

İKTİSADİ VE İDARİ

BİLİMLERDE ULUSLARARASI
ARAŞTIRMA VE DEĞERLENDİRMELER

CİLT 1

EDİTÖRLER

PROF.DR. GÜLSÜN İŞSEVEROĞLU

PROF. DR. MUSTAFA METE

DOÇ. DR. CUMHUR ŞAHİN

ARALIK
2023



Genel Yayın Yönetmeni / Editor in Chief • C. Cansın Selin Temana

Kapak & İç Tasarım / Cover & Interior Design • Serüven Yayınevi

Birinci Basım / First Edition • © Aralık 2023

ISBN • 978-625-6760-38-7

© copyright

Bu kitabın yayın hakkı Serüven Yayınevi'ne aittir.

Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz, izin almadan hiçbir yolla çoğaltılamaz.

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

Serüven Yayınevi / Serüven Publishing

Türkiye Adres / Turkey Address: Kızılay Mah. Fevzi Çakmak 1. Sokak

Ümit Apt No: 22/A Çankaya/ANKARA

Telefon / Phone: 05437675765

web: www.seruvenyayinevi.com

e-mail: seruvenyayinevi@gmail.com

Baskı & Cilt / Printing & Volume

Sertifika / Certificate No: 47083

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLERDE ULUSLARARASI ARAŞTIRMA VE DEĞERLENDİRMELER

Cilt 1

Aralık 2023

Editörler

PROF.DR. GÜLSÜN İŞSEVEROĞLU
PROF. DR. MUSTAFA METE
DOÇ. DR. CUMHUR ŞAHİN

İÇİNDEKİLER

Bölüm 1

KARİYER YOLUNDA GÖRÜNMEZ BARIYERLER: CAM TAVAN SENDROMU ÇALIŞMALARI ÜZERİNE BİR İÇERİK ANALİZİ

Ayşe YAVUZ 1

Bölüm 2

İNŞAAT HARCAMALARI, VERİMLİLİK VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ

Serdar KURT 19

Yağmur AKARSU 19

Bölüm 2

FİNANSAL KRİZLER

Cemil ŞENEL 43

Bölüm 4

SERVUNQUAL-TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN KAMU SENDİKALARININ ÜYELERİNE VERDİKLERİ HİZMETLERİN ALGILANAN KALİTESİNİN ÖLÇÜMÜNE YÖNELİK ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI*

Nail ALTUNTAŞ..... 55

Bölüm 5

ÇOK KRİTERLİ KARAR PROBLEMLERİNDE LBWA YÖNTEMİ İLE KRİTERLERİN ÖNEM AĞIRLIKLARININ HESAPLANMASINA YÖNELİK BİR UYGULAMA: LBWA-SOLVER

Ejder AYÇİN 83

Bölüm 6

HİSSE BAZLI ÖDEMELER

Bekir Korkmaz 95

Hakan Vargün 95

Bölüm 7

AVRUPA ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'NİN ÇEVRE KORUMA HARCAMALARININ ETKİNLİĞİ: BİR KARŞILAŞTIRMA

Veyssel YILMAZ..... 107

Bölüm 8

İNOVASYON VE LANSMAN PAZARLAMASI

<i>Paşa GÜLTAŞ</i>.....	123
--------------------------------	------------

Bölüm 9

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE
ÇEVİRİMİÇİ ALIŞVERİŞ DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN
İNCELENMESİ: KÜTAHYA DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

<i>Safiye Süreyya BENGÜL</i>	141
---	------------

<i>Mediha Mine ÇELİKKOL</i>	141
--	------------

Bölüm 10

EKONOMİK BÜYÜMEYE DEMOKRASİ ÇERÇEVESİNDE TEORİK BİR
BAKIŞ

<i>Tayyibe Karagöz</i>.....	157
------------------------------------	------------

<i>Deniz Giz</i>	157
-------------------------------	------------

Bölüm 11

MALİYET YÖNETİMİNDE ALTERNATİF BİR YAKLAŞIM: SÜPER
DEĞİŞKEN MALİYET YÖNTEMİ ÜZERİNE BİR LİTERATÜR
İNCELEMESİ

<i>Rozi MİZRAHİ</i>	171
----------------------------------	------------

Bölüm 12

AFET SONRASI DEVLET YARDIMLARININ ETKİ ANALİZİ: TRB2
BÖLGESİ ÖRNEĞİ

<i>Cevat KAYA</i>	191
--------------------------------	------------

<i>Hakan ÇOBAN</i>	191
---------------------------------	------------

<i>Mehmet Ozan CİNEL</i>	191
---------------------------------------	------------

Bölüm 13

DIŞ BORÇ EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ (1980-
2022)

<i>Erdal ALANCIOĞLU</i>	225
--------------------------------------	------------

Bölüm 14

SEKTÖREL KREDİ TASFİYE ORANLARINDA NAKİT DÖNGÜ
SÜRESİNİN ROLÜ, TCMB SEKTÖR BİLANÇOLARI İLE BİR İNCELEME

<i>Arzu ŞAHİN</i>.....	237
-------------------------------	------------

Bölüm 15

TÜRKİYE'DE İŞSİZLİĞİN GÖRÜNÜMÜ: 2005-2023 YILLARI
BAKIMINDAN İŞSİZLİK HİSTERİSİ HİPOTEZİ

Mehmet ÖZCAN*..... 255

Bölüm 16

PAYLAŞIM EKONOMİSİNDE İTİBAR, YETKİNLİK VE GÜVEN

Müberra YURDAKUL, Hakan KİRACI, Fatma Nur Çetin..... 291

Bölüm 17

İNSAN, DAVRANIŞ VE EKONOMİ

Kutlu ERGÜN 313

Bölüm 18

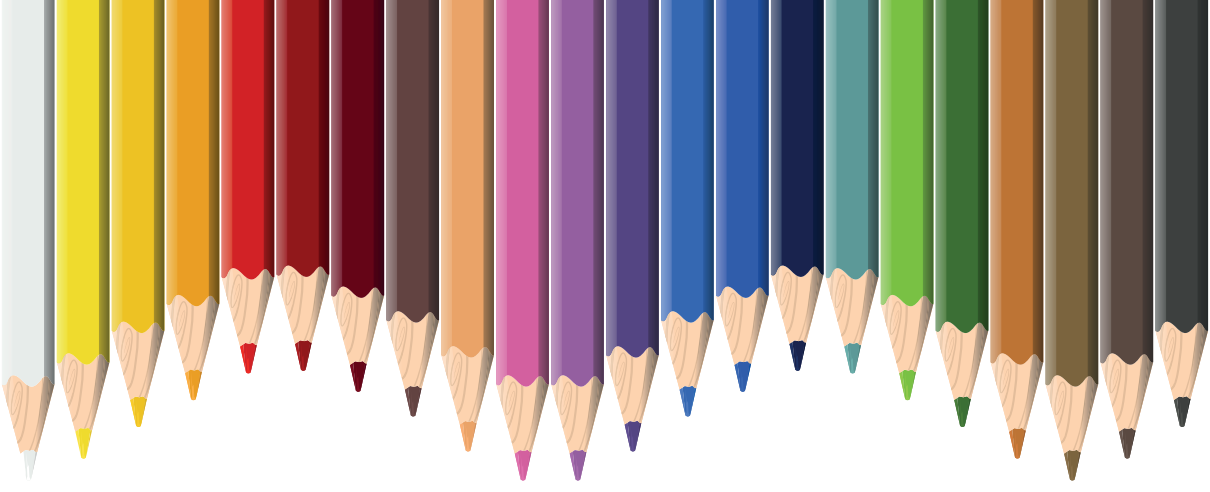
KÜRESEL GÜNEY PARADİGMASI KAPSAMINDA BRICS-T
ÜLKELERİNİN GELİŞMİŞLİK GÖSTERGELERİ AÇISINDAN ANALİZİ

M.Ali KOÇAKOĞLU..... 327

Bölüm 19

ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
BAĞLAMINDA ENERJİ ETİKETİ: TÜKETİCİ VE PAZAR İÇİN BİR
ANALİZ

Hafize Nurgül DURMUŞ ŞENYAPAR..... 343



Bölüm 1

KARİYER YOLUNDA GÖRÜNMEZ BARİYERLER: CAM TAVAN SENDROMU ÇALIŞMALARI ÜZERİNE BİR İÇERİK ANALİZİ

*Ayşe YAVUZ*¹

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Selçuk Üniversitesi Taşkent MYO, ORCID: 0000-0003-2103-7833

1. GİRİŞ

Birleşmiş Milletler nüfus istatistiklerine göre, dünya nüfusunun yaklaşık yarısını kadınlar oluşturmaktadır (<https://population.un.org>). Ancak iş yaşamında kadınlar erkeklerle aynı oranda yer almamaktadır. Dünyada toplam işgücünün yaklaşık %39'unu kadınlar oluştururken, Türkiye'de bu oran yaklaşık %33 seviyesindedir. Ayrıca ülkemizde kadınlarda işgücüne katılma oranı da benzer şekilde yaklaşık olarak %53 olan dünya ortalamasının altında %39 düzeyindedir (Dünya Bankası, 2020). Günümüzde iş yaşamında kadınların sayısı her geçen gün artmasına rağmen yönetim kademelerinde bu sayı giderek azalmaktadır. Dünya Bankası istatistiklerine göre 2019 yılında Türkiye'de üst ve orta düzey yöneticilerin yalnızca %17'si kadınlardan oluşmaktadır. Yalnızca üst düzey yönetici kadınların oranı ise %3,9'dur (<https://data.worldbank.org>). Kadın çalışanların üst düzey yönetim kademelerine yükselmelerini engelleyen birçok neden bulunmaktadır. Bu nedenlerden biri de kadınların sırf cinsiyetlerinden dolayı üst düzey kademelere yükselmesini engelleyen cam tavanlardır. Cam tavan, kadınların yeterli bilgi birikimine, eğitime ve tecrübeye sahip olmalarına rağmen sırf kadın oldukları için yükselmelerinin önüne geçen görünmez gizli engellerdir. Bu görünmez engeller nedeniyle kadınlar işlerini mükemmel şekilde yapsalar bile sırf cinsiyetlerinden dolayı üst kademelere terfide ve ücret artışında erkek çalışanlara göre dezavantajlı konumdadırlar. Bu cam tavanların oluşumunda maalesef erkekler kadar kadınlar da rol alabilmektedir. Erkek yöneticiler kadın çalışanlara karşı ön yargılı davranabilmekte onların başarısız olabileceklerini düşünebilmektedir. Ancak bazen belli bir pozisyona ulaşabilen kadın yöneticiler de bulundukları konumda tek kadın olma isteği taşıdıklarından dolayı etraflarında başka kadın istememektedirler. Bu kadar olumsuz durumun yer aldığı bir ortamda kadın çalışanlar da kendilerine olan güvenlerini kaybetmekte, diğerlerinin düşündüğü gibi kadınların yapamayacağına kendilerini inandırmaktadırlar. Ancak tüm bu olumsuzluklara rağmen günümüzde üst düzey pozisyonlara yükselebilmiş kadınlar mevcuttur. Bu çalışmada cam tavan sendromunu açıklamak ve aynı konuda yapılmış tez çalışmalarının sonuçlarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca bu çalışmanın daha sonra benzer konularda yapılacak çalışmalara rehberlik edeceği düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Cam tavan kavramı, Wall Street'te Hymowitz ve Schell tarafından kadınların işlerinde engel olarak karşılaştıkları yapay bariyerleri neden kıramıyorlar konusu üzerine 1986 yılında yayınlanan bir makalede ilk kez yer almıştır. Bu makale ile ilk kez cam tavanlardan bahsedilmiş ve getirilen farklı bakış açısı sayesinde bu kavram popüler konular içerisine girmiştir. Ayrıca cam tavan kavramı ile birlikte cinsiyete dayalı ayrımcılıklar, ücret farkları, yönetim kademelerinde kadın çalışanların azlığı gibi konularda gündeme gelmeye başlamıştır (Weyer, 2006, s.442). Singh ve Malhotra (2017) ye göre cam; gö-

rünmeyen engeller, şeffaf bariyerler, tavan ise üst kademelere doğru ilerlerken karşılaşılan engellerdir. Cam tavan kadınların üyesi oldukları örgütlerde yükselmelerini ve yönetici olmalarını engellemek amacıyla önlerine koyulan bireysel ve örgütsel bariyerlerdir (Elacqua vd., 2009, s.285). Cam tavan genellikle üst düzey yönetici pozisyonlarına nitelikli kadın işgörenlerin yükselmelerini engelleyen şeffaf ama gerçek bariyerler olarak ifade edilmektedir (Hu ve Yun, 2008, s.1). Önceleri cam tavan kadınlarla ilgili bir kavram olarak ifade edilse de kapsamı zamanla genişleyip yaşlıları, engellileri ve cinsel azınlıkları da içine alan bir kavram olmuştur (Anafarta vd., 2008, s.113).

Cam tavan kavramının temelinde kadın işgörenlerin önündeki görünmez engelleri kaldırarak kariyerlerinde ilerlemelerini sağlamak ve ücretlerinde artışlar oluşturmak yer almaktadır. Cam tavan görünmeyen, yapay ve gayri resmi engellerdir. Nitelikli işgörenlerin cinsiyet ayrımı yapılarak alt kademelerde kalmalarını zorlamaktır (Cotter vd., 2001, s.656-657). Kadın işgörenlerin üst kademelere yükselememelerini açıklayan cam tavan sendromuna yol açan engeller bireysel, örgütsel ve toplumsal engeller şeklinde sıralanmaktadır (Mizrahi ve Aracı, 2010, s.150). Zel (1999) ise cam tavanın oluşum nedenleri olarak kadınların iş hayatında kısa denilebilecek bir süredir yer almaları, yükselme olasılığının düşük olduğu belirli iş alanlarında yoğunlaşmaları, işgücüne katılımı kesintiler yaşamaları ve üst yönetimin ayrımcı davranışları olarak sıralamıştır. Örücü ve Kılıç (2017), cam tavanın üç boyutu üzerinde durulduğunu ifade etmişlerdir. Bunlar; kişinin kendi kendine koyduğu engeller, kadın yöneticilerin koyduğu engeller ve erkek yöneticilerin koyduğu engellerdir.

Powell ve Butterfield (1994, s.69), yükselme konusunda karar verme konumunda olanlardan yalnızca çok az sayıda kişinin üst düzey yönetici konumuna yükseltmelerde cinsiyeti önemsemediklerini belirtmişlerdir. Kadınlar pek çok alanda oldukları gibi iş hayatında da erkeklere göre dezavantajlı konumdadırlar. Yapılan son araştırmalar incelendiği zaman kadınların yavaş yavaş cam tavanı kırmaya yönelik girişimlerde bulundukları görülmüştür. Ancak yine de üst kademelere doğru ilerleyen kadınların diğer yöneticilere göre daha yakından ve daha fazla bir nezarete maruz kaldıkları görülmektedir (Bendl ve Schmidt, 2010, s.614). Ülkemizde üst düzey yönetici pozisyonlarına ilerleyebilmiş kadınların ortak özellikleri sıralanmıştır. Bu özellikler; fazla ön planda bulunmamak, kontrollü bir dış görünüş, sosyo-ekonomik geçmişinin iyi düzeyde olması, feminist olmamak, evli ve çocuk sahibi olmak, kuvvetli kişilik özellikleri, başarıma ihtiyacının aynı düzeydeki erkek rakiplerinden daha yüksek olması olarak sıralanmaktadır (KSSGM, 2000, s.22).

3. YÖNTEM

Araştırmada yöntem olarak nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Veriler doküman inceleme tekniği ile elde edilerek içerik analizi yöntemi ile yorumlanmıştır.

3.1. Araştırmanın Önemi ve Amacı

Kadın çalışanlar, önlerinde somut ve resmi bir engel olmamasına rağmen üst düzey yönetim kademelerine terfi edememektedir. Kadınların yükselmelerinin önündeki görünmez engeller olarak tanımlanan cam tavan kavramının anlaşılması hem aile ve örgüt hem de ülkemizin refahı açısından oldukça önemlidir. Cam tavanların engellenebilmesi için cinsiyet ayrımcılıklarının örgütsel ve toplumsal düzeyde ortadan kaldırılması gerekmektedir.

Bu çalışma ile ülkemizde cam tavan konusu üzerine yapılmış lisansüstü tezlerin incelenmesi amaçlanmaktadır. İncelenen tezlerde bu kavramın hangi değişkenler ile ilişkilendirildiği ortaya konulacak ve gelecek çalışmalarda ne yapılması gerektiği konusunda yol gösterici olabilecektir. Bu bağlamda incelenen tezlerin yıllara göre dağılımı, yazar cinsiyeti, danışman unvanı ve cinsiyeti, veri toplama aracı, örnekleme, ana bilim dalı, yapıldığı üniversite, ilişkilendirildiği kavramlar gibi temel soruların cevaplandırılması amaçlanmaktadır.

4. BULGULAR ve yorum

Araştırma dahilinde içerik analizi yönteminden yararlanılarak ulaşılan lisansüstü tezler veri tabanına “cam tavan” anahtar sözcüğü yazılarak elde edilmiştir. Toplamda 122 teze ulaşılmış, bu tezlerden akademik çalışmalarda kullanılmak üzere yazarları tarafından kısıtlanmamış 120 tez indirilmiş ve bilimsel etik kurallara uyularak çalışma kapsamında incelenmiştir. Bu tezlerin 2 tanesi yazarı tarafından erişime kısıtlandığından dolayı örnekleme alınmamıştır.

İncelenen tezlerin türüne göre dağılımı Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. *Lisansüstü Tezlerin Türe Göre Dağılımı*

Tez türü	Frekans(n)	Yüzde(%)
Doktora	4	3,3
Yüksek Lisans	116	96,7

Tablo.1’de yer alan bilgilere göre cam tavan sendromu konusu daha çok yüksek lisans öğrencilerinin çalıştığı bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Çalışmaya dahil edilen lisansüstü tezlerden 4 adedi doktora tezi, 116 adeti ise yüksek lisans tezidir.

Tablo 2’de tez yazarlarının ve tez danışmanlarının cinsiyetlerine göre dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 2. *Lisansüstü Tezleri Hazırlayanların ve Tez Danışmanlarının Cinsiyet Bilgilerine Göre Dağılımı*

Tez Yazarının Cinsiyet Bilgileri	Frekans(n)	Yüzde(%)
Kadın	104	86,7
Erkek	16	13,3
Tez Danışmanının Cinsiyet Bilgileri	Frekans(n)	Yüzde(%)
Kadın	46	38,3
Erkek	74	61,7

Tez yazarının cinsiyet bilgileri incelendiğinde 104 kadın ve 16 erkek yazardan oluşmaktadır. Bu bilgiye göre cam tavan konusuna kadın yazarlar tarafından daha fazla dikkat çekildiği söylenebilir. Tez danışmanının cinsiyet bilgileri ele alındığında ise 46 kadın, 74 erkek danışmandan oluşmaktadır.

Tablo 3'te ise araştırmada incelenen lisansüstü tezlerin danışmanlarının unvan bilgileri raporlanmaktadır.

Tablo 3. *Lisansüstü Tez Danışmanlarının Unvanlarına Göre Dağılımı*

Unvan	Frekans(n)	Yüzde(%)
Prof. Dr.	37	30,8
Doç. Dr.	34	28,3
Dr. Öğr. Üyesi	48	40,0
Dr	1	0,8

Danışmanların unvan bilgileri incelendiğinde dağılım şu şekildedir; 37 adet Prof. Dr, 34 adet Doç. Dr., 48 adet Dr. Öğr. Üyesi ve 1 adet Dr bulunmaktadır.

Cam tavan konusu üzerine yapılmış lisansüstü tezlerin anahtar kelimeleri incelendiği zaman bu tezlerde toplamda 134 farklı anahtar kelime kendine yer bulmuştur. Anahtar kelime tezin içeriği ve yöntemi hakkında bize küçük ipuçları veren kelimelerdir. Tablo 4'te tezlerde kullanılan anahtar kelimeler sıralanmaktadır.

Tablo 4. *Lisansüstü Tezlerin Anahtar Kelimelere Göre Dağılımı*

Anahtar kelime	Frekans(n)	Yüzde(%)
Kadın yönetici	27	20,8
Cam tavan sendromu	20	15,4
Cam tavan	18	13,8
Kariyer engelleri	18	13,8
Kadın çalışanlar	9	6,9
Cinsiyet ayrımcılığı	8	6,2
Örgütsel bağlılık	7	5,4

Kadın	6	4,6
Toplumsal cinsiyet	5	3,8
Cam tavan engelleri	4	3,1
Güç mesafesi	4	3,1
Tükenmişlik	4	3,1

En fazla kullanılan anahtar kelime kadın yöneticidir (n=27). Kadın yönetici kelimesinden başka kullanılan anahtar kelimelerden bazıları; cam tavan sendromu (n=20), cam tavan (n=18), kariyer engelleri (n=18), kadın çalışanlar (n=9), cinsiyet ayrımcılığı (n=8), örgütsel bağlılık (n=7), kadın (n=6), toplumsal cinsiyet (n=5), cam tavan engelleri (n=4), güç mesafesi (n=4), tükenmişlik (n=4) olarak sıralanmaktadır.

Daha sonra tezlerin hangi üniversitede yazıldığına göre dağılımı incelenmektedir. İlgili yüzde ve frekans bilgilerine Tablo 5'tedir.

Tablo 5. Lisansüstü Tezlerin Hazırlandıkları Üniversitelere Göre Dağılımı

Üniversite Adı	Frekans (n)	Yüzde (%)	Üniversite Adı	Frekans (n)	Yüzde (%)	Üniversite Adı	Frekans (n)	Yüzde (%)
Bahçeşehir Üniversitesi	11	9,2	Maltepe Üniversitesi	2	1,7	Gediz Üniversitesi	1	0,8
Gazi Üniversitesi	7	5,8	Mersin Üniversitesi	2	1,7	Hacettepe üniversitesi	1	0,8
İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi	7	5,8	Nişantaşı Üniversitesi	2	1,7	Harran Üniversitesi	1	0,8
Beykent Üniversitesi	4	3,3	Ondokuz Mayıs Üniversitesi	2	1,7	İnönü Üniversitesi	1	0,8
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi	4	3,3	Selçuk Üniversitesi	2	1,7	İstanbul Gedik Üniversitesi	1	0,8
İstanbul Aydın Üniversitesi	4	3,3	Ufuk Üniversitesi	2	1,7	İstanbul Kültür Üniversitesi	1	0,8
Marmara Üniversitesi	4	3,3	Akdeniz Üniversitesi	1	0,8	İstanbul Okan Üniversitesi	1	0,8
Dokuz Eylül Üniversitesi	3	2,5	Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi	1	0,8	İstanbul Ticaret Üniversitesi	1	0,8
Dumlupınar Üniversitesi	3	2,5	Ankara Üniversitesi	1	0,8	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	1	0,8
İstanbul Gelişim Üniversitesi	3	2,5	Atılım Üniversitesi	1	0,8	Kafkas Üniversitesi	1	0,8
İstanbul Üniversitesi	3	2,5	Balıkesir Üniversitesi	1	0,8	Kırklareli Üniversitesi	1	0,8

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi	3	2,5	Başkent Üniversitesi	1	0,8	Manisa Celal Bayar Üniversitesi	1	0,8
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi	3	2,5	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	1	0,8	Mustafa Kemal Üniversitesi	1	0,8
Süleyman Demirel Üniversitesi	3	2,5	Bursa Uludağ Üniversitesi	1	0,8	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	1	0,8
Adnan Menderes Üniversitesi	2	1,7	Çukurova Üniversitesi	1	0,8	Pamukkale Üniversitesi	1	0,8
Çankaya Üniversitesi	2	1,7	Dicle Üniversitesi	1	0,8	Tarsus Üniversitesi	1	0,8
İstanbul Arel Üniversitesi	2	1,7	Düzce Üniversitesi	1	0,8	Trakya Üniversitesi	1	0,8
Kadir Has Üniversitesi	2	1,7	Erciyes Üniversitesi	1	0,8	Türk Hava Kurumu Üniversitesi	1	0,8
Kocaeli Üniversitesi	2	1,7	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	1	0,8	Yıldız Teknik Üniversitesi	1	0,8
KTO Karatay Üniversitesi	2	1,7	Gaziosmanpaşa Üniversitesi	1	0,8	Yüzüncü Yıl Üniversitesi	1	0,8

Ulusal tez merkezinden elde edilen cam tavan konusu ile ilgili yazılmış tezler incelendiği zaman 60 üniversitede bu konu hakkında en az bir tezin bulunduğu görülmektedir. Cam tavan konusu üzerine en fazla tez yazılan şehir İstanbul'dur. Üniversite bazında Tablo.5'te yer alan dağılımdan da anlaşılabacağı üzere cam tavan konusunda en fazla tezin hazırlandığı üniversite 11 tez ile Bahçeşehir üniversitesidir. Bahçeşehir Üniversitesini sırayla Gazi Üniversitesi (n=7), İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi (n=7), Beykent Üniversitesi (n=4), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi (n=4), İstanbul Aydın Üniversitesi (n=4), Marmara Üniversitesi (n=4) takip etmektedir.

Üniversite dağılımı incelendikten sonra dikkate alınması gereken bir başka kriter ise enstitü ve ana bilim dalı dağılımıdır. Çalışmada kullanılan tezlerin hazırlandığı enstitü bakımından dağılımı Tablo.6'da görülmektedir.

Tablo 6. Lisansüstü Tezlerin Enstitülere Göre Dağılımı

Tezin Hazırlandığı Enstitü	Frekans(n)	Yüzde(%)
Sosyal Bilimler Enstitüsü	94	78,3
Eğitim Bilimleri Enstitüsü	13	10,8
Lisansüstü Eğitim enstitüsü	9	7,5
Sağlık Bilimleri Enstitüsü	4	3,3

YÖK veri tabanından lisansüstü tezlerin hazırlandıkları enstitüye göre dağılımları incelendiği zaman, cam tavan konusunda hazırlanan en fazla tez Sosyal Bilimler Enstitüsünde (n=94) hazırlanmıştır. Eğitim bilimleri ensti-

tüsünde hazırlanan tez sayısı 13, Lisansüstü eğitim enstitüsünde hazırlanan tez sayısı 9 ve sağlık bilimleri enstitüsünde hazırlanan tez sayısı 4 adettir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere bu konuda en fazla hazırlanan tez Sosyal bilimler enstitüsündedir.

Cam tavan sendromu konusunun incelendiği anabilim dalı verileri Tablo 7’de raporlanmıştır.

Tablo 7. Lisansüstü Tezlerin Anabilim Dalına Göre Dağılımı

Anabilim Dalı	Frekans (n)	Yüzde (%)	Anabilim Dalı	Frekans (n)	Yüzde (%)	Anabilim Dalı	Frekans (n)	Yüzde (%)
İşletme	61	50,8	Eğitim Yönetimi ve Politikası	1	0,8	Seyahat İşletmeciliği	1	0,8
Eğitim Bilimleri	16	13,3	Finansal ekonomi	1	0,8	Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi	1	0,8
Turizm İşletmeciliği	7	5,8	Gazetecilik	1	0,8	Temel Eğitim	1	0,8
İnsan Kaynakları Yönetimi	4	3,3	Halkla İlişkiler	1	0,8	Turizm İşletme Eğitimi	1	0,8
Beden eğitimi ve spor	3	2,5	İşletme Bilgi Yönetimi	1	0,8	Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik	1	0,8
Çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri	2	1,7	Kadın ve Aile araştırmaları	1	0,8	Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı	1	0,8
Endüstri ve örgüt psikolojisi	2	1,7	Kamu yönetimi	1	0,8	Uluslararası Ticaret ve Lojistik	1	0,8
Büro yönetimi eğitimi	1	0,8	Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi	1	0,8	Yönetim ve Organizasyon	1	0,8
Dış Ticaret Eğitimi	1	0,8	Psikoloji	1	0,8	Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik	1	0,8
Eğitim Yönetimi ve Denetimi	1	0,8	Sağlık Yönetimi	1	0,8			0,8

Cam tavan konusunda hazırlanmış tezlerin hangi anabilim dalında hazırlandığının incelenmesi üzerine bu konuda en fazla tezin işletme anabilim dalında (n=61) hazırlandığı görülmüştür. İkinci sırada eğitim bilimleri anabilim dalı (n=16), üçüncü sırada ise turizm işletmeciliği anabilim dalı (n=7) yer almaktadır.

İncelenen tezlerde dikkate alınan bir başka kriter olan tezlerin yıllara göre dağılımı Tablo.8’de raporlanmaktadır.

Tablo 8. *Lisansüstü Tezlerin Hazırlandıkları Yıllara Göre Dağılımı*

Yıl	Frekans (n)	Yüzde (%)	Yıl	Frekans (n)	Yüzde (%)	Yıl	Frekans (n)	Yüzde (%)	Yıl	Frekans (n)	Yüzde (%)
2021	10	8,3	2017	15	12,5	2013	5	4,2	2009	1	0,8
2020	10	8,3	2016	11	9,2	2012	5	4,2	2008	2	1,7
2019	23	19,2	2015	7	5,8	2011	7	5,8	2007	1	0,8
2018	18	15,0	2014	1	0,8	2010	3	2,5	2004	1	0,8

Cam tavan konusunda hazırlanmış tezlerin yıllar bazında değerlendirilmesi yapıldığında ilk tez 2004 yılında hazırlanmıştır. Daha sonra hazırlanan tez ise 2007 yılındadır. En fazla tez 2019 (n=23) yılında hazırlanmıştır. Daha sonra sırayla 2018 yılı (n=18), 2017 yılı (n=15) ve 2016 yılı (n=11) takip etmektedir. İncelenen tezlerde kullanılan araştırma yöntemi bilgileri Tablo 9'da görülmektedir.

Tablo 9. *Lisansüstü Tezlerin Kullanılan Araştırma Yöntemine Göre Dağılımı*

Araştırma Yöntemi	Frekans (n)	Yüzde (%)
Nicel	93	77,5
Nitel	19	15,8
Karma	8	6,7

İncelenen tezlerde en çok nicel yöntemin kullanıldığı görülmektedir. (n=93). İkinci en fazla kullanılan yöntem ise nitel yöntem (n=19) olmuştur. En az kullanılan yöntem ise her iki yöntemi de kapsayan karma yöntemdir (n=8).

Çalışma kapsamında incelenen tezlerde kullanılan veri toplama tekniği bilgilerine Tablo.10'da yer verilmektedir.

Tablo 10. *Lisansüstü Tezlerin Veri Toplama Tekniğine Göre Dağılımı*

Veri Toplama Tekniği	Frekans (n)	Yüzde (%)
Anket	94	78,3
Görüşme	15	12,5
Anket+Görüşme	6	5,0
360 derece değerlendirme envanteri	1	0,8
Betimsel analiz	2	1,7
Bibliyometrik analiz	1	0,8
Kaynak taraması	1	0,8

Tablo.10' da görüldüğü üzere cam tavan konusunda yazılmış tezlerin veri toplama teknikleri incelendiği zaman en fazla kullanılan tekniğin anket olduğu görülmektedir. Anket tekniği kullanılarak 94 adet teze veri elde edilmiştir. Anketten sonra en sık kullanılan yöntem ise görüşme tekniğidir. Toplamda 15 adet tez için sadece görüşme tekniği kullanılarak veri sağlanmıştır. 6 adet tez den hem anket hem görüşme tekniği bir arada kullanılmıştır. 2 adet tez de betimsel analiz yapılmıştır. 1'er adet tezde ise kaynak taraması, bibliyometrik analiz ve 360 derece değerlendirme envanteri kullanılmıştır.

Lisansüstü tezlerde derlenen verilerin analiz tekniğine göre dağılımı Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11. *Lisansüstü Tezlerin Analiz Tekniğine Göre Dağılımı*

Analiz Tekniği	Frekans (n)	Yüzde (%)
Anova	64	23,4
T testi	61	22,3
Korelasyon	50	18,3
Regresyon	29	10,6
Faktör analizi	21	7,7
Kruskal-Wallis	19	7,0
Mann Whitney	16	5,9
Ki-kare	3	1,1
Yapısal eşitlik modellemesi	3	1,1
Kodlama yöntemi	3	1,1
Yol analizi	2	0,7
Gömülü teori	1	0,4
Çoklu regresyon	1	0,4

Cam tavan konusu üzerine hazırlanmış lisansüstü tezlerde kullanılan analiz teknikleri incelendiği zaman en fazla kullanılan analizin anova (n=64) olduğu görülmüştür. Yapılan incelemede anova ile birlikte birçok tezde T testinin de(n=61) kullanıldığı görülmektedir. 47 adet tezde korelasyon, 29 adet tezde ise regresyon analizi kullanılmıştır. Bu analizlerden başka faktör analizi (n=21), Kruskal-Wallis (19), Mann Whitney (16), ki-kare (n=3), yapısal eşitlik modellemesi (n=3), kodlama yöntemi (n=3), yol analizi (n=2), gömülü teori (n=1) ve çoklu regresyon (n=1) kullanılan analizler arasındadır.

Veri toplama esnasında kullanılan örneklem gruplarına ilişkin yüzde ve frekans bilgileri Tablo.12'de raporlanmaktadır.

Tablo 12. *Lisansüstü Tezlerin Örneklem Grubuna Göre Dağılımı*

Örneklem Grubu	Frekans (n)	Yüzde (%)
Eğitim Kurumları Çalışanları	5614	26,2
Özel Sektör Çalışanları	3928	18,3
Konaklama İşletmeleri Çalışanları	3067	14,3
Akademisyenler	2465	11,5
Sağlık Sektörü Çalışanları	2313	10,8
Kamu Kurumu Çalışanları	2106	9,8
Banka Çalışanları	1950	9,1

Ulusal tez merkezinden cam tavan konusu ile ilgili elde edilen tezlerde araştırmının gerçekleştirildiği örneklem grupları incelendiği zaman en fazla araştırmının yapıldığı örneklem grubu eğitim kurumu çalışanlarıdır (n=5614). Eğitim kurumu çalışanlarından sonra en fazla araştırmının uygulandığı gruplar; özel sektör çalışanları (n=3928), konaklama işletmeleri çalışanları (n=3067), akademisyenler (n=2465), sağlık sektörü çalışanları (n=2313), kamu kurumu çalışanları (n=2106), banka çalışanları (n=1950) şeklindedir

Araştırma kapsamında dikkate alınan son kriter olan cam tavan kavramının ilişkilendirildiği diğer değişkenlere ait bilgiler Tablo.13'te yer almaktadır.

Tablo 13. *Lisansüstü Tezlerin Cam Tavan Kavramı İle İlişkilendirilen Değişkenlere Göre Dağılımı*

Değişken	Frekans (n)	Yüzde (%)	Değişken	Frekans (n)	Yüzde (%)
Demografik Değişkenler	76	55,9	Kurum Yapısı Endeksi	1	0,7
Örgütsel Bağlılık	6	4,4	Liderlik	1	0,7
Tükenmişlik	5	3,7	Örgüt İklimi	1	0,7
İşten Ayrılma Niyeti	4	2,9	Örgüt Kültürü	1	0,7
Güç Mesafesi	3	2,2	Örgütsel Vatandaşlık Davranışı	1	0,7
Örgütsel Adalet	3	2,2	Psikolojik Sermaye	1	0,7
Motivasyon	3	2,2	Rol Belirsizliği	1	0,7
Liderlik Tarzları	2	1,5	Terfi Sayısı	1	0,7
Örgütsel Destek	2	1,5	Toplumsal Roller Tutumu	1	0,7
Psikolojik Sözleşme İhlali	2	1,5	Toplumsal Cinsiyet Roller	1	0,7
İş Tatmini	2	1,5	Bilgi Paylaşımı	1	0,7

Örgütsel Sessizlik	2	1,5	Dönüşümcü Liderlik	1	0,7
Beş Faktör Kişilik Özellikleri	1	0,7	Kariyer Memnuniyeti	1	0,7
Etik İklim	1	0,7	Örgüt Kültürü	1	0,7
Güç Mesafesi Algısı	1	0,7	Örgüt Tipi	1	0,7
İş- Aile Çatışması	1	0,7	Örgütsel Güven	1	0,7
Kariyer Engelleri Algısı	1	0,7	Personel Güçlendirme	1	0,7
Kariyer Uyum Yetenekleri	1	0,7	Psikolojik İyi Oluş	1	0,7
Kişilik Özellikleri	1	0,7	Temel Benlik Değerleri	1	0,7

Tablo 13'te veri tabanından indirilen tezlerde cam tavan kavramı ile ilişkilendirilmiş olan değişkenler yer almaktadır. Tablodan da anlaşıldığı üzere cam tavan kavramının en fazla demografik değişkenler (cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, pozisyon vb.) ile ilişkilendirildiği görülmektedir. Demografik değişkenler dışında cam tavan kavramının yapılan araştırmalarda en çok ilişkilendirildiği kavram örgütsel bağlılık (n=6) kavramıdır. Cam tavan kavramının en çok ilişkilendirildiği diğer kavramlar tükenmişlik (n=5), işten ayrılma niyeti (n=4), güç mesafesi (n=3), örgütsel adalet (n=3), motivasyon (n=3), liderlik tarzları (n=2), örgütsel destek (n=2), psikolojik sözleşme ihlali (n=2), iş tatmini (n=2), örgütsel sessizlik (n=2) olarak sıralanmaktadır.

5. SONUÇ, tARTIŞMA VE ÖNERİLER

Cam tavan sendromu, iş yaşamında kadın çalışanların nitelikli olmalarına rağmen sırf kadın olmalarından dolayı üst düzey yönetici konumlarına yükselmelerini engelleyen görünmez resmi olmayan engeller olarak ifade edilmektedir. Günümüzde kadınların daha fazla iş hayatına dahil olması ve cam tavanı kırma yönünde uygulanan stratejiler ile bu konuya verilen önem daha da artmış ve bu alandaki yapılan çalışmaların sayısı da artmıştır. Yapılan bu çalışma ile cam tavan konusunda yapılan çalışmaların ortaya konulması ve bu konuda gelecekte yapılacak çalışmalara yol göstermesi amaçlanmaktadır. Yapılan çalışmada Ulusal tez merkezinden cam tavan konusu ile ilgili elde edilen lisansüstü tez çalışmaları içerik analizi yöntemi ile incelenmiştir. Bu çalışma ile elde edilen bulgulara bakıldığında zaman toplamda 120 tez analize dahil edilmiş bu tezlerden 116 tanesi yüksek lisans 4 tanesi doktora tezidir. Cam tavan sendromu konusunda yazılmış olan tezlerde en çok kullanılan anahtar kelime ise kadın yöneticidir. Cam tavan konusu üzerine en fazla tez yazılan şehir İstanbul'dur. En fazla tezin hazırlandığı üniversite ise 11 tez ile Bahçeşehir üniversitesidir. Hazırlanan en fazla tez Sosyal Bilimler Enstitüsünde (n=94) ve yine en fazla tezin işletme anabilim dalında (n=61) hazırlandığı görülmüştür. Tezlerin yıllara göre dağılımı incelendiğinde cam tavan sendromu konusunda en fazla tez hazırlanan yıl 2019 (n=23) yılıdır. Hazırlanan tezlerin büyük çoğunluğunda nicel araştırma yönteminden faydalanılmıştır (n=93). Cam tavan konusunda yazılmış tezlerin veri toplama

teknikleri incelendiği zaman en fazla kullanılan tekniğin anket olduğu görülmektedir. Kullanılan analiz teknikleri incelendiği zaman ise en fazla kullanılan analizin anova ($n=64$) olduğu görülmüştür. Anova ile birlikte birçok tezde T testinin de ($n=61$) kullanıldığı görülmektedir. 47 adet tezde korelasyon 29 adet tezde ise regresyon analizi kullanılmıştır. Çalışmalardaki örneklem grupları incelendiği zaman en fazla araştırmanın yapıldığı örneklem grubu eğitim kurumu çalışanlarıdır ($n=5614$). Ayrıca cam tavan kavramının en fazla demografik değişkenler (cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, pozisyon vb.) ile ilişkilendirildiği görülmektedir. Demografik değişkenler dışında cam tavan kavramının yapılan araştırmalarda en çok ilişkilendirildiği kavram örgütsel bağlılık ($n=6$) kavramıdır.

Yapılan çalışmada cam tavan sendromu kavramına ilişkin hazırlanan lisansüstü tezlerde ulaşılan neden sonuç ilişkilerinin ortaya konulması da amaçlanmıştır. Bu nedenle bu konuda yapılan çalışmalar incelenmiştir.

Mutlu (2021), Samsun ilinde çalışan kadınların cam tavan sendromuna dair algıları ile psikolojik iyi oluş düzeyleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre cam tavan sendromu ve psikolojik iyi oluş arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bayraktar (2021), İstanbul Gençlik ve Spor İl Müdürlüğünde çalışan kadınların cam tavan sendromu algıları ile örgütsel bağlılıklarını ortaya koymak amacıyla yaptığı çalışmada cam tavan sendromu alt boyutları ile örgütsel bağlılık alt boyutları arasında orta ve düşük düzeyde anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Çelikel (2021), örgüt ikliminin cam tavan sendromu üzerinde negatif bir etkisinin olduğunu çalışmasında ortaya koymuştur. Yolcu (2021), Edirne ili konaklama işletmeleri çalışanları üzerinde yaptığı çalışmasında cam tavan sendromunun işten ayrılma niyeti ve örgütsel güven üzerinde etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Çiftçi (2021), kadın banka çalışanları üzerinde yaptığı araştırmada cam tavan engelleri ve liderlik tarzları arasında pozitif yönlü düşük seviyede bir ilişki bulmuştur. Nakkazi (2021), Uganda'daki kadın akademisyenler üzerine yaptığı çalışmasında demografik değişkenlerden yalnızca yaş grupları ve meslek unvanlarının cam tavan algısına göre anlamlı bir farklılık olduğunu ileri sürmüştür. Gökhan (2020), çalışanların cam tavan algısının kariyer memnuniyeti üzerinde olumsuz etkisinin olduğundan bahsetmektedir. Salıkım (2020) cam tavan algısı ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi incelemek üzere yaptığı çalışmasında bu iki olgu arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur. Uçar (2020), cam tavan sendromu ve personel güçlendirme arasında düşük düzeyde negatif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Doğan (2020) yapmış olduğu çalışmada kadın yöneticilerin psikolojik sermaye düzeylerinin cam tavan algılarını azaltmada etkili olduğunu ve bu ilişkide dönüşümsel liderlik özelliklerinin belirleyici bir rolü olduğunu ortaya koymuştur. Kuru (2020), yaptığı çalışmada kadınların cam tavan algısının örgütsel sessizlik ve işten ayrılma niyetlerini artırdığını bulmuştur. Yanmaz (2019), cam tavan algısı ile

motivasyon arasında düşük düzeyde anlamlı negatif yönlü bir ilişki olduğunu bulmuştur. Dökmeci (2019), cam tavan algısı ve örgütsel güç mesafesi arasında anlamlı, orta düzeyde pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Güney (2019), öğretmenler üzerinde gerçekleştirdiği çalışmasında cam tavan sendromu ile serbestlik tanıyan liderlik arasında düşük düzeyde negatif bir ilişki, dönüşümcü ve etkileşimci liderlik arasında düşük düzeyde pozitif bir ilişki bulmuştur. Tuna (2019), kadın çalışanların cam tavan sendromu algısının, iş yerinde bilgi paylaşımı üzerinde anlamlı açıklayıcı bir etkisi bulunduğunu yaptığı analizler ile ortaya koymuştur. Kurtaiş (2019), kadın akademisyenlerin cam tavan algıları ile örgütsel bağlılıkları arasında anlamlı negatif yönlü bir ilişki bulmuştur. Hacalioğlu (2019), cam tavan algısı ile kişilik faktörleri arasında anlamlı fakat zayıf bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Yaşar (2019), yaptığı çalışmada cam tavan algısı ile iş tatmini arasında anlamlı negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gezer (2019), cam tavan sendromu algıları ile örgütsel sessizlik arasında orta düzeyde negatif yönlü bir ilişki olduğu sonucunu elde etmiştir. Özden (2018), yaptığı çalışmada cam tavan sendromu ve örgütsel adalet arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Ayaz (2018), cam tavan sendromunun psikolojik sözleşme ihlali üzerinde etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Demirer (2018), örgütsel desteğin cam tavan sendromu algısını azalttığını araştırma bulgularında ortaya koymuştur. Altay (2018), cam tavan sendromunun örgütsel bağlılık düzeyini etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Sönmez (2017) cam tavan sendromu ile tükenmişlik sendromu arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Bilkay (2017), cam tavan sendromu algısının arttıkça iş motivasyonunun anlamlı olarak azaldığı sonucunu yaptığı araştırma ile ortaya koymuştur. Fındık (2016), iş aile çatışmasının cam tavan sendromu üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Erkan (2016) yaptığı çalışmada cam tavan algısının stres düzeylerini pozitif yönlü anlamlı şekilde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Özünlü (2013), yaptığı çalışmada cam tavan sendromuna maruz kalan işgörenin örgütsel bağlılık düzeyinin azaldığını ortaya koymuştur.

