factors including perceived risk and e-service quality were determined and discussed, then research model consisting of the proposed relationships were presented to better understand the indicators of online shopping.

1. LITERATURE REVIEW

1.1. Perceived Risk

Risk perception of the consumers is one of the main issues in online shopping. Perceived risk is defined as a probability of negative outcomes, in which things will be not occurred as expected. In other words, perceived risk is an uncertainty distinguished by the consumer as a consequence of purchase where they experience more in online environment comparing to traditional shopping. Mitchell (2009) suggested that consumers tend to avoid making mistakes while purchasing and the more risk they feel, the less likely they are to purchase the product. Some of the consumers also worry about sharing their personal data with the vendors, which causes concerns about fraud (Harridge-March, 2006). The degree of the perceived risk increases in online shopping, because the consumers are facing the distance since they are not sure about the security of internet transactions (Brynjolfsson & Smith, 2000), and intangibility of the processes (Mitchell & Greatorex, 1993). However, risk perception of consumers is not similar as it varies according to personal, social and cultural attitudes and behaviors. Some considers the disadvantages as security, delivery and product risk of e-commerce, while some focus on the advantages as ease of comparing products, technical features and their prices, the less time

spend on shopping. Major types of perceived risk were discussed in literature such as financial, product, time, delivery, social risk and information security (Forsythe & Shi, 2003; Popli & Mishra, 2015; Zheng et. al, 2012). In this study we focus on product risk, delivery risk and information security, because, especially in educated class, negative consumer perceptions has declined, as the e-commerce processes and technologies improved. *Product risk* is the probability of failing the meet of consumers' expectations based on the product feature, appearance and performance claimed by e-vendors. *Delivery risk* covers the potential loss of consumers starting from purchase to delivery time frame. The delays, damages and loss of goods can be stated as the main delivery risk factors. *Information security* is related with the privacy of the personal information and the risk arises from the uncertainty how it is managed by the e-vendors. Authorization policies of the consumer databases and access control is the main issue in security.

1.2. E-Service Quality

Service quality is a popular concept that has been broadly discussed in marketing literature. Cronin and Taylor (1992: 56) defines service quality as "a form of attitude in a long-run overall evaluation" of the consumers. However, this definition cannot be implicitly covered the virtual environment (Parasuraman & Grewal, 2000), where the consumers interact with mostly a website or mobile app. Based on traditional definition, Santos (2003: 235) expresses e-service quality as "consumers' overall evaluation and judgement of the excellence and quality of e-service offering in the virtual marketplace". To increase e-service quality and retain customers, companies should provide interactive information flow. Li and Suomi (2009) investigates the literature which suggested different e-service quality dimensions, among all these we focus on responsiveness and contact. According to the developer of the scale, *responsiveness* means "effective handling of problems and returns through the site", and *contact* stands for "the availability of assistance through telephone or online representatives" (Parasuraman et. al, 2005: 220).

1.3. Trust

According to social exchange theory, by interacting with others, individuals expected to acquire some amount of return like goods/services, money or social reputation (Chang et. al, 2013). This two-way interaction should be for the benefit of two parties, otherwise they start to seek for a new alternative. Trust, in general, refers to "a psychological state comprising the intention to accept vulnerability based on positive expectations of the intentions or behaviors of another" (Rousseau et. al, 1998: 395). As we mentioned above, this common definition differs when adapted to virtual environment. Acquiring trust in virtual environments are incremental over a period since the individuals feel more uncertain and are sceptic. Trust is a critical concept for e-vendors, in order to transform potential consumers as their customers who are willing to make transactions (Oliveira et. al, 2017).

1.3. Word of Mouth

Source of information in e-commerce is commonly obtained by the "any positive or negative statement made by potential, actual, or former customers about a product or company which is made available to a multitude of the people and institutes via the Internet" (Hennig-Thurau et. al, 2004: 39). WOM, in this context, can be summarized as the consumers acts for a product, service, company or a brand which informs other consumers. We examine WOM in two distinct dimensions. *WOM-Intensity* is about the frequency and size of the coverage of the statements. On the other hand, *WOM-Content* reflects various aspects about the online purchase experience, such as variety, quality, price, security, ease of use of interface etc.

Based on the literature review, the research model is presented in Figure 1 which has five hypotheses to be tested.

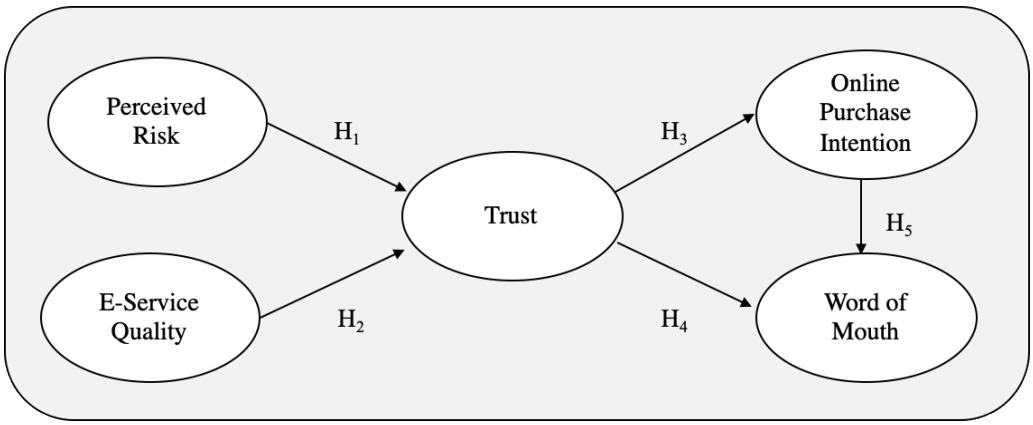


Figure 1: Research Model

H1: Perceived risk has an effect on trust in e-commerce.

H2: E-service quality has an effect on trust in e-commerce.

H3: Trust has an effect on online purchase intention in e-commerce.

H4: Trust has an effect on WOM in e-commerce.

H5: Online purchase intention has an effect on WOM in e-commerce.

2. METHODOLOGY

2.1. Instrument

Multi-item questionnaire were constructed to measure the concepts in the research model. "Online purchase intention" and "perceived risk" scale, including product risk, delivery risk and information security, were adapted from Masoud (2013). To measure "e-service quality", including responsiveness and contact, a scale developed by Parasuraman et. al (2005) was used. "Trust" scale was adapted from Bart et. al (2005). "Word of mouth" scale developed by Goyette et. al (2010) was used in this study. All the statements were asked with a 5-point Likert scale (1=Totally Disagree, 2=Disagree, 3=Neither Agree Nor Disagree, 4=Agree, 5=Totally Agree).

2.2. Sampling and Data Collection

The target population of the study covers undergraduate and graduate students studying in Marmara University-Business School, who are using online shopping. The questionnaire was created according to research model, including the items of perceived risk dimensions, e-service quality dimensions, trust, online purchase intention, word of mouth and the demographic information. Final version of the questionnaire was uploaded to online survey tool (Google Forms) and participants were asked to fill the questionnaire between May, 2020 and June, 2020. Convenience sampling method was preferred during data collection process. First statement of the questionnaire was designed as "How often do you make online shopping?" by this means the participants who selected "Never" option was excluded from the further analysis. Total of 663 respondents attended to survey, after removing the cases, which contains same responses for all the statements, 635 usable cases remained.

Respondents participated in the study are examined in terms of demographic profiles. Accordingly, 40% of the respondents are stated as male (n=254) and 60% are stated as female (n=381). Majority of the respondents are bachelor's degree students (n=304), followed by master's degree students (n=277) and the remaining respondents are Ph.D. candidates (n=54). As expected, most of the students are single (n=528), remaining 107 are married. Age of the participants ranged from 17 to 64 years, with a mean of 29.25 years. Additionally the frequency of online shopping are asked, and 20 of them (3.1%) more than once a week, 36 of them (5.7%) once a week, 195 of them (30.7%) more than once a month, 189 of them (29.8%) once a month, 148 of them (23.3%) more than once a year and the remaining 46 of them (7.2%) stated as they prefer online shopping once a year.

3. FINDINGS

3.1. Validity and Reliability

The measurements used in this study were adapted to different cultural and demographic samples comparing to the original versions, therefore exploratory factor analysis (EFA) was conducted to define and examine the underlying structure of the measurements. Kaiser-Meyer-Olkin sampling adequacy (.854) and Bartlett's test of sphericity ($\chi^2(406)=7763.378$ $p<0.001$) revealed that data is appropriate for factor analysis (Tabachnick et. al, 2007). The items with low factor loadings (<.50) were omitted from the analysis (Netemeyer et. al, 2003). As a result of EFA eight factors were extracted with an explained variance of 70%, each exceeding 5% threshold level. Cronbach's alpha values were between .710 and .865, stating all the factors were consistent.

Subsequently, confirmatory factor analysis (CFA) was employed to validate the factors extracted by EFA. The results of CFA indicated an acceptable fit ($\chi^2(340)=695.22$; GFI=.931; CFI=.953; TLI=.943; RMSEA=.041), since all the fit measures were satisfying the minimum levels as proposed by Lattin et. al (2003).

Table 1: Exploratory and Confirmatory Factor Analysis Results

Factors and Items	Loadings	
	EFA	CFA
Online Purchase Intention (Variance %=6.946; α=.725; CR=.730; AVE=.476)		
Online shopping gives facility of easy price comparison.	.753	.774
I shop online as I get broader selection of products online.	.753	.638
I shop online as I can take as much time as I want to decide.	.739	.649
Word of Mouth - Content (Variance %=11.550; α=.865; CR=.867; AVE=.569)		
I discuss the prices of products offered.	.853	.845
I discuss the variety of the products offered.	.828	.786
I discuss the quality of the products offered.	.824	.788
I discuss security of transactions and its Internet site.	.807	.731
I discuss the user-friendliness of its website.	.655	.596
Word of Mouth - Intensity (Variance %=7.511; α=.808; CR=.822; AVE=.611)		
I spoke of this company much more frequently than about companies of any other.	.870	.887
I spoke of this company much more frequently than about any other e-services.	.848	.825
I spoke of this company to many individuals.	.687	.605
Trust (Variance %=11.106; α=.854; CR=.858; AVE=.555)		
Overall, I trust this site.	.733	.855
Overall, I believe the information on this site.	.731	.841
The site represents a company or organization that will deliver on promises made.	.730	.591
This site appears to be more trustworthy than other sites I have visited.	.715	.550
Overall, my confidence in the recommendations on this site is good.	.714	.827
Information Security (Variance %=9.071; α=.816; CR=.819; AVE=.532)		
This site make me feel comfortable.	.793	.809
I have security on this website.	.773	.687
This website provides me with complete information.	.748	.686
This website will protect my private information.	.627	.728
Delivery Risk (Variance %=7.144; α=.759; CR=.764; AVE=.522)		
I might not receive the product ordered online.	.839	.817
It is not easy to cancel orders when shop online.	.819	.709
Sellers may not be timely delivery.	.784	.609
Product Risk (Variance %=5.485; α=.710; CR=.713; AVE=.554)		
It is hard to judge the quality of product over Internet.	.867	.715
I can't to touch and examine the actual product.	.866	.772
Responsiveness (Variance %=5.767; α=.794; CR=.798; AVE=.664)		
This site handles product returns well.	.857	.838
This site provides me with convenient options for returning items.	.849	.791
Contact (Variance %=5.432; α=.703; CR=.713; AVE=.557)		
This site has customer service representatives available online.	.842	.693
It offers the ability to speak to a live person if there is a problem.	.768	.829
KMO= *.854;* ***Bartlett's Test:*** $\chi^2(406)=7763.378$ $p<.001$		
GFI=*.931;* ***CFI=****.953;* ***TLI=****.943;* ***RMSEA=****.041;* $\chi^2(340)=695.225$		

CR: Composite Reliability, AVE: Average Variance Extracted, GFI: Goodness of Fit Index, CFI: Comparative Fit Index, TLI: Tucker-Lewis Index

Convergent and discriminant validity were checked according to the procedures proposed by Fornell & Larcker (1981). As an evidence for convergent validity, the factor loadings of the items were all above .50 (Bagozzi and Yi, 1988), which ranged between .550 and .887. Construct reliabilities (CR) were all greater than .713 referring a high internal consistency (Hair et. al, 2010). Average variance extracted (AVE) values were all above .50 suggested by Fornell

& Larcker (1981) except "online purchase intention" scale. However, Anderson & Gerbing (1988) suggested .40 as a threshold value for AVE, supporting this construct shows evidence for discriminant validity. Square root values of AVEs, as seen in Table 2, were greater than the correlations between the related constructs also supported the discriminant validity (Fornell & Larcker, 1981).

3.2. Correlation Analysis

Pearson correlations were also examined prior to path analysis (Table 2). Apart from product risk, all the constructs have significant relationships supporting the literature. Especially, the relationship between trust - information security (r=.683) and trust - online purchase intention (r=.613) was found to be remarkably high.

Table 2: Correlations

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Online Purchase Intention	**.690**								
2. WOM - Content	.051	**.754**							
3. WOM - Intensity	.094	.270**	**.782**						
4. Trust	.613**	.163**	.239**	**.745**					
5. Information Security	.571**	.115*	.306**	.683**	**.730**				
6. Delivery Risk	-.269**	-.050	.032	-.232**	-.136**	**.722**			
7. Product Risk	-.069	-.013	-.292**	-.028	-.088	-.011	**.744**		
8. Responsiveness	.302**	.157**	.266**	.506**	.434**	-.172**	-.160**	**.815**	
9. Contact	.430**	.140**	.423**	.524**	.411**	-.134*	-.132*	.375**	**.746**

*Note: Diagonal values are the square root of AVEs, ** p<.01 and * p<.05*

3.2. Hypothesis Testing and Path Analysis

After validating the scales of measurement, path analysis was conducted which is the last step of structural equation modeling technique. The model was found to fit the data ($\chi^2(364)=997.824$ p<.001; GFI=.902; CFI=.915; TLI=.906; RMSEA=.052).

As stated in Table 3, all the perceived risk factors -information security, delivery risk, product risk- was significantly affecting consumer trust. Information security (β=.568) was found to be the most important factor on consumer trust among the other perceived risk dimensions. Product risk (β=-.132) and delivery risk (β=-.118) were found to have negative and weak effect on consumer trust. H_1 was fully supported. Contact (β=.286) and responsiveness (β=.247) as e-service quality dimensions were significantly and positively affecting consumer trust, implying that H_2 was also fully supported. Consumer trust was found to be a significant and strong predictor of online purchase intention (β=.609). Also, consumer trust was significantly and positively affecting both of the WOM dimensions. In this manner, trust was found to be a

weaker predictor of WOM-Intensity (β=.254) and WOM-Content (β=.166), fully supporting H_4.

Table 3: Path Analysis Results

Hypothesis and Related Paths	*β*	t	Std. *β*	Result
***H_{1a}*:** Information Security→Trust	.574	12.123**	.568	Supported
***H_{1b}*:** Delivery Risk→Trust	-.099	-3.068*	-.118	Supported
***H_{1c}*:** Product Risk→Trust	-.116	-3.102*	-.132	Supported
***H_{2a}*:** Responsiveness→Trust	.244	5.565**	.247	Supported
***H_{2b}*:** Contact→ Trust	.308	6.491**	.286	Supported
***H_3*:** Trust→Online Purchase Intention	.534	10.614**	.609	Supported
***H_{4a}*:** Trust→WOM-Content	.235	3.705**	.166	Supported
***H_{4b}*:** Trust→WOM-Intensity	.367	5.630**	.254	Supported
***H_{5a}*:** Online Purchase Intention →WOM-Content	ns	-	ns	Not Supported
***H_{5b}*:** Online Purchase Intention →WOM-Intensity	ns	-	ns	Not Supported
GFI=.902; **CFI**=.915; **TLI**=.906; **RMSEA**=.052; $\chi^2(364)=997.824$ p<.001				

*** p<.001; * p<.01; **ns:** Not significant*

All the proposed hypotheses, except H_5, were supported. Online purchase intention was not a significant predictor of any of the WOM dimensions.

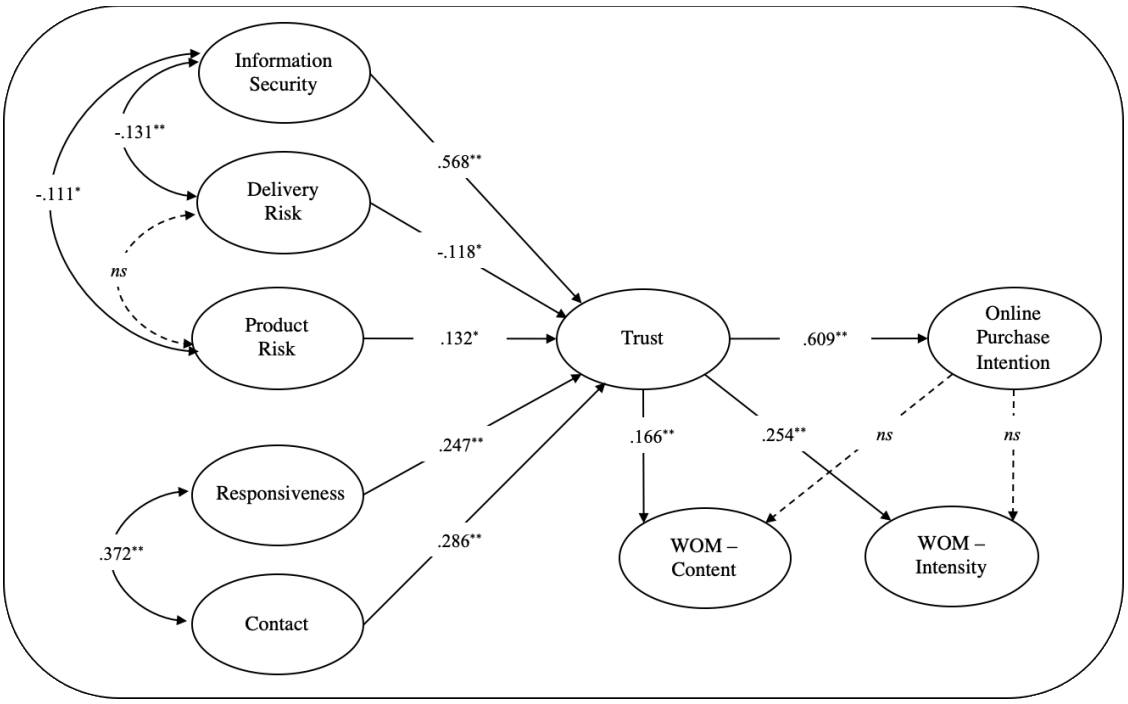


Figure 2: Path Model

4. CONCLUSION

The primary contribution of this study to literature is the survey period, where the consumers has faced restrictions and was, sort of, pushed to make most of their transactions in virtual environment so called e-commerce. During the Covid-19 pandemic in Turkey, restrictions and lockdowns occurred between April and June has changed the attitudes of the consumers. The purpose of the study is to assess the antecedent of online purchase intention by considering the effects of perceived risk and e-service quality on trust. Also, we tested the effects of trust and online purchase intention on WOM, separately. The target population of the research is narrowed in terms of education levels. As the education level increases, individuals become more familiar with technological environments in almost every transaction. Therefore, this study focuses on higher education students -both graduate and undergraduate level- to reveal the proposed relationships. As a result of the analyses, we clearly point out that information security is the major important factor on trust in e-commerce, supporting the prior studies (Chellappa & Pavlou, 2002; Lee & Song, 2013). This finding demonstrates that all details about information security should be clearly identified to avoid confusion during the transaction. Especially e-vendors and e-business marketers should consider the importance and threat of personal information-based risks, in order to maintain the trust with their customers or potential consumers. Findings also reveal the product risk and delivery risks are the other factors affecting trust negatively. We conclude that trust is negatively affected by higher risk perceptions of consumers, which also have an indirect effect on purchase intention. Besides, this study focuses on contact and responsiveness dimensions of the e-service quality, and they are both found to have significant impact on consumer trust confirming the study of Chek and Ho (2016). After confirming the effects of perceived risk and e-service quality on trust, we test how trust affect the online purchase intention. Out of all five hypothesis proposed, the relationship between trust and purchase intention is found to be the most strong one. Prior studies also revealed the importance of trust factor in e-commerce (Escobar-Rodríguez & Bonsón-Fernández, 2017; Rahman et. al, 2020). Trust is also found be a significant predictor of WOM-content and WOM-intensity. From this point of view, it can be stated that trust gives confidence to customers about the e-vendor, and contributes WOM references, and recommendations (Kim et. al, 2009). Unlike the other studies (Chevalier & Mayzlin, 2006; Nuseir, 2019), we test the reverse effect (not the effect of WOM on online purchase intention) assuming that consumers, who buy a certain product, will positively mention about the e-vendor. Online purchase intention is found to be an insignificant predictor of both WOM dimensions as content and intensity.

The limitations of the study can be listed as the sample's demographic and social profile. We tested our proposed effects with a highly educated group of consumers. It might be a better insight to the scholars and managers, if the sample can be expanded to a wider profile of consumers, including both different age and socio-economic groups.

REFERENCES:

Anderson, J. C., and Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach, Psychological Bulletin, 103(3), 411-423.
Bart, Y., Shankar, V., Sultan, F., & Urban, G. L. (2005). Are the drivers and role of online trust the same for all web sites and consumers? A large-scale exploratory empirical study. Journal of Marketing, 69(4), 133-152.
Brynjolfsson, E., & Smith, M. D. (2000). Frictionless commerce? A comparison of Internet and conventional retailers. Management Science, 46(4), 563–585.
Chang, M. K., Cheung, W., & Tang, M. (2013). Building trust online: Interactions among trust building mechanisms. Information & Management, 50(7), 439-445.
Chek, Y. L., & Ho, J. S. Y. (2016). Consumer Electronics E-retailing: Why the Alliance of Vendors' E-service Quality, Trust and Trustworthiness Matters. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 219, 804-811.
Chellappa, R. K., & Pavlou, P. A. (2002). Perceived information security, financial liability and consumer trust in electronic commerce transactions. Logistics Information Management, 15(5/6), 358-368.
Chevalier, J. A., & Mayzlin, D. (2006). The effect of word of mouth on sales: Online book reviews. Journal of Marketing Research, 43(3), 345-354.
Cronin Jr, J. J., & Taylor, S. A. (1992). Measuring service quality: a reexamination and extension. Journal of Marketing, 56(3), 55-68.
Escobar-Rodríguez, T., & Bonsón-Fernández, R. (2017). Analysing online purchase intention in Spain: fashion e-commerce. Information Systems and e-Business Management, 15(3), 599-622.
Forsythe, S. M., & Shi, B. (2003). Consumer patronage and risk perceptions in Internet shopping. Journal of Business Research, 56(11), 867-875.
Goyette, I., Ricard, L., Bergeron, J., & Marticotte, F. (2010). e-WOM Scale: word-of-mouth measurement scale for e-services context. Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration, 27(1), 5-23.
Grabner-Kräuter, S., & Kaluscha, E. A. (2003). Empirical research in on-line trust: a review and critical assessment. International Journal of Human-Computer Studies, 58(6), 783-812.
Hair Jr. F.J., Black, C.W., Babin, J.B. & Anderson, E.R. (2010). Multivariate Data Analysis, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall Inc.
Harridge-March, S. (2006). Can the building of trust overcome consumer perceived risk online?. Marketing intelligence & planning, 24(7), 746-761.
Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. P., Walsh, G., & Gremler, D. D. (2004). Electronic word-of-mouth via consumer-opinion platforms: what motivates consumers to articulate themselves on the internet?. Journal of Interactive Marketing, 18(1), 38-52.
Hsu, M. H., Chuang, L. W., & Hsu, C. S. (2014). Understanding online shopping intention: the roles of four types of trust and their antecedents. Internet Research, 24(3), 332-352.
Kim, T. T., Kim, W. G., & Kim, H. B. (2009). The effects of perceived justice on recovery satisfaction, trust, word-of-mouth, and revisit intention in upscale hotels. Tourism Management, 30(1), 51-62.
Lattin, J., Carroll, D. J. & Green, P.E. (2003). Analyzing Multivariate Data. Pasific Grove, CA: Brooks/Cole Thomson Learning.
Lee, J. H., & Song, C. H. (2013). Effects of trust and perceived risk on user acceptance of a new technology service. Social Behavior and Personality: An International Journal, 41(4), 587-597.
Li, H., & Suomi, R. (2009). A proposed scale for measuring e-service quality. International Journal of u-and e-Service, Science and Technology, 2(1), 1-10.

Masoud, E. Y. (2013). The effect of perceived risk on online shopping in Jordan. European Journal of Business and Management, 5(6), 76-87.
Mitchell, V. W. (1999). Consumer perceived risk: conceptualizations and models. European Journal of Marketing, 33(1/2), 163–195.
Mitchell, V. W., & Greatorex, M. (1993). Risk perception and reduction in the purchase of consumer services. Service Industries Journal, 13(4), 179-200.
Netemeyer, R. G., Bearden, W.O. & Sharma, S. (2003). Scaling Procedures: Issues and Applications. Thousand Oaks, CA: Sage Publication.
Nuseir, M. T. (2019). The impact of electronic word of mouth (e-WOM) on the online purchase intention of consumers in the Islamic countries–a case of (UAE). Journal of Islamic Marketing.
Oliveira, T., Alhinho, M., Rita, P., & Dhillon, G. (2017). Modelling and testing consumer trust dimensions in e-commerce. Computers in Human Behavior, 71, 153-164.
Parasuraman, A., & Grewal, D. (2000). The impact of technology on the quality-value-loyalty chain: a research agenda. Journal of the Academy of Marketing Science, 28(1), 168-174.
Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Malhotra, A. (2005). ES-QUAL: A multiple-item scale for assessing electronic service quality. Journal of Service Research, 7(3), 213-233.
Popli, A., & Mishra, S. (2015). Factors of perceived risk affecting online purchase decisions of consumers. Pacific Business Review International, 8(2), 49-58.
Rahman, M. A., Abir, T., Yazdani, D. M. N., Hamid, A. B. A., & Al Mamun, A. (2020). Brand Image, eWOM, Trust and Online Purchase Intention of Digital Products among Malaysian Consumers. Xi'an Jianzhu Keji Daxue Xuebao/Journal of Xi'an University of Architecture & Technology, 12(3), 4935-4946.
Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. Academy of Management Review, 23(3), 393-404.
Santos, J. (2003). E-service quality: a model of virtual service quality dimensions. Managing Service Quality: An International Journal, 13(3), 233-246.
Suwunniponth, W. (2014). Factor driving consumer intention in online shopping. International Journal of Economics and Management Engineering, 8(6), 1949-1953.
Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2007). Using multivariate statistics. Boston, MA: Pearson.
Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği. (2020). TÜBİSAD E-Ticaret 2019 Pazar Büyüklüğü Raporu. İstanbul: Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği http://www.tubisad.org.tr/tr/images/pdf/tubisad_e-ticaret_2019_pazar_buyuklugu_raporu.pdf
Zheng, L., Favier, M., Huang, P., & Coat, F. (2012). Chinese consumer perceived risk and risk relievers in e-shopping for clothing. Journal of Electronic Commerce Research, 13(3), 255.

TÜRKİYE'DEKİ TURİZM SEKTÖRÜ İLE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMIYLA ANALİZİ

Dr. İlham AKDAĞ
ilhamakdag@gmail.com

ÖZET: Dünyadaki birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de turizm sektörü ekonomik kalkınmada oldukça önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle de ülke yönetimleri tarafından sektörün gelişimi sürekli desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. Bu bakımdan çalışmanın amacı, Türkiye'deki turizm sektörü ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin ekonometrik bir modelle analiz edilmesidir. İlişkinin araştırılmasında ARDL sınır testi yaklaşımı ve Granger nedensellik analizi yöntemlerinden yararlanılmıştır. Öncelikle Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi yapılmış, Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) eş bütünleşme modeli kurulmuş ve Granger nedensellik analizi uygulanmıştır. Çalışmada, bağımlı değişken olarak turizm geliri bağımsız değişken olarak reel GSYH, turist sayısı, insani gelişmişlik indeksi, hukuk üstünlüğü indeksi ve ekonomik kriz etkisi değişkenleri kullanılmıştır. Değişkenlere ait 1995-2019 dönemi verileri, TÜİK, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Dünya Bankası'ndan elde edilmiştir. Çalışmada elde edilen bulgular neticesinde, turizm sektörü ile ekonomik kalkınma arasında kısa ve uzun dönemli ilişkiler tespit edilmiştir. Uzun dönemde turist sayısı, hukukun üstünlüğü indeksi ve insani gelişmişlik indeksinin turizm gelirinde farklı oranlarda etkili olduğu görülmüştür. Reel GSYH'nin ve kriz yıllarının turizm gelirinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Nedensellik analizine göre, turizm gelirinin nedeni sadece hukukun üstünlüğü indeksi tespit edilmiş, yine hukukun üstünlüğü indeksinin turist sayısının çift yönlü nedeni olduğu görülmüştür. Diğer bir sonuç ise insani gelişmişlik indeksinin turist sayısı ile çift yönlü nedenselliğinin olmasıdır. Burada, ekonomik kalkınmanın temel göstergelerinden biri olan insani gelişmişlik indeksi ile turist sayısının karşılıklı nedensel bir etkiye sahip olması oldukça önemlidir. Reel GSYH üzerinde turist sayısı ve turizm gelirinin nedensel bir etkiye sahip olması beklenen bir sonuçtur. Son olarak, turizm ile ekonomik kalkınma arasında en önemli ilişkinin "insan kalitesini" temsil eden insani gelişmişlik düzeyi ile "adalet ve güvenliği" temsil eden hukukun üstünlüğü indeksinin karşılıklı birbirlerini etkilemesi oldukça anlamlıdır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Kalkınma, Turizm Sektörü, ARDL Sınır Testi, Granger Nedensellik Testi

ANALYSIS OF RELATIONSHIP OF TOURISM SECTOR AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN TURKEY BY ARDL BOUND TESTING APPROACH

ABSTRACT: Tourism industry has an important place in economic development in Turkey, as in many countries in the world. Therefore, the development of the sector is constantly supported and encouraged by the country administrations. The purpose of this study is to analyze the relationship between tourism and economic development by an econometric model in Turkey. Firstly, ADF unit root test was performed, ARDL cointegration model was established and Granger causality analysis was applied. The dependent variable of the study is tourism income and the independent variables of the study are real GDP, the number of tourists, the human development index, the rule of law and the economic crisis effect. Data of the variables for the period 1995-2019 were obtained from TURKSTAT, UNDP and the World Bank. As a result of the findings of the study, short and long term relationships between the tourism sector and economic development have been determined. It has been observed that the number of tourists, the rule of law index and the human development index have different effects on tourism income in the long term. It has been concluded that real GDP and crisis years have no effect on tourism income. According to the causality analysis, the reason for tourism income was determined only by the rule of law

index. And also it was seen that the rule of law index was a two-sided reason for the number of tourists. Another result is that the human development index has a dual causality with the number of tourists. Here, it is very important that the human development index, one of the basic indicators of economic development, and the number of tourists have a mutual causal effect. It is an expected result that the number of tourists and tourism income will have a causal effect on the real GDP. Finally, in the most important relationship between tourism and economic development, it is quite meaningful that the level of human development, which represents "human quality", and the rule of law index, which represents "justice and security", mutually affect each other.
Keywords: Economic Development, Tourism Sector, ARDL Bound Test, Granger Causality Test

GİRİŞ

Dünya'da ve Türkiye'de olduğu gibi turizm 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren hızla gelişen ve büyüyen sektörler arasındadır. Ülke yönetimlerinin turizmi desteklemeleriyle birlikte turizm gelirlerinin GSYH içindeki payı sürekli artmıştır (Değer, 2006: 7). 2018 yılı itibariyle turizmin küresel ekonomideki payı %10,4 ve dünyadaki toplam işgücü istihdamının %10'nunu oluşturmaktadır (Calderwood ve Soshkin, 2019: 3). Dünya'daki işgücünün istihdamında inşaat sektöründen sonra ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye'deki işgücünün yaklaşık %16'sı turizm sektöründe istihdam edilmektedir. (Kızılgöl ve Erbaykal, 2008: 352). Türkiye ekonomisine önemli katkılar sunan turizm sektörü, dış ticaret açığı, enflasyon, işsizlik gibi sorunlara çözüm bulmaya çalışan hükümetlerin önem verdiği sektörler arasındadır (Hepaktan, 2010: 139).

Dünya'nın pek çok ülkesinde olduğu gibi Türkiye'de de turizm sektörü ekonomik kalkınmanın çok önemli bir unsuru olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle de ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir kılınması için turizm sektörünün gelişmesi sürekli teşvik edilmiştir. Ancak bu durum ülkelerin kalkınmış düzeylerine göre farklılık göstermekte, gelişmekte olan ülkelerin kırılgan ekonomileri için daha fazla önem arz etmektedir (Somuncu, 2006: 163). Bu ülkelere sağladığı katkıların başında ekonomiye döviz girişi sağlaması, emek yoğun yapısı ile istihdamı artırması, gelir dağılımındaki bölgesel farklılıkları azaltılmasına yardımcı olması, toplumun yaşam kalitesini artırması gelmektedir (Özgüç, 1998: 187). Ekonomiye katkısının yanında sosyal, kültürel ve çevresel yapının da gelişmesine katkı sağlamaktadır (Tekbalkan, 2017: 39).

Turizmin ekonomik kalkınma üzerinde etkileri olduğu gibi tersi bir etkiden de bahsedilebilir. Yani kalkınmış veya kalkınma sürecinde olan ülkelerin turizm sektörünün gelişmesinde önemli sorumlulukları bulunmaktadır. Turizm sektörü üzerinde pozitif bir etkiden bahsedebilmek için ülkelerin başta katılımcı yönetim yapısı, siyasi istikrar, iyi ekonomi politikaları, kurumsallaşma düzeyi, fiziki ve beşeri sermaye yapısı, yol vb. altyapı imkanları gibi özelliklere sahip olmaları gereklidir.

Yukarıda belirtildiği gibi turizm sektörü ile ekonomik kalkınma arasında karşılıklı bir ilişki olduğu görülmektedir. Ancak bu ilişkinin yapısı Türkiye'de nasıldır sorusuna yanıt aramak oldukça önemlidir. Bu noktada, çalışmanın amacı Türkiye'de turizm ile ekonomik kalkınma

arasındaki ilişkinin ekonometrik bir modelle analiz edilmesidir. Bu amaçla öncelikle yöntem adımları olan birim kök testi, eşbütünleşme modeli ve Granger nedensellik testi ile bilgilere yer verilecektir. Ardından veri seti tanıtıldıktan sonra uygulama ve elde edilen bulgular ortaya konacaktır. En sonda da çalışmadan elde edilen sonuçlar açıklanacaktır. Çalışma sonuçlarının değişkenlerin ilişki yön ve büyüklüklerine göre ekonomi kalkınma ve turizm alanında politika yapıcılara fikir verme yönünde fayda sağlayacağı umulmaktadır.

1. LİTERATÜR

Turizm ile ekonomi arasındaki ilişkileri analiz eden araştırmalar bakıldığında ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma alanlarında oldukları görülür. Bu çalışmalar ağırlıklı olarak turizmin ekonomik büyüme ilişkisi üzerinde yoğunlaşmıştır. Turizm ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkilerin analiz edildiği çalışmalar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1'deki literatür özeti değerlendirildiğinde, bu alandaki araştırmaların kullandıkları değişkenler, yöntem ve dolayısıyla elde edilen sonuçlar bakımından farklılıklar barındıkları görülmektedir. Çalışmalar tek bir ülke üzerinde yoğunlaştığı gibi birden fazla ülkenin karşılaştırılması şeklinde de yapılmıştır. Konu ile ilgili dikkati çeken diğer bir husus ta literatürde ülkemizde yapılan çalışmaların oldukça sınırlı olduğudur. Bu bakımdan bu çalışmanın kullanılan değişkenler ve yöntem açısından literatüre katkı sağlayacağı beklenmektedir.

2. VERİ VE YÖNTEM

2.1. Veri

Çalışmada kullanılan bağımlı değişken turizm geliri (TG), bağımsız değişkenler Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (RGSYH), turist sayısı (TS), insani gelişmişlik indeksi (IGI), hukukunun üstünlüğü indeksi (HUI) ve ekonomik krizin etkisini katmak amacıyla eklenen yapay (dummy) değişken (DKE)'dir.

Bağımlı değişken TG ile bağımsız değişkenlerden RGSYH ve TS'ye ait veriler, TUİK veri tabanından alınmıştır. Bağımsız değişkenlerden IGI, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (United Nations Development Programme-UNDP) tarafından 1990 yılından beri yıllık olarak yayınlanan İnsani Gelişme Raporu'ndan alınmıştır (UNDP, 2018: 22-23). Hukukun üstünlüğü indeksi (HUI), Dünya Bankası altı geniş yönetişim göstergelerinden biridir. Bu gösterge kapsamında sözleşme uygulamalarının kalitesi, mülkiyet hakları, mahkeme ve güvenlik güçlerine güven, suç ve şiddetin işlenme olasılığına dair algılar bulunmaktadır. Ülke bazında yapılan değerlendirmeler standart normal dağılıma göre -2,5 ile 2,5 aralığında değerler almaktadır (Dünya Bankası, 2019). Son bağımsız değişken olan DKE, 2001 ve 2008 krizlerin

Tablo 1: Literatür Taraması Özeti

Referans	Amaç	Değişkenler	Uyg. Dönemi ve Yöntem	Sonuç
Skerritt and Huybers (2005)	Uluslararası turizm sektörü ile diğer sektörler arasındaki dışsallıkların ve marjinal faktör verimliliği farklılıkların araştırılmasıdır.	Uluslararası Turizm Sektörü Çıktısı, Diğer Sektörlerin Çıktı Toplamı, Sektörel Sermaye Stoku, Sektörel İşgücü	1965-1992 Toplamsal Üretim Fonksiyonu Modeli	37 ülkede yapılan araştırmada, uluslararası turizmin farklı ülkeler üzerinde farklı pozitif etkilere sahip olabileceği sonucuna varılmıştır.
Kim vd. (2006)	Çalışmanın amacı, öncelikle Tayvan'da turizm genişlemesi ile ekonomik kalkınma arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin varlığının araştırılmasıdır. İkinci olarak, turizm genişlemesi ile ekonomik kalkınma arasındaki nedensel ilişkinin yönü araştırılmasıdır.	GSYH, Turizm genişlemesi (Gelen Turist Sayısı)	Çeyrek Dönemler (1971-2003) Yıllık (1956-2002) ADF ve Philips-Perron Birim Kök Testleri, Granger Nedensellik Analizi	Çalışma, Tayvan'da turizm genişlemesi ile ekonomik kalkınma arasında karşılıklı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.
Yıldırım (2008)	Türkiye'de kalkınma kriterleri açısından turizmin ekonomik kalkınmayı ne kadar ve nasıl	**Bağımlı Değişkenler:** Kişi Başına Düşen Gelir **Bağımsız Değişkenler:** Gelen Turist Sayısı, Bebek	1990-2006	Analiz sonuçlarına göre; kişi başına gelir üzerinde bebek ölüm hızı, gelen turist sayısı ve yetişkin okuryazarlık oranının olumlu yönde doğrudan

	etkilediğinin ortaya konulmasıdır.	Ölüm Hızı, İşsizlik Oranı, Yetişkin Okur-Yazarlık Oranı, Enflasyon Oranı	Path Analizi	etkisi varken, enflasyon oranı ve işsizlik oranının olumsuz yönde doğrudan etkisi bulunmaktadır.
Referans	**Amaç**	**Değişkenler**	**Uyg. Dönemi ve Yöntem**	**Sonuç**
Akinboade and Braimoh (2009).	Kısa ve uzun vade de uluslararası turizm gelirleri ile ekonomik büyüme arasında ilişkinin analiz edilmesidir.	GSYH, Uluslararası Turizm Geliri, İhracat, Reel Efektif Döviz Kuru.	1980-2005 Granger Nedensellik Analizi	Kısa ve uzun vadede uluslararası turizm gelirlerinden Reel GSYH'ye doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmaktadır.
Cardenas-Garcia vd. (2015)	Çalışmanın amacı son 20 yılda turizmdeki genişlemeye bağlı olarak ekonomik büyümenin ekonomik kalkınma düzeyinde bir artışa yol açıp açmadığının araştırılmasıdır. Bu amaçla çoğunluğu kalkınmış ülkeler olan 144 ülke verileri üzerinde analizler yapılmıştır.	**Ekonomik Büyüme Değ.:** GSYH'ya Direk Katkı, İstihdama Direk Katkı, Uluslararası Turizm Harcamaları, Sermaye Yatırımı, Yerli Turizm Harcamaları, Kamu Harcamaları **Ekonomik Kalkınma Değ.:** İnsani Gelişmişlik İndeksi, Doğumda Yaşam Beklentisi, Bebek Ölüm Oranı, Kişi Başı Milli	1991-2010 Yapısal Eşitlik Modeli	Tüm ülkelerde ekonomik büyüme ekonomik kalkınma üzerinde etkisi vardır. Ancak bu etki gelişmiş ülkelerde daha büyüktür. Sanıldığının aksine turizmin az gelişmiş ülkelerde yoksulluğun azaltılması ve ekonomik kalkınma düzeyinin artırılmasındaki payı diğer ekonomik faaliyetlerden daha düşüktür.

		Gelir, Gelir Dağılımı, Doktor Sayısı, Kamusal Sağlık Harcaması, Yetişkin Okur-Yazar Oranı, Kamusal Eğitim Harcaması		
Referans	**Amaç**	**Değişkenler**	**Uyg. Dönemi ve Yöntem**	**Sonuç**
Cardenas-Garcia and Pulido-Fernández (2019)	Önceki çalışmalarda tespit edilen ve turizm büyümesini ekonomik kalkınmaya aktarmanın belirleyici faktörlerinin tespit edilmesidir.	**Değişken Grupları:** Coğrafi özellikler ve altyapı, nüfus özellikleri, döviz üretimi ve biriktirme kapasitesi, yatırım iklimi, sürdürülebilirlik için çevresel boyut	Çok Değişkenli Doğrusal Regresyon	Gelişmiş veya gelişmekte olan ülke türüne veya turistik kalkınma düzeyine bakılmaksızın bir ülkenin turizm büyümesinin ekonomik kalkınmaya hareketini koşullandıran birçok statik ve dinamik faktör olduğu tespit edilmiştir. Bu amaçla ülkeler CO_2 emisyonları, hastane yatakları, işsizlik, CO_2 emisyonu olmayan enerji ve çalışan nüfus için düşük başlangıç koşullarını sürdürmeleri ve çatışma ile ilişkili ölümleri azaltmaları gereklidir.

Chia-Ning (2020)	ABD ve Çin'deki turizm genişlemesi ile ekonomik kalkınma arasındaki nedensel ilişkinin incelenmesi ve karşılaştırılmasıdır.	GSYH, Turizm genişlemesi (Gelen Turist Sayısı), Reel Döviz Kuru	1996-2014 Zivot-Andrews Birim Kök Testi, Gregory-Hansen Eşbütünleşme Analizi, Granger Nedensellik Analizi	Çalışmada, hem ABD'nin hem de Çin'in ekonomik güdümlü turizm genişlemesi sergilemesi, ancak her ikisinin de turizme dayalı büyümenin geleneksel görüşünü desteklememesi. Çin'de ABD'nin aksine turizm genişlemesi ile ekonomik kalkınma arasında uzun vadeli bir denge ilişkisi elde edilmemiştir.

etkisinin modelde yer alması için eklenmiştir. Değişkenlere ait veriler 1995-2019 yıllarına aittir. Değişkenlerin tanımlandığı ve ilgili istatistiki bilgiler aşağıdaki Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Bağımlı ve Bağımsız Değişkenlere Ait Tanımsal İstatistikler

Değişken Adı	Değişken Tanımı	Veri Kaynağı	Ort.	Min.	Maks.	Std. Sapma
RGSYH	Reel Gayrı Safi Yurtiçi Hasıla	TÜİK	11.78	11	11.9	0.32
TG	Turizm Geliri	TÜİK	10.34	9.6	10.5	0.28
TS	Turist Sayısı	TÜİK	7.36	6.8	7.7	0.25
IGI	İnsani Gelişmişlik İndeksi	UNDP	0.705	0.60	0.79	0.05
HUI	Hukukun Üstünlüğü İndeksi	Dünya Bankası	0.048	0.06	0.77	0.28

2.2. Yöntem

Zaman serileri analizinde verilerden sonuçlar elde edilebilmesi için durağanlık olarak adlandırılan, serilerin ortalamasında ve varyansında sistemli bir değişimin bulunmaması gereklidir. Ancak gerçek hayattaki verilerin durağanlık özelliği göstermez ve bunun sağlanması için de fark alma işlemi uygulanır. Fark alma işleminden önce ve sonrasında durağanlığın analizi için iki yöntem uygulanır. Bunlardan birincisi, korelogram analizi, diğer ise birim kök testidir. Birim kök testinde eğer birim kök tespit edilirse bu serinin durağan olmadığı anlamına gelir (Sevüktekin ve Çınar, 2017: 62-63). Birim kökün varlığını anlamak içinde çalışmada **Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi** kullanılmıştır. Sonrasında değişkenler arasında kısa ve uzun dönemli ilişkilerin araştırılmasında kullanılan eşbütünleme analizi, (Pesaran, Shin ve Smith, 2001)'in geliştirdiği **Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) Eşbütünleşme Modeli** veya sınır testi yaklaşımı ile yapılmıştır. Ardından, otokorelasyon, değişen varyans, normallik ve model kurma hatası ile ilgili tanısal testlere yer verilmiş ve son aşama olarak değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin tespitine yönelik **Granger nedensellik** analizi yapılmıştır.

3. UYGULAMA VE BULGULAR

Çalışmada öncelikle değişkenlere ait verilerin zaman serisi analiziyle başlanmış ve serilerin durağan olup olmadığı test edilmiştir. Bunun içinde seriler ADF birim kök testi ile sınanmıştır. Sonrasında değişkenler arasında kısa ve uzun dönemli ilişkilerin tespiti amacıyla eşbütünleşme analizine geçilmiştir. Nihai aşamada ise tanısal testler ve değişkenler arasındaki Granger nedenselliği araştırılmıştır. Belirtilen test ve analizler E-Views 10.0 versiyonu ile yapılmıştır.

3.1. Birim Kök Testleri

Değişkenlere dair serilerin durağan olup olmadığının testi ADF birim kök testiyle yerine getirilmiştir. Test sonuçları aşağıdaki Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Seviye Düzeyi				Birinci Fark			
Değişkenler	**Sabitli**	**Sabitli ve Trendli**	**Sabitsiz ve Trendsiz**	**Değişkenler**	**Sabitli**	**Sabitli ve Trendli**	**Sabitsiz ve Trendsiz**
RGSYH	-1.3874 (0.5712)	-0.6929 (0.9621)	2.4072 (0.9944)	**RGSYH**	-3.777 (0.009)	-3.8815 (0.0300)	-3.2961 (0.0021)
TG	-1.6802 (0.4281)	-1.4086 (0.8319)	-2.8291 (0.0069)	**TG**	-4.6586 (0.001)	-4.8279 (0.0042)	-2.8291 (0.0069)
TS	-0.6089 (0.8509)	-2.3401 (0.3985)	2.4908 (0.9954**)**	**TS**	-4.9962 (0.000)	-4.827993 (0.0042)	-4.0281 (0.0003)
IGI	-1.245 (0.635)	-2.479 (0.33)	7.691 (1.00)	**IGI**	-3.982 (0.006)	-4.007 (0.026)	-1.700 (0.083)
HUI	-4.121 (0041)	-3.93 (0.026)	-4.153 (0.0002)	**HUI**	**-7.126 (000)**	-6.943 (000)	-7.270 (000)

Tablo 3'teki test sonuçlarına göre test değerleri, %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde HUI dışındaki diğer değişkenlerin seviye düzeyinde durağan olmadığını göstermektedir. Yani HUI dışındaki değişkenler birim kök içermektedir. Bu durumda bu değişkenler ait serilerin birinci farkı alınmış ve birim kök testi tekrarlanmıştır. Tablodaki birinci fark sütunundaki değerler tüm serilerin durağanlaştığını ifade etmektedir.

3.2. Eşbütünleşme Analizi

Birim kök testi ile elde edilen sonuçlara göre HUI serisi I(0) düzeyinden durağan olmakta ve diğer seriler ise I(1) düzeyinde durağan olmaktadır. Bundan ötürü Pesaran, Shin ve Smith (2001)'nin geliştirdiği serilerin I(0) ve I(1) olup olmadığına veya her ikisinin kombinasyonu olmasına bakmaksızın uzun dönemli ilişki analizi için ARDL sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. Bu yaklaşımda uygulanacak ekonomik model şöyledir:

$$TG = (RGSYH, TS, IGI, HUI, DKE)$$

Ekonomik modelde bulunan değişkenler arasında eşbütünleşmenin varlığını anlamak amacıyla geliştirilen ARDL (p, q, r, m) modeli ise şöyledir:

$$\Delta TG = \beta_0 + \sum_{i=1}^{p} \beta_i \, \Delta TG_{t-i} + \sum_{i=0}^{q} \alpha_i \Delta TS_{t-i} + \sum_{i=0}^{r} \delta_i \Delta RGSHY_{t-i} + \sum_{i=0}^{m} \mu_i \, \Delta IGI_{t-i} + \theta_0 TG_{t-1}$$
$$+ \theta_1 TS_{t-1} + \theta_2 RGSYH_{t-1} + \theta_3 IGI_{t-1} + \theta_4 HUI_{t-1} + \theta_5 DKE + \varepsilon_t$$

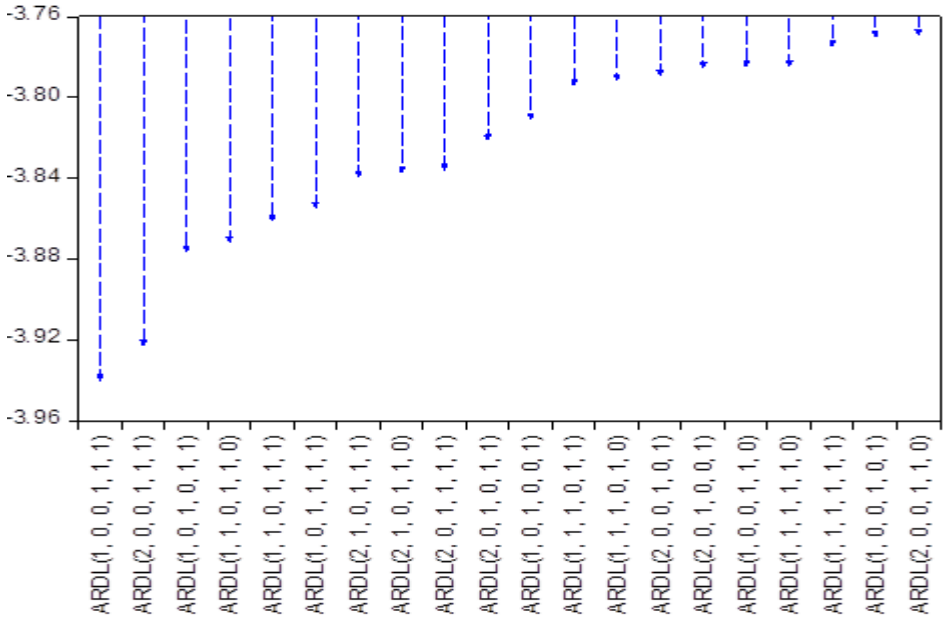
Eşbütünleşmenin varlığının anlaşılabilmesi için öncelikle ARDL modeline dair uygun gecikme uzunluğunun (m) belirlenmesi gereklidir. Bunun içinde Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) ve LM otokorelasyonu testi kullanılmıştır. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesine yönelik değerler aşağıdaki Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Uygun Gecikme Uzunluğu Seçimindeki Kritik Değerler

M	SIC	LM
1	-3.47	2.272 (0.145)
2	-3.60	2.452 (0.131)
3	-3.136	5.584 (0.151)
4	-3.237	2.452 (0.131)
5	-3.207	0.160 (0.853)

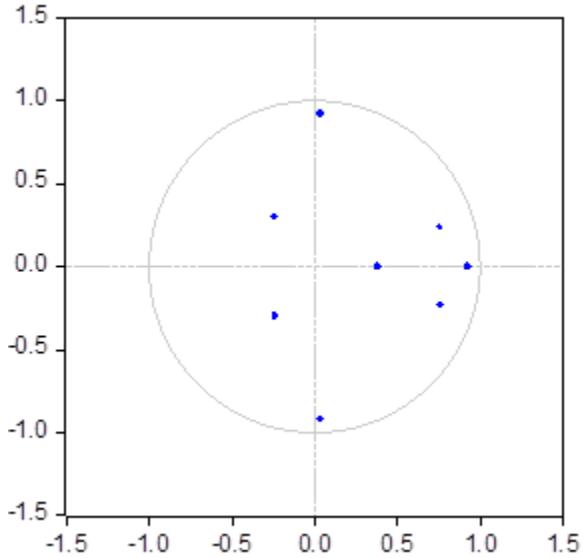
M: gecikme sayısı, LM: Breush-Godfrey LM otokorelasyon test istatistiği

Tablo 4'teki değerlere göre uygun gecikme uzunluğunu belirlemek için analiz döneminin kısa olmasından dolayı (25 yıl) maksimum gecikme uzunluğu 5 olarak alınmıştır. Ardından Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) baz alınarak model için uygun gecikme uzunluğu 2 olarak elde edilmiştir. En uygun gecikme sayısının belirlenmesinin ardından, Schwarz kriteri referans alınarak en iyi model için tahminler üretilmiştir. Böylece elde edilen en uygun 20 model Şekil 1'de gösterilmiştir. Modeller içinde ARDL (1, 0, 0, 1, 1, 1)'in en uygun modeldir.



Şekil 2: Schwarz Kriteri Bazında En Uygun 20 Model

Elde edilen en uygun ARDL modelinin durağan olup olmadığını anlamak için görsel olarak kullanılan OtoRegresif (AR) karakteristik polinomunun ters köklerine ait birim çember aşağıda Şekil 2'de verilmiştir.



Şekil 2: Otoregresif Birim Kök Testi

Şekil 2'de görüldüğü gibi OtoRegresif (AR) karakteristik polinomunun ters köklerinin tamamının birim çember içinde yer alması, en uygun ARDL modelinin durağan olduğunu ifade etmektedir.

En uygun ARDL (1, 0, 0, 1, 1, 1) modelinin elde edilmesi ve testi sonrasında seriler arasındaki eş bütünleşme ilişkisinin varlığını anlamak amacıyla F testi uygulanmıştır. Sınır testiyle seriler arasında eş bütünleşme olup olmadığı, eş bütünleşmenin olmadığını gösteren boş hipotez ve karşıtı olan hipotezle anlaşılmaktadır. Bunun için gerekli kritik değerler Pesaran, Shin ve Smith (2001)'deki tablo değerlerinden elde edilmekte ve değişkenler I(1) ve I(0) düzeylerinde olduğu kabul edilmektedir. Bulunan değerlere göre F-istatistiği, üst sınır değerinden büyükse boş hipotez reddedilerek, böylelikle eş bütünleşmenin var olmadığı anlaşılmaktadır. Karşıt durumda da boş hipotezin kabulüne ve eş bütünleşmenin varlığı kabul edilmektedir. Ancak F-istatistiği değeri bu sınırlar içinde olduğu durumda herhangi bir sonuca varılamamaktadır. En uygun modele dair eş bütünleşme testi ile elde edilen sonuçlar aşağıdaki Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Eş Bütünleşme Testi Sonuçları

F- İstatistik Değeri	Kritik Değerler	
15.104	**Alt Sınır**	**Üst Sınır**
Anlamlılık	I(0)	I(1)
0%	2.75	3.79
5%	3.12	4.25
2.5%	3.49	4.67
1%	3.93	5.23

Tablo 5'e bakıldığında F-istatistiği değerinin, üst sınır değerlerinden büyük olduğu $H_0 = \theta_1 = \theta_2 = \theta_3 = \theta_4 = 0$ hipotezi ($H_{\downarrow 0}: \theta_{\downarrow} 5 = \theta_{\downarrow} 6 = \theta_{\downarrow} 7 = \theta_{\downarrow} 8$) reddedildiği, seriler arasında eş bütünleşmenin bulunduğu görülmektedir. Ardından sonraki başlıklarda yer alan uzun ve kısa dönem ilişkilerinin analiz edilmesi aşamasına geçilmiştir.

3.3. Uzun Dönem İlişki

ARDL modeline dayalı olarak tahmin edilen uzun dönem katsayıları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: ARDL Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: TG				
Değişkenler	Katsayılar	Std. Error	t-istatiği	Probability
TS[a]	3.609164	1.662170	2.171357	0.0490
HUİ[b]	1.726687	0.932604	1.851468	0.0869
IGI[c]	1.331643	0.679063	-1.961002	0.0717
RGSYH	-1.347464	0.955800	-1.409775	0.1821
DKE	0.029748	0.090381	0.329141	0.7473
EC = TG - (3.6092*TS - 1.7267*HUI -1.3316*IGI +1.3475*RGSYH + 0.0297*DKE)				

Not: a, b ve c harfleri, sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 6'daki değişkenlere ait katsayılara göre uzun dönemde turizm gelirlerini temsil eden TG üzerinde TS'nin %1 anlamlılık düzeyine göre beklentilere uygun şekilde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Buna göre, Turist sayısı (TS) %1 artığında, Turizm geliri (TG) % 3,60 artmaktadır. Yine hukukun üstünlüğü indeksi (HUI)'de %1'lik artış TG'de %1.73'lük artışa ve insani gelişme indeksi IGI'de %1'lik artış TG'de %1.33 artışa neden olmaktadır. Son olarak, kriz yıllarını temsil eden kukla değişken DKE ve RGSHY, TG değişkeni üzerinde istatistiki olarak herhangi bir anlamlı etkisinin olmadığı bulgusu elde edilmiştir.

3.4. Kısa Dönem İlişki

Uzun dönem ilişkisinin analiz edilmesinin ardından kısa dönemli ilişki için hata düzeltme modeli (ECM) aşağıdaki gibidir:

$$TG = \beta_0 + \sum_{i=1}^{p} \beta_i \, \Delta TG_{t-i} \sum_{i=0}^{q} \alpha_i \, \Delta TS_{t-i} + \sum_{i=0}^{r} \delta \, \Delta RGSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^{m} \mu_i \, \Delta IGI_{t-i} + \sum_{i=0}^{n} \vartheta_i \, \Delta HUI_{t-i} + \theta_4 DKE + \varphi ECT_{t-1} + \varepsilon_t$$

Kısa dönem ilişkilerinin belirlenebilmesi ECM'deki kısa dönem katsayılarının tahmin edilmesiyle olur. Kısa dönem katsayılarının tahmin değerleri ile hata düzeltme katsayısı değerleri aşağıdaki Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Hata Düzeltme Katsayıları Tahmin Değerleri

Bağımlı Değişken: TG			
Değişkenler	Katsayılar	t-İstatistik	Olasılık Değeri
C	-0.038175	-2.406547	0.0317
@TREND	-0.006796	-7.366469	0.0000
D(TG)	-0.439243	-9.117179	0.0000
D(TG(-1))	-0.150023	-1.678417	0.1171
D(İGE)	0.048756	5.007853	0.0002
D(EGİ(-1))	-0.305717	-11.20205	0.0000
D(HUİ)	0.420087	8.78569	0.0467
D(RGSYH)	-0.78970	9.56748	0.1289
D(DKE)	-0.038175	-2.406547	0.0317
D(DKE(-1))	-0.006796	-7.366469	0.0000
ECT(-1)*	-0.439243	-9.117179	0.0000

Tabloda bir dönem gecikmesi olan ECT(-1)'in negatif değer (-0.439243) almıştır ve olasılık değeri istatiksel olarak anlamlıdır. Bu bize kısa dönemdeki sapmanın uzun dönemde dengelendiğini ve turizm sektörü ile ekonomik kalkınma arasında kısa dönem ilişkisinin var olduğunu ifade etmektedir.

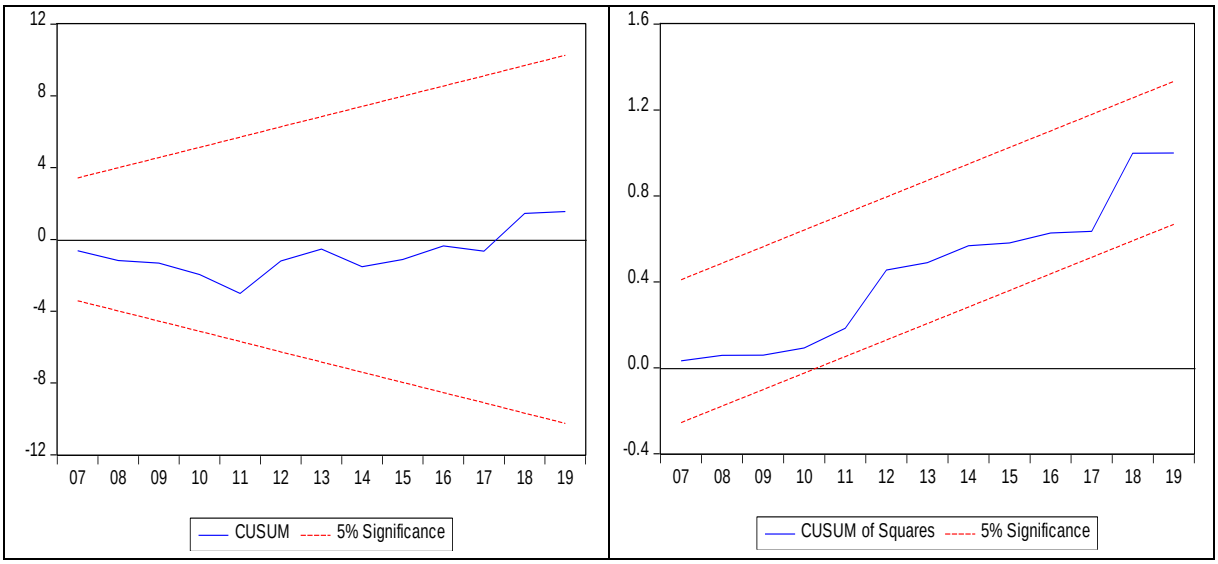
3.5. Tanısal Testler

Uzun ve kısa dönem ilişki analizlerinin ardından bu aşamada, otokorelasyon, değişen varyans, normallik ve model kurma hatası ile ilgili testler uygulanmıştır. Testler içinde ardışık bağımlılık sorununun olup olmadığını anlamak için Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi, hata terimlerinin değişen varyans sorununun varlığını anlamak için Breusch-Pagan-Godfrey testi uygulanmıştır. Testlerin sonuçlara dair bilgiler aşağıdaki Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8: Tanısal Test Bulguları

Test Adı	Test Değeri (Olasılık)
Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi	2.272 (0.145)
Değişen Varyans (Heteroskedasticity) Test: Breusch-Pagan-Godfrey	0.546 (0.827)
Jarque-Beran Testi	0.821 (0.402)

Tablodaki tüm testlerin %1 anlamlılık seviyesinin üstünde olmasından dolayı, tahminin başarılı olduğu anlamını taşımaktadır. Tablodan değişen varyans sorununun olmadığı ve Jarque-Beran testiyle de hata terimlerinin normal dağıldığı anlaşılmaktadır. Bu aşamada yapılan testlerden biri de uzun dönem katsayılarının kararlılığının test edildiği Brown vd. (1975) tarafından geliştirilen CUSUM ve CUSUM of Squares grafikleri Şekil 3'te verilmiştir.



Şekil 3: CUSUM ve CUSUM of Squares (Uzun Dönem) Grafikleri

Şekil 3'teki testlerin grafiklerine göre, hata terimlerine yönelik test istatistikleriyle elde edilen eğriler %5 anlamlılık seviyesinde kritik değerler arasında olduğu için tahmin edilen parametrelerin kararlı olduğu sonucuna varılmıştır.

3.6. Değişkenler Arası Nedensellik İlişkisi Analizi

Değişkenler arasında nedensel bir ilişkinin olup olmadığını ve varsa hangi yönde olduğunu anlamak için Granger nedensellik analizi uygulanmıştır. Analizden elde edilen bulgular aşağıdaki Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Granger Nedensellik Testi Bulguları

	Test Hipotezleri (Boş)	Durum	F-İstatistik	Olasılık
RGSYH ⇒ TG	H_0: RGSYH ile TG arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.16791	0.8467
TG ⇒ RGSYH	H_0: TG ile RGSYH arasında nedensellik yoktur.	RED	12.3700	0.0004
TS ⇒ RGSYH	H_0: TS ile RGSYH arasında nedensellik yoktur.	RED	4.09474	0.0342
RGSYH ⇒ TS	H_0: RGSYH ile TS arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.69767	0.5107
HUI ⇒ TG	H_0: HUI ile TG arasında nedensellik yoktur.	RED	2.18914	0.0719
TG ⇒ HUI	H_0: TG ile HUI arasında nedensellik yoktur.	KABUL	3.05816	0.1409
HUI ⇒TS	H_0: HUI ile TS arasında nedensellik yoktur.	RED	4.46316	0.0267
TS ⇒ HUI	H_0: TS ile HUI arasında nedensellik yoktur.	RED	3.67844	0.0458
IGI ⇒ TG	H_0: IGI ile TG arasında nedensellik yoktur.	KABUL	1.81896	0.1908
TG ⇒ IGI	H_0: TG ile IGI arasında nedensellik yoktur.	RED	3.91596	0.0387
IGI ⇒ TS	H_0: IGI ile TS arasında nedensellik yoktur.	RED	4.19997	0.0318
TS ⇒ IGI	H_0: TS ile IGI arasında nedensellik yoktur.	RED	4.42794	0.0273
HUI ⇒ IGI	H_0: HUI ile IGI arasında nedensellik yoktur.	RED	2.75798	0.0902
IGI ⇒ HUI	H_0: IGI ile HUI arasında nedensellik yoktur.	RED	3.65654	0.0465
DKE ⇒TG	H_0: DKE ile TG arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.91352	0.4189
TG ⇒DKE	H_0: TG ile DKE arasında nedensellik yoktur.	KABUL	2.05862	0.1566
DKE ⇒TS	H_0: DKE ile TS arasında nedensellik yoktur.	KABUL	1.66088	0.2178
TS ⇒ DKE	H_0: TS ile DKE arasında nedensellik yoktur.	KABUL	2.15797	0.1445
DKE ⇒ TG	H_0: DKE ile TG arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.91352	0.4189

TG ⇒DKE	H_0: TG ile DKE arasında nedensellik yoktur.	KABUL	2.05862	0.1566
RGSYH ⇒HUI	H_0: RGSYH ile HUI arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.05150	0.9499
HUI ⇒ RGSYH	H_0: HUI ile RGSYH arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.18999	0.8286
RGSYH ⇒IGI	H_0: RGSYH ile IGI arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.12429	0.8839
IGI⇒RGSYH	H_0: IGI ile RGSYH arasında nedensellik yoktur.	KABUL	0.67089	0.5236
RGSYH⇒DKE	H_0: RGSYH ile DKE arasında nedensellik yoktur.	KABUL	1.28147	0.3018
DKE⇒RGSYH	H_0: DKE ile RGSYH arasında nedensellik yoktur.	KABUL	1.71527	0.2080

Tablodaki değerler 0,05 anlamlılık seviyesinde analiz edilmekte, "RED" değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olduğu anlamına gelmektedir. Buna göre, TG ve TS değişkenlerinden RGSYH'ye, HUI'den TG'ye ve TG'den IGI'ya doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu elde edilmiştir. Yine tablodan anlaşıldığı gibi, TS ile HUI ve IGI arasında ve HUI ile IGI arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Tablo bize ayrıca diğer değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisinin olmadığını ifade etmektedir.

4. SONUÇ

Türkiye'deki turizm sektörü ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin ARDL sınır testi yaklaşımı ile analiz edildiği bu çalışmada öncelikle bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkiler analiz edilmiştir. Uzun dönemde turist sayısı, hukukun üstünlüğü indeksi ve insani gelişmişlik indeksinin turizm gelirinde farklı oranlarda etkili olduğu görülmüştür. Önemli bir ekonomik kalkınma değişkeni olan RGSYH'nin ve kriz yıllarının turizm gelirinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır. Bu ilişkileri daha iyi anlayabilmek için yapılan nedensellik analizinde ise turizm gelirinin nedeninin sadece hukukun üstünlüğü indeksinin tespit edilmesi ilgi çekicidir. Yine hukukun üstünlüğü indeksinin turist sayısının çift yönlü nedeni olması da ilgi çekicidir. Bir bakıma hukukun üstünlüğü indeksinin temsil ettiği konular olan mülkiyet hakları, sözleşme uygulamalarının kalitesi, güvenlik güçleri ve mahkemelere olan güven, suç ve şiddet olasılığının turist sayısı üzerindeki nedensel etkisini göstermektedir. Turist sayısının hukukun üstünlüğü indeksinin nedeni olması da ülkemize gelen turistlerin hukuk üzerindeki etkisinin olduğunu ifade etmektedir. Bir bakıma hukuki düzenlemelerde dışardan gelen turistlerin göz önünde bulundurulduğu şeklinde yorumlanabilir.

Diğer bir sonuç ise insani gelişmişlik indeksinin turist sayısı ile çift yönlü nedenselliğinin olmasıdır. Burada, ekonomik kalkınmanın temel göstergelerinden biri olan insani gelişmişlik indeksi ile turist sayısının karşılıklı nedensel bir etkiye sahip olması oldukça önemlidir. Yani,

insani gelişmişlik düzeyi turist sayısını etkilediği gibi turist gelişi de insani gelişmişlik düzeyini etkilemektedirler. Turizm'in insan yoğun bir hizmet sektörü olması ve hizmet alanı içinde insan etkileşiminin yoğun olması bu sonucu doğrular niteliktedir. Reel GSYH üzerinde turist sayısı ve turizm gelirinin nedensel bir etkiye sahip olması ise beklenen bir sonuç olduğu söylenebilir. Ayrıca turizm gelirinin insani gelişmişlik indeksinin nedeni olması, turizm gelirlerinin ekonomik kalkınmanın önemli bir göstergesi olan insani gelişmişlik üzerinde etkisinin olduğunu göstermektedir.

Son olarak çalışmadan elde edilen en önemli sonucun Turizm ile ekonomik kalkınma arasında en önemli ilişkinin "insan kalitesini" temsil eden insani gelişmişlik düzeyi ile "adalet ve güvenliği" temsil eden hukukun üstünlüğü indeksinin karşılıklı birbirlerini etkilemesi oldukça anlamlıdır.

KAYNAKÇA:

Akinboade, O. A. and Braimoh, L. A. (2009). "International Tourism and Economic Development in South Africa: A Granger Causality Test", International Journal Of Tourism Research, 12, 149–163.

Brown, R. L., Durbin, J., Evans, J. M. (1975). "Techniques for Testing the Constancy of Regression Relations Overtime". Journal of the Royal Statistical Society, 37 (13), 149-163.

Calderwood, L., U. and Soshkin, M. (2019). The Travel & Tourism Competitiveness (Report 2019). Geneva: World Economic Forum.

Cardenas-Garcia, P. J. and Pulido-Fernández, J. I. (2019). Tourism as an Economic Development Tool. Key Factors, Current Issues in Tourism, 22(17), 2082-2108.

Cardenas-Garcia, P. J., Sánchez-Rivero, M. and Pulido-Fernández, J. I. (2015). "Does Tourism Growth Influence Economic Development?". Journal of Travel Research, 54(2), 206 – 221.

Chia-Ning, C. (2020). Tourism expansion and economic development: Evidence from the United States and China, Journal of China Tourism Research, 1-22.

Değer, M. K. (2006). "Turizme ve İhracata Dayalı Büyüme: 1980-2005 Türkiye Deneyimi", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 2(20), 68-86.

Dünya Bankası (2018). "Worldwide Governance Indicators", http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc-over, (Erişim Tarihi: 10.06.2020).

Engle, R. F. ve Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. Econometrica, 55 (2), 251-276.

Hepaktan C. E., Çınar, S. (2010). Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri, Celal Bayar Üniversitesi S.B.E. Dergisi, 8(2), 135-154.

Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and CrossSpectral Methods. Econometrica, 37, 424-438.

Granger, C. W. J. (1981). Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification. Journal of Econometrics, 16,121-130.

Kızılgöl, Ö. ve Erbaykal, E. (2008). "Türkiye'de Turizm Gelirleri ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Nedensellik Analizi". Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(2), 351-360.

Kim, H. J., Chen, M. H. and Jang, S. (2006). Tourism expansion and economic development: The case of Taiwan, Tourism Management, 27, 925–933.

Özgüç, N. (1998). Turizm Coğrafyası Özellikler - Bölgeler, 9. Baskı, Çantay Kitabevi. İstanbul.
Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships". Journal of Applied Econometrics, 16 (3), 289-326.
Sevüktekin, M. ve Çınar, M. (2017). Ekonometrik Zaman Serileri Analizi, 5. Baskı, Dora Basım Yayın, Bursa.
Skerritt D. and Huybers, T. (2005). "The Effect of International Tourism on Economic Development: An Empirical Analysis", Asia Pacific Journal of Tourism Research, 10(1), 23-43
Somuncu, M. (2006). "Turizmin Kalkınmaya Etkisi ve Türkiye Turizmindeki Bölgesel Farklılıklar", IV. Ulusal Coğrafya Sempozyumu, 25-26 Mayıs 2006, 163-178, Ankara Üniversitesi, Ankara.
Tekbalkan, M. (2017). "Turizmin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi Üzerine Bir Alan Araştırması: Samsun-Havza Örneği", Beykoz Akademi Dergisi, 5(1), 35-52.
United Nations Development Programme (UNDP). "İnsani Gelişme İndeksleri ve Göstergeleri: 2018 İstatistiksel Güncellemesi – Türkiye", http://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/library/human_development/_nsani-geli_me-indeksleri-ve-goestergeleri--2018-statistiksel-gue.html, (Erişim Tarihi: 01.05.2020).
Yıldırım, H. M. (2008). Türkiye'de Turizmin Ekonomik Kalkınma Üzerine Etkisinin Analizi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi SBE.

THE INFLUENCE OF TRADE OPENNESS ON ENERGY CONSUMPTION IN PAKISTAN

Ali Qadir
College of Economics and Management
Nanjing University of Aeronautics and Astronautics, Nanjing, China
Email: aliqadir2408@nuaa.edu.cn

Prof. Ying Wang
College of Economics and Management
Nanjing University of Aeronautics and Astronautics, Nanjing, China
Email: yingwang@nuaa.edu.cn

Associate Prof. Hashim Zameer
College of Economics and Management
Nanjing University of Aeronautics and Astronautics, Nanjing, China
Email: hashimzameer@nuaa.edu.cn

Abstract: Trade openness influences energy consumption either positively or negatively has been a hot topic for the researchers in the past years. Unlike other studies, this paper not only aims to find how the trade openness influences the energy consumption, but it also aims to set up path model to analyze the direct impact and as well as the indirect impacts of trade openness through other macroeconomic variables on energy consumption in Pakistan. The results confirm that the trade openness has a direct positive influence on energy consumption. The total direct effects of all the variables including trade openness, economic growth and industrial development are significantly positive. In case of indirect effects, the trade openness negatively influences the energy consumption through the economic growth where the impact of trade openness on energy consumption through industrial development is positive. However, the indirect impact of trade openness on energy consumption through the technological innovation remains insignificant and undefinable. From the empirical results this paper puts forward several policy implications regarding the improvement of trade structure and the efficient use of energy.
Keywords: Trade openness, Energy consumption, Economic Growth, Path Model, Pakistan

I. INTRODUCTION

Trade liberalization has increased the trade openness among the developed and developing countries with the flow of goods and services across the borders. According to the Heckscher–Ohlin trade theory, with the free trade the developing and developed countries would specialize in the production of goods which are either produced by factors such as labor and resource or by the human-capital and manufactured capital intensive factors. Trade openness improves the flow of goods from one country to the other country either as final goods for consumption or as raw materials or unfinished products for further processing (Shahbaz, Nasreen, Ling, & Sbia, 2014). Due to increase in international trade, the production of goods and their transportation consume more energy than that of autarky situation if the increasing international trade failed to increase the energy efficiency. However, the use of energy efficient technologies with increasing international trade would decline the demand of energy. Therefore, the empirical question arises of how the increasing trade results into the increasing or decreasing energy demand.

Meanwhile, it is essential to discuss the Pollution Haven Hypothesis (PHH) here. PHH, which explains how the developed countries, exploiting the benefit of cheap labors and relaxed environmental regulations, shift their extremely polluted industries to developing regions. Therefore, the developing countries, with shifting the manufacturing and production activities, face the dramatic increase in energy demand. However, the energy demand may not increase if the energy-efficient technologies are employed by the growing size of firms which are being increased due to the trade openness (Alkhateeb & Mahmood, 2019).

Indeed, the demand for energy increases day-by-day because of social economic development and rapid population growth. As a result, energy is considered a basic unit of domestic production, and it should be a component of production function, as are both capital and labor. Over the last two decades, most countries have been facing insufficiency of energy sources. According to the Statistical Review of World Energy and International Energy Agency (IEA, 2019), the annual worldwide energy demand growth between 2010 and 2030 will average around 1.7%.

Energy is an integral part of the economic order of Pakistan because energy demand and economic growth share a tight bond. Pakistan generates its power from an energy mix that includes oil, gas (natural gas and liquefied natural gas, LNG), coal, renewable sources (solar, wind and hydro energy), nuclear, and biomass. Pakistan's 64% of energy comes from thermal (fossil fuels), 27% from hydro and 9% from renewable and nuclear (Ministry of Finance, 2019a). Pakistan's current demand and supply gap stands approximately 2000 MW in peak season as country's demand has grown at an annual consumption growth rate of under 7 percent. Over the last decade, Pakistan has

suffered considerably from an energy crisis. As a result of increased energy shortages, and an incapable distribution system, Pakistan's power sector suffers from inefficiencies that cost the economy $18 billion or 6.5 percent of GDP in fiscal year 2015, according to a new World Bank report. Pakistan is overcoming a severe energy crisis that has directly and indirectly affected all sectors of the economy especially in terms of the evolving energy-mix.

The energy side bottlenecks have corroded the economy of Pakistan in the past years. However, to fix such congestions and bottlenecks for the smooth delivery of energy services, massive projects with great political optics were incorporated to the supply side in between years 2013-18, adding a cumulative capacity of 12230 MV. Although the added capacity has helped to ease the bottlenecks at generation side, yet the transmission and distribution side congestion and inefficiencies has hampered the sustained delivery of energy services. Additionally, the higher energy prices in the current times as well as in the near future, are a bi-product of such aggressive capacity additions during 2013-18. Meanwhile, on the economic side Pakistan could still manage to liberalize the trade, and have open trade policies in order to gain economic growth and save energy with the energy efficient technologies in future. Therefore, based on the trade liberalization policies and the current energy demand, it requires further in-depth research regarding energy consumption, its influencing factors and its relationship with other macroeconomic variables in case of Pakistan. In this study, we analyze the influence of trade openness on the energy consumption in Pakistan either direct, or indirect through economic growth, technological innovation and other mediating variables. The result would open a new insight for the policy makers to design a comprehensive trade policy in order to have an efficient use of energy.

II. LITERATURE REVIEW

In order to ensure both sustainable economic development and environment conservation with the large-scale implication of energy consumption, it has become an interesting topic for the researchers around the globe. As of initiating research by (Kraft & Kraft, 1974), which exposed causality from economic growth to energy consumption, likewise a huge number of researches to explore the dynamic relationships between the energy consumptions, trade openness, economic growth and other macroeconomic variables have been carried out by academia. For instance, finding the relationship between financial development and energy consumption, Yue, Lu, Shen, & Chen (2019) studied that there is significant impacts of financial development on energy consumption. Moreover, financial development stimulates energy demand, but lowers CO2 emissions, on the other hand economic growth lowers energy demand but increases CO2 emissions (Rafindadi, 2016). Technological innovation, an exogenous element in the energy demand

function, increases energy efficiency and, correspondingly, reduces energy consumption at a given level of economic output (Sohag, Begum, Syed Abdullah, & Jaafar, 2015). Urbanization is a major contributor in energy consumption. Affluence raises energy demand. Capital stock boosts energy consumption. Trade openness leads to affluence and hence increases energy consumption (Shahbaz, Loganathan, Sbia, & Afza, 2015). Foreign direct investment, trade openness and carbon emissions decline energy demand. Economic growth and clean energy have positive impact on energy consumption (Sbia, Shahbaz, & Hamdi, 2014).

There have been numerous empirical studies on the issue of relationship between energy consumption, and trade openness. However, the degree of measurement, the analysis methods, the data periods, the countries, approaches, and industry coverage, etc. differ from each other. In this review, we aim to summarize the results and some specifications of the recent studies regarding the relationship of energy consumption and trade.

Several studies concluded that nations' trade openness influences domestic energy use in a variety of ways. Using panel of 91 countries and a period 1980-2010 on a relationship between trade and energy consumption, Shahbaz, Nasreen, Ling, & Sbia (2014) find the inverted U-shape relationship in the high income, U-shape relationship and bidirectional causality in the low and middle income countries. In a panel of 11 African countries from 1980-2008, Ben Aïssa, Ben Jebli, & Ben Youssef (2014) confirm the bi-directional causality between trade (exports and imports) and income. However, they could not establish the relationship between any trade variable and renewable energy usage. On the other hand, Amri (2017) find the bi-directional relationship between trade and energy consumption for 72 countries from 1990-2012.

Raza, Shahbaz, & Nguyen (2015) investigate the energy-growth-trade nexus in case of Pakistan for the period of 1973-2013 and find out the presence of long-run link between energy consumption and trade performance; positive impact of gross domestic product, exports, and imports on energy consumption; bidirectional causal relationship between exports and energy consumption and also between imports and energy demand; and bidirectional causality between gross domestic product and energy consumption points to the presence of feedback hypothesis in Pakistan. Shahzad, Kumar, Zakaria, & Hurr (2017) used the ARDL bounds test for co-integration procedure for the period 1971-2011 in case of Pakistan, the long-run results indicate that one percent increase in trade openness and financial development will increase carbon emission by 0.247% and 0.165%, respectively. The short-run elasticities are 0.122% and 0.087% for trade openness and financial development, respectively. The Granger causality results indicate a unidirectional causality from energy consumption, trade openness and financial development to

carbon emission; and a bi-directional causality between energy consumption and financial development.

Some recent studies, such as Pan, Uddin, Saima, Jiao, & Han (2019) used simple path model to study the direct and indirect impact of industrialization and trade openness on energy intensity of Bangladesh for the period of 1986-2015 and the result shows that industrialization has a direct positive influence on energy intensity where trade openness shows a direct negative effect on it; and both industrialization and trade openness have negative indirect impact on energy intensity through technological innovation and economic growth respectively. Furthermore, the estimation results for the period 1971-2014 in case of Egypt by (Alkhateeb & Mahmood, 2019) shows that economic growth and trade openness have asymmetrical effects on the energy consumption in both long and short runs because magnitude of the effects are found unequal. Both increasing and decreasing economic growth have positive effects on the energy consumption in the long and short runs except an insignificant effect of decreasing economic growth in the short run. Increasing and decreasing trade openness have also positive effects on the energy consumption in the long and short runs except an insignificant effect of decreasing trade openness in the long run.

The empirical literature on the energy growth nexus is generally categorized into four main groups; the conservative, growth, neutrality, and the feedback hypotheses (Shahbaz, Khan, & Tahir, 2013). The energy conservation hypothesis is based on the idea that economic growth is likely to result in an increase in energy consumption, which is indicative of a situation where energy conservation policies are not likely to have adverse effect on economic growth. (Kraft & Kraft, 1974) classical study was the first to provide such evidence of a unidirectional causality running from economic growth to energy consumption in the United States over the period 1947-1974. Jacques Loesse ESSO (2010) examines the relationship for seven African countries over the period 1970-2007 using the bounds testing approach and finds that growth positively affects energy consumption. Additionally, using GMM estimation technique, Omri & Kahouli (2014) studied 65 countries (divided into global, lower, middle and high income panels) for the period 1990-2011 and find that economic growth has a positive effect on energy consumption. Similarly, Jumbe (2004) employs the Granger causality and error correction model over the period 1970-1999 and finds a unidirectional causality running from non-agricultural GDP to energy consumption in Malawi.

Other studies also show differential effects of energy consumption on economic growth for different countries and regions of the world. For example, Odhiambo (2010) investigates the energy-growth relationship for three countries (South Africa, Kenya, and Congo) and finds that the growth hypothesis is supported for South Africa and Kenya and the conservation hypothesis

supported for Congo. Also, Wolde-Rufael (2006) tests the long-run and causal relationship between electricity consumption and real GDP for 17 African countries for the period 1971-2001. Using (Pesaran, Shin, & Smith, 2001) panel co-integration technique and a modified version of the Granger causality test due to Toda and Yamamoto, Wolde-Rufael (2006) finds that there is a long-run relationship between electricity consumption and economic growth for only nine countries and Granger causality for only 12 countries. For six countries there was a positive unidirectional causality running from real GDP per capita to electricity consumption per capita; an opposite causality for three countries and bi-directional causality for the remaining three countries.The recent study by (Baz et al., 2019) found asymmetric causality between positive shocks in energy consumption and economic growth running from energy consumption to economic growth using NARDL method over the period 1971-2014 for Pakistan. Another study by (Wang, Danish, Zhang, & Wang, 2018) explores the relationship between renewable energy consumption, economic growth and human development index for 1990-2014 in Pakistan by using Two-Stage Least Square (2SLS) method.

There have been numerous literatures on the topic finding the relationship between energy consumption and trade openness. Most of the scholars, who conducted researches on trade openness and energy consumption, were mainly interested in either to identify the causal relationships between trade openness and energy consumption; or to explore only the direct impacts of trade openness on energy consumption. As per authors' knowledge, so far expect one, none of the remaining researches have aimed to explore both of the direct and indirect impacts of trade openness through the other influencing factors such as industrialization, technological innovation, economic growth and others factors which are resulted by trade openness and influence the energy consumption. However, multifaceted interdependence between macroeconomic variables results in a list of determinants which have direct, indirect or both impacts on energy consumption. And for this reason, this study is an attempt to empirically investigate the direct and indirect impacts of trade openness on energy consumption in Pakistan using the application of path model. In the previous studies the scholars have mainly used different types of decomposition technique and to some extent, several types of regression, co-integration, vector auto-regression, error correction and other methods such as ARDL, and Granger Causality Tests to study the direct influence of trade openness on energy consumption.

The studies have been conducted on time series, and panel data of single countries and as well as a group of countries such as low, middle and high income countries; oil importing and exporting countries; the G20; OECD; developing and developed economies with different results and conclusions whether there is a causal relationship between energy and trade, whether the

relationship is unidirectional or bidirectional, whether the feedback hypothesis exist or not. However, none of the studies have analyzed the direct and indirect influence of trade openness on energy consumption in case of Pakistan, I believe the trade openness directly and indirectly influence the energy consumption differently. Therefore, further analysis is required to find out how the trade openness influence the energy consumption directly and as well as indirectly.

III. RESEARCH BACKGROUND AND HYPOTHESİS DEVELOPMENT

Since last two decades, Pakistan's economy has been going through hard time due to energy shortage. Energy, which is the integral part of economic order of Pakistan, is in severe shortage. As a result, the economic sectors have been badly affected, specially the domestic production which then resulted into decline of export and change of trade structure. According to Economic Survey of Pakistan 2018-19 (Ministry of Finance, 2019b), Pakistan witnessed the highest export of US$ 25.1 billion in 2013-14. However, in subsequent years, exports have declined considerably. This decline started from financial year 2014-15 when an international commodity slump set in. This was compounded by structural supply side constraints including energy shortages, high input costs and an overvalued exchange rate. From financial year 2014 to 2016, exports declined by 12.4 percent.

However, in order to increase the export and boost the trade, the government of Pakistan has drawn several policies such as Economic Reform Package 2019, Lower Cost Supply of Gas and Electricity to Zero Rated Industry, the Second Free Trade Agreement with China, Prime Minister Export Package 2017, Sales Tax Refunds and Duty Drawbacks, Incentive Package 2019 and the formulation of Strategic Trade Policy Framework 2018-2023. Moreover, the government has abolished the regularity duty on cotton imports, which will reduce the cost of production in textile sector. The mentioned initiatives and policies have resulted in trade liberalization, increasing the trade openness which further leads to gain of economic growth. Likewise, with the increase in trade openness, the growing size of firms would adopt more and more energy-efficient technologies, which will influence the overall energy consumption. Based on this issue, it is vital to study that how the trade openness influences the energy consumption of Pakistan. Therefore, we use trade openness as independent factor along with economic growth, industrial development and technological innovation as mediating factors to analyze their impact on energy consumption.

Trade openness influences energy consumption via scale effect, growth effect, technique effect and composite effect. Other things being same, trade openness increases economic activity, thus stimulate domestic production and hence economic growth. A surge in domestic production reshapes energy demand because of expansion in domestic production commonly refers as scale

effect. Najarzadeh, Reed, Khoshkhoo, & Gallavani (2015) found that the effect on energy consumption can be positive in the case of export improvement or in the case of the import of some durable goods while it is negative in the case of the import of final goods by reducing the local production. Thus, based on the scale effect we can develop our first hypothesis;

Hypothesis-1 (H1): Trade openness directly influences the energy consumption.

Since the works by (Grossman & Helpman, 1991), the role of trade in promoting economic growth has stimulated a growing body of economic studies. The question is whether trade acts as an engine for economic growth, as stated by the trade-led growth hypothesis. It has been shown that in the long-run, trade openness can potentially enhance economic growth by providing access to goods and services, achieving efficiency in the allocation of resources and improving total factor productivity through technology diffusion and knowledge dissemination (Barro & Sala-I-Martin, 1997). Economic condition of the country and extent of relationship between economic growth and trade openness determine the impact of trade openness on energy consumption (Shahbaz, Khan, et al., 2013; Cole, 2006). The estimation results for the case of Egypt by (Alkhateeb & Mahmood, 2019) shows that economic growth and trade openness have asymmetrical effects on the energy consumption in both long and short runs because magnitude of the effects are found unequal. In this case, we can put forward our second hypothesis.

Hypothesis-2 (H2): Trade openness indirectly influences the energy consumption through economic growth.

Trade openness enables developing economies to import advance technologies from developed economies. The adoption of advanced technology lowers energy intensity. The economic consequences of advance technologies implementations consume less energy and produce more output that is usually referred as technique effect (Arrow, 1962). Employing several models, Cagno, Ramirez-Portilla, & Trianni (2015) and Wei, Chen, & Hu (2016) discovered the positive impact of technological innovation on energy efficiency in different countries. Pan et al. (2019) found that industrialization and trade openness have negative indirect impact on energy intensity through technological innovation and economic growth respectively. Hence, based on the technique effect our third hypothesis is developed.

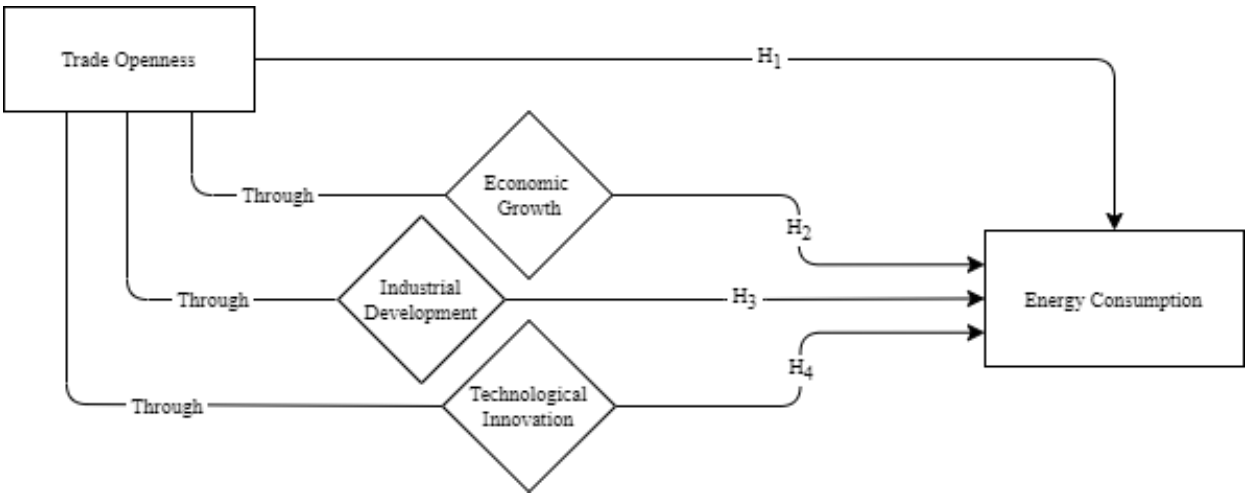
Hypothesis-3 (H3): Trade openness indirectly influences the energy consumption through technological innovation.

Composite effect reveals with the use of energy intensive production as economic development i.e. shift of economy from agriculture to industry sector. In initial stages of economic development, since economy is based largely on agriculture sector, thus the use to energy consumption is relatively less. By the time, trade openness enables the economy shift from agriculture to industry, meanwhile the use of energy consumption increases. Ali, Jahangir Alam Nirob, Shafiul Islam, & Jahangir Alam (2016) found that the energy consumption increases after the increase in level of industrialization. Therefore, following the composite effect we can derive our fourth hypothesis.

Hypothesis-4 (H4): Trade openness indirectly influences the energy consumption through industrial development.

The above mentioned hypotheses are illustrated in Figure 1 which shows the direct and indirect routes of factors influencing the energy consumption.

Figure 1: Pictograph of proposed hypothesis



IV. DATA AND METHODOLOGY

A. Variables and Date Description

The independent variable trade openness is measured as the ratio of international trade (export + import) to GDP, and the dependent variable energy consumption is measured as the energy use kilogram of oil equivalent per capita. With the reference to contemporary literature on energy consumption and its influencing factors, we consider three factors that might mediate between our independent variable trade openness and dependent variable energy consumption. These three

mediating factors are GDP per capita as a proxy for economic growth, technological index as a proxy of technological innovation and the industrial share of GDP as a proxy for industrial development. Following the study of (Sinha, Sengupta, & Alvarado, 2020) and with the use of principal component analysis (PCA) the technology index is constructed by considering three major research and development indicators, i.e. number of patents applications (PAT), number of trademark applications (TM), and technical cooperation grants (GR). The details of the variables are presented in Table 1.

Table 1: Description of variables

Variable's type	Variable's name	Definition	Unit
Dependent variable	Energy Consumption (EC)	Energy use per capita	KG oil equivalent
Independent variable	Trade Openness (TO)	Export + Import / GDP	Percentage %
Mediating variable	Economic Growth (EG)	GDP per capita	US$
	Industrial Development (ID)	Industrial value added to GDP	Percentage %
	Technological Innovation (TI)	Technology Index	Number

We use time series data of the period 1976-2018 for the empirical analysis. The data is taken from the World Bank World Development Indicators database. Based on the recent study of (Shahbaz, Raghutla, Song, Zameer, & Jiao, 2020), overcoming the limited-size sample issue, the annual data is converted to quarter frequency by applying quadratic match-sum method. As mentioned by (Shahbaz, Solarin, Hammoudeh, & Shahzad, 2017), this approach adjusts seasonal variations in the data while converting data from low to high frequency and reduces the point-to-point changes in data.