Sonuç olarak incelenen çalışmalardan elde edilen bulgulara göre cam tavan sendromunun kadın çalışanların önünde bir engel olmaya devam ettiği, kadın çalışanların eğitim durumu ne düzeyde olursa olsun iş yaşamlarının bir bölümünde veya tamamında cam tavan sendromu ile karşı karşıya kaldıklarını ifade edebiliriz.

Cam tavan sendromu ile ilgili gelecekte çalışma yapacaklara şu önerilerde bulunabiliriz. Lisansüstü tezlerin büyük çoğunluğunda nicel yöntem kullanıldığı ve veri toplama aracı olarak da anket yönteminden yararlanıldığı görülmüştür. Daha detaylı bir incelemede bulunmak için nitel yöntemlerden de yararlanılması faydalı olabilir. Ayrıca ağırlıklı olarak işletme bölümünde ve kadın araştırmacılar tarafından yapılan daha fazla çalışma bulunmak-

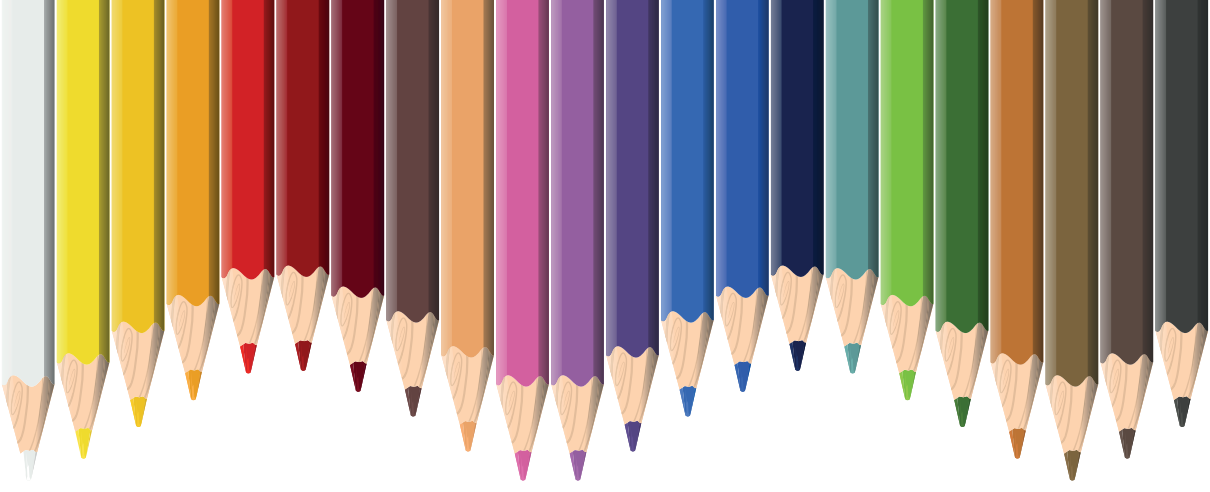
tadır. Çeşitliliğin artırılması ve bakış açısının zenginleştirilmesi açısından farklı bölümlerde de bu konunun araştırma konusu olarak seçilmesi ve erkek araştırmacıların da bu konu ile ilgilenmeleri önem taşımaktadır. Cam tavan engelinin ortadan kaldırılabilmesi için topluma, işletmelere ve yöneticilere de büyük görevler düşmektedir. Öncelikle toplumda cinsiyet eşitsizliğine ilişkin tüm uygulamalar ve algılar ortadan kaldırılmalıdır. İşletmelerde daha insan-cıl ve eşit fırsatlar tüm çalışanlara sunulmalıdır. Özellikle kadın çalışanlara eğitim düzeylerini artırma, her türlü bilgi ve beceri ile donatılma ve kariyer danışmanlığı konularında destek sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Anafarta, N., Sarvan, F., & Yapici, N. (2008). Konaklama işletmelerinde kadın yöneticilerin cam tavan algısı: Antalya ilinde bir araştırma. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 8(15), 111-137.
- Ayaz, E. (2018). *Psikolojik sözleşme ihlalinin cam tavan sendromuna etkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bendl, R., & Schmidt, A. (2010). From 'Glass Ceilings' to 'Firewalls' different metaphors for describing discrimination. *Gender, Work & Organization*, 17(5), 612-634.
- Bilkay, T. A. (2017). *Çalışan kadınların kariyer engelleri ve cam tavan sendromu algılarının iş motivasyonlarına etkilerini belirlemeye yönelik bir araştırma: Sağlık Bakanlığı Merkez Teşkilatı örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cotter, D. A., Hermsen, J. M., Ovadia, S., & Vanneman, R. (2001). The glass ceiling effect. *Social forces*, 80(2), 655-681.
- Demirer, F. S. (2018). *Örgüt kültürü ve örgütsel destek algısının cam tavan engeli ile ilişkisi: İstanbul turizm sektörü kadın çalışanları üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Doğan, S. (2020). *Kadın yöneticilerin örgütsel psikolojik sermaye düzeyleri ve cam tavan algılarının liderlik tarzları bağlamında incelenmesi*. Yayınlanmamış doktora tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dökmeci, N. D. (2019). *Güç mesafesi algısı ve cam tavan ilişkisi: Kadın çalışanlar üzerinde bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Elacqua, T. C., Beehr, T. A., Hansen, C. P., & Webster, J. (2009). Managers' beliefs about the glass ceiling: Interpersonal and organizational factors. *Psychology of women quarterly*, 33(3), 285-294.
- Erkan, G. (2016). *Cam tavan algısının stres düzeyine etkisi: TRB1 bölgesindeki banka şubelelerinde çalışan kadın iş görenler üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Fındık, E. (2016). *İş-aile çatışmasının cam tavan sendromu üzerindeki etkisi: Otel işletmelerinde bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hacalioğlu, S. (2019). *Kişiliğin alt boyutları ile cam tavan algısının ilişkisinin incelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hu, T., & Yun, M. S. (2008). *Is the Glass Ceiling Cracking? A Simple Test* (No. 3518). Institute of Labor Economics (IZA).

- Gezer, S. (2019). *Öğretmenlerin cam tavan sendromu algıları ile örgütsel sessizlik düzeyleri arasındaki ilişki*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Onsekiz Mart Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Gökhan, M. (2020). *Cam tavan algısının iş yeri davranışlarına etkileri: Hizmet sektörü çalışanları üzerine araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güney, H. B. (2019). *Ortaokul öğretmenlerinin algılarına göre okul müdürlerinin liderlik stilleri ile kadın öğretmenlerin karşılaştıkları cam tavan engelleri*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Kurtaiş, G. D. (2019). *Örgütsel bağlılığı açıklamada algılanan cam tavan etkisinin rolü*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Çankaya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KSSGM, (2000). *Sağlık sektöründe kadın: sağlık sektöründe kadınlara yönelik tutum ve davranışlar, cinsiyete dayalı ayrımcılık*. T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara
- Mizrahi, R., & Araci, H. (2010). A Research on Women Managers and Glass Ceiling Syndrome. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 149-156.
- Örücü, E., Kılıç, R., & Kılıç, T. (2007). Cam tavan sendromu ve kadınların üst düzey yönetici pozisyonuna yükselmelerindeki engeller: Balıkesir örneği. *Yönetim Ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2), 117-135.
- Özden, E. (2018). *Örgütsel adalet ile cam tavan sendromu ilişkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Nişantaşı Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özünlü, D. (2013). *Cam tavan sendromunun örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Powell, G. N., & Butterfield, D. A. (1994). Investigating the “glass ceiling” phenomenon: An empirical study of actual promotions to top management. *Academy of management journal*, 37(1), 68-86.
- Singh, B.S.P. & Malhotra, M. (2017). Workplace spirituality, glass ceiling beliefs and subjective success. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 7(7), 863-876.
- Sönmez, P. S. (2017). *Cam tavan sendromunun tükenmişlik sendromu ile olan ilişkisinin örgütsel bağlılığa olan etkisinin sonuçlar*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tuna, E. S. (2019). *Kadın işgörenlerde cam tavan sendromunun bilgi paylaşımına etkisi, kamu sektöründe bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Arel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Weyer, B. (2006). Do multi-source feedback instruments support the existence of a glass ceiling for women leaders?. *Women in Management Review*, 21(6), 441-457.

- Yanmaz, K. (2019). *Lojistik işletmelerinde cam tavan sendromu ve iş motivasyonu: Mersin ili örneği*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Tarsus Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Yaşar, J. (2019). *Kadın çalışanların cam tavan sendromu algılarının iş tatminlerine etkisini belirlemeye yönelik sağlık sektöründe bir araştırma*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zel, U. (2002). İş arenasında kadın yöneticilerin algılanması ve kraliçe arı sendromu. *Amme İdaresi Dergisi*, 35(2), 39-48.
- <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/> (Erişim Tarihi: 04.04.2022).
- <https://data.worldbank.org/indicator/IC.FRM.FEMM.ZS/> (Erişim Tarihi: 04.04.2022).



Bölüm 2

İNŞAAT HARCAMALARI, VERİMLİLİK VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ

Serdar KURT¹

Yağmur AKARSU²

1 Prof. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekono-
metri Bölümü

2 Öğr. Gör., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi ,Gökçeada Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve
Organizasyon Bölümü

GİRİŞ

Uygun ve kalıcı yapılara duyulan ihtiyaçtan ötürü inşaat sektörü, göçebe bir yaşam tarzından kalıcı bir yerleşime dönüşmesi nedeniyle insanlar kadar eskidir. İnşaat, enerji üretimi için köprüler, yollar, konut, sağlık, su ve altyapı yoluyla çevresel dönüşümleri içermektedir. Bu nedenle, inşaat sektörünün herhangi bir ulusun sosyoekonomik gelişimi için çok önemli olduğu söylenilebilir. Bu sektör sermaye birikimi, istihdam yaratma ve hane halkı geliri meydana getirmesine de olanak sağlamaktadır. Herhangi bir hükümet için yatırım, işsizliğin azaltılması, yoksulluğun ortadan kaldırılması ve yüksek düzeyde bir ekonomik büyüme olduğundan, bu sektör ekonomideki eşitsizliği kapatma potansiyeline sahiptir (Kikwasi & Escalante, 2018: 3).

İnşaat sektörü bir ülkenin ekonomik büyümesine büyük katkı sağlayan önemli bir sektördür. Aynı zamanda bu sektör devletlerin yoğun ilgi gösterdiği, yatırım odaklı bir sektördür. Hükümetlerin inşaat endüstrisi ile sözleşmeleri, eğitim sektörü ile alakalı olduğu gibi sağlık ve ulaşım altyapılarını da geliştirmek içindir. İnşaat sektörü, herhangi bir ulusun hayati bir sektörüdür ve ekonomik büyümeye son derece katkıda bulunur. İnşaat sektörlerinin yaşayabilirliği, ekonominin diğer sektörlerinin gelişmesine izin veren istihdam fırsatları yaratacağından, hükümet tarafından altyapıya daha fazla yatırım yapılması gerekmektedir. İnşaat endüstrilerinin faaliyetleri ve operasyonları, uygun iş ortamlarının sağlanması yoluyla kolaylaştırılmalıdır (Olawaju ve Ibrahim, 2020: 22508).

İnşaat sektörünün, üretkenliğe ve yaşam kalitesine katkıda bulunan yapılar üretmenin yanı sıra ekonomik büyümede güçlü bir rol oynadığı öngörülmektedir. İnşaat, emek yoğun olduğundan sektör tam kapasitede çalışırken, ülkenin iş gücünün büyük bölümlerinin de aktif olduğu düşünülür (Dlamini, 2012: 214). Ülkeler açısından gelişmek ve büyümek özellikle bunu istikrarlı bir şekilde geliştirmek önemlidir. Bu bağlamda özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerinin kalkınmasında ve ulusal ekonomin gelişmesinde inşaat sektörü önemli bir rol oynamaktadır.

Gelişmekte olan ülke ekonomisi konumunda olan Türkiye açısından inşaat sektörü özellikle son yıllarda artış göstererek en önemli bir ekonomik büyüme kaynağı olmuştur. İnşaat sektörü ve buna bağlı olarak yapılan faaliyetlerin bütünü ekonominin ana kaynaklarından biri olarak görülmektedir. Bu sektör aynı zamanda yetenekli iş gücü, yarı vasıflı ya da vasıfsız bireylere de istihdam olanağı sağlamaktadır. Bu bağlamda inşaat

endüstrisi, bir ülkenin sosyo ekonomik kalkınmasında önemli bir rol oynamaktadır (Khan, 2008:279).

Türkiye’de inşaat sektörü önemini giderek artırmıştır. Ekonominin itici güçlerinden biri haline gelen ve her geçen gün önemini artıran bu sektör, özellikle kriz dönemlerinden sonra yükselişe geçmiştir. İnşaat sektörü, 2014-2018 döneminde ortalama % 4,48 oranında büyüme göstermiştir. Aynı zamanda toplam istihdam içerisindeki payını artırarak %6.9’a ulaştırmıştır (https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/On_Birinci_Kalkinma_Plani-2019-2023.pdf).

İnşaat yatırımı, kalkınmayı hızlandırmak ve istihdam yaratmak için merkezi ve yerel yönetim tarafından sıklıkla kullanılan önemli bir kamu politikası aracı olabilir. Bu karar, tüketicilerin mal ve hizmetlere yaptığı harcamaların sonucu değil, ekonomiye para enjeksiyonu üzerinde etkisi olan bir yatırım kararıdır. İnşaat sektörü, geriye ve ileriye doğru bir bağlantı olarak diğer ekonomik sektörlerle de önemli etkileşimlere sahiptir (Bon, 2000:52). Geriye doğru bağlantılar, endüstriler arası satın almaların toplam girdiyle ilişkisini gösterirken, ileri bağlantılar endüstriler arası satışların toplam çıktıyla ilişkilerini gösterir (Wibowo, 2009: 281).

İnşaat sektörü, ekonomik hedefleri doğrultusunda istikrarlı bir şekilde ilerleyen Türkiye için hem katkı sağladığı katma değer hem de sağlamış olduğu istihdamdan ötürü önemlidir. Bunun yanı sıra bu sektör ekonomik dalgalanmalardan oldukça fazla etkilenmektedir (Fedderke vd., 2006: 1037). Hükümetler gerekli ekonomi politikaları ile finans kuruluşları ise almış oldukları kararlar doğrultusunda inşaat sektörüne destek vermektedir. Bu sektör sermaye birikimi ile doğrudan, toplam faktör verimliliği ile dolaylı olarak ekonomik büyümeyi etkilemektedir (Fedderke ve Bogetić, 2009: 1522).

Bu çalışmanın amacı 2009Q1-2023Q2 dönemi için Türkiye’de inşaat harcamaları, verimlilik ve ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkilerin Johansen eşbütünleşme ve VAR analizi yöntemleriyle araştırılmasıdır.

İNŞAAT SEKTÖRÜ VE EKONOMİK BÜYÜME

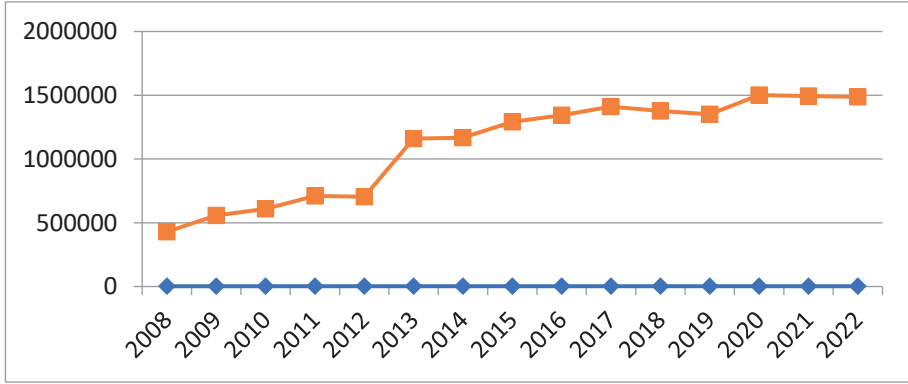
İnşaat sektörü çok geniş yelpazesi olan bir sektör olmakla birlikte, ekonominin tüm kesimlerine ekonomik ve sosyal altyapı sağlamaktadır. Birçok sektör içerisinde barındıran inşaat sektörü, altyapı inşaatı, ağır inşaat ya da ağır

mühendislik olarak da adlandırılabilir ve demiryolları, köprüler, otoyollar, barajları kapsar. Her türlü inşaat projesi, projeyi planlamak, tasarlamak, inşa etmek ve sürdürmek gibi birçok amacı kapsamaktadır. Altyapı yatırımları, kalkınma literatüründe ekonomik büyümenin etkili bir faktörü olarak önerilmiştir. Altyapı yatırımlarının, üretim maliyetlerini düşürerek ve yeni pazarlar açarak özel yatırımları kolaylaştıracağı, böylece yeni üretim, ticaret ve kar fırsatları yaratacağı varsayılmaktadır (Fedderke ve Bogadiç, 2009: 1522).

İnşaat sektörünün öneminin, ekonominin diğer sektörleriyle güçlü bağlarından kaynaklandığı belirtilmektedir (World Bank, 1984). İnşaat sektörü yoğun istihdam yaratmasıyla biliniyor. Artan istihdamdan elde edilen gelir diğer ekonomik sektörler harcanarak bu sektörlerdeki talebi canlandırmakla birlikte sonunda genel ekonomiyi canlandırmaktadır (Chiang vd. 2015:3). İnşaat endüstrisi, büyüme sürecine önemli ve oldukça görünür bir katkı olarak kabul edilmektedir. İnşaat sektörü, ekonominin diğer sektörleri ile ileri ve geri kapsamlı bağlantıları yoluyla en yüksek çarpan etkilerinden birini üretmektedir. Ülke kaynaklarının önemli bir bölümünü doğrudan alımlar yoluyla harekete geçirse de, ülke ekonomisi üzerindeki toplam etkisi oldukça fazladır. İnşaat sektörünün kaynak kullanımına ilişkin çalışmalar genellikle birincil girdileri veya katma değeri, yani emek, sermaye, arazi vb. üretim faktörlerinin kullanımı üzerinde yoğunlaşmıştır. Katma değer bileşenleri, çeşitli üretim faktörlerinin (ücretler, kar ve faiz, kira vb.) gelirlerini temsil eder. Ancak inşaat sektörünün doğrudan girdilerinin çok büyük bir bölümü diğer sektörlerin ara girdileridir. İnşaat sektörünün katma değeri, diğer sektörlerin ürünlerini bir araya getirmesi ve nihai talebe yönelik yatırım malları üretmesi nedeniyle diğer sektörler göre oldukça düşüktür. İnşaat sektörünü besleyen imalat, ticaret ve ulaştırma, hizmetler gibi sektörler de üretim sürecinde kaynakları kullanır. Bu kaynaklar, inşaat sektörünün dolaylı kaynak kullanımını temsil etmektedir (Bon, 1988:49).

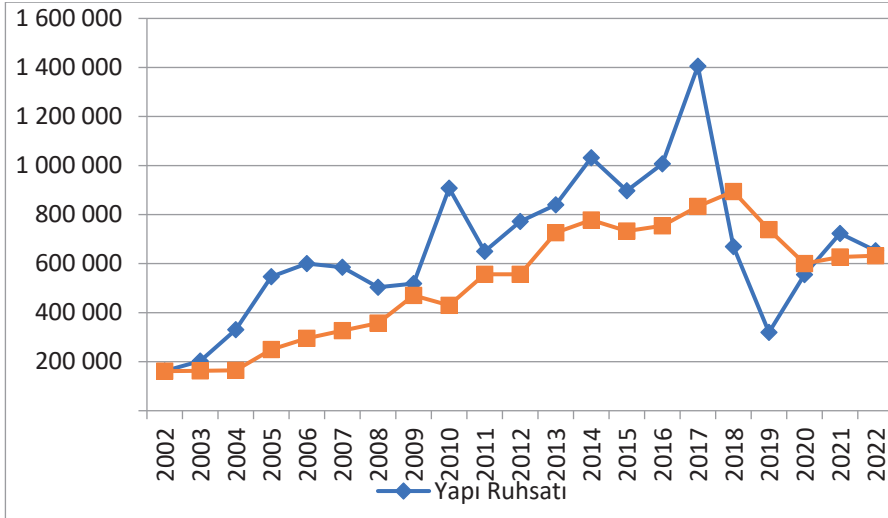
Altyapı hizmetleri, herhangi bir ekonominin ekonomik büyüme düzeyi, eğitim düzeyi, sağlık hizmetleri düzeyi, modernleşme düzeyi, kadının durumu, beslenme düzeyi, barınma kalitesi, mal ve hizmetlerin dağılımı ve iletişime erişimi içeren bazı ana boyutlarında kalkınma hedeflerine ulaşmak için gereklidir (Srinivasu, Rao, 2013: 81).

Uzun vadeli verimlilik artışındaki artış, uzun vadeli işsizliği azaltır. Öte yandan, üretkenlik artışının varyansındaki bir düşüş, uzun dönem verimlilik artışı sabit kalsa bile uzun dönem işsizlikte bir düşüşe yol açar (Benigno vd., 2010: 4).

Grafik 1: Yıllara Göre Konut Satışları

Kaynak: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Insaat-ve-Konut-116>

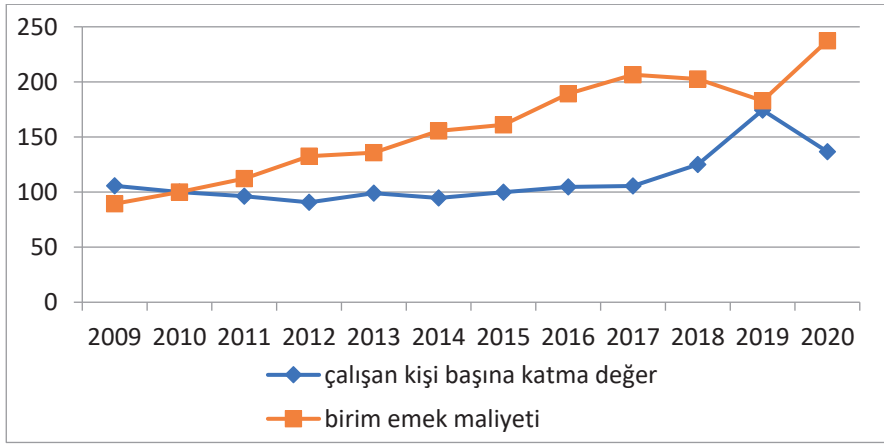
Grafik 1’de 2008-2022 yılları arasındaki konut satış rakamlarına yer verilmiştir. Buna göre, 2002’den 2011 yılına kadar konut satışlarında bir artış söz konusudur. 2011’den sonra düşme eğilimine giren konut satışları 2012 yılından sonra hızlı bir artış göstermiştir. 2018 yılında tekrar düşme eğilimine giren konut satışları 2019 yılından sonra artarak devam etmiştir.

Grafik 2: Yapı Kullanma İzin Belgeleri ve Ruhsat Verileri

Kaynak: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=insa-at-ve-konut-116&dil=1>

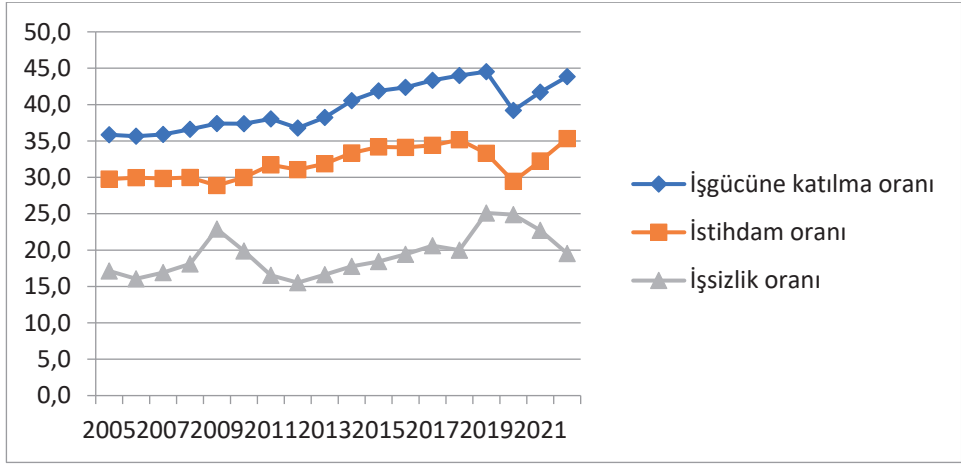
Grafik 2’de yapı ruhsat sayıları ve yapı kullanım izin belgeleri verileri gösterilmiştir. Buna göre, 2002 yılında 161 bin 920 adet olan yapı ruhsatı 2017 yılında 1 milyon 405 bin 447 adet ile son yılların en yüksek rakamına ulaşmışken; 2018 yılında 669 bin 165, ardından 2019 yılında 319 bin 720 adete kadar gerilemiştir. 2022 yılı itibari ile yapı ruhsat sayısı 652 bin 677’dir. 2002 yılında 161 bin 491 adet olan yapı kullanım izin belgesi sayısı 2018 yılından en yüksek seviyesine 814 bin 240 adet ile ulaşmıştır. 2022 yılı itibari ile yapı kullanım izin belge sayısı 632 bin 174 adettir.

Grafik 3: İnşaat ve verimlilik



Kaynak: <https://gbs.sanayi.gov.tr/Verimlilik>

Grafik 3’te 2009-2020 yılları arasındaki birim emek maliyeti ile çalışan kişi başına katma değer verilerine yer verilmiştir. Ölçeğe göre verimlilik istatistikleri çalışan sayıları baz alınarak gruplandırılmaktadır. Buna göre, bu endeks 1-9, 10-49, 50-249 ve 250+ olmak üzere dört kategoriye ayrılmıştır. Grafikte görüldüğü üzere birim emek maliyeti 2017 yılına kadar artış gösterip 2019 yılına kadar düşmüş sonra tekrardan artışa geçmiştir. Çalışan kişi başına katma değer ise 2017 yılına kadar hemen hemen aynı seyir edip 2019 yılına kadar artış gösterip sonraki yıllarda düşmeye başlamıştır.

Grafik 4: İşsizlik, İstihdam ve İşgücüne Katılım Oranları

Kaynak: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Istihdam,-Issizlik-ve-Ucret-108>

Grafik 4'te işsizlik, istihdam ve işgücüne katılım oranları gösterilmiştir. Buna göre, işsizlik oranları yıllar itibari ile değişiklik göstermektedir. 2019 yılında pandeminin etkisi ile son yılların en yüksek oranlarına ulaşmış olup (%25,1) 2020 yılından itibaren pandeminin etkisinin azalması ile birlikte bu oran 2022, %19,5'e gerilemiştir. İstihdam oranı 2005 yılından 2009 yılına kadar aynı oranda seyir ederken 2009 yılında bu oranda %1,1'lik bir azalış olduğu görülmektedir. 2009 yılından itibaren 2019 yılına gelene kadar istihdam oranlarında çok küçük düşüşler olmakla beraber artış eğiliminde seyretmiştir. 2018 yılında %35,2 olan istihdam oranı önce 2019 yılında %33,2'e ardından 2020 yılından % 29,5'e gerilemiştir. 2020 yılı itibari ile istihdam oranı %35,3'lere ulaşmıştır. 2005 yılında %35,9 olan işgücüne katılım oranı 2022 yılında %43,9'a ulaşmıştır.

LİTERATÜR TARAMASI

İnşaat sektörü hangi ülkede olursa olsun çok çeşitli sektörleri de içine alan geniş bir yelpazeye sahiptir. Paydaşlar, tedarikçiler, emek, finans ve ekipman gibi çeşitlilikleri de içinde barındıran bu sektör ülke ekonomisine oldukça katkı sağlamaktadır. Yapılan çalışmaların çoğu inşaat sektörünün ülke ekonomilerine oldukça katkı sağladığı kanısındadır.

Tse ve Ganesan (1997), Hong Kong'daki inşaat sektörünün ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırmada, 1983-1995 dönem

verileri Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, iki değişken arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu ekonomik büyümenin inşaat sektöründeki yatırımları artıracak sonucuna ulaşılmıştır.

Lopes (1998), gelişmekte olan Sahra Altı Afrika ülkelerinde, inşaat sektörü ile ulusal ekonomi arasında bir karşılıklı bağımlılık modelinin kurulmasını amaçlayan bir araştırma yapmıştır. Araştırmada, 15 ülkenin 1980-1992 dönem verileri kullanılmış olup veriler hipotez testi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, kişi başına düşen GSYİH'de uzun vadeli azalan bir büyümenin, inşaat hacmindeki nispi bir düşüşe doğrudan karşılık geldiğine dair kanıtlar sunulmaktadır.

Lopes, Ruddock ve Ribiero (2002), Sahra Altı Afrika'nın gelişmekte olan ülkeleri için, uzun vadeli bir eğilime dayalı olarak, inşaat yatırımları ile kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla arasındaki karşılıklı bağımlılık modelinin gelişimini tartışmak amaçlı, gelişmekte olan ülkelere ekonomide sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için inşaat minimum düzeyde yatırım olmalıdır hipotezini 15 ülkenin 22 yıllık verileri kullanarak verileri hipotez testi ile analiz etmişlerdir ve inşaatın brüt çıktı içindeki payı ile ekonomik büyüme arasındaki doğrudan ilişkinin yalnızca bir gerileme ekonomisi ile tutarlı olduğunu göstermektedir. Bu, ülkelerin ekonomik durgunluk veya düşüş yolunu tersine çevirdiği için, inşaat üretiminin toparlanmasının ilk aşamalarında gayri safi yurtiçi hasıladan daha hızlı büyüyeceğini göstermektedir. Bu nedenle, belirli bir seviyeye ulaşıldığında (mesela inşaat katma değerinin GSYİH içindeki payı, baz alınan yıla bağlı olarak yaklaşık %4 ila 5 arasında) ve ülkelerin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve kalkınma dönemine girdiğini varsaymak mantıklıdır. Buna göre, inşaat çıktısı genel olarak GSYİH ile aynı oranda büyüme eğilimindedir sonucuna ulaşılmıştır.

Anaman ve Amponsah (2007), Gana'daki ekonomik büyüme ile inşaat sektörü arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada, 1968-2004 dönem verileri Granger nedensellik analizi ile test edilmiştir. Analiz sonucuna göre, inşaat sektöründeki büyümenin, GSYİH'de üç yıllık bir gecikmeyle büyümeye neden olduğuna ulaşılmıştır.

Khan (2008), Pakistan'ın ekonomik büyümesi ile inşaat sektörü arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada, 1950'den 2005'e kadar olan ekonomik büyüme ve inşaat sektörüne ait veriler kullanılmıştır. Veriler Granger nedensellik testi ve regresyon analizi ile test edilmiştir. Araştırma

sonucuna göre, Pakistan ekonomisinin inşaat sektöründen oldukça fazla etkilendiğine ulaşılmıştır.

İnak (2009), Türkiye'deki inşaat sektörünün ülkenin ekonomik kalkınması üzerinde etkili olup olmadığını araştırmıştır. Araştırmada 2003Q1- 2018Q4 dönemine ait VAR analizi ile test edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, inşaat sektörü ile GSYH arasında doğrusal bir ilişki olduğuna ulaşılmıştır.

Kaya vd. (2013), Türkiye için inşaat sektörünün ekonomik büyümedeki yerini araştırmıştır. Araştırmada, 1987-2010 dönem verileri kullanılmış olup veriler Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, ekonomik büyüme ile inşaat sektörü arasında yakın ilişki bulunmuş olup ekonomik büyümenin de inşaat harcamaları üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Dakhil (2013), Libya'da inşaat sektörünün ulusal ekonomiye katkısını araştırmıştır. Araştırmada, 1986-2009 dönem verileri kullanılmış olup veriler Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, iki değişken arasında uzun vadede anlamlı ve olumlu bir etki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Mızırak ve Gömleksiz (2017), Türkiye'de inşaat sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada, 2007-2014 dönem verileri panel veri analizi ile test edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, inşaat sektörüne yapılan yatırımların Türkiye'nin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Göksu vd. (2019), Türkiye'de inşaat sektörünün ekonomik büyümeye olan etkisini incelemiştir. Araştırmada, 2002Q1-2019Q2 dönem verileri Johansen eş bütünleşme ve Granger nedensellik testleri ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, değişkenler arasında eş bütünleşme olduğu ve ekonomik büyümenin nedenlerinden birisinin inşaat sektörü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Olawaju ve Ibrahim (2020), Güney Afrika'da inşaat sektörleri ile GSYH arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada 1995-2018 dönem verileri kullanılmış olup veriler Augmented Dickey-Fuller, Phillips-Perron, Dickey-Fuller, Ng-Perron testi, eşbütünleşme ve granger nedensellik teknikleri

kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, Güney Afrika'da GSYH ile inşaat sektörü arasında çift yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Bayrak ve Telatar (2021), Türkiye'de inşaat sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmada, 2005-2016 dönem verileri kullanılmış olup veriler zaman serisi analizi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, uzun dönemde değişkenler arasında ilişki bulunmadığı saptanmıştır. Bunun yanı sıra ekonomik büyümekten inşaat sektörüne tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Polat ve Fendoğlu (2021), Türkiye için inşaat sektörünün ekonomik etkilerini incelemiştir. Araştırmada, 2002:Q1-2019:Q3 dönemine ait veriler yapısal kırılmalı analiz yöntemiyle analiz edilmiştir. Araştırma sonucuna göre, Türkiye'de 2002:Q1-2019:Q3 döneminde inşaat üretim endeksindeki %1'lik bir artışın; milli gelir de %0,68'lik bir artışa neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

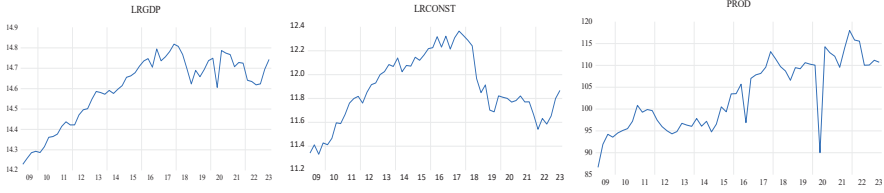
VERİ

Çalışmada kullanılan alıcı fiyatlarıyla GSYİH (Gayri Safi Milli Hasıla) ve inşaat harcamaları verileri nominal (cari fiyatlarla, bin TL) değerleriyle alınmış ve üretici fiyatları endeksi (2003=100)'ne oranlanarak reelleştirilmiştir. Ayrıca verimlilik değişkeni olarak kişi başına düşen sanayi üretim endeksi (2015=100) kullanılmıştır. Verilerin tamamı 2009Q1-2023Q2 dönemini kapsayan üçer aylık verilerdir. GSYİH ve inşaat değişkenlerinin değeri cari fiyatlarla bin TL olduğu için logaritması alınarak varyanslarının küçültülmesi ve doğrusallaştırılmaları sağlanarak analize dahil edilmiştir. Ayrıca veriler üçer aylık olduğu için veriler mevsimsellikten TRAMO/SEATS yöntemi ile arındırılmıştır. Bütün veriler Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) alınmıştır. Çalışmada kullanılan LRGP ve LRCONST değişkenleri sırasıyla logaritması alınmış, mevsimsellikten arındırılmış ve reelleştirilmiş GSYİH ve inşaat harcamalarını, PROD verimlilik değişkeninin vekil değişkeni olarak mevsimsellikten arındırılmış kişi başına düşen sanayi üretim endeksi değişkenini ifade etmektedir.

BİRİM KÖK TESTİ

Değişkenlerin grafiklerine baktığımızda genel olarak değişkenlerde bir yapısal kırılma olduğu görülmektedir. LRGP ve LRCONST değişkenlerinde 2018 başı civarlarında bir yapısal kırılma olduğu ve grafiklerin eğimlerinin değiştiği görülmektedir. PROD değişkeninde ise 2020Q2

civarında bir aykırı değer olduğu grafikten izlenebilmektedir. Ayrıca, değişkenlerin grafiklerine bakıldığında değişkenlerin genelde trend içerdiği görülebilmektedir.



Grafik 5: LR GDP, LR CONST ve PROD Değişkenleri

Değişkenlerde genel olarak bir yapısal kırılma görüldüğü için birim kök analizlerinde hem yenilikçi sapmalı (innovation outlier) hem de toplamsal sapmalı (additive outlier) yapısal kırılmayı dikkate alan Perron (1989) temelli yapısal kırılmalı birim kök testi (breakpoint unit root test) uygulanmıştır.

Yenilikçi sapmalı birim kök testi için genel yokluk (null) hipotezi aşağıdaki gibidir;

$$y_t = y_{t-1} + \beta + \varphi(L)(\theta D_t(T_b) + \gamma DU_t(T_b) + \epsilon_t) \quad (1)$$

Burada y_t durağanlığı araştırılan değişkeni, t zaman indisini, T_b kırılma zamanını, β denklemin sabitini, φ , θ , γ katsayı parametrelerini, $\varphi(L)$ gecikme polinomunu, $D_t(T_b)$ sadece kırılma tarihi için 1 diğer dönemler için 0 değerini alan kukla değişkeni, $DU_t(T_b)$ kırılma öncesi dönemler için 0 kırılma sonrası dönemler için 1 değerini alan kukla değişkeni, ϵ_t bağımsız özdeş dağılımlı yenilikçi hata terimlerini ifade etmektedir.

Yenilikçi sapmalı birim kök testi için değişkenin yapısal kırılmalı trend durağan olduğu varsayımı altında trendli sabitli model için alternatif hipotez aşağıdaki gibidir;

$$y_t = \mu + \beta t + \varphi(L)(\theta DU_t(T_b) + \gamma DT_t(T_b) + \epsilon_t) \quad (2)$$

Denklemden μ denklemin sabit terimini, t trend değişkenini, β trend değişkeninin katsayısını, $DT_t(T_b)$ kırılma öncesi dönemler için 0 kırılma tarihi ve sonrası dönemler için artan bir trend değeri alan kukla değişkeni temsil etmektedir.

Toplamsal sapmalı birim kök testi için genel yokluk (null) hipotezi ise aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

$$y_t = y_{t-1} + \beta + \theta D_t(T_b) + \gamma DU_t(T_b) + \varphi(L)\epsilon_t \quad (3)$$

Toplamsal sapmalı birim kök testi için değişkenin yapısal kırılmalı trend durağan olduğu varsayımı altında trendli sabitli model için alternatif hipotez aşağıdaki gibidir;

$$y_t = \mu + \beta t + \theta DU_t(T_b) + \gamma DT_t(T_b) + \varphi(L)\epsilon_t \quad (4)$$

Ayrıca denklemlerdeki otokorelasyon probleminin üstesinden gelmek için bağımlı değişkenin optimal bir gecikme uzunluğuna kadar olan gecikmeleri denklemin sağ tarafına bağımsız değişken olarak eklenmektedir. Yapısal birim kök denklemlerinde optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriteri ile belirlenmiştir. Yokluk hipotezinin red edilip alternatif hipotezin kabul edilmesi durumunda durağanlığı araştırılan değişkenin birim köke sahip olmadığı ve değişkenin durağan olduğuna karar verilir. Çalışmada kullanılan değişkenlerde görülen trend eğilimi sebebiyle yapısal kırılmalı birim kök testlerinde trendli sabitli model kullanılmıştır. Değişkenler öncelikle seviyelerinde yapısal kırılmalı birim kök testine tabi tutulmuş seviyesinde durağan çıkmayan değişkenlerin birinci farkları alınarak birim kök testi farkı alınmış serilere uygulanmıştır.

Öncelikle değişkenlere yenilikçi sapmalı yapısal kırılmalı birim kök testi uygulanmış ve elde edilen sonuçlar aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 1: Yenilikçi Sapmalı Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Seviye	1. Fark
LRGDP	-3.49 (0) [0.69]	-10.25 (0)* [0.01]
LRCONST	-4.77 (0) [0.06]	-8.84 (0)* [0.01]
PROD	-7.04 (0)* [0.01]	---

Parantez içindeki değerler optimal gecikme uzunluğunu, köşeli parantez içindeki değerler Vogelsang (1993) asimptotik tek yanlı anlamlılık düzeylerini göstermektedir. *işareti %5 anlamlılık düzeyinde H_0 hipotezinin red edildiğini ifade eder.

Tablo 1’de yenilikçi yapısal kırılmalı birim kök testi uygulaması sonucunda elde edilen t istatistikleri ve testle ilgili diğer bilgiler verilmiştir. Testlerde kırılma zamanı minimize Dickey-Fuller t test istatistiğine göre belirlenmiştir. Buna göre, test tarafından hem LRGDP hem de LRCONST değişkeninin yapısal kırılma zamanı 2018Q2 olarak belirlenmiştir ve değişkenlerin 1. farkında durağan olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, yine test tarafından PROD değişkeni için ise kırılma zamanı olarak 2020Q2 belirlenmiş ve ilgili değişkenin seviyesinde durağan olduğu görülmüştür.

Değişkenler için ayrıca toplamsal sapmalı yapısal kırılmalı birim kök testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 2: Toplamsal Sapmalı Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Seviye	1. Fark
LRGDP	-3.58 (0) [0.63]	-10.52 (0)* [0.01]
LRCONST	-4.67 (0) [0.08]	-9.06 (0)* [0.01]
PROD	-6.48(0)* [0.01]	---

Parantez içindeki değerler optimal gecikme uzunluğunu, köşeli parantez içindeki değerler Vogelsang (1993) asimptotik tek yanlı anlamlılık düzeylerini göstermektedir. *işareti %5 anlamlılık düzeyinde H_0 hipotezinin red edildiğini ifade eder.

Tablo 2’de toplamsal yapısal kırılmalı birim kök testinde kırılma zamanı yine minimize Dickey-Fuller t test istatistiğine göre belirlenmiştir. Test sonuçlarına göre, yine hem LRGDP hem de LRCONST değişkeninin yapısal kırılma zamanı 2018Q2 olarak belirlenmiştir ve değişkenlerin 1. farkında durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, PROD değişkeni için ise toplamsal yapısal kırılmalı birim kök testi kırılma zamanı olarak 2016Q3 belirlemiş fakat yine değişkenin seviyesinde durağan olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde her iki testle de aynı sonuçlara ulaşılmıştır. Sonuç olarak LRGDP ve LRCONST değişkenlerinin 1. farkında, PROD değişkeninin seviyesinde durağan olduğu görülmüştür.

JOHANSEN EŞBÜTÜNLEŞME TESTİ

Seviyesinde durağan olmayan değişkenlerin analizlere seviyesinde dahil edilmesi durumunda sahte regresyon problemleri ile karşı karşıya kalınabilir. Seviyesinde durağan olmayan fakat aynı seviyede durağan olan değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin belirlenmesi için eşbütünleşme testleri kullanılabilir. Eşbütünleşme testleri sonucunda arasında uzun dönemli ilişki bulunan değişkenler arasındaki ilişki eşbütünleşme denklemleriyle sahte regresyon olmaksızın tahmin edilebilir.

Çalışmanın bu bölümünde, seviyesinde durağan çıkmamış fakat farkında durağan çıkmış değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki Johansen (1991, 1995) eşbütünleşme testi ile araştırılacaktır. Johansen eşbütünleşme testi VAR temelli bir test olup değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı sınırlandırılmamış eşbütünleşme rank testleri olan İz (Trace) ve Maksimum Özdeğer (Maximum Eigenvalue) istatistiği testleri ile karar verilmektedir. Sistemin optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesi için LR (Likelihood Ratio), FPE (Final Predict Error), Akaike, Schwarz, HQ (Hannan-Quinn) gibi farklı bilgi kriterleri kullanılmıştır. Bilgi kriterlerinden LR, Schwarz ve HQ optimal gecikme uzunluğunu 1, Akaike ve Schwarz bilgi kriterleri ise optimal gecikme uzunluğunu 4 olarak belirlemiştir. Her iki optimal gecikme uzunluğunda da model seçimi kriterleri sonucunda uygun modelin sabitli trendli model olduğu görülmüştür. Sabitli trendli modelin 1 optimal gecikme uzunluğu ile tahmini sonucundan elde edilen iz ve maksimum özdeğer istatistiği test sonuçları aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 3: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Optimal Gecikme:1)

İz İstatistiği Sonuçları				
Hipotezler	Özdeğer	İz İstatistiği	Kritik Değer (%5)	Olasılık
$r=0$	0.1926	16.4287	25.8721	0.46
$r\leq 1$	0.0764	4.4518	12.5180	0.68
Maksimum Özdeğer İstatistiği Sonuçları				
Hipotezler	Özdeğer	Mak. Özdeğ. İstatistiği	Kritik Değer (%5)	Olasılık
$r=0$	0.1926	11.9768	19.3870	0.42
$r\leq 1$	0.0764	4.4518	12.5180	0.68

* Olasılık değerleri için MacKinnon-Haug-Michelis (1999) kullanılmıştır.

Optimal gecikme uzunluğunun 1 alındığı durum için hem iz hem de maksimum özdeğer istatistiklerine göre iki değişken arasında %5 anlamlılık

düzeyinde uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi tespit edilememiştir. Aynı prosedür 4 gecikme uzunluğu için de tekrarlanmış ve yine sabitli trendli model en uygun model seçilmiştir. Elde edilen iz ve maksimum özdeğer istatistikleri test sonuçları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 4: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları (Optimal Gecikme:4)

İz İstatistiği Sonuçları				
Hipotezler	Özdeğer	İz İstatistiği	Kritik Değer (%5)	Olasılık
$r=0$	0.2581	19.4120	25.8721	0.26
$r\leq 1$	0.0655	3.5879	12.5180	0.80
Maksimum Özdeğer İstatistiği Sonuçları				
Hipotezler	Özdeğer	Mak. Özdeğ. İstatistiği	Kritik Değer (%5)	Olasılık
$r=0$	0.2581	15.8241	19.3870	0.15
$r\leq 1$	0.0655	3.5879	12.5180	0.80

* Olasılık değerleri için MacKinnon-Haug-Michelis (1999) kullanılmıştır.

Optimal gecikme uzunluğunun 4 alındığı durum için yine hem iz hem de maksimum özdeğer istatistiklerine göre iki değişken arasında %5 anlamlılık düzeyinde uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi tespit edilememiştir.

Bununla birlikte; denklemlerde yapısal kırılmaların dikkate alınması için 2018Q2 dönemi sonrası için 1, diğer dönemler için 0 değeri alan D1 kuklası ile 2016Q3 ve 2020Q2 dönemi için 1, diğer dönemler için 0 değeri alan D2 kukla değişkenleri oluşturulmuş ve eşbütünleşme denklemlerine ilave edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, optimal gecikme uzunlukları Schwarz bilgi kriterine göre 1; LR, FPE, Akaike, HQ bilgi kriterlerine göre ise 2 olarak belirlenmiştir. Her iki optimal gecikme uzunluğuna göre en uygun modelin sabitli trendli model olduğu tespit edilmiştir. Yine her iki gecikme için de iz ve maksimum özdeğer istatistiği sonuçlarına göre LRGDP ve LRCONST değişkenleri arasında %5 anlamlılık düzeyinde uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi tespit edilememiştir. Sonuçların daha önce bulunan eşbütünleşme testi sonuçları ile uyumlu olduğu görülmüştür.

VAR ANALİZİ

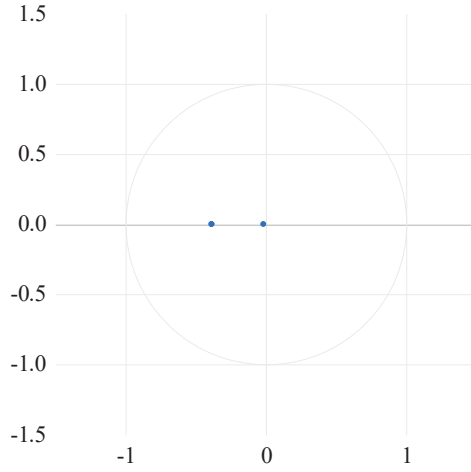
Birim kök ve eşbütünleşme testleri sonucunda değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilememiştir. Bununla birlikte, değişkenler arasındaki kısa dönemli nedensellik ilişkilerin tespit edilebilmesinde VAR (Vector Autoregression) analizi sık kullanılan yöntemlerden birisidir. VAR

analizi ilk olarak Sims (1980) tarafından önerilmiştir. Analizde her bir değişkenin bağımlı değişken olarak alındığı diğer değişkenlerin gecikmelerinin ve değişkenin kendi gecikmesinin bağımsız değişken olarak alındığı bir sistemdir. İki değişkenli bir sistemde VAR analizi aşağıdaki denklemle gösterilebilir.

$$\begin{bmatrix} Y_t \\ X_t \end{bmatrix} = B_0 + B_1 \begin{bmatrix} Y_{t-1} \\ X_{t-1} \end{bmatrix} + B_2 \begin{bmatrix} Y_{t-2} \\ X_{t-2} \end{bmatrix} + \dots B_p \begin{bmatrix} Y_{t-p} \\ X_{t-p} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \epsilon_{1t} \\ \epsilon_{2t} \end{bmatrix} \quad (5)$$

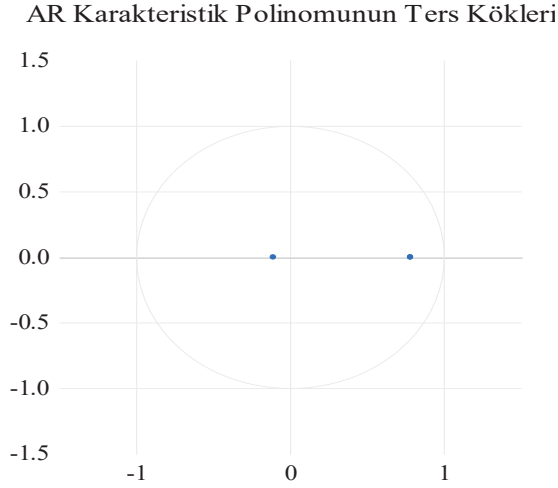
Denklemde Y ve X değişkenleri, t zaman indisini, $B_i, i=1 \dots p$ katsayıları, ϵ_t bağımsız ve özdeş rassal hata terimlerini ifade etmektedir. Sistemde yer alan değişkenler durağan halleriyle sistemde yer almalıdır. Bu nedenle, LR GDP ve LR CONST değişkenleri sisteme 1. farkı alınarak, PROD değişkeni ise seviyesinde dahil edilmelidir. Değişkenler arasındaki ilişkiler VAR sisteminde ikili ikili araştırılacaktır. Denklemde öncelikle sistemin optimal gecikme uzunluğu tespit edilmelidir. Öncelikle, LR GDP ve LR CONST değişkenlerinin farklarının alındığı sisteme trend ve D1 değişkenleri dışsal olarak ilave edilmiştir. Denklemler incelendiğinde her iki ilave dışsal değişkenin de istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmüştür. Trend ve D1 değişkenleri sisteme tek tek eklendiğinde yine istatistiksel anlamlılık kazanmamıştır. Bu nedenle trend ve kukla değişken dahil edilmeden tahmin edilen denklemlerde Akaike ve FPE bilgi kriterleri optimal gecikme uzunluğu olarak 1 gecikme uzunluğunu vermiş, diğer bilgi kriterleri ise anlamlı bir gecikme uzunluğu vermemiştir. VAR sisteminin durağanlığı AR Karakteristik polinomunun ters köklerinin grafiği incelendiğinde görülebilmektedir. Aşağıdaki grafikte bu durum görülebilmektedir.

AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

**Grafik 6: LRGDP ve LRCONST değişkenleri için**

Grafik 6 incelendiğinde LRGDP ve LRCONST değişkenleri için AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin birim daire içinde olduğu dolayısıyla sistemin durağan olduğu söylenebilmektedir. Değişkenler arasındaki Granger anlamda nedensellik ilişkileri incelendiğinde LRCONST'dan LRDP'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Varyans ayrıştırması sonuçlarına bakıldığında LRGDP'deki bir değişimin yaklaşık %32 civarının LRCONST'dan kaynaklandığı görülmektedir. Bu sonuç nedensellik ilişkisini desteklemektedir.

LRCONST değişkeni VAR sistemine 1. farkında ve PROD değişkeni ise seviyesinde sisteme dahil edilmiştir. Denklem dışsal değişken olarak ilave edilen trend, D1 ve D2 kukla değişkenleri istatistiksel olarak anlamsız çıktığı için denkleme alınmamışlardır. Optimal gecikme uzunluğu araştırıldığında LR, Schwarz ve HQ bilgi kriterleri 1, Akaike ve FPE bilgi kriterleri ise 2 gecikme uzunluğunu işaret etmektedir. Optimal gecikmenin 1 olması durumu için VAR sistemi incelendiğinde;

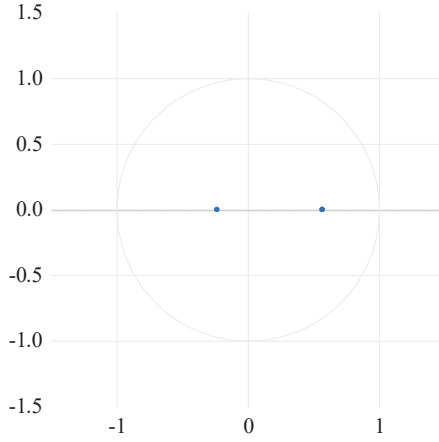


Grafik 7: LRCONST ve PROD değişkenleri (1 gecikme)

Grafik 7 incelendiğinde LRCONST ve PROD değişkenleri için de AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin birim daire içinde olduğu dolayısıyla sistemin durağan olduğu söylenebilmektedir. Granger anlamda nedensellik ilişkileri incelendiğinde PROD değişkeninden LRCONST değişkenine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Varyans ayrıştırması sonuçları nedensellik ilişkilerini desteklemektedir. Optimal gecikme uzunluğu 2 alındığında ise yine VAR sisteminin durağan olduğu görülmüştür fakat %5 anlamlılık düzeyinde bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

LRGDP ve PROD değişkenleri arasındaki ilişkiler VAR analizi ile incelendiğinde değişkenlerin durağan olduğu seviyede yani LRGDP değişkeninin analize 1. farkında, PROD değişkeni ise seviyesinde girmesi gerekmektedir. Trend değişkeni ve D2 kuklasının denklemlere ilave edildiğinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Trend değişkenin katsayısının pozitif ve anlamlı, D2 değişkeninin katsayısının ise negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Değişkenler için optimal gecikme uzunluğuna bakıldığında tüm bilgi kriterleri optimal gecikme uzunluğu olarak 1'i işaret etmektedir. VAR sistemi için AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin grafiği aşağıdaki gibidir.

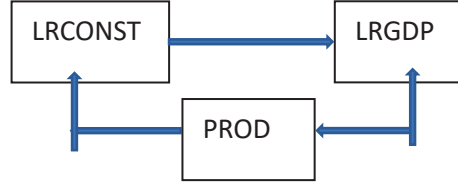
AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

**Grafik 8: LR GDP ve PROD değişkenleri**

Grafik 8 incelendiğinde LR GDP ve PROD değişkenleri için de AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin birim daire içinde olması VAR sisteminin durağan olduğunu ifade etmektedir. Değişkenler arasındaki Granger anlamda nedensellik ilişkileri incelendiğinde PROD değişkeninden LR GDP'ye doğru %1'de güçlü, LR GDP'den PROD değişkenine doğru %10'da zayıf bir nedensellik ilişkisi görülmüştür. Varyans ayrıştırması sonuçları PROD'daki bir değişimin ortalama %20'sinin LR GDP'den, LR GDP'deki bir değişimin ortalama %20'sinin PROD'dan kaynaklandığını göstermektedir. Bu durum değişkenler arasında çift yönlü nedenselliği de işaret etmektedir.

Bununla birlikte, VAR sistemine Trend ve D2 değişkenleri dahil edilmezse optimal gecikme uzunluğu yine tüm bilgi kriterleri için 1 çıkmaktadır. Sistemin karakteristik kökleri incelendiğinde sistem durağan çıkmıştır. Nedensellik ilişkilerine bakıldığında iki değişken arasında çift yönlü ve %1 anlamlılık düzeyinde güçlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Varyans ayrıştırması sonuçları PROD değişkenindeki bir değişimin ilk dönemde %50'sinin daha sonrasında %35'nin LR GDP'den kaynaklandığını işaret etmekte ve LR GDP'den PROD'a doğru olan nedensellik ilişkisini daha fazla desteklemektedir.

Değişkenler arasında tespit edilen nedensellik ilişkileri aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Grafik 9: Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri

Buna göre, üretimde çalışan kişi başına sanayi üretimini gösteren PROD değişkeni sanayide üretim ve verimlilik arttıkça bu durumun inşaat harcamalarını da arttıracaklarını, inşaat harcamalarındaki artışın da milli gelirde ve ekonomik büyüme de yani toplam üretimde de bir artışa yol açacağını göstermektedir. Verimlilik ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmekte fakat verimlilikten ekonomik büyümeye doğru olan nedensellik ilişkisinin daha güçlü olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, değişkenler arasında sadece kısa dönemli bir ilişki olduğu tespit edilmiş uzun dönemli bir ilişki tespit edilememiştir. Bu nedenle ifade etmiş olduğumuz nedensellik ilişkilerinin kısa dönemde geçerli olduğunu söyleyebiliriz.

SONUÇ

Bu çalışmada, inşaat harcamaları, çalışan kişi başına sanayi üretimi ile ifade edilen verimlilik ve ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişkiler Johansen eşbütünleşme testi ile kısa dönemli ilişkiler VAR analizi ile araştırılmıştır. İnşaat harcamaları ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla değişkenleri reelleştirilmiş ardından tüm değişkenler mevsimsellikten Tramo/Seat yöntemiyle arındırılmıştır. İnşaat harcamaları ve GSYH değişkenlerinin logaritması alınarak doğrusallaştırılmış ve varyanslarının küçülmesi sağlanmıştır.

Öncelikle, değişkenlerin grafikleri incelendiğinde değişkenlerde yapısal kırılma olduğu görülmüş ve Perron (1989) yapısal kırılmalı birim kök testi temelinde durağanlık testleri yapılmıştır. Durağanlık testlerinden elde edilen sonuçların inşaat harcamaları ve gayrisafi yurtiçi hasıla değişkenlerinin 1. farkında ve verimlilik değişkeninin seviyesinde durağan olduğunu göstermiştir. Buradan hareketle Johansen eşbütünleşme testi ile inşaat harcamaları ve gayrisafi yurtiçi harcamalar arasında eşbütünleşme testi yapılmış ve uzun dönemli bir ilişki tespit edilememiştir.

Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkiler ise VAR analizi ile araştırılmıştır. VAR analizinden elde edilen sonuçlar inşaat harcamalarından gayrisafi yurtiçi harcamalara doğru ve verimlilik değişkeninden inşaat harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkileri olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, verimlilik ile gayrisafi yurtiçi hasıla değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkileri olduğu VAR ve varyans ayrıştırması analizi ile belirlenmiştir.

Sonuç olarak değişkenler arasında kısa dönemli ilişkiler belirlenmiş uzun dönemli ilişkilerin belirlenememiştir. Bu uzun dönemli ilişkilerin başka yöntemlerle araştırılması bundan sonraki çalışmalar için önerilmekle birlikte Türkiye ekonomisi için bu ilişkilerin uzun dönemde daha belirgin hale gelmesi için çalışmaların yapılması ve bunlara yönelik yatırımların yapılması ekonomi için önem arz etmektedir. Kısa dönemli ilişkilere bakıldığında verimlilikteki artışın hem inşaat harcamalarını hem de ekonomik büyümeyi arttırdığı tespit edilmiş bu nedenle verimlilikte artış sağlayacak politikalara öncelik verilmesi çalışmadan çıkarılacak bir politikası önerisi olarak sunulabilir. Bununla birlikte inşaat harcamalarındaki artıştan ekonomik büyümeye doğru olan nedensellik ilişkisi dikkate alındığında ekonominin lokomotif sektörü olarak görülen inşaat sektörüne önem verilmesi, ekonomik büyümenin arttırılmasının istenildiği dönemlerde inşaat sektörünün teşvik edilmesi, çalışmadan çıkarılacak diğer politika önerisi olarak değerlendirilebilir.

KAYNAKÇA

- Anaman, K.A., and Amponsah, O.C., (2007), Analysis of the causality links between the growth of the construction industry and the growth of the macroeconomy in Ghana. *construction management economic*, 25, 951-961.
- Bayrak İ. C., Telatar O. M. (2021), İnşaat sektörü ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ampirik bir analiz. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 1283-1297.
- Benigno, P., Antonio Ricci, L., Surico P., (2010), Unemployment and Productivity in the Long Run: the Role of Macroeconomic Volatility, *IMF Working Paper*, 1-50.
- Bon, R., (1988), Direct and Indirect Resource Utilisation by the Construction Sector : The case of the USA since World War II, *HABITAT INTL*12(1), 48-74
- Chiang, Y., Tao, L., Wong, F., (2015), Causal relationship between construction activities, employment and GDP: The case of Hong Kong, 46, 1-12
- Dakhil, A., (2013), “The Contribution Of The Construction Industry To Economic Development In Libya”, *Liverpool John Moores University*, 1-93.
- Dlamini, S., (2012), Relationship of construction sector to economic growth, http://www.sitsabo.co.za/docs/misc/cib_paper2012.pdf
- Fedderke, J. W., Perkins, P., & Luiz, J. M. (2006). Infrastructural investment in long-run economic growth: South Africa 1875-2001. *World Development*, 34(6), 1037-1059
- Fedderke, J. W., & Bogetić, Ž. (2009). Infrastructure and growth in South Africa: Direct and indirect productivity impacts of 19 infrastructure measures. *World Development*, 37(9), 1522-1539.
- Göksu, S., Şen, M., Gücek, S., (2019), “İnşaat Sektörü, Faiz Oranı Ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi: Türkiye Örneği (2002-2019)”, *Ekev Akademi Dergisi*, 23(80), 465-482.
- İnak, C., (2009), “İnşaat Sektörünün Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Üzerine Ampirik İnceleme”, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü YLTezi*, 1-106.
- Johansen, S. (1991). “Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models,” *Econometrica*, 59, 1551–1580.

- Johansen, S. (1995). *Likelihood-based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, Oxford: Oxford University Press.
- Kaya, V., Yalçınkaya, Ö., Hüseyini, İ., (2013), *Ekonomik Büyümede İnşaat Sektörünün Rolü: Türkiye Örneği (1987-2010)*, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(4), 148-167.
- Khan, R. A., (2008). *Role of Construction Sector in Economic Growth: Empirical Evidence from Pakistan Economy*, First International Conference on Construction In Developing Countries (ICCIDC-I) “Advancing and Integrating Construction Education, Research & Practice” August 4-5, Karachi, Pakistan.
- Kikwasi, G. J., & Escalante, C. (2018). *Role of the construction sector and key bottlenecks to supply response in Tanzania*, United Nations University World Institute for Development Economics Research, WIDER Working Paper 2018/131
- Lopes, J., (1998), “The Construction Industry and Macro economy in Sub-Saharan Africa post 1970.” *Construction Management and Economics*, 16, 637-649.
- Lopes, J., Ruddock, L. ve Ribeiro, F. L. (2002), *Investment in construction and economic growth in developing countries*. *Building Research & Information*, 30(3), 152-159.
- MacKinnon, James G., Alfred A. Haug, and Leo Michelis (1999), “Numerical Distribution Functions of Likelihood Ratio Tests for Cointegration,” *Journal of Applied Econometrics*, 14, 563-577.
- Mızırak, Z., Gömleksiz, M., (2017), “Türkiye’de İnşaat Sektörü Ve Bölgesel Ekonomik Büyüme İlişkisi: Düzey 2 Bölgeleri Üzerine Bir Analiz”, *International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 12(24), 121-146.
- Olarewaju, O. M. Ibrahim, S. S. (2020), *Construction Industry Performance and the Growth of South African Economy: Any Causal Relationship?*, *Test Engineering & Management*, 83, 22508 – 22521.
- Perron, P. (1989). “The Great Crash, the oil price shock, and the unit root hypothesis,” *Econometrica*, 57, 1361-1401.
- Polat, M. A., Fendoglu, E., (2021), *İnşaat sektörünün ekonomik büyüme ve finansal piyasalar üzerindeki etkileri: Türkiye örneği*. *Business and Economics Research Journal*, 12(3), 575-598. <http://dx.doi.org/10.20409/berj.2021.339>
- Sims, C. A. (1980). “Macroeconomics and Reality”, *Econometrica*, 48, 1-46

Srinivasu, B., Rao, S. (2013), Infrastructure Development and Economic growth: Prospects and Perspective, 2(1), 81-91.

Tse, R.Y.C. , Ganesan, S. (1997), Causal relationship between construction flows and GDP: Evidence from Hong Kong”. Construction Management and Economics, 15(4): 371-376.

Vogelsang, T. J. (1993). Unpublished computer program.

Wibowo, M. A., (2009), The Contribution Of The Construction Industry To The Economy Of Indonesia: A Systemic Approach, International Symposium in Developing Economies: Commonalities Among Diversities, 279-287.

World Bank (1984) The Construction Industry: Issues and Strategies in Developing Countries, The World Bank, Washington DC.

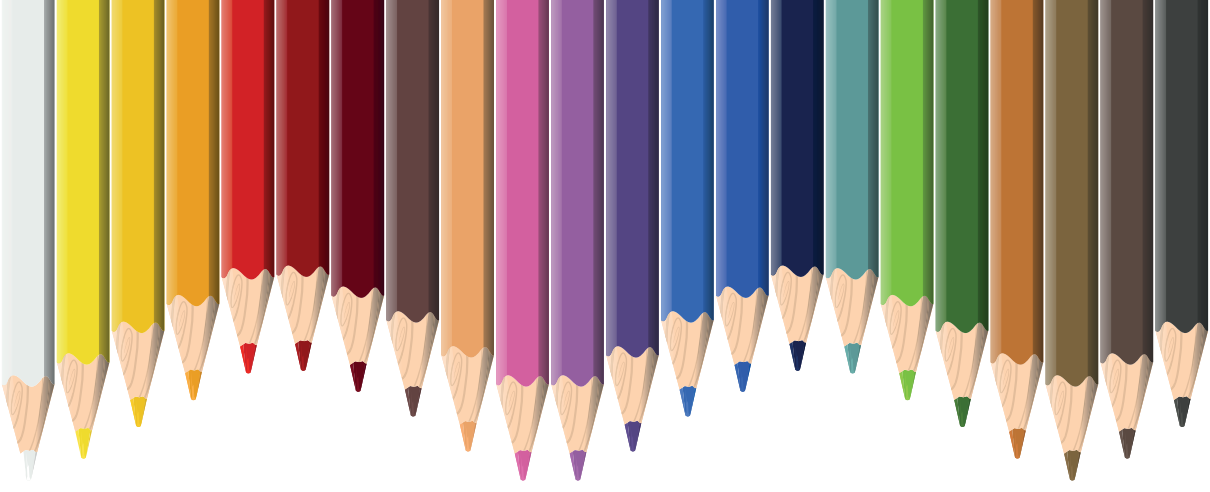
https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/On_Birinci_Kalkinma_Plani-2019-2023.pdf

<https://gbs.sanayi.gov.tr/Verimlilik>

<https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=insaat-ve-konut-116&dil=1>

<https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Istihdam,-Issizlik-ve-Ucret-108>

<https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Insaat-ve-Konut-116>



Bölüm 2

FINANSAL KRİZLER

Cemil ŞENEL¹

¹ Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü,
Doç. Dr., <https://orcid.org/0000-0001-6506-6842>, cemil.senel@hbv.edu.tr

GİRİŞ

Dünya Savaşı'ndan sonra başlayan ve 1990'lı yıllardan itibaren hızlanan yurtiçi ve uluslararası finansal piyasa bütünleşme süreci finansal kriz olgusunu da ortaya çıkarmıştır. Finansal Kriz Latince ve Yunanca kökenli kriz kelimesi, sosyal bilimlerde işlev bozukluğundan kaynaklanan bir durumu ifade etmek için depresyon, depresyon gibi terimlerle birbirinin yerine kullanılmaktadır. Ekonomik kriz ise, ekonomide ani ve beklenmedik bir olayın makro düzeyde bir ülke ekonomisini, mikro düzeyde ise firmaları istikrarsızlaştırabileceği anlamına gelir. Bir başka tanımlamaya göre, genel olarak, kabul edilebilir değişim sınırlarını aşan mal, hizmet, girdi veya finansal piyasaların fiyat ve/veya miktarındaki ani dalgalanmaları ifade eder.

Ekonomik krizler, etkilenen sektörlerle göre fiili sektör krizleri ve finansal sektör krizleri olarak ikiye ayrılabilir. Gerçek bir kriz, üretim ve istihdamda önemli bir azalma biçimini alır. Öte yandan bir finansal kriz, ekonominin reel sektörü üzerinde yıkıcı etkileri olabilecek ve piyasaların etkin işleyişini bozabilecek finansal piyasaların çöküşüdür. Bir finansal kriz, finansal piyasaların fonları en verimli yatırım fırsatlarına sahip şirketlere yönlendirme yeteneğini kaybetmesine neden olarak ters seçim ve ahlaki tehlike sorunu arttıkça finansal piyasaların doğrusal olmayan bir şekilde bozulmasıdır. Finansal kriz, finansal piyasaların etkin bir şekilde çalışmadığı anlamına gelir. Bu, ekonomik çıktıda keskin bir düşüşe yol açar. Finansal krizlere kapı açan dört temel faktöre odaklanıyoruz. Bunlar:

- Finansal sektör bilançolarındaki bozulma,
- Faiz oranlarındaki artışlar,
- Belirsizlikteki artışlar,
- Varlık fiyatlarındaki değişimler nedeniyle finansal olmayan şirket bilançolarının (nonfinancial balance sheets) bozulması.

2. FİNANSAL KRİZ TÜRLERİ

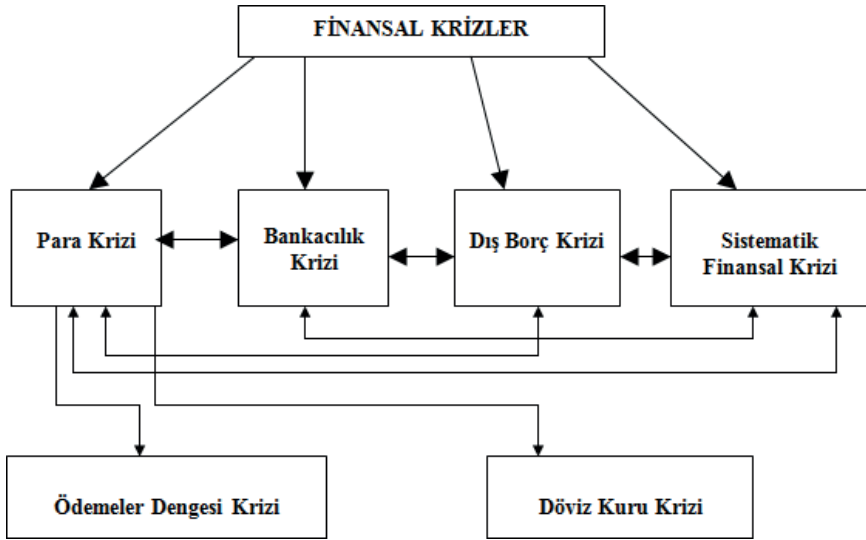
Feldstein (1999: 6-13) finansal krizleri dört başlık altında toplamaktadır:

- a. Cari hesap krizleri
- b. Bilanço krizleri
- c. Banka-paniklerinin yol açtığı para krizleri
- d. Sirayet krizleri ve irrasyonel spekülasyon

Başka bir çalışmada, mali kriz, Makroekonomik politikaların neden olduğu krizler dört kategoriye ayrılır: finansal panikler, finansal fiyat artışları ve ahlaki tehlike krizleri. Öte yandan, krizin meydana geldiği sektöre bağlı olarak kamu-özel sektör krizleri ve bankacılık krizleri ortaya çıkmaktadır.

Dengesizliklerin niteliğine, güç dengesizliklerine (cari hesap ve bütçe dengesizlikleri), öz sermaye dengesizliklerine (varlık ve yükümlülük uyumsuzlukları) ve bu dengesizliklere neden olan fonlama vadelerine bağlı olarak bunlar da likidite krizi olarak sınıflandırılabilir.

Genellikle finansal krizler; para, bankacılık, dış borç ve sistemik finansal krizler olmak üzere dört grupta incelenmektedir.



Şekil 1. Finansal Krizlerin Sınıflandırılması

Kaynak: Delice (2003).

2.1. Para krizleri: Özellikle sabit kur sisteminde piyasa katılımcılarının yerel para cinsinden varlıklardan döviz varlıklarına olan talebinin keskin bir şekilde kayması ve merkez bankası döviz rezervlerinin tükenmesi, para otoritelerinin devalüasyona zorlanmasıyla ortaya çıkan krizlerdir. Para birimi veya para birimi krizi, bir ülkenin para birimine yapılan spekülasyonun değerini düşürmesine veya önemli ölçüde değer kaybetmesine neden olduğunda veya bir merkez bankası bir para biriminin değerini düşürmek için büyük miktarlarda rezerv sattığında veya faiz oranlarını önemli ölçüde artırdığında ortaya çıkar.

Her yeni pazar krizi yeni sorunları beraberinde getirir. Bazı iktisatçılar “eski tarz” veya “yavaş” ve “yeni tarz” para krizleri arasında ayrım yapıyor. Birinci tür kriz, genellikle devalüasyona ve aşırı sermaye kontrollerine yol açan aşırı harcama ve gerçek değerlendirme döneminden sonra genişleyen bir cari hesap açığıyla sonuçlanır. İkinci tür krizde, finansal piyasalarla bütünleşmiş liberalleştirilmiş bir ortamda ekonominin bilançolarının çoğunun kredi de-

ğerliliğinden endişe duyan yatırımcılar döviz kurları üzerinde çok hızlı baskı yapabilirler.

Döviz krizlerine yol açan spekülâtif saldırılar, (Asya’da olduğu gibi) yerel varlık piyasalarının çökmesine yol açabilir. Artan kısa vadeli döviz borcu, döviz kurunun aşırı değeri lenmesi ve genişleyen cari açık (Meksika’da) veya siyasi bir karar sonrasında sabit döviz kuru sisteminden vazgeçme (İngiltere’de olduğu gibi) görülebilmektedir.

Döviz krizleri, ödemeler dengesi krizleri ve döviz krizleri olarak ikiye ayrılabilir. Sabit döviz kuru rejimine sahip bir ülkede meydana gelen döviz krizine ödemeler dengesi krizi ve döviz rezervlerinin azalması denirken, dalgalı döviz kuru rejimine sahip bir ülkede meydana gelen döviz krizine döviz kuru krizi denir. Döviz kurundaki değışimler nedeniyle rezervlerde azalma yapılmıştır.

2.2. Bankacılık krizleri: Ticari bankalar borçlarını zamanında ödemediklerinde, mevcut borçlarının vadesini uzatmadıklarında veya ani vadesiz mevduat çekme taleplerini karşılayamadıklarında likidite sorunu yaşamakta ve sonunda iflas etmektedirler. Yani bankacılık krizi, mevcut veya potansiyel banka mevduatlarının çekilmesi. Bankalar başarısız olduğunda, borç ertelemelerini teşvik ettiğinde veya hükümetleri büyük mali destek sağlayarak bundan kaçınmaya zorladığında olur. Bankacılık krizleri, döviz krizlerinden daha uzun sürme eğilimindedir ve ekonomik faaliyet hacmi üzerinde daha büyük bir etkiye sahiptir.

1950’lerde ve 1960’larda sermaye işlemleri üzerindeki kısıtlamalar ve diğer mali kısıtlamalar nedeniyle bankacılık krizleri yaygın değildi. Ancak 1970’lerden bu yana sık sık döviz krizleri sonucu ortaya çıkmıştır. 1970’li ve 1990’lı yıllarda yapılan araştırmalar, 1970’den 1985’e kadar para krizlerinde ve 1980’lerin ortalarından itibaren bankacılık krizlerinde artış olduğunu göstermiştir.

Yaygın nedenlere sahip bankacılık krizlerini üç ‘septom’ olarak sınıflandırır. Kamu ağırlıklı sistemlerde genel makroekonomik çalkantı, mikro ekonomik çalkantı ve bölgesel krizler. Bu krizlerde mevduat sahipleri, bankalara borç veren kişi veya kuruluşlar ve banka hissedarları güvenlerini kaybetmekte ve fonlarını çekmek istemektedirler. Bir bankanın başarısızlığı tüm bankacılık sistemini sarsmak zorunda değildir. Bununla birlikte, sorunlu bankaların oluşturduğu bankacılık sisteminin büyük oranıyla karşılaştırdığında, tek bir bankacılık krizinin finansal sistemi ve bir bütün olarak ekonomiyi etkileyerek sistemik bir krize dönüşmesi çok muhtemeldir.

2.3. Dış Borç krizleri: Bir ülkenin kamu ve/veya özel sektör dış borçlarını zamanında ve tam olarak ödememesi durumunda ortaya çıkan krizlerdir. Hükümetler dış borcu çevirmek ve yeni dış kredi bulmak için mücadele eder-

ken, dış borcun yeni ödeme planlarına veya ertelenmiş taahhütlere bağlanması şeklini alır.

Borçlu temerrüde düştüğünde veya borç veren mevcut bir krediyi geri ödemeye çalıştığında ve temerrüde düşme olasılığı nedeniyle yeni bir borç vermeyi reddettiğinde bir borç krizi oluşur. Bu krizler özel veya kamu borcundan kaynaklanabilir. Kamu sektörünün geri ödeme yükümlülüklerini karşılayamayacağına dair algılanan bir risk, özel sermaye girişlerinde ve döviz krizlerinde keskin bir düşüşe yol açabilir.

2.4. Sistemik Finansal Krizler: Bunlar finansal piyasalardaki ciddi aksamalardan kaynaklanabilecek krizlerdir. Ekonomik, politik ve sosyal hayatın yapısından ve değişkenliğinden kaynaklanırlar. Sabit bir döviz kuru veya konvertibilite şartı, merkez bankasının son borç verme mercii olma kabiliyetini sınırlayarak ödemeler dengesi sorununu bir bankacılık sorununa dönüştürür.

Sabit döviz kuru, ticaret açığının artmasına, bu da kaçınılmaz olarak söz konusu para birimine yönelik spekülative ataklara, döviz rezervlerinin kaybına ve döviz kurunun telafi edici bir şekilde değer kaybetmesine yol açmaktadır. Beklentiler döviz kurlarını etkilediğinden döviz dalgalanmaları büyük ve hızlı olabilir. Keskin bir para birimi değer kaybının ilk belirgin etkisi, yabancı para cinsinden borcun değerindeki artıştır.

Spekülative hücum başladığında ve para biriminde devalüasyonlar meydana geldikçe, gelişmekte olan ekonomilerdeki borç piyasalarının kurumsal yapısı (kısa vadeli borç sözleşmeleri ve bunun sonucunda ortaya çıkan döviz devalüasyonları) ile yerel para birimlerinin değer kaybetmesi arasındaki etkileşim ekonomiyi tehlikeye sokabilmektedir.

3.KRİZLERİN TARİHSEL SÜREÇTEKİ GELİŞİMİ VE YAŞANAN KRİZLER

Kapitalist gelişme sürecindeki en büyük kriz olduğu söylenen 1929 küresel ekonomik krizinden 1960'ların sonunda, dünya ekonomisi artık ciddi ekonomik ve mali krizler yaşamıyordu. Bu arada, çok büyük olmasa da İngiltere'deki mali krizden bahsedebiliriz. İngiltere 1956 ve 1957'de bir cari hesap fazlası elde etti, ancak ülkenin uluslararası ticaretindeki bazı olumsuz gelişmeler pound üzerinde daha fazla baskı oluşturarak İngiltere Merkez Bankası'nın dolar rezervlerinin neredeyse tamamını satmasına neden oldu.

Gelişmekte olan ülkelerin 1980'li yılların başında dış borç yükümlülüklerini yerine getirememeleri sonucunda ortaya çıkan borç krizi, dünya genelinde uzun soluklu sonuçları olacak önemli ekonomik sorunlar yaratmaya mahkûmdur.

1990'lar, birçok gelişmekte olan ülke için büyük bir serbestleşme döne-

miydi ve ekonomik ve finansal krizler daha sık ve bölgesel karakterde hale geldi. Bu dönemde yaşanan finansal krizlerin en önemlileri:

- 1- Avrupa Para Sistemi'nin Döviz Kuru Mekanizmasında (ERM), 1992-93'te yaşanan krizler,
- 2- Latin Amerika'da 1994-95 döneminde Meksika'daki krizin ardından ortaya çıkan Tekila Krizi,
- 3- 1994-95'de Türkiye'de yaşanan para ve bankacılık krizi,
- 4- 1997-98'de Tayland, Endonezya, Güney Kore ve Malezya'da başlayıp, etkileri önce diğer Asya ülkelerine daha sonra OECD ülkeleri dâhil olmak üzere bölge dışındaki birçok ülkeye yayılan finansal kriz,
- 5- Asya krizine paralel olarak 1998'de Rusya ve Brezilya'da yaşanan krizler,
- 6- Kasım 2000 ve Şubat 2001'de Türkiye'de yaşanan para ve bankacılık krizleri,
- 7- Arjantin'de 2001 yılında başlayıp, derin bir ekonomik ve toplumsal çöküşe yol açan ve etkileri devam eden finansal kriz.

4. 2008 KÜRESEL EKONOMİK KRİZİNİN ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİMİ

Dünyanın en büyük ekonomisi olan Amerika Birleşik Devletleri'nde 2007 yılında başlayan subprime finansal krizin kökleri 2000'li yıllara dayanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde 2000 yılında teknoloji hisse senedi balonu patladı ve 11 Eylül 2001'de İkiz Kuleler saldırıya uğradı. Bu olaylar sonucunda 2001 ve 2002 durgunlukları, Fed'in kısa vadeli faiz oranlarını düşürmesine yol açtı. Fed, ekonomiyi canlandırmak için kısa vadeli faiz oranlarını 2001'de %6,5'ten 2003'te %1'e indirdi. Kısa vadeli faiz oranlarındaki indirim, "ayarlanabilir oranlı" ipotek faiz oranlarını da düşürdü. Düşük faiz oranları ev satın alma maliyetlerini düşürdüğü için konut talebi artmaya devam ediyor. Bununla birlikte emlak fiyatları da yükselmeye başladı. Bu dönemde artan emlak fiyatları, gayrimenkulü önemli bir yatırım aracı haline getirdi. Bu ortamda finansal kurumlar, düşük faiz oranları nedeniyle daha fazla risk almaya ve fazla likiditeyi daha fazla kar elde etmek için yüksek faizli ipotek olarak düşük gelirli hanelere satmaya başladı.

Bu sürecin bir sonraki aşamasında, bankalar 2000'li yılların başından bu yana artan sayıda yüksek riskli subprime ipoteği daha fazla fon elde etmek için teminatlı borca menkul kıymetleştirmeye başladı. Düşük faiz oranları nedeniyle geleneksel yatırım araçlarının getirilerinin düşük olması, yatırımcıların bankalar tarafından satılan bu yeni menkul kıymetleri satın alarak daha fazla kazanmalarını sağlamıştır.

Finansal kurumlar tarafından ihraç edilen menkul kıymetlerin faiz oranlarının ABD Hazine Bonolarının faiz oranlarından önemli ölçüde yüksek olması, bu menkul kıymetleri yüksek riskli araçlarda yüksek getiri arayan yatırımcılar için cazip kılmaktadır. Bu mekanizma sayesinde ipotekler uzun vadeli bir araç olarak yatırımcılara satıldı. Buna bağlı olarak, konut kredilerinin menkul kıymet şeklinde yeni yatırım araçlarına dönüşmesi, bankaların kredi verme amaçlı fonlama ihtiyaçlarını geri kazandırmıştır. Bir menkul kıymetleştirmede, ipotek kredisi veren tarafından ödenen faiz giderinin çoğu, menkul kıymetteki yatırımcılara faiz geliri olarak aktarılır. Bu sistem kapsamında, borç veren kuruluşlar hem bilançolarındaki faiz riskini hem de ihraç ettikleri menkul kıymetlerden elde ettikleri aracılık gelirlerini azaltmaktadır. Fed'in 2004'teki faiz artırımları, yükselen konut fiyatları ve hane halkı gelirleriyle bunalmış bir ekonomiyi rahatlatmak ve yükselen enflasyonu kontrol altına almak için bir kriz yolunun başlangıcıydı. Fed, 2004 ile 2006 yılları arasında 17 kez faiz artırımına gitti. Faiz oranları 2004'te %1'den 2006'da %5,25'e yükseldi. Merkez bankası müdahalesi emlak balonunu patlattı ve 2006'da zirve yaptıktan sonra emlak fiyatları düşmeye başladı.

2007'nin başından bu yana ödenmemiş kredilerin sayısı arttı. Ekim 2007'de ödenmemiş yüksek faizli kredilerin toplam yüksek faizli kredi sayısına oranı. Ocak 2008 itibarıyla, yüksek faizli ipotek üzerindeki \$\$ haciz konusu oldu. Oran, yüksek faizli olmayan ipoteklerde %3,7'ye ve tüm ipoteklerde %7,3'e yükseldi. 2007 yılında haciz sayısı 2006 yılına göre y artarak 1,3 milyona ulaştı.

Yüksek faizli menkul kıymetleştirmeler sonucunda ihraç edilen ipoteğe dayalı menkul kıymetlerin değeri, yüksek faizli borçlular borçlarını ödeyemedikleri için düştü. Bu ipoteğe dayalı menkul kıymetlerin teminat olarak kullanılması ihraç edilen menkul kıymetlerin değerini düşürmüştü ve teminatlı tahvil piyasasının likiditesini düşürmeye başlamıştır. Teminatlı borcun değerindeki keskin düşüş, yatırımcıları teminatlı borcu orijinal fiyat ile arasındayken bir fiyattan satmaya zorladı. Belirsizlik arttıkça, bankalar gelecekteki olası zararlar nedeniyle birbirlerine borç vermeyi durdurdu ve genel kredi piyasası küçülmeye başladı. Teminatlı tahvil piyasası daha az likit hale geldiğinden ve piyasa daralmaya başladığından, ipoteği oluşturan kurumlar bu kredileri yatırım bankalarına satamaz hale geldi.

Bu gelişmelere 2007 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren devlet dışı teminatlı tahvil ve ipoteğe dayalı menkul kıymet ihracındaki artış eşlik etmiştir. Bu süre zarfında, sadece yüksek riskli ipoteğe dayalı menkul kıymetler değil, aynı zamanda düşük riskli ipoteğe dayalı menkul kıymetler de değer kaybetmeye başladı.

Bu krizin diğer tüm krizlerden temel farkı, bunun tarihteki ilk küresel kriz olmasıdır. Çünkü bu krizden önce dünya öyle bir yapılanmıştı ki kapita-

lizm küresel bir sistem haline geldi. İlk krizler küresel olmadığı için bunlara ulusal krizler, bölgesel krizler veya ekonomik sistem krizleri demek daha doğru olacaktır. Örneğin 1929'da başlayan Büyük Buhran, kapitalist sistemin bir krizi olarak kendini göstermiş, kapitalist sistemi benimsemiş ülkeleri etkilemiş ve kapalı sosyalist sistem içinde yönetilen ülkeleri etkilememiştir. Ancak 2008'de Amerika'da başlayan kriz tüm dünyayı kasıp kavurdu ve bir ölçüde hepsini etkiledi.