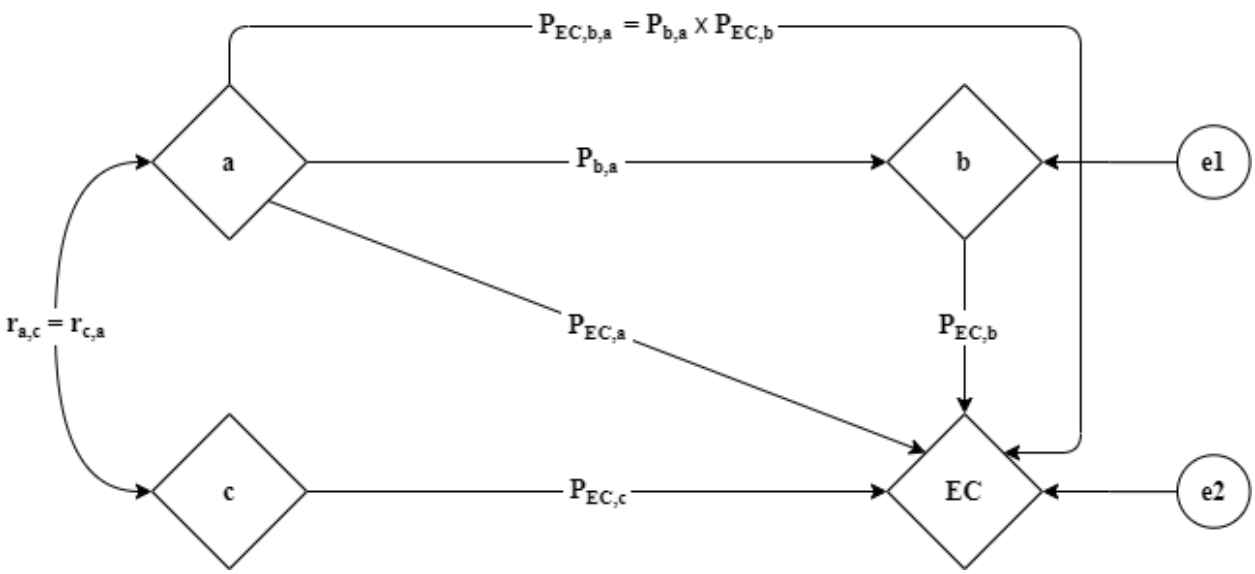
B. Path model

Path model, pioneered by (Wright, 1934) is considered as an extension of multiple linear regression which is generally used to evaluate the causal models by examining the relationships between dependent and independent variables. Sometimes, the model is viewed as a special case of structural equation model which combines both factor analysis and simultaneous equations models together. The model is admired in biology, genetics, agriculture, sociology, psychology, epidemiology and econometric researches as it can analyze the direct and indirect impacts of independent variables on dependent variable by estimating both the magnitude and significance.

In this paper the subsequent procedure is used following the study of (Pan et al., 2019).

The model can be conceptualized as shown in Figure 2, where some independent and dependent variables i.e. *a*, *b*, *c* and *EC* are represented in rectangle or boxes. Variables that are exclusively independent and not dependent are called 'exogenous' variables such as *a* and *b*. In general, these exogenous variables' boxes lie at the outer sides of the model and have single-headed arrows departed from them where no single-headed arrows ends at these variables. On the other hand, variables those are solely dependent (or which are both independent and dependent) and those have at least one single-headed arrow pointing at them are termed as 'endogenous' variables like *b* and *EC*. An endogenous variable may also be affected by variables and factors coming from outside the model like e_1 and e_2 in circles. Practically, the single-headed straight arrow from one variable to another variable denotes a direct path ($P_{b,a}$, $P_{EC,a}$, $P_{EC,c}$ and $P_{EC,b}$ in Figure 2), the doubled-headed curvature arrow represents correlation between two variables ($r_{a,c} = r_{c,a}$ is correlation between *a* and *c* in Figure 2) and *e1* and *e2* connote error or disturbance terms in the model.

Figure 2: A simple illustration of path model



To analyze the impacts of the factors discussed above on energy consumption, we develop the following model,

$$EC_t = \beta_1 TO_t^{\beta_2} EG_t^{\beta_3} TI_t^{\beta_4} ID_t^{\beta_5} \varepsilon_t \quad (1)$$

where β_1, β_2, β_3, β_4, and β_5, are regression coefficients, t signifies time and ε is disturbance term. Following the arguments and confirmation by (Shahbaz, Raghutla, Song, Zameer, & Jiao, 2020; Shahbaz, Zeshan, & Afza, 2012) the variables ae converted into natural-log. Rather than linear specification, the log-linear specification provides more reliable and consistent results for empirical analysis. The log-linear specification of energy consumption is modeled as following:

$$\ln EC_t = \beta_1 + \beta_2 \ln TO_t + \beta_3 \ln EG_t + \beta_4 \ln TI_t + \beta_5 \ln ID_t + \ln \varepsilon_t \quad (2)$$

The direct path coefficient of an independent variable is the partial regression coefficient for this independent variable such as β_2, β_3, β_4, and β_5 in equation (2). For example, $P_{EC,a}$ in Figure *2* represents the direct impact of independent variable *a* (factor) on dependent variable *EC* (energy consumption). The indirect path coefficient of an independent variable through another independent variable on dependent variable can be calculated using equation (3).

$$P_{EC,b,a} = P_{b,a} \times P_{EC,b} \quad (3)$$

Where, $P_{EC,b,a}$ represents the indirect path coefficient of *a* on *EC* through *b* (Figure 2) that denotes the indirect effect of independent variable *a* through another independent variable *b* on dependent variable *EC*, $P_{b,a}$ represents the direct path coefficient of *b* on *EC*. Thus, the total path coefficient of independent variable *a* on the dependent variable *EC* can be written as:

$$TP_{EC,a} = P_{EC,a} \sum_{i=1}^{n} TP_{EC,a} \quad (4)$$

Here, $TP_{EC,a}$ stands for total path coefficient of *a* on *EC* which represents the total impact of *a* on *EC* and i=1,2,3 …, …n.

V. RESULTS AND DISCUSSION

Table 2 provides the descriptive statics of the variables used in our analysis. The correlation matrix among the variables is given in Table 3. The correlation analysis reveals that the trade openness is negatively correlated with energy consumption, and surprisingly, there is also negative correlation between the trade openness and economic growth. The negative correlation between the trade openness and economic growth is due to the large trade deficit of Pakistan in the last few decades. The domestic production has declined, which has resulted into decline of export and there is

dramatic increase in import. However, the industrial development and the technological innovation are positively correlated with the trade openness.

Table 2: Descriptive statistics of the variables

	Observations	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Energy Consumption	172	297.704	501.799	415.322	59.362
Trade Openness	172	25.045	39.122	33.073	3.420
Economic Growth	172	188.887	1485.052	636.486	379.966
Industrial Development	172	17.920	26.355	21.141	1.562
Technological Innovation	172	7.055	8.186	7.871	0.277

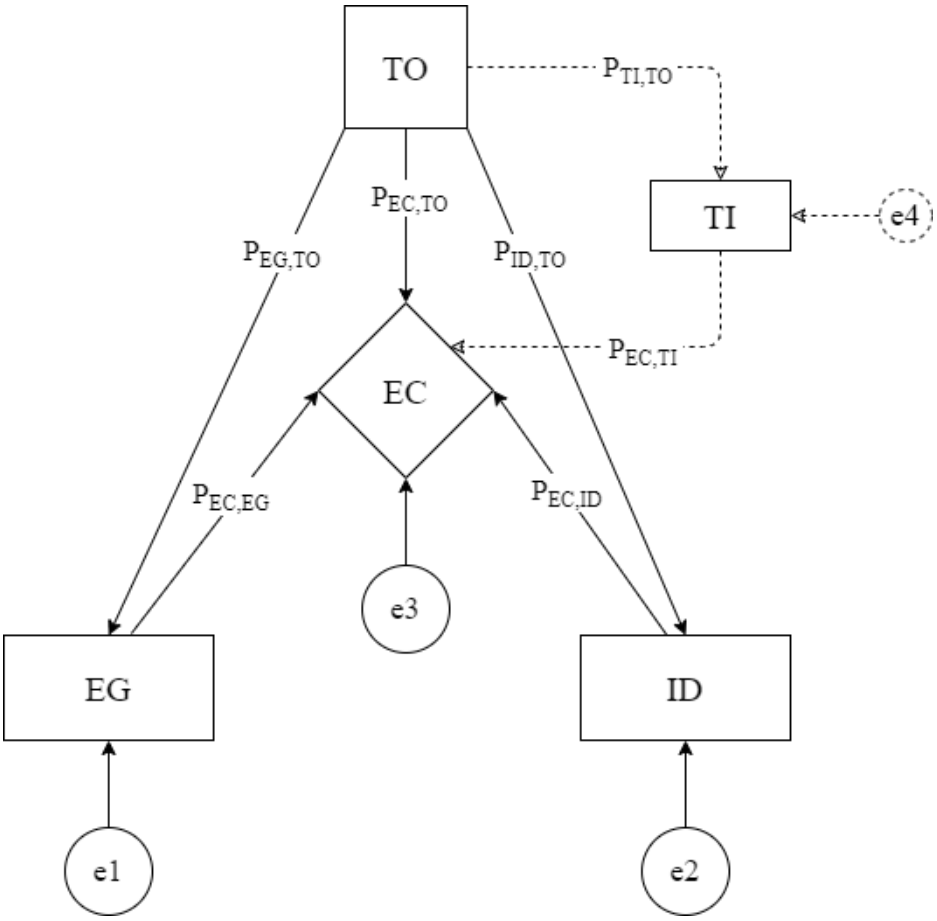
Table 3: Correlations among variables

	TO	EG	ID	TI	EC
TO	1				
EG	-0.300**	1			
ID	0.406**	-0.326**	1		
TI	0.234**	0.427**	-0.196**	1	
EC	-0.156*	0.909**	-0.169*	0.304**	1

'***' & '**' indicate significance at 0.01 and 0.05 level (2-tailed)

The path analysis is mainly based on the assumptions of regression analysis such as all causal relations are linear and additive, and all models are recursive (results in uncorrelated error terms, no two-way causal relations, no feedback loops). Based on these assumptions the model is formed and it calculates, the coefficients through the standardized regression path coefficients. For this purpose, we use SPSS (Amos 21) to estimate and explain the relationships between variables and predictions regarding them via maximum likelihood method. In this statistical package (Amos 21), the model can be worked out as it is described in section IV-B. Our path model, consisting the dependent, mediating and independent variables, is depicted in Figure 3, where all the Ps with two other variables' names subscripted with it represents the direct path coefficients of the path shown by the arrows. Each single path in the path model is representing a regression equation. In addition, following the study of (Zameer, Wang, & Yasmeen, 2020) the bootstrapping procedure with 2000 resamples were used to find the significance of indirect impacts.

Figure 3: Path model



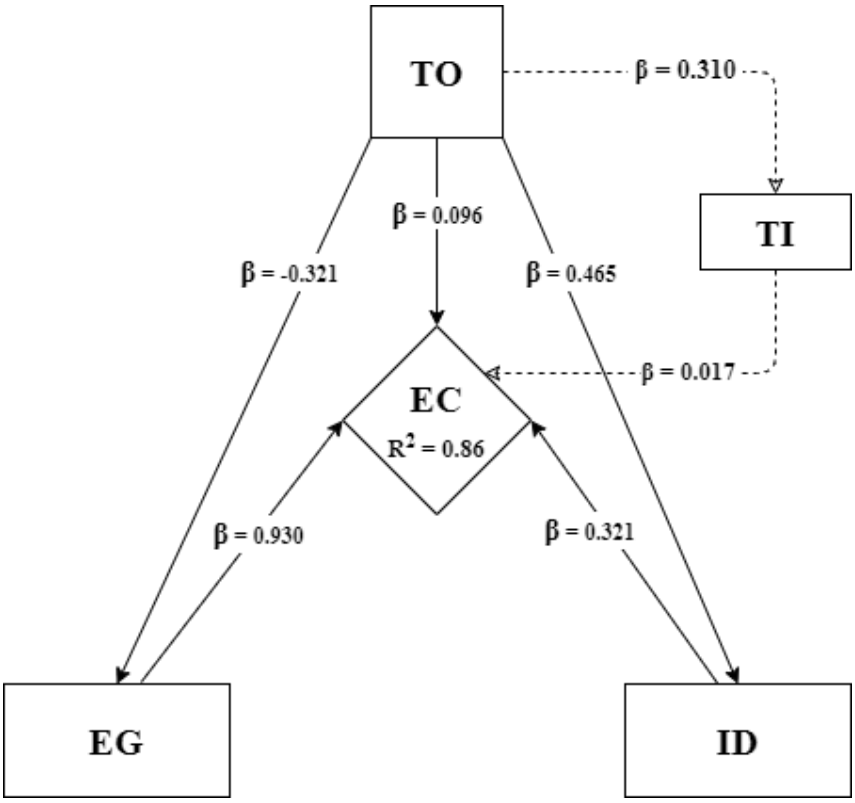
To find the impacts of trade openness on the economic growth, industrial development and technological innovation as well as the impact of these four variables on energy consumption, in total there are 4 regression equations. The regression path coefficients of the equations are given in Table 4 and the label of the corresponding paths is depicted in Figure 4. In our first three equations, we find the direct impact of trade openness on economic growth, industrial development and technological innovation, when the trade openness increases by 1 unit the economic growth decreases by 0.321 units, and the industrial development and technological innovation are increased by 0.465 and 0.310 unit respectively. In the fourth equation we find that a 1 unit change in trade openness, economic growth, industrial development and technological innovation leads to 0.096, 0.930, 0.321 and 0.017 unit changes in energy consumption respectively. Except one, all the path coefficients of variables in all models are significant at different level. The total R^2 (0.86) shows that all the variables fit the model and the explanatory variables explain 86% influence on the energy consumption.

Table 4: Regression path coefficients of direct impacts

Equation	Dependent & Independent Variables	Path Label	Estimate	P-value	R^2
1	EG ← TO	$P_{EG,TO}$	-0.321	***	0.86
2	ID ← TO	$P_{ID,TO}$	0.465	***	
3	TI ← TO	$P_{TI,TO}$	0.310	***	
4	EC ← TO	$P_{EC,TO}$	0.096	0.026	
	EC ← EG	$P_{EC,EG}$	0.930	***	
	EC ← ID	$P_{EC,ID}$	0.321	***	
	EC ← TI	$P_{EC,TI}$	0.017	0.711	

'***' means p-value is less than 0.001

Figure 4: Direct path coefficients



The standardized direct, indirect and total impact of independent variables on dependent variables are described in Table 5. First, the trade openness influences the energy consumption directly. More specifically, a one unit increase in trade openness causes 0.096 unit increase in energy consumption. In other words, trade openness positively influences the energy consumption of Pakistan. The positive impact of trade openness on energy consumption clearly define the scale effect, therefore our first hypothesis proposed as trade openness has direct impact on energy consumption is verified.

Table 5: Standardized direct, indirect and total impacts

Causal Variable	Mediating Variable	Outcome Variable	Standardized Direct Impacts	Standardized Indirect Impacts	Standardized Total Impacts
TO		EC	0.096	0.000	0.096
TO		EG	-0.321	0.000	-0.321
EG		EC	0.930	0.000	0.930
TO	EG	EC	0.096	-0.299	-0.203
TO		ID	0.465	0.000	0.465
ID		EC	0.321	0.000	0.321
TO	ID	EC	0.096	0.149	0.245
TO		TI	0.310	0.000	0.310
TI		EC	0.017	0.000	0.017
TO	TI	EC	0.096	0.005	0.101

Moreover, analyzing the indirect impact of trade openness on energy consumption through the growth effect we found that there is negative indirect impact of trade openness on energy consumption through the economic growth measured by GDP per capita. However, as shown in Table 6 our result of the indirect impact (-0.299) of trade openness on energy consumption through economic growth is consistent with the result of (Pan et al., 2019) but the direct impacts of trade openness on economic growth and the direct impact of economic growth on energy consumption are vice versa. Therefore, the product indirect effect of both the direct effects (-0.321 × 0.930) is negative. The economy of Pakistan is being unsustainable due to rising macroeconomic imbalances i.e. high and increasing fiscal and current account deficits (Ministry of Finance, 2019b). The dramatic increase in trade deficit of Pakistan during the last few decades has a negative impact on the GDP per capita of Pakistan with the monetary value of $32 billion and 10.1 percent of the GDP in 2018. The rise in domestic demand, which led to high consumption expenditure and government spending, resulted into massive surge in imports. Based on the mentioned reasons, we fully understand the negative relationship between the trade openness and

the economic growth of Pakistan, which further influence the energy consumption negatively. Hence, our second hypothesis which derived that the trade openness indirectly influences the energy consumption through economic growth is also approved.

Furthermore, measuring the composite effect of trade openness on energy consumption through the shift of agriculture to industrial sector of economy, we have discovered that there is a positive impact (0.232) of trade openness on energy consumption of Pakistan through the industrial development. The positive impact means that the trade openness with the demand of export goods has increased the production, which has resulted into industrial development of Pakistan and has increased the energy consumption. Therefore, the product indirect impact (0.465 × 0.321) of trade openness on energy consumption through industrial development in positive. Hence, our third hypothesis derived as the indirect impact of trade openness on energy consumption through the industrial development is also verified.

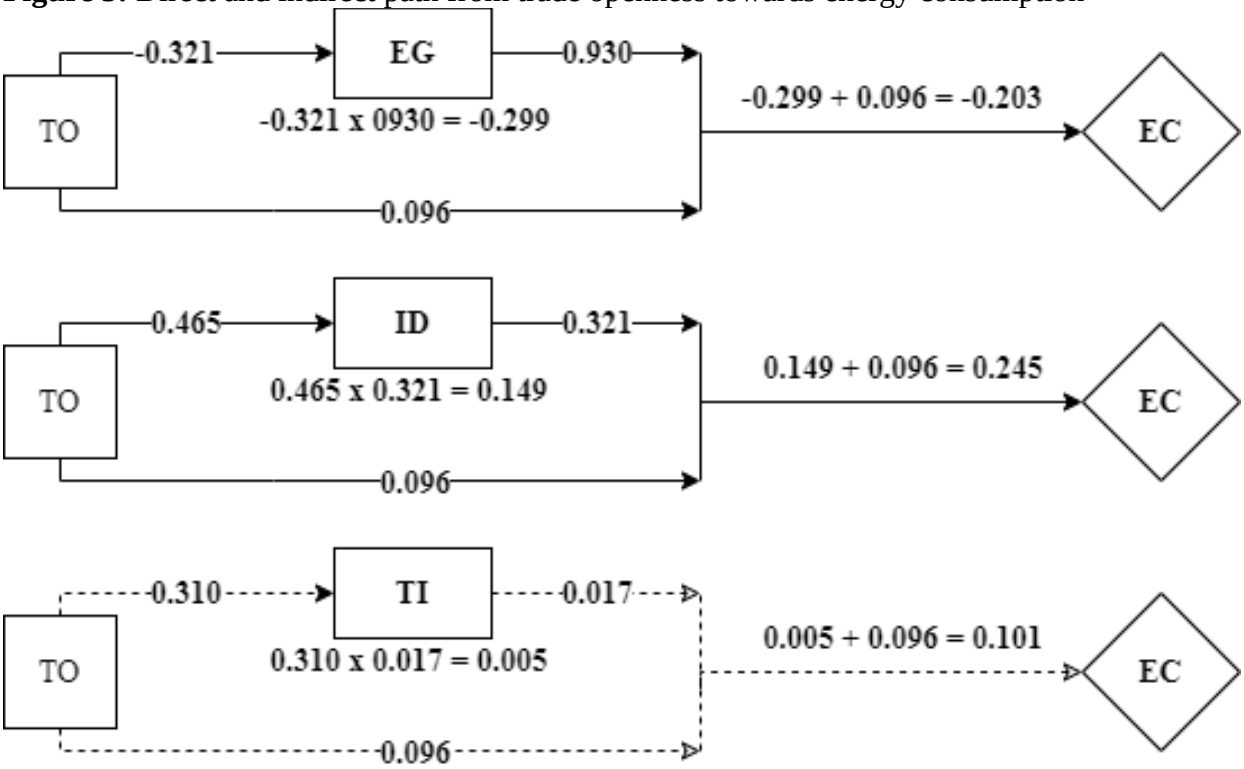
Table 6: Regression path coefficient of indirect impacts

Variables	Path Label	Estimate	P-value	R^2
TO→EG→EC	$P_{EC,EG,TO}$	-0.299	0.001	0.86
TO→ID→EC	$P_{EC,ID,TO}$	0.149	0.001	
TO→TI→EC	$P_{EC,TI,TO}$	0.005	0.576	

Lastly, looking into the technique effect of trade openness on energy consumption through the technological innovation, we find that there is an insignificant indirect impact of trade openness on energy consumption through the technology innovation measured as technology index. According to the technology index, Pakistan is far behind from the technique effect of trade openness. Therefore, as shown in

Figure **5** our last hypothesis which derived that there is an indirect impact of trade openness on energy consumption through technological innovation is not verified.

Figure 5: Direct and indirect path from trade openness towards energy consumption



A summary of all the hypothesis results is given in Table 7. In terms of direct impacts, except one all the other three variables including trade openness, economic growth, and industrial development have positive significant influence on the energy consumption in Pakistan with the standardized total effects of 0.096, 0.930, and 0.321 respectively. However, looking up on the total indirect impacts, the trade openness has significant indirect impacts on the energy consumption of Pakistan through the economic growth with the standardized indirect impact of -0.299, but has positive significant impact through the industrial development with the standardized indirect effect of 0.149 and the indirect impact through the technological innovation remains insignificant and undefinable.

Table 7: Decisions Regarding The Proposed Hypotheses

Hypothesis	Decision
H1: Trade Openness directly influences the energy consumption.	Proved
H2: Trade openness indirectly influences the energy consumption through economic growth.	Proved
H3: Trade openness indirectly influences the energy consumption through industrial development.	Proved
H4: Trade openness indirectly influences the energy consumption through technological innovation.	Not proved

VI. CONCLUSION AND POLICY IMPLICATIONS

This study intends to find the direct and indirect impact of trade openness on the energy consumption in Pakistan, using the quarterly data of period 1976-2018. Unlike other studies, the path model analysis is used to fully understand and explore the scale, growth, composite and technique effects of trade openness on energy consumption. In total, 4 hypotheses are derived and proved after the deep data analysis. The results of analysis approve the hypotheses that the trade openness directly and indirectly influences the energy consumption in Pakistan. The direct impact of trade openness on energy consumption is positive, however there is indirect negative impact of trade openness on energy consumption through economic growth but the trade openness has indirect positive impact on energy consumption through industrial development, and the indirect impact through technological innovation remains undefinable. In short, we can conclude that in terms of direct impact, trade openness positively influences the energy consumption, meanwhile in terms of indirect impact the energy consumption is negatively influenced through the economic growth and positively influenced through the industrial development

Based on the results of this study, the following policy implications are proposed. Firstly, as our analysis proved that the trade openness increases the energy consumption in Pakistan, therefore policy makers are required to draw new trade policies for the favorable trade structure with the import of energy efficient technologies, which will help to reduce the energy consumption in export sectors. Secondly, in order to have economic gain from trade and reducing the trade deficit, the domestic production needs more attention in terms of favorable policies for the domestic manufacturers. Meanwhile, it is required to identify high import tariffs which will adversely impact

the exports and domestic production with uplifting the large and small size industries. By the time, the growth effect of trade openness will surely lead to the efficient use of energy around the country. Lastly, the establishment of special economic zones and giving tax exemptions to the local and foreign investors in the renewable and energy efficient technologies will help in the efficient use of energy in industrial sector.

In this study we mainly focus on the direct and indirect influence of trade openness on energy consumption in case of Pakistan. For this purpose, we have used the robust path model analysis which has given us implacable results. The mediating variables like economic growth, industrial development and technological innovation are included in our model and the data used for the analysis are from the period 1976-2018 for Pakistan only. Since it is one of the pioneering studies using the path model for this analysis, therefore there are still some limitations and room to improve such studies. The future studies, using the time series data of a specific economy or panel data of major economies with similar or different time period can consider whether and how the other factors such as foreign direct investment (FDI), financial development, urbanization, and government spending can directly or indirectly influence the energy consumption.

REFERENCES

Ali, S., Jahangir Alam Nirob, K., Shafiul Islam, M., & Jahangir Alam, K. (2016). 18-23 Effects of Trade Openness and Industrial Value Added on Economic Growth in Bangladesh. *International Journal of Sustainable Development Research*, *2*(3), 18–23. https://doi.org/10.11648/j.ijsdr.20160203.11

Alkhateeb, T. T. Y., & Mahmood, H. (2019). Energy consumption and trade openness nexus in Egypt: Asymmetry analysis. *Energies*, *12*(10), 1–10. https://doi.org/10.3390/en12102018

Amri, F. (2017, March 1). Intercourse across economic growth, trade and renewable energy consumption in developing and developed countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 69, pp. 527–534. https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.11.230

Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *The Review of Economic Studies*, *29*(3), 155. https://doi.org/10.2307/2295952

Barro, R. J., & Sala-I-Martin, X. (1997). Technological Diffusion, Convergence, and Growth. *Journal of Economic Growth*, *2*(1), 1–26. https://doi.org/10.1023/A:1009746629269

Baz, K., Deyi, X., Kwaku Ampofo, G. M., Ali, I., Khan, I., Cheng, J., & Ali, H. (2019). Energy consumption and economic growth nexus: New evidence from Pakistan using asymmetric analysis. *Energy*, 116254. https://doi.org/10.1016/j.energy.2019.116254

Ben Aïssa, M. S., Ben Jebli, M., & Ben Youssef, S. (2014). Output, renewable energy consumption and trade in Africa. *Energy Policy*, *66*, 11–18. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.11.023

Cagno, E., Ramirez-Portilla, A., & Trianni, A. (2015). Linking energy efficiency and innovation practices: Empirical evidence from the foundry sector. *Energy Policy*, *83*, 240–256. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2015.02.023

Cole, M. A. (2006). Does trade liberalization increase national energy use? *Economics Letters*, *92*(1), 108–112. https://doi.org/10.1016/j.econlet.2006.01.018

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Trade, knowledge spillovers, and growth. *European Economic Review*, *35*(2–3), 517–526. https://doi.org/10.1016/0014-2921(91)90153-A

IEA. (2019). BP Statistical Review of World Energy Statistical Review of World. *The Editor BP Statistical Review of World Energy*. Retrieved from https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf

Jacques Loesse ESSO. (2010). The Energy Consumption-Growth Nexus in Seven Sub-Saharan African Countries. *Economics Bulletin*, *30*(2), 1191–1209.

Jumbe, C. B. L. (2004). Cointegration and causality between electricity consumption and GDP: Empirical evidence from Malawi. *Energy Economics*, *26*(1), 61–68. https://doi.org/10.1016/S0140-9883(03)00058-6

Kraft, J., & Kraft, A. (1974). On the relationship between energy and GNP. *Journal of Energy and Development*, *3*(2), 401–403. Retrieved from http://www.osti.gov/scitech/biblio/6713220

Ministry of Finance. (2019a). Economic Survey of Pakistan 2018-19. *Chapter 14- Energy*, 183–196. Retrieved from http://www.finance.gov.pk/survey/chapters_19/14-Energy.pdf

Ministry of Finance. (2019b). *Economic Survey of Pakistan 2018-19* (Vol. 479). https://doi.org/10.1038/479299e

Najarzadeh, R., Reed, M., Khoshkhoo, A., & Gallavani, A. (2015). Trade and Energy Consumption in the OPEC Countries. In *Journal of Economic Cooperation and Development* (Vol. 36).

Odhiambo, N. M. (2010). Energy consumption, prices and economic growth in three SSA countries: A comparative study. *Energy Policy*, *38*(5), 2463–2469. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.12.040

Omri, A., & Kahouli, B. (2014). Causal relationships between energy consumption, foreign direct investment and economic growth: Fresh evidence from dynamic simultaneous-equations models. *Energy Policy*, *67*, 913–922. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.11.067

Pan, X., Uddin, M. K., Saima, U., Jiao, Z., & Han, C. (2019). How do industrialization and trade openness influence energy intensity? Evidence from a path model in case of Bangladesh. *Energy Policy*, *133*, 110916. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.110916

Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, *16*(3), 289–326. https://doi.org/10.1002/jae.616

Rafindadi, A. A. (2016). Does the need for economic growth influence energy consumption and CO2 emissions in Nigeria? Evidence from the innovation accounting test. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, *62*, 1209–1225. https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.05.028

Raza, S. A., Shahbaz, M., & Nguyen, D. K. (2015). Energy conservation policies, growth and trade performance: Evidence of feedback hypothesis in Pakistan. *Energy Policy*, *80*, 1–10. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2015.01.011

Sbia, R., Shahbaz, M., & Hamdi, H. (2014). A contribution of foreign direct investment, clean energy, trade openness, carbon emissions and economic growth to energy demand in UAE. *Economic Modelling*, *36*, 191–197. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.09.047

Shahbaz, M., Khan, S., & Tahir, M. I. (2013). The dynamic links between energy consumption, economic growth, financial development and trade in China: Fresh evidence from multivariate framework analysis. *Energy Economics*, *40*, 8–21. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2013.06.006

Shahbaz, M., Loganathan, N., Sbia, R., & Afza, T. (2015). The effect of urbanization, affluence and trade openness on energy consumption: A time series analysis in Malaysia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 47, pp. 683–693. https://doi.org/10.1016/j.rser.2015.03.044

Shahbaz, M., Nasreen, S., Ling, C. H., & Sbia, R. (2014). Causality between trade openness and energy consumption: What causes what in high, middle and low income countries. *Energy Policy*, *70*, 126–143. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2014.03.029

Shahbaz, M., Raghutla, C., Song, M., Zameer, H., & Jiao, Z. (2020). Public-private partnerships investment in energy as new determinant of CO2 emissions: The role of technological innovations in China. *Energy Economics*, *86*, 104664. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2020.104664

Shahbaz, M., Solarin, S. A., Hammoudeh, S., & Shahzad, S. J. H. (2017). Bounds testing approach to analyzing the environment Kuznets curve hypothesis with structural beaks: The role of biomass energy consumption in the United States. *Energy Economics*, *68*, 548–565. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.10.004

Shahbaz, M., Zeshan, M., & Afza, T. (2012). Is energy consumption effective to spur economic growth in Pakistan? New evidence from bounds test to level relationships and Granger causality tests. *Economic Modelling*, *29*(6), 2310–2319. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.06.027

Shahzad, S. J. H., Kumar, R. R., Zakaria, M., & Hurr, M. (2017, April 1). Carbon emission, energy consumption, trade openness and financial development in Pakistan: A revisit. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 70, pp. 185–192. https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.11.042

Sinha, A., Sengupta, T., & Alvarado, R. (2020). Interplay between technological innovation and environmental quality : Formulating the SDG policies for next 11 economies. *Journal of Cleaner Production*, *242*, 118549. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118549

Sohag, K., Begum, R. A., Syed Abdullah, S. M., & Jaafar, M. (2015). Dynamics of energy use, technological innovation, economic growth and trade openness in Malaysia. *Energy*, *90*, 1497–1507. https://doi.org/10.1016/j.energy.2015.06.101

Wang, Z., Danish, Zhang, B., & Wang, B. (2018). Renewable energy consumption, economic growth and human development index in Pakistan: Evidence form simultaneous equation model. *Journal of Cleaner Production*, *184*, 1081–1090. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.02.260

Wei, W. X., Chen, D., & Hu, D. (2016). *Study on the Evolvement of Technology Development and Energy Efficiency — A Case Study of the Past 30 Years of Development in Shanghai*. *Wei, W. X.* https://doi.org/10.3390/su8050457

Wolde-Rufael, Y. (2006). Electricity consumption and economic growth: A time series experience for 17 African countries. *Energy Policy*, *34*(10), 1106–1114. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2004.10.008

Wright, S. (1934). *Institute of Mathematical Statistics is collaborating with JSTOR to digitize, preserve, and extend access to The Annals of Mathematical Statistics. ® www.jstor.org*.

Yue, S., Lu, R., Shen, Y., & Chen, H. (2019). How does financial development affect energy consumption? Evidence from 21 transitional countries. *Energy Policy*, 253–262. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.03.029

Zameer, H., Wang, Y., & Yasmeen, H. (2020). Reinforcing green competitive advantage through green production, creativity and green brand image: Implications for cleaner production in China. *Journal of Cleaner Production*, *247*, 119119. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119119

COVİD-19'UN YARATTIĞI HİJYENE BAĞLI ANKSİYETENİN ALGILANAN STRESE ETKİSİ; HAVACILIK SEKTÖRÜNDE ORTA VE ÜST KADEME YÖNETİCİLERDE NİTEL BİR ÇALIŞMA

Araş. Gör. Kübra Nur Cingöz
Gaziantep Üniversitesi / Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü
kubracingoz@outlook.com

Doç. Dr. Didem Rodoplu Şahin
Kocaeli Üniversitesi / Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü
drodoplu@gmail.com

ÖZET: 2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkarak tüm dünyaya yayılan ve 2020 yılının başlarında Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından pandemi olarak nitelendirilen Covid-19, havacılık sektörü başta olmak üzere bütün sektörü derinden etkilemiştir. Uçuşlar büyük oranda durdurulmuş ve Haziran ayından itibaren kademeli olarak tekrardan başlatılmıştır. Uçuşların tekrardan başlatılması, ülkeler arasındaki teması artırmış ve havacılık sektörü çalışanları en çok temasa maruz kalan çalışanlardan olmuştur. Daha önce eşi benzeri görülmemiş bu kriz sağlıkla ilgili hayatımızdaki hijyen, sosyal mesafe, maske kullanımı gibi kavramları daha da ön plana çıkartmış ve hayatın temel kavramları haline getirmiştir. Bu koşulların ne kadarının yeter koşul olduğuna dair net bir bilgi yoktur. Bu durumun da yolcularla temasından dolayı virüs yükü mazuriyetini yüksek olan havacılık çalışanlarının korku ve stres düzeyini artırdığını düşünmekteyiz. Bu çalışma 2020 yılında ortaya çıkan Covid-19 sebebiyle hijyene bağlı anksiyetenin ve korkunun algılanan stres düzeyine etkisini araştırmak için başlatılmıştır. Bu çalışma 2 aşamalı çalışmanın 1. Aşamasıdır. Örnekleminin, farklı iş tanımlarına sahip, farklı demografik gruplardan ve farklı yönetim düzeylerinden olmasına özen gösterilen Covid-19'un yarattığı hijyene bağlı anksiyetenin stres düzeyine etkisini ölçen nitel bir ön değerlendirmedir. Sivil havacılık sektörü orta ve üst kademe yöneticilerimizle zoom üzerinde gerçekleştirdiğimiz birebir görüşmelerin ışığında çıkan sonuçlar çalışmanın ikinci aşamasının modelini oluşturmuştur. Bu çalışmada havacılık sektöründeki yöneticilerin bakış açısından Covid-19'un yarattığı hijyene bağlı anksiyetenin algılanan strese etkisi değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: algılanan stres, covid-19, anksiyete, havacılık, hijyen

THE EFFECT OF ANXIETY ASSOCIATED WITH HYGIENE CAUSED BY BY COVID-19 ON PERCEIVED STRESS; QUALITATIVE STUDY IN MIDDLE AND HIGH LEVEL MANAGERS IN THE AVIATION SECTOR

ABSTRACT: Covid-19, which emerged in Wuhan, China in December 2019 and spread all over the world and described as a pandemic by the World Health Organization (WHO) in early 2020, deeply affected the entire industry, especially the aviation. Flights were largely suspended and gradually restarted in June. Restarting flights have increased contact between countries and employees of aviation industry have become the employees that were most exposed to contact and contiguity. This unprecedented crisis has brought some concepts like hygiene, social distance, and the use of masks in our lives and made them the basic concepts of life. There is no clear information about how many of these conditions are sufficient. We think that this situation increases the fear and stress level of aviation workers who have high exposure to virus load due to contact with passengers. This study was conducted to investigate the effect of anxiety and fear associated with hygiene on perceived stress level due to Covid-19 which emerged in 2020.This study is a two phased study. First stage is qualitative preliminary study that measures the effect of hygiene-related anxiety caused by Covid-19 on perceived stress level that we take a good care to have mid-level and senior managers in different positions and have different demographic features. The results that have been obtained in the light of the meetings we conducted on zoom with our mid-level and senior managers of the civil aviation sector formed the model of the second phase of the study. In this study, the effect of hygiene-related anxiety on perceived stress will be evaluated from the perspective of managers in the aviation industry.
Key words: perceived stress, covid-19, anxiety, aviation, hygiene

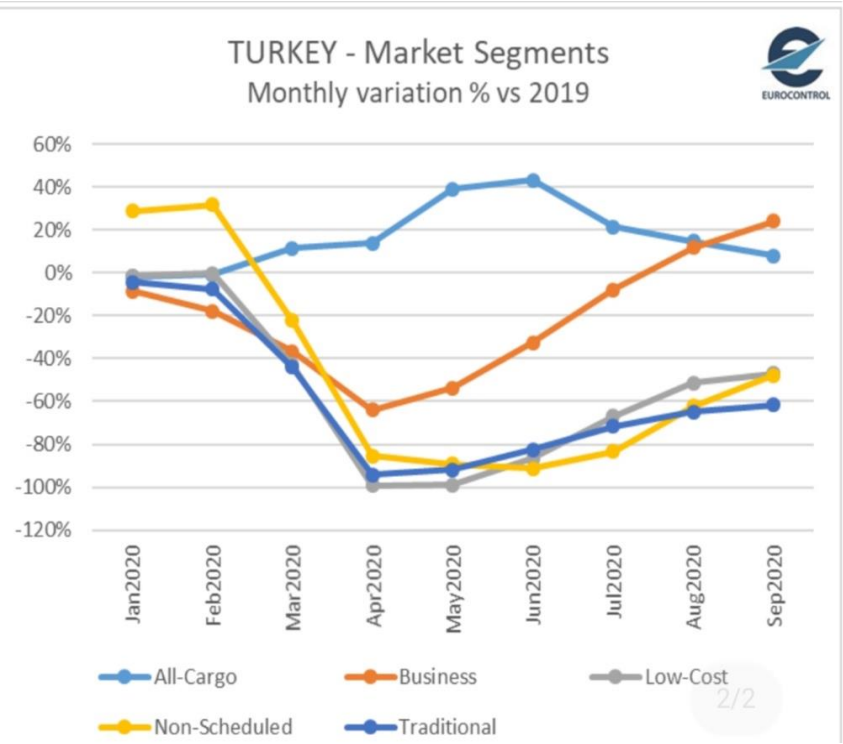
GİRİŞ

2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkarak tüm dünyaya yayılan ve 2020 yılının başlarında Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından pandemi olarak nitelendirilen, yeni tanımlanan SARS-CoV-2 etkenine bağlı gelişen pnömoni, korona virüs hastalığı COVID-19 olarak tanımlanmıştır (Polat Ve Coşkun, 2020: 52). Ülkemizde ilk COVID-19 vakasının görülmesiyle sağlık ve güvenlik önlemlerine ağırlık verilmiş, tüm yurtta okul ve üniversitelerin eğitime ara verilmesi kararı alınmış, tüm yurtiçi ve yurtdışı uçuşlara da ara verilerek uçuşlar durdurulmuştur (Erdoğlu Ve Koçoğlu, 2020: 25).

1.COVİD -19 SÜRECİNDE HAVA TAŞIMACILIĞI

Havacılık sektöründe çeşitli faktörlerden kaynaklanan, daralma ve duraklama dönemleri olsa da (Körfez Savaşları, 2008 Küresel Krizi, SARS, İkiz Kuleler Saldırısı) hava trafiğini neredeyse durma noktasına getirecek Covid-19 benzeri bir kriz yaşanmamıştır (Akca, 2020: 46). Aşağıdaki tablo da Covid-19 virüsünün hava trafiğini ne derecede etkilediğini gözler önüne sermektedir.

Tablo 1. 2020 Ocak-Eylül Hava Trafiğinin 2019 yılına kıyasla değişimi



Kaynak: Eurocontrol Covid-19'un Eurocontrol Üye Devletlerine Etkisi; Türkiye

Tablo 1'de 2020 Ocak – 2020 Eylül arası kargo uçuşları, iş amaçlı uçuşlar, low-cost havayollarının uçuşları, tarifesiz uçuşlar ve geleneksel havayollarının uçuşları 2019 Ocak- 2019 Eylül ayları ile kıyaslanarak uçuşlardaki değişim yüzdeleri verilmiştir. Covid vakasının ülkemizde görülmesiyle önlemler alınmış, sokağa çıkma ve seyahat yasakları getirilmiştir. Tüm bunların etkisiyle Tablo 1' da görüldüğü gibi özellikle Şubat ayında başlayan yolcu taşımacılığındaki azalma Mart ve Nisan aylarında devam etmiş ve havayolu yolcu trafiği durma noktasına gelmiştir. Hayatımıza maske, sosyal mesafe, sosyal izolasyon gibi yeni kavramların girdiği yeni normalleşme döneminde sokağa çıkma yasaklarının azalması ve şehirlerarası seyahat yasağının kalkması ile birlikte Haziran ayında uçuşlar kademeli olarak tekrar başlatılmıştır. Sokağa çıkma yasakları, virüse bağlı korkudan seyahat edememe ve çeşitli sebeplerden dolayı kısıtlanan insanlar normalleşme sürecinde uçuşların yeni kurallar çerçevesinde gerçekleşmesiyle birlikte gerek psikolojik, gerek ekonomik gerekse sosyal sebeplerden dolayı seyahatler etmişlerdir. Tablo 1'de de görüldüğü gibi Mart, Nisan ve Mayıs aylarında durma noktasına gelen havayolu yolcu trafiği, yolcuların çeşitli sebeplerle seyahat etmesiyle Haziran ayında artmaya başlamış ve bu artış sonraki aylarda da seyretmiştir. Uçuşların tekrar başladığı bu dönemde havacılık sektörü çalışanları en çok temasa ve etkileşme

maruz kalan personellerden olmuştur. Covid'in yayılmasını önlemek, gerek personel gerek yolcu sağlığını korumak için ICAO (International Civil Aviation Organization), IATA (International Air Transport Association) ve SHGM (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü) gerekli önlemlerin alınması için emniyet bültenleri yayınlamıştır. ICAO, IATA ve SHGM'nin tavsiyeleri kapsamında, havalimanındaki tüm personellerin gerekli koruyucu ekipmanın kullanılması, temassız check-in ve temassız self check-in işlemleri, otomatik bagaj teslimatı (Pegasus), uçak içi hava temizliği sağlamak amacıyla HEPA (High Efficiency Particulate Arresting) filtre kullanılması, uçuş süresine bağlı olarak her yolcuya hijyen seti verilmesi, hijyen kuralları çerçevesinde ikramların uçuş süresine göre farklılaşan konseptlerle paketli ve tek kullanımlık ürünler olarak sunulması, bazı hizmetlerin kaldırılması veya sınırlanması (yastık kullanımı, battaniyelerin 4 saat ve üzeri uçuşlarda verilmesi) (Thy), kullanılan ekipmanların (Co-bus, push-back, ambulift, high loader vb.) periyodik aralıklarla dezenfekte edilmesi, belirli standartlardaki koruyucu ekipmanların (maske, eldive, tulum, sperlik) tedarik edilmesi ve personellere dağıtılması, sosyal mesafe kapsamında araç ve co-bus kapasitelerinin düşürülmesi, ofislerde mesafe kuralına göre metrekareye düşen insan sayısının azaltılması, gerekli eğitimlerin verilmesi gibi çeşitli önlemler alınmıştır (Çelebi).Alınan bu önlemlerle, hayatımıza hijyen, maske, sosyal mesafe gibi kavramların girdiği yeni normalleşme sürecinde operasyonların devamlılığı sağlanmaya çalışılmıştır. Haziran ayıyla birlikte temasın ve etkileşimin yüksek olduğu ortamda çalışmak zorunda kalması ve bu durumun havacılık sektörü yöneticilerinde yarattığı anksiyete ve stres çalışma konumuzdur. Çünkü dünyada büyük bir krize neden olan Covid-19 bireylerin fiziksel sağlığını etkileyebildiği gibi ruhsal sağlığını da etkilemektedir. Tıpkı Covid gibi bulaşıcı bir hastalık olan SARS'ın bireylerin anksiyete, depresyon ve stres düzeylerini etkileyerek artırabildiği önceki çalışmalarda gösterilmiştir (Aşkın vd., 2020: 305).

2.COVİD-19 İLE MÜCADELEDE ALGILANAN STRES, KİŞİSEL HİJYEN, ANKSİYETE KAVRAMLARI VE ÖNEMİ

Covid-19 ile birlikte hayatımıza maske, sosyal mesafe gibi yeni kavramlar girmiş, temasla bulaşabilen bir virüs olması sebebiyle kişisel hijyene verilen önem artmıştır. Hijyen algısı farklı kişilerle aynı ortamda çalışmak zorunda kalan bireyler kendi tedbirlerini almış olsa bile karşı tarafın tedbirsiz davranmasından etkilenmekte, sosyal mesafe kuralına uymama/ uyamama, ortak kullanılan nesnelerde virüs bulunması ve temasla kişilere geçmesi gibi ihtimallerde bu bireylerin anksiyete ve stres seviyeleri etkileyebilmektedir.

2.1. Algılanan stres

Stres 14. yüzyılın başlarında zorluk, sıkıntı, güç durum veya ızdırap anlamında kullanılırken, 1936'ya gelindiğinde, Hans Selye "her türlü zararlı uyarana (psikolojik tehditler dahil) karşı düzenlenmiş bir dizi savunma tanımıyla" stresi çok daha teknik bir anlamda kullanmıştır. (Lazarus ve Folkman, 1984: 11). Yani bu anlamda stres uyarana verilen fizyolojik ve davranışsal tepki olarak kabul edilebilir (León vd., 2019: 87). Algılanan stres dediğimiz ise, bir bireyin belirli bir zamanda veya belirli bir süre boyunca ne kadar stres altında olduğu konusundaki duygu veya düşüncelerdir (Phillips, 2015: 361). Kişinin stres algısının değerlendirilmesinde stres kaynaklarını nasıl algılayıp yorumladığı önemli bir rol oynamaktadır. Stres kaynakları arasında finans, zaman yönetimi, rol sorumlulukları, ilişkiler ve rekabet, yükümlülükler, gösterilebilse de (Stillwell vd., 2017: 507) yalnızca bunlarla sınırlı kalmamaktadır. Günümüzde tüm ülkeleri derinden etkileyen Covid-19'un, ülkemizde görülmesinin ardından peş peşe gelen kısıtlamalar, sokağa çıkma yasakları, şehirlerarası seyehat yasağı, ilk başlarda Covid kavramına yabancı olunması ve ne yapılacağının bilinmemesi, sürecin öngörülmezliği, iş hayatında geleceğe yönelik belirsizlik yaratması gibi etkenler de önemli stres kaynaklarıdır. Covid-19'un en çok etkilediği sektörlerden biri olan Havacılık sektöründe de iş hayatında geleceğe yönelik bir belirsizlik, sürecin öngörülemezliği, ve çalışanların algılanan stres seviyesini önemli ölçüde etkilemektedir.

2.2. Kişisel hijyen uygulamaları

El hijyeni; el yıkama, antiseptiklerle el yıkama, antiseptiklerle ellerin ovulması veya cerrahi el antisepsisini anlatmak için kullanılan genel bir terimdir. (Çaylan, 2007: 54). Basit bir işlem olmakla birlikte, insanların kişisel özellikleri, el hijyeni konusundaki bilgileri, mesleki deneyimleri, cinsiyetleri, el hijyenin yararını, el hijyeni engelleri ve bulaşıcı hastalıklarının ciddiyetini algılama biçimleri, iş yoğunluğu, rol modeli eksikliği gibi birçok faktör bireyin el hijyenine uyma davranışını etkileyebilmektedir (Karadağ ve İseri, 2016: 272). El hijyeni kişisel temizliğin bir ölçütü olduğu bilinmekle birlikte, bulaşıcı hastalıklarla el hijyeni arasında bir bağlantı olduğu ve sağlıkla ilişkili enfeksiyonları azalttığı da bilinmektedir (Haas, Larson, 2007: 7). Covid-19'un da temasla kişilere geçen bulaşıcı bir virüs olması kişisel hijyen uygulamalarına önem verilmesini sağlamış, el hijyeni günlük hayatın yanı sıra iş yaşamının önemli bir parçası haline gelmiştir. Çalışmamızda da temas ve etkileşim ihtimali yüksek olan havacılık sektörü çalışanlarının el yıkama konusundaki hassasiyetleri ele alınmıştır.