5.2008 KÜRESEL EKONOMİK KRİZİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİNE ETKİLERİ

Küresel mali krizin Türkiye üzerindeki ilk etkileri, yavaşlayan ekonomi, azalan iç talep ve azalan dış kaynak girişlerinde görüldü. İç talep ve kapasite kullanım endeksi düştü. Öte yandan, 2008 yılının aynı döneminde doğrudan yabancı kaynak girişi 2007 yılı Ocak-Kasım dönemine göre %0,9 oranında azalmış olup, bu düşüşün hızlanarak devam edeceği tahmin edilmektedir. Sıcak para (kısa vadeli yabancı mali sermaye) açısından, hisse senetleri 2007 sonunda 107 milyar dolardan Kasım 2008'de 45 milyar dolara düştü.

Kriz Türkiye'yi dört kanaldan vurdu. Birincisi kredi kanalı. Türkiye'de hem bankalar hem de şirketler yabancı bankalardan kredi almış ve bilançoları zarar görmüştür. Bu kanalı kapatarak şirketler ve bankalar kredi küçüldükçe bilançolarını küçültmek zorunda kalacaklar.

İkinci kanal portföy yatırım kanalıdır. Türkiye'ye fon akışında hedge fonlar ve özel sermaye fonları önemli rol oynamaktadır. İleride buradan gönderilen fonların azalması, Türkiye'nin döviz arzını önemli ölçüde azaltacak, döviz likidite sorunu yaratacak ve Türk Lirası'nın değer kaybetmesini hızlandıracaktır.

Üçüncü kanal ise dış ticaret kanalıdır. Küresel büyümenin hızına ilişkin tahminler, krizin reel sektör finansal piyasalarına yansımaları sonucunda aşağı yönlü güncellenmiştir. Dünya ticaret hacmindeki bu düşüş kaçınılmaz olarak Türkiye'nin ihracatını da etkileyecektir.

Dördüncü ve son kanal ise artan risk algısı ve azalan güvenin tüketici ve yatırımcı davranışını olumsuz etkilemesidir. Bu belirsiz ortamdan en çok özel yatırım harcamaları etkilenmektedir. Sürekli tüketim, kötüleşen aile dayanıklılığı ve aynı çevresel beklentiler nedeniyle kaçınılmaz olarak keskin bir şekilde düşecektir.

Küresel krizin hem olumlu hem de olumsuz etkilerinden bahsedebiliriz. Küresel krizin Türkiye'deki olumlu etkisi Avrupa Birliği'nin ilerleme raporunda gösterilmiştir. Raporda, Türkiye'nin kriz döneminde iyi bir para ve maliye politikası karışımı yönettiğine dair ifadeler yer alıyor. Türkiye'nin küresel krizden olumsuz etkilenmesine rağmen geçmişte gerçekleştirdiği sağlık ve regülasyon reformları sayesinde güçlü bir büyüme performansına

geri döndüğü de kaydedildi. Raporda mali şeffaflık, para ve maliye politikası süreçlerinde düzenlemeler, enflasyonla mücadele ve mali istikrarın sürdürülmesi konularında daha fazla ilerleme sağlanmasına ilişkin tavsiyeler yer alıyor.

2001 yılında yaşanan Türkiye ekonomik krizi sonucunda bankacılık sektöründe yaşanan yapısal değişiklikler nedeniyle, küresel krizin Türkiye finans sektörü üzerindeki etkisi diğer ülkelere göre daha sınırlı olmuştur. Türkiye'nin bu krize diğer ülkelere göre daha az duyarlı olmasının iki nedeni var. Banka, 2002 yılından bu yana dış piyasalardan büyük miktarlarda tahvil alımı yapmamış ve 2002 yılından bu yana yapısal reformlar gerçekleştirmiştir. Kaldıraç oranı yükümlülüklerini uygulayın ve bu oranı belirli bir seviyede tutun. Bu kriz sırasında Türkiye, 2001 krizine kıyasla diğer ülkeler kadar savunmasız değildi, ancak işsizlik hızla arttı ve ülke gelir ve servet açısından ağır kayıplar verdi.

6.FİNANSAL KRİZLERİN NEDENLERİ VE ETKİLERİ

Bir ülkede ekonomik istikrarsızlığa ve finansal krizlere yol açan birçok faktör vardır. Bu faktörlerin sadece bankacılık sektörü üzerinde değil, genel olarak ekonomi üzerinde de önemli bir etkisi vardır. Bu olumsuz etkilerle mücadele etmek için çeşitli teşvik edici ve önleyici tedbirler uygulanmıştır.

Finansal krizlere neden olan faktörler; uygun olmayan makroekonomik politikalar, finansal yapıların kırılganlıkları, döviz kuru sistemlerindeki ve döviz kuru kararlarındaki hatalar, dış makroekonomik koşullar, denetim ve düzenleyici sorunlardır. Bu ana sebeplerin dışında sistemin belirli kısımlarını etkileyen ve kurumların mevcut durumlarını yeniden gözden geçirmelerine neden olan olay ve haberler de bulunmaktadır. Bu sebeplerden kaynaklanan finansal krizlerin ekonomik aktivite üzerinde çeşitli etkileri bulunmaktadır.

Krizin ülke finansal piyasalarına etkisi makroekonomik etki ve bankacılık sektörü etkisi olmak üzere iki başlık altında incelenebilir. Bu etkiler temel ekonomik göstergeler açısından da önemlidir.

Bankalar, finansal piyasalar veya her ikisi de dalgalı olduğunda bir finansal sistem kırılgandır. Krizin bankacılık sektöründe yarattığı sorunlar, kredi ve para arzı yoluyla ekonomik aktiviteyi olumsuz etkilemektedir. Finansal piyasa krizinin makroekonomik etkileri; azalan kredi, daha yüksek faiz oranları, daha yüksek emisyonlar, daha düşük harcama ve talep, daha düşük üretim ve istihdam, daha düşük tasarruf ve yatırımdır.

Bankacılık krizinin etkileri, çoğunlukla birbiriyle ilişkili sonuçlar olarak birçok biçimde ortaya çıkar. Bu krizin en önemli etkilerinden biri bankalara yönelik saldırılardır. Bunu, zarar eden banka tarafından mevduatların çekilmesini karşılamak için bir varlık satışı izler. Bu gelişmeler belirli bir bankayı içeriyorsa, borç verenin son çare rolü, krizlerin yayılmasını ve örgütlenmesi-

ni önleyebilir. Mevduat sigortası ayrıca krizleri daha oluşmadan önleyebilir. Kriz tırmandıkça riskli bankalardan çekilen mevduatlar güvenli görülen diğer bankalara taşınıyor. Bankacılık sistemine güven sarsıldığında artık bankalardan önce kaliteli sonra nakit ve hatta muhtemelen yurt dışından para ; 45+çekiliyor. Birçok banka iflas edip kapanırken, hayatta kalan bankalar olumsuz sonuçlarla karşı karşıya kalıyor.

7. FİNANSAL KRİZLERİ ÖNLEMeye YÖNELİK POLİTİKALAR

Bankacılık sisteminin yapısı ve organizasyonu, sistemde krizlerin oluşması veya sistemin krizlere açık olması açısından oldukça önemli bir faktördür. Sıcak para, mali gerilemelere yerli mevduatlardan daha dayanıklıdır, bu nedenle bankacılıktaki en büyük sorunlar, çoğu banka mevduatının yabancı yatırımcılara ait olduğu ülkelerde ortaya çıkmaktadır.

Risk altındaki ülkelerde, farklı yasal çerçeveler, makroekonomik ve politik kısıtlamalar, farklı önlemlerin alınmasına yol açmaktadır. Bankacılık krizi sırasında zarar gören ve başarısız olan bankalarla başa çıkmak, krizin yayılmasını durdurmak ve kontrol altına almak, mevduat sahiplerinin güvenini geri kazanmak ve ödeme sistemlerini korumak için ilk adım olmalıdır. H. Kriz odaklı siyasete. Bir sonraki adım, sorunlu bankaları yeniden yapılandırmak ve sermaye yapılarını güçlendirmektir.

Dünya ve Türkiye ekonomisinde, yaşanan olumsuz gelişmeler ulusal ekonomilerin güçlü ve sağlıklı olmasının ülke ve dünya ekonomisinin istikrarı açısından ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya çıkarmıştır. Güçlü finansal sistem, güçlü finansal kurumların varlığı ile varlığını devam ettirebilmektedir. Bu sebeplerle finansal kurumların finansal yapılarının iyileştirilmesi ve yeniden organize edilmesi önem arz taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- AKTAN, C. ve C.Ş.HÜSEYİN (2001), “Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri”Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, Yıl 7, Sayı 42, Eylül-Ekim, 1225-1230.
- Avrupa Komisyonu (2011). Türkiye 2011 Yılı İlerleme Raporu. (Erişim: 10.12.2017), https://www.ab.gov.tr/files/AB_Iliskileri/AdaylikSureci/IlerlemeRaporlari/2011_ilerleme_raporu_tr.pdf
- BOERİ, Tito - GUİSO, Luigi (2007), “The First Global Financial Crisis Of The 21st Century”, Felton, Andrew ve Reinhart, Carmen (edt.), The Subprime Crisis: Greenspan’s Legacy, CEPR, London, pp. 37-39.
- CAPRIO, Gerard Jr., Carl WALSH, Michael DOOLEY ve Danny LEIPZIGER (1996), “The Lender of Last Resort Function Under a Currency Board: The Case of Argentina”, Open Economies Review, Vol:7, s.634.
- CROUHY, Michel – Turnbull, Stuart (2008). “The Subprime Credit Crisis, Of 07”, http://www.maths-fi.com/Credit_Crisis_May_15_2008.pdf (12.3.2011).
- DELİCE, G.(2003), “Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 20, s.63.
- FELDSTEIN, M. (1999), Self-Protection for Emerging Market Economies, NBER Working Paper Series, 6907, January.
- HEDLUND, Erik – KAHN, Hashim. (2009), The Subprime Crisis, Chalmers University Of Technology, Gothenburg.
- HONOHAN, P. (1997), Banking System Failures in Developing and Transition Countries: Diaynosis and Prediction, BIS Economic Paper No: 39.
- KİBRİTÇİOĞLU, A. (2001), “Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001” Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, Cilt 1, Yıl 7, Sayı 41, Eylül-Ekim, 174-182.
- MILESI-F, GIAN, M. and A. RAZIN (2000), “Current Account Reversals and Currency Crises: Empirical Regularities” in Currency Crises (Ed.), Paul Krugman, The University of Chicago Press, Chicago and London, 285-323.
- MISHKIN, F.S. (1996), “Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective” Annual World Bank Conference on Development Economics, The World Bank, 29-62.
- (2001), Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries, NBER Working Paper Series, 8087, January.
- ÖZDEMİR, İ. (2014). Küresel Mortgage Krizi ve Türkiye Ekonomisine Etkileri. Yüksek Lisans Tezi. Bolu: Abant İzzet Baysal Üniversitesi.
- RADELET, S. and J. SACHS (2000), “The Onset of the East Asian Financial Crisis” in Currency Crises, Edited by, Paul Krugman, The University of Chicago Press,

Chicago and London, 105-153.

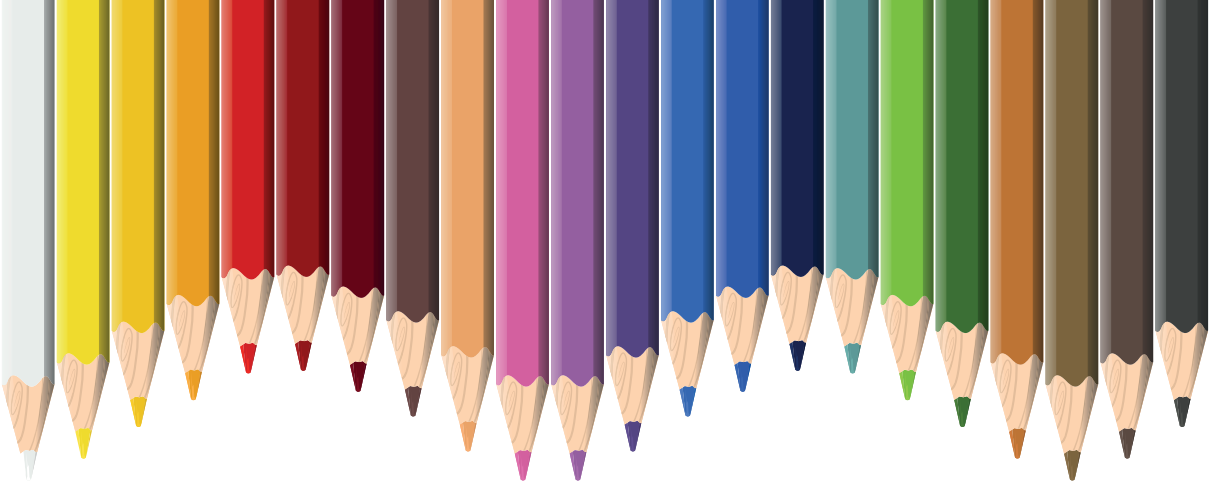
Sapir, Jacques (2008), “Global Finance In Crisis”, Real-World Economics Review, No. 46, pp. 82-101.

WILLIAMSON, J. and M. MAHAR (1998), A Survey of Financial Liberalization, Princeton University, International Finance Section, Princeton, New Jersey.

YAY, G.G. (2001), “1990’lı Yıllardaki Finansal Krizler ve Türkiye Krizi”, Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, Yıl 7, Sayı 42, Eylül-Ekim, 1234-1248.

YAY, T., YAY, G.G. ve E. YILMAZ (2001), Küreselleşme Sürecinde Finansal Krizler ve Finansal Düzenlemeler, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, No: 2001-47, İstanbul, 2001.

ZWET, Annemarie van der ve Job SWANK (2000), “Financial Fragility and Macroeconomic Performance: A Comparison of Emerging and Highly Developed Countries”, DNB Staff Reports, De Nederlandsche Bank, No:52, s.6.



Bölüm 4

SERVUNQUAL-TÜRKİYE'DE FAALİYET GÖSTEREN KAMU SENDİKALARININ ÜYELERİNE VERDİKLERİ HİZMETLERİN ALGILANAN KALİTESİNİN ÖLÇÜMÜNE YÖNELİK ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI*

Nail ALTUNTAŞ¹

¹ Doktora Öğrencisi, 0000-0003-3246-1605 Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı nailaltuntas@hotmail.com,
Danışman Prof.Dr. Hakan ÇELİK Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı hakan.celik@beun.edu.tr

GİRİŞ

Sendikalar, temel sorumluluklarını ve temel işlevlerini yerine getirme çabalarında etkinliklerini en üst düzeye çıkarmak için emeğin toplam gücünü tarihsel ve ideolojik olarak temsil eden tüzel kişiliklerdir. Sendikaların görevi, diğerler görevlerinin yanı sıra, üyelerinin çalışma koşullarını korumak, sürdürmek ve iyileştirmektir. Sendikalar nihayetinde üyelerinin ekonomik, sosyal ve politik çıkarlarını korumak için faaliyet gösterirler (Venter, 2003, s.65). Bu bağlamda sendikalar, sahip oldukları ekonomik ve sosyal güçleriyle çalışanların haklarının alınmasında oldukça etkili araçlardır (Zaim, 1975, s.412-427; Mutlu, 2001, s.29).

Yukarıda bahsi geçen görevleri yerine getirirken sendikalar, vermiş oldukları hizmetlerle üye memnuniyetini asgaride olsa belli bir düzeyde tutmayı ve arttırmayı amaçlanmaktadır. Demokratik sivil toplum örgütleri olan sendikalar açısından üyelik önemli bir kavramdır, çünkü temel varoluş nedenleri olan üyelerin ekonomik, siyasi, sosyal ve diğer haklarının korunması ve iyileştirilmesi yolundaki mücadele üyelerin kolektif katılımı yoluyla verilmekte, sendikanın örgütsel yapısını üyeler oluşturmakta ve mücadele esnasındaki sendikal kararlar, üyeler tarafından yine kendi aralarından seçilen sendika yönetimleri tarafından alınmaktadır. Üyeler sadece sendikaların pazarlık güçlerine ve örgütsel işleyişine katkıda bulunmazlar, aynı zamanda sendikal faaliyetin finanse edilmesini de üyelik aidatları yoluyla üstlenirler. Kısaca sendikalar, varlıklarını sürdürmek ve örgütlü mücadelelerini hakıyla yerine getirebilmek için üye tabanlarını korumak ve yeni üyeler bulmak zorundadırlar. Bu nedenle sendikaların hem sağladıkları hizmet çeşitliliği ve hem de hizmetlerinin kalitesi potansiyel ve mevcut üyeler tarafından tatmin edici olarak algılanmalıdır. Sendikal hizmetlerin kalitesiyle üye tatmini arasında güçlü bağlar bulunmaktadır ve tatmin olmuş üyelerin sendikal faaliyetleri destekleme ve katılma olasılıkları artmaktadır. Tersı durumdaysa, üyenin tamamen kaybedilmesinin veya rakip sendika/diğer sivil toplum kuruluşlarına üyelerin geçişlerinin önü açılmaktadır-

Literatürdeki çalışmalar, hizmet kalitesi yoluyla yaratılan müşteri değerinin, müşteri bağlılığını ve müşteri bağlılığının da, firma karlılığını ve büyümesini beraberinde getirdiğini göstermektedir (Heskett, vd., 1994, s.166). Hizmet üreten sivil toplum kuruluşu olarak sendikaların üye tabanlarını korumaları ve genişletmeleri konusunda hizmet kalitesi, sendikalar açısından da önemli bir araç haline gelmektedir. Diğer taraftan, hizmet kalitesi literatüründe sivil toplum kuruluşlarını konu alan çalışmalara rastlanırken, sendikal hizmet kalitesi ve algılanan sendikal hizmet kalitesinin belirleyicileri konusunda yapılan çalışmaların nadirliği göze çarpmaktadır.

Hizmet Kalitesi, bir kuruluşun müşterilere veya kullanıcılara sunduğu hizmetin genel memnuniyet düzeyini ve beklentileri ne kadar karşıladığını

ölçen bir kavramdır. Ayrıca, hizmet kalitesi müşterilerin ihtiyaç ve gereksinimlerini karşılaması gereken hizmetin müşteri beklentilerine uygun olması gerektiğini vurgulamaktadır (Edvardsson, 1998:144). Beklediği kalitede hizmet alamayan veya alamayacağını düşünen mevcut ve potansiyel üyeler. Sendikal üyeliğe sıcak bakmayacaklar ve bırakın üye tabanlarını genişletmeyi, mevcut üyelerini sendikada tutma konusunda sendikalar zorlanmaya başlayacaklardır. Özellikle sendikaların birbirine benzer hizmetler sunması, özellikle hizmetin somut olmaması, sendikayı temsil edenlerin tutum, davranış, bilgi ve tecrübelerini kapsayan hizmet sunumlarının farklılık göstermesi, sendikal hizmetle ilgili beklentilerin karşılanmaması, sendikal hizmet standardının oluşturulmaması, kamu çalışanlarının sendikal tercihlerin değişmesine sebep olmaktadır. Bu nedenle Sendikaların sunduğu hizmetlerin türü ve kalitesi, üyeler tarafından yeterli ve tatmin edici olarak algılanmalıdır. Son derece memnun ve kararlı sendika üyelerinin sendika faaliyetlerini destekleme ve bunlara katılma olasılıkları daha yüksektir. Klandermand (1986, s.201)'a göre, sendika üyeleri, sendikal hizmetlerin tatmin edici bir şekilde karşılanması durumunda sendika faaliyetlerine katılma yönünde tercihleri olacağını ifade etmektedir.

Dolayısıyla çalışmanın amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren Kamu Sendikaları tarafından sağlanan sendikal hizmetin algılanan kalitesinin kavramsallaştırılmasında ve ölçümünde kullanabilecek bir model ve ölçeğin geliştirilmesidir. Söz konusu kavramsal modelin ve ölçeğin geliştirilmesinde, yukarıda belirtilen Hiyerarşik Kalite Modeli ve model kapsamında ortaya konulan algılanan kalite ölçeği temel alınmıştır. Bu nedenle çalışma kapsamında önerilen SERVUNQUAL modeli ve ölçeği, kamu çalışanlarının aldıkları sendikal hizmetin kalitesini değerlendirmelerinde etkili olan Temas, Temsil ve Çıktı ana kalite boyutları ve onları etkileyen alt kalite boyutlarını içeren hiyerarşik bir kalite modeli ve ölçeğidir. İlgili alanda kavramsal bir model ve ölçeğe duyulan ihtiyaçtan yukarıda bahsedilmişti. Araştırma kapsamında, ortaya konulan SEVUNQUAL modeli ve özellikle ölçeğinin, verdikleri sendikal hizmetin algılanan kalitesinin ölçümünde, izlenmesinde ve gerek duyulan iyileştirme alanlarının tespitinde kamu sendikalarına yol gösterecek önemli araçlar olması beklenmelidir.

1. ALGILANAN SENDİKAL HİZMET KALİTESİ

Sendikalar, uzun süredir bir araştırma konusu olmalarına rağmen, sendikaların hizmet kalitesi düzeyinin ölçümüne yönelik deneysel araştırmanın yapılmadığı görülmektedir. Sendikaların hizmet kalitesini değerlendirmek, sadece sunulan hizmetin çalışanlar arasındaki algılamasına bağlı değil, aynı zamanda üyelerin bu hizmetten beklentilerini ne ölçüde karşıladığına dair üye algılarına da dayanmaktadır. Bu nedenle, sendikaların hizmet kalitesinde, üyelerin beklentileri ile bu beklentilerin ne kadarının karşılandığının, müşteri algıları bağlamında detaylı bir şekilde incelenmesi büyük önem ta-

şımaktadır. Genel itibari, sendikaların temel amacı, üyelerinin çıkarlarını ve refahını korumaktır. Bu nedenle, sendikalar, üyelerinin beklentilerini karşılamak ve onların haklarını savunmak amacıyla faaliyet gösterirler. Parasuraman'ın (Weinstein ve Johnson, 1999: 70) tanımına göre, hizmet kalitesi, bir tüketici (bu çalışmada bir sendika üyesi) ile hizmet veren bir kuruluşun (bu çalışmada bir sendika) arasındaki olumlu bir karşılaştırmadan kaynaklanan beklentiler ile hizmet algıları arasındaki farkın bir ölçüsüdür. Yani, sendikanın sunduğu hizmet kalitesi, üyelerinin beklentileriyle karşılaştırıldığında olumlu bir değerlendirme almasına dayanır.

Bu çerçevede sendikaların hizmet kalitesini belirleyen öncüllerin tespiti, üyelerin beklentileri ile sunulan hizmet arasındaki uyumu değerlendirmeye yönelik kapsamlı bir perspektif sunacaktır. Üyelerin gözünden sendikaların sağladığı hizmetin etkinliğini değerlendirmek, hizmet kalitesini artırmak ve sendikaların üyelerle daha etkili bir etkileşim kurmalarını sağlamak açısından önemlidir. Sendikal hizmetlerin yapısı itibari ile kar amacı gütmemesi ve bu tür kuruluşların diğer hizmet sektörlerinden farkı bir şekilde, düzenlemeler çerçevesinde gönüllü bir kitlenin temsilciğini üstlenerek üye sayısını artırmak ve mevcut üyelerin üyelik akdini sürdürme hedeflenmektedir. Amacı itibari ile hizmet anlayışları diğer kar amacı güden hizmet işletmelerine göre farklılık arz etmektedir.

Bu bağlamda sendika üyelerinin kalite algısını değerlendirirken mevcutta yaygın kullanımda olan SERVQUAL modelinin açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Özellikle SERVQUAL ölçeğinin uygulanış biçiminde, hizmet sunumundan sonra beklenti ve algı bir arada ölçülmektedir. Ancak, bu noktada belirtilen beklenti, hizmet alımından önceki beklentiye ifade etmektedir. Benzer şekilde Beklentiler, yapısal olarak dinamik bir özellik gösterir (O'Neill, 2003), ve tüketicilerin ürünle ilgili deneyimler yaşadıkdan sonra beklentilerinin değişebileceği savunulmaktadır.

Sendikayı tanıyacak veya sendika üyesi ilk defa olacak bir çalışanın, daha önce sendikal hizmet almamış biri ile beklentilerini daha tutarlı bir şekilde oluşturmuş olan deneyimli üyelerin aynı anda sendikayı değerlendirmesi, yanıltıcı sonuçlara neden olabilir. Ayrıca Carman (1990), SERVQUAL ölçeğinin farklı hizmet sektörlerine uygulanmasıyla ilgili yaptığı çalışmada, ölçümlerin bütün hizmet sektörlerini kapsayacak kadar genel olmadığı sonucuna varmıştır. Bu bulgu, SERVQUAL ölçeğinin belirli hizmet sektörlerinde daha etkili olduğunu veya bazı sektörlerde farklılık gösterdiğini öne sürmektedir. Benzer şekilde, Babakus ve Boller, (1992) çalışmasında, ölçeğin boyutlarının hizmetten hizmete değişmesi gerektiği, soruların pozitif ve negatif olmak üzere karışık bir şekilde sorulmasının faktör analizi sonucunu olumsuz etkilediği ve hizmet kalitesinin beklenti ile algı arasındaki fark olarak tanımlanmasının teorik olarak uygun olmasına rağmen uygulamada sorun yarattığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla sendikal hizmetlerin ölçümünde hali hazırdaki

SERVQUAL modelinin mevcut yapısı ile Algılanan Sendikal hizmet kalitesinin ölçümünde kullanılamayacağı açıktır.

Literatürde, algılanan sendikal hizmet kalitesinin teorik altyapısını şekillendiren veya kullanılan kalite boyutlarına dair herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Bu nedenle, araştırma öncesinde öne sürülen hiyerarşik yapıyı oluşturan kalite boyutları, algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerine yapılan çalışmaların ışığında yeniden değerlendirilecektir.

1.1. Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesinin boyutları

Algılanan Sendikal hizmet kalitesi, bir sendikanın üyelerine sunduğu hizmetlerin niteliği, bu hizmetlerin üyelerin beklentilerini karşılama düzeyi ve genel olarak sendikanın etkili bir şekilde işlev gösterme kapasitesini ifade eder. Bu kapsamda, üye temsilciliği ve hak ve menfaatlerin savunulmasından başlayarak, bilgilendirme ve iletişim süreçlerine, eğitim ve gelişim hizmetlerinden hukuki destek ve danışmanlığa kadar geniş bir yelpazede çeşitli unsurları içermektedir. Bu kapsamda ele alındığında, sendikal hizmetlerin yapısı gereği diğer hizmet işletmelerinden farklı olarak ekonomik, sosyal ve mesleki faaliyet alanları geniş bir yelpazede hizmet sunan ve üyeliklerde gönüllüğün esas alınması gibi farklı nitelikler ihtiva etmesinden dolayı hiyerarşik bir yaklaşımla incelenmesi doğru olacaktır. Sendikal Hizmet Kalitesinin kendine özgü nitelikleri göz önüne bulundurularak, değişik düzeylerde yer alan ve alt düzeyde bulunan öncü boyutların, üst düzeydeki ana kalite boyutlarının belirleyicileri olduğu hiyerarşik bir düzende değerlendirilmesi düşünülmektedir.

Çalışmada, alt düzeydeki öncü boyutlar, üyelerin algıları üzerinde belirleyici bir rol oynarken, bu boyutların birleşimi daha geniş kapsamlı üst düzeydeki kalite boyutlarını şekillendirecektir. Bu sayede, sendikal hizmet kalitesini etkileyen faktörlerin ayrıntılı bir analizi gerçekleştirilecek ve üyelerin algılarına daha etkili bir şekilde odaklanılması sağlanacaktır.

Nitel araştırmaya göre elde edeceği sonuçlar, Servunqual Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesi modelinin temel belirleyicileri ve alt boyutları, daha ayrıntılı bir şekilde açığa çıkaracaktır. Bu doğrultuda, modelimiz güncellenecektir.

1.1.1. Sendikal Temas Kalitesi

Hizmetin soyut ve bölünmez özelliklere sahip olması, hizmetin etkileşimli bir özellik kazanmasını desteklemektedir (Parasuraman, 1985; Grönroos, 2001). Bu etkileşim, bir hizmet işletmesinin müşterileri ile doğrudan iletişim kuran çalışanlar arasında gerçekleşir (Kuo vd., 2011; Lehtinen ve Lehtinen, 1991; Rust ve Oliver, 1994). Lehtinen ve Lehtinen (1991), müşteri ile doğrudan iletişim kuran çalışan arasında gerçekleşen bu etkileşimin hizmet kalitesinin belirleyicisi olduğunu varsaymaktadır. Temel alınan hiyerarşik

kalite modelinde Etkileşim Kalitesi olarak adlandırılan müşteri ile hizmet eden personelin temas ettiği süreçtir. Bu süreçte müşteri ile hizmet personeli arasındaki ilişkide tutum, davranış ve performansı sonucudur. Hizmet personelinin nezaketi, hizmet hakkındaki bilgisi, hizmet sunuştaki tavırları, istekliliği son derece önemlidir. Önceki modellerin müşteri ile hizmet verenin ilk temasının yaşandığı, hizmet algısının oluşacağı sürecin başlangıç noktasıdır. Bu varsayımı destekleyen metodolojik çalışmalar da mevcuttur (Brady ve Cronin, 2001; Caro ve Garcia, 2008; Dabholker vd., 1996; Hernandez vd., 2009; Kuo vd., 2011).

İlgili çalışmalarda, etkileşimin hizmet kalite algısının belirleyicisi olduğu doğrulanmaktadır. Araştırmamızın odak noktası olan algılanan sendikal hizmetler bağlamında, sendika faaliyetleriyle ilgili bilgilendirme çalışmalarının ve sendika temsilcileriyle yapılan birebir iletişimin, iş görenler üzerinde oluşturduğu etki gözlemlenmektedir. Bu süreç, sendikal temsilin kalitesini belirleyen önemli bir boyutu içermektedir ve çalışmamızda temel alınan modelde, bu boyut “Sendikal Temsil Kalitesi” olarak adlandırılmaktadır.

1.1.1.1. **Tutum**

Brady ve Cronin (2001) tarafından ifade edildiğine göre, etkileşim kalitesi, müşteri temsilcilerinin tutumları, davranışları ve uzmanlık alanları (bilgi ve beceri) tarafından şekillendirilmektedir. Caro ve Garcia (2008) ise kişisel etkileşimi tanımladıkları hizmet kalitesi temel boyutunun davranış/tutum, uzmanlık (bilgi ve beceri) ve problem çözme alt boyutlarından oluştuğuna ulaşmışlardır. Ayrıca, Kuo ve diğerleri (2011) çalışmalarında, problem çözme, empati, isteklilik ve arkadaş yanlısı alt boyutlarının tutum etkileşim kalitesinin belirleyicisi olduğunu belirtmişlerdir. Bu bağlamda, hizmet sunumunda sergilenen tutumun özellikleri, problem çözme yeteneği, empati, isteklilik ve arkadaş yanlısı davranışlar gibi unsurlar, etkileşim kalitesini belirlemede önemli bir rol oynamaktadır.

Bu nedenle, işyeri sendika temsilcileri özellikle dürüst, güvenilir kişilik özelliklerine sahip olmaları ve aynı zamanda insanları etkileyebilen, karizmatik ve adalet duygusu gelişmiş olma niteliklerine sahip olmalarına dikkat edilmektedir. Sendika temsilcilerinin, müşteri olarak düşünülen üyelerle iletişim kurarken sergiledikleri gösterdikleri tutum ve sahip oldukları uzmanlık düzeyi, genel olarak “Sendikal temas Kalitesi”ni belirleyen önemli unsurları oluşturmaktadır.

1.1.1.2. **Davranış**

Davranış, insanın amaçlarına ulaşmak amacıyla bilinçli olarak gerçekleştirdiği etkinliklerdir. Özellikle ihtiyaçlarını karşılamak ve yaşamını sürdürmek gibi temel gereksinimlerin karşılanması için yapılan bu bilinçli etkinlikler, insanın davranışını oluşturur (Başaran, 2000: 20). Hizmet sek-

töründe ise işletmelerin başarısını belirleyen temel faktörlerden biri, işletme personelinin davranışlarının müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisidir. Müşteri memnuniyetinin artırılması, müşteri sadakatini tetikleyerek işletmenin sürdürülebilir başarısına katkı sağlar. Bu bağlamda, işletme çalışanlarının olumlu ve etkili davranışları, müşteri ilişkilerini güçlendirerek müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkilemektedir. Sendikaların tanıtılması, yeni üyelerin kazanılması, üyelerin faaliyetlere katılımı ve sendikaya olan bağlılıklarının artırılması çabası içerisinde bulunma sürecinde, gösterilen çaba ve davranışlardır. Sendika temsilcileri, üyelerle olan etkileşimlerinde önemli bir rolü üstlenmektedir. Açık ve şeffaf bir iletişim kurarak, sendikanın hedeflerini, politikalarını ve faaliyetlerini anlamalarını sağlamak temel bir adımdır. İşgörenlerin endişelerini anlamak, duyarlılık göstermek ve bireysel ihtiyaçlara odaklanmak, sendika temsilcilerinin işgörenlerle güçlü bir bağ kurması ile sendika iyi bir bağ kurmasını sağlar.

1.1.1.3. Fiziki Varlıklar

Fiziksel kalite, hizmetin fiziksel unsurlarının bir boyutu olarak Lehtinen ve Lehtinen (1991) tarafından tanımlanmaktadır. Hizmet kalitesi literatüründe, bu boyut genellikle hizmet çevresi, fiziksel unsurlar, fiziksel çevre, hizmet alanı gibi çeşitli başlıklar altında ele alınmakta ve hizmet kalite algısının önemli bir belirleyeni olarak öne çıkmaktadır (Bitner, 1992; Brady ve Cronin, 2001; Caro ve Garcia, 2008; Dabholker vd., 1996). Müşterinin genellikle süreç sırasında bulunması gereken hizmetin soyut yapısı nedeniyle, hizmetin fiziksel çevresi hizmet kalite algısını etkileyici bir faktör olarak ön plana çıkmaktadır (Bitner, 1992:65). Ayrıca sendikaya ilişkin hizmetlerin verildiği fiziki alanın dizaynı ve ambiyansı, mekanların iyi bir atmosfere sahip olması, çalışan zihnindeki yerini belirlemektedir. Fiziksel görüntüyü oluşturan unsurlar, kurum hakkında hedef kitlede oluşacak ilk izlenimleri etkilemektedir. Kurumun türüne göre bu özelliklerden bir veya birkaçı ağırlıklı olarak kişileri olumlu veya olumsuz şekilde etkilemektedir (Biber, 2002:115). Çalışanlar kendileri daha rahat hissettikleri yerlerdeki sunumlardan daha fazla etkilenmektedir. Kendisini özel hissettiren satın alma deneyimi arzulamaktadır (Arslan & Bayçu, 2006).

Dabholker vd (1996), fiziksel kalite boyutunun temel boyut olarak değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Ancak sendikal hizmetlerin sunumunda Fiziksel Varlıkların ana belirleyici faktör içerisinde değerlendirilmesinden öte kadar sendikal teması destekleyen bir faktör olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla be çalışmada Sendikal Temas Kalitesi altında bir belirleyicisi olabileceği öngörülmektedir.

1.1.2. Sendikal Temsil Kalitesi

Sendikal Temsil Kalitesinde, sendikanın sunmuş oldukları hizmetlerin çalışan açısından etkilerinin kalıcı olacağı faktörler incelenecektir. Bu alt bo-

yutlar, sendika hizmet algısını diğer sendikal hizmetlerden ayırıcı özellikleri barındırmaktadır. Bu performanslar sendikaların genel amaçlarına yönelik vermiş oldukları hizmetleri ve fonksiyonlarını kapsayan geniş bir yelpazeyi içermektedir. Dolayısıyla algılanan sendikal hizmet kalitesini açıklayan temel bir belirleyici olduğu düşünülmektedir. Sunulan Servunqual Sendikal Hizmet Kalitesi modelinde, Brady ve Cronin Hiyerarşik Kalite Modeli'ndeki Hiyerarşik Çevresel Temas Kalitesindeki Dizayn ve çevresel koşullar isimli alt boyutlar, Sendikal temas kalitesi altında incelenmiştir.

1.1.2.1. Toplumsal Olaylar Karşısında Temsil

Sendikaların işlevsel ve güçlü bir sosyal taraf olabilmesi için üç temel fonksiyona sahip olması gerekir (Selamoğlu, 2004: 40). Bunlar ekonomik, demokratik temsil fonksiyonu ve sosyal fonksiyondur. Bu kapsamda sendikalar, üyelerini mobilize ederek kazandıkları güçle politik, ekonomik veya sosyal gündeme ilişkin görüş bildirebilmekte veya tutumunu sergileyebilmektedir. Sosyal politik fonksiyonu gereği sendikalar, örneğin; kamu politikalarının şekillendirilmesi gibi iş yaşamıyla ilgisi olmayan geniş toplumsal konularda taraf olabilmektedir. Cregan vd. (2009), sendikaların sorumluluğu sadece kendi üyelerine karşı değil, aynı zamanda genel topluma karşı da sosyal sorumlulukları içermekte, sendikanın toplumsal konulara yönelik bakış açısı ve bu konulardaki katkıları, hem toplum hem de üyeler üzerindeki etkisini belirlediğini ifade etmektedir.

1.1.2.2. Kamu Otoriteleri Karşısında Etkililik

Sendikaların yeni üye kazanımı ve mevcut üyelerini korumasını etkileyen temel faktörlerden biri, çalışanların sendikanın işverenlerle karşı karşıya geldiği durumlarda sahip olduğu güce dair olumlu algılamalardır. Bu kavram literatürde, hizmet kalitesinin temel boyutlarından biri olan “duyarlılık” (responsiveness) ile benzer anlamda kullanılmıştır.

Sendikanın üyelerinin temel beklentilerine duyarlı olması ve bu beklentilere yanıt vermesi, sendika seçimlerinde oy kullanma, üye toplantılarına katılma, yönetimde yer alma ve sorunları sendika aracılığıyla takip etme gibi sendikal katılım davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir. Sendikal memnuniyet, temel konular olan ücret ve sosyal yardımlar gibi unsurların yanı sıra, iş ilişkilerinin kalitesine ilişkin performansa bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Yine Kochan ve ark. (1986) göre, sendikanın sendikal hizmetlerde göstermiş oldukları performans ile üye katılımı arasında bir ilişki olduğunu göstermiştir. Buna karşın Leigh (1986) ise sendikanın performansına duyulan memnuniyetsizliğin sendikaya katılma isteğine olumsuz bir etkisi olduğunu ifade etmiştir. Carillon ve Sutton (1982), üyelerin sendika etkinliğini nasıl algıladıkları ile karar alma süreçlerine katılma ve etkileme arasında pozitif bir ilişki bulunduğunu ortaya koymuştur. Yine Chacko (1985) çalışmasında ifade edildiği üzere, sendikaların temel hizmetleri arasında işverenle pazarlık

yapma, üyeleri örgütlemek, dayanışma içinde olmak, kaynak sağlamak, krizleri yönetmek, sendikal kültürü yerleştirmek ve etkili liderlik göstermek gibi unsurları bulunmaktadır.

1.1.2.3. Dünya Görüşünün Temsili

İşgörenlerin sendikal tercihlerinde dünya görüşlerinin etkili olması, bireylerin kişisel değerleri, inançları ve siyasi görüşleri ile sendikaların benimsediği politika, değerler ve hedefler arasındaki uyumu yansıtmaktadır. Bu durum, sendikaların politik duruşu ve eylem planlarının, çalışanların ideolojik perspektifleri ile örtüşmesi veya uyumsuzluk göstermesi bağlamında önem kazanmaktadır. Sendikalar, örgüt yönetiminin ideolojik eğilimi çerçevesinde kendilerine yakın gördükleri bir siyasal partiyle ekonomik gerekçeli ilişkiler yanı sıra, “ideolojik” yakınlık nedeniyle de ilişki kurabilirler (Mahiroğulları, 2003:320). Kochan’ın (1979) değerlendirmesine göre, bireylerin sendikanın hedefleri ve değerleri ile benzerlik bulmalarının, olumlu bir tutum geliştirmelerine ve sendikaya üye olmalarına katkı sağlayan önemli bir faktör olduğu geçmiş araştırmalar tarafından desteklenmektedir. Aynı şekilde, Haberfeld’ in (1995) çalışmasında da, birçok ülkede sendikaların politik partilerle ideolojik bağlarının varlığı ve çalışanların sendikaya üye olmasını etkileyen önemli faktörlerden birinin, sahip olunan politik inançların sendikanın benimsediği ideoloji ile uyumlu olması olduğu vurgulanmaktadır. Kamu sendikaları bağlamında ele alındığında, dünya görüşünün temsili önemli bir faktör olarak tekrar karşımıza çıkmaktadır.

Sonuç olarak, çalışanların sendikal tercihlerinde dünya görüşlerinin etkili olması, sendikaların etkileşimde bulundukları bireylerin değer sistemini anlamalarını ve bu değerlere uygun bir şekilde hizmet sunmalarını önemli kılmaktadır. Bu durum, sendikaların sadece iş konularında değil, aynı zamanda geniş bir toplumsal perspektifte de etkili olabilmelerini sağlayacaktır.

1.1.2.4. Örgütsel İklim

Örgütsel iklim, çalışanların örgüte hâkim olan havayı algılaması sonucu ortaya çıkan, hissedilen ve ölçülebilen özellikler toplamıdır. Her örgütün kendine özgü bir iklimi, kimliği ve ortamı vardır. Bir işyeri dolaşıldığında hissedilen hava olarak tanımlayabileceğimiz örgütsel iklim, birçok örgütsel faktörden etkilenerek çalışanlar için olumlu ya da olumsuz bir atmosfer oluşturur (Deniz&Çoban, 2016:50). Karcioğlu ve Aykanat’ın (2012) vurguladığına göre, inanılabilirlik, güvenilirlik, açıklık, içtenlik, yardımseverlik ve katılımcılık gibi unsurların etkileşimiyle oluşan bir örgütsel iklim, doyum ve beklenti düzeylerinin yoğun olarak hissedildiği bir ortam sunar. Bu ideal iklim, örgüt içinde sağlanan güven, açıklık ve katılımcılık ile karakterizedir. Çalışanlar arasında inanılabilirlik ve güvenilirlik, örgütün liderliği ve karar alma süreçlerine duyulan güvenin artmasına katkı sağlar.

Kamu Sendikalarında örgütsel iklim, liderlik ve iletişim tarzı, üye katılımı ve demokrasi, adalet ve eşitlik, eğitim ve bilgilendirme, dayanışma ve işbirliği, çatışma yönetimi, ve üye geri bildirimi gibi unsurlar üzerinden şekillenmektedir. Sendikayı temsil edenlerin etkili iletişim kurması ve üyelerin karar alma süreçlerine katılımını teşvik etmesi, demokratik bir atmosferin oluşmasına katkı sağlar. Adalet ve eşitlik prensiplerine dayalı bir anlayış, üyeler arasında güvenin oluşmasını desteklemekte ayrıca düzenlen eğitim programları ve üyeleri bilgilendirici faaliyetler ise üyelerin sendika hizmetlerine daha etkin bir şekilde katılımını sağlar. Örgütsel iklim, sendikalar gibi örgütlere yönelik tutum ve davranışların oluşumunda belirleyicilerden birisidir.

1.1.3. Sendikal Çıktı Kalitesi

Lehtinen ve Lehtinen'in (1982) e göre , hizmetin etkileşimli süreci sonucunda tüketici, somut veya soyut bir değer elde etmekte ve bu sürecin sonucuna dair bir değerlendirme olduğunu ifade etmektedir. Grönroos (1984), teknik kaliteyi tüketicinin bir hizmet işletmesi ile etkileşiminin bir sonucu olarak fiilen elde ettiği kalite olarak tanımlamaktadır. Başka bir deyişle, yazarın ifadesiyle hizmetin “ne” sağladığı veya hizmet sürecinin çıktısı, teknik kaliteyi temsil etmektedir. Lehtinen ve Lehtinen (1982) ise bu boyutu çıktı kalitesi olarak adlandırarak, müşterinin hizmetin üretim süreci sonucuyla ilgili değerlendirmelerini içermektedirler. Rust ve Oliver (1994) ise hizmetin çıktısını hizmet ürünü olarak adlandırarak, çıktının hizmetin sağlanmasından sonra müşteri tarafından değerlendirilen ilgili özellik olduğunu belirtmektedir. Modeldeki Çıktı Kalitesi, hizmet süreci sonunda çalışanın kendisine sağlanan somut ve/veya soyut faydaların, ihtiyacını ne derecede karşıladığına ilişkin yapmış olduğu değerlendirme nitelendirilebilir. Söz konusu faydalar müşterinin hizmeti satın almasının temel nedenleridir. Dolayısıyla hizmet müşterisi, bahsi geçen faydaları hem kendi düşünceleri ve hem de çevreden gelen geri dönüşler kapsamında objektif olarak değerlendirmekte ve değerlendirmelerini kalite algılama sürecinde net olarak kullanmaktadır.

Sendikal hizmet kalitesinin ile diğer ana belirleyici olan sendikal temas ve temsil süreçlerinde üye algısı ile birlikte sendikal hizmetlere ilişkin bir edimde bulunmuştur. Her iki süreçteki üye algısını çıktı kalitesi ilk iki boyutlarının değerlendirme süreci olarak tanımlanabilir.

1.1.3.1. Kazanımlar

Sendikal Çıktının en önemli belirleyicilerinden olan kazanımlar sendikalara üye olurken, sendikanın sağlayacağı faydalarla, üye olmanın kendilerine maliyetini karşılaştırarak bir sonuç çıkarmaktadır. Eğer üye olma dolayısıyla elde edecekleri çalışma yaşamıyla alakalı (Örneğin; disiplin so-ruşturmalarında temsil, yasal destek, iş sağlığı ve güvenliğinin uygulanması veya toplu sözleşme ücret artışları vs.) veya bunun dışında kalan faydalar (Örneğin; sağlık sigortaları, kredi kartları, mağaza anlaşmaları, ücretsiz sağlık

hizmetleri vs.), maliyetten (Örneğin; sendika kesintileri veya üye olma dolayısıyla kaçırılan terfiler vs.) fazlaysa, çalışanlar sendikaya üyeliklerini devam ettirmektedir (Ebbinghaus, 2011, s.11). Ratna ve Kaur'un (2012) çalışmasında, kamu sendikalarına üyelik kararlarında, insanların rasyonel bir şekilde elde edecekleri faydalar ile üyelik maliyetleri arasında yaptıkları karşılaştırmanın etkili olduğu vurgulanmıştır. Bu çalışma, sendikaların sunduğu avantajların sadece finansal veya refah desteğiyle sınırlı olmadığını, aynı zamanda üyelere eğitim ve öğretim imkanlarını da içerdiğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, insanların sendika üyeliğine karar verirken elde edecekleri kazanımların yanı sıra sendikaların sağladığı diğer hizmetlerin de önemli olduğu belirtilmektedir. Kuruvilla, Gallagher ve Wetzel'in (1993) çalışmasında ise üyelerin sendika aracılığıyla elde ettikleri faydalara olan inançların, üye memnuniyeti ile güçlü bir ilişkisi olduğu vurgulanmıştır.

Bu çalışma, sendika üyelerinin memnuniyetini belirleyen unsurlar arasında somut kazanımların yanı sıra sendikanın çabaları ve performansı ile ilgili algıların da önemli olduğunu göstermektedir.

1.1.3.2. Sendikanın Araçsallığı

İnsanlar gerek ekonomik amaçları gerçekleştirmek üzere oluşturulmuş ve gerekse kamu yararını gözetmek amacıyla kurulmuş örgütlerde, söz konusu örgütün kendilerine sağlamış olduğu araçsal faydaları elde etme motivasyonu ile parçası olurlar. Kar amacı güden işletmeler bağlamında kullanılmakta olan örgütsel araçsallık kavramı, gerçekleştirmek istedikleri amaçlarını örgütün güvence altına almada etkin olacağı konusunda çalışanların algısını ifade etmektedir (Blanchard, 1986, s.16). Kelloway ve Southwell (1992) göre sendika araçsallığı, özellikle sendikaların üyeleri için maddi kazanç elde etmelerine yönelik bireylerin ne kadar motive oldukları ile ilgili bir boyuttur. İşçilerin sendikaların işyerlerinde ne kadar güçlü olduğunu algılamaları, sendika araçsallığı kavramıyla ifade edilir (Gordon, 1980, s.479-499). Eğer işçiler, sendikaların kendi çıkarları için daha güçlü bir aktör olduğunu düşünüyorsa, sendikaya üye olma istekleri daha yüksek olacaktır. Etki yönleri tamamen zıt olmakla birlikte, örneğin; örgütsel araçsallık algısı yüksek çalışanların sendikalara bakışlarının olumsuz olması gibi, bahsedilen kavram sendikal araçsallık kavramının temelini oluşturmaktadır. Dolayısıyla benzer şekilde sendikanın araçsallığını, sahip oldukları önemli amaçları gerçekleştirmede sendikanın yararı olacağı hususunda üyelerin beklentileri olarak tanımlamaktadır.

Çalışanların sendikaya üye olma kararlarını etkileyen önemli faktörler arasında araçsallık ön plana çıkmıştır. Wheeler ve McClenden (1991), çalışanların sendikaya üye olma nedenlerini araçsal üye, faydacı üye ve ideolojik üye olarak üç ana başlık altında incelemiş, araçsal üye olan çalışanlar, ücretlerin iyileştirilmesi, çalışma koşullarının geliştirilmesi gibi somut kazanım-

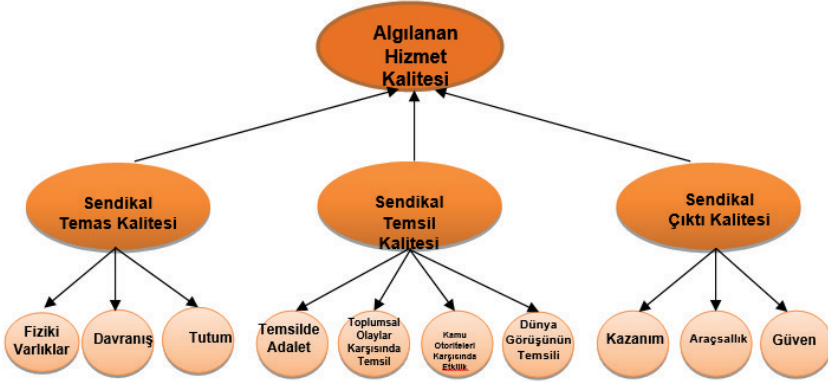
ları amaçladığını ifade etmiştir. Haberfeld (1995) çalışmasında sendikaların iş güvencesi, iyileştirilmiş çalışma koşulları ve ücret düzeyindeki artış gibi üyelerine sağladıkları ekonomik veya araçsal faydaların, sendikal katılım kararlarını etkileyen ikinci önemli faktör olduğu vurgulanmıştır. Bir başka araştırmada ücretler, iş güvencesi ve çalışma koşulları konularındaki haklarını sendikanın, başka kişi veya örgütlere nazaran daha iyi koruduğuna ilişkin inançları, çalışanların sendikaya üye olma ihtimalini arttırdığı ortaya konulmuştur (Guest & Dewe, 1988:178). İngiltere’de kamu personeli sağlık çalışanları üzerinde yaptıkları araştırmada Kerr (1992), kamu çalışanlarının sendika üyesi olmalarında etkili olan en önemli faktörün araçsallık olduğunu bulmuştur.

Güney Afrika’da yapılan çalışmada, kamu sendikalarının iş sağlığı ve güvenliği, mali haklar, yönetimle anlaşmazlık ve uyuşmazlık çözümü, yasal destek sağlama ve eğitim olanaklarının iyileştirilmesi konusundaki algılamalarının, sendikal hizmetlerden tatmin düzeylerini arttırdığını göstermiştir (Kgapola & Smit, 2017). Ebbinghaus (2011) göre üyeler sadece yukarıda sayılan faydaları elde etmeyi beklememekte, aynı zamanda üyelik yoluyla ideolojik görüşlerinin üzerine kimlik inşa etme, itibar kazanma ve talep gören şeyleri elde etme amacını da gütmektedirler. Özellikle Kamuda görev yapanların sendikacılığında sendikal kalite faktörlerinden sendikal araçsallık önemli belirleyicilerden bir tanesi olarak düşünülmektedir.

1.1.3.3. Güvenirlilik

Hizmet kalitesi yönelik yapılan çalışmada güven veya güvenirlilik kavramıyla açıklanmıştır. Hizmet kalitesinin önemli bir boyutu güvendir. Güven, müşterilerin hizmet sağlayıcının ihtiyaçlarını karşılayabileceği, dürüst, yetkin ve güvenilir olduğu inancıdır (Morgan ve Hunt, 1994). Güven, müşteri memnuniyeti, sadakati ve bağlılığı üzerinde etkili olan bir faktördür (Sirdeshmukh, Singh ve Sabol, 2002). Hizmet kalitesi ölçeklerinde güven kavramı farklı şekillerde ele alınmıştır. Örneğin, SERVQUAL ölçeğinde güvenirlilik, DINESERV ölçeğinde güvence, SERVPERF ölçeğinde ise güven olarak adlandırılmıştır (Parasuraman, Zeithaml ve Berry, 1988; Stevens, Knutson ve Patton, 1995; Cronin ve Taylor, 1992). Sendikal Hizmet Kalitesinde güven faktörü, modelin diğer faktörlerindeki algısı ile doğrudan ilişkilidir. Sendikal temas kalitesi ve alt boyutları seççilerin sendikalara yönelik tutum ve davranışlarını da etkiler. Sendikal güveni yüksek olan işçiler, sendikaların faaliyetlerine daha fazla katılır, sendikaların kararlarına daha fazla saygı duyar, sendikaların taleplerini daha fazla destekler ve sendikaların örgütlenme kapasitesini artırır. Sendikal güveni düşük olan işçiler ise sendikalardan uzaklaşır, sendikaların kararlarına karşı çıkar, sendikaların taleplerini reddeder ve sendikaların örgütlenme kapasitesini azaltır. Yine Kgapola (2017) yapılan çalışmada üyelerin sendikalarına duydukları güven, sendikanın üyelerine sağladığı hizmetlerin kalitesi, etkinliği ve memnuniyetiyle yakından ilişkili olduğunu ifade etmiştir.

Şekil 1: “SERVUNQUAL” Sendikal Hizmet Kalitesi Ölçeği Uyarlaması



2. SERVUNQUAL ÖLÇEĞİNİN GELİŞTİRİLMESİ

2.1. Araştırmanın Önemi

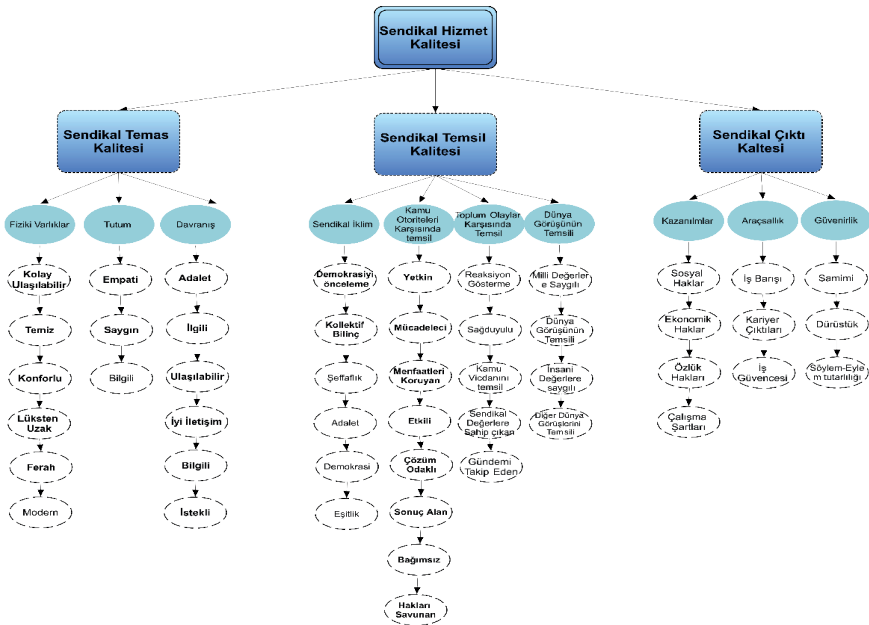
Bu geliştirilecek ölçek ile, Kamu Sendikalarının göstermiş oldukları sendikal faaliyetlerde üyelere yönelik kalite anlayışlarına ilişkin yeni bir bakış açısı ortaya koyulacaktır. Önerilen çalışmanın hem teorik hem de pratik açıdan büyük önemi vardır. Teorik olarak, çalışma, mevcut bilgi birikimine yeni perspektifler ekleyerek önemli bir katkı sağlayacaktır. Bu, alandaki teorik çerçeveyi zenginleştirerek ve daha geniş bir anlayış geliştirerek bilimsel literatüre yeni fikirler sunma potansiyeline sahiptir. Pratik açıdan ise, çalışmanın bulguları, hizmetlerini alan üyelerin algılarını ve memnuniyetlerini değerlendirmek isteyen sendikalar için son derece değerli olacaktır. Bu, sendikaların hizmet kalitesini iyileştirmelerine, üyelerin daha etkili bir şekilde katılımını teşvik etmelerine ve mevcut üyeleri elde tutmalarına ek olarak yeni üyeler çekmelerine olanak tanıyacaktır. Bu, sendikaların büyümesine ve güçlenmesine katkıda bulunarak, üyelerine daha iyi hizmet sunma kapasitelerini artıracaktır.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada, kamu sendikalarının üyelerine vermiş oldukları hizmetlerin algılanan kalitesi ölçeğini geliştirmeyi hedefleyerek, keşifsel ve tanımlayıcı niteliklere sahip bir yaklaşım (karma yöntem) benimsemiştir. SERVUNQUAL ölçeği maddelerini belirlemek amacıyla araştırmacılar tarafından literatür çalışması yapılmış, ölçmeye yönelik 20 madde oluşturulmuştur. Bu maddeler 67 kişi ile derinlemesi mülakatlar yapılmış elde edilen veriler MAXQDA programında analiz edilmiştir. Ölçek geliştirme çalışmasının

madde havuzu oluşturulması adımı, nitel yöntemlerle elde edilen veriler, iki ayrı kodlayıcı tarafından içerik analizine tabi tutulmuştur. İçerik analizinde 0.86 ile mükemmel uyum yakalandığı tespit edilmiştir. Odlama ve frekans değerleri oluşturulmuştur. En çok analizlerin yapı geçerliliğinin teyidi için bir başka kodlayıcı tarafından veriler analiz edilmiş ve en çok kullanılan kodlar ve kullanım sıklıklarını gösteren kavramlar ve ölçek boyutları Şekil 2’de gösterilmiştir.

Şekil 2: En çok kullanılan kodlar ve boyutlardaki dağılımı



Devamında 90 maddelik bir ölçek hazırlanmıştır. Ölçek uzman görüşüne sunulmuş ve Lawshe (1975) yöntemi ile maddelerin kapsam geçerliliği sınanmıştır. Uzman görüşü sonrası ölçek maddeleri 7’li Likert tipi ile 59 madden oluşmuştur.

2.3. Birinci Pilot çalışması

Bu araştırmanın pilot test uygulaması kapsamında, Zonguldak’ta faaliyet gösteren Kamu Kurum ve Kuruluşlarında çalışan sendika üyelerine tesadüfi örnekleme yöntemi ile seçilen 71 katılımcıdan pilot test verisi toplanmıştır. Pilot testin temel amacı, elde edilen verilerin belli faktörler etrafında nasıl dağıldığını gözlemlemektir (Carpenter, 2018, s.29). Bu çerçevede, elde edilen veriler kullanılarak keşfedici faktör analizi gerçekleştirilmiştir.

2.3.1. Veri analizi ve bulgular

Araştırmanın bu bölümünde ankete katılan sendika üyelerinin kişisel özelliklerinden cinsiyet, yaş, eğitim durumu dağılımları incelenmiş olup kişisel özelliklerine yönelik tanımlayıcı analizler yapılmış ve tablolar halinde sunulmuştur.

Tablo1.: Birinci Pilot Uygulamaya ilişkin demografik yapıya ilişkin bulgular

	Kişisel Özellikler	N	%
Cinsiyet	Kadın	19	26,8
	Erkek	52	73,2
	Total	71	100,0
Yaş Durumu	26-40	38	53,5
	41+	33	46,5
	Total	71	100,0
Eğitim Durumu	Lise/Önlisans	8	11,3
	Lisans	44	62,0
	Lisansüstü	19	26,8
	Total	71	100,0
Üyesi Olunan Kurum	Tarım ve Ormancılık Hizmetleri	1	1,4
	Sağlık ve Sosyal Hizmetler	9	12,7
	Enerji, Sanayi ve Madencilik Hizmetleri	34	47,9
	Eğitim, Öğretim ve Bilim Hizmetleri	18	25,4
	Diyanet ve Vakıf Hizmetleri	3	4,2
	Büro, Bankacılık ve Sigortacılık Hizmetleri	6	8,5
	Total	71	100,0

2.3.2. Birinci Pilot Analiz bulguları

Sendikal Temsil Kalitesi ve Sendikal Temas Kalitesi ve Sendikal Çıktı Kalitesi boyutlarına ait değişkenlerin, söz konusu faktörlere yüklenip yüklenmediğini test etmek için Temel Bileşenler yöntemi ve Promax faktör döndürmesi uygulanarak faktör analizi gerçekleştirildi. Her analizde Kaiser-Meyer-Oklin testi sonuçları 0,6 dan büyük ve Barlet küresellik testi anlamlı çıkmıştır. Normallik Dağılımı Bulguları; pilot uygulamanın analizleri aşamasında öncelikle kayıp veriler gözden geçirilmiş, kayıp verilerin olduğu anket cevaplarına rastlanmamıştır Gerçekleştirilen analizler sonucunda değişkenlerin normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir

Tablo 2: Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Ölçek	N	Çarpıklık	Basıklık
Temas Kalitesi	71	-,669	-,170
Sendikal Temsil Kalitesi	71	-,510	-,558
Sendikal Çıktı Kalitesi	71	-,890	,201

Ölçeğin temel boyutlarından Sendikal Temas kalitesinde yer alan sorulara ait verilere uygulanan AFA analizinde özdeğeri 1,00'in üzerinde olan faktörler ve bu faktörlere ait maddelerin faktör yükleri -faktör yük değerinin 0.45 ya da daha yüksek olması gerektiği bununla birlikte bu değer 0.30'a kadar inebileceği dikkate alınarak (Büyüköztürk, 2012) değer olarak 0,50'nin üstünde olup ve bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yükler arasındaki fark 0.1 üstünde olan maddeler analize dahil edilmiştir. Bu analizde ortak varyans yükü 0.30'un altında ifade olmadığı belirlenmiştir. Sonrasında bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yükleri arasındaki fark 0,1 altında olan maddeler elenmiş kalan 12 madde 2 boyut altında toplanmış ve toplam varyansın % 76,60'ını açıklamıştır. Konu ile ilgili yapılan önceki çalışmalar dikkate alındığında, Sendikal Temas Kalitesi Ölçeği alt boyutları "Tutum ve Davranış" ve "Fiziksel Varlıklar" olarak adlandırılmıştır.

"Sendikal Temas Kalitesi" boyutunu içeren sorulara verilen yanıtlar sonucunda ulaşılan verilere uygulanan temel bileşenler analizine göre, örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu (KMO = 0,894) ve Barlett Sphericity testinin de anlamlı olduğu ($X^2=742,2666$; $p < 0,001$) anlaşılmıştır (Çakır, 2014). Faktör yükleri arasındaki farkın 0,1'in altında olan ifadeler analiz dışı bırakılmıştır. Sendikal Temsil Kalitesi 14 madde 2 boyut altında toplanmış ve toplam varyansın % 77,07'sini açıklamıştır. Konu ile ilgili yapılan önceki çalışmalar dikkate alındığında, Sendikal Temsil Kalitesi Ölçeği alt boyutları "Toplumsal Olaylar Karşısında Temsil" ve "Kamu İdaresi Karşısında Temsil" olarak adlandırılmıştır.

"Sendikal Çıktı Kalitesi" boyutunda yer alan sorulara ait verilere uygulanan AFA analizinde özdeğeri 1,00'in üzerinde olan faktörler ve bu faktörlere ait maddelerin faktör yüklerinin -faktör yük değerinin 0.45 ya da daha yüksek olması gerektiği bununla birlikte bu değer 0.30'a kadar inebileceği Büyüköztürk (2010) dikkate alınarak- değer olarak 0,50'nin üstünde olup ve bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yükler arasındaki fark 0.1 üstünde olan maddeler analize dahil edilmiştir. Bu analizde ortak varyans yükü 0.30'un altında ifade olmadığı belirlenmiştir. Sonrasında bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yükleri arasındaki fark 0,1 altında olan maddeler .) analiz dışı bırakılmıştır. 9 madde 2 faktör altında toplanmış ve toplam varyansın % 78,46'sını açıklamıştır. Konu ile ilgili yapılan önceki ça-

lışmalar dikkate alındığında Sendikal Çıktı Kalitesi alt boyutları “Araçsallık ve Güvenirlik” ve “Kazanım” olarak adlandırılmıştır.

Birinci Pilot Uygulamasının sonucunda toplam boyut sayısı 6 madde sayısı ise 42 olarak belirlenmiştir.

2.4.İkinci Pilot Uygulama

Ölçeğin veri toplama süreci online olarak Google Formlar kısmından oluşturulan anket yoluyla toplanmıştır. Bu süreç 13.06.2022-15.07.2022 tarihleri arasında yapılmıştır. Araştırmada, tesadüfi örnekleme yönteminden yararlanılmıştır. Bu yöntem, zaman ve bütçe sınırlamalarının olduğu veya pilot nitelikteki araştırmalarda kullanılmaktadır (Kurtuluş, 2008, s.89). Bu kapsamda, araştırmanın sınırlılıkları bölümünde belirtildiği üzere, bütçe ve zaman kısıtı ile araştırmada elde edilen bulguların Türkiye geneline uyarlanmayıp, yalnızca bu araştırmanın çalışma grubu itibarı ile Zonguldak ili ile sınırlı kalınmıştır. Veri toplanması öngörülen ildeki Kamu Kurum ve Kuruluşlarına araştırma için izin yazıları yazılmıştır. Araştırma süresince ilgili kurumlardaki sendika üyeliği bulunan toplamda 111 katılımcıdan veri toplanmıştır.

Tablo 3: İkinci Pilot Analizi Güvenilirlik Analizi Bulguları

Ölçekler	Cronbach'ss Alpha	Madde Sayısı
Temas Kalitesi	,909	11
Sendikal Temsil Kalitesi	,949	13
Sendikal Çıktı Kalitesi	,921	9

Araştırmada kullanılan Sendikal Temsil Kalitesi Cronbach's Alpha değeri 0,949, Sendikal Temas Kalitesi Cronbach's Alpha değeri 0,909 ve Sendikal Çıktı Kalitesi Cronbach's Alpha değeri 0,921'dir. Bu değerler ölçeklerin yüksek derecede güvenilir olduğunu ve analizde kullanılmasında bir engelin olmadığını göstermektedir. Sendikal Temsil Kalitesi ve Sendikal Temas Kalitesi ve Sendikal Çıktı Kalitesi faktörlerine ait değişkenlerin, söz konusu faktörlere yüklenip yüklenmediğini test etmek için Temel Bileşenler yöntemi ve Promax faktör döndürmesi uygulanarak faktör analizi gerçekleştirildi. Her analizde Kaiser-Meyer-Oklin testi sonuçları 0,60 dan büyük ve Barlet küresellik testi anlamlı çıkmıştır. Bu durum faktör analizinin gerçekleştirilebileceğini göstermektedir.

İkinci Pilot çalışmasında yer alan sorulara ait verilere uygulanan AFA analizinde özdeğeri 0,600'ün üzerinde olan faktörler ve bu faktörlere ait maddelerin faktör yüklerinin -faktör yük değerinin 0.45 ya da daha yüksek olması gerektiği bununla birlikte bu değer 0.30'a kadar inebileceği dikkate alınarak, değer olarak 0,50'nin üstünde olup ve bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yükler arasındaki fark 0.1 üstünde olan maddeler

analize dahil edilmiştir. Bu analizde ortak varyans yükü 0.30'un altında olan ifadeye rastlanmamıştır. Sendikal temas kalitesinde bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yüklerin arasındaki 0,1 altında kalan 6 madde elenmiş, geriye kalan 11 madde 3 boyut altında toplanmış ve toplam varyansın % 78,71'ini açıklamıştır. Konu ile ilgili yapılan önceki çalışmalar dikkate alındığında, Sendikal Temas Kalitesi Ölçeği alt boyutları "Tutum", "Davranış" ve "Fiziksel Varlıklar" olarak adlandırılmıştır. Sendikal Temsil Kalitesi Boyutunda ise faktör yükleri arasındaki farkın 0,1'in altında olan ifadelerden madde elenmiş, geriye kalan 14 madde 2 boyut altında toplanmış ve toplam varyansın % 77,07'sini açıklamıştır. Konu ile ilgili yapılan önceki çalışmalar dikkate alındığında, Sendikal Temsil Kalitesi Ölçeği alt boyutları "Toplumsal Olaylar Karşısında Temsil", "Kamu İdaresi Karşısında Temsil" "Dünya Görüşünün Temsili" ve "Sendikal İklim" olarak adlandırılmıştır. Sendikal Çıktı Kalitesi boyutunda ise bir maddenin birden çok alt faktöre yüklediği faktör yükleri arasındaki fark 0,1 altında olan madde sayısı olarak 4 madde elenmiş, 9 madde üç faktör altında toplanmış ve toplam varyansın % 78,46'sını açıklamıştır. Konu ile ilgili yapılan önceki çalışmalar dikkate alındığında Sendikal Çıktı Kalitesi alt boyutları "Araçsallık ve Güvenirlik" ve "Kazanım" olarak adlandırılmıştır.

2.5.SERVUNQUAL Ölçeği Ana Uygulaması

Araştırma, Zonguldak ilindeki kamu kurumlarından belirli bir örneklemi içermektedir. Bu kurumlar arasında Türkiye Taşkömürü Kurumu, Zonguldak Belediyesi, Zonguldak İlçe Belediyeleri, Zonguldak İli Genel ve Özel Bütçeli Kuruluşlar (TTK Genel Müdürlüğü, MTA Bölge Müdürlüğü, TÜİK Bölge Müdürlüğü, Orman Bölge Müdürlüğü), Zonguldak İl Müftülüğü, Zonguldak İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Milli Eğitim Bakanlığına Bağlı Zonguldak İlindeki Okullar (Tüm Öğretmen ve İdari Personel), Sağlık Bakanlığına Bağlı Kuruluşlar (İl Sağlık Müdürlüğü) ve Zonguldak İlindeki Kamu Hastaneleri, Kültür ve Turizm Bakanlığına Bağlı Zonguldak İlindeki Kamu Kurumları, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına Bağlı Zonguldak İlindeki Kuruluşlar, Tarım ve Orman Bakanlığına Bağlı Zonguldak İlindeki Kuruluşlar bulunmaktadır. İlgili kurumlara ve büyük büyük (MEMUR-SEN, KAM-SEN, KESK) sendika konfederasyonuna araştırma ile ilgili izin yazıları gönderilmiştir.

2.5.1. Veri Analizi ve Bulgular

Bu araştırma kapsamında, toplanan veriler keşfedici faktör analizi için SPSS 25 istatistik paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. İlk aşamada, katılımcıların demografik özellikleri ve ölçeğin kategorik sorulara verdikleri yanıtlar frekans analizleri ile değerlendirilmiştir. Ardından, araştırma modeli analizinde PLS-YEM (Yapısal Eşitlik Modelleme - Parçalı En Küçük Kareler) yöntemi kullanılmıştır, bu da faktör analizi ve regresyon analizle-

rini birleştiren ve ölçülen değişkenler ile gizil değişkenler arasındaki ilişkileri eş zamanlı olarak inceleme imkanı sağlayan bir modelleme yöntemidir. Araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilirliği için Cronbach's Alpha değeri hesaplanmış ve ölçeğin güvenilirlik analizi gerçekleştirilmiştir. Daha sonra, yapısal eşitlik modellemesine uygunluğun anlaşılabilmesi için ölçüm modeli analizleri yapılmıştır. Bu analizlerde, biçimlendirici ve yansıtıcı değişkenlerin ölçüm modeli incelenmiştir.

Dışsal VIF analizi, faktör ağırlıkları, faktör yükleri ve gereksizlik analizi sonuçları; yansıtıcı değişkenler için faktör yükleri, Cronbach's Alpha, birleşme geçerliliği, AVE değerleri, çapraz yük değerleri, görünüş geçerliliği, içerik geçerliliği ve Fornell-Larcker kriterine göre ayrışma geçerliliği sonuçları incelenmiştir. Yapılan normal dağılım analizi sonucunda verilerin normal dağılmadığı tespit edilmiş ve bu durum SmartPLS 3.2.6 kullanımını destekleyen sebeplerden biri olarak belirtilmiştir. Araştırma modelinde formatif ve reflektif yapılar kullanılmıştır. Formatif yapıların kullanımı, literatürde önerilen kriterlere uygun olarak gerçekleştirilmiştir. Öte yandan, karma yapı kullanımına örnek olarak, Thirunavukkarasu ve Nedunchezian (2019 s.8) ile Ali ve ark. (2021 s.2216-2217) gibi çalışmalar gösterilmiştir.

Keşfedici Faktör analizinde temel bileşenler yöntemi kullanılmıştır. Faktör rotasyon Varimax ile gerçekleştirilmiştir. Faktörlere ilişkin yükler incelendiğinde bütün değerlerin 0,70 üzerinde olduğu, en yüksek değer 0,965 en düşük değerin ise 0,742 olduğu görülmektedir. Çapraz faktör yükleri incelendiğinde ise 0,30 üzerinde çapraz yüklenen maddeler bulunmamaktadır. Açıklanan varyans bakımından Yaklaşım boyutu varyansın %60,40 ve Fiziksel Varlıklar %18,51'ini, temsil boyutu varyansın %70,98'ini açıklamaktadır. Edinim faktörünün toplam varyansın %72,37'sini açıkladığı görülmüştür. Analizlerde bütün Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değerleri de tavsiye edilen 0,5 değerinden büyüktür ve Barlets Test of Sphericity anlamlıdır ($p < 0,005$) (Hair vd. 2006, s.102). Bu değerler analiz yapılan grubun örneklem olarak yeterliliğe sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca tüm faktör yükleri tavsiye edilen 0,40 değerinden büyüktür ve çapraz yüklenen faktörlerin yükleri 0,30 değerini geçmemektedir. Son olarak tüm faktörlerin Eigen Value değerleri 1 değerinin üzerindedir. Bu durumda her boyutun faktör olarak bir bütünlük oluşturduğu ve ayrı bir yapıyı temsil ettiği söylenebilir (Hair vd. 2006: 128). Faktör yükleri, ölçek geliştirme çalışması için minimum eşik değerini aşmakla kalmamış, aynı zamanda geçerliği ve güvenilirliği ortaya konulmuş ölçeklerle yapılan çalışmalarda gerekli görülen faktör yükü değeri 0,60'ı da geçmiş görülmektedir (Chin, 1998, s.325).

2.5.1.1. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Tablo 4: Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi

Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizleri, SmartPLS 4.0.9.4 programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi ve model testinde kısmi en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Burada faktörlere ilişkin modelin alt boyutları ve varyans yükleri incelendiğinde bütün maddelerin varyans değerlerinin ,70 üzerinde olduğu görülmektedir. Bu durum, keşfedici faktör yapısının doğrulandığını ve değerlerin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo4: Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesine İlişkin Ölçeğin Alt Boyutlarının Faktör Yapısı ve Güvenirlik Değerleri

Boyutlar	Cronbach's Alpha (α)	Composite Reliability (CR)	Açıklanan Ortalama Varyans (AVE)
Yaklaşım	0,954	0,955	0,784
Fiziki Varlıklar	0,910	0,921	0,786
Temsil	0,966	0,967	0,710
Edinim	0,952	0,955	0,724

Algılanan sendikal hizmet kalitesine ilişkin ölçeğin alt boyutlarının faktör yapısı ve güvenirlik değerleri incelendiğinde bütün güvenirlik ölçütlerinin (Alpha ve CR Değerleri) tavsiye edilen 0,70 değerinin üzerinde olduğu görülmektedir (Hair ve diğerleri, 2006: 102). Madde-toplam korelasyon değerleri değerlendirildiğinde, hiçbir maddenin (Manifest – Gözlemlenen – Değişkenin) ölçekten çıkarılmasına gerek duyulmamıştır. Ayrıca AVE değerlerinin, 0,70 değerinden büyük olması, ait oldukları faktördeki değişimin %50'sinden fazlasını açıkladığını göstermektedir ve bu durum, bitişme geçerliliğinin sağlandığına işaret etmektedir (Hair vd., 2019). Ayırma (Discriminant) geçerliliği için, Kare Kökü Alınmış AVE değerlerinin faktörler arasında oluşan çapraz korelasyon değerlerinden büyük olması gerekir (Fornell ve Larcker, 1981). Aşağıdaki tabloda görüldüğü üzere ayırma geçerliliği tatmin edicidir.

Tablo 5: Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesine İlişkin Ölçeğin Alt Boyutları Arasındaki İlişkiler

	Yaklaşım	Fiziki Varlıklar	Temsil	Edinim
Yaklaşım	0,886			
Fiziki Varlıklar	0,488	0,886		
Temsil	0,817	0,488	0,842	
Edinim	0,761	0,472	0,756	0,851

****Çapraz italik değerler, Kare Kökü Alınmış AVE değerleridir.**

Faktörler arasında yüksek korelasyon olmasına rağmen, VIF değerleri incelendiğinde hepsinin 10 değerinin altında bulunduğu gözlemlenmiştir. En büyük VIF, 3,06 olarak bulunmuştur. Buna göre çoklu doğrusal bağlantı problemi bulunmamaktadır (Henseler vd., 2016).

Model uyumu, NFI (Non Fit Index) yanında, literatürdeki kriterler doğrultusunda değerlendirilmiş, ortaya konulan modelin, toplanan veriye uyumu için NFI'nin 0,90 dan büyük olması gerektiği belirlenmiştir. Ayrıca SRMR değerinin 0,08 değerinden küçük olması, yine model uyumunu göstermektedir (Fornell ve Larcker, 1981).

Tablo 6:Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesine İlişkin Ölçeğin Hipotezlerin Test Edilmesi

Doğrudan Etki	Hipotezler	Stand. β	t	p	Kabul/Ret
Tutum -> Temas Kalitesi (β_1)	H_1	0,770	30,48	0,01	Kısmen Kabul
Davranış -> Temas Kalitesi (β_2)	H_2				Kısmen Kabul
Fiziksel -> Temas Kalitesi (β_3)	H_3				Kabul
İklim -> PU ((β_4)	H_4	0,122	3,88	0,05	Kısmen Kabul
Kamu -> PEOU (β_5)	H_5				Kısmen Kabul
Görüş -> BI (β_6)	H_6				Kısmen Kabul
Toplumsal-> PEOU (β_7)	H_7	0,845	56,24	0,01	Kısmen Kabul
Araçsallık -> PEOU (β_8)	H_8				Kısmen Kabul
Güvenirlilik -> PEOU (β_9)	H_9				Kısmen Kabul
Kazanım -> PEOU (β_{10})	H_{10}	0,845	57,07	0,01	Kısmen Kabul
Temas Kalitesi -> AlgSenKal (β_{11})	H_{11}				Kabul
Temsil Kalitesi -> AlgSenKal(β_{12})	H_{12}				Kabul
Çıktı Kalitesi -> AlgSenKal (β_{13})	H_{13}	0,609	57,01	0,01	Kabul
Uyum İndeks Değerleri: $\chi^2 = 5443$, df = 246, p = 0.01; NFI = 0.827; SRMR = 0.056					

Algılanan sendikal hizmet kalitesine ilişkin ölçeğin hipotezleri test edilmiş, yapılan kovaryans analizi sonucunda hipotezlere yönelik p değerlerinin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Buna göre hipotezler kabul edilmiştir. Modele ilişkin uyum değerleri incelendiğinde ise kıkare değerinin 5443 olduğu ve modelin uyumunun iyi düzeye yakın olduğu (NFI=,827) belirlenmiştir. Aşağıda modelin son halinde de görüleceği üzere Yaklaşım ve Fiziksel Varlıklar değişkenleri, Temas Kalitesindeki değişimin %70'e yakın bir kısmını açıklamaktadır ($R^2_{Temas}=0,699$). Benzer şekilde yeni temsil değişkeni, Temsil Kalitesi üzerinde oldukça güçlü pozitif etkiye sahiptir ve tek değişken olmasına rağmen ilgili faktördeki değişim %71,5'ini açıklamaktadır ($R^2_{Temsil}=0,715$). Son olarak edinim boyutu, Algılanan Sendikal Çıktı Kalitesindeki değişimin %71 gibi büyük kısmını tek başına açıklamaktadır ($R^2_{Çıktı}=0,713$).

Tablo 7: Ölçeğin Boyutların Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesine Etkisi

Doğrudan Etki	Standardize β	t	p	Anlamlılık
Yaklaşım -> AlgSenKal	0,067	1,49	0,136	Anlamlı Değil
Fiziksel -> AlgSenKal	-0,097	3,49	0,001	Anlamlı
Temsil -> AlgSenKal	0,333	3,42	0,001	Anlamlı
Edinim -> AlgSenKal	0,624	7,26	0,001	Anlamlı

Tabloda da görüldüğü gibi, yaklaşım boyutunun algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerindeki doğrudan etkisi istatistiki olarak anlamlı değildir. Benzer şekilde temsil değişkeninin, algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerinde anlamlı doğrudan etkisi olmasına rağmen, temsil değişkeni üzerindeki etkisi daha büyüktür. Modelin içerisinde temsil kalitesi üst boyutu sokulduğunda, temsilin algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerindeki doğrudan etkisi $\beta=0,333$ değerinin $\beta=0,174$ ($t=2,32$, $p=0,02$) olduğu görülmektedir (Temas Kalitesi->AlgSenKal doğrudan etkisi ---- $\beta=0,109$, $t=2,48$, $p=0,02$). Dolayısıyla temsil kalitesi, temsil değişkeninin algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerindeki etkilerine aracılık (mediating effect) yaptığına işaret etmektedir. Temsil kalitesi üzerinden temsil değişkeninin dolaylı etkisi $\beta=0,207$ ($t=3,28$, $p=0,01$) olarak bulunmuştur.

Son olarak edinimin algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve doğrudan etkisi bulunmaktadır. Çıktı kalitesi, edinim değişkeninin algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerindeki etkilerine aracılık ettiği görülmektedir. Edinim değişkeninin, çıktı kalitesi üzerinden dolaylı etkisi $\beta=0,514$ ($t=38,42$, $p=0,01$) olarak hesaplanmıştır. İlgili dolaylı etki devreye girdiğinde çıktı kalitesinin, algılanan sendikal hizmet kalitesi üzerindeki kümülatif etkisi $\beta=0,609$ ($t=57,01$, $p=0,01$) düzeylerine çıkmıştır. Dolayısıyla çıktı kalitesi de edinim ile Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesi arasındaki etkiyi artırıcı bir role sahiptir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırmada sendikal hizmet kalitesi ölçeği geliştirilmiştir. Ölçeğin faktör yapısı incelendiğinde SERVUNQUAL Algılanan Sendikal Hizmet Kalitesi ölçeğinin Sendikal Temas (Yaklaşım, fiziksel varlıklar), sendikal temsil kalitesi (Temsil) ve sendikal çıktı kalitesi (Edinim) şeklinde 3 ana ve toplamda 4 alt faktörden meydana geldiği belirlenmiştir. Bu faktörlere ilişkin yapılan çalışmalar incelendiğinde hiyerarşik bir modelden söz etmek mümkündür. Bu kapsamda hiyerarşik modelle ilgili olarak, algılanan hizmet kalitesi ve hiyerarşik model arasında bir ilişki olabilir. Hiyerarşik model, bir organizasyon veya kurum içindeki yapılanmayı, yönetim biçimini ve karar alma süreçlerini tanımlar. Bu modelde, farklı seviyelerdeki otorite ve yetki dağılımı belirlenir ve bu durum, hizmet kalitesi algısını etkileyebilir. Bir organizasyonun hiyerarşik yapısı, üyelerin hizmet kalitesi algısını belirleyebilir. Eğer bir kurumda

karar alma süreçleri katılımcı, açık ve demokratik bir yapıda ise, çalışanlar kendilerini daha çok dinlenmiş ve temsil edilmiş hissedebilirler. Bu durum, çalışanların hizmet kalitesi algısını olumlu etkileyebilir, çünkü karar alma süreçlerine katılım ve görüşlerinin dikkate alınması, motivasyonu artırabilir ve hizmet kalitesinin yükselmesine katkıda bulunabilir. Ancak, hiyerarşik bir yapıda karar alma süreçleri daha merkeziyetçi ve üstten aşağıya bir yöntemle gerçekleşiyorsa, bu durum çalışanlarda hizmet kalitesi algısında olumsuz etkiler doğurabilir. Çalışanlar, kendilerini sürece yeterince dahil hissetmeyebilirler ve bu da motivasyon ve bağlılık düşüklüğüne yol açabilir (Seth vd., 2005).

Sendikalar, sivil toplumun önemli bir parçası olarak kabul edilir. Sivil toplum, bireylerin örgütlendiği ve toplumsal, ekonomik veya siyasi konularda ortak çıkarları için çalıştığı geniş bir alanı kapsar. Bu çerçevede sendikalar da, çalışanların haklarını savunmak, iş koşullarını iyileştirmek ve toplu mücadele yoluyla çıkarlarını korumak amacıyla örgütlenmişlerdir. Sendikalar, işçi haklarını ve çalışma koşullarını iyileştirmek, adil ücretler ve iş güvenliği gibi konularda çaba sarf ederler. Bunun yanı sıra, eğitim, toplumsal adalet, çalışma koşullarının iyileştirilmesi gibi sivil toplumun genel çıkarlarına da katkıda bulunurlar. Sivil toplumun bir parçası olarak, sendikaların politika oluşturma süreçlerine katılımı da önemlidir. Hükümetler ve işverenlerle müzakereler yaparak çalışanların çıkarlarını korumak ve temsil etmek amacıyla çeşitli politika önerileri sunabilirler. Sendikaların sivil toplum içindeki rolü, çalışanların haklarını savunmak ve toplumsal adalet için mücadele etmek olarak öne çıkar. Bu bağlamda, sendikalar sivil toplumun önemli bir parçası olarak hem çalışanların hem de genel toplumun çıkarlarını korumak ve ilerletmek için çaba gösterirler. Sivil toplumun önemli bir parçası olan sendikalar, çalışanların haklarını korumak, çalışma koşullarını iyileştirmek ve toplu pazarlık gibi konularda etkili olmak için faaliyet gösterirler. Sivil toplumun bir parçası olarak, sendikalar genellikle belirli bir sektörde veya meslek grubunda çalışanları temsil ederler. Bu temsiliyet, çalışanların ortak çıkarlarını korumak ve onların sesini güçlendirmek amacıyla faaliyet gösterirken önemlidir.

Üye sayılarının artması için sendikalar üye olabilecek kişilere ulaşmak amacı ile çeşitli yollar denemektedirler. Kendilerini, amaçları ve faaliyetlerini potansiyel üyelere ve mevcut üyelere anlatabildikleri oranda üye artışı bekleyeceklerdir ve başarılı olarak tanımlanacaklardır.