2.3. Anksiyete

Salgın dönemleriyle ilgili biraz geriye baktığımızda Covid-19'un yol açtığı hastalıkların 21.yy başlarına damga vurduğu açıkça görülmektedir. (Erdoğdu vd., 2020: 26). COVID-19 salgını, insanların yaşamlarının tüm yönlerini etkileyerek iş davranışlarında, aile deneyimlerinde ve kişisel refahta değişikliklere yol açmıştır (Trougakos vd., 2020: 1235). Yapılan çalışmalar, insanların hayatlarına çeşitli yönlerden büyük zarar veren Covid-19 (Gallagher vd., 2020: 1045) gibi 2000'li yıllarda tüm dünyada sağlığı tehdit eden SARS virüsü kaynaklı hastalıkların önlenmesi için sıkı önlemler alındığını ve bu hastalıkların yol açtığı sosyal izolasyonun sadece sağlık çalışanlarında değil, diğer insanların da psikolojilerinde değişikliğe yok açabildiğini göstermektedir (Salari vd., 2020: 2). Covid vakasının ülkemizde görülmesiyle alınan tedbirler, sokağa çıkma yasakları, insanların Covid kavramına yabancı olması, ne yapacağını bilememesi, şehirlerarası seyahat yasağı, hayatımıza sosyal mesafe, maske, hijyen gibi kuralların girmesi, insanların hayatını etkilemiştir. Pandemi devam ederken uçuşların devam etmesi ve bu süreçte sosyal izolasyonu sağlayarak evde kalması gereken havacılık personellerinin üçüncül kişilere hizmet verecek olması anksiyete düzeylerini önemli ölçüde etkilemektedir.

3. HAVACILIK SEKTÖRÜNDE COVİD-19'UN YARATTIĞI HİJYENE BAĞLI ANKSİYETENİN ALGILANAN STRESE ETKİSİ

Havacılık sektöründe Covid-19' un yarattığı hijyene bağlı anksiyetenin algılanan strese etkisini araştırdığımız bu çalışma, İzmir (Adnan Menderes), Antalya (Antalya Havalimanı, Gazipaşa-Alanya Havalimanı), Gaziantep, İstanbul, Kayseri (Erkilet), Malatya, Konya, Şanlıurfa gibi illerdeki Türkiye için öneme sahip olan, 2019 yılına oranla uçuş sayısı az etkilenen havalimanları seçilmiştir. Havalimanlarında yolcu ile temas açısından virüs yükü mazuriyeti farklı olan insan kaynakları bölge müdürü, havalimanı müdürü, havalimanı müdür yardımcısı, ramp şefi, harekât şefi, yolcu hizmetleri şefi, harekât müdürü, ramp müdürü, kabin amiri, emniyet yönetim sistemi sorumlusu gibi çeşitli meslek gruplarından 1'i kadın 18'i erkek olmak üzere toplam 19 orta ve üst kademeli yöneticilerimizle onam formu izniyle zoom üzerinden yaptığımız 30 dakikalık resmi görüşmeler neticesinde 2016 yılında Mevlüde KARADAĞ ve Özge Pekin İSERİ tarafından "El Hijyeni İnanç Ölçeği ve El Hijyeni Uygulamaları Envanterinin geçerlilik ve güvenirliliği", 2020 yılında Steven Taylora , Caeleigh A. Landryb , Michelle M. Paluszekb , Thomas A. Fergusc , Dean McKayd , Gordon J.G. Asmundsonb tarafından yayınlanan "Development and initial validation of the COVID Stress Scales", 2020 yılında Sherman A. Lee , Amanda A. Mathis, Mary C. Jobe, Emily A. Pappalardo tarafından yayınlanan "Clinically significant fear and anxiety of COVID-19: A psychometric examination of the Coronavirus", 2009 yılında F Öğce., Genç R. E., Oran N.T., tarafından yayınlanan Algılanan Stres Ölçeği (ASÖ)'nin Türkçe Versiyonunun Psikometrik

Uygunluğu", 2020 yılında "Bakioğlu, F., Korkmaz, O., & Ercan, H. tarafından yayınlanan Fear of COVID-19 and positivity: Mediating role of intolerance of uncertainty, depression, anxiety, and stress" isimli çalışmalardan el yıkama ve hijyen değerleri, Covid-19 tehlikesi, virüsün sosyo-ekonomik sonuçları, yabancı korkusu, bulaşma durumu, travmatik stresi zorunlu kontrol, algılanan stres ve algılanan baş etme ve korku başlıkları seçilerek katılımcılara sorulan sorularla Covid-19 korkuları, algılanan stres düzeyleri, anksiyete düzeyleri, hijyen uygulamaları hakkında bilgi alınmıştır. Sorulan sorulara verilen yanıtlar nitel forma dönüştürülerek katılımcıların Covid-19'un yarattığı hijyene bağlı korku ve anksiyetenin algılanan strese etkisi değerlendirilmiştir.

Covid-19'un en çok zarar verdiği sektörlerden biri olan havacılık sektöründe Covid-19 salgınının havacılık sektörüne etkilerini (Arellana vd., 2020; Akca, 2020 ; Karakavuz, 2020), Covid-19'un havalimanları performansları üzerine etkisinin değerlendirilmesi ve salgın öncesi ve sonrası etkinlik değişimlerini (Pehlivanlı, 2020 ; Taşdemir, 2020), uluslararası ve yurt içi hava trafiği ile korona virüs (Covid-19) salgını arasındaki ilişkiyi (Lau, 2020), küresel havayolu endüstrisinde çevresel sürdürülebilirlik politikalarını (Amoah, 2020), üretim ve hizmet sektörlerinin Covid-19 süreci ve sonrasındaki geleceğini (Yurdakul vd., 2020), Türk sivil havacılık sektöründe Covid-19 pandemisinin yönetimini (Macit, 2020), hava taşımacılığında yolcuları ve insan kaynaklarını koruma önlemlerini (Kurt, 2020), Covid sonrasında, havayollarını (Adıgüzel, 2020), havayollarına verilen devlet desteğini (Abate vd., 2020) ve dünya havayolu ağı senaryolarını (Ye vd., 2020) ele alınan çalışmalar yapılmıştır. Covid-19 pandemisinin stres ve ruh sağlığı üzerindeki etkilerini araştıran "COVID-19 Pandemisinin Genel Popülasyonda Ruh Sağlığı Üzerindeki Etkisi: Sistematik Bir İnceleme" (Xiong vd., 2020) isimli genel popülasyonda yapılmış bir çalışma olup Covid-19 virüs yükü mazuriyeti yüksek olan havacılık sektöründe Covid-19 virüs yüküne bağlı hijyen korku ve anksiyetenin algılanan strese etkisine araştıran bir çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmada da Havacılık sektöründe Covid-19 virüs yüküne bağlı hijyen, korku ve anksiyetenin algılanan strese etkisi değerlendirilmiştir.

Çalışmanın Kısıtı: Bu çalışmanın en büyük kısıtı görüşme yaptığımız kişilerin yönetici konumunda olması ve Covid gibi hassas bir dönemde kurum itibarını korumak adına stres, korku, anksiyete temelli sorduğumuz soruların katılımcıların tüm şeffaflığı ile yanıt vermemiş olması ihtimalidir.

4. COVİD-19'UN YARATTIĞI HİJYENE BAĞLI ANKSİYETENİN ALGILANAN STRESE ETKİSİ; HAVACILIK SEKTÖRÜNDE ORTA VE ÜST KADEME YÖNETİCİLERDE DEĞERLENDİRİLMESİ

Covid-19 süreci devam ederken yeni normalleşmeyle birlikte uçuşların başlaması, Mart, Nisan ve Mayıs aylarına oranla Haziran döneminde uçuşların artması ve bu artışın ileriki aylarda seyretmesiyle, havacılık sektörü çalışanlarını üçüncül kişilere hizmet vermek zorunda kalmış ve havacılık personelleri yüz yüze iletişime ve etkileşime en çok maruz kalan personellerden olmuştur. Bu da evde kalıp, 3. kişilerden izole olması gereken havacılık personellerinin hijyen algılarını, korku, anksiyete ve stres düzeylerini etkilemiştir. Bu çalışmada da Covid-19'un yarattığı hijyene bağlı korku ve anksiyetenin düzeylerinin algılanan strese etkisi havacılık sektörü orta ve üst kademe yöneticiler açısından değerlendirilmiştir.

4.1. El Hijyeni Uygulamaları:

Yöneticilerin kişisel hijyen ve el yıkama alışkanlıkları değerlendirildiğinde, yöneticiler Covid öncesi ve sonrası diye ayrım yaparak, lavaboya gittikten sonra ellerini yıkama alışkanlıklarının değişmediğini Covid öncesinde de sonrasında da aynı olduğunu, ancak Covid sonrasında el yıkama sıklarının daha arttığını, bu konuda personelleri de uyardıklarını, onların hijyen değerlerini kontrol ettiklerini, bu süreci yalnızca kişinin kendine karşı değil, başkalarına karşı sorumluluk olarak gördüklerini belirtmişlerdir. El hijyeni konusundaki hassasiyet değerlendirildiğinde katılımcıların %42'si Covid öncesinde de bu konuda hassas olduğunu, %58' ise bu derece hassasiyetin Covid sonrası olduğunu belirtmiştir. Covid öncesinde de el hijyeni konusunda hassas olduğunu belirten yöneticiler Covid sürecinde bu konudaki hassasiyetlerinin arttıklarını dokundukları nesneleri de silmeye başladıklarını, eldiven kullanmaya özen gösterdiklerini belirtmişlerdir. Covid sonrasında hassasiyetin olduğunu belirten yöneticiler de ortak kullandıkları eşyaları dezenfekte ettiklerini, eldiven kullanmaya özen gösterdiklerini ve özellikle dezenfektan kullanma alışkanlığının Covid süreciyle başladığını belirtmişlerdir. Hijyenin Covid'e etkisinin 1-10 arasında değerlendirilmesi istendiğinde (1 en az-10 en çok) katılımcıların %5.2' si 1-5 arası puan verirken, % 94,8'i 5-10 arası puan vermiştir. Genel itibariyle bakacak olursak havacılık sektörü yöneticilerinin Covid'le birlikte kişisel hijyen ve el yıkamaya karşı hassasiyetleri artmıştır.

4.2. Anksiyete Değerlendirmesi:

Covid vakasının ülkemizde ilk ortaya çıkış zamanında belirsizlikten kaynaklı özellikle orta düzey yöneticilerde endişe seviyeleri yüksektir. Fakat hem hükümetin hem de ülkemiz sorumlu otoritesinin kuralları kapsamında havacılık sektöründe alınan önlemler ve Covid kavramıyla

yaşanılmaya başlamasıyla endişe seviyesinin azalmaya başladığı belirtilmiştir. Katılımcıların %42'si virüs kapmaktan endişeli olduğunu, %58'i ise virüs kapmaktan endişeli olmadığını belirtmiştir. Ancak katılımcıların hepsi kendisi için olmasa bile ailesine, yakınına virüs bulaştırmaktan yani daha çok taşıyıcı olmaktan endişeli olduğunu belirtmişlerdir. Virüsü neyin bulaştırabileceğini sorulduğunda ortak kullanılan nesnelerin ya da önlem almayan herkesin virüs bulaştırabileceği belirtilmiştir. Virüsü yolcular mı personel mi bulaştırabilir sorusuna yolcuyla teması olmayan yöneticiler iş yerinde bulaşma ihtimalinin çok düşük olduğunu, kurallara uyulması konusunda uyarılar yapıldığını ve gerektiğinde personellere idari yaptırımların uygulandığını ancak kişilerin sosyal hayatına müdahale edemedikleri için personellerin dışarda virüs kapabileceklerini ve semptom göstermiyorsa personellerin bulaştırma ihtimalini olduğunu düşündüklerini belirtirken, yolcuyla teması olan yöneticilerden gelecek cevabın yolcular olabileceğini beklerken, iş yerinde kurallara maksimum derecede riayet edildiğini, personelin hijyen alışkanlıklarını gözlemleyebildiklerini uyarı yapılabildiğini belirtmişler ancak sosyal hayatlarına müdahale edemediklerini, virüs kapınca semptom göstermeme ihtimalini ve yolcunun da kişisel hijyen alışkanlıklarını gözlemleyemedikleri bu durumda her iki tarafında virüs bulaştırma ihtimali olduğunu belirtmişlerdir. Yabancıların virüs taşıma ihtimali ile ilgili olarak ise katılımcıların %36'sı yabancıların daha çok virüs taşıdığını düşündüklerini, % 64'ü ise yabancı kendi vatandaşımız gibi ayrım yapmadan tedbir almayan herkesin virüs bulaştırma ihtimalinin olduğunu belirtmişlerdir. Katılımcıların %84,3'ü kamusal ve ortak kullanım alanlarında bulunmaktan endişeli olduğunu, %15,7'si ise bağışıklık sistemine güvenme, gerekli kişisel tedbirleri alma, bu alanların periyodik olarak dezenfekte edilmesi gibi nedenlerle endişeli olmadıklarını dile getirmişledir. Katılımcıların %89,5'i özellikle paraya temas eden kişi sayısının fazla olduğunu düşündükleri için nakit işlemler yaparken endişeli olduğunu, özellikle bu süreçte temassız kart kullandıklarını belirtmiş, %15,7'si ise gerekli tedbirleri aldıklarını eldiven kullandıklarını söyleyerek nakit işlemler yaparken endişeli olmadıklarını belirtmişlerdir. Covid'le alakalı rüya görme durumları sorulduğunda ise katılımcıların bu tür durum yaşamadıklarını görülmüştür. Katılımcılar Covid süreci ile alakalı olarak sağlık sistemine %79 oranında güvenirken, %11 oranında vaka sayılarındaki artışın, semptom göstermeyenlerinde açıklanmasının endişe vermesinin güvenini düşürdüğünü belirterek, sağlık sistemine güvenmediklerini ifade etmişlerdir. Devlet / Özel sağlık sistemi ayrımı yapılmamış ancak katılımcılar özel sağlık sisteminden ziyade devlet sağlık sistemine daha çok güvendiğini belirtmiştir.

Yabancı ülkelerden insanların etkileşiminin en yoğun olduğu yerlerden biri olan havalimanlarında, bu yoğunluğun Covid riskini artırdığını düşünürken yöneticilerle görüşmemiz sonucu tam tersine en güvenilir yerlerin havalimanları olduğunu düşündükleri görülmüştür. Personellerinin bilinçli oldukları, gerekli durumda uyarılar yapıldığını, yöneticilerin otoritesini kullanabildikleri ve

yaptırım uygulayabildikleri belirtilmiştir. Yolcuların da aynı şekilde dışardaki bir insana göre daha rahat uyarabildiklerini, uyardığında herhangi bir yanlış anlaşılma olmadığını vurgulanmaktadır. Ancak yolcunun kişisel hijyen alışkanları algısı, yolcuyu gözlemleyememe, bazı durumlarda sosyal mesafe kuralını ihlal etme, personelin sosyal hayatına müdahale edememe, semptom göstermeme gibi durumların anksiyete seviyelerini artırdığı görülmektedir.

4.3. Korku Değerlendirmesi:

Katılımcıların % 42'si beslenme ve bağışıklık sistemine güvenmekte ve virüsten korkmazken, %58'i sigara kullanma, hasta olanlar ve spor yapmama gibi nedenlerle virüsten korktuklarını belirtmişlerdir. Her halükarda yöneticiler kendisi için olmasa da ailesine, yakınına, sevdiklerine bulaştırabilme ihtimali yüzünden endişeli olduklarını dile getirmektedir. Sosyal medyadaki haberlerinde katılımcıların %26'lık kısmını etkilediği ve korkuttuğu görülmüştür. Katılımcıları etkileme oranına bakacak olursak Covid konusu konuşulunca baş dönmesi, iştahsızlık, sersemleme, mide bulantısı, baygınlık, uyumama hislerinin hiç biri olmadığı belirtilmiş ancak bazı katılımcılarla Covid'in sürecinin ilk başlarında ailesini koruyamam gibi nedenlerle endişe seviyesinin yüksek olmasına bağlı olarak ter basması gibi durumlar olabildiği belirtilmiştir. Covid'le yaşamaya alıştıkça bu durumlar ortadan kalkmıştır.

4.4. Algılanan Stres Değerlendirmesi:

Havacılık sektöründe hizmet veren şirketlerde, kurum olarak maksimum düzeyde önlem alındığını, her ne kadar önlem alınsa da korunmanın kişinin kendi tedbiri ile alakalı olduğunu düşülmektedir. Yöneticiler iş yerinde kendini iyi kontrol edebildiğini, önlemleri aldığını belirtmiş, yolcu ve personeli kontrol etme konusunda ise yöneticilerin %84,21 sıkıntı yaşamadığını belirtirken, %15,79'u zaman zaman sıkıntı yaşadığını belirtmiştir. Covid'in havacılık sektörünü, ekonomiyi, sosyal hayatı, aile hayatını derinden etkilemesine karşılık Covid'e öfkeli olup olunmadığı sorulduğunda katılımcıların %63,16'sı öfkeli olduğunu belirtmiş, %36,84'ü ise tarihte bu tür krizlerin hep var olduğunu, öfkenin bir çözüm olmadığını, süreçten nasıl en az kayıpla çıkabilir bunun çaresine bakılması gerektiğini belirterek öfkesi olmadığını belirtmiştir.

Yapılan görüşmeler neticesinde orta kademe yöneticilerde ilk vaka görülmeye başlandığı andan itibaren belirsizlikten kaynaklı kaygı ve stres seviyesinin daha yüksek olduğu ancak üst düzey yöneticilerin ilk vaka görülmeye başlandığı andan itibaren olaya hazırlıklı olduğu ve stres seviyesinin daha düşük olduğu sonucuna varılmıştır. Orta kademe yöneticilerde ise bu kaygı ve stres seviyesi duruma alıştıkça azalmıştır. Daha önce Covid geçirmiş yöneticimiz olmakla birlikte bu yöneticilerin Covid geçirmemiş yöneticilere kıyasla daha endişeli olduğu kanısına varılmıştır.

Bu çalışmaya başlarken düşüncemiz korku, anksiyete, stres seviyesinin çok yüksek çıkacağı yönündeydi. Fakat görüşmeler sonrası anksiyete seviyesinin biraz daha yüksek çıktığı fakat havalimanlarının daha güvenilir görüldüğü ve algılanan stres ve korku seviyenin düşük olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Çalışmamızda Covid-19 süreciyle hayatımızın bir parçası olan maske, sosyal mesafe ve hijyen kavramlarının çalışma hayatında strese neden olup olmadığı araştırılmıştır. Covid-19 sürecinde belirsizlik ve sürecin öngörülemezliğinden kaynaklanan anksiyete ve stres seviyesinin yüksek olduğu görülmüştür. Ancak Covid'le yaşamaya alışılınca stres seviyesi azalsa da anskiyetenin halen olduğu görülmektedir. Genel itibariyle bakacak olursak havacılık sektörü yöneticilerinin Covid'le birlikte kişisel hijyen ve el yıkamaya karşı hassasiyetleri artmış, Covid'in temasla bulaşabilen bir virüs olması sebebiyle ortak kullanılan nesnelerin dezenfekte edilmesine dikkat edilmeye başlanmıştır. Katılımcılar kamusal ve ortak kullanım alanlarında bulunmaktan endişelenmekte olduğunu ve kişilerle temastan kaçındığını belirtmektedir. Havalimanlarını en güvenilir yerlerden biri olarak görüp iş yerinde virüs kapma ihtimalinin çok az olduğunu düşünse de kişisel hijyen algısı farklı olan yolcu ve sosyal hayatına müdahale edemedikleri personellerin dışardan virüs kapmasını ve semptom göstermemesi durumda bulaştırma ihtimalinin olduğunu belirtmektedirler. Tedbirlerini alan ve bağışıklık sistemine güvenerek virüs kapmaktan korkmayan yöneticiler olsa dahi yöneticilerin hepsi taşıyıcı olmaktan ve virüsü yakınlarına, ailelerine, sevdiklerine bulaştırmaktan endişelenmektedir. Yolcularla hiç teması olmayan ya da çok az teması olan yöneticilerimizin de olduğu bu çalışmada rastladığımız bu endişe, bizi havacılık sektöründe yüz yüze iletişime ve etkileşime daha çok maruz kalan diğer personellerde nicel bir çalışma yapmaya yönlendirmiştir.

KAYNAKÇA

Polat, Ö. P., & Coşkun, F. (2020). Covıd-19 salgınında sağlık çalışanlarının kişisel koruyucu ekipman kullanımları ile depresyon, anksiyete, stres düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi. Batı Karadeniz Tıp Dergisi, 4(2), 51-58.

Erdoğdu, Y., Koçoğlu, F., & Sevim, C. (2020). Covid-19 pandemisi sürecinde anksiyete ile umutsuzluk düzeylerinin psikososyal ve demografik değişkenlere göre incelenmesi. Klinik Psikiyatri Dergisi, 23.

Akça, Ö. Ü. M. (2020). Covid-19'un havacılık sektörüne etkisi. Avrasya Sosyal ve EkonomiAraştırmaları Dergisi, 7(5), 45-64.

Bozkurt, Y., Zeybek, Z., & Aşkın, R. (2020). Covid-19 pandemisi: psikolojik etkileri ve terapötik müdahaleler. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(37), 304-318.

Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1984). Stress, appraisal, and coping (pp. 150-153). New York: Springer Publishing Company.

García-León, M. Á., Pérez-Mármol, J. M., Gonzalez-Pérez, R., del Carmen García-Ríos, M., & Peralta-Ramírez, M. I. (2019). Relationship between resilience and stress: Perceived stress, stressful life events, HPA axis response during a stressful task and hair cortisol. Physiology & behavior, 202, 87-93.

Phillips, A. C., Carroll, D., & Der, G. (2015). Negative life events and symptoms of depression and anxiety: stress causation and/or stress generation. Anxiety, Stress, & Coping, 28(4), 357-371.

Stillwell, S. B., Vermeesch, A. L., & Scott, J. G. (2017). Interventions to reduce perceived stress among graduate students: A systematic review with implications for evidence-based practice. Worldviews on Evidence-Based Nursing, 14(6), 507-513.

Çaylan, R. (2007). El hijyeni. Hastane İnfeksiyonları Dergisi, 11(1), 54-59.

Karadağ, M., Yıldırım, N., & İşeri, Ö. (2016). El hijyeni inanç ölçeği ve el hijyeni uygulamaları envanterinin geçerlilik ve güvenirliliği. Cukurova Medical Journal (Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi), 41(2), 271-284.

Haas, J. P., & Larson, E. L. (2007). Measurement of compliance with hand hygiene. Journal of Hospital Infection, 66(1), 6-14.

Erdoğdu, Y., Koçoğlu, F., & Sevim, C. (2020). COVID-19 pandemisi sürecinde anksiyete ile umutsuzluk düzeylerinin psikososyal ve demografik değişkenlere göre incelenmesi. Klinik Psikiyatri Dergisi, 23.

Trougakos, J. P., Chawla, N., & McCarthy, J. M. (2020). Working in a pandemic: Exploring the impact of Covid-19 health anxiety on work, family, and health outcomes. Journal of Applied Psychology, 105(11), 1234.

Gallagher, M. W., Zvolensky, M. J., Long, L. J., Rogers, A. H., & Garey, L. (2020). The impact of Covid-19 experiences and associated stress on anxiety, depression, and functional impairment in American adults. Cognitive Therapy and Research, 44(6), 1043-1051.

Salari, N., Hosseinian-Far, A., Jalali, R., Vaisi-Raygani, A., Rasoulpoor, S., Mohammadi, M., ... & Khaledi-Paveh, B. (2020). Prevalence of stress, anxiety, depression among the general population during the Covid-19 pandemic: a systematic review and meta-analysis. Globalization and health, 16(1), 1-11.

Taylor, S., Landry, C., Paluszek, M., Fergus, T. A., McKay, D., & Asmundson, G. J. (2020). Development and initial validation of the Covid stress scales. Journal of Anxiety Disorders, 102232.

Lee, S. A., Mathis, A. A., Jobe, M. C., & Pappalardo, E. A. (2020). Clinically significant fear and anxiety of Covid-19: A psychometric examination of the coronavirus anxiety scale. Psychiatry Research, 113112.

Bilge, A., Öğce, F., Genç, R. E., & Oran, N. T. (2009). Algılanan stres ölçeği (ASÖ)'nin Türkçe versiyonunun psikometrik uygunluğu. Ege Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi, 25(2), 61-72.

Bakioğlu, F., Korkmaz, O., & Ercan, H. (2020). Fear of COVID-19 and Positivity: Mediating role of ıntolerance of uncertainty, depression, anxiety, and stress. International Journal of Mental Health and Addiction, 1.

Arellana, J., Márquez, L., & Cantillo, V. (2020). COVID-19 outbreak in Colombia: an analysis of its impacts on transport systems. Journal of Advanced Transportation, 2020.
Karakavuz, H. (2020). Covid-19'un Türk havayolu işletmeleri üzerindeki etkilerine ilişkin bir swot analizi. Electronic Turkish Studies, 15(8).
Pehlivanlı, E. A. (2020). Covid-19'un havalimanları performansları üzerine etkisinin değerlendirilmesi: Türkiye havalimanları örneği. Electronic Turkish Studies, 15(4).
Taşdemir, M. The effects of Covid-19 pandemic to the aviation sector and comparison of turkish major airports effiency evaluation before and during pandemic conditions with data envelopment analysis method.
Lau, H., Khosrawipour, V., Kocbach, P., Mikolajczyk, A., Ichii, H., Zacharksi, M., ... & Khosrawipour, T. (2020). The association between international and domestic air traffic and the coronavirus (COVID-19) outbreak. Journal of Microbiology, Immunology and Infection.
Amankwah-Amoah, J. (2020). Stepping up and stepping out of COVID-19: New challenges for environmental sustainability policies in the global airline industry. Journal of Cleaner Production, 271, 123000.
Yurdakul, G., Çelenk, A., Deveci, M., & Durukan, T. Üretim ve hizmet sektörlerinin Covid-19 süreci ve sonrasındaki geleceği üzerine bir değerlendirme. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(COVID-19 Special Issue), 212-229.
Macit, Ö. Ü. D. türk sivil havacılık sektöründe Covid-19 pandemisinin yönetimi
Abate, M., Christidis, P., & Purwanto, A. J. (2020). Government support to airlines in the aftermath of the Covid-19 pandemic. Journal of air transport management, 89, 101931.
Yeşim, K. U. R. T. Covid-19 salgın döneminde hava taşımacılığının yeniden başlatılması: Yolcuları ve Havacılık personelini korumak için temel önlemler. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(COVID-19 Special Issue), 191-211.
Adıgüzel, S. (2020). Covid-19 sonrasında havayolu-after covid 19. aır transportatıon. Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 5(3), 65-76.
Ye, J., Ji, P., & Barthelemy, M. (2020). Scenarios for a post-Covid-19 world airline network. arXiv preprint arXiv:2007.02109.
Xiong, J., Lipsitz, O., Nasri, F., Lui, L. M., Gill, H., Phan, L., ... & McIntyre, R. S. (2020). Impact of COVID-19 pandemic on mental health in the general population: A systematic review. Journal of affective disorders.
Euruocontrol, Covid-19'un Eurocontrol üye devletlerine etkisi, brüksel
ICAO, Covid-19 response and recovery platform, Erişim tarihi: 30 aralık 2020, https://www.icao.int/covid/pages/default.aspx
IATA, Reconnecting the world, Erişim tarihi: 30 Aralık 2020, https://www.iata.org/en/programs/covid-19-resources-guidelines/reconnecting-the-world/
SHGM, Sektöre yönelik bülten ve yazılar; Uçuş operasyon emniyet bülteni, Ankara
Pegasus, Uçuşlar hakkında, Erişim traihi: 30 Aralık 2020, https://www.flypgs.com/faydali-bilgiler/ucusun-icin-bilgiler/koronavirus-covid-19-hakkinda
Türk Hava Yolları (THY), Covid-19 güvenli seyahat standartları, Erişim tarihi: 30 Aralık 2020, https://www.turkishairlines.com/tr-tr/guvenli-seyahat-standartlarimiz/
Çelebi, Covid-19 standart operation procedure, İstanbul

TÜRKİYE'DE GÜMÜŞ EKONOMİ [1]

Prof. Dr. Erdal Tanas Karagöl
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü
erdalkaragol@hotmail.com

Betül Gürlük
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Politika
bgurluk@gmail.com

ÖZET: Sanayi Devrimi ile birlikte toplumlarda modernleşme süreci yaşanmaya başlanmıştır. Bu süreç içerisinde dünyada doğum oranı düşmeye ve insanların yaşam süreleri uzamaya başlamıştır. Yaşam sürelerinin uzamasıyla birlikte yaşlı nüfusta da artış gözlenmiştir. Yaşlanma ve yaşlılık, doğumdan ölüme kadar yaşanan bir süreç olup, toplumların sosyal ve ekonomik yapısını etkileyen yaş olgusunun önemli kavramları arasında yer almaktadır. Yaşlanma, Türkiye'de de önemli kavramlar arasında yer almaktadır. Türkiye'nin demografik yapısına bakıldığında insanların yaşam süresi artmakta ve dünyada olduğu gibi nüfus yaşlanmaya devam etmektedir.

Özellikle, gelişmiş toplumlarda görülen doğum oranlarının azalması ile birlikte insanların yaşam sürelerinin uzaması yaşlanma kavramının önemine dikkat çekmektedir. Yaşlanma süreci, dünya ekonomisindeki iş gücü piyasalarını, istihdamı etkilemekte olup, gümüş ekonomi bu süreçteki yaşlıların ihtiyaçlarını karşılayacak istihdam olanaklarının oluşturulması ile oluşmuştur. Aktif yaşlanma, kişilerin yaşamlarında sosyal, psikolojik, vb. ihtiyaç durumunda yeterli düzeyde bakım ve koruma olanakları ile toplumsal faaliyetlerde bulunmalarıdır. Gümüş ekonomi ise insanların, yaşlılık dönemlerinde de sağlıklı olmaları, yaşadıkları toplum içerisinde faydalı olarak çalışmaya devam edebilmeleri için yapılan çalışmaları içermektedir.

Yaşlanma ve yaşlılık doğumdan ölüme kadar yaşanan bir süreçtir. Bu nedenle, bu kavramlar ekonomik, sosyal, kültürel boyutları ile çok yönlüdür. Dünyada ve Türkiye'de artan yaşlı nüfus ile birlikte yaşlanma ve yaşlılık ile ilgili araştırmalar gün geçtikçe artmaktadır. Yaşlı nüfusun artması ile yaşlılık süreci ile ilgili bir takım düzenlemelerin, belirlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sebeple, çalışmada öncelikle yaşlılık, yaşlanma, aktif yaşlanma ve gümüş ekonomi kavramları ele alınmıştır. Türkiye ve dünyada yaşlılık ve aktif yaşlanma bağlamında yapılan çalışmalar değerlendirilmiştir. Ayrıca, Türkiye'de gümüş ekonomi kapsamında yaşlıların istihdamı ve istihdama katılıp katılmama durumları incelenerek yaşlıların iş gücü piyasasına bir etkisi olup olmadığını görmeyi amaçlanmaktadır. Böylece yaşlıların istihdama katılıp katılmamaları ve nedenleri açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar kelimeler: Gümüş ekonomi, aktif yaşlanma, yaşlanma, yaşlı istihdamı

[1] Bu çalışma, "Türkiye'de Gümüş Ekonomi" başlıklı Yüksek Lisans Tezi esas alınarak hazırlanmıştır.

SILVER ECONOMY IN TÜRKİYE

ABSTRACT: The modernization process has started in societies associated with the industrial revolution. During this period, the birth rate in the world has started to decrease and the time of life for individuals has started to increase. With the extention of life span, an increase has been also observed in the elderly population. Senescence and aging, which is process from birth to death, are important concept among age phenomenon that effects social and economic structures of societies. Ageing become one of the important term in Turkey in recent years as in the world. Considering the demographics structure of Turkey, the lifetime of indivuals are increasing and the population continues aging as in the world.

Especially, the extention of lifetime for individuals which occur with the decrease of birth rate that is observed in developed societies take attention the term ageing. Because of the effects of aging process on labor market and employment in the world economy, silver economy is constituted to create employment opportunities, which meet the needs of elders in this process. Active ageing is the social and psychological needs of individuals to engage in social activities with adequate care and protection opportunities in their lives. On the other hand, silver economy includes the studies carried out for people to be healthy also in their old age and to continue working beneficially in the society they live in.

Senescence and ageing is a process from birth to death. Therefore this concepts ara versatile with the aspect of economic, social and cultural. The studies regarding the senescence and aging are increasing day by day associated with the growing elderly population. Because of the increase in elderly population the determination of some regulation is needed regarding ageing can be said. Due to this reason in this study principally were discussed the concepts that senescence, ageing, active aging and silver economy. The studies which is performed within the context of ageing and active ageing in the Turkey and in the world assessed. Furthermore, within the context of the silver economy in Turkey the employment of elderly and whether they participate it was examined. Besides it was aimed to see whether there has been an effect on the labor market who are elderly.

Key words: Silver economy, active ageing, ageing, elderly employment

1. GİRİŞ

Sanayi Devrimi ile birlikte dünya genelinde toplumlarda modernleşme süreci yaşanmaya başlanmıştır. Bu süreç içerisinde dünyada doğum oranı düşmeye ve insanların yaşam süreleri uzamaya başlamıştır. Yaşam sürelerinin uzamasıyla birlikte yaşlı nüfusta da artış gözlenmiştir. Yaşlanma ve yaşlılık toplumların sosyal ve ekonomik yapısını etkileyen yaş olgusunun önemli kavramları arasında yer almaktadır. Yaş kavramı, canlıların ya da olayların oluşumundan itibaren geçen süre olarak tanımlayan zaman dilimidir (Özcan, 2010). Yaşlanma, tüm dünyada doğum oranının azalması, hayat beklentisinin iyileşmesi gibi nedenlerle artan yaş ortalaması nedeniyle küresel bir sorun olarak ülkelerin gündeminde yer almaktadır (Çoban, 2020). Ayrıca, beslenme alışkanlıklarına, çevresel faktörlere, kültürel yapıya göre de değişkenlik göstermektedir. Yaşlanma, aslında bireysel olarak kişilerde belli bir yaş üzerinde görülen fiziki ve psikolojik yetersizlikler olmakla birlikte, ekonomik olarak da sorun olmaya başladığında kişisel sorun olmaktan çıkarak toplumsal bir sorun olarak değerlendirilmektedir (Taşkesen, 2017).

Dünyadaki sosyokültürel değişimler toplumlardaki yaşlı kişilere yönelik bir takım sosyal politikaların belirlenmesine neden olmuştur. Aktif yaşlanma kavramı, Dünya Sağlık Örgütü'nün tanımladığı bir kavram olarak, ABD'de 1990'lı yıllarda ortaya çıkan başarılı yaşlanma olarak ifade edilen yaşlılıktan önceki dönemdeki faaliyetlerin yaşlılık dönemi faaliyetleri olarak yeniden dönüştürülerek ve değiştirilerek yaşlılık döneminde de devam ettirilmesinin sağlanması, yaşam memnuniyetinin artırılması olarak nitelendirilmektedir (Özcan, 2010). Yaşlı nüfusun artması ile birlikte gümüş ekonomi kavramı oluşmuştur. Gümüş ekonomi, dünyada yaşlı nüfusun artması ile birlikte ortaya çıkan işgücü piyasasındaki çalışan nüfusun azalması, sosyal güvenlik kurumlarındaki aktif - pasif dengesinin bozulması, vb. nedenlerden dolayı meydana gelen olumsuz durumu olumlu duruma çevrilmesi, yaşlıların istihdamının sağlanarak yaşlıların sosyal, kültürel ve ekonomik olarak topluma katılımının aktif olması olarak değerlendirilmektedir (European Comission, 2015).

Çalışmanın birinci bölümünde, yapılan çalışma hakkında bilgiler sunulmuştur. İkinci bölümde, yaş, yaşlılık ve yaşlılık döneminin genel özellikleri ve aktif yaşlanma ve gümüş ekonomi kavramsal çerçeve kapsamında ele alınmıştır. Üçüncü bölümde literatür taramasına yer verilerek dünyada ve Türkiye'de yapılan aktif yaşlanma ve gümüş ekonomi çalışmaları hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde, dünyada ve Türkiye'de aktif yaşlanma önerileri ve karşılaştırılmaları değerlendirilmeye çalışılmıştır. Beşinci bölümde, çalışmanın metodolojisi hakkında bilgi verilerek araştırmanın amacı, evren ve örneklemi, kapsam ve sınırlılıkları ile veri toplama teknikleri anlatılmış ve bulgular analiz sonuçlarıyla tartışılmıştır. Çalışmanın altıncı ve son bölümünde ise, sonuç ve değerlendirmeler ele alınmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Yaşlılık

Yaşlılık, yaşamın sorgulanarak insanların bilgi ve tecrübeleri ile kendilerine güvenerek hareket edebildikleri, insanların yaşamlarında büyük değişimlerin yaşandığı, yaşam dönemine ait normal ve engellenemeyen bir durum olarak biyolojik, psikolojik ve sosyal açıdan insanları etkileyen bir süreçtir (Özmete, 2012). Yaşlılık, insan yaşamının en önemli dönemlerinden biridir. Tarih boyunca tüm toplumlarda yaşlılar, bilgi, tecrübe, deneyim ve yaşanmışlıklarını aktarabilme rolü ile fikir danışılan önemli kişiler olmuşlardır (Özkul ve Kalaycı, 2015). Yaşlılık tanım olarak, yaşlanmanın sonucu olan yaşlı olma durumudur (Metin, 2016). Gelişmiş ülkelerde 65 yaş ve üzeri kişiler yaşlı olarak nitelendirilirken, gelişmemiş ülkelerde bu sınır 50 - 55 arası olarak nitelendirilmektedir. Dünya Sağlık Örgütüne göre yaşlılık kavramı 60 - 65 yaş ve üzeri yaşam

evresi olarak ve çevreye uyum sağlama becerilerinin azalması olarak tanımlanmaktadır (WHO, 2018).

2.2. Yaşlanma

Yaşlanma, tüm dünyada doğum oranının azalması, hayat beklentisinin iyileşmesi gibi nedenlerle artan yaş ortalaması nedeniyle küresel bir sorun olarak ülkelerin gündeminde yer almaktadır. (Çoban, 2020). Doğurganlık oranının azalması, ortalama yaşam süresinin artması ve göç gibi nedenler nüfusun yaşlanmasının ana nedenleri olarak belirtilmektedir. Doğum oranının azalması ile birlikte yaşlı nüfusun artması ve bu nedenle istihdam, ekonomik ve sağlık yönünden bazı sorunların oluşmasına neden olabilmektedir (Korkmaz ve Korkut, 2018). Küresel yaşlanma ile ilgili yapılan ilk uluslararası çalışma 1982 yılında gerçekleştirilen *Viyana Uluslararası Yaşlanma Eylem Planıdır*. Yaşlıların yaşlarına, eğitimlerine ve becerilerine yönelik çalışma önerileri sunularak, yaşlıların sağlık, eğitim, vb. alanlardaki imkânlardan yaralanabilmelerinin sağlanabileceği, fiziksel ve psikolojik olarak sosyal hayattan uzaklaştırılmadan sosyal, kültürel, ekonomik, vb. faaliyetlerde bulunabilecekleri ve sahip oldukları temek hak ve özgürlüklerin korunmasını içeren çalışmalarının yapılması üzerinde durulmuştur (DPT, 2007).

Yaşlanma süreci, dünya ekonomisindeki iş gücü piyasalarını ve istihdamı etkilemekte olup, gümüş ekonomi ise bu süreçte yaşlıların ihtiyaçlarını karşılayacak istihdam olanaklarının oluşturulması ile oluşmuştur. Gümüş ekonomi kapsamında yaşlılara yönelik istihdamın oluşturulması, onların fiziksel ve psikolojik özelliklerine uygun koşullarda iş imkânlarının oluşturularak istihdama dâhil edilmeleri, sosyal, sağlık, vb. alanlarda aktif yaşlanmanın sağlanabileceği politikaların oluşturulması gerekmektedir. Bu bağlamda oluşturulan politikalarda yaşlıların aktif olarak yer alabilmeleri, katkıda bulunabilmeleri gerekmektedir (Demirbilek ve Özgür, 2017). Birleşmiş Milletler'in 2019 tarihinde yayınladığı *"Dünyada Nüfusun Yaşlanması"* raporunda son verilere göre tüm dünyada yaşlı nüfusun sayısının arttığı ifade edilmektedir. 1990 yılında 65 yaş ve üzeri nüfus oranı %6 iken, 2019 yılında bu oran %9 olarak hesaplanmış ve 2019 yılı itibariyle dünyada 65 yaş ve üzeri nüfus 703 milyon olmuştur. Verilere göre 65 yaş ve üzeri nüfusun 2050 yılında %16 oranı ile 1,5 milyar olacağı tahmin edilmektedir. Bu da dünyada her 6 kişiden 1'i 65 yaş ve üzeri olacağı öngörülmektedir (UN,2019).

2.3. Aktif Yaşlanma

Dünyadaki sosyokültürel değişimler toplumlardaki yaşlı kişilere yönelik bir takım sosyal politikaların belirlenmesine neden olmuştur. 1990 yılından itibaren Dünya Sağlık Örgütü *Aktif Yaşlanma* kavramını kullanmaya başlamıştır. Aktif yaşlanma, kişilerin yaşlılık sürecinde sağlık,

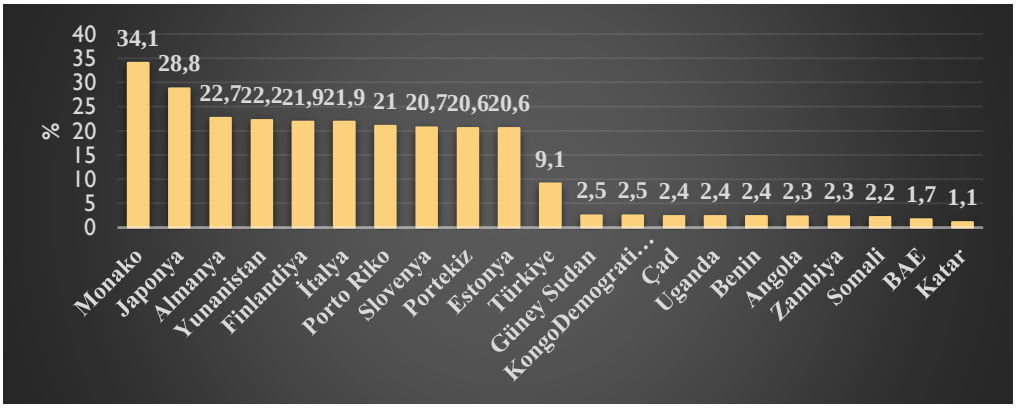
ekonomik, sosyal, vb. alanlarda yaşam kalitesini artıran faaliyetlerin ele alındığı bir süreçtir. Aktif yaşlanma, 65 yaş ve üzeri kişilerin bundan sonraki yaşamlarında ekonomik, sosyal ve kültürel olarak yaşama daha fazla katılabilmelerini kapsamaktadır (Kurtkapan, 2018).

Dünya Sağlık Örgütü, aktif yaşlanma sürecini, 2002 yılında yayınladığı *"Aktif Yaşlanma Politikası Belgesi*"'nde insanların yaşam kalitelerinin artırılması için sağlık, güvenlik ve katılım gibi fırsatların artırılması ve iyileştirilmesi süreci olarak ifade edilmektedir (WHO, 2002). Aktif yaşlanma, yaşlanma süreci içinde sadece yaşlı kişilere değil herkesin yaşamı boyunca gerekli olan ihtiyaçlarının yaşlanma süreci boyunca sağlanmasıdır. Aktif yaşlanan kişiler, bu süreçte aktif olduklarından dolayı toplum içerisinde kendilerine daha fazla güvenerek sosyal olarak her alanda daha fazla etkin olacaklardır (Aydın ve Sayılgan, 2014).

3. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE YAŞLILIK

Dünya genelinde nüfusun yaşlanması gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler açısından ciddi sorun olarak görülmektedir. Demografik yapıdaki değişimle birlikte ülkelerin ekonomisi, işgücü piyasası ve istihdam olanakları da değişmektedir (Aydın ve Sayılgan, 2014). Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2020 yılında yayınladığı *"İstatistiklerle Yaşlılar, 2019"* raporunda (TÜİK, 2020b), 2019'da dünyanın toplam nüfusu 7 milyar 604 milyon 656 bin 633 ve dünyadaki toplam yaşlıların sayısı 703 milyon 711 bin 487 olmuştur. Buna göre dünya nüfusunun %9,3'ü yaşlı nüfus oluşturmaktadır. Bu verilere göre, en fazla yaşlı nüfus oranına sahip ülke %34,1 oranıyla Monako, %28,8 oranıyla Japonya ve %22,7 oranıyla Almanya'dır. Bu listede Türkiye yaşlı nüfus oranı olarak 167 ülke arasından %9,1 ile 66. sırada yer almaktadır (Şekil 1).

Şekil 1 Dünyada Yaşlı Nüfusun En Yüksek / En Düşük % Oranı Olan 10 Ülke



Kaynak: TÜİK, 2020b

BM tarafından, 1982 yılında küresel yaşlanma ile çalışmaların ilki sayılan 1.Yaşlılık Asamblesi, *"Viyana Uluslararası Yaşlanma Eylem Planı"* konu başlığı ile yaşlanma ve yaşlılık ile ilgili politikaları belirlemek amacıyla Viyana'da düzenlenmiştir. Yaşlı kişilerin yeteneklerine ve yaş gruplarına göre eğitim programlarının düzenlenmesi, bakım, özgürlük, iyi yaşam, vb. fikirler öne sürülmüştür. Eylem planında, yaşlıların fiziksel ve psikolojik olarak ötelenmeden, toplumsal hayat içerisinde sosyal, kültürel, vb. faaliyetlerde yer almalarının sağlanması, sahip oldukları temek hak ve özgürlüklerin korunması ve eğitim ve sağlık alanındaki imkânlardan yaralanabilmelerinin sağlanması ile ilgili sosyal politika çalışmalarının yapılası vurgulanmıştır (DPT, 2007). 1999 *"Uluslararası Yaşlılar Yılı"* kabul edilerek aktif yaşam kapsamında yaşlılığın önemi ve özellikleri değerlendirilmiştir. 1998'de Kopenhag'da DSÖ "*48. Avrupa Bölge Toplantısı" "21. Yüzyılda Herkes İçin Sağlık"* gerçekleştirmiştir (Uyanık, 2017). Dünya Sağlık Örgütü (WHO, 2002) tarafından *2. Yaşlılık Asamblesi* ile *"Aktif Yaşlanma Politika Belgesi"* hazırlanmıştır. Belge kapsamında, yaşlı nüfusun topluma katılmasına olanak tanıyacak ve yaşam kalitesini artıracak politikaların oluşturulması önerilmiştir. 2002 yılında, Birleşmiş Milletler tarafından 2. Yaşlılık Asamblesi Madrid'de düzenlenmiş ve yaşlıların hayat şartlarının iyileştirilmesi, toplumsal uyumu, geçim ve sağlıktan kaynaklanan sorunlar ile tüm dünyadaki nüfusu ilgilendiren bazı politikaların yapılması amacıyla "*Yaşlanma 2002 Uluslararası Eylem Planı*" oluşturulmuştur. Plan ile gelecekte yaşlanma alanındaki çalışmalar önem sırasına göre planlanmıştır. Yaşlı kişilerin gençlere oranla iletişim aslanında gelişen teknolojilere ayak uydurmakta zorlanması nedeniyle yaşlı kesime gelişen iletişim teknolojileri hakkında eğitimlerin verilmesi gerektiği belirtilmiştir (UN, 2002). Avrupa Birliği, 2012'nin *"Aktif Yaşlanma ve Nesiller Arası Dayanışma Yılı"* olduğunu duyurmuş ve dünyadaki yaşlanan nüfusun karşılaşacağı hastalık, bireysel harcamalardaki artış gibi karşılaşılabilecek toplumsal sorunlara dikkat çekmeyi amaçlamıştır. 2012 tarihinden itibaren birtakım özel politikalar, eylem planları, vb. projelerle aktif yaşlanma konusu ile ilgili çalışmalar devam etmiştir (Genç, Pak ve Pehlivan, 2018).