Sendikanın fiziksel ortamına ilişkin beklentilerin ferahlık, temizlik ile modern”, işlevsel, konforlu, kolay ulaşılabilir olması” şeklinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sendika yetkilisi/personelinin sahip olması gereken özellikler empati kurabilen”, saygılı, bilgili, ilkel, gelişmelere açık, duyarlı, güven veren şeklinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sendika temsil kalitesine ilişkin boyutlar ve kodlar incelendiğinde sendikal iklim, kamu otoriteleri karşısında

temsil, toplumsal olaylar karşısında temsil, dünya görüşünün temsili şeklinde dört boyutun ortaya çıktığı görülmektedir. Ayrıca bu boyutlarla ilgili olarak katılımcıların ifadelerinden yapılan kodlamalar incelendiğinde sıklıkla ifade edilen kodların adalet, demokrasi, eşitlik, menfaatleri koruma, hakları savunma, dünya görüşünün temsili şeklinde olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte katılımcılar şeffaflık, kolektif bilinç, yetkin olma, etkililik, çözüm odaklı, sonuç alma, sağduyulu olma, gündemi takip etme ve insani değerlere saygılı olma şeklinde kodlamaların yapıldığı belirlenmiştir. Sendikal çıktı kalitesine ilişkin boyutlar ve kodların dağılımı incelendiğinde kazanım, araçsallık ve güvenilirlik şeklinde boyutların olduğu görülmektedir. Bu boyutlara ilişkin kodlar incelendiğinde ekonomik kazanımlar, sosyal kazanımlar, iş barışı, samimi, dürüstlük, tutarlılık ve güven şeklinde kodların sıklıkla ifade edildiği belirlenmiştir. Ayrıca özlük haklarında kazanan, iş güvencesi, kariyer çıkışı ve üyelere değer verme gibi kodların da ifade edildiği görülmektedir.

Sendikal hizmet kalitesi ölçeği puanları üzerinde yaklaşım boyutunun etkili olmadığı, buna karşılık fiziksel, temsil ve edinim boyutlarının sendikal hizmet kalitesini etkilediği belirlenmiştir.

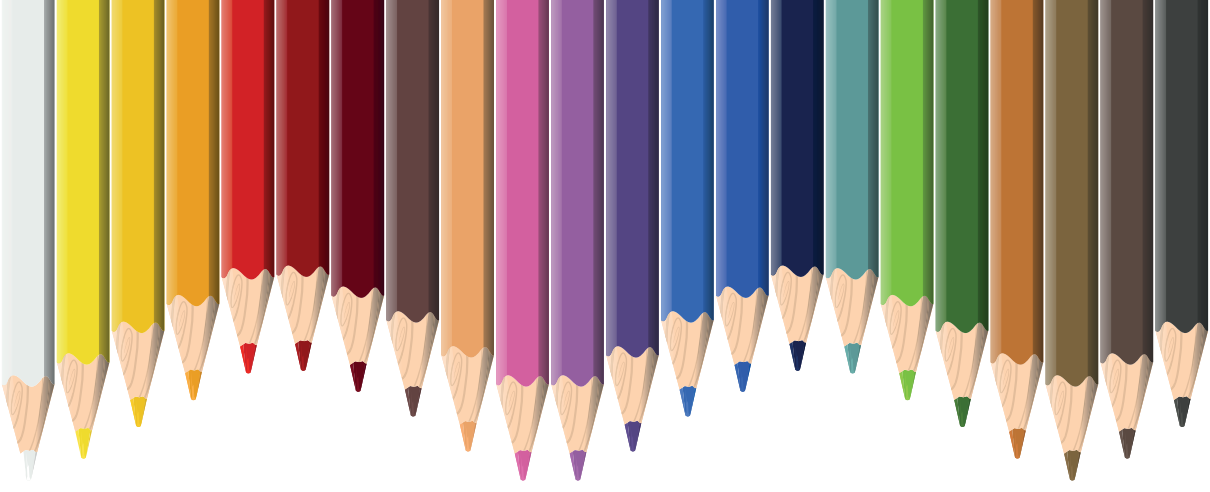
Algılanan sendikal hizmet kalitesine ilişkin ölçeğin hipotezleri test edildiğinde analize ilişkin modelin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Buna göre tutum, davranış ve fiziksel boyutların temas kalitesi üzerinde pozitif yönlü etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Toplumsal, araçsallık, güvenilirlik ve kazanım boyutlarının sendikal hizmet kalitesi üzerinde pozitif yönüne etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Temsil kalitesi ve çıktı kalitesi algılanan sendika hizmet kalitesini pozitif yönde etkilemektedir. Ulaşılan bu sonuçlardır genel olarak değerlendirildiğinde sendikal hizmet kalitesinin üyelerin hedeflere ulaşmasında araçsallık rolünden etkilendiği söylenebilir. Sendika üyeleri belirli kişisel amaçları doğrultusunda sendikanın sunduğu hizmetlerden ya da sendikanın dolaylı etkisi nedeniyle ortaya çıkabilecek fırsatlardan yararlanmayı amaçlamaktadır.

KAYNAKÇA

- Arslan, M., & Bayçu, S. (2006). Mağaza atmosferi. Editör: Mine Oyman, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayın, (1696).
- AYKANAT Z., KARCIOĞLU F., (2012). Örgüt İklimi Ve Örgütsel İletişim: Ardahan Üniversitesi Ve Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Arasında Karşılaştırmalı Bir İnceleme. The Journal of Academic Social Science Studies.
- Babakus, E., & Boller, G. W. (1992). An empirical assessment of the SERVQUAL scale. Journal of Business Research, 24(3), 253-268.
- Biber, A. (2002). Bir Halkla İlişkiler Politikası Olarak Sosyal Sorumluluk Anlayışı. Başkent Üniversitesi İletişim Fak. Dergisi, 15.
- Bitner, M. J. (1992). Servicescapes. The Impact of Physical Surrounding on Customer and Employees. Journal of Marketing, 56(2), 57-71.
- Brady, M. K., & Cronin, J. J. (2001). Some New Thought on Conceptualizing Perceived Service Quality: A Hierarchical Approach. The Journal of Marketing, 65(3), 34-49.
- Büyüköztürk, Ş. (2012). Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Carman, J. M. (1990). Consumer perceptions of service quality: an assessment of T. Journal of retailing, 66(1), 33.
- Carpenter, S. (2018). Ten Steps in Scale Development and Reporting: A Guide for Researchers. Communication Methods and Measures, 12(1), 25-44. <https://doi.org/10.1080/19312458.2017.1396583>.
- Caro, L. M. ve Garcia, J. A. M. (2008) Developing A Multidimensional and Hierarchical Service Quality Model For the Travel Agency Industry. Tourism Management, 29, 706-720.
- Chacko, T. I. (1985). Member Participation in Union Activities: Perceptions of Union Priorities, Performance, and Satisfaction. Journal of Labor research, 6(4), 363-373.
- Chin, W.W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In G.A. Marcoulides (Ed.), Modern Methods for Business Research. NJ: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 295-336.
- Çulha O. (2014). Turizmde bilgisayarlı havayolu rezervasyon ve biletleme sertifika eğitim Programının algılanan kalite boyutlarının belirlenmesi. Aydın, Adnan Menderes Üniversitesi, Doktora Tezi.
- Dabholkar, P. A., Shepherd, C. D., & Thorpe, D. I. (2000). A Comprehensive Framework for Service Quality: An Investigation of Critical Conceptual and Measurement Issues through a Longitudinal Study. Journal of Retailing, 76(2), 139-173.
- Ebbinghaus, B. (2011). The Varieties of Pension Governance. Pension Privatization in Europe.

- Edvardsson, B., & Olsson, J. (1996). Key Concepts for New Service Development. *The Service Industries Journal*, 16, 140-164.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gordon, M. E., Philpot, J. W., Burt, R. E., Thompson, C. A., & Spiller, W. E. (1980). Commitment to the union: Development of a measure and an examination of its correlates. *Journal of Applied Psychology*, 65(4), 479-499.
- Grönroos, C. (1984). A Service Quality Model and Its Marketing Implications. *European Journal of Marketing*, 18(4), 36-44.
- Grönroos, C. (2001). The Perceived Service Quality Concept - A Mistake? *Managing Service Quality*, 11(3), 150-152.
- Guest, D.E., & Dewe, P. (1988). Why Do Workers Belong to a Trade Union?: A Social Psychological Study in the UK Electronics Industry. *British Journal of Industrial Relations*, 26, 178-93.
- Haberfeld, Y. (1995). Why Do Workers Join Unions? The Case of Israel. *Industrial and Labor Relations Review*, 48(4), 656-70.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, J.B., Andersen, R.E. & Taham, R.I. (2006). *Multivariate data analysis*. 6th edition. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson/Prentice Hall.
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines. *Industrial management & data systems*, 116(1), 2-20.
- Hernandez, R. M. S., Tur, V. M., Peiro, J. M., & Ramos, J. (2009). Testing a Hierarchical and Integrated Model of Quality in the Service Sector: Functional, Relational, and Tangible Dimensions. *Total Quality Management*, 20(1), 1173-1188.
- Kelloway, E. K., Victor, M. C., & Southwell, R. (1992). The Construct Validity Of Union Commitment: Development Of and Dimensionality Of A Shorter Scale. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 65, 197-211.
- KLANDERMANS, B. (1986). Psychology and Trade Union Participation: Joining, Acting, Quitting. *Journal of Occupational Psychology*, 59, 198- 204.
- KOCHAN, T. A., H. C. KATZ, & R. B. MCKERSIE. (1986). *The Transformation of American Industrial Relations*. New York: Basic Books.
- Kuo, C. M., Chen, L. C., & Lu, C. Y. (2011). Factorial Validation of Hospitality Service Attitude. *International Journal of Hospitality Management*, 31(3), 944-951.
- Kurtuluş, K. (2008). *Pazarlama Araştırmaları*, (9. baskı). İstanbul: Filiz Kitapevi.
- KURUVILLA, S., D. G. GALLAGHER, & K. WETZEL. (1993). The Development of Members Attitudes Towards Their Unions: Sweden And Canada. *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 499-515.
- Kgapola, L., & Smit, P. (2017). Trade Unions’ Services & Member Satisfaction in Public

- Sector: A South African Scenario. *Indian Journal of Industrial Relations*, 53(2), 332–345. [<https://www.jstor.org/stable/26536459>]
- Leigh, J. H., Lucas Jr., G. H., & Woodman, R. W. (1988). Effects of perceived organizational factors on role stress-job attitude relationships. *Journal of Management*, 14(1), 41-58.
- MUTLU L. (2001). “Memurların Sendikalaşması ve Ekonomik-Sosyal Haklara Etkisi”. *Sayıştay Dergisi*, 42, 20-36.
- Mahiroğulları, Adnan (2003). “Türkiye’de Sendika-Siyasi Parti İlişkileri”. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 2003(46), 1-27. [<http://dergipark.gov.tr/download/articlefile/9437>] (Erişim Tarihi: 19.03.2019).
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., & Berry, L.L. (1988). SERVQUAL A Multiple-item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing*, 64(1), 12-40.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A., & Berry, L.L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of Marketing*, 49(4), 41-50.
- Ratna, R., & Kaur, T. (2012). Measuring impact of trade unions on workmen satisfaction in a manufacturing unit. *International Journal of Management and Social Sciences Research*, 1(1), 49-54.
- Rust, R., & Cooil, B. (1994). Reliability Measures for Qualitative Data: Theory and Implications. *Journal of Marketing Research*, 31(1), 1-14.
- Lehtinen, U., & Lehtinen, J. R. (1991). Two Approaches to Service Quality Dimensions. *The Service Industries Journal*, 11(3), 287-303.
- O’Neill, M., Getz, D., & Carlsen, J. (1999). Evaluation of service quality in customer repurchase of the performing Managing Service Quality, 9(3), 158–166.
- Seth, N., Deshmukh, S. G., & Vrat, P. (2005). Service Quality Models: A Review. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 22(9), 913-949.
- Stevens, P., Knutson, B., & Patton, M. (1995). DINESERV: A tool for measuring service quality in restaurants. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 36(2), 5-60.
- Thirunavukkarasu, A., & Nedunchezian, V. R. (2019). Relationship between service quality and customer satisfaction in airlines industry. *Academy of Marketing Studies Journal*, 23(4), 1-12.
- Weinstein A., Feder L. C., Rosenberg K. P., Dannon P. (2014). Internet addiction disorder: Overview and controversies In Rosenberg K. P., Feder L. C. (Eds.), *Behavioural addictions: Criteria, evidence, and treatment*. London, UK: Academic Press.
- WHEELER, H. N., & MCCLENDEN, J. A. (1991). *The Individual Decision to Unionise, The State of Unions*. Madison, WI: Industrial Relations Research Association.
- Zaim S. (1975). *Çalışma Ekonomisi*, İstanbul Üniversitesi Yayını, İstanbul.



Bölüm 5

ÇOK KRİTERLİ KARAR PROBLEMLERİNDE LBWA YÖNTEMİ İLE KRİTERLERİN ÖNEM AĞIRLIKLARININ HESAPLANMASINA YÖNELİK BİR UYGULAMA: LBWA- SOLVER

Ejder AYÇİN¹

¹ Doçent Dr., Kocaeli Üniversitesi İşletme Fakültesi Sayısal Yöntemler ABD, ejder.aycin@kocaeli.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-0153-8430

Giriş

Çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemleri, karar vericilerin karmaşık problemler karşısında çözüm üretebilmeleri ve bu sonuçların yorumlanması hususunda onlara destek olan araçlardır. Özellikle son yıllardaki literatür incelendiğinde, bu yöntemlerin kullanıldığı çok sayıda çalışmanın yer aldığı gözlemlenmiştir. ÇKKV yöntemleri kullanım amaçları göz önüne alınarak iki temel kategoride incelenebilir. Bu kategoriler, kriterlerin önem ağırlıklarının hesaplanması amacıyla kullanılan yöntemler ve karar alternatifleri arasından seçim ya da sıralama yapılmasına olanak tanıyan yöntemler olarak ifade edilmektedir.

Bu çalışmada karar problemlerindeki kriterlerin önem ağırlıklarının hesaplanması amacıyla kullanılan ve subjektif bir kriter ağırlıklandırma yöntemi olan LBWA (Level Based Weight Assessment) yönteminin çözüm aşamalarını kolaylaştıran bir uygulama geliştirilmiştir. LBWA Solver adı verilen bu uygulama örnek bir karar problemi ve bu probleme ait ekran görüntüleri ile destekli bir şekilde anlatılarak, LBWA yönteminin kullanıldığı karar problemlerinde kullanıcılara yardımcı olacak bir araç olması hedeflenmiştir.

Çalışmanın ilk kısmında LBWA yöntemi hakkında kısa bir bilgi verilerek, yöntemin literatürde kullanıldığı çalışmalar ve uygulama adımlarına yer verilmiştir. Ardından ikinci kısımda LBWA problemlerinin çözümü için geliştirilen LBWA Solver ile örnek bir çözüm gerçekleştirilmiştir.

LBWA

2019 yılında Zizovic ve Pamucar tarafından çok kriterli karar verme literatürüne kazandırılan LBWA yöntemi, kriterlerin önem ağırlıklarının hesaplanmasında kullanılan subjektif bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır (Zizovic ve Pamucar, 2019). AHP, DEMATEL, BWM gibi literatürdeki diğer bilinen subjektif ağırlıklandırma amacıyla kullanılabilen yöntemlerle kıyaslandığında daha az ikili karşılaştırma ile çözüm yapma ve tutarsızlığı ortadan kaldıracak bir matematiksel model oluşturma düşüncesi LBWA yönteminin temel çıkış noktasını oluşturmuştur. n adet kriterin yer aldığı bir problemde, LBWA yöntemi ile kriterlerin ağırlık katsayılarını hesaplayabilmek için $n-1$ adet değerlendirme yeterli olmaktadır.

LBWA yöntemi karar vericilerin kriterlerin önceliklerini belirlerken mantıksal bir algoritma aracılığıyla tercihlerini sunmalarına olanak tanır. LBWA modeli kullanılarak, literatürdeki bazı subjektif ağırlıklandırma yöntemlerinde (BWM, AHP vb.) karşılaşılabilecek ve tolere edilen uzman tercihlerindeki tutarsızlıkları ortadan kaldırılır ve basit bir matematiksel model ile ağırlık katsayılarının optimal değerleri elde edilir. Uzman değerlendirmelerinde önceden belirlenmiş bir ölçeğin değerlerini ya da belli aralıkta tanımlı değerlerin kullanılma zorunluluğu yoktur. Böylelikle karar vericiler değerlendirmelerinde esnek bir şekilde davranarak, görüşlerini belirtebilirler. LBWA yönteminin algoritması, kriter sayısının artmasıyla daha karmaşık hale gelmemektedir. Yöntemin bu özelliği, fazla sayıda değerlendirme kriterine sahip karmaşık ÇKKV modellerinde kullanımını uygun hale getirmektedir.

Bahsedilen avantajlara ek olarak, LBWA modelinde yer alan esneklik katsayısı ile karar vericilerin ağırlık katsayılarını kendi tercihlerine göre daha fazla ayarlamasına olanak tanınır. Ayrıca esneklik katsayısı, kriter ağırlık katsayılarındaki değişikliğin nihai karar üzerindeki etkisini tanımlayarak ÇKKV modelinin sağlamlığının analizine olanak sağlar.

İlgili literatür incelendiğinde LBWA yönteminin çok sayıda çalışmada kullanıldığı görülmüştür. Bu çalışmalara ilişkin bir özet Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. LBWA Yöntemine İlişkin Literatür

Yazar(lar)	Konu
Biswas ve Pamucar (2020)	Tesis yeri seçim kriterlerinin değerlendirilmesi
Bozanic vd. (2020)	Silahların yapısal bileşenlerine ilişkin kriterlerin değerlendirilmesi
Demir ve Arslan (2021)	Sigorta şirketlerinin performans kriterlerinin değerlendirilmesi
Torkayesh vd. (2021)	Sağlık sektörü ile ilgili indikatörlerin önem ağırlıklarının belirlenmesi
Pamucar vd. (2021)	Tarım sektöründeki sürdürülebilir enerji politikalarının değerlendirilmesi
Gençkaya vd. (2021)	Büyükşehir belediyelerinin web sayfalarının yönetim kriterleri dikkate alınarak değerlendirilmesi
Torkayesh ve Torkayesh (2021)	G7 ülkelerinin bilgi ve iletişim teknolojisi geliştirme kriterlerinin değerlendirilmesi

Uluskan vd. (2022)	Demiryolu sektöründeki tedarikçilerin seçim kriterlerinin değerlendirilmesi
Çakır ve Akel (2022)	Tema parkları ziyaretçilerinin memnuniyet kriterlerinin değerlendirilmesi
Çilek (2022)	Kripto para talebinin etkileyen kriterlerin önem ağırlıklarının hesaplanması
Sharma vd. (2023)	Dijital teknolojilerin sürdürülebilir üretim ve tüketim uygulamalarındaki engellerinin değerlendirilmesi

LBWA yönteminin uygulama adımları incelendiğinde, altı adımdan oluşan bir uygulama süreci olduğu görülmektedir. Bu adımlar detaylı bir şekilde aşağıda açıklanmıştır (Zizovic ve Pamucar, 2019; Ayçin, 2023: 446-448).

1. Adım: Karar Problemindeki En Önemli Kriterin Belirlenmesi

Karar verici tarafından kriter kümesindeki $S = \{K_1, K_2, \dots, K_n\}$ en önemli kriter belirlenir. En önemli kriterin K_1 olarak belirlendiği varsayılarak diğer aşamalar açıklanmıştır.

2. Adım: Kriterlerin Önem Düzeylerine Göre Seviyelere Ayrılması

Karar verici karar probleminde yer alan kriterleri aşağıdaki yapıya uygun olacak şekilde seviyelere ayırır.

Seviye 1: En önemli kriter olarak belirlenen K_1 bu seviyedeki kriterlerle ya eşit derecede öneme sahip ya da en fazla 2 katı daha fazla öneme sahiptir (Tam 2 katı hariç).

Seviye 2: En önemli kriter olarak belirlenen K_1 bu seviyedeki kriterlerin en az 2 katı, en fazla 3 katı daha fazla öneme sahiptir (Tam 3 katı hariç).

Seviye k: En önemli kriter olarak belirlenen K_1 bu seviyedeki kriterlerin en az k katı, en fazla k+1 katı daha fazla öneme sahiptir (Tam k+1 katı hariç).

K_j kriterinin önemi $S(K_j)$ ile gösterilir ($j \in \{1, 2, \dots, n\}$) ve her seviye için $i \in \{1, 2, \dots, k\}$ $S = S_1 \cup S_2 \cup \dots \cup S_k$ yazılır; Eşitlik (1) yardımıyla hesaplanır.

$$S_i = \{K_{i1}, K_{i2}, \dots, K_{is}\} = \{K_j \in S : i \leq s(K_j) < i + 1\} \quad (1)$$

Ayrıca, her $p, q \in \{1, 2, \dots, k\}$ değeri için $p \neq q$ olması durumu $S_p \cap S_q = \emptyset$ olmasını sağlar. Böylelikle S kriter kümesi tanımlanmış olur.

3. Adım: Kriterlerin Önem Karşılaştırmalarının Tespit Edilmesi

Bu adımda seviyeleri belirlenen kriterlerin önem derecelerine göre karşılaştırılmaları karar verici tarafından yapılır. Her seviye kendi içinde değerlendirilecek şekilde kriterlere sayı ataması yapılır. Bu değerler $I_{ip} \in \{0,1,2, \dots, r\}$ olacak şekilde gösterilir. En önemli kriter için $I_1 = 0$ olur. Eğer K_{ip} kriterinin K_{iq} kriterinden daha önemli olduğu düşünülüyorsa $I_p < I_q$; eşit önem düzeyinde olduğu düşünülüyorsa $I_p = I_q$ olacaktır. Kriterlerin karşılaştırılması için maksimum sayı ataması ise Eşitlik (2)'de gösterilmiştir.

$$r = \max\{|S_1|, |S_2|, \dots, |S_k|\} \quad (2)$$

4. Adım: Esneklik Katsayısının Belirlenmesi

Bir önceki adımda kullanılan r değerinden yararlanılarak, bu aşamada r_0 ($r_0 \in r$) ile gösterilecek olan esneklik katsayısı $r_0 > r$ olacak şekilde belirlenir.

5. Adım: Kriterlerin Etki Fonksiyonlarının Hesaplanması

Her kriterin etki fonksiyonu Eşitlik (3)'te gösterilen şekilde hesaplanır.

$$f(K_{ip}) = \frac{r_0}{i \cdot r_0 + I_{ip}} \quad (3)$$

Eşitlik 5'te yer alan i seviye sayısını, r_0 esneklik katsayısını, I_{ip} ise kritere atanan sayıyı göstermektedir.

6. Adım: Kriterlerin Önem Ağırlıklarının Hesaplanması

Yöntemin son adımında kriterlerin önem ağırlıklarını hesaplamak için öncelikle Eşitlik (4)'ten yararlanarak en önemli kriterin ağırlığı hesaplanır.

$$w_1 = \frac{1}{1 + f(K_2) + \dots + f(K_n)} \quad (4)$$

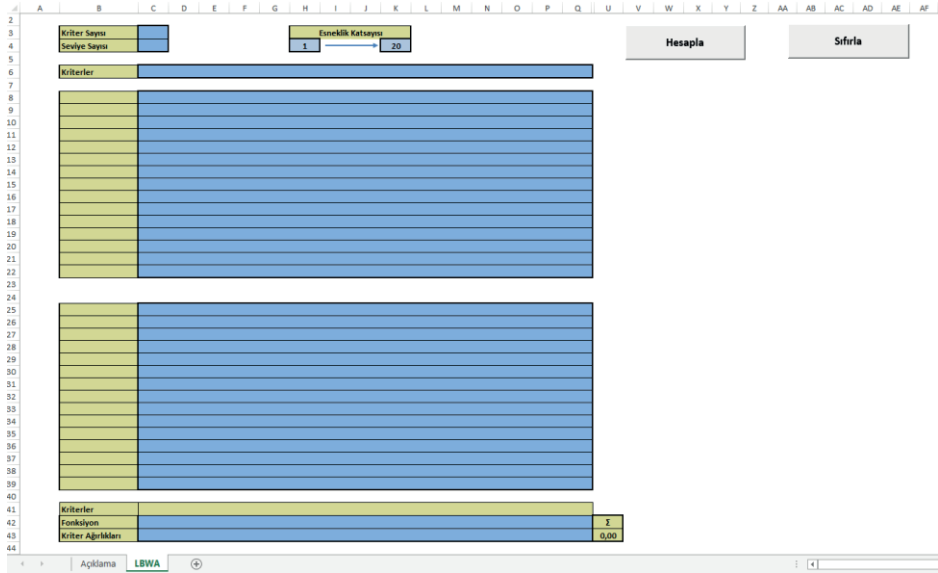
Ardından, Eşitlik (5) yardımıyla diğer kriterlerin önem ağırlıkları hesaplanır

$$w_j = f(K_j) \cdot w_1 \quad (5)$$

$j = 2, 3, \dots, n$ olacak şekilde; n Eşitlik 5'teki toplam kriter sayısını gösterecektir.

LBWA SOLVER

Bu başlıkta, LBWA yönteminin kullanılacağı karar problemlerinin çözümü için geliştirilmiş bir uygulama olan LBWA Solver tanıtılarak, örnek bir problemin çözümüne yer verilecektir. MS Excel'deki makrolar kullanılarak geliştirilen LBWA Solver'a ilişkin ana ekran görüntüsü Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1. LBWA-Solver Ana Ekranı

Şekil 1'de görüldüğü üzere, kriter sayısı, seviye sayısı ve esneklik katsayısının belirlendiği alanlar ana ekranda yer almaktadır. LBWA-Solver çözüm dosyası, karar probleminize uygun olacak şekilde bu alanları düzenleyip çözüm elde etme amacıyla geliştirilmiştir. İlgili parametreleri tanımlayıp, uzman görüşlerini alanlara aktardıktan sonra Çözüm değerlerini elde edebilmek için **“Hesapla”** butonuna tıklamak yeterli olmaktadır. Hesaplanan değerler en alt satırdaki **“Kriter Ağırlıkları”** alanına otomatik olarak gelecektir. **“Sıfırla”** butonuna tıklanarak ise boş bir dosya ile yeni çözüme başlanabilmektedir. Sol altta yer alan **“Açıklama”** sekmesine tıklanarak detaylı açıklamaları görmek de mümkündür.

K1-K11 ile isimlendirilen 11 kriterin yer aldığı örnek bir problem olduğunu varsayarak LBWA Solver kullanımını açıklayalım. LBWA uygulama adımlarında anlatıldığı üzere öncelikle uzman bir karar vericiden bu 11 kriterden hangisinin en önemli olduğunu ve kriterleri kaç önem seviyesine

ayırıldığını belirlemesi istenmelidir. Örneğimizde en önemli kriter K2 olarak belirlenmiş ve kriterler 3 önem seviyesine ayrılmıştır. Ardından kriterlerin önem karşılaştırmaları Eşitlik (1)-(2) dikkate alınarak Tablo 2’de gösterilen şekilde belirtilmiştir.

Tablo 2. Kriterlerin Seviyelere Ayrılması ve Önem Karşılaştırmaları

Kriterlerin Önem Seviyeleri	Atanan Değerler (I_p)
<u>Seviye 1</u> K2, K5, K8, K4	K2=0, K5=1, K8=2, K4=3
<u>Seviye 2</u> K9, K3, K6, K1, K11	K9=0, K3=1,5, K6=2, K1=2, K11=4
<u>Seviye 3</u> K7, K10	K7=1, K10=2

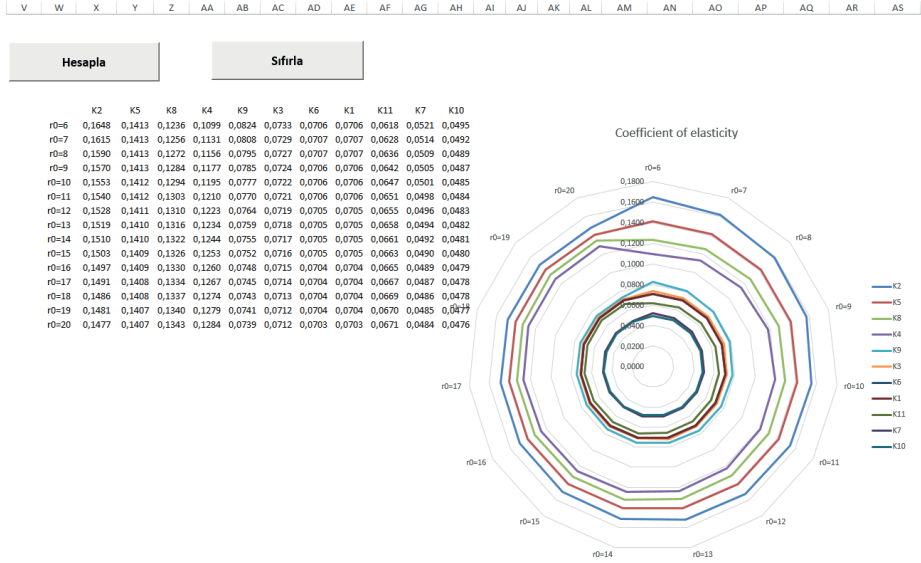
Tablo 2’deki değerlendirmelerin LBWA Solver’a aktarılmasının ardından Şekil 2’deki görsel elde edilecektir. Adım 4’teki r_0 ($r_0 \in r$) ile gösterilecek olan esneklik katsayısı ise $r_0 > r$ olacak şekilde otomatik olarak LBWA Solver tarafından belirlenmiştir.

The screenshot shows the LBWA Solver interface. At the top, there are input fields for 'Kriter Sayısı' (Criteria Count) set to 11, 'Seviye Sayısı' (Level Count) set to 3, and 'Esneklik Katsayısı' (Flexibility Coefficient) set to 6. A 'Hesapla' (Calculate) button is visible. Below these, there is a table for 'Kriterler' (Criteria) with columns K1 through K11. The table is divided into three sections: 'Seviye 1' (Level 1) with criteria K2, K5, K8, K4; 'Seviye 2' (Level 2) with criteria K9, K3, K6, K1, K11; and 'Seviye 3' (Level 3) with criteria K7, K10. Below this, there is a table for 'Seviye 1' (Level 1) with columns 0, 1, 2, 3. The table is divided into three sections: 'Seviye 1' (Level 1) with values 0, 1, 2, 3; 'Seviye 2' (Level 2) with values 0, 1.5, 2, 2, 4; and 'Seviye 3' (Level 3) with values 1, 2.

Şekil 2. Kriter Seviyeleri ve Önem Karşılaştırmalarının LBWA Solver’a Aktarılması

Kriterlerin seviyelendirilmesi ve uzman tarafından önem karşılaştırmalarının LBWA Solver’a aktarılmasının ardından yapılması gereken tek işlem “Hesapla” butonuna tıklamaktır. Uygulama adımlarında

hesaplanmaktadır. Yapılan işlemler sonucunda elde edilen ekran Şekil 4'te gösterilmiştir.



Şekil 4. Esneklik Katsayılarının Değişmesi Durumundaki Kriter Ağırlıkları

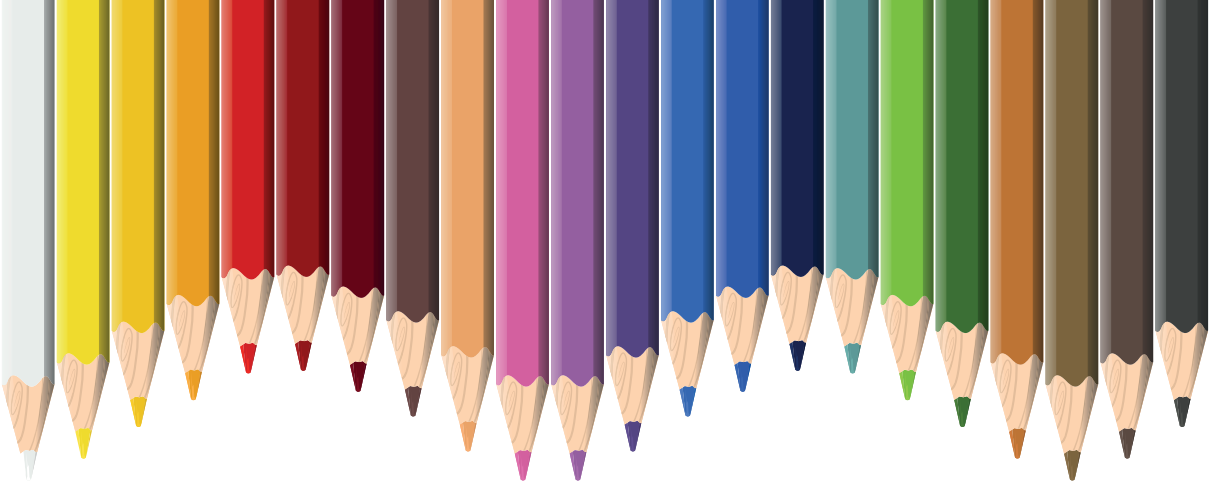
SONUÇ

LBWA, kriterler için daha az sayıda ikili karşılaştırma ile çözüm yapılabilmesini sağlayan, rasyonel ve mantıksal matematiksel algoritmasının kolaylığı nedeniyle son yıllarda çeşitli alanlarda yaygın olarak kullanılan bir subjektif kriter ağırlıklandırma yöntemidir. Yöntemin az sayıda ikili karşılaştırmalar ile kriterlerin önem ağırlıklarını belirlemedeki etkinliği, onu çok kriterli karar vermede değerli bir araç haline getirmektedir. Bu çalışmada LBWA yöntemi ile çözüm yapmak isteyen kullanıcıların daha kolay çözüm yapabilmelerine yardımcı olacak bir uygulama geliştirilmiştir. LBWA Solver adı verilen bu uygulama ile kriter sayısı ve seviye sayısının fazla olduğu durumlarda bile en kısa sürede çözüm değerlerinin elde edilmesi sağlanmakta ve bu durum kullanıcılara kolaylık sağlamaktadır. Çözüm dosyası ek olarak farklı esneklik katsayıları tercih edilmesi durumunda kriter ağırlıklarının nasıl değişeceğini otomatik olarak hesaplayarak, kullanıcıya göstermektedir. Bu özelliğin farklı esneklik katsayıları kullanarak duyarlılık analizi yapmak isteyen kullanıcılara faydalı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ayçin, E. (2023). *Çok Kriterli Karar Verme: Bilgisayar Uygulamalı Çözümler*. Genişletilmiş ve Güncellenmiş 3. Basım, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
- Biswas, S. & Pamucar, D. (2020). Facility location selection for b-schools in indian context: A multi-criteria group decision based analysis. *Axioms*, 9(3), 77.
- Božanić, D., Randelović, A., Radovanović, M. & Tešić, D. (2020a). A hybrid LBWA-IR-MAIRCA multi-criteria decision-making model for determination of constructive elements of weapons. *Facta Universitatis Series Mechanical Engineering*, 18(3), 399-418.
- Akel, G. & Çakır, E. (2022). Prioritization of the Theme Park Satisfaction Criteria with Multi-Criteria Decision-Making Method: Level Based Weight Assessment Model. *Alphanumeric Journal*, 10(2), 105-126.
- Çilek, A. (2022). Kripto Para Talebini Etkileyen Faktörlerin LBWA Tekniğiyle Değerlendirilmesi. 9. *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi ICAFR'22*, Tokat.
- Demir, G. & Arslan, R. (2021). Türkiye’de hayat dışı sigorta şirketlerinin performansının LBWA-PIV ÇKKV modeliyle analizi. 3. In International Baku Scientific Research Congress (pp. 419-435).
- Gençkaya, Ö., Gündoğdu, H. G. & Aytekin, A. (2021). Büyükşehir belediyeleri web sitelerinin yönetim ilkeleri açısından değerlendirilmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(3), 705-726.
- Pamuçar, D., Behzad, M., Božanić, D. & Behzad, M. (2021). Decision making to support sustainable energy policies corresponding to agriculture sector: Case study in Iran’s Caspian Sea coastline. *Journal of Cleaner Production*, 292, 125302.
- Sharma, M., Joshi, S., & Govindan, K. (2023). Overcoming barriers to implement digital technologies to achieve sustainable production and consumption in the food sector: A circular economy perspective. *Sustainable Production and Consumption*, 39, 203-215.
- Torkayesh, A. E., Pamucar, D., Ecer, F. & Chatterjee, P. (2021). An integrated BWM-LBWA-CoCoSo framework for evaluation of healthcare sectors in Eastern Europe. *Socio-Economic Planning Sciences*, 78, 101052.
- Torkayesh, A. E., & Torkayesh, S. E. (2021). Evaluation of information and communication technology development in G7 countries: An integrated MCDM approach. *Technology in Society*, 66, 101670.

- Uluskan, M., Topuz, D. & Çimen, C. (2022). AHP, Bulanık AHP, LBWA ve Copras Yöntemleri İle Tedarikçi Değerlendirme: Demiryolu Sektöründe Bir Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 30(3), 412-430.
- Žižović, M. & Pamucar, D. (2019). New model for determining criteria weights: Level Based Weight Assessment (LBWA) model. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 2(2), 126-137.



Bölüm 6

HİSSE BAZLI ÖDEMELER

*Bekir Korkmaz*¹

*Hakan Vargün*²

1 Bekir Korkmaz, Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, ORCID ID: 0000-0001-9510-8636

2 Hakan Vargün, Doç. Dr. Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi, ORCID ID: 0000-0002-7781-0912

1. GİRİŞ

İşletmeler; küreselleşmenin etkisi ile uluslararası düzeyde ekonomik faaliyetlerde bulunmaya başlamış, yeni pazarlara açılmış, finansal sürdürülebilirliğini sağlamak ve ayakta kalabilmek için finansman ihtiyacını giderici yeni yöntemler bulma yoluna gitmişlerdir. Şirketin Kurumsallaşması için faaliyet gösteren işletmelerin çalışanlarına ve mal tedarik eden müşterilerine karşı hisse bazlı ödemeler yapmaları, onların işletmeye bağlılığını ve motivasyonunun artması için önemli katkı sağlamaktadır. İşletmeler yatırım yaparken, kriz dönemlerinde ya da kötü yönetildiği zamanlarda nakit sıkıntısını gidermek için çeşitli ödeme yöntemlerine yönelmektedir. Nakit ihtiyaçlarını, kredi veya benzeri yollarla yapılabileceği gibi bu yeni bir yöntem olan mal ve hizmet alınan firmalarla, ücret ödemek zorunda olunan çalışanların ödemelerinin hisse bazlı ödeme yoluyla yapılabilmesidir. İşletmeler, ödemelerini; özkaynaktan nakden karşılayarak hisse bazlı, nakdi olarak hisse bazlı ya da özkaynak temelinde bir finansal varlığın sağlanması ile nakit bazda ödeme yapma imkanlarından birisinin seçilmesi aracılığıyla yapılabilmektedir. Söz konusu işlemler literatürde “Hisse Bazlı Ödeme” kavramının kapsamına girmekte ve “TFRS 2 Hisse Bazlı Ödemeler Standardı”nın temelini oluşturmaktadır.

Başta ABD olmak üzere ekonomisi gelişmiş ülkeler çalışanlarına yönelik hisse senedi edindirme Opsiyonunu tanımış ve yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Hisse bazlı ödeme işlemi kulağa yabancı gelse de ülkemizde sadece küresel çapta faaliyet gösteren şirketler hisse bazlı ödeme işlemini kullanmaya başlamış, diğer şirketler ise henüz uygulamaya başlamadığı bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. İlerleyen zamanlarda bu konunun gelişim sağlanmasıyla birlikte, çalışanlara yönelik planlar oluşturulurken şirketin yapısı, kültürü, hedefleri dikkate alınmalı, planlar arasında seçim yapıp, şirkete en uygun plan türünün seçilmesine dikkat edilmelidir (Atasoy, 2009:58). Şirketler tarafından, çalışanlarına tanınan bu hak bir bedel alınarak ya da bedelsiz bir şekilde şirket hisselerinin çalışanına devredilmesi biçiminde uygulama alanı bulmaktadır (Bolayır, 2023) & (Ayrancı, 2018). Hisse bazlı ödemeler, bir şirketin çalışanlarına hisse senedi veya hisse senedi opsiyonları gibi finansal araçlarla yapılan ödemeleri ifade eder. Bu tür ödeme planları hem şirketler hem de çalışanlar için çeşitli faydalar sunabilir. Hisse bazlı ödeme planları be nedenle ülkeler tarafından desteklenmekte ve bu uygulamalar çalışanların motivasyon, bağlılık, şirket performansının artırılması, vergi avantajı ve teşvik konularında imkanlar sağlamaktadır. Bu durum şirketlere fayda sağladığı gibi sermaye piyasalarının gelişimine de katkı sağlamaktadır (Çalış ve Akman, 2020:24).

Sonuç olarak, işletmelerin hisseye dayalı ödemeleri kullanması, küresel rekabet koşullarına uyum sağlamasına, finansal sürdürülebilirliklerini artırmalarına, ekonomisine, sermaye piyasalarının gelişimine yardımcı olabilir. Bu nedenle hisse bazlı ödeme işlemleri ülkeler tarafından desteklenmektedir.

Ancak bu tür ödemeler yeni uygulandığı ve karmaşıklığa sebep olabileceği için ilgili muhasebe kayıtları yapılırken uygun şekilde yönetilmesi gerekmektedir.

2. HİSSE BAZLI ÖDEME KAVRAMI

TFRS 2 – Hisse Bazlı Ödemeler; hisse bazlı ödeme şekillerinin muhasebeleştirilmesi ve ölçümüne ilişkin ilkeleri tanımlamaktadır. TFRS'nin amacı; işletme tarafından yapılan hisse bazlı ödemelerin işletmenin yapacağı muhasebeleştirme işlemlerinin ve düzenleyeceği finansal raporlamaya ait bilgilerin ayrıntılı olarak düzenlenmesidir. Özellikle bu standart; hisse bazlı ödeme işlemlerinin sonuçlarını, çalışanlarının hisse senedi ile elde ettiği kazanımları ve opsiyon sonucu finansal durumunun gösterilmesini zorunlu kılmaktadır. Sunulan finansal tablolarda hisse bazlı ödeme işlemlerine yer verilmesi durumunda, bilgi kullanıcıları için finansal tablolar daha şeffaf, kaliteli olur ve karşılaştırılabilirlik sağlanmış olur (TMS, Mad.1).

Standartın kapsamında hisse bazlı ödeme işlemlerinin nasıl gerçekleştirileceği belirtilmiştir. Bunlar öz kaynaktan yapılan hisse bazlı ödemeler, nakden yapılan hisse bazlı ödemeler ve nakde alternatif olarak yapılan özkaynağa dayalı hisse bazlı ödeme işlemleridir. Ancak İşletmenin hisse senetlerini gerçek değerinden daha düşük bir değerle elinde bulunduranlara özkaynağa dayalı olarak verilmesi hisse bazlı ödeme işlemi olarak kabul edilmez (Varol, 2018:92).

3. ÇALIŞANLARA YÖNELİK HİSSE BAZLI ÖDEMELER

Günümüz dünyasında işletme ortamında çalışanların işletme sermayesinde pay sahibi olmalarının çeşitli yolları bulunmaktadır. Bu kapsamda işletme ortamında en fazla başvurulanan hisse bazlı ödeme işlemleri temel olarak emeklilik kapsamında çalışanlar için uygulanan edindirme planları, direkt olarak çalışanların hisse senedi almalarına dönük olarak hazırlanan planlar, birtakım ölçütlerin sağlanması halinde edindirilen hisse senedi alım opsiyon planları ve prim ya da temettü ödemesi temelinde edilen hisse senetleri olmak üzere dört gruba ayrılmaktadır. Avrupa Birliği tarafından çalışanlara hisse edindirme planları “Çalışanların Finansal Katılımı (Employee Financial Participation-EFP)” şeklinde ifade edilmiş olup, bu kapsamda finansal katılım şeklini, kâra katılım ve çalışanlara hisse senedi edindirme olmak üzere iki temelde dikkate alınırken, çalışanlara yönelik olarak hisse senedi opsiyonlarının ayrı temelde ele alındığını söylemek mümkündür (Çalış ve Akman, 2020:27). Çalışanlara yapılan hisse bazlı ödemelerin karlılık, verimlilik ve performansının diğer şirketlere göre yüksek olduğu ve işletmeye birçok avantaj sağladığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca, işletmede çalışanların mali etkileşimi sonucunda çalışanlarda iş memnuniyeti, verimlilik, performans ve motivasyon artmakta, şirkete bağlılık ve aidiyeti yükselmekte, takım ruhu gelişmekte ve çalışanlar kendini değerli hissetmektedirler. Diğer yandan çalışanların

şirkette sürekliliği sağlanmakta, işçi çıkışları azalmakta, işçi-işveren ilişkileri gelişmektedir. Ayrıca, bu uygulamalar ile çalışanlar tasarruf etme ve emekli-likte fayda sağlamakta, devletin teşviki ile de çalışanlara ve işletmelere nakit temelinde ödeme dikkate alınarak vergi ya da sigorta prim faydası elde edile-bilmektedir (Johanson ve Shine, 2016).

4. HİSSE BAZLI ÖDEME TÜRLERİ

Hisse bazlı ödemeler üç farklı şekilde gerçekleşmektedir. Bunlar sırasıyla özkaynaktan karşılanan ödeme işlemleri, nakit olarak ödenen hisse bazlı ödeme işlemleri ve nakit alternatifli hisse bazlı ödeme işlemleridir.

a) Özkaynaktan Karşılanan Hisse Bazlı Ödeme İşlemleri

Özkaynak temelli finansal araçlarla ilgili bir mal ve hizmetin satın alınmasına ilişkin işlemlerin muhasebeye kaydedilmesi, teslim alınan malların teslim alınma zamanında hesaplanması veya hizmetin sağlandığı tarihte muhasebeleştirilmesi ve söz konusu bu mal ve hizmetin gerçek değeri üzerinden yapılması gerekmektedir. İşletme eğer özkaynaktan sağlanan hisse bazlı ödeme işlemini gerçeğe uygun tahmin edememişse, elde edilen mal veya hizmet ile özkaynaktaki artışı, işletmenin söz konusu malları edindiği veya sözleşmenin diğer tarafının da hizmetleri sağladığı tarihte doğrudan doğruya mal veya hizmetin gerçeğe uygun değerinden hareketle belirler (Daştan ve Abdi-oglu, 2008:81). Hisse bazlı ödeme yoluyla temin edilen mal veya hizmetler, varlık olarak muhasebeleştirilemezse gider olarak muhasebeleştirilir (Evcı, 2008:137). Çalışanlarla benzer hizmetleri sağlayanların işlemlerinde gerçeğe uygun değer güvenilir olarak tahmin edilemeyeceğinden, özkaynağa dayalı finansal araçla ödemede gerçeğe uygun değer finansal aracın teslim edilme zamanı itibariyle belirlenmelidir (Daştan ve Abdioglu, 2008:81).

Özkaynağa dayalı finansal araçların sağladığı hakları bu varlıkları elle-rinde bulunduranlara sağladığı faydaları hak etmeleri halinde karşı tarafın söz konusu varlığı herhangi bir şart olmadan sağlamaları için belirli bir süre-yi tamamlamaları gerekmektedir. Bununla birlikte yeterli bir gösterge bulun-madığı zaman işletmelerin özkaynağına dayalı bir finansal araç karşılığında alınacak olan hizmetlerin edinildiği varsayılmaktadır. Bu açıdan işletmelerin söz konusu hizmetlerin tamamını özkaynakta meydana gelen artış ile ihraç edecekleri zaman muhasebeleştirilmesi gerekmektedir (TFRS2).

İşletmelerde özkaynağa dayalı finansal araçlar, ihtiyaç duyulan ürün-lerin işletme tarafından sağlandığı ya da gereksinim duyulan hizmetlerin de işletme tarafından edinildiği zamandaki içsel değerleri üzerinden ölçül-mekte olup ve raporlama ve ödeme dönemlerinde söz konusu içsel değer-lerde meydana gelen farklılıklar da kâr veya zararda raporlanmak durumundadır. Bu kapsamda hisse senedi opsiyonları, bu opsiyonların kullanılması ya da kapatılması veyahut hisse senedi opsiyonlarının zamanında kullanılamama-

sı durumunda sözleşmeye dayalı hisse bazlı ödeme işlemleri de sona ermektedir. Dolayısıyla kullanılan hisseler veya hak kazanılan özkaynağa dayalı finansal araçların miktarı doğrultusunda temin edilen mallar ve hizmetler raporlanmaktadır. Bu kapsamda söz konusu hisse senedi opsiyonları dikkate alındığında işletmeler eğer mevcutsa hakediş dönemi boyunca edinilen mal veya hizmetleri raporlaması gerekmektedir. Fakat bu kapsamda söz konusu piyasa şartı aranmamaktadır. Edinilen mal veya hizmetlerin bedeli hak edileceği beklenen hisse senedi opsiyonlarının miktarı doğrultusunda raporlanması gerekir. Daha sonra sağlanan bilgilerin hak edileceği planlanan hisse senedi opsiyon miktarının önce yapılan tahminlere göre farklılaştığını ortaya koyması halinde işletmelerin tahminlerini yeniden gözden geçirmesi gerekmektedir. Hakediş zamanı itibariyle işletmeler yaptıkları tahmini mal veya hizmetlerin sağlanması sonucunda hak edilen özkaynağa dayalı finansal araç miktarına göre düzeltilmesi gerekmektedir. Hakediş kazanılması itibariyle işletmeler şayet hisse senedi opsiyonlarını daha sonradan kullanmış ya da zamanı sona ermişse edinilen mal veya hizmet bedellerini iptal ederler (TFRS2).

b) Nakit Olarak Ödenen Hisse Bazlı Ödeme

Hisse bazlı ödeme kapsamındaki işlemler şayet nakit bazda ödenecekse, alınan mal veya hizmetler gerçeğe uygun değeri ile borçlanma tutarı üzerinden ölçülmesi gerekir. Raporlama ve ödeme tarihine kadar borç ödenmemişse ilgili borç yeniden gerçeğe uygun değer ile ölçülür. Ödeme işlemlerinde gerçeğe uygun değer arasında bir fark var ise aradaki farklar kar veya zarar olarak muhasebeleştirilir (Gökçen vd., 2011:33). Nakit olarak ödenen hisse bazlı ödeme işlemlerine örnek; işletme, çalışanlarına gelecekte ücret ödemelerine ek olarak belli bir dönemde hisse senedi fiyatının belirli bir fiyata ulaşması durumunda, özkaynaktan karşılanan araçların haricinde nakit ödeme hakkına sahip olabileceklerini, hisse senedi değer artış hakkından yararlanacaklarını bildirebilir. Ya da işletme, gelecekte, zorunlu olarak örneğin, istihdamın kesilmesi gibi veya personelin isteğine bağlı olarak nakit tahsil edebilecekleri bir hak (hisse senediyle ilgili opsiyonunun kullanılmasıyla ihraç edilen hisse senetleriyle beraber) vermek suretiyle nakit ödeme alma hakkı verilmiş olabilir. TMS-2 md. 31'deki hükümler nakit olarak ödenen tüm hisse bazlı ödeme işlemlerine uygulanır (TMS-2, md.31). İşletme, çalışanların sunmuş oldukları hizmet karşılığında borçlandığı tutarları hizmet alımı gerçekleştikçe muhasebeleştirir. Örneğin bazı hisse senetleri çabuk değerlenir böylece çalışanlar belli bir süre beklemeden hızlıca alacaklı duruma gelir. Aksi belirtilmedi ise hisse senedi değer artışlarının karşılığında verilen hizmetlerin işletme tarafından alındığı kabul edilir. Bu nedenle işlemler hemen muhasebeleştirilir. Eğer çalışanlar belli bir hizmet süresini tamamlamadıysa ve hisse senedi değer artış hakkına sahip değilse alınan hizmet ve buna ilişkin borç gerçekleştirilmezse muhasebeleştirme işlemi yapılır (TMS-2, md.32.).

İşletmeler tarafından alınan hizmetler ile söz konusu hizmetler karşılığındaki mükellefiyetler söz konusu hizmetlerin çalışanlar tarafından yerine getirilmesi durumunda raporlanması gerekmektedir. Örneğin, bazı hisse senedinde değer artış haklarına kısa bir sürede hak kazanılmakta ve bu kapsamda personelin söz konusu nakdi tahsil bağlamında belirlenmiş hizmet zamanını tamamlamaları gerekmez. Buna dair bir ispat söz konusu olmadıkça hisse senedinde değer artışının olması karşılığında alınan hizmetlerin işletmelerce sağlanacağı varsayılmaktadır. Bu açıdan, işletmeler tarafından hizmetler sağlandıkça bunlara dair yükümlülüklerin ölçülerek muhasebeleştirilmesi gerekir. Çalışanlar tarafından işletmede belirli bir hizmet süresi yerine getirildikçe hisse senedi değer artışına ilişkin hak kazanmamaları halinde sağlanan hizmetlerin ve buna ilişkin yükümlülüklerin hizmetler alındıkça dönem bazında çalışanlar tarafından yerine getirildikçe raporlanmalıdır (TFRS2).

c) Nakit Alternatifli Hisse Bazlı Ödeme İşlemleri

Hisse bazlı ödeme türlerinden biri olan nakit alternatifli ödeme işlemlerinde, işletmenin ya da karşı tarafa ait borç ve alacak işlemlerinin nakit veya özkaynağa dayalı finansal araçla ödeme imkânı vermesidir. Yani mal veya hizmet tutarının nakit veya benzeri nitelikte başka bir varlıkla ya da işletmenin özkaynağa dayalı finansal araçla ödemesi seçeneğinin işletmeye veya karşı tarafa sunulması hisse bazlı ödenmesidir. İşletme ödeme işlemini nakit veya benzeri bir varlıkla yaparsa nakit olarak ödenen hisse bazlı ödeme işlemi; eğer böyle bir borç yoksa da özkaynaktan karşılanan hisse bazlı ödeme işlemi olarak isimlendirilir ve muhasebeye kaydedilir (Daştan ve Abdioğlu, 2008, s.84). Bu işlemlerde, borç ve özkaynağın alternatifinin gerçeğe uygun değerinin birbiriyle aynı olması gerekmektedir. Bu durumda, özkaynağın gerçeğe uygun değeri sıfırdır. Ancak ödeme alternatifinin gerçeğe uygun değeri birbirinden farklı ise özkaynağın gerçeğe uygun değeri sıfırdan büyük olur. Finansal aracın değeri ise borç unsurunun gerçek değerinden yüksek olur (Sağlam vd., 2007, s.1196)

İşletmeler tarafından sağlanan mal ya da hizmetlerin bileşik finansal araçları oluşturan her bir unsur temelinde ayrı muhasebeleştirilmesi gerekir. Özellikle yükümlülük unsuru kapsamında dikkate alındığında sağlanan mal ve hizmetler ile bunlara dair yükümlülüklerin sözleşmenin karşı tarafı söz konusu malları edindikçe ya da hizmetler yerine getirildikçe nakit olarak ödenen hisse bazlı ödeme işlemleri kapsamında muhasebeleştirilmenin yapılması gerekmektedir. Eğer bileşenler içerisinde özkaynak bileşenleri bulunmaktaysa, sağlanan mal veya hizmetler ile bunlarla ilgili özkaynakta ortaya çıkan artış, mallar edinildikçe veya hizmet yerine getirildikçe özkaynak temelinde oluşan hisse bazlı ödeme işlemleri gibi muhasebeleştirilmelidir. İşletme, söz konusu yükümlülüğün gerçeğe uygun değerini hisse bazlı ödeme zamanı geldiğinde yeniden ölçmek durumundadır. Bununla birlikte işletme hisse bazlı

ödemeyi nakit ödeme ile yapmak yerine, özkaynağa dayalı finansal araçlar aracılığıyla yapmak istemesi halinde yükümlülük doğrudan özkaynağa dayalı finansal araçlara karşılık gelecek şekilde özkaynağa aktarılır (TFRS2).

5. LİTERATÜR

İşletmeler ticaret için aldıkları mal veya hizmet bedellerini nakit olarak veya özkaynağa dayalı finansal enstrümanlar kullanarak ödeyebil. Ekonomi- si gelişmiş ülkelerde uygulama imkânı bulan hisse bazlı ödemeler kavramı henüz ülkemizde yeni yeni gelişmekte ve uygulama imkânı bulmaktadır. His- se bazlı ödemeler hem şirkete hem şirket çalışanlarına hem de ülkelere büyük avantajlar sağlamaktadır.

Hisse bazlı ödeme işlemleri öncelikle 1970 yıllardan itibaren ABD’de kullanılmaya başlanmıştır. 2001 yılında ESOP (Employee Stock Ownership Plan-Çalışan Hisse Sahipliği Planı) çalışanlara kazançlarını adil dağıtmak amacıyla kanun çıkarmış bulunmaktadır. 2023 yılı itibarı ile ESOP’a yak- laşık 14 milyon katılımcıyı kapsayan 6500 çalışan hisse sahipliği bulunduğu tahmin edilmektedir (<https://www.esop.org/>). Türkiye’deki mevcut düzen ve ilkelerden ödün vermeden, şirketler için muafiyet sağlayacak ve yükümlü- lüklerini hafifletecek düzenleme yapılması gerektiğini belirtmiştir (Demir- kan, 1999). (Daştan ve Abdioğlu, 2008) ise standarttaki hisse bazlı işlemin işletmenin finansal durumuna nasıl etki ettiğini ve muhasebeleştirilmeye yönelik uygulamaların neler olduğu; (Işık, 2011) çalışanların işletmeye ortak olması ile sermayenin tabana yayılmasının sağlanacağını, kapitalizmin güç- leneceğini ve şirketlerin sermaye piyasasına göre uzun vadeli fon sağlayarak ülke ekonomisine katkı sağlayıp ekonomik ve sosyal başarıya katkı sağlaya- cağı; (Yılmaz, 2015) TFRS-2 Hisse Bazlı Ödemeler standardının kapsamı ve uygulama alanı incelenerek standardın nasıl muhasebe kaydının yapılacağı; (Gündüz, 2014); Çalışanlara tanınan hisse planları ile menfaat sağlanacağı ve her menfaatin ücret olarak kabul edilip vergilenmesi gerektiği; (Ayrancı, 2017) Dünyada başarıya ulaşan startup sayısının çoğalmasıyla hisse opsiyon- larının yasallıktan öteye geçeceğini ve opsiyon uygulamalarının yaygınlaşa- cağı; (Işık, 2017) ESOP’u uygulayan işletmelerin çalışanlarının verimliliğinin arttığını, gelirlerinde artış olduğunu, işletmenin karlılığının arttığını ve iş- letmelere vergisel açıdan avantaj sağladığı; (Bolayır, 2018) Çalışanlara tanı- nan hisse edindirme planları ile çalışanların şirkete bağlılığının artacağını, şirkette ortaklık hissi ile çalışacaklarını, çalışanlara ödenecek yüksek ücret yerine hisse verilmesinin nakit çıkışını engelleyeceğini; (Varol, 2018) Stan- dardın çevirisinin karmaşık olduğu ve anlaşılır olmadığını, muhasebe ka- yıtlarının standarda uygun yapılması için Tekdüzen Hesap Planının yetersiz kaldığını ve standart ile ilgili vergi mevzuatında belirsizliklerin olduğunu; (Çalış ve Akman, 2020), hisse bazlı ödeme ve çalışanların sermayeye ortak- lığı uygulamalarının dünya ve ülkemizdeki uygulama yöntemlerini, avantaj ve dezavantajlarını, çalışanların konuya bakışlarını, bu uygulamanın şirket

karlılığına etkisi gibi üzerinde durulması gereken konuların ne olduğu ortaya konulmuştur.

6. HİSSE BAZLI ÖDEME İŞLEMLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

İşletmeler tarafından hisse bazlı ödeme işlemlerinden sağlanan ya da edinilen mal veya hizmetleri, mallar sağlandıkça veya söz konusu hizmetler edinildikçe muhasebeleştirilmektedir. Bu açıdan bir işletme mal veya hizmetlerin özkaynaklar temelinde değerlendirilen hisse bazlı ödeme işlemleri aracılığıyla sağlanması durumunda bu işlemleri özkaynaklar grubunda, bununla birlikte nakit bazda ödenmiş olan hisse bazlı ödeme işlemleri aracılığıyla sağlanması durumunda borçlarda ve bu işlemler sonucunda oluşan artış veya azalışları raporlar. Hisse bazlı ödeme işlemleri aracılığıyla elde edilmiş olan mal ya da hizmetlerin aktif temelde raporlanmaları uygun görülmez ise bu kalemlerin gider olarak muhasebeleştirilmesi gerekmektedir (TFRS2).

Örnek : Bulut işletmesi 01.01.2020 tarihinde göreve başlayan 10 kişiye toplam 200 adet hisse senedi opsiyonu verilmiş olup hakediş dönemi 4 yıldır. Hakediş koşulunun gerçekleşmesi 2023 yılı sonu itibarıyla hisse senedi değerinin %20 artması yönündedir. Hisse senedi opsiyonunun verildiği tarihteki hisse senedinin borsa değeri 50 TL olup kullanım değeri ise 40 TL'dir (Gençoğlu, 2007 eserinden türetilmiştir).

31.12.2020 tarihinde görevini sürdürmekte olan personele ilişkin toplam gider 100.000 TL (10 Kişi * 200 Adet * 50 TL) olup 4 yıllık hakediş dönemi dikkate alındığında 2020 yılının sonunda toplam giderin 1/4'i muhasebeleştirilecektir.

63X Genel Yönetim Giderleri	25.000	
52X Sermaye Yedekleri		25.000
Çalışanlara Sağlanan Faydalar		

31.12.2021 tarihi itibarıyla 2 personel görevinden ayrılmış olup görevine devam eden 8 personel için hakedişler muhasebeleştirilecektir.

63X Genel Yönetim Giderleri	15.000	
52X Sermaye Yedekleri		15.000
Çalışanlara Sağlanan Faydalar		

31.12.2022 tarihinde hakediş tutarı aşağıdaki gibi muhasebeleştirilecektir.

63X Genel Yönetim Giderleri	20.000	
52X Sermaye Yedekleri		20.000
Çalışanlara Sağlanan Faydalar		

31.12.2023 tarihinde hakediş tutarı aşağıdaki gibi muhasebeleştirilecektir.

63X Genel Yönetim Giderleri	20.000	
52X Sermaye Yedekleri		20.000
Çalışanlara Sağlanan Faydalar		

05.01.2024 tarihinde çalışanların hak ettikleri hisse senedi opsiyonları kullanılmış olup, ihraç edilecek olan hisse senetleri aşağıdaki gibi muhasebeleştirilmiştir.

52X Sermaye Yedekleri	1.600	
50X Sermaye		1.600
Sermaye Yedeklerinin Sermayeye İlavesi		

05.01.2024 tarihinde hisse senetlerinin ihracı tamamlanmış olup aşağıdaki gibi muhasebeleştirilmiştir.

10X Kasa	64.000	
52X Hisse Senedi İhr. Primi		64.000
Hisse Senetlerinin İhracı Kaydı		

7. SONUÇ

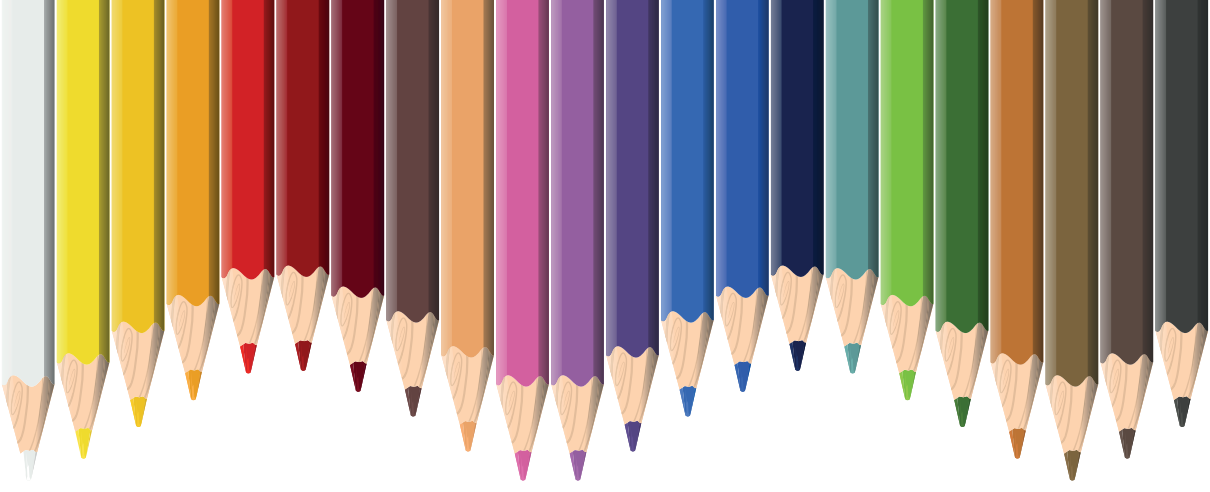
Sermaye piyasalarının gelişmesiyle birlikte işletmelerin finansal raporlarını ortak bir dil olan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları çerçevesinde hazırlamaları önemlidir. Özellikle işletmelerin ihtiyaç duyduğu sermaye ve borç temini için sermaye piyasası araçlarına başvurmaları gerekmektedir. Bununla birlikte işletmelerin mal ve hizmet sağlamaları amacıyla çalışanlarına, tedarikçilere ve diğer hizmet sağlayanlara yönelik hisse bazlı ödeme yapmaları mümkündür. Bu kapsamda işletmelerin hisse bazlı ödeme işlemlerini “TFRS 2 Hisse Bazlı Ödemeler” standardına göre muhasebeleştirmesi gerekmektedir.

Hisse bazlı ödeme işlemi, bir sözleşme kapsamında işletmenin çalışan veya çalışanlarından, tedarikçilerden ve diğer hizmet sağlayanlardan belirlenen işlemlerin yerine getirilmesi durumunda katılan bir yükümlülük olarak raporlanan işlemidir. Hisse bazlı ödeme işlemleri özkaynak aracı teminde hisse senedi aracılığıyla gerçekleştirilebileceği gibi aynı zamanda hisse bazında nakit olarak ödeme süratıyla de yapılabilir. Bu kapsamda işletmeler hisse bazlı ödeme işlemlerinden kaynaklanan hakedişleri muhasebeleştirirken çalışanların, tedarikçilerin veya diğer hizmet sağlayıcılarının sözleşmeden kaynaklanan yükümlülükleri yerine getirmeleri gerekmektedir. Hisse bazlı ödeme işlemlerinde hakediş bedellerinin belirlenmesinde ve hisse bazlı ödemelerin yapılmasında hisselerle ilişkin gerçeğe uygun değerin belir-

lenmesi önem arz etmektedir. Hisse senetleri borsada işlem gören işletmelerin hisse bazlı ödeme işlemleri kapsamındaki pay bedellerinin belirlenmesi borsa rayici de dikkate alınarak belirlenmektedir. Halka açık olmayan işletmelerde ise hisse bazlı ödeme işlemlerinin ölçülmesinde öncelikle işletmenin değerinin belirlenmesi ve buna göre hisse bazlı ödeme işlemlerinin raporlanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Atasoy, Y. (2009). Çalışanların Sermayeye Ortaklığı (Çalışanları Hisse Senedi Edindirme) Konusunda Şirketler ve Çalışanlar Üzerine Bir Uygulama ve Türkiye İçin Öneriler. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmamış Doktora Tezi,
- Ayrancı, Z. B. (2017). Stock Option: Çalışanlara Hisse Senedi Alma Opsiyonu Tanınması. <https://startuphukuku.com/stock-option>, (Erişim Tarihi: 02.11.2023).
- Bolayır, G. T. (2018). Employee Stock Option: Çalışanlara Hisse Senedi Edindirme Opsiyonu. <https://bolayirdogancelik.com/employee-stock-option-calisanlara-hisse-senedi-edindirme-opsiyonu>. (Erişim Tarihi 02.11.2023).
- Çalış, Y. E. ve Akman, S. (2020). Hisse Bazlı Ödeme Uygulamaları ve Şirket Çalışanları Üzerine Etkileri. Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. (10). 23-43.
- Daştan, A. ve H. Abdioğlu (2008). TFRS- 2: Hisse Bazlı Ödemeler Standardı ve Muhasebe Uygulamaları. Akademik Fener Dergisi. 10. 72-103.
- ESOP (2023). Employee Stock Ownership Plan Facts. <https://www.esop.org/>. Erişim Tarihi: 03.11.2023.
- Evcı, S. (2008). Türkiye Muhasebe (Finansal Raporlama) Standartları ve Uygulamasında Yaşanan Sorunlar' Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Ankara.
- Gençoğlu, Ü. G. (2007). Türkiye Muhasebe Standartları ve Uygulamalar. İstanbul.
- Gökçen, G., B. Ataman ve C. Çakıcı (2011). Türkiye Finansal Raporlama Standartları Uygulamaları. İstanbul.
- Johanson, D. R. ve Shine, T. H. (2016). The Pros & Cons of Employee Stock Ownership Plans. http://www.hptylaw.com/media/article/149_AI%20Magazine%20February%202016%20Hawkins%20Parnell%20Thackston%20_%20Young%20LLP_%201512WO06.pdf, (Erişim Tarihi: 31.10.2013).
- Sağlam, N. ve Şengel, S. ve Öztürk, B. (2007). Türkiye Muhasebe Standartları Uygulaması. Ankara.
- TFRS-2, Hisse Bazlı Ödemeler, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, <http://www.kgk.gov.tr/>. (Erişim Tarihi: 30.10.2023).
- Varol, N. (2018). Vergi Mevzuatı Açısından TFRS 2 Hisse Bazlı Ödemeler Standardının Muhasebeleştirilmesi. Muhasebe ve Finansman Dergisi. 80. 91-114.
- Yılmaz, E. (2015). Hisse Bazlı Ödemelerin TFRS-2 Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi. Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies. 1(1). 5-20.



Bölüm 7

AVRUPA ÜLKELERİ VE TÜRKİYE’NİN ÇEVRE KORUMA HARCAMALARININ ETKİNLİĞİ: BİR KARŞILAŞTIRMA

Veysel YILMAZ¹

¹ Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Turhal Uygulamalı Bilimler Fakültesi, veysel.yilmaz@gop.edu.tr , Orcid: 0000-0001-7948-6282

1. Giriş

Çevre koruma, kirlilik ve bozulmayı azaltmak, önlemek veya ortadan kaldırmak amacıyla yapılan bir dizi eylemi içerir. Bu faaliyetler ekipman, iş-gücü, üretim teknikleri, bilgi ağları ve ürün kullanımı gibi unsurları kapsar. Bir kuruluşun, insanların veya ülkelerin faaliyetlerinden kaynaklanan çevresel etkilerin azaltılması bu kapsamda yer alır. Çevre koruma harcamaları ise çevre koruma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için yapılan sermaye ve cari harcamaların toplamını ifade eder. Bu harcamalar, çevreyi koruma amaçlı yapılan işlerin maliyetini yansıtır. Çevresel koruma harcamaları çok çeşitli şekillerde tanımlanabilir. Bireylerin, işletmelerin ve ülkelerin çevresel sorunları ortadan kaldırmak, çevre düzenlemelerine uyum sağlamak ve sürdürülebilirliği teşvik etmek için çevresel etki uygulamalarını hayata geçirmek için katılan maliyetleri ifade etmektedir (Blackburn, 2007). Diğer bir tanım da ise çevre koruma harcamaları, mal ve hizmetlerin üretimi veya tüketiminden kaynaklanan kirliliğin önlenmesi, azaltılması ve ortadan kaldırılması için gösterilen çabalar bütünüdür. Başka bir tanımda ise çevre koruma harcamaları, üretim süreçlerinden (mal veya hizmetlerin tüketiminden) kaynaklanan kirliliğin veya rahatsızlıkların doğrudan önlenmesini, azaltılmasını ve ortadan kaldırılmasını amaçlayan tüm amaçlı faaliyetlere harcanan para miktarı olarak tanımlanır (Broniewicz, 2018). Bu harcamalar genellikle insan faaliyetlerinin çevre üzerindeki olumsuz etkisini azaltma ve korumayı teşvik etme çabalarıyla ilişkilidir (Blackburn, 2007).

Çevre koruma, kirlilik ve bozulmayı azaltmak, önlemek veya ortadan kaldırmak amacıyla yapılan bir dizi eylemi içerir. Bu faaliyetler ekipman, iş-gücü, üretim teknikleri, bilgi ağları ve ürün kullanımı gibi unsurları kapsar.

Firmalar veya ülkeler çevresel zorlukları ele almak ve daha sürdürülebilir uygulamalara yönelmek ihtiyacını fark ettikçe çevresel harcamalar da giderek daha önemli hale gelmektedir. Günümüzde birçok kuruluş ve ülke, bu tür harcamaları yalnızca düzenleyici bir gereklilik olarak değil, aynı zamanda kurumsal sosyal sorumluluğun ve uzun vadeli iş sürdürülebilirliğinin ayrılmaz bir parçası olarak görmektedir. Çevresel harcamalar, kirliliğin kontrolü ve önlenmesi, kaynakların korunması, çevresel izleme ve raporlama, çevre düzenlemelerine uyum, araştırma ve geliştirme, çevre eğitimi ve farkındalığı, iyileştirme ve restorasyon ile karbon dengeleme programları şeklinde kendini göstermektedir (Young & Roncivall, 2002).

Çevresel etkileri ölçmek ve kaynak kullanımını izlemek için çeşitli araçlar vardır. Bunlar arasında çevresel maliyetlerin hesaplanması, doğal kaynakların tükenme hızının izlenmesi, çevresel etkilerin ekonomik değerlendirmesi gibi yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemleri ölçülmesinde çevresel-ekonomik muhasebe sistemi, çevre dostu teknolojilerin benimsenmesi, kaynak verimliliğinin artırılması ve çevresel etkilerin azaltılmasını teşvik etmek için

politika oluşturulmasına katkı sağlamaktadır. Çevresel-ekonomik muhasebe sistemi ise çevresel faaliyetlerin, ürünlerin, harcamaların ve diğer işlemlerin sınıflandırılması ve raporlanması için istatistiksel bir çerçeve sağlar. Bu kapsamda çevresel-ekonomik muhasebe, ekonominin çevresel etkilerini daha bütünsel bir şekilde değerlendirerek, karar vericilere daha kapsamlı perspektifler sunarak çevresel sürdürülebilirliği ekonomik politikaların temeline yerleştirir (Fozzard, 2023).

Avrupa ülkelerinde, çevre korumaya dayalı olarak yapılan harcamalar konusunda bir dizi yasa ve düzenlemeler mevcuttur. Bu ülkelerin harcamaları çevre politikaları, atık yönetimi, hava ve su kalitesi, biyoçeşitlilik korunması gibi konulardan oluşur. Örneğin, geri dönüşüm tesisleri kurma, yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yapma, su ve hava kalitesini iyileştirme gibi alanlarda harcamalar yapıldığı görülmektedir. Fakat her ülke çevre koruma harcamaları ve politikaları birbirinden bağımsız ve farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkeler daha fazla kaynak ayırırken, bazı ülkeler daha az kaynak ayırıp daha az harcama yapmaktadır. Genel olarak, Avrupa ülkeleri çevreye duyarlı politikaları destekler ve bu yönde çalışmalar yaptığı bilinmektedir. Çevreyi korumak için yapılan harcamalar, çevrenin korunması ve gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakılması açısından oldukça önemlidir.

Ülkelerin çevresel harcamaları son yıllarda giderek artan bir endişe kaynağı olmasına rağmen ekonomik etkisine ilişkin karışık bulgular mevcuttur. Bu çalışmada Avrupa'da yer alan ülkelerin ve Türkiye'nin çevre koruma harcamaları 2017 ve 2018 yılları baz alınarak VZA (veri zarflama analizi) ile değerlendirilmekte ve ülkelerin göreceli etkinlikleri çıkan sonuçlara göre yorumlanmaktadır. Araştırmadaki veri setinde toplamda 3 girdi ve 2 adet çıktı olmak üzere toplam beş adet girdi ve çıktı verisi kullanılmaktadır. Girdi olarak ele alınan veriler; analize konu olan ülkelerin ulusal çevre koruma harcamaları (Milyon Euro), çevre vergisi gelirleri (Milyon Euro) ve ülkelerin nüfuslarıdır. Çıktı verisi olarak ise ülkelerdeki belediye atıklarının geri dönüşüm oranı ve sera gazı emisyonları kullanılmaktadır. Bu kapsamda makalede belirlenen girdiler ve çıktılar arasındaki ilişkiye dayalı etkinlik ve verimlilik değerlendirmesi yapılmaktadır. Çalışma ana hatlarıyla; giriş, literatür taraması, analiz ve bulgular ile sonuç olmak üzere 4 kısımdan oluşmaktadır.

2. Literatür

Çevre koruma harcamaları, bir ülkenin kamu harcamaları içinde önemli bir yer tutabilir. Çevre koruma ve iyileştirme çabaları ülkelerin genellikle kamu politikaları ve buna bağlı harcamalarıyla desteklenir. Ülkelerin çevre koruma harcamalarını artırması, çevre dostu teknolojilerin geliştirilmesi ve kullanılması, kirliliğin azaltılması gibi alanlarda etkili politikaların uygulanmasına olanak tanır. Bu da uzun vadede çevre kalitesinin iyileştirilmesine ve doğal kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılmasına yardımcı olabilir.

Bu harcamalar, çevrenin korunması, atık yönetimi, temiz enerji kaynaklarının teşviki gibi çeşitli alanlarda gerçekleştirilebilir. Literatürde araştırmalar genellikle harcamaların çevre kalitesi üzerindeki etkilerini inceleyerek, çevre harcamalarının artırılmasıyla çevre kalitesindeki iyileşme arasındaki ilişkiyi değerlendirmektedir. Avrupa'daki ülkelerin çevre harcamaları konusu da sık sık çalışmalara konu olmaktadır.

Yalçın ve Gök (2015) Avrupa Birliği ve Türkiye'de kamu çevre koruma harcamaları ile elde edilen sonuçları karşılaştırmalı olarak analiz ettikleri araştırmalarında şu sonuçları belirtmişlerdir: AB ülkelerinde kamu sektörü çevre koruma harcamaları Türkiye'ninkinden daha yüksek çıkmaktadır. AB'de, 2001-2012 döneminde kamu sektörü çevre koruma harcamaları GS-YİH'nın %0,6 ile %0,7 arasında değişirken, Türkiye'de bu oran %0,1'den başlayıp %0,5'e kadar yükselmiştir. AB'de kamu sektörü çevre koruma harcamaları toplam harcamalar içinde gerilemiştir. Türkiye'de ise çevre koruma alanında henüz kamu-özel sektör ortak girişimleri bulunmamaktadır. TÜİK'e göre, 2012'de Türkiye'deki çevre koruma harcamalarının %74'ü kamu sektörü tarafından yapılırken, %26'sı özel sektör tarafından gerçekleştirilmiştir.

Başoğlu ve Uzar (2019) 1995 ile 2014 arasında Avrupa'daki 9 koordine- li piyasa ekonomisinde, kamu sektörünün çevresel harcamalarının ekolojik açıklık üzerindeki etkisini Panel ARDL analizi ile inceledikleri çalışmada çevre kalitesini artırmak için odak noktanın kamu harcamalarının genel büyüklüğü değil, bu harcamaların içeriği ve özellikle çevre harcamalarının artırılması olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Rokicki ve arkadaşları (2019) Avrupa Birliği ülkelerinde çevrenin korunması için yapılan kamu harcamalarının düzeyini göstermek için yaptıkları çalışmada AB ülkelerinde çevrenin korunmasına yönelik kamu harcamalarının düzeyinin ekonomik durumla ilişkili olduğuna dair bir hipotez sunmuşlardır. Araştırma 31 Aralık 2017 tarihi itibarıyla tüm Avrupa Birliğine üye (28 ülke) ülkeleri seçilmiştir. Araştırma dönemi 2004-2017 yıllarını kapsamaktadır. Sonuç olarak; AB ülkelerinde çevrenin korunmasına yönelik kamu harcamaları sistematik olarak artmaktadır. Çevre koruma harcamalarının ulusal bütçelerdeki önemi düşüktür ancak, ülkeler arasında farklılıklar vardır. Ülkenin ekonomik durumu ile çevrenin korunmasına yönelik kamu harcamalarının değeri arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Çalışmanın hipotezi doğrulanmıştır. Çevrenin korunmasına yönelik kamu harcamalarının düzeyinin ülkenin ekonomik durumuna bağlıdır sonuçların ulaşılmıştır.

Barell ve arkadaşları (2021) Avrupa Birliği ülkelerinin çevre koruma politikalarının etkinliğini analiz etmeyi amaçladıkları çalışmada, VZA metodolojisini kullanılarak seçilen 30 Avrupa ülkesinde 2005-2015 yılları arasındaki çevre koruma harcamaları ve çevresel performans verilerini incelenmişlerdir. Sonuç olarak Finlandiya, analiz edilen 30 ülke arasında çevre koruma

eylemlerinde en etkili ülkedir. İlginç bir bulgu da daha yüksek çevre koruma harcamalarının daha iyi çevresel sonuçlara yol açmadığı hipotezini doğrulamışlardır. Diğer bir deyişle harcanan miktarın doğrudan çevresel etkinliği garanti etmediği ortaya çıkmıştır.

Sülün (2021) yaptığı çalışmada Avrupa Çevre Politikasını ve Avrupa Birliği'nin (AB) çevreyi korumak amacıyla kullandığı araçları incelemiştir. Sonuç olarak hükümetlerin ve şirketlerin çevrenin korunmasına yönelik yatırımları oldukça düşük bir düzeyde olduğunu, çevre korumasında yapılan harcamaların hem AB düzeyinde hem de Türkiye'de artırılması gerektiğini belirtmiştir.

Sezen (2021) 30 Avrupa ülkesi ve Türkiye ait Eurostat veri tabanından elde ettiği 2008 ile 2018 yılları arasındaki çevre koruma vergileri ile ülkenin toplam çevre koruma harcamaları verileri kullanılarak değişkenler arasındaki uzun vadeli ilişkiyi incelemiştir. Yöntem olarak 1. ve 2. nesil panel eşbütünleşme testleri ile Panel VAR ve Panel VAR Granger Nedensellik Analizi uygulamıştır. Çevre vergileri ile çevre koruma harcamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve uzun vadeli bir pozitif ilişki olduğunu göstererek, çevre vergilerinin artışının çevre koruma harcamalarını uzun vadede artırıcı yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Bu durum, çevre koruma politikalarının finansmanında vergi politikalarının önemli bir rol oynadığına işaret etmektedir.

Gallo ve Ndiaye (2021) 1995–2017 dönemi için 28 OECD ülkesinden oluşan örneklemde verileri mekânsal bir analiz kullanarak bu ülkeler arasındaki çevresel harcamalardaki stratejik etkileşimlerin doğasını ve kapsamını incelemişlerdir. Sonuç olarak çevresel harcamalarda anlamlı pozitif mekânsal bağımlılığın varlığını göstermiştir. Bunun da OECD ülkelerinin çevresel harcamalarla ilgili politika seçimleri yaparken komşularının davranışlarını dikkate aldığı sonucuna varmışlardır.

Stojanović ve arkadaşları (2022) seçilmiş AB ülkelerinde bağımsız değişkenler olarak çevre vergilerinden elde edilen gelirler ve toplam devlet harcamaları ile bağımlı değişkenler olarak çevre korumaya yönelik devlet harcamaları arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Panel veri regresyon analizi uygulayarak, gözlemlenen değişkenler arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Analizlerine göre, çevre koruma harcamalarındaki artışın toplam harcamalardaki artıştan daha yavaş olduğu gözlemlenmiştir. Aynı zamanda, çevre vergilerinden elde edilen gelirler ile çevre koruma harcamaları arasındaki ilişkinin biraz daha zayıf olduğunu belirlemişlerdir. Bu bulgular, mevcut devlet politikalarının çevre koruma konusunda yeterince etkili olmadığı yönünde bir sonuca işaret etmektedir.

3. Analiz ve Bulgular

3.1. Yöntem ve Veri Seti

Bu çalışmada, Avrupa kıtasında yer alan genellikle Avrupa Birliğine (AB) üye devletler ile Türkiye'nin çevre koruma konusundaki 2017 ve 2018 yılı etkinliklerini ölçülerek karşılaştırmaları yapılmıştır. Analiz yöntemi olarak veri zarflama analizi (VZA) seçilmiştir. Yapılan VZA analizinde ülkelerin çevre koruma konusuna uygun olacak şekilde 3 girdi ve 2 çıktı değişkeni belirlenmektedir. Analiz ölçeğe göre sabit getirili (CCR) ve ölçeğe göre değişken getirili (BCC) girdi yönelimli ve çıktı yönelimli yöntemler kullanılarak sonuçları elde edilmiştir. KVB (Karar verici birim) olarak 32 ülke seçilmiştir. Analizlerde öncelikle etkinlik skorları tablosu, sonra rol model seçilen üniversitelerin rol model seçilme sayıları ve daha sonra ülkelerin etkinlik sıralaması yapılmıştır. Etkinlik sıralamasında tabloda açıkça görülen analizde en kötü skor alan ülkelerin ölçeğe göre sabit getirili girdi ve çıktı yönelimli yorumuna yer verilmiştir.

Veriler eurostat web sitesinden alınmıştır. Tablo 1'de çalışmada kullanılan girdi ve çıktılar gösterilmiştir.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Kodları

Kod	Girdiler	Kod	Çıktılar
X1	Ulusal Çevre Koruma Harcamaları {I}	Y1	Belediye Atıklarının Geri Dönüşüm Oranı {O}
X2	Çevre Vergisi Gelirleri {I}	Y2	Sera Gazı Emisyonları {O}
X3	Ülke Nüfusu{I}		

Çalışmada KVB olarak tablo 2 listelenen Avrupa kıtasında toprakları yer alan ülkeler kullanılmıştır.

Tablo 2. Araştırmada KVB olarak Kullanılan Ülkeler

S.No	Ülke Adı	S.No	Ülke Adı
1	Belçika	17	Macaristan
2	Bulgaristan	18	Malta
3	Çekya	19	Hollanda
4	Danimarka	20	Avusturya
5	Almanya	21	Polonya
6	Estonya	22	Portekiz
7	İrlanda	23	Romanya
8	Yunanistan	24	Slovenya
9	İspanya	25	Slovakya
10	Fransa	26	Finlandiya
11	Hırvatistan	27	İsveç
12	İtalya	28	İzlanda
13	Kıbrıs	29	Norveç

14	Letonya	30	İsviçre
15	Litvanya	31	Birleşik Krallık
16	Lüksemburg	32	Türkiye

3.2. Analiz ve Bulgular

Analizde ilk olarak 2017 yılına ait etkinlik analizi aşağıdaki tablo 3'te gösterilmiştir.