Türkiye'de de toplumsal, ekonomik, demografik değişiklikler yaşanmakta olup, tüm dünyada olduğu gibi azalan nüfus artış hızı, düşük seyreden doğurganlık ve ölümlülük hızları önemli konular arasındadır. Türkiye diğer ülkelere oranla daha kısa zaman içerisinde demografik geçişini tamamlayacak son evrededir. Yüksek doğum, ölüm oranlarından düşük doğum, ölüm oranlarına doğru düşük doğurganlık ve ölümlülük seviyeye gelmiştir (Kalkınma Bakanlığı, 2018). TÜİK Nüfus Projeksiyonları verilerine göre, genç nüfusun azalmaya başlayarak yaşlı nüfusun artması beklenmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2020 yılında yayınladığı *"İstatistiklerle Yaşlılar, 2019"* raporunda (TÜİK, 2020b), 65 yaş ve üzeri nüfus 2019 yılında 7 milyon 550 bin 727 olmuştur. Bu verilere göre 2019 yılında yaşlı nüfusun %44,2'sini erkekler, %55,8'ini kadınlar oluşturmuştur. Yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki oranı ise 2019 yılında %9,1 olmuştur. 2007

yılında %26,4 olan 0 - 14 yaş grubu 2019 yılında %23,1'e kadar düşüş göstermiş; 65 yaş ve üzerinde ise bu sayılar 2007 yılında %7,1 iken 2019 yılında %9,1'e yükselmiştir. Türkiye'de 2007 yılında 70 milyon 586 bin 256 olan nüfus, 2010'da 73 milyon 722 bin 988 sayısına yükselmiş ve 2019 yılında ise toplam nüfus 83 milyon 154 bin 997 olmuştur (Tablo 1). Nüfusun yaşlı nüfusa oranı karşılaştırıldığında; genç nüfuslu ülke için, %4'ten az yaşlı nüfusun olması, orta yaşlı nüfuslu ülke için, %4 - %7 arasında yaşlı nüfusun olması, yaşlı nüfus için, %7 - %10 arasında yaşlı nüfusun olması ve çok yaşlı nüfus için ise, %10'dan daha fazla yaşlı nüfusun olması olarak belirtilmektedir (Kahrıman, 2014). Bu verilere göre Türkiye 2007 yılından başlayarak yaşlı nüfus kategorisi içerisine girmiştir.

Tablo 1 Yaş Grubuna Göre Nüfus Oranı, 2007 - 2019

Yıl	Toplam Nüfus	Yaş Grupları			Toplam Nüfus İçindeki Oranı (%)		
		0 - 14	15 - 64	65 - +	0 - 14	15 - 64	65 - +
2007	70.586.256	18.642.391	46.943.690	5.000.175	26,4	66,5	7,1
2008	71.517.100	18.788.587	47.835.090	4.893.423	26,3	66,9	6,8
2009	72.561.312	18.859.334	48.618.564	5.083.414	26	67	7
2010	73.722.988	18.878.582	49.516.670	5.327.736	25,6	67,2	7,2
2011	74.724.269	18.886.575	50.346.979	5.490.715	25,3	67,4	7,3
2012	75.627.384	18.857.179	51.088.202	5.682.003	24,9	67,6	7,5
2013	76.667.864	18.849.814	51.926.356	5.891.694	24,6	67,7	7,7
2014	77.695.904	18.862.430	52.640.512	6.192.962	24,3	67,8	8
2015	78.741.053	18.886.220	53.359.594	6.495.239	24	67,8	8,2
2016	79.814.871	18.925.782	54.237.586	6.651.503	23,7	68	8,3
2017	80.810.525	19.033.488	54.881.652	6.895.385	23,6	67,9	8,5
2018	82.003.882	19.184.329	55.633.349	7.186.204	23,4	67,8	8,8
2019	83.154.997	19.212.345	56.391.925	7.550.727	23,1	67,8	9,1

Kaynak: TÜİK, 2020a

AB Bakanlığı "*2012 Avrupa Aktif Yaşlanma ve Nesiller Arası Dayanışma Yılı Hakkında Bilgi Notu"*'nda (2011), Türkiye'deki yaşlıların ekonomik, sosyal olarak katılımının az olduğu ve bu nedenle gelecekte karşılaşılabilecek sorunların en aza indirilmesi için aktif yaşlanma politikalarının uygulanmasının gerekliliğinden bahsedilmektedir. 2013 yılında *"Türkiye'de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı Uygulama Programı"*'nda yaşlı kişilerin katılımının sağlanması maddesi önem arz etmektedir. Böylece yaşlıların aktif işgücünde olmasına yönelik çalışmalar ile yaşlıların çalışma yaşamının içinde kalarak psikolojik ve sosyal olarak toplumla iç içe olması sağlanmaya çalışılmıştır. Ayrıca, yaşlılıkta sağlık ve refahın arttırılması ile yaşlılıkta ortaya çıkabilecek sağlık problemlerini çözme amaçlanarak yaşlıların sağlıklı yaşlanarak yaşam hedeflenmektedir. Yaşlılık döneminde yeni olanaklar sunularak destekleyici ortamların sağlanması ile koruyucu hizmetlerle yaşlı bakım hizmetlerinin sağlanması ve yaşlıların günlük yaşamdaki kalitesinin artırılarak onları toplumda korumak ve mutlu etmek çalışılmıştır (Çolak ve Özer, 2015).

4. METODOLOJİ VE BULGULAR

4.1. Araştırmanın Evreni ve Sınırlılıkları

Çalışmanın evrenini Ankara ilinde ikamet eden 65 yaş ve üzeri emekli ve çalışan ya da çalışmayan kişiler oluşturmaktadır. Araştırmacının Ankara'da ikamet etmesiyle birlikte hedef kitleye erişimin kolaylığı, bu seçimin sebeplerinden birisidir. Ayrıca, çalışmanın yapıldığı dönem tüm dünyada etkili olan COVİD-19 salgını nedeniyle şehirlerarası ulaşımın sıkıntılı olması ve illerde 65 yaş ve üzerinin sokağa çıkma yasağına tabi olması ya da sağlık nedeniyle evlerine olmaları nedeniyle çalışma Ankara ili ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca, TÜİK, 2020 yılında yayınladığı *"Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi sonuçları (ADNKS), 2019"* (TÜİK, 2020a) raporunda Türkiye 83 milyon 154 bin 997 nüfus olarak belirlenmiştir. Buna göre 65 yaş ve üzeri 7 milyon 550 bin 727 kişidir. Bu verilere göre Ankara nüfusu 5 milyon 639 bin 076 olmuş ve bu nüfusun 486 bin 783'ü 65 yaş ve üzeri kişilerdir. Bu çerçevede, çalışmada nitel çalışma yöntemlerinden yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılarak sorulara cevap bulunmaya çalışılmıştır.

3.2. Araştırma Yöntemi

Çalışma kapsamında, nitel çalışma yöntemi olan *yarı yapılandırılmış görüşme formu* kullanılarak veriler elde edilmiştir. Nitel çalışma, gözlem, görüşme, vb. veri toplama araçlarının kullanıldığı nitel verilerin toplandığı araştırmalar olarak tanımlanmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Bu kapsamda, görüşme formunda yer alan sorulara cevap bulunmaya çalışılmıştır. Bu yöntemde, doğrudan görüşmede bulunmak ve katılmak, hem katılımcılar hem de görüşmeciler için yararlı bir çalışma olmaktadır. Bu amaçla görüşme formu hazırlanmıştır. Bu form hazırlanırken önce konuyla ilgili literatür taraması yapılmıştır. Görüşme formu, araştırılan konuların tüm boyutlarını kapsayan, daha çok açık uçlu soruların yer aldığı, konu ile ilgili detaylara ilişkin verilerin yüz yüze ve birebir görüşmelerle elde edilmesini sağlayan tekniktir. Yarı yapılandırılmış görüşme formunda araştırmacı, görüştüğü kişilerden aldığı cevapları sınıflandırarak bu cevapların analiz edilmesiyle kapsamlı bilgiler elde edebilmektedir. Fenomenolojik araştırma, çalışma kapsamında katılımcılar tarafından tanımlanmış bir fenomenle ilgili kişilerin yaşadıkları tecrübelerini betimlediği ve kaynağı felsefe ve psikoloji olan bir araştırma desenidir. Bununla birlikte, kuram oluşturma, çalışmanın katılımcılarının bakış açıları ve süreçle ortaya çıkan durumu araştırmacının ortaya çıkardığı sosyolojiye dayalı bir çalışmadır. Fenomenolojik araştırma kapsamında betimlemeler felsefi temellere dayandığı için çoğunlukla veri toplamak için mülakat yapılmaktadır. Olayları, durumları ve birden fazla kişinin derinlemesine incelendiği çalışmadır (Creswell, 2017).

Çalışmada, Türkiye'de gümüş ekonomi kapsamında yaşlıların istihdamı ve istihdama katılıp katılmama durumları, yaşlıların iş gücü piyasasına bir etkisi olup olmadığını incelenmiştir. Bu

kapsamda, 65 yaş ve üzeri kişilerin gümüş ekonominin istihdam boyutunu nasıl değerlendirdikleri ve yaşlıların istihdama katılıp katılmamaları ve nedenleri incelenmiştir. Bu kapsamda Ankara ilinde ikamet eden 65 yaş ve üzeri emekli ve çalışan ya da çalışmayan kişilerle görüşmeler yapılmıştır. Bu çerçevede, çalışmada nitel çalışma yöntemlerinden yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılarak sorulara cevap bulunmaya çalışılmıştır. Çalışmanın yapıldığı dönemde tüm dünyada etkili olan COVİD-19 salgını nedeniyle şehirlerarası ulaşımın sıkıntılı olması, dönem dönem illerde 65 yaş ve üzerinin sokağa çıkma yasağına tabi olması ya da sağlık nedeniyle evlerine olmaları nedeniyle çalışma Ankara ili ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca, araştırmacının Ankara'da ikamet etmesi nedeniyle hem hedef kitleye erişimin kolaylığının sağlanması da görüşme yapılacak kişilerin Ankara'dan seçilmesinde bir diğer etkendir.

3.3 Sonuçların Analizi

Çalışmanın bu bölümünde, saha çalışmasının sonucunda elde edilen veriler analiz edilmiştir. Çalışmanın analizi görüşmeler sonucunda ortaya çıkan önemli görülen ve birbirine yakın cevaplar temalar altında sınıflandırılarak değerlendirilmiştir.

3.3.1. Çalışma Kapsamında Görüşme Yapılan Katılımcıların Demografik Özellikleri

Çalışma kapsamında görüşülen katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılıma baktığımız zaman görüşmeye katılanların 4'ü kadın ve 17'si erkek katılımcıdır. Kadın katılımcıların az olması sebebi görüşmeler sürecinde ulaşılan 65 yaş ve üzeri yaşlı kadınlar görüşmeye katılmak istemediklerini belirtmişlerdir.

Türkiye'de 60 yaş ve üzeri kadınlarda okuma yazma oranının düşük olması ve çoğunlukla kadınların çalışma hayatında olmaması onları birilerine bağlı olarak yaşamalarına neden olmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2020 yılında yayınladığı *"İstatistiklerle Yaşlılar, 2019"* raporunda (TÜİK, 2020b), 65 yaş ve üzeri yaşlıların eğitim durumuna bakıldığında 2018 yılında okuma yazma bilmeyen %18,3, ilkokul mezunu %45,0, ortaokul / ilköğretim mezunu %6,5, lise mezunu %6,8, lisans mezunu ise %6,6 olarak hesaplanmıştır. Bu verilere göre, yaşlı kadın ve yaşlı erkek nüfusun eğitim durumlarında ciddi farklar görülmektedir. Eğitim durumlarına bakıldığında yaşlı kadınların oranı yaşlı erkeklerin oranından düşüktür. Okuma ve yazma bilmeyen kadın %27,9, okuma ve yazma bilmeyen erkekler %6,1.

3.3.2. Boş Zamanı Değerlendirme Biçimi

Katılımcıların çoğu günlük yaşam aktiviteleriniz nedir ve boş zamanınızı nasıl değerlendiriyorsunuz sorularına spor, yürütüş yapmak, arkadaş gezmeleri, kitap / gazete okumak, televizyon seyretmek ve bahçe işleriyle uğraşmak, vb. sosyal aktivitelerle olarak cevaplamışlardır. Özellikle pandemi sürecinden dolayı da dışarı çıkamadıkları için evde kaldıklarını ve dinlendiklerini özellikle belirtmişlerdir. Kadın katılımcıların ise açılan hobi kurslarına gittikleri görülmektedir. Katılımcıların bununla ilgili görüşleri şu şekildedir:

> *"Ev işlerine katılma, kitap okuma, bulmaca, haber programları vb." (Katılımcı 7).*
> *"Spor yapmak, kitap okumak, film seyretmek, briç oynamak." (Katılımcı 14).*

Son yıllarda yaşam süresinin uzamasıyla birlikte yaşlıların geçirdiği zaman uzamaktadır. Emeklilikten önceki dönemlerde çalışma hayatında bulunup sosyal hayatında sınırlı zamanı olan yaşlılar emeklilik zamanlarında daha fazla boş zamana sahiptirler. Aktif yaşlanma, yaşlıların emeklilik ile birlikte sahip oldukları yeni boş zamanları daha verimli ve etkili nasıl değerlendirecekleri ile çalışmaların yapıldığı alandır (Palaz, 2015). Bu alanda yapılacak çalışmalar yaşlıları toplumdan soyutlamadan onları motive eden mutlu bireyler olmalarını sağlayacaktır.

3.3.3. Aktif Yaşlanmada Teşvik

Katılımcılara yönelttiğimiz aktif yaşlanma ile ilgili görüşünüz nedir, sorusuna genellikle katılımcılar aktif yaşlanmayı aktif yaşam olarak algılamışlardır. Her zaman aktif hayatın içinde olmuş ve halende olmaya devam edeceklerini, emekli olduktan sonra da yaşamlarına aktif olarak devam etmeyi düşündüklerini ve insanların yaşlılık döneminde mümkün olduğunca aktif olması gerektiğini aşağıdaki gibi belirtmişlerdir:

> *"Aktif yaşam ile görüşüm; insanoğlu ömrünün sonuna kadar aktivitesini devam etmelidir." (Katılımcı 3)*

Aktif yaşlanma, kişilerin yaşlılık sürecinde sağlık, ekonomik, sosyal, vb. alanlarda yaşam kalitesini artıran faaliyetlerin ele alındığı bir süreçtir. Aktif yaşlanma, 65 yaş ve üzeri kişilerin bundan sonraki yaşamlarında ekonomik, sosyal ve kültürel olarak yaşama daha fazla katılabilmelerini kapsamaktadır (Kurtkapan, 2018). Böylece kişilerin hayatları boyunca sosyal, psikolojik, fiziksel yeteneklerine fark etmelerine ve kişilerin ihtiyaç duyduğu yeterli bakım, güvenlik ve koruma sağlanmakta ve ihtiyaçları doğrultusunda istek ve yeteneklerine göre topluma katılabilmelerine olanak sağlamak olduğu vurgulanmaktadır.

Emeklilerin yıllarca aktif çalışmadan sonra evde bir faaliyet göstermeden vakit geçirmeleri onlar için bir yıkım oluşturmaktadır. Bu süreçleri aşabilmek için devlet desteği ile emeklilerin teşvik edilmesinin gerektiği ifade edilmiştir. Bu durum şöyle anlatılmıştır:

> *"Emeklisin otur kelimesi doğru değil. Devlet dairesine giderken yapamadıklarını şimdi yap. Bunun içinde irade gerekiyor, destek gerekiyor. Devletin de bu konuda emeklilere yat demek yerine böyle şeylere teşvik etmesi lazım. " (Katılımcı 8)*

3.3.4. 65 Yaş ve Üzeri İstihdam

Katılımcıların görüşlerinde ortak nokta hepsinin de emekli olduktan sonra da çalışma hayatından kalma isteklerinin olduğu görüldü. Bunun için de yaşlıların çalışmaya teşvik edilmesini, yaşlıların istihdamına yönelik birtakım politikaların oluşturulması gerektiğini şöyle dile getirmişlerdir:

> *"Yaşlıların istihdamına yönelik politikalar geliştirmek için bazı çalışmalar belirlenebilir. Bunlar, öncelikle iş hayatını düzenleyen mevzuat, emeklilik sonrası çalışma hayatında kapsayacak şekilde yeniden düzenlenmelidir. Kamu ve özel kuruluşların yaşlı istihdamı teşvik edilmelidir. Engelli vatandaşlarda olduğu gibi iş yerlerinde belirli koşullarda yaşlı çalışma zorunluluğu getirilebilir. Yaşlının aktif olarak çalışmaya teşvik edilmesi için bazı vergilerden muaf tutulması, seyahat, konaklama ve benzer yerlerden ücretsiz ve daha ucuz yararlandırılması sağlanabilir." (Katılımcı 4).*

Sağlık alanındaki gelişmelerle birlikte dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yaşam süresinin uzaması ile 65 yaş ve üzeri yaşlıların emeklilikten sonra geçirdikleri süre de uzamaktadır. Çalışma hayatı dönemlerinde yoğun çalışma hayatı nedeniyle sosyal yaşamlarına zaman ayıramayan yaşlılar emeklilik ile birlikte fazla boş zamana sahip olmaktadırlar. Bu durum da yaşlıların değerlendirmeleri gereken fazla vakitlerinin oluşmasına neden olmaktadır. Kimi yaşlı bu dönemi uzun yıllar çalışmanın verdiği yorgunluğu üzerlerinden atmak için dinlenmeyi, tatil yapmayı tercih ederken, kimi yaşlılar da yıllarca alıştıkları çalışma temposunun bitmesinden dolayı boşluğa düşmektedirler. Oyalanacak, vakit geçirecek meşgaleler aramaktadırlar. Bu durumu çalışma kapsamında görüşlerini ileten katılımcılar emekli olduktan sonra kendilerini boşlukta hissettiklerini, yalnız kaldıklarını ve yaşlandıklarını hissettiklerini şöyle ifade etmişlerdir:

> *"Aktif olmak lazım ki çökmemek için. Emekli olunca insan birden kendini boşlukta buluyor. O günü iple çekiyor ama emekli olduktan sonra da tamamen kendini boşlukta buluyor. Emekli olduktan sonra şöyle rahat ederim, şöyle gezerim diyor ama eve kapandığı zaman birden çökmeye, yaşlandığını hissetmeye başlıyor. Kendine oyalanması için bir meşgale bulmalı." (Katılımcı 1).*

Bu durumla beraber yaşlıların istihdam edilmesinin gençlerin işsizliğine yol açtığı bu sebeple yaşlıların istihdam edilmemesi, gençlerin öncelikli istihdam edilmesi gerektiğini düşününler de yer almaktadır. Bu durum bir katılımcı tarafından şöyle izah edilmiştir:

> *"Gençlerin önünü açmak için yaşlılıkta istihdama karşıyım." (Katılımcı 21).*

Yaşlı nüfusun artması ile birlikte yaşlıların yaşam kalitelerinin artırılması, sosyal hayata katılmalarının sağlanması amacıyla aktif yaşlanma kavramının tanımlanması ve bu kapsamda politikaların geliştirilmesi önem arz etmektedir. Yaşlı nüfusun artması ile birlikte gümüş ekonomi kavramı oluşmuştur. Gümüş ekonomi, dünyada yaşlı nüfusun artması ile birlikte ortaya çıkan işgücü piyasasındaki çalışan nüfusun azalması, sosyal güvenlik kurumlarındaki aktif - pasif dengesinin bozulması, vb. nedenlerden dolayı meydana gelen olumsuz durumu olumlu duruma çevrilmesi, yaşlıların istihdamının sağlanarak yaşlıların sosyal, kültürel ve ekonomik olarak topluma katılımının aktif olması olarak değerlendirilmektedir. Gümüş ekonomi yaşlılık döneminde yaşlıların ihtiyaçlarını karşılayabilecek ekonomik imkânların olarak da tanımlanmaktadır (Korkmaz ve Korkut, 2018).

3.3.5. Emeklilerin Yeniden İstihdamında Yaşadığı Zorluklar

Yapılan görüşmelerde katılımcılar yaşlıların istihdamını artırmak için mevcut mevzuatın yeterli olmadığını, iş hayatını düzenleyen mevzuatların revize edilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir:

> *"Yaşlıların istihdamına yönelik politikalar geliştirmek için bazı çalışmalar belirlenebilir. Bunlar, öncelikle iş hayatını düzenleyen mevzuat, emeklilik sonrası çalışma hayatında kapsayacak şekilde yeniden düzenlenmelidir." (Katılımcı 4).*

Katılımcılar yaşlıların istihdama katılamamasını ise kendilerine uygun iş alanlarının olmamasına bağlıyorlar. Yaşlı bireyler fiziksel durumlarının da yeterli olmaması, gençlere göre aktif katılımları ve işgücü yeteneklerinin zayıflamış olması sebebiyle değerlendirilebilecekleri iş sahası kısıtlıdır. Sermaye olarak yeterli sermayelerinin olmaması, büyük işletmelerin varlığı, işgücünün fazla olması ve genellikle işsiz gençlerin tercih sebebi olması yaşlıların tercih edilmesinin önünde engel olarak görülmektedir. Bu durum şöyle ifade edilmektedir:

> *"Yaşlı bireylerin durumlarına uygun yeterince iş sahası olduğunu düşünmüyorum. Ekonominin yetersiz olması, sanayi ve küçük işletmelerin kurulamaması ve işsizlik oranlarının yüksek olması yaşlı bireylerin istihdama katılmasının önünde engel teşkil ediyor." (Katılımcı 7)*

3.3.6. Sosyal Politika Beklentisi

Dünyada ölüm ve doğum oranlarının azalması, ortalama yaşam süresinin uzaması, göç, vb. faktörlerle yaşlı nüfus sayısında artış yaşanmaktadır. Bununla birlikte toplumlarda meydana gelen sosyokültürel değişimler yaşlı kişilere yönelik sosyal politika çalışmaların yapılmasına neden olmuştur. İnsanlar emekli olduktan sonra vakit geçirebilecekleri sosyal faaliyetlere ihtiyaç duymaktadırlar. Bu kapsamda katılımcılar, spor merkezi, kültürel ve sanatsal kurslar, vakit geçirilebilecek merkezlerin açılmasının gerekliliğini aşağıdaki gibi belirtmişlerdir:

> *"Sosyal aktivite konusunda devletin olanaklarını daha çok halka açması gerektiğini düşünüyorum. Spor merkezleri, kültür merkezleri üzerinden çeşitli alanlarda (güzel sanatlar, tarım ürünü ve çiçek yetiştirme) kurslar açmalı." (Katılımcı 14).*

3.3.7. Ekonomik Sıkıntı / Geçim Sıkıntısı

Emekli olduktan sonra yaşlılar ekonomik olarak da sıkıntılar yaşayabilmektedirler. Görüşmeler sırasında katılımcılar emekli maaşlarının yetersiz olduğunu, yaşlıların ekonomik olarak da rahat edebilmesi için çalışmaları gerektiğini aşağıdaki cümleleriyle belirtmişlerdir:

> *"Emekli olduktan sonra maaş yetersiz bağlanıyor. Hayat pahalı. Yani yetmiyor, rahat hayat için. İnsan, kendi çapında yapabileceği şeyleri yapması lazım, bir şeylerle meşgul olması lazım." (Katılımcı 16)*

3.3.8. Tecrübe ve Birikim

Toplumlarda yaşlılar, hayatları boyunca elde ettikleri tecrübeleriyle ve olaylara karşı gösterdikleri olgunluklarıyla örnek olan kişilerdir. Cicero'nun (2018) da bahsettiği gibi, erdem sahibi yaşlılar ile gençlerin bir arada olması, gençlerin yaşlılara karşı saygı ve hürmet göstermesi, yaşlıların da gençlere tecrübelerini aktarması hayattan ders çıkartılması gereken anlar olarak ifade edilebilir. Görüşme sırasında katılımcılar özellikle bilgi ve tecrübelerinin değerlendirilmesini, yılların verdiği birikimlerinin kullanılmasını ve paylaşılmasını istediklerini belirttiler:

> *"Türkiye'de ve belki de dünyada insanlık açısından çok daha önemlidir arz ediyor. Bilinçli ve donanımlı bir yaşlının ya da yaşlıların ön yargılarla hayattan koparılmışlığına her zaman ve herdemde üzülmüşümdür. Ondandır ki ben yaşlılar sırasına girmeden ve girdikten sonra da insanlığın bu tecrübe ve deneyim dolu birikimlerini tam ve yerinde değerlendirilip toplumun istifadesini sunulması taraftarı olmuşsundur."(Katılımcı 11).*

Aktif yaşlanma ile ekonomik, kültürel, toplumsal, vb. alanlarda yaşlanılan süreci tanımlamaktadır. Yani aktif yaşlanma, sadece işgücüne katılan yaşlı nüfus değildir. Yaşlanma ile birlikte kazanılan tecrübelerin kuşaklar arası aktarılması ve bu dayanışmanın sağlanacağı politikaları da içermektedir (Çolak ve Özer, 2015). Bu görüşü destekleyecek bir katılımcının düşüncesi:

> *"Yaşlı insanlarımızın da bedenen olmasa bile fikren tecrübelerinden faydalanmak gerekir." (Katılımcı 15).*

Ayrıca, 2007'de yayınlanan eylem planın hedefleri arasında, yaşlılara sosyal, kültürel, vb. desteklerin verilerek okuma, yazma, vb. eğitimlerin verilmesi, yaşlı bireylerin toplumsal çalışmalarda yer almalarının sağlanması, kuşaklar arası bilgi ve tecrübe aktarımının yapılacağı eğitim ve sosyal çalışmaların yapılması yer almaktadır (DPT, 2007). Tarih boyunca yaşlılar, bilgi, tecrübe, deneyimlerini yeni kuşaklara ileten önemli kişiler olmuşlardır. Bunun için yaşlıların tecrübe ve deneyimlerini gençlere aktarabilecekleri ortamlar oluşturulmalıdır. Halk eğitim merkezleri ya da belediyelere bağlı birimlerde gençlerle yaşlıların buluşabileceği sohbet edeceği merkezlerde bu tarz faaliyetler yaygınlaştırılmalıdır.

3.3.9. Emeklilik Sonrası Hayaller

Katılımcılara son sorularında yaşlılık dönemi ile ilgili planlarını sorduğumuzda hayatları çoğunluğu mevcut durumlarını maddi açıdan değerlendirmişlerdir. Ev, araba aldıklarından, evlerinin kira olmadığından bahsetmişlerdir. Bazıları ise kendilerine ait hayalini kurdukları özellikle memleketlerinden bahçe alarak vakitlerini orada geçirdiklerinden bahsetmişleridir.

> *"Oturduğum ev kendimin. Maaş yönünden bir problemim yok. Problem ben oturma kelimesini uygun bulmam. Bahçe aldım, ev yaptım." (Katılımcı 8)*

Verilen cevaplarda yaşlıların şu anki bulundukları durumdan memnun ve huzurlu oldukları anlaşılmaktadır. Emeklilikleri için belirli bir plan yapmasalar da bulundukları durumda yaşam memnuniyetlerinin iyi olduğu gözlemlenmiştir.

> *"Rahat bir yaşlılık geçirmekti. Şükürler olsun gerçekleşti." (Katılımcı 21)*

Bazı katılımcılar ise çalışırken emeklilik dönemleri ile plan yaptıklarından ancak sağlık sorunları gibi nedenlerle yapamadıklarından bahsettiler:

> *"Çalışırken, işçi olduğum için imkânlarım iyi idi. Evde hasta çocuğum olduğu için ona baktığım için hayallerimi yapamıyorum, gerçekleştiremiyorum."(Katılımcı 6)*

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünyada 21. yüzyılın en önemli demografik olayı nüfusun yaşlanması olarak kabul edilmektedir. Doğum oranlarının azalması ve insanların daha uzun yaşaması, sağlık olanaklarının artması, eğitim seviyesinin yükselmesi, vb. nedenler dünyadaki yaşlı nüfusun artırdığı görülmektedir. Yaşlı nüfusun artması, sağlık, ekonomi, sosyal faaliyetler, toplumsal, eğitim, vb. birçok alanı etkilemektedir. Yaşlanma ile birlikte yaşlı nüfusun sosyal güvenliğe, ekonomiye ve üretime olumsuz etkisi nedeniyle gümüş ekonomi tanımı ile yaşlanmanın avantaja çevrilmesi önem arz etmektedir. Bunun için yaşlı nüfusa yönelik ihtiyaçların belirlenerek karşılanması, onların sosyal ve aktif katılımına olanak sağlanması gerekmektedir.(Çoban, 2020).

Yaşlanma, günümüzün önemli konuları arasında yerini almaya başlamasından dolayı ülkelerin çalışmalar yapması ve ileride oluşacak sorunları en aza indirmek için birtakım projeler üretmesi ve sosyal politikaların oluşturulması gerekmektedir. Kişilerin yaşlılık sürecine uyum sağlaması, toplumdaki diğer insanlarla iletişimlerinin arttırılması, vb. faaliyetlerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Gümüş ekonomi kapsamında yaşlılara yönelik istihdamın oluşturulması, onların fiziksel ve psikolojik özelliklerine uygun koşullarda iş imkânlarının oluşturularak istihdama dâhil edilmeleri, sosyal, sağlık, vb. alanlarda aktif yaşlanmanın sağlanabileceği politikaların oluşturulması gerekmektedir. Bu bağlamda oluşturulan politikalarda yaşlıların aktif olarak yer alabilmeleri, katkıda bulunabilmeleri gerekmektedir. Ayrıca, yaşlılıkta sağlık ve refahın arttırılması ile yaşlılıkta ortaya çıkabilecek sağlık problemlerini çözme amaçlanarak yaşlıların sağlıklı yaşlanarak yaşaması hedeflenmektedir. Yaşlılık döneminde yeni olanaklar sunularak destekleyici ortamların sağlanması ile koruyucu hizmetlerle yaşlı bakım hizmetlerinin sağlanması ve yaşlıların günlük yaşamdaki kalitesinin artırılarak onları toplumda korumak ve mutlu etmek çalışılmıştır (Çolak ve Özer, 2015).

Gümüş ekonomi ile yaşlıların toplumsal hayata ve ekonomiye dâhil edilerek, onların yaşam kalitelerinin sağlanmasına yönelik istihdam olanaklarının oluşturulması ile birlikte güvenli çalışma ortamlarının sağlanması, hayat boyu öğrenme, sağlıklı yaşam ve aktif yaşlanmanın sağlanması öncelikli hale getirilmiştir. Yaşlıların hayat şartlarının iyileştirilmesi ve ihtiyaçlarının karşılanabilmesi amacıyla politikaların oluşturulması ve aktif yaşlanmanın oluşması önemli uygulamalar olarak görülmektedir (Demirbilek ve Özgür, 2017). Gümüş ekonomide, toplumsal yaşamda yaşlılara sunulan ya da sunulacak faaliyetler bir bütün olarak değerlendirmektedir. Son yıllarda şehirler bireysel yaşamların artması ile birlikte yaşlıların yalnız yaşamaya devam etmesinden dolayı yaşlılar değişen düzenden en fazla etkilenen grup olmaktadırlar. Bu sebeple kentlerde yaşlılar için sosyal hayatı kolaylaştırıcı çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Sonuç olarak Türkiye'de aktif yaşlanma kavramının çok fazla bilinmediği ve yaygınlaşmadığı görülmektedir. Bu nedenle aktif yaşlanma bağlamında yaşlı istihdamının yaygınlaştırılması için sosyal politika bağlamında 65 yaş ve üzeri kişilere yönelik birtakım politikaların yapılması ve çalışmaların hayata geçirilmelidir. Nüfusun yaşlanması ile birlikte oluşan ortamın avantaja dönüştürülmesi için çalışmaların planlanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AB Bakanlığı (2011). 2012 Avrupa Aktif Yaşlanma ve Nesiller Arası Dayanışma Yılı Hakkında Bilgi Notu. Ankara: AB Bakanlığı, Sosyal, Bölgesel ve Yenilikçi Politikalar Başkanlığı.

Aydın, A. ve Sayılgan, A. A. (2014). Aktif Yaşlanma ile Yaşam Boyu Öğrenme Arasındaki İlişkiye Teorik Bir Bakış. Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi, 4(2), 76-81.

Cicero (2018). De senectute Yaşlılık Üzerine. İstanbul: Alfa Yayıncılık. S. 45.

Creswell, G. (2007). Deconstructing The Skills Training Debate in Doctoral Education. Higher Education Research & Development, 26(4), 377–391.

Çoban, M. N. (2020). Gümüş Ekonomi. Ankara: Gazi Kitapevi.

Çolak, M. ve Özer, Y. E. (2015). Sosyal Politika Anlamında Aktif Yaşlanma Politikalarının Ulusal ve Yerel Düzeydeki Analizi. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 14(55), 115-124.

Demirbilek, T. ve Özgür, A. Ö. (2017). Gümüş Ekonomi ve Aktif Yaşlanma Bağlamında Yaşlı İstihdamı. Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi, 10(1), 14-28.

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT, 2007). Türkiye'de Yaşlıların Durumu ve Yaşlanma Ulusal Eylem Planı. Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. Ankara.

European Commission (2015). Growing The European Silver Economy. Background Paper http://ec.europa.eu/research/innovationunion/pdf/active-healthy-ageing/silvereco.pdf

Genç, Y., Pak, M. ve Pehlivan, M. (2018). Aktif yaşlanma politikası: Huzurevinde kalan ve evde bakım aylığı ile ailesi yanında desteklenen yaşlı bireylerin aktif yaşlanma algısı. The Journal of Academic Social Science Studies, International Journal of Social Science, 68 (299-320).

Kahrıman, A. (2014). Türkiye'de Sosyal Koruma Kapsamında Yaşlılık ve Yaşlılıkla İlgili Uygulanan Politikalar. Çanakkale On sekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kalkınma Bakanlığı (2018). Yaşlanma Özel İhtisas Komisyonu Raporu, On Birinci Kalkınma Raporu 2019-2023, Ankara.

Korkmaz, A. ve Korkut, G. (2018). Gümüş Ekonomi ve Aktif Yaşlanma Bağlamında Toplumsal Katılım. İş ve Hayat Dergisi.

Kurtkapan, H. (2018). Aktif Yaşlılık ve Yerel Yönetim Uygulamaları: İstanbul Örneği. Senex. Yaşlılık Çalışmaları Dergisi, 2, 38-52.

Metin, B. (2016). Dünyada ve Türkiye'de Yaşlanma Sorunu Yaşlanan Toplum ve Aktif Yaşlanma. Gazi Kitapevi Ankara.

Özcan, M. (2010). Aktif Yaşlanmaya Yönelik Sosyal Güvenlik Politikaları. Ankara: Yayınlanmış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı.

Özkul, M. ve Kalaycı, I. (2015). Türkiye'de Yaşlılık Çalışmaları. Sosyoloji Konferansları, 52, 259-290.

Özmete, E. (2012). Yaşlanırken: Başarılı Yaşlanma. Biz Bir Aileyiz Dergisi, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Yayını 1(1).

Palaz, F. S. (2015). Hollanda'da Yaşayan Türk Vatandaşlarının Aktif Yaşlanma Süreci: Nitel Bir Araştırma. İstanbul: Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Taşkesen, C. G. (2017). Kırsal ve Kentsel Alanlarda Yaşlanma, Yaşlılık ve Yaşlılar: Denizli İli Örneği. Isparta: Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı.

TÜİK (2020a). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları, 2019.
http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33705 (Erişim tarihi: 08/10/2020)

TÜİK, (2020b). İstatistiklerle Yaşlılar, 2019.
http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33712#(Erişim tarihi: 08.10.2020)

United Nations (UN) (2002). Political Degreration and Madrid International Plan of Action on Ageing. Second World Assembly on Ageing. Madrid.
Social Affairs, Population Divisio., New York.

United Nations (UN) (2019). World Population Prospects 2019. https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Highlights.pdf

Uyanık, Y. (2017). Yaşlılık, Yaşlanan Nüfus ve Sosyal Politika. İş ve Hayat Dergisi, 3(5).

WHO, (2002). Active Ageing: A Policy Framework.
https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/67215/WHO_NMH_NPH_02.8.pdf;jsessionid=651C2BC56634E481EAF6FA95251FD1C5?sequence=1
(Erişim tarihi: 15.09.2020)

WHO, (2018). World Report on Ageing and Health.
https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/186463/9789240694811_eng.pdf?sequence=1 (Erişim tarihi: 15.09.2020)

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Şeçkin.

SOSYAL YARDIMLARDA SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ ROLÜ [2]

Prof. Dr. Erdal Tanas Karagöl
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü
erdalkaragol@hotmail.com

Yunus Demir
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Politika
yunusdemirtr@gmail.com

ÖZET: Yoksulluk, insanlığın yaşadığı en önemli problemlerden biridir. Kaynakların dengesiz dağılımı ve eşitsizlik bu durumun kaynaklarındandır. Yoksulluk; mutlak, insani ve göreli yoksulluk şeklinde üçe ayrılmaktadır. Mutlak yoksulluk, insanların açlık derecesinde yiyecek gibi çok temel ihtiyaçlarını dahi karşılayamamasıdır. Göreli yoksulluk, kişilerin giysi, konut, yiyecek gibi ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamamasıdır. İnsani yoksulluk ise insanların kültürel, sağlık, eğitim gibi karşılayamadığı ihtiyaçlardır. Birden fazla aktörün etkin mücadelesini gerektiren yoksulluk, devletin etkin rolünün yanında Sivil Toplum Kuruluşları (STK), bu mücadelede önemli bir unsurdur. Yoksullukla mücadelede 19. yüzyılın başından beri yaygın olarak faaliyette bulunan STK'lar, yoksullukla mücadelede de etkinliğini artırmaya başlamış, daha kurumsal ve geniş kitlelere ulaşabilen bir hal almıştır. Devlet yardımları, Sivil toplum ve yerel yönetimlerin birlikte hareket etmesi bu mücadeleyi daha etkin hale getirmektedir.

STK'ların tarihsel geçmişinde yaptıkları ilk faaliyet alanlarından biri yoksullara, yaşlı ve mahkûmlara yapılan yardım faaliyetleridir. Türkiye'de özellikle 1999 yılında meydana gelen depremle birlikte sivil toplum unsurları yaptıkları faaliyetlerle anılmış ve dikkat çekmiştir. Bu süreçten sonra gittikçe kurumsallaşan ve sayıları artan STK'lar günümüzde çeşitli alanlarda faaliyetlerine devam etmektedir. STK'lar yaptıkları ile daha görünür olduğu bu dönemde kamunun da sosyal yardım alanındaki eksikliklerini gidermek için sosyal yardıma ayırdığı bütçeleri artırmaya başladığı görülmektedir. STK'ların yardımlaşma alanında ulaştırdıkları yardım türlerine bakıldığında çeşitlilik görülmektedir. Bu yardımlar; bir bölümü ayni yardım bir bölümü de nakdî yardımlardır. Sosyal yardım ihtiyacı olan ve talepte bulunan bireylerin genellikle; kimsesizler, problemli aileler, yoksul aileler, iş bulamayan veya aramayanlar, borçlular, madde bağımlıları, çalışamayacak durumda olan engellilerdir. Talep edilen ve yapılan yardımlar ise daha çok nakdi yardımlardır.

Bu çalışma ile yoksulluk, yoksulluk türleri, sosyal yardımlar ve Sivil Toplum Kuruluşlarının sosyal yardım uygulamaları ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, sosyal yardımlar, sivil toplum kuruluşları

[2] Bu çalışma, "Sivil Toplum Kuruluşlarının Sosyal Yardımlardaki Rolü" başlıklı Yüksek Lisans Tezi esas alınarak hazırlanmıştır.

THE ROLE OF NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN SOCIAL AID

ABSTRACT: Poverty is one of the most important problems faced by humanity. The sources of this situation are the unbalanced distribution of resources and inequality. Poverty has three components which are absolute, humanitarian and relative poverty. Absolute poverty is the inability of people to meet even very basic needs such as food at starvation level. Relative poverty is the inability of people to meet their needs such as clothing, housing and food exactly. As for human poverty is the needs that people cannot meet such as cultural, health and education. In addition to the active role of the government also Non-Governmental Organizations (NGOs) are an important factor to struggle against poverty, which requires the effective struggle of more than one actor, NGOs, which have been active in the struggle against poverty since the beginning of the 19th century, have started to increase their effectiveness in this field and have become more institutional and accessible to large masses. Acting together with government supports, civil society and local government make this struggle more effective.

One of the first fields of activity that NGOs have done in their historical past is aid activities for the poor, the elderly and inmates. The elements of civil society have been referred and drawn attention in Turkey especially with the eartquake when it ocurred in 1999. After this process, NGOs, which have become more and more institutionalized, continue their activities in various fields today. It has seen the govenrment started to increase the budgets allocated for social aids to fill the deficiency in the field of social aids in this period when the NGOs have become more visible with their activities. When looking at the types of aid that, NGOs provide in the field of mutual assistance, there has seen diversity. Some of these aids are in-kind assistance and the others are financial aids. Individuals in need and request for social assistance are generally orphans, families with problem, poor families, those who cannot find or seek a job, debtors, substance addicts, and the disabled who are unable to work. The aids which is requested and performed are mostly in financial aids.

In this study, social aid practices of Civil Society Organizations, poverty, types of poverty and social assistance were discussed.

Key words: Poverty, social assistance, non-governmental organizations

1. GİRİŞ

Yoksulluk olgusunun literatürde kabul edilen bir tanımı bulunmamaktadır. İlk tanımlayan kişi Seebohm Rowentree'dir. Seebohm Rowentree yoksulluğu; sahip olunan ekonomik varlıkların, biyolojik olarak yaşamını sürdürebilmesi için yeteri derecede olmaması şeklinde tanımlanmıştır (Güloğlu, 2004: 82; akt. Yıldırım, 2019). Yoksulluk dünyada görülen en önemli sorunlardan biridir. Gelir paylaşımında meydana gelen adaletsizlik yoksulluğu beraberinde getirmektedir. Bu eşitsizlik gün geçtikçe daha derin ve telafisi mümkün olmayan bir hale doğru gitmektedir.

Yoksulluk kavramı tanımlanırken, sadece bir yoksulluk modelinden söz edilemez. Yoksulluk; mutlak, göreli ve insani yoksulluk olarak üç şekilde tasnif edilmiştir. İnsanların belli bir kaloriyi karşılayacak gerekli yiyecek teminini yapamaması mutlak yoksulluk olarak tanımlanmaktadır. Gıda, kalacak yer, giysi gibi temel ihtiyaçlarının temin edememesi göreli yoksulluk; eğitim, sağlık imkânlarından yeterince yararlanılamaması ise İnsani yoksulluk olarak ifade edilmektedir

(Atatanır, 2019). Gelir eşitsizliği, işsizlik, kayıt dışı istihdam, ayrımcılık gibi sebeplerle artan yoksulluk, sosyal politika alanının ilgilendiği bir alan olmuştur. Bu alanda yoksulluk, muhtaçlık, sefalet gibi kavramların karşılığı olarak sosyal yardımlar öne çıkmaktadır. Yoksulluğun sebepleri araştırılırken geçmiş dönemlerde yetersiz üretim, kıt kaynaklar ön plana çıkarken günümüzde bu durumu makinalaşma ve insan kaynağının veriminin artmasıyla birlikte artan üretimin eşit olmayan paylaşımı görülmektedir. Bu adaletsizlik öyle bir hal almaktadır ki obezite sonucu hayatı son bulan insanların, açlık sebebiyle ölenlerden fazla olduğu bir hal almıştır.

Yoksulluk dünyanın gündeminde olduğu gibi kuşkusuz Türkiye'nin de en önemli gündemlerinden biridir. Cumhuriyetle birlikte birçok yenilik ve kazanımla birlikte, 1920'li yıllarda uyum gösteremeyen sosyal yapının değişim göstererek geliştiği ancak yoksullukla ilgili bir gelişme sağlanamadığı belirtilmektedir (Atatanır, 2019). Bu sebeple cumhuriyetle birlikte gerçekleştirilen değişim ve dönüşüm hareketleri, modernleşme, kalkınma hamlelerinin yoksulluk üzerinde ciddi bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır. Yapılan reform ve yeniliklerde yoksulluk ile ilgili doğrudan bir devlet politikasının olmadığı söylenebilmektedir. Kalkınma hamlelerinde dolaylı olarak yoksulluğun azaltılması hedeflenmişse de bu hedefe ulaşılamamıştır. Özellikle ikinci dünya savaşının olduğu yıllarda kıtlık, yokluk ve yoksulluk insanları zor durumda bırakmıştır.

2000'li yılların başında yoksulluğun minimize edileceği tezler ortaya atılmış olsa da Sarı'ya göre 2018 yılı Ocak ayı verilerine göre dünyada yoksulluk oranları şöyledir: "*Dünya'da en fazla yoksul nüfusa sahip ülke Suriye'dir. Suriye nüfusunun % 82,5'i yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Genel olarak ifade edecek olursak dünya nüfusunun % 12 – 15'i yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Türkiye'de nüfusun % 20'si yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır*" (CIA, 2018; akt. Sarı, 2018). Yoksulluk oranlarının yüksek olması, yoksulluğun dünyada hala en öncelikli problemler arasında yerini koruduğunu göstermektedir. Bu durum ortaya atılan tezlerin gerçekçi olmadığını anlaşılmaktadır. Suriye'de iç savaşın etkisiyle çok yüksek oranda yoksulluk görülmektedir. Türkiye'de nüfusun yaklaşık 5'te 1'i yoksulluk sınırının altında yaşıyor olması yoksullukla mücadelede yeni yöntemlerin ortaya konulması gerektiğiini göstermektedir. Yalnızca devlet eliyle yapılanların yeterli olmadığı, topyekün bir mücadele programına ihtiyaç duyulduğu anlaşılmaktadır.

Birden fazla aktörün etkin mücadelesini gerektiren yoksulluk, Türkiye'de geçmiş dönemlerde devlet eliyle yürütülmüştür. Yoksulluğun giderilmesi için yalnızca devletin mücadelesi yetersiz kalmıştır. Burada belirleyici olan devlet, sosyal devlet olmanın gereğini yerine getirmek için var olan imkânlarıyla bu sosyal eşitsizliği ortadan kaldırmaya çalışmıştır. Ancak başarılı olamamıştır. Bu başarısızlığın sebepleri geçmiş dönemlerde tartışılmıştır. 1980 sonrası liberal politikalar ile

devletin özel sektörü desteklemesi ve sivil alana inisiyatif imkânı sağlaması sivil toplum kuruluşları (STK)'nın yoksulluk ve sosyal yardımlarda ki rolünü artırmıştır. Günümüzde yoksullukla mücadelede, devletin etkin rolünün yanında STK'ların önemli bir etkisi söz konusudur. Belli bir ortak gaye ile STK çatısı altında bir arada bulunan üyelerin toplumsal konularda duyarlığı yüksektir. Birlikte olmanın verdiği güçle öncelikli olarak kendi içinde ortaya çıkan muhtaçlığı el birliğiyle ortadan kaldıran üyeler, sosyal çevresine de aynı duyarlıkla fayda sağlamaktadır. Gönüllü kuruluşların sivil inisiyatif alma kabiliyetleri onların ihtiyaç sahiplerine daha hızlı ulaşmalarını sağlamaktadır. Yoksullukla mücadelede 19. yüzyılın başından beri faal olan Sivil Toplum Kuruluşları yoksullukla mücadelede de etkinliğini artırmaya başlamış, daha kurumsal ve geniş kitlelere ulaşabilen bir hal almıştır. Ancak artan gelir eşitsizliği sebebiyle yoksulluk oranları istenilen seviyeye indirilememiştir ve hala beş kişiden biri yoksulluk çemberindedir.

Yoksulluk, insanların kaderi veya mahkûmiyeti olarak görülmemelidir. Yoksul insanların, yoksullukla mücadele edebilmeleri için çeşitli araçlarla desteklenmelidir. Daşlı'ya göre yoksullukla mücadele bazı ülkelerde devletin bir programı eşliğinde yapılırken bazı ülkelerde STK'lar eliyle yürütülmektedir. Türkiye'de ise bu durum devlet, yerel yönetimler ve STK'ların kendine özgü yöntemler ile gerçekleştirilmektedir. Bu mücadelede dolaylı ve doğrudan olmak üzere iki yaklaşımın ön planda olduğu belirtilmektedir (Daşlı, 2018). Dolaylı yaklaşım ekonomik kalkınma, kaynakların etkin kullanımı gibi etkenlerle büyümenin gerçekleşmesi ve ekonomik eşitsizliğin azalmasıyla yoksulluğun azaltılmasıyken; doğrudan yaklaşım devletin yaptığı yardımlar ve diğer yardımlar ile yoksulların ihtiyaçlarının karşılanması olarak tanımlanmaktadır.

Yoksulluğun azaltılması ve ortadan kaldırılmasında önemli bir etken olan sosyal yardımlar, sosyal eşitliği sağlamak için ayni ve nakdi yardımlar şeklinde yapılmaktadır. Karagöl (2015), bu durumu *"Yoksulluğun ayni veya nakdi yardımlar yoluyla giderilmesi anlamına gelen ve ihtiyaç sahiplerinin farklı gereksinimlerinden dolayı ortaya çıkan sosyal yardımlar, hak mahrumiyetlerini ortadan kaldırarak yoksulluğu azaltmayı amaçlar."* diye ifade etmektedir (Karagöl & Dama, 2015). Genel bir ifade ile nakdi yardım, belli şartları taşıyanlar arasından seçilenlere verilen para cinsinden destekleri, Ayni yardım ise belli ihtiyaçları karşılayacak gıda, yakacak, kıyafet gibi yardımları ifade eder. Yine Türkoğlu'nun belirttiği gibi Sosyal yardımların ortaya çıkması aile içerisinde yardımlaşma, komşular arasında ki dayanışma ve dini inancın gereğidir. İnanan insanlar, dini vazifelerini yerini getirmek için ihtiyaç sahiplerine yardım yapmaktadır. Bu inanç temelli yardımları, kamu kurumları ve yardım kuruluşlarının belli bir sistematikle yaptıkları hizmetler takip etmektedir (Türkoğlu, 2013).

Yapılan sosyal yardımlar, yoksulluğu tamamen ortadan kaldıracak tek başına bir mücadele aracı olarak görülmemelidir. Ancak verilen sosyal yardımlar insanların geçici bir süre yaşam mücadelesini sürdürecek kadar hayati öneme sahip olabildiği gibi, ekonomik bir gerileme sebebiyle geçici bir süreç yaşayan bireyler için de önem arz etmektedir. İnsanların yemek, içmek gibi temel ihtiyaçlarını karşılayamaması sosyal devlete bir sorumluluk yüklemektedir. Devlet bu sorumluluğu yerine getirmek için bütün araçlarını kullanmak durumundadır. Bu araçların uygulamada ki en büyük silahı sosyal yardımlardır. Genellikle yapılan sosyal yardımlar devletin belirlediği kurumlar aracılığıyla yapılmaktadır. Ancak yoksullukla mücadelede bu yardımların tek başına yeterli olmadığı, farklı araç ve kaynaklara ihtiyaç olduğu değerlendirilmektedir. Bu durumu Karagöl (2018) şöyle ifade etmektedir: "*Geçmişte, toplum temelli kurumlar kapsamında; aile, sivil toplum ve gönüllülük esasına dayalı kurumlarca sunulan, sosyal yardımlar ve hizmetler, zaman içerisinde değişime uğrayan sosyal yapıların da etkisiyle, devletler tarafından sunulmaya başlamıştır. Bu bağlamda, sosyal politikaların oluşturulması ve sunumunda merkezi devlet anlayışı sorumluluk üstlenmiş ve bu konuda elini taşın altına koymuştur. Zira değişen sosyal yapı, ortaya çıkan sosyal problemlerin çözümü noktasında yetersiz kalmaya başlamıştır."* (Karagöl & İpek, 2018). Bu sebeple devlet eliyle yapılan yardımların, Sivil araçlarla ve diğer yerel kamu kaynaklarıyla da yapılması bu mücadeleyi daha kolaylaştıracaktır. Belediyeler ve sivil toplum kuruluşlarının da sürece daha etkin müdahil edilmesi gerekmektedir. Bu anlamda yoksullukla mücadelede belediyeler ikinci sırada yer almaktadır (Erkul & Koca, 2016). Belediyelerin yaptığı yardımlarla birlikte, ulusal ve yerel düzeyde birçok STK sosyal yardım yapmaktadır (İkizoğlu, 2002).

STK'ların yardım türlerine bakıldığında çeşitlilik görülmektedir. Bu yardımların bir kısmı ayni yardım bir kısmı da nakdî yardım yapılmaktadır. Eğitim, sağlık, barınma, yakacak, gıda ve giyim alanlarında ayni yardımlar yoğunlaşmaktadır. Bunu, sigorta prim borçlarının ödenmesi, faturaların ödenmesi gibi nakit yardımlar takip etmektedir. Verilen yardımlara bakıldığında STK'lar, bireylerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için yardım türlerinde çeşitlilikler oluşturduğu belirtilmektedir (Başpınar ve Şentürk, 2010; akt. (Şentürk, 2014).

STK'lar yaklaşık olarak 50 farklı alanda ayni ve nakdi yardımda bulunmaktadır. Bu yardımların çoğu barınma, gıda, eğitim, sağlık, vb. başta olmak üzere yaşamını sürdürmek için gerekli olan önceliklerdir. Nakdi olarak da fatura ödemeleri gibi ödemeler, iş kurma desteği, istihdama yönelik eğitim ödemeleri, vb. ödemeler de yapılabilmektedir. Ayni yardımların ulaştırılması ve tedarik edilmesi bir süreç yönetimini gerektirmektedir. Bu yardımların muhafaza altında tutulması, ilgili kişiye ulaştırılması bir organizasyonu gerektirdiği için, burada gönüllü veya maaşlı çalışanların motivasyon ve tecrübesi önemlidir. Ayni yardımların tedarik sürecinde alınan yardımlar yazılı

olarak teslim alındıktan sonra bunların büyük depolarda saklanması ve buradan ilgili kişilere ulaştırılması önem arz etmektedir. Ancak nakdi yardımlarda bu durum daha kolaydır. Bir makbuz karşılığı veya doğrudan banka aracılığıyla yapılan nakdi yardımlar süreçte daha fazla tercih edilen bir yöntemdir. Çeşitli yöntem ve teknolojik imkânlarla ulaşılması kolay hale getirilmiştir. İnternet üzerinden ve GSM mesajları ile pratik olarak yardımlar ulaştırılabilmektedir. Kolay ve zaman maliyeti açısından zahmetsiz olması sebebiyle son zamanlarda sıkça tercih sebebi olmuştur. Alınan bu Nakdi yardımlar ihtiyaç sahibine yine banka yoluyla ulaştırıldığı gibi, doğrudan temas kurmak isteyen STK'lar tarafından zarf, vb. yöntemlerle de ulaştırılmaktadır. STK'lar düzenli olarak yaptıkları yardımların yanı sıra proje ve kampanya merkezli yardımlar da yapmaktadırlar. Özellikle vatandaşların daha hassas olduğu proje merkezli yardımlar çok fazla ve hızlı yardım getirdiği için ve medya görünürlüğü olduğu için daha fazla tercih edilmektedir.

Sivil Toplum Kuruluşlarının gelişen kapasiteleri ile birlikte, temel anlayış hak temelli anlayıştan çok hayırseverlik üzerine kuruludur. Böylelikle yapılan yardımlarda bireylerin bir hak iddia etmesi, itiraz etmesi veya bir merciye şikâyet etmesi mümkün değildir. Bu sebeple STK'ların sosyal yardımları nasıl belirledikleri ve süreci nasıl yürüttükleri henüz net olarak bilinmemektedir. İhtiyaç sahibinin ve yardım miktarının nasıl belirlendiği, hangi araçları kullandıkları yine merak edilen hususlardır. Bu sebeplerden dolayı sosyal yardım alacak kişinin başvurusu ve değerlendirilmesi, kişinin başka kurumlardan aldıkları yardımlar, hedeflenen kitlenin niteliği ve bütün bu süreçlerde nasıl bir sistem üzerinden hareket edildiği hassasiyetle araştırılması gereken konulardır (Atatanır, 2019).

Sivil Toplum Kuruluşlarının sosyal yardımları gerçekleştirirken bunu neye göre belirledikleri ve hangi argümanları kullandıkları belirsizdir. Yardımlaşma alanında faaliyet gösteren bir kuruluşun muhtaç olarak kabul ettiği birini başka kuruluşun kabul etmemesi bu muğlaklığı ortaya koymaktadır. Bu sebeple muhtaç kişilerin tespitinde sorunlar yaşanabilmektedir. Objektif bir araç geliştirilemediği sürece bu sorunlar devam edecektir. Objektif bir aracın geliştirilebilmesi için STK'ların yoksulluğun ölçülmesi ve değerlendirilmesinde ortak bir çalışma yapması ve kabul etmesi gerekmektedir. Bunun için ortak bir sistemin geliştirilmesi önemli bir husustur. Aynı faaliyet alanında bulunan sivil toplum kuruluşlarının birbiriyle iletişiminin ve bilgi paylaşımının yardımda mükerrerliği önleyeceği değerlendirilmektedir. Ancak STK'ların bilgi paylaşımından uzak olması ve her kuruluşun çeşitli gerekçelerle iletişimden uzak olması mükerrerliği artırmaktadır. Ancak iletişimden uzak STK'lara kamu kurumlarının da bilgi paylaşımında bulunmaması sebebiyle; kuruluşlar ailenin beyanı ve sosyal çevresinden aldıkları bilgilere göre süreci yürütmektedirler.

Son olarak, bazı sivil toplum kuruluşları yaptıkları yardımları izleyebilmek ve sonuçlarını etkin, daha hızlı görebilmek için çeşitli yazılımlar geliştirmektedir. STK'lar bu yazılım programları ile yaptıkları çalışmaları ve gerçekleştirdikleri projeleri takip etmektedir. Yapılan bağışları, ayni ve nakdi yardımları, yardım alan kişilerin ne kadar yardım aldıkları kayıt altına alınarak kurumsal bir süreç yönetimi gerçekleştirilmektedir. Bazı STK'ların dijital dönüşümü kamu kurumlarından önce gerçekleştirmiştir. 2020 yılında uygulamaya konulan dijital makbuz uygulamasını bazı STK'ların daha önce farklı yazılım ve programlarla uygulamıştır.

2. METODOLOJİ VE BULGULAR

2.1. Araştırmanın Evreni ve Sınırlılıkları

Araştırma Diyarbakır ve Gaziantep illerinde yer alan sivil toplum kuruluşlarının liderleriyle gerçekleştirilmiştir. Diyarbakır'ın sosyal yardım alan iller sıralamasında ilk 5 ilden biri olması ve Gaziantep'te ahilik kültürü ile özellikle kendi kendine yetebilen sivil toplum kuruluşlarının olması bu illerin belirlenmesinde önemli sebeplerdir. Ayrıca yardımlaşma alanındaki kuruluşların çeşitliliği, bölgenin sosyo-ekonomik düzeyinin düşük olması sebebiyle bu iller belirlenmiş ve araştırma gerçekleştirilmiştir.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, nitel araştırma tekniklerinden olan *yarı yapılandırılmış görüşme tekniği* ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Nitel araştırma; gözlem, görüşme gibi yöntemlerle verilerin elde edildiği çalışmalardır. (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Bu çalışmada nitel araştırma tekniklerinden *yarı yapılandırılmış soru formları* ile cevaplar aranmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme soru formları üzerinden görüşmeciyle birebir derinlemesine mülakat gerçekleştirilmiştir. Önceden hazırlanmış görüşme formu ile mülakat yapılmış ve sorularda esneklik sağlanmıştır. Yüz yüze yapılan görüşmede araştırmacı ile görüşmeci rahat bir ortamda görüşmeyi gerçekleştirmiştir. Soruların cevapları kayda alınarak, elde edilen kapsamlı bilgiler daha sonra sınıflandırılmış ve temalar belirlenmiştir.

Çalışmada, yoksulluğun önlenmesinde sosyal yardımlar ve sivil toplum kuruluşlarının sosyal yardım uygulamaları incelenmiştir. Bu kapsamda, sivil toplum kuruluşlarının sosyal yardımlara ulaşma süreci, ihtiyaç sahiplerinin STK'lardan sosyal yardım talepleri, yapılan sosyal yardımların yoksulluğu azaltmada ki rolü araştırılmıştır. COVID-19 salgını sebebiyle sivil toplum kuruluşu liderleriyle görüşmeler zorlu ve iki taraflı fedakârlıkla gerçekleştirilmiştir. İnteraktif görüşmeden yararlanılmamış ve birebir görüşme gerçekleştirilmiştir.

2.3 Sonuçların Analizi

Araştırmamızda elde edilen bilgilerin analizi ile bulgular elde edilmiştir. Görüşmecilerin sık tekrar ettiği bulgular aynı tema altında kategorize edilmiştir. Bilgilerin analizi ile birlikte doğrudan alıntılara da yer verilmiştir. Sekiz farklı tema elde edilmiştir. Bu temalarda genel bulgular yer almıştır.

2.3.1 Sosyal Yardım Sürecinde Sınıflandırma:

İhtiyaç sahiplerine yardım yapılırken belli sınıflara göre kategorize edilmiştir. Bu kategoriler: öksüz, yetim ve herhangi bir geliri olmayanlar, öksüz yetim ancak evi ve bir geliri olanlar, fakir olup geliri giderini karşılamayanlar ve ansızın iflas veya bir sebeple muhtaç duruma düşmüş kişiler.

Bazı kuruluşlar ise bu durumu farklı bir şekilde sınıflandırmıştır. 1. Derecede mağdur, 2. Dereceden mağdur, 3. Dereceden mağdur ve 4. Dereceden mağdur. Bu kategorilere ayrıldıktan sonra öncelik 1. Dereceden başlayarak sistematik olarak yardımlar yapılmaktadır. Genel olarak bu sınıflandırma modeli kullanılmaktadır.

2.3.2 Sosyal Yardımlarda İnsan Kaynağı:

Sivil toplum kuruluşlarının insan kaynağı, üyeler, gönüllüler ve az sayıda maaşlı çalışanlardan oluşmaktadır. Yardımlaşma faaliyetlerinde gönüllüler yoğunluktadır. Gönüllülerin motivasyon kaynağı genellikle dini ve inanca dayalı motivasyondur. Gönüllüler iyilik duygusu, sevap gibi kazanımlarla hareket etmektedir. Gönüllülerin özellikle organizasyon kısmında öğrenciler aktif rol almaktadır.

Sivil Toplum Kuruluşları süreci daha profesyonel yürütebilmek için tam zamanlı ve maaşlı çalışana ihtiyaç duymaktadır. Maaşlı çalışana sahip STK'lar genellikle kurumsal kuruluşlardır. Ancak oldukça sınırlı sayıda ki maaşlı çalışanlar, gönüllülerle süreci yönetmektedir. Gönüllüler ise genellikle bir başka mesleği veya işi olup, geri kalan zamanlarda faaliyetlere katkı sunmaktadır. Ayrıca gönüllüler, gönüllü başvurusu yaptıktan sonra belli bir eğitim sürecinden geçerek saha da aktif görev almaktadır.

2.3.3 Muhtaçlık tespiti ve mükerrerlik:

İhtiyaç sahipleri STK'lara yardım başvurusunu tanıdık vasıtasıyla, doğrudan veya bir başka kuruluş yoluyla gerçekleştirmektedir. İhtiyaç sahipleri başvuru formunda istenen bilgileri

doldurarak teslim etmektedir. Başvuru yapılan kuruluş bilgilerin doğruluğunu teyit etmek için kendi gerçekleştirdiği yöntemlerle araştırmaktadır. Araştırma sonucu karar vermektedir. Bu süreçte, bilgilerin teyit edilmesi, karar alma mekanizmalarının tarafsızlığı tartışmaya açık konulardır. Başvuru sahibinin aynı anda kaç STK'ya başvurduğu ve birden fazla kuruluştan yardım alıp almadığı da bilinmemektedir. Bu durum mükerrer yardımları beraberinde getirmektedir. Mükerrer yardımların olmaması için Sosyal Yardımlaşma Ve Dayanışma Vakfı'nın geliştirdiği Bütünleşik Sosyal Yardım Sistemi'ne benzer bir sisteme ihtiyaç duyulmaktadır. Ortak bir bilgi havuzunun oluşturulması ve sosyal yardım alanların bilgilerinin burada kısıtlı paylaşılması önem arz etmektedir. 2019 yılında meydana gelen Elazığ depreminde AFAD'ın bir sistematikle koordine etmesiyle bu mükerrerliğin önüne geçilmiştir.

2.3.4 Yoksulluğu azaltmada Sivil Toplum Kuruluşları:

Yoksullukla mücadele araçlarından olan sosyal yardımlar, çeşitli kurum ve kuruluşlarla gerçekleştirilmektedir. Yapılan yardımlar kendi içinde de çeşitlilik arz etmektedir. Bu süreçte sivil toplum kuruluşların rolü yadsınamaz. Özellikle yardımlaşma alanında faaliyet gösteren STK'lar ihtiyaç sahiplerine ekonomik, sosyal, psikolojik olarak destek sağlamaktadır. Bu yardımlar yoksulluğu azaltma veya sona erdirme işlevi görmese de kişilere anlık veya dönemsel bir rahatlık oluşturmaktadır. Bazı durumlarda ise yardım faaliyetlerinde çalışan bireylere iş imkânı sağlayarak istihdam oluşturmaktadır. Ancak bu yardımlar bireylere kısa süreli çözüm üretmektedir. Bazen bu çözüm insanları tembelliğe ve yoksulluğu pekiştirerek tembelliğe itebilmektedir.

2.3.5 Sosyal Yardım Faaliyetlerinde Sivil Toplum:

Yaklaşık 14 farklı kategoride faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşları yardımlaşma alanında aktif bir rol üstlenmektedir. Son dönemlerde yardımlaşma alanındaki STK sayısı artış göstermektedir. Bu durum, artan STK sayısıyla paralellik göstermekle beraber, yardımlaşma faaliyeti tüzüğünde olmadan bu faaliyeti gerçekleştiren kuruluşların olduğu da görülmektedir. Kuruluş sayısının fazla olması bu alanda rekabet ve yoğunlaşmanın fazla olmasını sağlamaktadır. Ancak yardımlaşma alanında faaliyette bulunan STK'ların bu işi profesyonel bir biçimde yapabilmeleri için bu alana yoğunlaşmaları gerekmektedir. Farklı kategorilerde faaliyet gösterip kalan zamanlarında yardım faaliyetleri yürüten kuruluşların katkısının oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Ayrıca profesyonel yürütülmeyen süreçler insanlarda güven sorunu yaratmakla birlikte diğer kuruluşlar da bu olumsuzluktan etkilenmektedir.

2.3.6 Sosyal Yardımların Finansmanı:

Sosyal yardımların finansmanı STK'ların yaptığı tanıtım ve yardımların görünürlüğüyle ilgilidir. Yapılan yardımları insanların sosyal mecralardan veya diğer iletişim kanallarından görmesi onları teşvik etmektedir. Finansörler yapılan yardımlara ekonomik katkı sağlayarak daha fazla kişiye ulaşılmasını sağlamaktadır. Yardım faaliyetlerinin esnaf ziyaretleriyle anlatılması yardım bağışlarını artırmaktadır. İnsanların adak için kurbanları, öğrencilere burs, kermes satışları, zekât, fitre ve projelerden elde edilen gelirler önemli gelir kaynaklarıdır. Esnaf, memur ve Kuran kurslarında ki öğrencilerin velileri önemli bağış kaynaklarıdır.

2.3.7 Yardım Makbuzlarında dijitalleşme:

Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü'nün uygulamaya koyduğu e-Alındı belgesi ile makbuzların elden ve kâğıt üzerinden işlem yapılması yerine dijital ortamda hazırlanan makbuzun mail ortamında paylaşımını sağlamıştır. Bu durumun evrak ve bürokratik süreci kolaylaştırmıştır. Ayrıca hız ve zamandan tasarruf sağlanmıştır. Dijital makbuz uygulamasını bazı sivil toplum kuruluşları kendi geliştirdikleri yazılımlarla daha önce geliştirmiştir. STK'lar çeşitli portallar üzerinden bir araya getirdikleri makbuzları dijital haliyle bağışçıya ulaştırmıştır.

2.3.8 Sivil Toplum Kuruluşlarının Birlikte Hareket Etme Kapasitesi:

Sivil toplum kuruluşlarının birlikte hareket etmeleri ve faaliyetleri yürütürken iletişim halinde olmaları; yardımlaşma süreçlerini daha etkili hale getirmektedir. Bu birliktelik STK'lar arasında ki protokollerle kayıt altına alınmaktadır. Ayrıca yerel veya ulusal düzeyde kurulan platformlar da birlikteliği sağlamaktadır. Birlikte hareket eden STK'lar kendilerine gelen başvuruları karşılayamadığı durumda, bir başka kuruluşa yönlendirerek sürece katkıda bulunmaktadır. Özellikle olağanüstü durumlarda, çukur ve barikat eylemlerinde, Elazığ depreminde birliktelik ve beraber hareket etme daha sık görülmektedir. Kurban bayramı gibi özel günlerde işbirliği artmaktadır. STK'lar, ulusal sınırlar içerisinde beraber hareket ettikleri gibi uluslararası faaliyetlerde de birlikte organizasyonlar gerçekleştirmiştir.

4. SONUÇ

Yoksulluk dünyanın en önemli sorunu ve gelir eşitsizliğinin sonucu olarak mevcut halini korumaktadır. Müdahale araçlarından sosyal yardımlar devlet desteği, yerel yönetimler ve STK'lar aracılığıyla da gerçekleşmektedir. Birden fazla kuruluş tarafından yoksullukla mücadele edilse de Cumhuriyet tarihi boyunca günümüze kadar devam etmiştir. Kalkınma hamleleriyle, yapılan

yardımlarla, çeşitli kuruluşlarla yoksulluğun azaltılması hedeflenmiş ancak başarıya ulaşılamamıştır. Yoksullukla mücadelede devletin mücadelesi ile birlikte özellikle 1980 sonrası liberal politikaların benimsenmesi STK'ların rolünü önemli bir hale getirmiştir. Toplumsal olaylara duyarlı olan STK'lar yardım faaliyetlerinde daha çok görünür olmuştur. Kamu kurumları ile beraber yardım kuruluşları da ihtiyaç sahibi bireylere ulaşarak sosyal yardımlarda bulunmuştur. Yapılan sosyal yardımlar, yoksulluğu ortadan kaldıracak bir araç olmasa da insanları rahatlatan, nefes aldıran bir görev üslenmiştir.

Gönüllü kuruluşlar insiyatif alarak sosyal yardımları daha hızlı ve etkin ulaştırabilmek için gönüllü ve maaşlı çalışanlarla insan kaynağını sağlamaktadır. Kurumsal kuruluşlarla beraber, yerelde faaliyet gösteren STK'lar ihtiyaç sahiplerine ulaşabilmek için rekabet halinde süreci yürütmektedir. Bu süreç yakınında ki komşusundan uzakta ki kenar mahalleye kadar ihtiyaç sahibi herkesi ilgilendirmektedir. Sivil toplum kuruluşlarının hem ayni hem de nakdi olarak yardım etmektedir. Sosyal yardım başvuruları, Sivil Toplum Kuruluşlarına bir tanıdık aracılığıyla, gönüllüler, teknolojik iletişim araçları üzerinden yapılmaktadır. Sosyal yardım için başvuru yapanlar bir form doldurmaktadır. Beyan edilen bilgilerin doğruluğu başvurulan kuruluş tarafından araştırılmaktadır. İlgili bilgiler doğrultusunda belli aralıklarla toplanan komisyon tarafından nihai karar verilmektedir. Ancak bu kararların nasıl verildiği ile ilgili net veriler bulunmamaktadır. Bu sebeple STK'ların sosyal yardım alacak kişileri nasıl belirledikleri belirsizliğini korumaktadır. Objektif bir değerlendirme yapılıp yapılmadığı merak edilmektedir.

Kuruluşlar yaklaşık 50 alanda yardım faaliyetinde bulunmaktadır. Bu yardımlar gıda, eğitim, sağlık gibi öncelikli ayni yardımlardır. Nakdi yardımlar ise, zarf içerisinde veya banka yoluyla yapılan nakdi yardımlar, faturalar, yakın bir markete olan borcun ödenmesi gibi çeşitlilik göstermektedir. Nakdi yardımların dağıtılması ve organizasyonu ayni yardımlara göre daha kolaydır. Ayni yardımlarda depolarda muhafaza edilmesi, dağıtılması hem zaman hem de insan kaynağı anlamında zordur.

Sosyal yardıma ihtiyacı olan bireylerin kimler olduğu ile ilgili Şentürk (2014) yaptığı araştırma kapsamında görüşülen kişilerin değerlendirmelerine ve bu alanda yapılan çalışmalar incelendiğinde; *"sokak çocukları, sorunlu çocuklar, zeki ama yoksul çocuklar, mağdur kadınlar, mesleği olan ve iş isteyenler, vasıfsız olan ve iş isteyenler, iş kurmak isteyenler, çalışan yoksullar, borcu olanlar, evlenmek isteyenler, madde bağımlıları, şizofren özürlüler, vb."* grupların en fazla sosyal yardıma ihtiyacı olduğu belirtilmektedir. Bu çalışmada ön planda olan yardım türü ise nakdi yardımdır. Özellikle Kredi kartı borcu ödemesi, fatura ve kira ödemesi STK'lardan en fazla talep edilen yardımlardır. Yapılan ayni yardımların bir kısmının çeşitli yollarla nakit paraya

dönüştürüldüğü belirtilmiştir (Şentürk, 2014). Bu durumun önüne geçmek için yapılan yardımların daha çok nakdi yapılmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Son olarak yoksullukla mücadelede sosyal yardımların tek başına yeterli olmadığı görülmektedir. Sivil toplum kuruluşlarının sosyal yardım faaliyetleri, ihtiyaç sahiplerine bir nefes aldırarak, geçici bir süre rahatlık sağlamaktadır. Ancak orta ve uzun vadede bir çözüm olarak değerlendirilmemektedir.

KAYNAKÇA

Atatanır, D. H. (2019). *Yoksulluk Yaklaşımları.* Ankara: Dorlion Yayınları.

Daşlı, Y. (2018). Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 525-542.

Erkul, A., & Koca, M. (2016). Yoksul Yardımlarını Yoksulluk Ve Sosyal Dışlanma Bağlamında Yeniden Düşünmek. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 615-628.

İkizoğlu, M. (2002). Yoksulluk ve Sosyal Yardım İlişkisi: Ankara Mamak İlçesinde Ampirik Bir Araştırma. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 86-112.

Karagöl, E. T., & Dama, N. (2015, Kasım). *Geçmişten Günümüze Sosyal Yardımlar.* İstanbul: SETA.

Karagöl, E. T., & İpek, E. (2018). Sosyal Politikaların Yeniden Dizaynı:Küreselleşmeyle Beraber Gelen Yerelleşme. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları*, 87-97.

Türkoğlu, İ. (2013). Sosyal Devlet Bağlamında Türkiye'de Sosyal Yardım ve Sosyal Güvenlik. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 275-305.

Sarı, B. (2018). Yoksullukla Mücadelede Yeni Bir Mali Araç: Robin Hood Vergisi. *5. Uluslararası Öğrenci Kongresi*, (s. 134-139). Manisa.

Şentürk, M. (2014). Türkiye'de Kamunun ve STK'ların Sosyal Yardım Uygulamaları: Yeni Eğilimler ve İhtiyaçlar. *Sosyoloji Dergisi*, 285-307.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri.* Ankara: Şeçkin.

Yıldırım, A. (2019). Türkiye'de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 18.

AKTİF YAŞLANMA VE YEREL YÖNETİM UYGULAMALARI: AĞRI İLİ ÖRNEĞİ [3]

Prof. Dr. Erdal Tanas Karagöl
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü
erdalkaragol@hotmail.com

Fatma Salman
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Politika
fatmasalman@outlook.com

ÖZET: Günümüzde sağlık alanında ve toplumsal yapıdaki değişimlerle birlikte insanların yaşam süreleri uzamakta tüm dünyada doğum oranı düşmekte ve yaşlı birey sayısı artmaktadır. Şehirleşme ile toplumsal alandaki değişimler yaşlı bireyleri de etkilemektedir. Dünya nüfusu hızla yaşlanmaktadır. Dünyada nüfus artış hızının artması, ortalama yaşam süresinin uzaması gibi etkenler yaşlı nüfusuna artmasına sebep olmaktadır. Yaşam süresinin uzaması ile bireylerin yaşlılık döneminde geçirdikleri zaman da uzamaktadır.

Yaşlılık, sosyal, psikolojik ve fizyolojik olarak bireylerin değişime uğradığı engellenemeyen bir süreçtir. Yaşlanmayla birlikte yaşlı bireylerde görsel ve işitsel kayıplar, hafıza zayıflığı, vb. olumsuzluklar yaşanmaktadır. Aktif yaşlanma ile yaşlılık döneminde yaşanan bu olumsuz durumların en düşük seviyede yaşanması hedeflenmektedir. Çalışma hayatında sınırlı sosyal yaşamları olan bireyler emeklilikten sonra daha fazla boş zamana sahiptirler. Tüm dünyada yaşlanma hızının artmasıyla birlikte aktif yaşlanma tanımı da gündeme gelmeye ve araştırılmaya başlanmıştır. Aktif yaşlanma, bireylerin yaşamları boyunca faaliyet gösterdikleri bir süreçtir. Şehirleşmeyle birlikte şehir hayatında yaşlıların günlük yaşamlarını nasıl geçirdikleri, ihtiyaçlarının neler olduğunun anlaşılması gerekmektedir. Bu değişime yerel yönetim uygulamalarının yansıması nasıl olması gerektiği önemli konular arasındadır. Yaşlanma, Türkiye'de de dikkat çeken kavramlardan biridir. Artan yaşlı birey nüfusu ile yaşlılara yönelik sosyal hizmetler alanında yeterli düzeyde çalışmaların olması, yaşlıların hayat kalitelerinin artırılması, yaşlılara yaşlanma bilincinin kazanılması ve aktif yaşlanma sürecinin başarılı bir şekilde yaşanabilmesi için bazı politikaların üretilmesi ve çalışmaların yapılması gerekmektedir.

Bu çalışmada yaşlanma, yaşlılık ve aktif yaşlanma kavramlarının literatür olarak incelenerek aktif yaşlanma politikalarının yerel düzeyde etkileri araştırılmıştır. Bu amaçla Ağrı Belediyesinin yaşlılara yönelik yerel yönetim olarak yaşlılarla ilgili hizmetleri ve uygulamaları değerlendirilmiştir.

Anahtar kelimeler: Aktif yaşlanma, yaşlanma, yaşlılık, yerel yönetimler

[3] Bu çalışma, "Aktif Yaşlanma ve Yerel Yönetim Uygulamaları: Ağrı İli Örneği" başlıklı Yüksek Lisans Tezi esas alınarak hazırlanmıştır.

ACTIVE AGEING AND LOCAL GOVERNMENT PRACTICES: THE CASE OF AĞRI

ABSTRACT: Nowadays, the lifetime of people are extenting, the birth rate is falling and elderly population individuals is increasing with the changes in the field of health and social structure all arounda the world. The changes in the social structures effects also the elderly individuals along with urbanization. The population of world rapidly getting older population. The factors such as increasing of the population growth rate and extention of the average lifetime cause to increase elderly population. Along with the extention of lifetime the time that spent by individuals during the senescent period also extends.

Ageing is unpreventable process which individuals have changed as social, psychological and physical. With the ageing, the elderly individuals experience negativities such as the loss of visual and auditory, poor memory etc. With the active ageing the adverse conditions which experienced in the senescent period is aimed at the minimum level. The individuals who has limited social life in their career has more free time after retirement. Along with the ageing rate all arounda the world the definition of active ageing become a current issue and has started to research. Active ageing is a process which individuals are active in their whole life. In common with urbanization, there should required for understand how elderly people sustain their daily life in the city life and what are their demands. The reflection of implementation of local government to the alteration how should be is among the important issues. Ageing is also one of the conspicous concepts in Türkiye. Because of the increasing elderly population, there should required studies which is adequately, in casework and produce some policy for elderly people to increase elderly's quality of life, raise ageing awareness and to experience active ageing successfully.

In this study, the local effects of active aging policies were investigated by examining the concepts of aging, senescence and active aging as literature. To that end, Ağrı Municipality's services and applications for elderly people were evaluated as a local government.

Key words: Active ageing, ageing, elderly, local governments

1. GİRİŞ

Sanayileşme ile birlikte teknolojik gelişmeler, tıp alanındaki ilerlemelerle hastalıkların önlenmesi, eğitim alanındaki gelişmelerle herkese ulaşılabilmesi, sağlıklı beslenme gibi gelişmelerle insanların yaşam süreleri uzamaktadır (Şentürk, 2018). Gelişmiş ülkelerde sanayileşme ile teknolojik ilerlemeler, sağlık alanındaki gelişmeler, demografik değişim ile görülen yaşlı nüfustaki artış istihdam, ekonomi, sağlık, sosyal, vb. alanlarda sorunların yaşanmasına neden olmaktadır. Günümüzde yaşam süresinin uzaması ile bireylerin yaşlılık döneminde geçirdikleri zaman da uzamaktadır. Çalışma hayatında sınırlı sosyal yaşamları olan bireyler emeklilikten sonra daha fazla boş zamana sahiptirler. Aktif yaşlanma, yaşlı bireylerin emeklilikten sonra kazandıkları boş zamanları daha verimli ve etkili kullanabilecekleri programların yapıldığı süreç olarak da tanımlanabilir (Palaz, 2015). Aktif yaşlanma ile yaşlılık döneminde yaşanan bu olumsuz durumların en düşük seviyede yaşanması hedeflenmektedir. Aktif yaşlanma ile yaşlı bireylere ihtiyaçları olan koruma, sağlık, sosyal ve psikolojik destek hizmetlerinin sunulup, yaşlı bireylerin toplumsal yaşamlarının huzurlu ve güvenli olması sağlanmaktadır. Son yıllarda Türkiye'de yaşlı bireyler kırsal yerlerden ayrılarak kentlerde yaşamaya başlamışlardır. Bu nedenle kentlerde artan

yaşlı nüfus ile birlikte, yaşlı bireylerin kentlerde huzur içinde ve toplumdan soyutlanmadan yaşayabilmesi için yerel yönetim hizmetlerinin önemi artmaktadır.

Bu çalışma ile Ağrı ilinde yerel yönetim hizmetlerinin 65 yaş üstü bireylerin aktif yaşlanmalarına katkısının neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede belediyelerin oluşturduğu sosyal, kültürel etkinliklerin, ekonomik destekleri incelenmiştir ve yerel yönetimler kapsamında yaşlı bireylere yönelik yapılan çalışmaları değerlendirilmiştir. Türkiye'de ve Dünya'da aktif yaşlanma ile ilgili çalışmalar incelenmiştir.

Bu kapsamda çalışma, dört bölümden oluşmuştur. Birinci bölüm olan giriş bölümünde çalışma hakkında genel bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde, yaşlanma, yaşlılık ve aktif yaşlanma kavramsal çerçeve kapsamında açıklanmaya çalışılmış ve Türkiye'de ve dünyada aktif yaşlanma önerileri ve çalışmaları değerlendirilmiştir. Üçüncü bölümde ise, çalışmanın metodolojisi hakkında bilgi verilmiş olup, araştırmanın amacı, kapsamı ve çalışma kapsamında kullanılan veri toplama teknikleri hakkında bilgi verilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşme formu ile elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde ise, elde edilen bulgular değerlendirilerek yerel yönetimler kapsamında aktif yaşlanma ile ilgili öneriler sunulmuştur.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Yaşlanma Kavramı

Yaşlanma, insan vücudunun biyolojik ve psikolojik olarak değişime uğradığı bir dönemdir. Yaşlanma; bireylerin doğumundan ölümüne kadar süren ve bedensel, zihinsel ve sosyal olarak da gerilemeye başladıkları dönem olarak tanımlanmaktadır (İçli, 2016). 21. yüzyılın en önemli olaylarından biri demografik değişim ve nüfusun yaşlanmasıdır. Demografik yapıdaki değişimlerle birlikte nüfus artış hızı düşmekte, yaşlı nüfus sayısı artmakta, genç nüfus sayısı azalmakta, doğum oranları azalmakta ve ortalama yaşam süresi uzamaktadır. Dünya Sağlık Örgütü yaşlanma tanımını bireylerin çevresel etkenlere uyum sağlama becerisin azalması olarak yapmaktadır. Dünya Sağlık Örgütüne (DSÖ) göre yaşlılık 60-65 yaş üstü yaşam evresi olarak tanımlanmaktadır (WHO, 2018). Toplumsal yapıdaki değişikliklerden dolayı yaşlanma hızı ve oranı toplumdan topluma değişkenlik göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde yaşlı nüfus fazla iken, gelişmekte olan ülkelerde yaşlanma hızı daha fazladır. Daha geniş ifade ile gelişmiş ülkelerde toplum belli bir hayat standardına ulaştıktan sonra yaşlanmakta iken, gelişmekte olan ülkelerde bu hayat standardına ulaşamadan yaşlanmaktadır (Şentürk, 2018). Sağlık imkânlarının iyileşmesi, ortalama yaşam süresinin uzaması ve doğum hızının düşmesi ile birlikte yaşlanma ülkelerin belli başlı sorunları arasında yer almaya başlamıştır. Türkiye'de de dünyada olduğu gibi nüfusun demografik değişimi ile birlikte yaşlı nüfus oranı artmakta ve yaşlanma olgusu ile karşı karşıyadır.

Yaşlanma, bireylerin doğumundan itibaren ölümüne kadar süren tüm yaşamının kronolojik, biyolojik, sosyal, psikolojik olarak ele alınan ve değişken bir süreç olarak değerlendirilmektedir (Ceylan, 2016). Bu dönemde yaşlı bireyler, psikolojik, ekonomik, sağlık ve sosyal yönden değişime ve gerilemeye başlamaktadırlar (Öztürk ve Kızıldoğan, 2017). Yaşlanma, kişilerde belli bir yaştan sonra fiziki ve psikolojik olarak aksaklıklar olarak kendini göstermekte ve ekonomik olarak da problem olduğunda toplumsal mesele de olmaktadır (Taşkesen, 2017).

2.2. Aktif Yaşlanma

Günümüzün en önemli konularından biri de tüm dünyada demografik değişimlere sebep olan doğum ve ölüm oranının azalması, bireylerin yaşam şartlarının iyileşmesi ile birlikte yaşlı birey nüfusunun artmasıdır. Bu değişim hem bireylerin hem de toplumun sosyal, kültürel, ekonomik, sağlık, vb. tüm alanlarını etkilemektedir. Aktif yaşlanma ile yaşlı bireylerin kişiler fiziksel, sosyal gereksinimleri ile yeterli düzeyde bakım, güvenlik, koruma gibi ihtiyaçlarının karşılanarak toplum içerisine katılabilmektedirler (WHO, 2002).

DSÖ, aktif yaşlanmayı, *"insanların yaşlandıkça hayat kalitelerini iyileştirmek amacıyla bu kişilere yönelik sağlık, katılım ve güvenlik konusundaki fırsatların en üst seviyeye çıkarılması süreci"* olarak ifade edilmektedir (AB Bakanlığı, 2011). 2002 yılında yayınladığı *Aktif Yaşlanma Politikası Belgesinde* aktif yaşlanmayı bireylerin hayat şartlarının iyileştirilmesi için güvenlik, katılım ve sağlık gibi imkânların iyileştirilmesi olarak tanımlamaktadır. Sağlık ile bireylerin yaşamları boyunca sağlıklarının takip edilerek kontrol edilmesi yaşlanma sürecinde onların sağlıklı olmalarını ve sağlanan sağlık imkânlarından daha az yararlanmalarına imkân sağlanacaktır. Güvenlik ile bireyler yaşamları süresinde kendilerini güvende hissedecekleri güvenlik önlemlerinin oluşturulması planlanmıştır. Katılım ile bireylerin yaşamları boyunca istihdam, eğitim, kültürel, sosyal birtakım programlara dâhil olarak toplum içerisinde kendilerini yalnız hissetmemelerinin sağlanması amaçlanmıştır (WHO, 2002). Son yıllarda dünyada yaşlı nüfusun artması ile ülkeler yaşlı bireyleri korumaya yönelik aktif yaşlanma politikaları geliştirerek yaşlıların toplumdan ve sosyal ortamlardan ayrılmadan hem kendileri hem de çevreleri için yararlı olmaları planlanmıştır (Sarıipek, 2019).

Aktif yaşlanma ile yaşlı bireylere ihtiyaçları olan koruma, sağlık, sosyal ve psikolojik destek hizmetlerinin sunulup, yaşlı bireylerin toplumsal yaşamlarının huzurlu ve güvenli olması sağlanmaktadır. Günümüzde yaşam süresinin uzaması ile bireylerin yaşlılık döneminde geçirdikleri zaman da uzamaktadır. Çalışma hayatında sınırlı sosyal yaşamları olan bireyler emeklilikten sonra daha fazla boş zamana sahiptirler. Aktif yaşlanma, yaşlı bireylerin emeklilikten sonra kazandıkları boş zamanları daha verimli ve etkili kullanabilecekleri programların yapıldığı

süreç olarak da tanımlanabilir (Palaz, 2015). Aktif yaşlanma ile yaşlılık döneminde yaşanan bu olumsuz durumların en düşük seviyede yaşanması hedeflenmektedir. Son yıllarda Türkiye'de yaşlı bireyler kırsaldan ayrılarak kentlerde yaşamaya başlamışlardır. Bu nedenle kentlerde artan yaşlı nüfus ile birlikte, yaşlı bireylerin kentlerde huzur içinde ve toplumdan soyutlanmadan yaşayabilmesi için yerel yönetim hizmetlerinin önemi artmaktadır.

2.3. Yaşlılık Kavramı

Günümüzün en önemli olaylarından biri dünya nüfusunun yaşlanmasıdır. Yaşlılık, yaşamın sorgulanarak insanların bilgi ve tecrübeleri ile kendilerine güvenerek hareket edebildikleri, bireyleri biyolojik, psikolojik-sosyal açıdan etkileyen ve bireylerin yaşamlarında büyük değişimlerin olduğu önlenemeyen bir süreçtir (Özmete, 2012). Yaşlılık, yaşanılan zaman ve toplumlara göre farklılık gösteren bir süreçtir (Özkul ve Kalaycı, 2015). Yaşlılık, biyolojik, sosyal, psikolojik ve ekonomik yönleri olan bir tanımdır. Yaşlanma ise bireylerin yaşamları boyunca devam eden ve bireylerin bedensel, psikolojik, zihinsel ve sosyal olarak bazı özelliklerin azalması ile sorunlar yaşadığı dönemdir (İçli, 2016). Dünya Sağlık Örgütü (WHO, 2018), yaşlılık tanımını 60-65 yaş üstü olarak tanımlamaktadır.

Yaşlılık, kronolojik, biyolojik, psikolojik ve sosyal olarak sınıflandırılmakla birlikte toplumlar arası, kültürler arası farklar ve her toplum yapısına göre değişen tanımlar ve yaşan şekilleri nedeniyle yaşlılık başlangıcı olarak bir dönem belirlemek çok zordur. Kronolojik yaşlılık (doğum tarihine göre), bireylerin doğum yaşından itibaren geçen süre; biyolojik yaşlılık (fizyolojik olarak değişim), bireylerin kronolojik yaşının ilerlemesiyle vücut fonksiyonlarında meydana gelen değişiklikler; psikolojik yaşlılık, yaşlılığa geçiş sürecinde bireylerin uyumlu ve olumlu olması; sosyal yaşlılık (yaşlı bireylerin sosyal yaşamdaki durumları) ise, bireylerin yaşadıkları sosyal çevrede yaşadıkları görev, statü, vb. durumlarındaki değişim olarak tanımlanmaktadır (Şentürk, 2018).

3. METODOLOJİ VE BULGULAR

3.1. Araştırmanın Evreni ve Sınırlılıkları

Araştırmanın evrenini Ağrı ilinde bulunan 65 yaş üstü bireyler oluşturmaktadır. Çalışma boyunca yarı yapılandırılmış görüşme formu ile 65 yaş üstü bireyler ile görüşülmüştür. Derinlemesine görüşme tekniği uygulanarak görüşmelerin eksiksiz kaydedilmesi için katılımcılardan gerekli onay alınarak ses kaydı alınıp görüşmeler deşifre edilmiştir. Yapılan görüşmeler doğrultusunda ihtiyaç halinde kartopu tekniğini kullanarak görüşme yapılan 65 yaş üzeri bireylerin yönlendirmesiyle de diğer bireylere ulaşılarak görüşme alanı genişletilmiştir.

Araştırma, Ağrı ilinde bulunan 65 yaş üstü bireylerden oluşmaktadır. Ağrı Belediyesinin yaşlılara yönelik yerel yönetim olarak yaşlılarla ilgili hizmetleri ve uygulamaları değerlendirilmiş ve Ağrı ilinde yerel yönetim hizmetlerinin 65 yaş üstü bireylerin aktif yaşlanmalarına katkısının neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. COVİD-19 sebebiyle Ağrı'ya gidilerek birebir görüşmeler yapılmadığından, görüşmeler telefon ile yapıldığından dolayı ve özellikle bu süreçte yaşlı bireylere ulaşımda zorluklar yaşandığı için ilçe bazlı bir sınırlandırma yapılmamış, Ağrı ili sınırları içerisinde yaşayan tüm 65 yaş üstü bireyler çalışmaya dâhil edilmiştir.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Artan yaşlı nüfus, ortalama yaşam şartlarının iyileşmesi gibi etkenler nedeniyle ihtiyaç duyulan çalışmaların yapılması gerekmektedir. Yaşlılık döneminde bireylerin ihtiyaçlarını karşılayacak sosyal, ekonomik, psikolojik, vb. ihtiyaçlarının karşılaması aktif yaşlanma çerçevesinde belirlenen birtakım politikalar ile giderilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, yerel yönetimler çerçevesinde yaşlı bireylere sunulan hizmetler değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Araştırma kapsamında nitel araştırma yöntemlerinden yarı yapılandırılmış görüşme formu ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Nitel araştırma, görüşme gibi veri toplama araçlarının kullanılarak nitel verilerin toplandığı araştırma yöntemidir (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Görüşme formu hazırlarken öncelikle konuyla ilgili literatür taraması yapılmıştır. Derinlemesine görüşmede görüşülen kişilerden alınan cevaplar sınıflandırılarak çıkan sonuçların analiz ederek kapsamlı veriler elde edilmektedir (Tekin, 2006). Kentleşme ile yaşlı bireylerin yaşamlarında ne gibi değişikliklerin olduğunu tespit etmek amacıyla sorular hazırlanmıştır. Araştırma kapsamında katılımcılara görüşme formundaki sorular iletilmeden önce kendilerine konu hakkında bilgilendirme yapılmıştır. Araştırmada biyolojik ya da psikolojik sorun teşkil edecek soru yer almamaktadır. Ayrıca, araştırma kapsamında görüşmecilere görüşme sırasında sözlü olarak durum izah edilmiştir açıklanmıştır.

3.3. Sonuçların Analizi

Bu bölümde, görüşmeler sonucunda elde edilen veriler analizler yer almaktadır. Araştırmada Ağrı'da yaşayan 65 yaş üstü bireylerle görüşmeler yapılmıştır. Çalışmaya başlandığında görüşmelerin yerinde yapılması planlanmış ancak, COVİD-19 sebebiyle seyahat sıkıntılarının olması ve sağlık problemleri nedeniyle Ağrı'ya gidilerek birebir görüşmeler yapılamamıştır. Görüşmeciler önceden belirlenmiş ve kendileriyle telefon ile görüşülmüştür. Ayrıca, Ağrı'da bulunan en az tezli yüksek lisans diplomasına sahip bir öğrencimizle iletişe geçerek aradığımız kriterlerdeki yaşlı bireylere ulaşarak hazırladığımız sorulara yanıtlar aranmıştır. Toplam 18 kişiyle

telefon ile görüşülmüş ve hazırlanan sorulara yanıt aranmıştır. Çalışmanın analizi görüşmeler sonucunda ortaya çıkan önemli noktalar, sosyo-demografik özellik, günlük yaşam-aktif yaşlanma kavramına yaklaşım, yerel yönetim uygularından memnuniyet durumu, sosyal katılım/sosyalleşme, faaliyetlere katılımda yaşanan zorluklar ve kolaylıklar ve yerel yönetimler uygulamasında yapılması gerekenler olarak belirlenen temalar ile sınıflandırılarak analiz edilmiştir.

3.3.1. Sosyo-demografik Özellik

Araştırma kapsamında erkek ve kadın eşit sayıda görüşmeciye ulaşılma hedeflenmiştir. Toplamda görüşülen 18 görüşmecinin 10'u erkek, 8'i kadındır. Eğitim durumu olarak görüşmecilerin çoğu ilkokul mezunudur. Ağrı ili itibariyle genelde halkın eğitim oranının da düşük olması bu sonuca ulaşmamıza neden olmuştur. "Günlük yaşam aktiviteniz nedir?" sorusuna görüşmeciler çoğunlukla *"Rutin bir hayat" (Görüşmeci 1,2,6,8)* şeklinde az ve kısa cevaplar vermeyi tercih etmişlerdir: Bunun dışında aşağıda belirtilen cevaplar da çoğunluğun verdiği yanıtlar arasındadır.

"Yürüyüş yapmak, akraba ziyareti, namaz kılmak" (Görüşmeci 4,7,9,10,11,12)

Özellikle kadınlar günlerini geçirebilecek, kendilerini oyalayacak faaliyetlerle ilgilendiklerinden bahsetmişler. Apartman ya da mahalledeki komşularıyla ya da akrabalarıyla birlikte vakit geçirmekteler. Beraber tandır günleri yapmak, mahallenin Kur'an kursuna gitmek gibi ortak faaliyetlerle vakitlerini geçirdiklerini ifade etmişler.

"Köy kadınları ile birlikte tandır günleri yapıyoruz ben de onlara katılıyorum"(Katılımcı6)

Görüşmecilerin bu cevapları toplumsal yaşlanma kuramlarından rol kaybetme kuramı ile tanımlanan bireylerin eski görev ve sorumluluklarından ayrılarak yeni görev ve sorumluluklar elde etmeleri ile örtüşmektedir. Rol kaybetme kuramı, bireyler yaşlılıkla beraber ailelerinde, sosyal ortamlarında ve emeklilikle birlikte iş hayatlarında bir takım görev kayıplarına maruz kalmaktadırlar. Emeklilikle birlikte bireyler yaşadıkları değişime uyum sağlamaya çalışırken zorluklarla karşılaşmakta, oluşan boş zamanları için yeni hobiler, etkinlikler ve çalışma alanlarına yönelmektedirler (Biçer, 2002). Ayrıca, yaşlıların evlerinde çocuklarına destek amacı ile torunlarına bakarak onlarla vakit geçirmeleri de hem kendilerine vakit geçirecek bir uğraş bulmaktalar, hem de kuşaklararası bir iletişimle aile birlikleri pekişmiş olmaktadır.

3.3.2. Günlük Yaşam-Aktif Yaşlanma Kavramına Yaklaşım

Mülakatta görüşmecilere "Yaşlıların günlük yaşamlarında sosyal, ekonomik ve kültürel aktivitelere katılım olarak tanımlanan aktif yaşlanma kapsamında neler yapıyorsunuz?" sorusunu sorduğumuzda aktif yaşlanma tanımına hâkim olmadıkları, sorulan soruya çoğunlukla yapılan günlük aktivitelerinin neler olduğu şeklinde yanıtlar vermişlerdir. Görüşmeciler verdikleri yanıtlarda da özellikle Ağrı'da imkânların kısıtlı olduğuna vurgu yapmışlardır. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

> *"Açıkçası aktif yaşlanma kapsamında yaptığımız pek bir şey yok. Biz erkekler genelde kahvehanede yaşıtlarımızla satranç oynarız. Çay, muhabbet, sohbet sonra da evlerimize gideriz. Bizim coğrafyada sosyal aktiviteler kısıtlıdır ve bunun için alt yapı da yoktur." (Görüşmeci 1)*

Görüşmelerde de görüldüğü üzere yaşlı bireyler boş zamanlarını genellikle evlerinde televizyon izleyerek, ev işi yaparak ya da kadınlar komşu sohbetlerinde, erkekler kahvehanelerde arkadaş sohbetleri ile geçirmekteler. Yaşlı bireylerin psikolojik ve sosyal ihtiyaçları orta yaşlı bireylerle benzer özellikler göstermektedir. Yetişkinlik dönemindeki davranışlar yaşlılık dönemindeki davranışları belirlemektedir. Yaşlı bireylerin sosyal olarak toplumdan uzaklaşma durumu bir önceki yaşam şartları, ekonomik durumu ve sağlık şartlarına bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Bu kurama göre, başarılı yaşlanma yetişkinlik döneminde kazanılan beceri ve davranışların yaşlılık döneminde de devam ettirilmesine bağlı olduğu değerlendirilmektedir (Özcan, 2010; Biçer, 2002). Bu kapsamda yapılacak çalışmalar onarlı toplumdan uzaklaştırmadan onları ayakta tutabilecektir.

Aktif yaşlanma, yaşlı bireylerin emeklilikten sonra kazandıkları boş zamanları daha verimli ve etkili kullanabilecekleri programların yapıldığı süreç olarak da tanımlanmaktadır (Palaz, 2015). Bu nedenle yaşlı bireylerin emeklilik sonrası sahip oldukları boş zamanlarını değerlendirebilecek ve onların aktif olarak toplum içerisinde kalacakları çalışmalar önem arz etmektedir.

3.3.3.Yerel Yönetim Uygularından Memnuniyet Durumu

Ağrı'da yaşlıların genelde mesleki alanda esnaf, çiftçi, vb. olduğu ve yaşlı kadınların da genelde hiç çalışmamış olmaları onların aile ve aşiret dışındaki kurum ya da yapılardan beklentileri az olmakta ya da hiç olmamaktadır. Yine bu nedenlerden dolayı kendi haklarını da çok bilmemekte ve talep noktasında da bir beklentileri olmamaktadır. Yerelden bir şey istemekten utanıp çekinmeleri yerelden beklentiyi azaltıyor. Ya da muhtaç olduklarını kimsenin bilmesini istemedikleri için beklenti azalıyor. Merkez küçük olduğundan dolayı kendi her türlü ihtiyaçlarını kendileri ya da yakınları görüyor. Geniş aile yapısı içindeki psikoloji ile beklentiler her konuda

yerel yönetimlerde az olmaktadır. Görüşmeciler bulundukların bölgenin şartlarına göre belediyenin yine de uygun imkânları sunduğunu düşünüyor:

> *"Buranın şartlarına göre belediye yine de uygun şartlar sunuyor yaşlılara. Tam olarak beklentilerimizi karşılamasa da yine de iyi şartlar." (Görüşmeci 10)*
> *"Belediyenin sunduğu imkânlar şunlar: şehir içi ücretsiz ulaşım sağlıyor. Evde bakım hizmetleri birimi var. Yaptığı park ve bahçelerde vakit geçirmemi sağlıyor." (Katılımcı 3)*

Buna karşılık bazı görüşmeciler yukarıda ifade dilen görüşlerin tam karşıtını savunmaktadırlar. Onlara göre Ağrı Belediyesi'nin yaptığı faaliyetlerin yetersiz kaldığını düşünüyorlar. Belediyenin eksiklerinin olduğunu ve uzun vadede yeterli olmadığını düşünüyorlar. Aşağıda bu görüşü destekleyen bazı yorumlar yer almaktadır:

> *"Belediyenin aktif yaşlanma bağlamında yaptığı faaliyetlerde yetersiz kaldığını düşünüyorum. Çünkü çoğu yaşıtlarımız zorluklar içerisinde yaşamlarını sürdürüyorlar. Bu konuda Ağrı belediyesi çok yetersiz kalıyor" (Görüşmeci 1,2)*

3.3.4.Faaliyetlere Katılımda Yaşanan Zorluklar ve Kolaylıklar

Yerel yönetimler uygulamasında en çok beğenilen uygulama için görüşmecilerin hemen hemen tamamı 65 yaş üstü kişilerin yararlanabileceği ücretsiz toplu taşımacılık hizmetini ve AKBİL uygulamasını ve evde bakım hizmeti uygulamasını dile getirmişlerdir. Bunun dışında yapılan parkların kendilerini vakit geçirebildiği, sosyalleşebildiği güzel alanların olduğunu dile getirdiler.

> *"Yaşlılık sürecinde belediye evde bakım hizmetini yürütüyor. Ulaşımlarını rahatça yapabilmeleri için ücretsiz AKBİL uygulamasını aktif olarak kullanıyor. Başka da benim yararlandığım bir şey yok." (Görüşmeci 1)*

3.3.5. Sosyal Katılım/Sosyalleşme

Aktif yaşlanma bireylere hayatları boyunca kendilerini fiziksel, sosyal, psikolojik ve ekonomik olarak iyi görmelerini ve topluma katılarak ihtiyaç halinde yeterli ölçüde bakımları, koruma, güvenlik, vb. ihtiyaçlarının sağlanmasına olanak tanımaktadır (WHO, 2002). Bir görüşmeci topluma katılım ve sosyalleşme konusunda görüşünü şöyle ifade etmiştir:

> *"Yaş ilerledikçe fiziksel aktivite de belirgin bir azalma gözleneceğinden özellikle yetişkinler için fiziksel aktivitenin önemi vurgulanmalı ve bu konuda konferanslar, seminerler ya da Halk Eğitim Merkezlerinde kurslar düzenlenebilir. Ortak vakit geçirmek için sosyal alanlar oluşturulabilir." (Görüşmeci 12)*

Bir diğer görüşmeci bulundukları yerde ve özellikle köylerde imkânların sınırlı olduğundan ve yaşlıların zorluk yaşadığından şöyle bahsetmektedir:

> *"Buradaki belediyenin imkânları kısıtlı. Köylerde yaşayan yaşlılarımız çok zorluk çekiyorlar. Mesela tek yaşayan yaşlılar yemek ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalıyor. Bu konuda belediye farklı yemek şirketleri ile anlaşıp bu sorunu çözebilir. Onların kendilerini daha rahat hissedebileceği ortamlar oluşturulabilir. Halk eğitim kurslarında onların el emeği ile ürünler oluşturabilecekleri ortamlar oluşturulabilir. Kısacası bizleri topluma katabilirler." (Görüşmeci 9)*

Aktif yaşlanma, bireylerin hayatları boyunca fiziksel ve sosyal yeteneklerine göre yaşamlarının ileriki dönemlerinde toplumdan kopmadan onların sağlık, bakım, güvenlik, vb. konularda yardımcı olacak çalışmaların yapılmasıdır (Özcan, 2010). Yukarıdaki görüşmecilerin de yorumları bu görüşü destekler niteliktedir.

3.3.6. Yerel Yönetimler Uygulamasında Yapılması Gerekenler

Bir görüşmecinin yerel yönetimler kapsamında belediyenin faaliyetlerine ilişkin görüşü aşağıdaki gibidir:

> *"Yaş ilerledikçe insanın ruh hali de değişiyor. Ağrı'da ileri yaştaki insanların gidebileceği yerler pek yok. Belediye hem kışın hem de yazın gidebileceğimiz sosyal bir mekân yapsa bizler günün belli vakitlerinde orada vakit geçirsek ne güzel olur. Hepimiz bu dünyanın döngüsünde yaşamımızı tamamlayacağız. Yaşlılara karşı daha duyarlı olunmalı. Herkes üstüne düşen görevi yapsa hayat daha güzel daha yaşanılır bir yer olur. " (Katılımcı 11)*

2016 yılında uygulanmaya başlayan "*ASPB Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü Yaşlı Destek Programı (YADES)",* yerel yönetimlerin yaşlılara sunulan hizmetlerin yaşlı bireylerin sosyal çevrelerinden uzaklaştırılmadan ailelerinin yanında verilecek hizmetlerin daha başarılı ve olması, hizmetlerin belli bir düzeyde olması, tüm Türkiye'de yaygınlaştırılması ve dünyada yapılan uluslararası çalışmaların takibi için oluşturulmuştur. *YADES*, hizmete ihtiyacı olan 65 yaş üstü yaşlıların desteklenmesini ve biyo-psikososyal bakıma ihtiyacı olan yaşlı bireylerin evlerinde ihtiyaçları olan bakımların ve hizmetlerin karşılanarak hayatlarının kolaylaştırılmasının amaçlanmaktadır (ASPB, 2018). YADES çalışması da yukarıdaki görüşler doğrultusunda ne kadar önemli olduğu görülmüştür.

Yerel yönetimlerin ekonomik faaliyetlerin yanında gezi, yaşlıların gündelik ihtiyaçlarını karşılayacak yardımların yapılması, belediye bünyesinde halk eğitim kurslarının yapılması

gerektiğinden bahsetmektedirler. Bu çalışmaların katılabilecek durumda olan yaşlı bireyler için sosyal olma ya da aktif olma konusunda çok önemlidir. Yapılan bu değerlendirmelerde aslında yaşlıların vakit geçirebilecekleri, kendilerini yalnız hissetmeyecekleri, emekli olduktan sonra maddi sıkıntılarından yapamadıkları etkinliklerin yapılması ve böylece aktif olmalarını sağlayacağı düşünülebilir. Görüşmecilerin önerdiği AKBİL uygulaması, halk eğitim kursları ve gezilerin yanında belediyeye ait sosyal tesislerde gerekli indirimin yapılması, belediyeye ait kültürel etkinlerin indirimli olması, yaşlılara yönelik ev bakım hizmetlerinin de yapılması onların yaşamlarını kolaylaştıracaktır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Aktif yaşlanma ile yaşlı bireylere ihtiyaçları olan koruma, sağlık, sosyal ve psikolojik destek hizmetlerinin sunulup, yaşlı bireylerin toplumsal yaşamlarının huzurlu ve güvenli olması sağlanmaktadır. Son yıllarda nüfusun yaşlanması ile birlikte Türkiye'de yaşlı bireyler kırsal yerlerden ayrılarak kentlerde yaşamaya başlamışlardır. Bu nedenle kentlerde artan yaşlı nüfus ile birlikte, yaşlı bireylerin kentlerde huzur içinde ve toplumdan soyutlanmadan yaşayabilmesi için yerel yönetim hizmetlerinin önemi artmaktadır. Aktif yaşlanma ile yaşlı bireylere ihtiyaçları olan koruma, sağlık, sosyal ve psikolojik destek hizmetlerinin sunulup, yaşlı bireylerin toplumsal yaşamlarının huzurlu ve güvenli olması sağlanmaktadır. Son yıllarda nüfusun yaşlanması ile birlikte Türkiye'de yaşlı bireyler kırsal yerlerden ayrılarak kentlerde yaşamaya başlamışlardır. Bu nedenle kentlerde artan yaşlı nüfus ile birlikte, yaşlı bireylerin kentlerde huzur içinde ve toplumdan soyutlanmadan yaşayabilmesi için yerel yönetim hizmetlerinin önemi artmaktadır. Artan yaşlı nüfus, ortalama yaşam şartlarının iyileşmesi gibi etkenler nedeniyle bireylerin ihtiyaçlarını karşılayacak sosyal, ekonomik, psikolojik, vb. ihtiyaçlarının karşılaması aktif yaşlanma çerçevesinde belirlenen birtakım politikalar ile giderilmesi gerekmektedir. Özellikle yerel yönetimler tarafından yapılan yerinde uygulamalarla yaşlı bireyler bulundukları yerleri terk etmeden de sosyal ve ekonomik olarak tüm imkânlardan yararlanabilirler. Sosyal olarak vakit geçirebilecekleri, birbirleriyle etkileşimde bulunabilecekleri aktivite ve faaliyetlerin, kursların yaygınlaştırılması yaşlı bireylere motivasyon sağlayacaktır. Ayrıca, yaşlılara yönelik evde bakım, sağlık, vb. olanaklarında tüm yaşlılara ulaşacak şekilde organize edilmesi de yaşlılar için büyük yardım sağlayacaktır.

Türkiye'de de yaşlıların sayısının artışı ile toplumsal yapıda meydana gelen değişimler ile nüfusun demografik yapısı değişmektedir. Türkiye'nin demografik yapısına bakıldığında tüm dünyada olduğu gibi doğum oranları azalmakta, insanların yaşam süresi uzamakta ve nüfus yaşlanmaktadır. TÜİK Nüfus Projeksiyonları (2020) sonuçlarına göre, 2019 yılında Türkiye'de 65 yaş ve üstü yaşlı

nüfusun %8,7; 2023'te %10,2; 2040'da %16,3; 2060'ta %22,6 ve 2080'de ise %25,6 olacağı tahmin edilmektedir. Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) 2006 yılında yayınladığı *9. Kalkınma Planında* da Türkiye'de artan yaşlı nüfus sebebiyle, yaşlı nüfusa verilecek hizmetlerin önemine ve artırılması gerektiğine vurgu yapılmıştır. Ayrıca yapılacak hizmetlerin onların ekonomik ve sosyal olarak aktif katılımlarını sağlayacak nitelikte olmasından bahsedilmiştir. *10. Kalkınma Planı Yaşlanma Özel İhtisas Komisyonu Raporunda* ise yaşlılara yönelik hizmetler ve modellerden bahsedilmiştir. Türkiye'de kırsaldan kente geçiş ile aile yapısı ve toplumsal yapıda da değişimler yaşanmaktadır. Yaşanan bu değişimlerden toplum içerisindeki yerleri ve farklılaşan ekonomik ve sosyal durumlarından dolayı en fazla yaşlı bireyler etkilenmektedir. Şehirleşme ile birlikte yaşlılar geçim sıkıntısı, bakım hizmetleri, yalnızlık, kuşaklar arası çatışma, yaşlı istismarı, toplumda sosyal uyumsuzluk, vb. sorunlar ile karşılaşabilmektedirler. Şehirde yaşayan yaşlı nüfus için onların sosyal olarak toplum içerisinde yaşayabilmeleri için kamusal alanlardaki park, bahçe, vb. vakit geçirebilecekleri alanlara ihtiyaçları vardır (Kurtkapan, 2017). Şehir hayatında yaşlıların günlük yaşamlarını nasıl geçirdikleri, ihtiyaçlarının neler olduğunun anlaşılması gerekmektedir. Benzer şekilde yaşlı nüfusun artışı ile yaşlılara yönelik sosyal hizmetler alanında da yeterli düzeyde çalışmaların olması önemlidir. Sosyal hizmet ile bireylere insan hak ve adaleti baz alınarak yaşamlarında karşılaştıkları problemlerle baş edebilme ve ihtiyaçlarının karşılanabileceği ortamların oluşturulması sağlanması amaçlanmaktadır. Artan yaşlı birey nüfusu ile yaşlıların hayat kalitelerinin de artırılması, yaşlılara yaşlanma bilincinin kazanılması ve aktif yaşlanma sürecinin başarılı bir şekilde yaşanabilmesi için bazı politikaların üretilmesi ve çalışmaların yapılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AB Bakanlığı (2011). 2012 Avrupa Aktif Yaşlanma ve Nesiller Arası Dayanışma Yılı Hakkında Bilgi Notu. Ankara: AB Bakanlığı, Sosyal, Bölgesel ve Yenilikçi Politikalar Başkanlığı.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı (ASPB) (2018). Türkiye'de Yaşlılara Yönelik Hizmetler, Kurumsal Yaşlı Bakımı Ve Kurumsal Yaşlı Bakımında İllerin Durumu. Ankara, 2018.

Biçer, H. (2002). *Sosyal Sorunlar Çerçevesinde Yaşlılar.* Ankara: Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler Anabilim Dalı.

Ceylan, H. (2016). *Yaşlılık Sosyolojisi*. Ankara: Nobel Yayıncılık. S. 2.

İçli, G. (2004). Huzurevinde Kalan Yaşlılar Üzerinde Bir Araştırma. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi,* 1, 41.

Özcan, M. (2010). *Aktif Yaşlanmaya Yönelik Sosyal Güvenlik Politikaları.* Ankara: Yayınlanmış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı.

Özkul, M. ve Kalaycı, I. (2015). *Türkiye'de Yaşlılık Çalışmaları*. Sosyoloji Konferansları, 52, 259-290.

Özmete, E. (2012). *Yaşlanırken: Başarılı Yaşlanma*. Biz Bir Aileyiz Dergisi, Aile ve Sosyal

Politikalar Bakanlığı Yayını 1(1).
Öztürk, A. Ç. ve Kızıldoğan, E. T. (2017). Yaşlı Bireylerin Kentsel/Kamusal Mekânları Kullanım Analizi: Eskişehir Örneği. *Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi*. 10(1).
Palaz, F. S. (2015). *Hollanda'da Yaşayan Türk Vatandaşlarının Aktif Yaşlanma Süreci: Nitel Bir Araştırma.* İstanbul: Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
Sarıipek, D. B. (2016). Türkiye'de demografik dönüşüm ve yaşlı bakımı. *Sosyal Güvenlik Dergisi*. 6 (2), 93-112
Şentürk, Ü. (2018). *Yaşlılık Sosyolojisi: Yaşlılığın Toplumsal Yörüngeleri*. Dora Yayıncılık, Bursa, 1. Baskı.
Taşkesen, C. G. (2017). *Kırsal Ve Kentsel Alanlarda Yaşlanma, Yaşlılık Ve Yaşlılar: Denizli İli Örneği.* Isparta: Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler enstitüsü, Sosyoloji Anabilim Dalı.
Tekin, H. H. (2006). Nitel Araştırma Yönteminin Bir Veri Toplama Tekniği Olarak Derinlemesine Görüşme. *Çalışma ve Toplum Dergisi*. (2), 61-100.
WHO, (2002). Active Ageing: A Policy Framework. https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/67215/WHO_NMH_NPH_02.8.pdf;jsessionid=651C2BC56634E481EAF6FA95251FD1C5?sequence=1 (Erişim tarihi: 25.10.2020)
WHO, (2018). World Report on Ageing and Health. https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/186463/9789240694811_eng.pdf?sequence=1 (Erişim tarihi: 25.10.2020)
Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Şeçkin.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA GÖSTERGELERİ ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN SON 20 YILI

Prof. Dr. İlhan Eroğlu
Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
ilhan.eroglu@gop.edu.tr

Dr. Öğretim Üyesi Nevzat Balıkçıoğlu
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
balikcioglu@cumhuriyet.edu.tr

Öğr. Gör. Serap Bolayır
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Şarkışla Aşık Veysel MYO
sbolayir35@gmail.com

ÖZET: Gerek günümüzde gerekse gelecekte insanların ihtiyaçlarını karşılayacak bir kalkınma modeli, sürdürülebilir kalkınma olarak ifade edilmektedir. Bu modelin küresel bir boyut kazanması, 20. yüzyıl sonlarına 1990 yılına dayanmaktadır. Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma çalışmaları; 2007 yılından beri Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından küresel ölçekler dikkate alınarak, Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (Eurostat)'nin belirlemiş olduğu kriterler çerçevesinde yapılmaktadır. Bu çalışmanın amacı; Türkiye ekonomisinde 2000 yılından günümüze sürdürülebilir kalkınma göstergeleri üzerine betimsel bir analiz yapmaktır. Çalışma sonucunda; söz konusu dönemde yoksulluk sınırı altında yaşayan kişi sayısının % 14.4'e gerilediği, doğumda yaşam beklentisinin 77 yıla çıktığı, kadın parlamenter oranının 20 yılda % 4'lerden % 17'lere yükseldiği; buna karşın işsizlik oranının iki basamaklı hanelere ulaştığı, karbondioksit emisyonunun / salınımının kişi başına 4.7 metrik tona çıktığı ve AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payının son 10 yılda artmış olsa dahi hala gelişmiş ülke seviyelerinin altında olduğu tespit edilmiş; bu göstergelerin olumlu ya da olumsuz yönde gelişmesinin nedenleri araştırılmış ve mevcut sorunların çözümüne yönelik önerilere yer verilmiştir.
Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir kalkınma, yoksulluk sınırı, yaşam beklentisi

WITHIN THE FRAMEWORK OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS LAST 20 YEARS OF TURKISH ECONOMY

ABSTRACT: A development model that will meet the needs of people both today and in the future is expressed as sustainable development. This model's gaining a global dimension is based on the late 20th century, year 1990. Sustainable development studies in Turkey are made since 2007 by Turkey Statistical Institute (TSI), considering

global scales which have been set within the framework of European Union Statistical Office (Eurostat)'s criteria. The aim of this study is to perform a descriptive analysis on sustainable development indicators in Turkey since 2000. As a result of the study; it's determined that in this period the number of people living below the poverty line has decreased to 14.4 %, life expectancy at birth has increased to 77 years, the ratio of women parliamentarians has increased from 4 % to 17 % in 20 years; on the other hand the unemployment rate has reached two digits, carbon dioxide emission has increased to 4.7 metric tons per capita, even though the share of R & D expenditures in GDP has increased in the last 10 years, it is still below the levels of developed countries; the reasons for positive or negative improvement of these indicators are investigated and suggestions are given for solving the existing problems.
Key Words: Sustainable development, poverty line, life expectancy

1. GİRİŞ

Ekonomik büyüme; bir ülkenin üretim kapasitesinin, üretiminin ve böylece milli gelirinin artmasını ifade eder. Ekonomik kalkınma ise; o ülkede kişi başına düşen milli gelir artış oranı yanı sıra, aynı zamanda söz konusu ülkenin ekonomik ve sosyokültürel yapısının değişmesini de ifade eder. Bir başka deyişle; büyüme ülke ekonomisindeki nicel, kalkınma ise hem nicel hem de nitel değişimleri kapsamaktadır (Dinler, 2008: 571).

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından hazırlanan İnsani Gelişme Raporu (1996)'nda belirtildiği üzere: *"Ekonomik büyüme hedefi, nihai amaç olan ekonomik kalkınmaya giden yollardan biridir."* Bir başka ifadeyle, ekonomik büyüme amaç değil araçtır. Bu açıdan bakıldığında, yoksulluğun azaltılması amacıyla uygulanan ekonomi politikalarının; bir yandan geliri arttırırken diğer yandan da gelir dağılımında eşitliği sağlaması, oldukça önemlidir (Güneş, 2016).

Ekonomik kalkınma; büyümeyi de içine alan, sadece ekonomik değişmeyi değil, sosyal dönüşümleri de kapsayan geniş bir kavramdır. Kalkınma; ekonomik büyüme ile birlikte, işsizliğin, gelir eşitsizliğinin ve yoksulluğun azalmasını da içermektedir. Ekonomik kalkınma, gün geçtikçe daha da insanileşmektedir. Artık insana sadece ekonomik bir varlık gözüyle bakılmamakta; onun sosyal yanını, kültür ve inançlarını vurgulayan bir kalkınma anlayışı tüm dünyaya yayılmaktadır. Böylece ekonomik kalkınma sayesinde, insanın yaşam kalitesinin iyileştirilmesi amaçlanmaktadır (Kutlar ve Doğanoğlu, 2007: 6–7).

Ekonomik kalkınmanın en kapsamlı tanımlarından biri, Dünya Bankası'nın 1991 yılında yayınladığı Kalkınma Raporu'nda yapılmıştır. Bu raporda kalkınma, *"insan yaşamının kalitesinin artırılmasının hedeflenmesi"* şeklinde tanımlanmıştır. Bu hedefin; daha iyi gelir seviyesi, beslenme ve sağlık koşulları, eğitim imkânları, daha az yoksulluk, daha eşit fırsatlar sunulması,

daha temiz bir çevre, bireysel özgürlüklerin arttırılması ve kültürel açıdan zengin bir yaşam gibi farklı değişkenleri vardır (Güneş, 2016).

Çevre ve toplum üzerindeki olumsuz etkilerinin özellikle 1970'li yıllardan itibaren daha derinden hissedilmesiyle, ekonomik büyüme odaklı politikalar her fırsatta sorgulanmaya başlanmış ve tüm dünyada ana akım (klasik) büyüme ve kalkınma politikalarının geleceği tartışılmaya açılmıştır (Yalçın, 2016). Çevresel sorunların artmasıyla birlikte, insanların doğaya bakış açısının değişmesi ve zamanla toplumsal çevre bilincinin oluşması, sorunu çözmeye yönelik çabaları beraberinde getirmiştir. Bazı çözüm önerileri, uluslararası düzeyde 1970'li yıllarda sonuç almış ve sürdürülebilir kalkınma yaklaşımının ortaya konulmasına yol açmıştır (Yılmaz, 2018).

Sürdürülebilir kalkınma kavramı; ilk olarak 1987 yılında, Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından hazırlanan Brundtland Raporu'nda: *"Bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinden ödün vermeden karşılayan kalkınma"* şeklinde tanımlanmıştır. Sürdürülebilir kalkınma anlayışına göre, ülkelerin sosyoekonomik gelişme hedeflerinde ortak payda sürdürülebilirliktir.

Öte yandan sosyoekonomik ve çevresel boyutlar; birbiriyle etkileşim içinde ve geniş kapsamlı oldukları için, bunların sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkileri çok yönlüdür. Bu nedenle; sürdürülebilir kalkınmanın uygun yöntemler belirlenerek, yeterli sayıda sosyoekonomik ve çevresel gösterge ile ölçülmesi gerekir. Söz konusu göstergeler; kamuoyuna ve ekonomik karar vericilere basit ama kullanışlı bilgiler sunan, sürdürülebilir kalkınma kavramının anlaşılabilmesine yardımcı olan ve onun çok yönlülüğünü özetleyen araçlardır (Saraç ve Alptekin, 2017).

Sürdürülebilirlik göstergeleri, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu (UNCSD) tarafından oluşturulmuştur. Sosyoekonomik, çevresel ve kurumsal yönlerden sürdürülebilir kalkınmaya ulaşmada karar alma sürecine yardım eden bu göstergelerin amacı; sürdürülebilirlik konusunda nasıl bir ilerleme kaydedildiğini ve hedeflere ne oranda ulaşıldığını ölçmektir (Özmehmet, 2012).

Bu çalışmada sürdürülebilirlik ile ilgili bazı kavramlar ele alınmış ve Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma göstergelerinin son 20 yıllık seyrine bakılmıştır. Bu bağlamda; çalışmada sürdürülebilir kalkınma kavramı, sürdürülebilir kalkınma göstergeleri ve Türkiye'de bu göstergelerin genel görünümünden bahsedilmiştir. Son olarak sonuç ve değerlendirme kısmına yer verilmiştir.

2. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA KAVRAMI

1972 yılında Stockholm'de toplanan "Birleşmiş Milletler Çevre Konferansı", ekonomik faaliyetlerle yol açtığı çevresel sorunların incelendiği ilk uluslararası platformdur. Konferansta kabul edilen "İnsani Çevre Bildirgesi"nde; sosyoekonomik kalkınmada çevre merkeze konulmuş ve doğal kaynakların sahipliğinde, gelecek nesillerin payı da dikkate alınmıştır (Yalçın, 2016).

Sürdürülebilirlik; yaşam kalitesini düşürmeksizin, düşünce tarzında değişim gerektiren bir kavramdır. Bu değişimin özü şudur: Tüketim toplumu olmaktan çıkıp; dünya çapında dayanışma içinde olan çevre yönetimini, sosyal sorumlulukları ve ekonomik çözümleri hedeflemek gerekir (Özmehmet, 2012).

Brundtland Raporu'nun tanımı, dünyanın geleceğine dair küresel bir görüş geliştirmede oldukça etkili olmuştur. Sürdürülebilirlik kavramı, ulusal ve uluslararası politika geliştirmeyi etkilemiş; hükümetlerin, uluslararası ve / veya ticari kuruluşların politika belgelerinin ana unsuru haline gelmiştir (Gedik, 2020). Söz konusu raporda tanımlanan gelişme sürecine, o zamana kadar dünyada uygulanmakta olan klasik batı tarzı üretim ve tüketim kalıplarıyla erişilemeyeceği açıktır. Ayrıca raporda *"Çevre yaşadığımız yerdir ve kalkınma bu yerde geleceğimizi iyileştirmek için tüm yaptıklarımızdır, bu ikisi ayrılamaz."* ifadesi kullanılmıştır. Bu cümleden de anlaşılacağı üzere; sürdürülebilir kalkınma, insan ile doğa arasında bir uyum sağlamayı hedefler (Şahinöz, 2019).

1960'lı yılların kalkınma anlayışı ile 1970'li yılların çevre merkezli yaklaşımını bir arada değerlendiren Brundtland Raporu; kalkınmada ekonomi merkezli yaklaşımdan ziyade, kuşaklar arası eşitlikçi yaklaşımıyla çevreyi merkeze koyan bir anlayışı ön plana çıkarmıştır. UNDP'ye göre; bu rapor nüfus ve insan kaynakları, gıda güvenliği, enerji, sanayi ve kentleşme, ekosistem ve tür çeşitliliği gibi konularda; adeta küresel bir meydan okuma niteliğindedir (Özçağ ve Hotunluoğlu, 2015).

Kalkınma ile sürdürülebilir kalkınma farkını ortaya koymak, kaliteli kalkınma süreci bakımından önem arz etmektedir. Bu hususta kalkınma ile büyüme ilişkisine dikkat çekilerek; büyümenin niteliğinin toplumun değer yargıları, dünya görüşü ile tüketim ve davranış kalıplarındaki değişimleri de içine alan bir anlayışla değerlendirilmesi gerekliliği ortaya konulmaktadır. Bu noktada sürdürülebilir kalkınmanın bir anlık değil, sürdürülebilir olmasının önemini vurgulamak gerekir (Karakaya ve Kızıloğlu, 2015).

Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından yapılan sürdürülebilir kalkınma tanımının, 3 temel ilkesi vardır: Bunlar ekonomik refah, sosyal adalet ve çevresel bütünlüktür. Birbirini

tamamlar nitelikte olan bu ilkelerden biri göz ardı edilirse, sürdürülebilir kalkınma gerçekleştirilemez. Bu 3 ilke bir bütün olarak düşünüldüğünde, sürdürülebilir kalkınma: "Kıt kaynakları en verimli şekilde ve yok etmeden kullanarak; sadece belirli bir kesim için değil, tüm insanlık için adalet ve fırsat imkânı sağlayacak olan ekonomik gelişme" şeklinde tanımlanabilir (Saraç ve Alptekin, 2017).

Sosyoekonomik yapı ve çevre etkileşimini bütüncül bir anlayışla değerlendirerek, bugünkü ve gelecek nesillerin kalkınmanın getirdiği fırsatlardan eşit bir şekilde yararlanmasını sağlamak; sürdürülebilir kalkınmanın temel felsefesidir (Tosunoğlu, 2014). Sürdürülebilir kalkınma; ekonomik kalkınmaya o zamana kadar süregelenden farklı bir bakış açısı getirmiş, ekonomik büyümenin kalitesinin de miktarı kadar önemli olduğunu ileri sürmüştür (Yalçın, 2016).

Sürdürülebilir kalkınma kavramı, bugünkü ve gelecek nesiller için daha iyi bir yaşam kalitesi elde etmekle ilişkilidir. Bunun için tüm dünyada eş zamanlı olarak ulaşılması gereken 4 temel hedef vardır: Bunlar toplumun ihtiyaçlarını bilen sosyal ilerleme, çevreyi etkin koruma, doğal kaynakları temkinli kullanma ve yüksek ve istikrarlı ekonomik büyüme ve istihdam düzeyini sürdürmedir (Gedik, 2020).

Sürdürülebilir kalkınma kavramının dayandığı 3 ahlaki zorunluluk vardır: Bunlar insan ihtiyaçlarını karşılamak, toplumsal eşitliği sağlamak ve çevresel sınırlara saygı göstermek şeklinde özetlenebilir. Söz konusu kalkınma; ekonomik büyümeyi içersin ya da içermesin, sosyal ve ekonomik gelişmeyi kapsar. Bu anlayış çerçevesinde ekolojik iktisatçı Herman Daly' e göre; sürdürülebilir kalkınmada vurgu ekonomik büyümenin kendisinde değil, insanın refahında ve potansiyelinin açığa çıkarılmasındaki niteliksel iyileştirmededir (Gedik, 2020).

Özsoy ve Dinç'e (2016) göre; yaşanılabilir bir gelecek için insanın çevreyle olan ilişkisi, sürdürülebilir kalkınma kavramının arkasındaki en büyük itici güçlerdendir. *"Bugüne kadar insanlar çevreyi, uzun dönemde yaratacağı sorunları düşünmeksizin, yararlı ve tükenmeyen bir kaynak olarak görmüşlerdir. Ancak zamanla artan nüfus ve sürdürülemez tüketim ile birlikte, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde benzeri görülmemiş bir baskı oluşmuştur. Bu baskı sonucu her iki ülke grubu, dünyanın hassas dengesi ve biyolojik kapasitesi üzerine tehdit oluşturmaya başlamıştır."*

Sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı, çevre yönetimini uluslararası kapsamda ele almakta ve ekonomik kalkınma ile çevre arasındaki ilişkiye farklı bir boyut kazandırmaktadır. Bu yeni kalkınma yaklaşımı, insan faktörünün yanı sıra doğal yaşamın korunmasını da hedeflemektedir (Karakaya ve Kızıloğlu, 2015).

Sürdürülebilir kalkınma; doğal kaynakların sadece bugün korunması görevini değil, bununla birlikte gelecek kuşaklara aktarılması görevini de üstlenen bir anlayışa sahiptir. Zira bugünün doğal kaynakları üzerinde bizlerin olduğu kadar, gelecek nesillerin de hakkı vardır. Bu sürdürülebilirlikte temel bir ilkedir ve arkasında, *"Doğa bize atalarımızdan miras kalmadı, onu çocuklarımızdan ödünç aldık."* düşüncesi yatar (Şahinöz, 2019).

Bir başka ifadeyle sürdürülebilir kalkınma; sosyoekonomik meseleleri, çevreyle ilgili kaygılarla birleştirme çabasıdır. Söz konusu kalkınma; ekonomik faaliyetlerin çevresel sonuçlarını da dikkate alır, yenilenebilen bu nedenle de tükenmeyen kaynakların kullanımına dayalı ekonomik kalkınmadır (Gedik, 2020).

3. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA GÖSTERGELERİ

1990'lı yılların sonundan itibaren; Avrupa Birliği (AB), Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (UNECE), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ve Dünya Bankası (WB) gibi birçok önemli uluslararası kuruluş; sürdürülebilir kalkınma ve sosyal ilerlemeyi ölçmek için, büyük ölçekli projeler başlatmıştır. Bazı ülkeler geliştirdikleri sürdürülebilir kalkınma gösterge setleri ile kendi ekonomik kalkınmalarını ölçmeye katkı sağlamıştır (Yılmaz, 2018).

Devletler tarafından 2000 yılında kabul edilen ve 2015 yılını hedefleyen, kalkınma için dünya çapında bir çerçeve çizen "Birleşmiş Milletler Binyıl Kalkınma Hedefleri (MDG)"; ortak geleceğimiz için, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle birlikte işbirliği içinde çalışmasına yardımcı olan bir araçtır. Binyıl Kalkınma Hedefleri kapsamında çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması bağlamında; sürdürülebilir kalkınma ilkelerinin ulusal politika ve programlara uyumlanması, doğal kaynaklarda yaşanan kayıpların tersine çevrilmesi, biyolojik çeşitlilik kaybının azaltılması ve sağlıklı içme suyuna ulaşamayan nüfusun yarıya indirilmesi gibi konulara yer verilmiştir.

Ülkeler MDG çerçevesinde, "dünyada aşırı yoksulluğun yarıya indirilmesi" hedefiyle yola çıkmış; Dünya Bankası verilerine göre; 1990 – 2015 yılları arasında, uluslararası yoksulluk sınırında (günlük geliri 1.90 Doların altında) yaşayan insanların sayısı, 1.9 milyardan 735 milyona gerilemiştir. Yani bu ölçüye göre; dünyadaki toplam nüfusun % 36'sına denk gelen yoksul oranı, % 10'a gerilemiştir. Söz konusu dönemde 1.9 milyar kişi de, musluktan temiz içme suyuna kavuşmuştur. Bu sevindirici gelişmeler, MDG'den SDG'ye giden yolun yapıtaşlarını oluşturmuştur.

27 Eylül 2015'te New York'ta, 17 amaç / hedef ve 169 alt hedeften oluşan ve MDG'nin devamı niteliğinde olan "Gündem 2030: Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SDG)" kabul edilmiştir. Sürdürülebilir kalkınma amaç ve hedeflerine erişim düzeyini takip edebilmek için, 232 göstergeden oluşan dünya çapında bir gösterge seti mevcuttur. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ile dünya çapında yeni bir kalkınma çerçevesi çizilerek; sürdürülebilir şehirler, iklim değişikliği, biyolojik çeşitliliğin korunması, kuraklıkla mücadele gibi çevre konuları da gündeme alınmıştır. SDG, Ocak 2016'da yürürlüğe girmiştir ve 2030 yılına kadar UNDP politikası ve finansmanına rehberlik edecektir.

Özmehmet'e (2012) göre; sürdürülebilir kalkınma göstergeleri incelendiğinde, sürdürülebilir toplumun ilkeleri açıklık kazanmaktadır. Bu ilkeler; *"yaşama saygı duymak, insanın yaşam kalitesini artırmak, yeryüzündeki yaşamın çeşitliliğini korumak, yenilenemeyen kaynakların tüketimini en aza indirmek, yeryüzünün taşıma kapasitesini aşmamak, alışkanlıkları değiştirmek, herkesin kendi yöresine sahip çıkmasına imkân tanımak, kalkınma ve çevreyi bütüncül politikalar çerçevesinde ele almak"* şeklinde özetlenebilir.

Sürdürülebilir kalkınmanın bir ülke için ne düzeyde gerçekleştiğini bilmek, hem söz konusu ülkeyi hem de diğer ülkeleri ilgilendirir. Günümüzde çevre kirliliğinin sınır ötesine taşınabilmesi ve küresel ticaretin eskisinden çok daha hızlı ve yoğun bir şekilde yapılması nedeniyle, ülkeler sürdürülebilir kalkınma ile ilgili bazı göstergeleri bilmenin önemini çok daha iyi anlamıştır (Gürlük, 2010).

4. TÜRKİYE'DE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA

Türkiye'de sürdürülebilirlik ile ilgili çalışmalar ve toplumda çevre merkezli anlayışın gelişmesi çok yenidir. Türkiye'de çevre bilincinin gelişimi, 1970'li yıllara dayanmaktadır. Bununla ilgili olarak 1978 yılında Başbakanlık Çevre Müsteşarlığı kurulmuş ve çevre konusu bir devlet politikası düzeyinde ele alınmaya başlamıştır. Her ne kadar "sürdürülebilir kalkınma" ilkesi açıkça ifade edilmemiş olsa da, T.C. 1982 Anayasası'nın kabulü ile "çevre koruması" kavramı ilk kez anayasaya girmiştir (Özmehmet, 2012).

Türkiye'de ilk olarak "III. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973–1977)" döneminde çevre sorunları ele alınmıştır. V. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985–1989) sonrasında ise; doğal kaynakların etkin kullanılması ve gelecek kuşaklara aktarılması için, yeni politikaların oluşturulması yönünde kararlar alınmıştır. VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990–1994)'nın çevre konusuna diğer sektör politikalarında da yer veren ve ağırlıklı olarak sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen bir yaklaşımı

vardır. VII. (1996–2000) ve VIII. (2001–2005) Beş Yıllık Kalkınma Planları dönemlerinde ise, çevre sorunlarının sosyoekonomik politikalara ve sektörlere uyumu yönünde çalışmalar yapılmıştır. Ülkemiz IX. Kalkınma Planı (2007–2013) ile birlikte; Avrupa Birliği'nin sürdürülebilir kalkınma stratejisini, uygulamayla birleştirmiştir (Altun Ada, 2011).

Ülkemizde sürdürülebilirliğin işletmelerin şahsi çabalarıyla ulaşabilecekleri bir amaç olmadığı ve tüm dünyada devletler, işletmeler, sivil toplum kuruluşları ve vatandaşların işbirliği ile bu hedefe ulaşılabileceği bir gerçektir. İşte bu gerçekten yola çıkarak, "Sürdürülebilir Gelişme İçin Çevre Platformu" oluşturulmuştur. Bu platform; 2003 yılında, çevre dostu sürdürülebilir bir kalkınmanın gerçekleşmesine katkı sağlamak amacıyla kurulmuştur (Özmehmet, 2012).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), sürdürülebilir kalkınma göstergeleri ile ilgili çalışmalarını; Avrupa Birliği İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) belirlediği listeyi dikkate alarak, 2007 yılından itibaren yürütmektedir. Eurostat sürdürülebilir kalkınma göstergeleri listesi, 10 konu başlığı altında toplam 131 göstergeden oluşmaktadır. Bu 10 konu başlığı; sosyoekonomik kalkınma, iklim değişikliği ve enerji, doğal kaynaklar, sürdürülebilir tüketim ve üretim, sürdürülebilir ulaştırma, halk sağlığı, sosyal içerme, demografik değişim, küresel ortaklık ve iyi yönetişimdir.

Tablo: Seçilmiş Sürdürülebilir Kalkınma Göstergeleri (Türkiye)

Seçilmiş Göstergeler	**2000**	**2010**	**2018**
Göreli yoksulluk oranı (%)	17.1*	16.5	15.6
Yoksulluk sınırı altında yaşayan kişi sayısı (%)	18.6**	16.1	14.4
Anne ölüm oranı (100 bin canlı doğumda)	29**	16.7	13.6
5 yaş altı çocuk ölüm hızı (1000 canlı doğumda)	38.6	15.5	11.4
Doğumda yaşam beklentisi (yıl)	70	74.5	77
Kadınların işgücüne katılım oranı (%)	26.5	27.1	34.1
Kadın parlamenter oranı (%)	4.1	9.1	17.4
Karbondioksit emisyonu / salınımı (kişi başına metrik ton)	3.4	4.0	4.6***
İşsizlik oranı (%)	6.4	10.6	10.8
AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payı (%)	0.46	0.79	1.03
İmalat sanayi katma değerinin GSYİH içindeki payı (%)	18.7	15.1	19.0
Ormanlık arazi oranı (%)	13.2	14.5	15.3***
İnternet kullanan bireylerin oranı (%)	3.7	39.8	71.0
Cep telefonu kullanan bireylerin oranı (%)	25.5	85.4	97.3
Net resmi kalkınma yardımlarının GSYİH içindeki payı (%)	0.04	0.13	1.10

Kaynak: TÜİK & Dünya Bankası. Kasım 2020.
***** Bu veri 2002 yılına aittir.
****** Bu veri 2005 yılına aittir.
******* Bu veri 2016 yılına aittir.

Yukarıdaki tablo incelendiğinde: Ülkemizde 2005–2018 yılları arasında yoksulluk sınırı altında yaşayan kişi sayısının 5 puan azalması, 2005 yılında 100 bin canlı doğumda 29 olan anne ölüm oranının, 2018 yılında 14'e gerilemesi ve 2000 yılında bin canlı doğumda 39 olan 5 yaş altı çocuk ölüm hızının, 2019 yılında 10'lara kadar gerilemesi, doğumda yaşam beklentisinin 77 yıla çıkması, kadınların işgücüne katılım oranının % 27'den % 34'e yükselmesi ve kadın parlamenter oranının 20 yılda 13 puan artması sevindiricidir.

AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payının son 10 yılda artmış olsa dahi hala gelişmiş ülke seviyelerinin altında olması, imalat sanayi katma değerinin GSYİH içindeki payının istikrarlı bir seyir izlememesi ve net resmi kalkınma yardımlarının GSYİH içindeki payının oldukça yavaş ilerlemesi kaygı vericidir.

% 39'u 24 yaş altında ve yaş ortalaması 32 olan bir nüfus yapısına sahip olan Türkiye'nin kalkınmasında, en büyük potansiyeli gençler oluşturmaktadır. Ancak işsizlik oranının 20 yılda iki basamaklı hanelere ulaşması (TÜİK Ekim 2020 verilerine göre yaklaşık % 13) ve ormanlık arazi oranının dünya ortalamasının neredeyse 2 kat gerisinde olması üzücüdür. Söz konusu dönemde en büyük gelişmenin internet ve cep telefonu kullanan bireylerin oranında olması ise (İnternet kullanımı neredeyse 20 kat, cep telefonu kullanımı ise 4 kat artmıştır.) 1980'lerde başlayan dijital çağ gereğidir.

5. SONUÇ

Sanayi İnkılâbı ile yeni bir boyut kazanan ekonomik aktivitelerin, doğal çevre üzerindeki yıkıcı etkileri ancak 1960'ların sonlarına doğru dünya gündemine gelmeye başlamıştır. Roma Kulübü (1968 yılında İtalya'da kurulan ve kar amacı gütmeyen bir düşünce kuruluşu)'nün 1968 yılında başlattığı ve giderek yaygınlaşan çevre duyarlılığına; sonraki yıllarda çevreci eylemler, siyasi ve idari gelişmeler ve akademik çalışmalar eşlik etmiştir. Tüm bu çabalar, çevre ile ekonomik kalkınmayı uzlaştıracak bir ara formül ile sonuçlanmıştır. Bahsi geçen formül, sürdürülebilir kalkınmadır (Şahinöz, 2019).

Sürdürülebilirlik, insanoğlunun geleceğe dair kaygılarının artmasıyla farkına varılan bir kavramdır. Arz-talep büyümesindeki artış, küresel iklim değişiklikleri, doğal kaynakların gelişigüzel kullanılması, biyoçeşitlilik kaybı ve sosyal dışlanma; kaygıları arttıran tehditlerdir. Bu durumda bir takım tedbirlerin alınması gerekir. Söz konusu tedbirler, sosyoekonomik ve çevresel

unsurların dengeli bir şekilde kalkınması anlayışını getirmektedir. Bu da sürdürülebilir kalkınmadan başka bir şey değildir (Altun Ada, 2011).

Sürdürülebilir bir ekonomik yaşam ve gelecek nesiller için bu yaşamın sağlam temellere oturtulması, serbest piyasa sisteminin yol açtığı yapısal sorunların çözülmesine bağlıdır. Serbest piyasa sisteminin dünya çapında yol açtığı büyük sosyoekonomik ve çevresel sorunların çözümü için de, kamu ekonomisinin duruma etkili bir şekilde müdahale etmesi gerekir (Yalçın, 2016).

Sürdürülebilir kalkınma uygulamalarındaki altyapı yetersizlikleri, finansman sorunları, kurumsal farklılıklar ve çevre bilinç düzeyi; kalkınmayı gerçekleştirme yolunda ülkeleri birbirinden ayrıştırmaktadır. Bilhassa gelişmekte olan ülkelerin, sürdürülebilir kalkınmayı pratiğe dökmeleri için zamana ihtiyaçları vardır. Evvela tüm ülkeler, bugünkü üretim ve tüketim kalıplarını gözden geçirmelidir. Bunu yapmaları, dünya çapında sürdürülebilir kalkınma için gerekli bir koşuldur. Başta gelişmiş ülkeler olmak üzere, özellikle genç nüfus; sürdürülebilir üretim ve tüketim kalıplarının önemi konusunda hem bilinçli hem de duyarlı olmalıdır (Gürlük, 2010).

2000–2015 yılları arasında dünya nüfusunda yetersiz beslenme yaygınlığı % 13-% 9 bandında seyrederken, Türkiye'de bu oranın nüfusun % 2.5'i düzeyinde kalması sevindiricidir. Diğer yandan ülkemizde net doğrudan yabancı yatırım girişleri 2000 yılında GSYİH'ın % 0.4'ü kadarken, 2015 yılında % 2.2 seviyesine çıkabilmiştir; ne yazık ki bu değerler % 5- % 4 bandında seyreden dünya genelinin altındadır.

Dünya çapında 57 örgütten 77 bilim adamının hazırladığı "Küresel Karbon Bütçesi 2019 Raporu"na göre; 2018 yılında 430 milyon ton karbon emisyonu / salınımı gerçekleştiren Türkiye, iklim değişikliğini tetikleyen karbon salınımında dünyada 15. sıradadır (Bu rapora göre sıralamadaki ilk 3 ülke; Çin, ABD ve Hindistan'dır). Oysa 2015 yılında imzaladığımız ancak henüz mecliste onaylamadığımız Paris Anlaşması'ndaki "sıcaklık artışını 1.5 derecede tutma hedefi" için, karbon emisyon artışını hızlı bir şekilde sıfıra düşürmek gerekmektedir.

İnsan olmadan kalkınmanın olmayacağı bir gerçektir, bu nedenle beşeri sermaye yatırımı çok önemlidir. Özellikle eğitimde fırsat eşitliği ve yaygınlık; bir yandan sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleştirilmesi ve beşeri sermayeye yatırım yapılması, diğer yandan da yoksulluğun giderilmesi açısından oldukça önemlidir. Ne yazık ki; gelişmiş ülkelerden farklı olarak Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma konusunda hala bazı problemlerle uğraştığı, bilinen bir gerçektir. Bu bağlamda cinsiyet eşitliği noktasında, kadın ve erkeğin sosyal hayata eşitlikçi bir anlayışla giremediği görülmektedir (Özmete ve Özdemir, 2015).

Türkiye sürdürülebilir kalkınma konusunda başarılı olmak istiyorsa; ülkede kaynaklar kendilerini yenileme hızından daha çok tüketilmemeli, muhakkak tabiat koşullarına ve sınırlarına göre yönetilmelidir. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma sürecinde; büyüme hızı dışındaki diğer göstergelerin de kalkınma planlarına dâhil edilmesi ve kalkınma politikalarıyla çevre politikalarının bütünleşik uygulanması, hayati öneme sahiptir. Çevresel sorunları ele almak için; kamu ve sivil toplum kuruluşları, özel sektör, üniversiteler ve diğer paydaşlar ortak hareket etmelidir (Tosunoğlu, 2014). Ayrıca sürdürülebilir kalkınma; Türkiye'nin gerek küresel ölçekte gerekse Avrupa Birliği'ne katılım sürecindeki, öncelikli alanlarından biri olmalıdır (Özmehmet, 2012).

Kısaca Türkiye için bütünleşik sürdürülebilir kalkınma ilke ve yöntemleri oluşturulmalı, bu konudaki öncelikler belirlenmeli ve yönetimine geniş bir yelpazedeki paydaşları dâhil etmeyi amaçlayan, çok fonksiyonlu ve katılımcı bir planlama yapılarak; sürdürülebilir kalkınma ile ilgili veriler, insanlarda farkındalık yaratacak şekilde toplumun tüm kesimleri ile paylaşılmalıdır (Karakaya ve Kızıloğlu, 2015).

KAYNAKÇA

… … "Sürdürülebilir Kalkınma Göstergeleri (2000–2011)", https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=10910. (14 Kasım 2020).

… … "Sürdürülebilir Kalkınma Göstergeleri (2012–2013)", https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16124. (14 Kasım 2020).

… … "Sürdürülebilir Kalkınma Göstergeleri (2010–2018)", https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33847. (14 Kasım 2020).

ALTUN ADA, Ayşen. "Kümeleme Analizi ile AB Ülkeleri ve Türkiye'nin Sürdürülebilir Kalkınma Açısından Değerlendirilmesi". https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/55694. (21 Kasım 2020).

DİNLER, Zeynel. İktisada Giriş. 14. Baskı. Bursa: Ekin Kitapevi Yayınları, 2008.

EĞİLMEZ, Mahfi. "Salgın Sonrası Dünya ve Türkiye". https://www.mahfiegilmez.com/2020/10/salgn-sonras-dunya-ve-turkiye.html. (21 Kasım 2020).

ERDEN ÖZSOY, Ceyda ve Ahmet DİNÇ. “Sürdürülebilir Kalkınma ve Ekolojik Ayak İzi”. http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/files/articles/152820006115_3.pdf. (22 Kasım 2020).

GEDİK, Yasemin. “Sosyal, Ekonomik ve Çevresel Boyutlarla Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1200582. (22 Kasım 2020).

GÜNEŞ, Sevcan. “Türkiye Ekonomisi ve Kalkınma Göstergeleri”. https://www.researchgate.net/publication/309072637. (21 Kasım 2020).

GÜRLÜK, Serkan. “Sürdürülebilir Kalkınma Gelişmekte Olan Ülkelerde Uygulanabilir mi?”. http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423880316.pdf. (21 Kasım 2020).

KARAKAYA, Ersin ve Bilge KIZILOĞLU. “Türkiye'de Sürdürülebilir Kalkınmanın Mevcut Durumu”. https://www.researchgate.net/publication/311261081. (22 Kasım 2020).

KUTLAR, Aziz ve Fatih DOĞANOĞLU. Kalkınma Sorunu. Ankara: Orion Yayınevi, 2007.

ÖZÇAĞ, Mustafa ve Hakan HOTUNLUOĞLU. “Kalkınma Anlayışında Yeni Bir Boyut: Yeşil Ekonomi”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/46159. (22 Kasım 2020).

ÖZMEHMET, Ecehan. “Dünyada ve Türkiye’de Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımları”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/179214. (21 Kasım 2020).

ÖZMETE, Emine ve Pınar ÖZDEMİR. “Türkiye’de Sürdürülebilir Kalkınma Göstergelerinin Analizi: Sosyal Refah ve Sosyal Hizmetler”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/801453. (22 Kasım 2020).

SARAÇ, Bilal ve Nesrin ALPTEKİN. “Türkiye’de İllerin Sürdürülebilir Kalkınma Göstergelerine Göre Değerlendirilmesi”. https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1125084. (21 Kasım 2020).

ŞAHİNÖZ, Ahmet. “Sürdürülemeyen Sürdürülebilir Kalkınma”. https://www.ufuk.edu.tr/uploads/page/enstituler/sosyal-bilimler/ensdergi/say-15/3.-srdrlemeyen-srdrlebilir-kalknma.pdf. (22 Kasım 2020).

TOSUNOĞLU, B. Tuğberk. “Sürdürülebilir Küresel Refah Göstergesi Olarak Ekolojik Ayak İzi”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/84795. (21 Kasım 2020).

YALÇIN, Zafer. “Sürdürülebilir Kalkınma İçin Yeşil Ekonomi Düşüncesi ve Mali Politikalar”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/382459. (21 Kasım 2020).

YILMAZ, Veysel. “Sürdürülebilir Kalkınma ve Yeşil Büyüme Arasındaki İlişki”. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/580313. (22 Kasım 2020).

TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİNİN KIBRIS SORUNUNA VE KIBRISLI TÜRK KİMLİĞİNE BAKIŞI (1950'LERDEN ANNAN PLANI DÖNEMİNE KADAR)

Doç. Dr. Ali Dayıoğlu
Lefke Avrupa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü
adayioglu@eul.edu.tr

ÖZET: Kıbrıs sorunu, 1950'li yıllardan itibaren Türk milliyetçiliğinin ana ilgi alanlarından biri haline gelmiştir. Sorunun uluslararası bir nitelik kazandığı bu yıllarda Türk milliyetçiliği, bir yandan Kıbrıs'taki soydaşlarıyla ilgili kaygılarını dile getirirken, bir yandan da adanın Türkiye ve Türk dünyası bakımından yaşamsal önemine dikkat çekmiştir. Türk milliyetçiliğine göre Kıbrıs, üzerinde tek bir Türk yaşamasa bile vazgeçilemeyecek bir ileri karakoldur. Her hal ve şartta asla terk edilmemelidir. Kıbrıs'ta "milli çıkarlara" aykırı olan herhangi bir gelişmeye izin verilmemelidir. Kıbrıslı Türk kimliği gibi ayrılık yaratacak ve Türklükten uzaklaşmaya neden olabilecek kimlik inşalarına da karşı çıkılmalıdır. Bu saptamalardan hareket edilerek çalışmada, öncelikle, "anavatan-yavruvatan" veya "hami devlet-*de facto* devlet" ilişkisi çerçevesinde Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs sorununa ve Kıbrıslı Türk kimliğine bakışı irdelenecektir. Ardından, 1990'lı yıllara kadar Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs sorunuyla ilgili politikaları aktarılacaktır. Daha sonra Türk milliyetçiliğinin 1990'lı yıllarda Kıbrıs'ta örgütlenme çalışmalarına ve faaliyetlerine bakılacaktır. Son olarak da, 2004'te oylanan Annan Planı'nın ardından Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'la ilgili genel tutumu kısaca irdelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Türk milliyetçiliği, Kıbrıs, anavatan-yavruvatan, hami devlet-*de facto* devlet, Kıbrıslı Türk kimliği

THE PERSPECTIVES OF TURKISH NATIONALISM ON THE CYPRUS PROBLEM AND TURKISH CYPRIOT IDENTITY (FROM THE 1950s TO THE ANNAN PLAN PERIOD)

ABSTRACT: The Cyprus problem has become one of the main areas of interests for Turkish nationalism since the 1950s. During these years when the problem gained an international character, Turkish nationalism expressed it concerns about its cognates in Cyprus and drew attention to the vital importance of the island to Turkey and the Turkish world. According to Turkish nationalism, Cyprus is an indispensable outpost for Turkey, even if not a single Turk lives on it. It should never be abandoned under any circumstances. Any development contrary to "national interests" should not be allowed in Cyprus. Identity construction such as the Turkish Cypriot identity that might create separation and lead to alienation from Turkishness should also be opposed. In this study, first of all, the view of Turkish nationalism to the Cyprus problem and Turkish Cypriot identity will be examined within the framework of the relationship "motherland-baby land" or "patron state-*de facto* sate". Then, the policies of Turkish nationalism regarding the Cyprus problem until the 1990s will be explained. Later, the organizations and activities of Turkish nationalism in Cyprus in the 1990s will be examined. Finally, the general attitude of Turkish nationalism after the Annan Plan (2004) towards Cyprus will be explained briefly.

Key Words: Turkish nationalism, Cyprus, motherland-baby land, patron state-*de facto* state, Turkish Cypriot identity

GİRİŞ

Kıbrıs konusu, uluslararası bir sorun haline geldiği 1950'li yılların ortalarından itibaren Türk Dış Politikası'nın yanı sıra Türkiye'deki milliyetçi çevrelerin üzerinde hassasiyetle durdukları konuların başında gelmiştir. Bu çevreler, gerek yayınlarla gerekse düzenledikleri çeşitli toplantı ve protesto gösterileriyle Kıbrıs konusuyla ilgili görüş, talep ve tepkilerini dile getirmişler, adanın Türkiye ile Türklük dünyasının çıkarları ve geleceği için yaşamsal rolüne dikkat çekmişlerdir. Türkiye'deki milliyetçi çevrelere göre Kıbrıs, üzerinde tek bir Türk yaşamasa da Yunanistan'a terk edilemeyecek ve asla vazgeçilemeyecek bir ileri karakol, bir mevzidir. Böylesine önemli bir yer olan Kıbrıs'ta "milli çıkarlara" aykırı olan herhangi bir gelişmeye izin verilmemeli, Kıbrıslı Türk kimliği gibi ayrılık yaratacak ve Türklükten uzaklaşmaya neden olabilecek kimlik inşalarına karşı çıkılmalıdır. Bu görüşler, Kıbrıs'taki milliyetçi çevreler tarafından da benimsenmiştir. Dolayısıyla Türkiye ve Kıbrıs'taki milliyetçi kesimler Kıbrıs sorunun ortaya çıkışından günümüze "anavatan-yavruvatan" söylemi çerçevesinde hareket etmişlerdir. Bu noktada, uluslararası ilişkileri yazınında pek fazla ele alınmayan Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs sorununa ve Kıbrıslı Türk kimliğine yönelik değerlendirmelerini incelemek yerinde olacaktır.

1. ANAVATAN-YAVRUVATAN VEYA HAMİ DEVLET-*DE FACTO* DEVLET İLİŞKİSİ ÇERÇEVESİNDE TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİNİN KIBRIS SORUNUNA VE KIBRISLI TÜRK KİMLİĞİNE BAKIŞI

Annan Planı'nın gündeme geldiği 2000'li yılların başlarına kadar Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'a ve Kıbrıslı Türk kimliğine bakışında en dikkat çekici husus, Kıbrıs ile Kıbrıslı Türk kimliğini Türkiye'den ve Türk kimliğinden ayrı olarak ele almaması, aynılaştırmasıdır. Bunun temel nedeni, Türk milliyetçiliğinin kendi içinde çoğulcu bir milliyetçilik anlayışına karşı olmasıdır. Kıbrıslı Türk kimliğinin kendine özgü özellikleri Türk milliyetçiliği ideolojisi içinde "yerel" farklılık olarak bile ele alınmamaktadır. Daha da önemlisi, Kıbrıslı Türk veya Kıbrıslı kimliğinin vurgulanması ve öne çıkarılması Türklükten uzaklaşma ve hıyanet olarak kabul edilmektedir (Bora, 2011: 113-114). Bu anlayış, resmî Kıbrıs Türk milliyetçiliği tarafından da geçerlidir. Resmî Kıbrıs Türk milliyetçiliği de, Kıbrıs ile Türkiye'yi birbirinden ayırmaktan kaçınmakta, "Kıbrıslı Türk" veya "Kıbrıslı" ifadesinin kullanılmasına kesinlikle karşı çıkmakta, onun yerine "Türk" ya da "Kıbrıs Türkü" ifadesinin kullanılmasında ısrarcı olmaktadır.[4] Örneğin Kuzey Kıbrıs Türk

[4] Cumhurbaşkanı Rauf R. Denktaş, Annan Planı'nın iki toplum tarafından oylanacağı 24 Nisan 2004'ten önce Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde (TBMM) Plan aleyhinde yaptığı konuşmada şu sözleri sarf etmiştir: "Bugün, tahammülü

Cumhuriyeti (KKTC) Cumhurbaşkanı Rauf R. Denktaş, Kasım 1995'te Ankara'da düzenlenen bir konferansta şu sözleri sarf etmiştir:

> Ben bir Anadolu çocuğuyum. Her şeyimle Türküm ve köküm Orta Asya'dadır. Kültürümle, dilimle, tarihimle ve tüm benliğimle Türküm. Benim bir devletim ve anavatanım var. Kıbrıs kültürüymüş, Kıbrıslı Rummuş, Ortak Cumhuriyetmiş, hepsi boş laflar. Onların Yunanistan'ı bizim de Türkiyemiz varken, neden aynı cumhuriyet çatısı altında yaşayalım?... Bazıları yapay olarak Kıbrıslılar varmış, Kıbrıs Türkleri, Kıbrıs Rumları varmış, gibi kültür edebiyatı yapıyorlar. Kıbrıslı Türk de yoktur, Kıbrıslı Rum da, Kıbrıslı da yoktur. Sakın ola ki bizlere, 'Kıbrıslı mısınız' diye de sormayın. Bu bir hakaret olarak algılanabilir ve yanlış anlamlar çıkabilir. Neden mi? Nedeni, Kıbrıs'ta yaşayan bir tek Kıbrıslı vardır, o da Kıbrıs eşeğidir (aktaran Kızılyürek, 2002: 343).[5]

Türk ve resmî Kıbrıs Türk milliyetçiliğinin bu "aynılaştırma" projesinin doğal sonucu, resmî söylemlerin aksine KKTC'nin ayrı bir devlet olarak değil de, Türkiye'nin ayrılmaz bir parçası olarak görülmesidir. "anavatan-yavruvatan" söylemi aslında bu ilişki biçimini resmîleştirmekte, bir yerde Türkiye ile KKTC arasındaki "Hami devlet-*de facto* devlet" ilişkisini ortaya koymaktadır. Özellikle 1989 sonrasında uluslararası arenada meydana gelen köklü değişikliklerden sonra sıklıkla gündeme gelmeye başlayan *de facto* devletlerden kasıt, belli bir coğrafi bölgede kontrolü sağlayarak kendisini bağımsız bir devlet olarak ilan eden fakat uluslararası tanınırlılığı ve uluslararası hukuk nezdinde meşruluğu olmayan siyasi birimlerdir (O'Loughlin vd., 2015: 2). Uluslararası camia tarafından tanınmayan ve birçok alanda izolasyonlara maruz kalan *de facto* devletlerin devamlılıklarını mümkün kılan en önemli özellik, hami devletlerin kendilerine sağladıkları siyasi, ekonomik, askerî vb. destektir. Siyasi tanınmamışlıkları ve maruz kaldıkları izolasyonlar devam ettikçe *de facto* devletler hami devletlerine daha fazla bağımlı hale gelmekte, bir bütünün parçaları olma hali devam etmektedir (Ayberk vd., 2019: 128-129). Bu durumun kaçınılmaz ve doğal sonucu, hami devlet ile *de facto* devlet arasında eşitsiz bir ilişki biçiminin ortaya çıkmasıdır.

---

zor baskılarla Kıbrıs'ı Türkiye'den ayırma eylemi başarılı olduğu takdirde… Ben, HAYIR diyeceğim, çünkü, bu anlaşma Rumlara, kısa bir süre içinde Kıbrıs'ın tümüne sahip çıkma olanağı vermekte, Kıbrıs Türkünü anavatandan ayırmaktadır". http://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/tbmm_basin_aciklamalari_sd.aciklama?p1=4071, Erişim Tarihi: 25 Kasım 2020.

[5] KKTC'nin Üçüncü Cumhurbaşkanı Derviş Eroğlu da görevde bulunduğu 2010-2015 yılları arasında Denktaş'la aynı çizgiyi izlemiş, Türkiye'ye yaptığı ziyaretlerinde sürekli Kayseri kökenli bir Türk olduğunu söylemiştir. Bu konudaki en çarpıcı örnek ise Türk milliyetçiliğinin siyasi lideri Alparslan Türkeş'ten verilebilir. 1917'de Lefkoşa'da doğan, ilk ve ortaokulu burada okuyup ailesiyle birlikte 1932'de Türkiye'ye göç eden Alparslan Türkeş, Kıbrıslı kimliğine vurgu yapmayıp kendisinin Afşar Türklerinden Kayseri kökenli bir kişi olduğunu söylemiştir. Alparslan Türkeş'le ilgili bir değerlendirme için bkz (Bora, 2002: 686-695; Bora, 2011: 116-117).

Hami devlet ile *de facto* devlet ilişkisi çerçevesinde anavatan-yavruvatan ilişkisinin, yani bir bütünün iki parçası olma halinin eleştirilmesi veya buna karşı çıkılması Türk ve Kıbrıs Türk milliyetçilerinin tepkisini çeken bir durumdur. Buna örnek Mehmet Ali Talat'tan verilebilir. KKTC'nin İkinci Cumhurbaşkanı olan Mehmet Ali Talat, muhalefetteki Cumhuriyetçi Türk Partisi'nin (CTP) lideri olduğu dönemde Aralık 1997'de sağ görüşlü bir milletvekiline yönelik olarak sarf ettiği *"Türkiye senin anavatanın olabilir. Kim ne derse desin benim anavatanım, doğup büyüdüğüm Kıbrıs'tır. Türkiye bazı Kıbrıslıların atavatanı olabilir ama anavatanı olamaz "* sözleri üzerine Denktaş, Talat'ı "gaflet içinde" olmakla suçlamıştır (Dayıoğlu vd., 2019: 7).

De facto devletin birçok açıdan hami devlete bağımlı olması dışında bu eşitsiz ilişki biçimi, milliyetçiliğin anavatanı ile dıştaki milli azınlıklar arasındaki ilişkinin dengesizliğinin de bir sonucudur. Milliyetçilik, "anavatan" dışındaki milli azınlıkların yabancı, hatta düşman etnilerle aynı coğrafyayı paylaşmalarından dolayı kültürel yönden ve kan yönünden "karışmış" olabileceklerini varsayar. Dolayısıyla milliyetçilik, milli duyguları harekete geçirme konusundaki büyük etkisinden dolayı ülke dışındaki milli azınlıkların soyut kimliğine büyük değer verirken, onun somut şahsiyetini önemsememek bir yana kimi zaman da küçük ve hor görmektedir (Bora, 2011: 116).

Bu ilişki biçimi dışında Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'ı indirgemeci ve araçsalcı bir bakış açısıyla ele aldığını da söylemek gerekmektedir (Bora, 2011: 117). Türk milliyetçiliği açısından Kıbrıs'ın üç temel önemi vardır: 1) Hatay bir kenara bırakılırsa, Kıbrıs'ın kuzeyi yüzyıllar sonra kazanılan ve egemenlik ihdas edilen ilk toprak parçasıdır. Dolayısıyla Türk milletini canlandırmış ve milliyetçiliği güçlendirmiştir; 2) Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından Kafkasya ve Orta Asya'daki Türkî cumhuriyetler ile Balkanlar'daki Türk ve/veya Müslüman nüfusun yoğun olduğu yerler bağımsızlıklarına kavuşmuşlardır. KKTC, buralarda yaşayan Türkleri veya Müslümanları "Türkiye'ye bağlama" konusunda bir "model ülke"dir; 3) Kıbrıs, Türkiye'nin güneyinin güvenliğini sağlayan hayati önemde stratejik bir yer, bir "uç karakoldur". Dolayısıyla, üzerinde tek bir Türk yaşamasa dahi elde tutulması gereken bir toprak parçasıdır. Alpaslan Türkeş bu durumu şu sözlerle ifade etmiştir:

> Kıbrıs'ta tek Türk kalmasa bile söz sahibiyiz ve Kıbrıs bizimdir. Çanakkale boğazından itibaren, bütün kıyılarımızı Yunanlı'lar sarmıştır. Türkiye'nin bir parçası olan Ege adaları bir bir çalınmıştır. Yunan'ın tırnakları zehirli bir diken gibi böğrümüze dayanmıştır… Şimdi bir de Kıbrıs'ı alırlarsa, siyasi hayatımız Yunan'ın keyfine kalmış olacaktır… (aktaran Canefe, 2007: 377-378).

Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, Türk milliyetçiliği için Kıbrıs, ideolojik olarak kendisini yeniden üretmenin verimli bir aracı olmanın dışında, amaçlanan hedeflere ulaşmak ve gelebilecek tehlikeleri önlemek açısından hayati bir öneme sahiptir.

2. 1990'LARA KADAR TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİNİN KIBRIS SORUNUYLA İLGİLİ POLİTİKALARI

Günümüz Türk dış politikasında önemli bir yer işgal etmesine karşın, Türk milliyetçiliği Kıbrıs'ı çok geç bir tarihte, ancak 1950'li yılların ortalarında "milli dava" olarak görmeye başlamıştır.[6] Bunun sebebi, 1950'li yıllara kadar Kıbrıs'ın, Balkanlar, Kafkasya, Orta Asya, Musul ve Kerkük gibi Türk milliyetçiliğinin esas ilgilendiği alanlar arasında yer almamasıdır. Bu durum resmî Türk milliyetçiliğinin yanı sıra radikal ve ırkçı Türk milliyetçiliği bakımından da geçerlidir (Bora, 2011: 117-118). Kıbrıs'ta toplumlararası çatışmaların patlak vermesiyle önce Türk milliyetçiliğinin radikal ve ırkçı, ardından da resmî kanadı meseleye dahil olmuştur. Bu çerçevede, Kıbrıslı Türk milliyetçiliğinin de etkisiyle ilk başlarda "Kıbrıs Türktür Türk Kalacaktır", sonra da "Ya Taksim Ya Ölüm" sloganları çerçevesinde politika üretilmeye çalışılmıştır (Kızılyürek, 2016: 151-231; Fırat, 2008: 603-607).

1974'e kadar resmî Türk milliyetçiliği Taksim tezinden çeşitli dönemlerde uzaklaşsa da, ırkçı ve radikal kanat bu tezden, hatta adanın tümüne sahip olma ülküsünden vazgeçmemiştir. Bu politikalar Kıbrıslı Türk milliyetçiliğini de yoğun biçimde etkilemiştir. Rumlardan gelecek saldırıları ve Kıbrıs Türk toplumu içindeki "çatlak sesleri" bertaraf etmek amacıyla kurulan Türk Mukavemet Teşkilatı (TMT) vasıtasıyla Türk ve Kıbrıs Türk milliyetçiliği bu ülküleri hayata geçirmeye çalışmıştır. Bu amacı, Türkiye'de bir "Derin Devlet" oluşumu niteliğindeki Özel Harp Dairesi'nde görevli TMT yetkilisi Binbaşı İsmail Tansu'nun sözlerinde görmek mümkündür:

> Kıbrıs'da Türk-Rum ortak Cumhuriyeti'nin kurulması kararı bizim hızımızı kesmemişti. T.C. Hükümetinin izlediği Kıbrıs politikası hangi yönde gelişirse gelişsin bizim şaşmaz hedefimiz; 340 yıl üzerinde bayrağımızı dalgalandırarak Türk Vatanı'nın bir parçası yaptığımız Kıbrıs Adası'nı kurtarmaktı. Buna şartlar elvermediği takdirde, hiç olmazsa Ada'nın yarısında Türk hakimiyetini tesis edecek ve Kıbrıslı soydaşlarımızın sahibi bulundukları topraklar üzerinde özgür ve bağımsız Türk devleti'nin kurulmasını sağlayacaktık (Tansu, t.y.: 244).

1974'te adanın fiilen ikiye bölünmesinin hemen ardından Türkiye ve Kuzey Kıbrıs'ta "Anavatan Türkiye" söylemini benimsemiş hükümetler işbaşına gelmekle birlikte, Türk milliyetçiliğinin

[6] Kıbrıs konusunun ilk kez, 9 Aralık 1955-25 Kasım 1957 tarihleri arasında işbaşında olan IV. Menderes Hükümeti'nin programında yer aldığını hatırlatmakta fayda vardır (Alpkaya, 2002: 163).

radikal ve ırkçı kanatlarının 1974 öncesindeki etkinliklerinin azaldığı görülmüştür. Bunun da en büyük nedeni, Taksim idealinin "kısmen" de olsa gerçekleştiğinin bu kesimler tarafından düşünülmesidir. Bu kesimlerin Kıbrıs'ta yeniden etkin olma çabaları için KKTC'nin ilan edildiği 1983 sonrasını, özellikle de birçok gelişmenin ve gerilimin yaşandığı 1990'lı yılları beklemek gerekecektir.

3. 1990'LI YILLARDA TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİNİN KIBRIS'TA ÖRGÜTLENME ÇABALARI VE FAALİYETLERİ

Türk milliyetçiliğinin 1983 sonrasında, özellikle de 1990'larda Kıbrıs'a karşı ilgisini yoğunlaştırmasının ardında şu gelişmelere karşı duyulan tepkiler rol oynamıştır: 1) KKTC'nin 1983'teki ilanı nedeniyle Kıbrıs Türk tarafının ve Türkiye'nin uluslararası toplum tarafından kınanması. Bu noktada KKTC'nin kuruluşunu hukuken geçersiz bir girişim olarak ilan eden ve KKTC'yi tanımamaları için üye devletlere çağrıda bulunan Birleşmiş Milletler (BM) Güvenlik Konseyi'nin 18 Kasım 1983 tarih ve 541 sayılı ile 11 Mayıs 1984 tarih ve 550 sayılı kararları sonraki birçok karara temel teşkil etmeleri açısından özellikle önemliydi (Dayıoğlu, 2017: 12-14); 2) Türkiye'nin 1987'de Avrupa Toplulukları'na (AT) yaptığı üyelik başvurusunun reddedilmesinden sonra KKTC'nin Türkiye üzerinde diplomatik ve ekonomik bir yük oluşturduğuna ilişkin söylemlerin yoğunlaşması; 3) Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından Kıbrıs'ın, yeniden yeşeren "Büyük Türk Dünyası" hayalinin ayrılmaz parçası olarak görülmesi; 4) Uluslararası toplumun 1992'de yeniden başlayan toplumlararası görüşmelerin çıkmaza girmesinden Denktaş'ı sorumlu tutması ve federal çözüm modelinde ısrarcı olması; 5) Avrupa Birliği Adalet Divanının (ABAD) 1994'te aldığı kararla KKTC ürünlerinin ihracını Kıbrıs Cumhuriyeti'nin (Güney Kıbrıs Rum Yönetimi) iznine tabi kılması; 6) Başta Kardak Kayalıkları Krizi olmak üzere 1990'larda yaşanan gelişmelerle Türkiye-Yunanistan ilişkilerinin daha da kötüleşmesi ve bunun Kıbrıs meselesine de yansıması;[7] 7) Rum motosikletli milliyetçilerin KKTC'yi tanımadıklarını göstermek amacıyla 1996'da kuzeye geçmeye çalışmaları ve yaşanan şiddet olayları; 8) Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi'nin (AİHM) 1996 Loizidou kararıyla 1974'te Kuzey Kıbrıs'tan göç eden/etmek zorunda kalan Kıbrıslı Rumların mülkiyet haklarının devam ettiğine hükmetmesi; 9) Türkiye, Yunanistan ve Kıbrıs Cumhuriyeti arasında 1997'de S-300 Füze Bunalımının patlak vermesi; 10) AB ile Kıbrıs Cumhuriyeti arasında tam üyelik müzakerelerinin 1998'de başlaması; 11) 1999'da yakalanmasının ardından PKK lideri Abdullah Öcalan'ın başta

[7] Türkiye-Yunanistan ilişkilerindeki her olumsuz gelişmenin, Kıbrıs Türk ve Türk milliyetçiliğinde var olan "Rum-Yunan İkilisi" düşüncesi ve söylemi nedeniyle Kıbrıs'a yansımaması imkânsızdır.

üst düzey devlet yetkilileri olmak üzere Yunanistan ve Kıbrıs Cumhuriyeti'ndeki kimi kesimlerle ilişkisinin kanıtlanması.

Bir yandan bu gelişmelere tepki olarak, bir yandan da federasyon temelinde Kıbrıs'ta varılacak bir çözümü engellemek amacıyla Türk milliyetçiliği Kıbrıs'ta yoğun bir örgütlenme faaliyeti içerisine girmiş veya var olan faaliyetlerini daha etkin hale getirmeye yönelmiştir. Bu örgütlenme çabaları arasında KKTC Ülkü Ocakları dikkat çekicidir. 1974'ten önce Milli Ülkü Derneği adı altında faaliyet gösteren bu örgüt, 1974-1980'de Türk Ocakları, 1986-1994'te Milliyetçi Düşünce Derneği (MDD), 1994-1997'de Ülkü Ocakları, 1997'de ise KKTC Ülkü Ocakları adını almıştır (Bora & Can, 2004: 246). 1991'de ise kendini, "federasyona, tavize ve Rum'la işbirliğine karşı en önemli sigorta" şeklinde tanımlayan ve dayandığı dokuz ilkeden bir tanesi "Anavatan Türkiye'ye bağlılık" olan Milliyetçi Adalet Partisi (MAP) kurulmuştur. MAP'ı, Azerbaycan ve Orta Asya Türki cumhuriyetleriyle ilişkileri geliştirmeyi amaçlayan Türk Birliği Kültür Merkezi'nin (Türk-Bir) 1993'te kuruluşu izlemiştir. Son olarak da 2017'de Milliyetçi Demokrasi Partisi (MDP) kurulmuştur. Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'taki bu "şubelerinin" ortak noktası, resmî Kıbrıs Türk milliyetçiliği gibi, Kıbrıslı Türk/Kıbrıslı kimliğine karşı olmalarıdır. Bu kesimler Pan-Türkçü bir milliyetçilik anlayışı çerçevesinde Kıbrıslı Türk/Kıbrıslı kimliğinin öne çıkarılmasını Rum çıkarlarına hizmet etmek anlamına geldiğini savunmuşlar ve bunu "Türklüğe hıyanet" olarak değerlendirmişlerdir. Türkiyeli üniversite öğrencilerinin ve göçmenlerin dışında Ülkü Ocakları'yla bağlantısı olan kimi sermaye kesimleri bu örgütlerin asıl tabanını oluştura gelmiştir.

Kıbrıslı Türkler arasında fazla bir taban bulamadıkları için yukarıda belirtilen kesimlerle bunu genişletmeye çalışan bu örgütler, özellikle 1996 ve 1997 yıllarında faaliyetlerini yoğunlaştırmışlardır. Yukarıda da değinildiği üzere, bir grup milliyetçi Rum motosikletli Ağustos 1996'de KKTC'yi tanımadıklarını göstermek amacıyla Yeşil Hat'tan geçeceklerini açıklamış, Cumhurbaşkanı Denktaş da "hadlerini bildirmeleri için" Türkiye'deki ülkücüleri Kıbrıs'a davet etmiştir. Türkiye makamlarının engellememesi üzerine adaya gelen yaklaşık 2,000-2,500 kişilik ülkücü grup Kıbrıs'taki ülküdaşlarıyla birleşerek Ağustos'ta patlak veren olaylarda fiilen yer almıştır. Sonuçta, Yeşil Hat'ı geçmeye çalışan bir Kıbrıslı Rum 11 Ağustos'ta çıkan olaylarda hayatını kaybederken, 30 kadar kişi de yaralanmıştır. Olaylar bununla sınırlı kalmamıştır. Söz konusu Rum'un öldürülmesini protesto etmek isteyen bir grup Kıbrıslı Rum Mağusa kapısının önünde toplanmış, bunlardan bir gösterici direkte asılı olan Türk bayrağını indirmeye çalışmıştır. Türk tarafından açılan ateş sonucu söz konusu eylemci boynundan vurulmuş ve hayatını kaybetmiştir. Sınır olaylarının yarattığı toplumlararası gerilimin iyice yükselmesi üzerine bunu gidermek amacıyla uluslararası çevrelerin de desteğiyle sivil toplum merkezli çeşitli girişimlerde bulunulmuş, ama bu girişimler Türk ve Kıbrıslı Türk milliyetçilerin tepkileriyle karşılaşmıştır.

1997'den 2004'e kadar olan dönemindeki kimi gelişmeler de bu kesimlere tabanlarını genişletme ve faaliyetlerini yoğunlaştırma fırsatı sağlamıştır. Önce, 1997'deki Lüksemburg Zirvesinde Türkiye'nin aday ülke olarak kabul edilmemesine duyulan tepkiyle Türkiye tarafından Kıbrıs için iki devletlilik temelinde konfederasyon tezinin benimsenmesi bu kesimlerce heyecanla karşılanmıştır. Ardından, 1999 Helsinki Zirvesinde aday ülke statüsünü alabilmek için Türkiye'nin Ege ve Kıbrıs konularında Yunanistan'a taviz verdiği inancı bu kesimlerin teyakkuza geçmelerine vesile olmuştur. 2002'de taraflara sunulan Annan Planı ise, bu kesimlerin söylem ve eylemlerini doruğa çıkarmıştır.

İki toplumun ayrı siyasi ve idarî organlarını koruyarak bir ortak devlet çatısı altında birleşmelerini düzenleyen Annan Planı'nın Kıbrıslı Türklerin çoğunluğunca desteklenmesi, Türkiye ve Kıbrıs'taki milliyetçi kesimlerin tepkisini çekmiştir. Bu çevreler, yayınladıkları bildiriler, düzenledikleri toplantı ve mitinglerle Plan'ı protesto etmişlerdir. Milliyetçi kesimlerin protestolarının önemli bir nedenini Annan Planı'yla birlikte KKTC'nin varlığının ilga edilecek olması oluşturmuştur. Diğer neden, 2002-2004 Annan Planı döneminde eskisinden çok daha yoğun şekilde Kıbrıslı Türk/Kıbrıslı kimliğinin öne çıkması ve Türkiyeli/Türk-Kıbrıslı/Kıbrıslı Türk ayrımının belirginleşmesi olmuştur. Bu kesimler yaptıkları propaganda ve gösterilere rağmen, Kıbrıslı Türklerin yaklaşık %65'i Plan'a "evet" demiştir.

4. ANNAN PLANI'NIN ARDINDAN TÜRK MİLLİYETÇİLİĞİNİN KIBRIS'A YÖNELİK İLGİSİNİN GEÇİCİ OLARAK AZALMASI

Plan'ın Kıbrıslı Rumlarca reddedilmesinin hemen ardından, Kıbrıs Türk milliyetçiliğinin yanı sıra Türk milliyetçiliği de artık KKTC'nin tanınmasının zamanının geldiğini savunarak zemin kaybetmemeye çalışmıştır. Fakat şu temel nedenlerden dolayı Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'a ilgisi azalmaya başlamıştır: 1) Kıbrıs sorununun uzayıp gitmesinin yarattığı heyecansızlık; 2) 2005'te AB'yle müzakerelerin başlamasının ardından Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti) Hükümeti'nin AB'ye, Kürt sorununa siyasi çözüm bulmaya çalıştığı için de PKK'ya sürekli taviz verdiği gerekçesiyle iç politik gelişmelerin öne çıkması.

Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'a yönelik ilgisinin azalması Kıbrıs'taki milliyetçi çevrelere de yansımış, 1990'larda ve Annan Planı döneminde yoğunlaşan eylem ve söylemleri giderek azalmıştır. Kıbrıslı Türk/Kıbrıslı kimliğine yönelik eleştirel tutumları ve eylemleri nedeniyle bu

örgütler Kıbrıslı Türkler arasında kayda değer bir taban bulamamışlar,[8] 1990'lı yılların sonlarında genellikle çeşitli hayır faaliyetleriyle gündemde yer alabilmişlerdir.

Daha da önemlisi, bu parti ve dernekler hiç arzu etmedikleri bir gelişmeye, Kıbrıslı Türklerin kayda değer bir bölümünün Kıbrıslı Türk/Kıbrıslı kimliğine daha fazla sarılmasına neden olmuşlardır. Tabii burada bir hami devlet-*de facto* devlet ilişkisi içerisinde olan Türkiye-KKTC arasında özellikle siyasi ve ekonomik alanlardaki eşitsiz ilişki biçiminin etkisi de çok daha fazla olmuştur.

5. SONUÇ

Görüldüğü gibi, Türk milliyetçiliğinin Kıbrıs'a ilgisi dönemlere göre az-çok değişmekle birlikte, 1950'li yıllardan itibaren sürekli var olmuştur. Bu ilgi, yukarıda da değinildiği üzere, esas olarak, bir yandan Kıbrıs'ın Türkiye'nin güvenliği için hayati önemde bir "mevzi" olarak görülmesinden, diğer yandan da son yıllarda Türkiye'de yeniden ortaya konulan "bölgesel güç olma" strateji ve hedefinden kaynaklanmıştır. Özellikle 2000'li yıllardan itibaren Doğu Akdeniz ve Orta Doğu'da yaşanan önemli gelişmeler, gerek Türk Dış Politikası'nın gerekse Türk milliyetçilerinin dikkatlerini yeniden Kıbrıs üzerinde yoğunlaştırmasına neden olmuştur. Bunların en dikkat çekici olanını Doğu Akdeniz'deki deniz yetki alanlarının sınırlandırılmasıyla ilgili olarak yaşanan gelişmelerin oluşturduğu söylenebilir. Bu gelişmeler, Kıbrıs Cumhuriyeti'nin 2003'te Mısır'la, 2007'de Lübnan'la, 2010'da da İsrail'le Münhasır Ekonomik Bölge (MEB) anlaşmalarını imzalamasıyla başlamış, 19 Eylül 2011'de de doğalgaz sondaj çalışmalarına başlamasıyla ivme kazanmıştır. Kıbrıs Cumhuriyeti'nin bu girişimleri ve meseleye Yunanistan'ın da dahil olması üzerine Türkiye, "Mavi Vatan" olarak adlandırılan deniz alanlarında aktif askerî güce dayalı stratejisini hayata geçirmeye yönelmiş, bu politika çerçevesinde Kıbrıs bir kez daha en stratejik alan olarak kendini göstermiştir. Gelişmelerin bölge ülkelerini savaş noktasına getirmesi karşısında gerek Türk milliyetçiliği gerekse Türk Dış Politikası, ortak çıkarlar için Türkiye ile KKTC'nin bir bütün olarak hareket etmesi gerektiği görüşünü bir kez daha ortaya koymuştur. Bu noktada, Kuzey Kıbrıs'ın ayrı bir siyasal varlığının olduğunu, Türk kimliğinden farklı bir Kıbrıslı Türk kimliğinin bulunduğunu savunan görüşler "milli çıkarlara" aykırı bulunarak eleştirilmiş, bu görüşleri savunan siyasal partiler ile siyasetçiler, Anavatan-yavruvatan ilişkilerini ve Türkiye-KKTC ortak çıkarlarını zedeledikleri gerekçesiyle kınanmıştır. Bu gelişmeler, Kıbrıslı

[8] Örneğin milletvekilliği seçimlerine katılan milliyetçi çizgideki siyasal partilerden MAP, 2005 seçimlerinde % 0,5 oranında oy alıp daha sonraki seçimlere katılmazken, 2018 seçimlerinde yer alan MDP bakımından bu oran % 0,13 olmuştur.

Türk/Kıbrıslı kimliğine sarılan kitleler ile Türk milliyetçileri arasında yeni bir gerilimli ilişkinin doğmasına neden olmuş, bu da iki kesim arasında yeni tartışmaların/sorunların çıkacağı yönünde sinyaller vermiştir.

KAYNAKÇA

Alpkaya, G. (2002). Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce: Milliyetçilik. Tanıl Bora ve Murat Gültekngil (Ed.), Türk Dış Politikasında Milliyetçilik (155-167). İstanbul: İletişim Yayınları.

Bora, T. (2011). Medeniyet Kaybı: Milliyetçilik ve Faşizm Üzerine Yazılar, İstanbul: Birikim Yayınları.

Bora, T. (2002). Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce: Milliyetçilik. Tanıl Bora ve Murat Gültekngil (Ed.), Alparslan Türkeş (686-695). İstanbul: İletişim Yayınları.

Bora, T. ve Can, K. (2004). Devlet ve Kuzgun: 1990'lardan 2000'lere MHP, İstanbul: İletişim Yayınları.

Canefe, N. (2007). Anavatandan Yavruvata Milliyetçilik, Bellek ve Aidiyet, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Dayıoğlu, A. (2017, Nisan). Uluslararası hukukta ayrılma hakkı anlamında self-determinasyon ilkesi ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Örneği, *Yakın Doğu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi***,** 10 (1), 2-25.

Dayıoğlu, A., Çıraklı M. and Koldaş, U. (2019). Turkish nationalism and the Cyprus question: Change, continuity and implications for engagement with northern Cyprus. *Ethnopolitics*, Erişim tarihi: 21 Kasım 2020, https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17449057.2019.1676524.

Fırat, M. (2001). Türk Dış Politikası: Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar, C. 1, Baskın Oran (Ed.), 1945-1960 Dönemi Yunanistan'la İlişkiler (576-614). İstanbul: İletişim Yayınları.

Kızılyürek, N. (2016). Bir Hınç ve Şiddet Tarihi: Kıbrıs'ta Statü Kavgası ve Etnik Çatışma, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Kızılyürek, N. (2002). Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce: Milliyetçilik. Tanıl Bora ve Murat Gültekngil (Ed.), Rauf Denktaş ve Kıbrıs Türk Milliyetçiliği, (3335-344). İstanbul: İletişim Yayınları.

O'Loughlin, J., Kolossov, V. and Toal, G. (2015, February). "Inside the post-Soviet de facto states: A comparison of attitudes in Abkhazia, Nagorny Karabakh, South Ossetia, and Transnistria, *Eurasian Geography and Economics*, 55 (5), 1-34.

Tansu, İ. (t.y.). Aslında Hiç Kimse Uyumuyordu, Ankara: Minpa Matbaacılık.