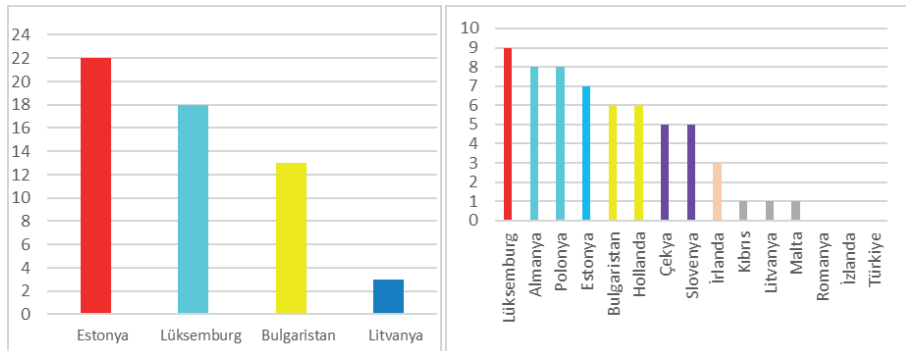
Tablo 3. 2017 Avrupa Ülkeleri Etkinlik Skorları

S. NO	KVB	CCR ETKİNLİK ANALİZİ		BCC ETKİNLİK ANALİZİ	
		IN	OUT	IN	OUT
1	Belçika	59.18%	168.99%	93.24%	104.84%
2	Bulgaristan	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
3	Çekya	99.93%	100.07%	100.00%	100.00%
4	Danimarka	43.87%	227.93%	67.58%	120.65%
5	Almanya	66.01%	151.48%	100.00%	100.00%
6	Estonya	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
7	İrlanda	83.63%	119.58%	100.00%	100.00%
8	Yunanistan	85.96%	116.33%	89.39%	111.63%
9	İspanya	51.98%	192.37%	68.31%	122.80%
10	Fransa	41.83%	239.05%	63.96%	134.00%
11	Hırvatistan	46.53%	214.93%	46.76%	185.76%
12	İtalya	43.15%	231.73%	68.21%	114.93%
13	Kıbrıs	88.83%	112.57%	100.00%	100.00%
14	Letonya	65.83%	151.91%	70.48%	148.66%
15	Litvanya	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
16	Lüksemburg	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
17	Macaristan	59.44%	168.23%	62.48%	137.87%
18	Malta	84.75%	118.00%	100.00%	100.00%
19	Hollanda	60.46%	165.39%	100.00%	100.00%
20	Avusturya	53.22%	187.89%	88.28%	101.53%
21	Polonya	95.06%	105.20%	100.00%	100.00%
22	Portekiz	58.08%	172.19%	61.01%	156.03%
23	Romanya	91.05%	109.84%	100.00%	100.00%
24	Slovenya	75.63%	132.23%	100.00%	100.00%
25	Slovakya	59.29%	168.67%	61.64%	144.90%
26	Finlandiya	57.34%	174.41%	75.78%	118.22%
27	İsveç	30.94%	323.22%	43.17%	125.48%
28	İzlanda	89.72%	111.45%	100.00%	100.00%
29	Norveç	50.99%	196.11%	73.89%	124.64%
30	İsviçre	35.12%	284.70%	54.08%	111.51%

31	Birleşik Krallık	46.06%	217.11%	71.06%	113.46%
32	Türkiye	79.84%	125.25%	100.00%	100.00%
Teknik etkinlik skoru		68.87%	162.09%	83.10%	114.90%

Tablo 3'te seçilen girdi ve çıktıların CCR ve BCC yöntemlerine göre analizlerinde 32 ülkeden 4 ülke hem girdi hem de çıktı yönelimli olarak tam etkinlik skorlarını elde etmiştir. Bu ülkeler sırası ile Bulgaristan, Estonya, Litvanya ve Lüksemburg'dur. Bu ülkeler aynı zamanda CCR girdi ve çıktı yönelimli analizlerde de etkin konumda olan ülkelerdir. Böylece girdi ve çıktı yönelimli CCR yönteminde 4 ülke etkin iken BCC yöntemine göre ise 15 ülke tam etkinlik skoru elde etmiştir. Teknik etkinlik skoru girdi yönelimli CCR yönteminde 68.87 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam üzerinde skor elde eden ülkeler teknik etkindir. Bu ülkeler: Çekya (99.93), İrlanda (83.63), Yunanistan (85.96), Kıbrıs (88.83), Malta (84.75), Polonya (95.06), Romanya (91.05), Slovenya (75.63), İzlanda (89.72) ve Türkiye (79.84) olmak üzere 10 ülkedir. En yüksek teknik etkinlik sağlayan ülke Çekya iken en düşük teknik etkinlik sağlayan ülke ise Slovenya'dır. Çıktı yönelimli CCR yönteminde teknik etkinlik skoru 162.09'dur. Bu skorun altında yer alan ülkeler CCR girdi yönelimli ülkeler ile aynıdır. CCR girdi ve çıktı yönelimli teknikte en kötü sonuçları elde eden 9 ülke incelendiğinde ülkelerin şu şekilde sıralandığı görülebilir: İsveç (30.94;323.22), İsviçre (35.12;284.70), Fransa (41.83;239.05), İtalya (43.15;231.73), Danimarka (43.87;227.93), Birleşik Krallık (46.06;217.11) Hırvatistan (46.53;214.93), Norveç (50.99;196.11) ve İspanya (51.98; 192.37)

Analiz sonucu oluşturulan tablo 3'e göre BCC girdi ve çıktı yönelimli analizde ise 15 tam etkinlik skoru elde eden ülke vardır. Bu ülkeler: Bulgaristan, Çekya, Almanya, Estonya, İrlanda, Kıbrıs, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Romanya, Slovenya, İzlanda ve Türkiye'dir. BCC analizinin girdi yönelimli yönteminde teknik etkinlik 83.10 olarak gerçekleşmiş iken çıktı yönelimli yöntemde 114.90 olarak gerçekleşmiştir. BCC yönteminde girdi ve çıktı yönelimli analizlerde teknik etkin olan ülkeler sırasıyla; Yunanistan (89.39;111.63) ve Avusturya'dır (88.28;101.53).



Şekil 1. 2017 Yılı Tam Etkin Olan Avrupa Ülkelerinin CCR Girdi ve Çıktı Yönelimli Rol Model Seçilme Sayıları.

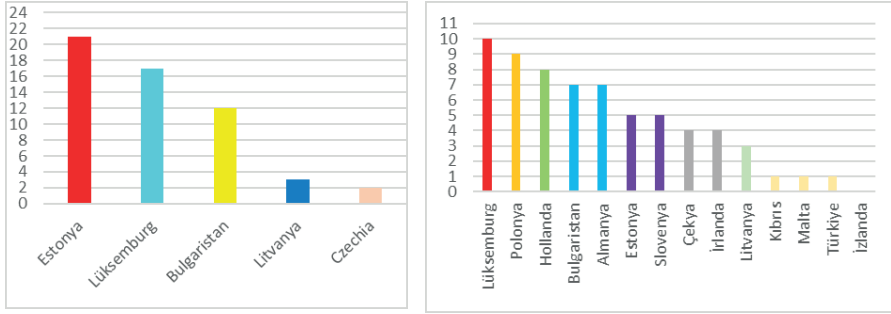
Şekil 1’de 2017 yılında Avrupa ülkelerinin ve Türkiye’nin CCR ve BCC girdi yönelimli rol model seçilme sayıları yer almaktadır. CCR ve BCC girdi yönelimli rol model seçilme sayısı ile aynı yöntemlere göre çıktı yönelimli rol model seçilme sayıları aynıdır ve rol model seçen ülkelere aynıdır. CCR yönteminde rol model seçilen ülke sayısı 4 olup Estonya 22, Lüksemburg 18, Bulgaristan 13 ve Litvanya 3 kez rol model seçilmiştir. BCC yönteminde tam etkin olan ve rol model seçilen ülke sayısı 12’dir. Tam etkin olmasına rağmen Romanya, İzlanda ve Türkiye etkin olmayan ülkelere tarafından rol model seçilmemiştir. Bu modelde en çok rol model 9 kez ile Lüksemburg ve 8 kez ile Almanya ve Polonya rol model seçilmiştir.

Tablo 4. 2018 Avrupa Ülkeleri Etkinlik Skorları

S. NO	KVB	CCR ETKİNLİK ANALİZİ		BCC ETKİNLİK ANALİZİ	
		IN	OUT	IN	OUT
1	Belçika	60.30%	165.83%	96.20%	102.72%
2	Bulgaristan	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
3	Çekya	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4	Danimarka	42.93%	232.92%	70.00%	117.53%
5	Almanya	65.71%	152.19%	100.00%	100.00%
6	Estonya	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
7	İrlanda	91.80%	108.93%	100.00%	100.00%
8	Yunanistan	87.22%	114.65%	87.82%	113.82%
9	İspanya	53.94%	185.41%	68.28%	125.50%
10	Fransa	41.09%	243.34%	63.25%	131.61%
11	Hırvatistan	48.53%	206.08%	48.90%	185.47%
12	İtalya	45.18%	221.33%	75.38%	110.57%
13	Kıbrıs	91.19%	109.67%	100.00%	100.00%
14	Letonya	66.93%	149.42%	72.88%	144.93%
15	Litvanya	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
16	Lüksemburg	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
17	Macaristan	65.39%	152.92%	68.38%	133.41%
18	Malta	73.56%	135.94%	100.00%	100.00%
19	Hollanda	58.68%	170.42%	100.00%	100.00%
20	Avusturya	52.49%	190.51%	86.18%	103.27%
21	Polonya	98.92%	101.09%	100.00%	100.00%
22	Portekiz	58.39%	171.26%	58.91%	161.21%
23	Romanya	86.65%	115.41%	87.33%	114.40%
24	Slovenya	79.86%	125.21%	100.00%	100.00%
25	Slovakya	65.87%	151.83%	69.59%	134.38%
26	Finlandiya	61.06%	163.76%	79.67%	113.91%
27	İsveç	31.27%	319.83%	42.13%	130.39%

28	İzlanda	92.15%	108.52%	100.00%	100.00%
29	Norveç	51.35%	194.73%	73.93%	121.87%
30	İsviçre	34.98%	285.86%	53.28%	113.43%
31	Birleşik Krallık	48.28%	207.12%	75.17%	110.53%
32	Türkiye	98.64%	101.38%	100.00%	100.00%
Ortalama (Teknik etkinlik sınırı)		70.39%	158.92%	83.67%	114.65%

2018 yılı için Avrupa ülkeleri ve Türkiye tablo 4'te görüldüğü gibi girdi ve çıktılarının CCR ve BCC yöntemlerine göre analizlerinde 32 ülkeden 5 ülke hem girdi hem de çıktı yönelimli olarak tam etkinlik skorlarını elde etmiştir. Bu ülkeler sırası ile Bulgaristan, Çekya, Estonya, Litvanya ve Lüksemburg'dur. 2017 yılından farklı olarak 2018 yılında Çekya tam etkin konuma yükselmiştir. Bu ülkeler aynı zamanda CCR girdi ve çıktı yönelimli analizlerde de etkin konumda olan ülkelerdir. Böylece girdi ve çıktı yönelimli CCR yönteminde 5 ülke etkin iken BCC yöntemine göre ise 14 ülke tam etkinlik skoru elde etmiştir. 2017 yılında BCC yönteminde etkin konumda olan Romanya (87.33;114.40) almış olduğu skorlarla tam etkin konumdan teknik etkin konuma gerilemiştir. Teknik etkinlik skoru girdi yönelimli CCR yönteminde 70.39 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam üzerinde skor elde eden ülkeler teknik etkindir. Bu ülkeler: İrlanda (91.80), Yunanistan (87.22), Kıbrıs (91.19), Malta (73.56), Polonya (98.92), Romanya (86.75), Slovenya (79.86), İzlanda (82.15) ve Türkiye (98.64) olmak üzere 9 ülkedir. Burada dikkat çekici nokta İrlanda, Yunanistan, Kıbrıs, Polonya, Slovenya, İzlanda ve Türkiye'nin skorlarını yükseltirken diğer teknik etkin olan ülkelerin puanlarında düşüşler vardır. En yüksek sıçramayı da Türkiye 79.84 olan etkinliğini 98.64 puana çıkarmıştır. Çıktı yönelimli CCR yönteminde teknik etkinlik skoru 158.92 olup bu skorun altında yer alan ülkeler CCR girdi yönelimli ülkeler ile aynıdır. CCR girdi ve çıktı yönelimli teknikte en kötü sonuçları elde eden ülkeler Belçika, İsveç, İsviçre, Fransa, Danimarka, İtalya, Birleşik Krallık, Hırvatistan, Norveç ve Avusturya şeklinde sıralanmaktadır. 2018 yılı BCC girdi ve çıktı yönelimli analizde 14 tam etkinlik skoru elde eden ülke vardır. 2017 yılından farklı olarak Romanya tam etkinlik skoru elde edememiştir. 2018 yılı BCC analizinin girdi yönelimli teknik etkinlik skoru 2017 yılına yakın olarak 83.67 gerçekleşmiştir. Çıktı yönelimli yöntemde aynı şekilde 114.65 olarak gerçekleşmiştir. BCC yönteminde girdi ve çıktı yönelimli analizlerde teknik etkin olan ülkeler sırasıyla; Yunanistan (87.82;113.82), Avusturya (86.18;103.27) ve Romanya'dır (87.33;114.40).



Şekil 2. 2018 Yılı Tam Etkin Olan Avrupa Ülkelerinin CCR Girdi ve Çıktı Yönelimli Rol Model Seçilme Sayıları.

Şekil 2’de 2018 yılında Avrupa ülkelerinin ve Türkiye’nin CCR ve BCC girdi yönelimli rol model seçilme sayıları yer almaktadır. CCR yönteminde 2017 yılında rol model seçilen ülke sayısı 4 iken 2018 yılında Çekya’nın da katılımı ile 5 ülke rol model seçilmiştir. En yüksek rol model seçilen ülke Estonya (21) olup Lüksemburg 17, Bulgaristan 11, Litvanya 3 ve Çekya 2 kez rol model seçilmiştir. BCC yönteminde tam etkin olan ve rol model seçilen ülke sayısı 14’tür. Tam etkin olmasına rağmen İzlanda rol model seçilmemiştir. Bu modelde en çok rol model 10 kez ile Lüksemburg’tur. Polonya 9, Hollanda 8, Bulgaristan ve Almanya 8, Estonya ve Slovenya 5, Çekya ve İrlanda 4, Litvanya 3, Kıbrıs, Malta ve Türkiye 1 kez rol model seçilmişlerdir. Türkiye Belçika tarafından rol model alınan ülke olmuştur.

Tablo 5. 2017-2018 Avrupa Ülkeleri ve Türkiye’nin Çevre Harcamaları Etkinlik Sıralaması

S. NO	2017-2018 CCR ETKİNLİK ANALİZİ				BCC ETKİNLİK ANALİZİ			
	KVB	2017 IN	KVB	2018 IN	KVB	2017 OUT	KVB	2018 OUT
1	Lüksemburg	294.69	Lüksemburg	285.62	Malta	big	Malta	big
2	Bulgaristan	134	Bulgaristan	133.1	İzlanda	big	İzlanda	big
3	Estonya	130.7	Litvanya	129.76	Lüksemburg	30.2	Lüksemburg	28.33
4	Litvanya	126.31	Estonya	129.02	Almanya	55.52	Almanya	57.08
5	Çekya	99.93	Çekya	103	Estonya	66.6	Türkiye	58.69
6	Polonya	95.06	Polonya	98.92	Polonya	71.15	Estonya	66.89
7	Romanya	91.05	Türkiye	98.64	Bulgaristan	73.42	Bulgaristan	70.75
8	İzlanda	89.72	İzlanda	92.15	Türkiye	73.81	Polonya	73.29
9	Kıbrıs	88.83	İrlanda	91.8	Litvanya	79.04	Litvanya	76.94
10	Yunanistan	85.96	Kıbrıs	91.19	Slovenya	84.61	Slovenya	87.14
11	Malta	84.75	Yunanistan	87.22	Çekya	92.06	Kıbrıs	90.33
12	İrlanda	83.63	Romanya	86.65	Romanya	93.15	İrlanda	91.48
13	Türkiye	79.84	Slovenya	79.86	İrlanda	93.48	Çekya	92.59
14	Slovenya	75.63	Malta	73.56	Hollanda	96.01	Hollanda	94.65

15	Almanya	66.01	Letonya	66.93	Kıbrıs	96.59	Belçika	102.72
16	Letonya	65.83	Slovakya	65.87	Avusturya	101.53	Avusturya	103.27
17	Hollanda	60.46	Almanya	65.71	Belçika	104.84	Birleşik Krallık	110.53
18	Macaristan	59.44	Macaristan	65.39	İsviçre	111.51	İtalya	110.57
19	Slovakya	59.29	Finlandiya	61.06	Yunanistan	111.63	İsviçre	113.43
20	Belçika	59.18	Belçika	60.3	Birleşik Krallık	113.46	Yunanistan	113.82
21	Portekiz	58.08	Hollanda	58.68	İtalya	114.93	Finlandiya	113.91
22	Finlandiya	57.34	Portekiz	58.39	Finlandiya	118.22	Romanya	114.4
23	Avusturya	53.22	İspanya	53.94	Danimarka	120.65	Danimarka	117.53
24	İspanya	51.98	Avusturya	52.49	İspanya	122.8	Norveç	121.87
25	Norveç	50.99	Norveç	51.35	Norveç	124.64	İspanya	125.5
26	Hırvatistan	46.53	Hırvatistan	48.53	İsveç	125.48	İsveç	130.39
27	Birleşik Krallık	46.06	Birleşik Krallık	48.28	Fransa	134	Fransa	131.61
28	Danimarka	43.87	İtalya	45.18	Macaristan	137.87	Macaristan	133.41
29	İtalya	43.15	Danimarka	42.93	Slovakya	144.9	Slovakya	134.38
30	Fransa	41.83	Fransa	41.09	Letonya	148.66	Letonya	144.93
31	İsviçre	35.12	İsviçre	34.98	Portekiz	156.03	Portekiz	161.21
32	İsveç	30.94	İsveç	31.27	Hırvatistan	185.76	Hırvatistan	185.47

Tablo 5'te süper etkinlik modeline göre 32 ülkenin girdi yönelimli 2017 ve 2018 yıllarına ait sıralaması görülmektedir. CCR girdi yönelimli 2017 ve 2018 yıllarında çevre harcaması sıralamasında ilk 6 ülke aynıdır. 2017 yılında yedinci sırada yer alan Romanya iken 2018 yılında yedinci sırada Türkiye yer almaktadır. CCR girdi yönelimli 2017 ve 2018 yıllarında çevre harcaması sıralamasında son üç ülke aynı olup İsveç, İsviçre ve Fransa şeklinde sıralanmaktadır. BCC çıktı yönelimli 2017 ve 2018 yıllarında çevre harcaması sıralamasında etkinliği en yüksek ilk dört ülke aynı olup beşinci sırada yer alan ülkeler 2017 yılında Estonya iken 2018 yılında Türkiye'dir. İlk dört ülke sırasıyla Malta, İzlanda, Lüksemburg ve Almanya'dır. Bu yöntemde son 6 ülke aynı olup en az çevre harcaması etkinliği olan ülkeler sırasıyla Hırvatistan, Portekiz, Letonya, Slovakya, Macaristan, Fransa ve İsveç'tir.

Çevre koruma harcamaları konusunda CCR ve BCC yöntemlerine göre teknik ve tam etkinlik skoru alamayan ülkeler İsveç ve Hırvatistan'ı niçin etkin olmadıkları analiz edilebilir. İsveç 2017 yılında girdi yönelimli analizde 30.94'lük bir skor elde etmiştir. Bu skorun oluşmasında girdilerden çevre vergisi gelirleri 0.21 ülke nüfusu 0.79 oranında etkilidir. Çıktılardan sera gazı emisyonları yüzde yüz oranında etkili olduğu görülmektedir. Eğer İsveç bu girdi ve çıktılarından bir iyileşme sağlayabilirse kendine rol model seçtiği tam etkin konumda olan Estonya ve Lüksemburg seviyesine çıkabilir. İsveç 2018 yılında girdi yönelimli analizde 31.27'lik bir skor elde etmiştir. Bu skorda yine

çevre vergisi gelirleri 0.25 ülke nüfusu 0.75 oranında etkili iken yine çıktılardan sera gazı emisyonları yüzde yüz oranında etkilidir. Kendisine rol model olarak Estonya 1.51 oranında ve Lüksemburg'u 1.94 oranında örnek almaktadır. İsveç çıktı yönelimli analizde 2017 yılında 125.48 ve 130.39'luk skor elde ederek çevre harcamaları konusunda 26 sırada yer almıştır. Hırvatistan ise 2017 yılında 185.76 ve 185.47'lik skorlar elde ederek son sırada yer almıştır. 2017 yılında aldığı skora girdilerden ulusal çevre koruma harcamaları 0.11, çevre vergisi gelirleri 0.72 ve ülkenin nüfusunun 0.60 oranında etkisi olurken çıktılardan sera gazı emisyonları 0.69 ve belediye atıklarının geri dönüşümü 0.31 oranında etkili olmuştur. Hırvatistan kendisine rol model olarak 0.21 oranında Bulgaristan'ı, 0.04 oranında Çekya'yı, 0.03 oranında Estonya'yı, 0.68 oranında Lüksemburg'u ve 0.05 oranında Polonya'yı referans almaktadır.

4. Sonuç

Yerküre üzerindeki sınırlı olan doğal kaynakların kullanılması ve serbest mal niteliğindeki bazı kaynaklara hiçbir ücret ödemeden sahip olunması Dünyadaki ekonomik aktörlerin ekonomik büyüme sürecinde çevreye hasarlar vermelerine neden olmaktadır. Uzun vadede ekonomik büyümenin çevreye verdiği zararları en aza indirmek ve ekonomik faaliyetleri sürdürülebilir bir temelde yeniden tasarlanmak ve düzenlenmek için çevre açısından sağlam bir ekonomik yapının ortaya konulması zorunludur. Çevreye zararlı olmayan veya olsa bile çevrenin tekrar onarılmasını sağlayan ekonomik süreçlerin geliştirilmesi arasında çevresel vergiler, ülkelerin yaptığı çevre koruma harcamaları, sera gazı salınımının azaltılması ve atıkların yeniden dönüşümü sayılabilir. Çevresel bozulmanın yüksek maliyetleri ve riskleri göz önüne alındığında, Avrupa ülkelerinin çevre bozulmasının olumsuz etkilerini azaltmak için son zamanlarda çevre koruma faaliyetlerine yönelik harcamalarını artırdığı görülmektedir. Bu kapsamda da Avrupa ülkelerinin çevreyi koruma çabalarında çevre koruma harcamalarının incelenmesi önem arz eden konular arasındadır. Bu çalışmada da Avrupa ülkelerinin ve Türkiye'nin çevre koruma harcamaları 2017 ve 2018 yılları değerlendirilmiştir. Çevre koruma harcamaları AB bütçesinde çok önemli bir kalemi temsil etmektedir.

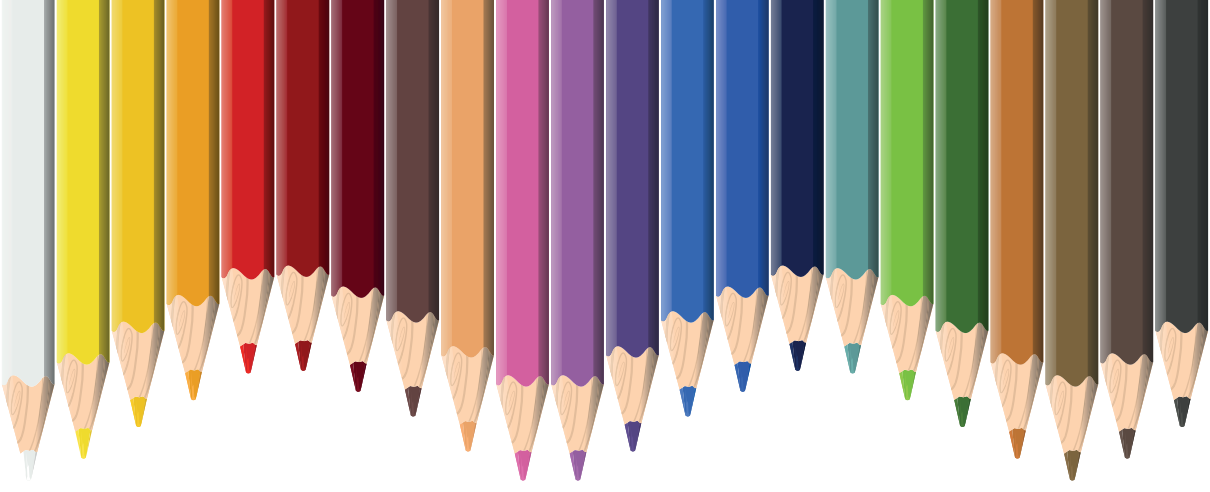
Çevre koruma konusunda en etkili Avrupa ülkeleri CCR analizinde Lüksemburg, Bulgaristan, Estonya Litvanya ve Çekya'dır. BCC etkinlik analizinde ise Malta, İzlanda, Lüksemburg, Almanya, Türkiye, Estonya, Polonya, Bulgaristan, Litvanya, Slovenya, Çekya, Romanya, İrlanda, Hollanda ve Kıbrıs çevre koruma konusunda tam etkin konumda olan ülkelerdir. CCR analizinde en kötü etkinlik sağlayan ülkeler sırasıyla: İsveç, İsviçre, Fransa, İtalya, Danimarka, Birleşik Krallık, Hırvatistan, Norveç İspanya, Avusturya Finlandiya, Portekiz, Hollanda, Belçika, Finlandiya, Macaristan, Almanya, Slovakya ve Letonya'dır. BCC analizinde en etkinsiz ülkeler: Hırvatistan, Portekiz, Letonya, Slovakya, Macaristan, Fransa, İsveç, Norveç, İspanya, Danimarka, Finlandiya, İtalya, Birleşik Krallık, Yunanistan, İsviçre, Belçika ve Avustur-

ya'dır. Hem CCR hem de BCC yönteminde ortalama etkinlik sağlayan ülkeler de vardır. CCR yönteminde teknik etkin olan ülkeler Çekya, İrlanda, Yunanistan, Kıbrıs, Malta, Polonya, Romanya, Slovenya, İzlanda ve Türkiye'dir. BCC yönteminde girdi ve çıktı yönelimli analizlerde teknik etkin olan ülkeler sırasıyla; Yunanistan ve Avusturya'dır. Etkin olmayan ülkelerin elde ettiği skorlara katkısı olan girdi ve çıktıları referans aldığı ülkelerin seviyesine ulaşmak için girdi ve çıktılarında gerekli oranda iyileştirme yapmalıdırlar.

Çevre korumaya yönelik harcamaların düzeyi, doğrudan çevrenin etkin bir şekilde korunduğunu ya da korunmadığını göstermez. Harcamaların düşük olması, daha az temizlik maliyeti anlamına gelmekle birlikte, aslında daha düşük emisyonlar veya daha etkili koruma önlemleri gibi çevre dostu uygulamaların maliyet avantajlarından kaynaklanabilir. Dolayısıyla, harcamaların seviyesi tek başına çevre korumasının etkinliği hakkında tam bir resim sunmamakla birlikte detaylı bir analiz de gerektirir (Broniewicz, 2018). Ancak çevre koruma harcamalarının analizi, mevcut çevre politikalarının değerlendirilmesine yardımcı olur.

KAYNAKÇA

- Barrell, A., Dobrzanski, P., Bobowski, S., Siuda, K., & Chmielowiec, S. (2021). Efficiency of Environmental Protection Expenditures in EU Countries. *Energies*, 8443. doi:<https://doi.org/10.3390/en14248443>
- Başoğlu, A., & Uzar, U. (2019). An empirical evaluation about the effects of environmental expenditures on environmental quality in coordinated market economies. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 23108–23118. doi:<https://doi.org/10.1007/s11356-019-05567-3>
- Blackburn, R. (2007). The business case for sustainability? An examination of small firms in the UK's construction and restaurant sectors. *Business Strategy and the Environment*, 16(6), 404–420. doi: <https://doi.org/10.1002/bse.499>
- Broniewicz, E. (2018). Environmental protection expenditure in European Union. E. Broniewicz içinde, *Environmental Management in Practice* (s. 21-36). Rijeka-Croatia: Jenaza Trdine.
- Fozzard, A. (2023). *Climate Change Public Expenditure and Institutional Review Sourcebook (CCPEIR)*. Washington: World Bank Publications. www.world-bank.org adresinden alındı
- Gallo, J., & Ndiaye, Y. (2021). Environmental expenditure interactions among OECD countries, 1995–2017. *Economic Modelling*, 94, 244-255. doi:<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.10.006>
- Rokicki, T., Ochnio, L., Koszela, G., Żak, A., Szczepaniuk, E., Szczepaniuk, H., . . . Perkowska, A. (2019). Public expenditure on environmental protection in the European union countries. *Rocznik Ochrona Środowiska*, 21, 364-377.
- Sezen, J. (2021). Analysis of the relationship between environmental taxes and environment protection expenditures in Turkey and European Union. *Proceedings of the International Academy of Ecology and Environmental Sciences*, 11(1), 128-136.
- Stojanović, M., Becić, S., & Stojanović, G. (2022). Participation of environmental taxes in government expenditures for environmental protection: the case of selected EU countries. *Bizinfo (Blace)*, 13(1), 11-18. doi:<https://doi.org/10.5937/bizinfo2201011S>
- Sülün, D. (2021). Implementing European Environmental Policy in The European Union and Turkey: The Cost And Expenditures of The Policy Compliance. *Bilim ve İnovatif Teknolojiler Dergisi*, 86-101. doi:<https://orcid.org/0000-0001-8874-5194>
- Yalçın, A., & Gök, M. (2015). Avrupa Birliği ve Türkiye'de kamu çevre koruma harcamalarının analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(25), 65-89.
- Young, C., & Roncivall, C. (2002). *Expenditures, Investment*. Santiago, Chile: United Nations Publications.



Bölüm 8

İNOVASYON VE LANSMAN PAZARLAMASI

Paşa GÜLTAŞ¹

¹ Dr. Paşa GÜLTAŞ, pasagultas@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1215-3509>

Günümüz rekabetçi iş ortamında, şirketlerin sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmeleri, organizasyon içinde ve dışında yeni fikirleri değerlendirme ve bu fikirleri etkili bir şekilde pazarlamayı içermektedir. Bu bağlamda, iş dünyasının yenilikçi potansiyelini değerlendiren iki temel unsuru incelemek amacıyla bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

İnovasyon, organizasyonların evrimini ve büyüme potansiyelini şekillendiren temel bir unsurdur. Bu süreç, yeni fikirlerin keşfi, geliştirilmesi ve uygulanmasıyla iş dünyasına değer katmaktadır. Aynı zamanda, bu inovatif fikirlerin başarılı bir şekilde piyasaya sunulması, lansman pazarlamasının stratejik bir bileşeni olarak öne çıkmaktadır. Lansman pazarlaması, yeni bir ürünün veya hizmetin pazara sunulma sürecini yönlendiren stratejik planlama, iletişim ve pazarlama faaliyetlerini içermektedir.

Bu çalışma, iş dünyasının bu iki önemli unsuru arasındaki etkileşimi ve birbirlerini nasıl tamamladıklarını inceleyerek, organizasyonların rekabet avantajlarını sürdürülebilir bir şekilde nasıl geliştirebilecekleri konusunda bir anlayış sunmayı amaçlamaktadır. İnovasyonun iş süreçleri üzerindeki etkileri, yeni ürün lansmanının stratejik önemi ve gelecekteki inovasyon trendleri ile lansman stratejilerinin evrimi bu çalışmanın ana odak noktalarını oluşturmıştır.

1. İNOVASYONUN EVRİMİ VE ROLÜ

İnovasyon, tarihsel bir perspektiften bakıldığında, insanlık tarihindeki dönüm noktalarını belirleyen ana etkenlerden biridir (Mokyr, 2010). Sanayi Devrimi'nden günümüze kadar, inovasyonun iş dünyasındaki evrimi, organizasyonların rekabet avantajı elde etmelerindeki kilit faktörlerden biri olmuştur (Dustin vd., 2014). Bu bölümde, inovasyonun iş dünyasındaki rolünü anlamak ve bu evrimin nasıl şekillendiği konuları irdelenmiştir.

1.1. İnovasyonun Tanımı ve Kapsamı

İnovasyon kavramı, sıklıkla sadece yeni ürünlerin veya hizmetlerin yaratılması olarak algılansa da aslında geniş bir yelpazede faaliyeti içermektedir. İnovasyon, iş süreçlerinin, organizasyonel yapıların, yönetim stratejilerinin ve kültürün evrimini de kapsamaktadır (Szczepańska-Woszczyńska, 2018). Bu bağlamda, inovasyonu tanımlamak, sınırlarını belirlemek ve kavramsal bir çerçeve oluşturmak, bu çalışmanın temel amaçlarından biridir.

İnovasyon, sadece yeni bir fikrin doğuşu değil, aynı zamanda bu fikrin somut bir değere dönüştürülme sürecini de içermektedir. Bu süreç, genellikle Ar-Ge faaliyetlerinden başlar ve pazarlama stratejileri, müşteri geri bildirimi ve sürekli iyileştirme gibi bir dizi aşamayı kapsamaktadır (Dell'Era, 2020). Bu noktada, inovasyonun somut ve soyut unsurları arasındaki etkileşimleri anlamak, organizasyonların bu karmaşık süreci nasıl yönetebilecekleri konusunda bir rehberlik sağlamaktadır (Silva ve Oliveira, 2020).

İnovasyon aynı zamanda organizasyonların çevresiyle etkileşim içinde olmalarını gerektirmektedir (Cillo vd., 2019). Rekabetçi bir ortamda, pazarın taleplerini önceden tahmin edebilmek ve bu taleplere uygun çözümler sunabilmek, organizasyonların sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmelerinde belirleyici bir faktördür (Mariani ve Wamba, 2020). Bu bağlamda, inovasyonun kapsamını değerlendirmek, organizasyonların iç ve dış dinamiklere nasıl adapte olabilecekleri konusunda kritik bir öneme sahiptir.

Bu bölüm, inovasyonun geniş ve dinamik karakterini anlamak adına temel bir temel oluşturacaktır. İlerleyen bölümlerde, inovasyonun farklı yönlerini daha ayrıntılı bir şekilde inceleyerek, organizasyonların bu dinamizmi nasıl yönetebilecekleri konusunda daha derin bir perspektif sunulmuştur.

1.2. İnovasyon Süreci ve Aşamaları

İnovasyon, genellikle belirli bir süreci takip eder ve bu süreç, fikirlerin doğuşundan, geliştirilmesinden ve nihayetinde uygulanmasından pazarlamaya kadar geniş bir yelpazede aşamaları içerir. İnovasyon sürecinin bu evreleri, bir organizasyonun inovatif kapasitesini değerlendirmek ve yönetmek açısından kritiktir.

- Süreç genellikle ilk aşama olan “Fikir Geliştirme” ile başlar. Bu aşama, organizasyon içindeki çalışanlar, müşteri geri bildirimleri, endüstri trendleri ve diğer kaynaklardan türetilen yenilikçi fikirlerin belirlendiği aşamadır. Burada, organizasyonların çeşitli kaynaklardan gelen fikirleri nasıl değerlendirebileceği, bu fikirleri nasıl filtreleyebileceği ve potansiyel olarak değerli olanları nasıl seçebileceği önemli bir sorundur (Boudier vd., 2023).

- Geliştirme ve Tasarım Aşaması: Bu aşama, seçilen fikirlerin daha fazla detaylandırıldığı ve uygulanabilir bir ürün veya hizmete dönüştürüldüğü evredir. Ar-Ge faaliyetleri bu aşamada yoğunlaşır ve prototipler oluşturularak fikirlerin pratikte nasıl işleyebileceği test edilir (Ginting vd., 2020).

- Uygulama ve Yaygınlaştırma Aşaması. Bu evre, ürün veya hizmetin pazara sunulduğu ve kullanıcılara ulaştığı aşamadır. Pazarlama stratejileri, dağıtım kanalları ve müşteri etkileşimi bu aşamada kritik bir rol oynamaktadır (McCreight vd, 2019).

- Değerlendirme ve İyileştirme Aşaması: İnovasyon sürecinin bir döngüsünü tamamlar. Bu aşamada, pazara sunulan ürün veya hizmetin performansı değerlendirilir ve geri bildirimlerle sürekli iyileştirme sağlanır (Blomsma, 2019).

Bu bütünsel yaklaşım, organizasyonları rekabet avantajı elde etmeye, müşteri memnuniyetini artırmaya ve geleceğe yönelik sürdürülebilir büyümeye taşımak için güçlü bir temel oluşturur. İnovasyon süreci, organizasyonların dönüşüm yolculuğunda bir rehberlik ışığı olmaya devam ederken, dina-

mik iş dünyasında ayakta kalmanın ve ileriye gitmenin anahtarıdır.

1.3. İnovasyonun İş Stratejisi ile Entegrasyonu

İnovasyon, sadece bir departmanın sorumluluğu olmanın ötesine geçer ve organizasyonun genel iş stratejisinin bir parçası haline gelmelidir. İnovasyon stratejisinin iş stratejisi ile nasıl entegre edileceği, organizasyonların uzun vadeli başarılarını belirleyen kritik bir unsurdur (Chesbrough, 2019).

Öncelikle, organizasyonların inovasyonu stratejik hedeflerle nasıl uyumlu hale getirebileceği düşünülmelidir. İnovasyon, organizasyonun belirli bir pazar segmentinde lider olma, maliyet liderliği elde etme veya müşteri deneyimini geliştirme gibi stratejik hedeflere doğrudan katkıda bulunabilir (Hoffman ve Jaeger-Erben, 2020). Bu bağlamda, iş stratejisinin belirlenmesi, inovasyonun odak noktalarını şekillendiren bir kılavuz görevi görecektir.

Ayrıca inovasyon stratejisinin organizasyonun kaynakları, yetenekleri ve kültürü ile nasıl uyumlu hale getirileceği önemlidir. İnovasyon, sadece ürün veya hizmet seviyesinde değil, aynı zamanda iş süreçlerinde, yönetim yaklaşımlarında ve çalışanların günlük faaliyetlerinde de gerçekleşmelidir. Bu bağlamda, organizasyonun mevcut kapasitelerini ve kültürel dinamiklerini dikkate alarak, inovasyon stratejisinin kademeli olarak entegre edilmesi önemlidir (Wang, 2019).

İnovasyonun iş stratejisi ile etkileşimi, organizasyonun dışındaki faktörleri de içermektedir. Pazarın talepleri, rekabet ortamındaki değişiklikler ve teknolojik gelişmeler, iş stratejisinin revize edilmesini gerektirebilir ve bu da inovasyon stratejisinin esnek ve uyarlanabilir olması gerektiği anlamına gelmektedir (Moughari ve Daim, 2023).

1.4 İnovasyonun Organizasyon Kültürü Üzerindeki Etkisi

İnovasyon, ürünlerin ve hizmetlerin yeniden şekillendirilmesi yanı sıra; aynı zamanda organizasyon kültürünü derinden etkilemektedir. Organizasyon kültürü, inovasyonun gelişimini destekleyebilecek veya engelleyebilecek kritik bir unsurdur. Bu bağlamda, inovasyonun organizasyon kültürü üzerindeki etkisini anlamak, bir organizasyonun inovatif kapasitesini güçlendirmek adına hayati öneme sahiptir (Grover vd., 2022).

İnovasyon, genellikle risk almayı, deneme-yanılma yöntemlerini ve yaratıcı düşüncüyü gerektirir. Bu özellikler, inovasyonu destekleyen bir kültürün temel bileşenleridir. Çalışanlar, sadece doğruluğu kesin olmayan bir fikirle gelmenin güvenli olduğu bir ortamda, kreatif potansiyellerini en üst düzeye çıkarabilirler. Bu nedenle, organizasyon kültürü, çalışanların fikirlerini paylaşmalarını, eleştiriye açık olmalarını ve yenilikçi çözümler önermelerini teşvik eden bir atmosfer oluşturmalıdır (Henriksen vd., 2021).

İnovasyonu destekleyen bir kültür aynı zamanda organizasyon içinde

iş birliğini teşvik etmektedir. Çeşitli bakış açılarından gelen farklı düşünce tarzları, inovatif çözümlerin ortaya çıkmasına olanak tanımaktadır. Bu, sadece bireylerin değil, aynı zamanda departmanların ve ekiplerin iş birliğini de içermektedir. İnovasyon, genellikle bir ekip çabasıdır ve bu bağlamda kültürel normlar, ekip içi iletişimi ve ortak hedeflere odaklanmayı destekleyen unsurları içermelidir (Azeem vd., 2021).

Ancak organizasyon kültürünün inovasyon üzerindeki etkisi sadece içsel değil, aynı zamanda dışsal faktörlere de bağlıdır. Müşteri geri bildirimleri, endüstri trendleri ve rekabet ortamındaki değişiklikler, organizasyonun kültürünü şekillendiren faktörler arasında yer almaktadır (Lam vd., 2021). Bu bağlamda, organizasyonlar, dış etkenlere hızlı bir şekilde adapte olabilen ve değişen koşullara uyum sağlayabilen bir kültür oluşturmalıdır.

1.5. İnovasyonun Gelecekteki Rolü ve Beklentiler

İş dünyası dinamik bir evrim sürecinden geçerken, gelecekte inovasyonun rolü daha da önemli hale gelecektir. Yapay zekâ, dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik ve diğer gelişen trendler, iş modellerini ve rekabet dinamiklerini kökten değiştirmektedir. Bu bağlamda, organizasyonların gelecekte başarılı olabilmeleri için inovasyonu nasıl benimseyecekleri ve bu değişen ortama nasıl uyum sağlayacakları kritik bir soru haline gelmektedir (Di Vaio vd., 2020).

Yapay zekâ ve otomasyon, iş süreçlerini optimize etme ve tekrar eden görevleri otomatikleştirme potansiyeli sunarken, inovasyon bu teknolojileri benimsemekte ve entegre etmekte önemli bir rol oynayacaktır. Böylece organizasyonların daha verimli, esnek ve rekabetçi olmalarına ve aynı zamanda yeni iş fırsatlarını keşfetmelerine olanak sağlayacaktır (Ng vd., 2021).

Sürdürülebilirlik, gelecekteki inovasyonun öncelikli bir odak noktası olacaktır. Toplumsal beklentilerin, çevresel kaygıların ve etik değerlerin giderek daha fazla öne çıktığı bir dönemde, organizasyonlar sürdürülebilirlik ilkelerine dayalı inovasyonlar geliştirmek zorundadır. Bu hem çevresel sorumluluğu yerine getirmek hem de müşteri sadakatini artırmak için kritik bir faktördür (Silvestre ve Tîrcă, 2019.).

Gelecekteki inovasyonun bir diğer önemli unsuru da iş birliğidir. Organizasyonlar, sektörler arası iş birliklerini artırmalı, paydaşlarını daha fazla içermeli ve açık inovasyon modellerini benimsemelidir. Süreç içerisinde, farklı uzmanlık alanlarından gelen bilgi ve yetenekleri bir araya getirerek, daha etkili ve çeşitli inovasyonlar yaratma potansiyelini artıracaktır (Cillo vd., 2019).

2. LANSMAN PAZARLAMASI

İnovasyonun yaratılması ve geliştirilmesi kadar önemli bir aşama da bu yenilikçi ürün veya hizmetin pazarda başarılı bir şekilde tanıtılması ve be-

nimsenmesidir (Hanaysha vd., 2022). Lansman pazarlaması, inovasyonun değerini maksimize etmenin ve hedef kitlenin dikkatini çekmenin kilit bir unsuru haline gelmiştir (Kang vd., 2021). Bu bölümde, lansman pazarlamasının stratejik önemi, etkili lansman stratejileri ve bir ürünün veya hizmetin pazara başarılı bir şekilde sunulmasını sağlamanın yolları irdelenmiştir.

2.1. Lansman Pazarlamasının Temel İlkeleri

Lansman pazarlaması, bir ürünün veya hizmetin pazara sunulmasında kritik bir aşama olan bu strateji, bir dizi temel ilkeye dayanmaktadır. Bu ilkeler, bir ürünün başarılı bir şekilde lansmanını sağlamak ve hedef kitle üzerinde etkili bir izlenim bırakmak için esastır.

- İlk olarak, stratejik planlama lansman pazarlamasının temelini oluşturmaktadır. Bu aşamada, organizasyonlar, ürünlerinin pazarlama hedeflerini net bir şekilde belirlemeli ve bu hedeflere nasıl ulaşacaklarını belirlemelidir. Hedef kitlenin ihtiyaçlarına ve beklentilerine odaklanmak, stratejik planlamanın temel bir unsuru olup, organizasyonların pazarlama çabalarını daha odaklı ve etkili hale getirir (Pride ve Ferrell, 2022).

- İkinci olarak, hedef kitle belirleme kritik bir adımdır. Lansman pazarlaması, ürünün kimin için olduğunu ve bu hedef kitlenin ihtiyaçlarını nasıl karşılayacağını anlamakla başlar. Hedef kitleyi doğru bir şekilde belirlemek, pazarlama iletişimi ve kampanya stratejilerinin doğru şekilde şekillenmesine yardımcı olur (Redjeki ve Affandi, 2021).

- Üçüncü olarak, marka iletişimi önemlidir. Bir ürünün değerini ve farklılığını vurgulamak için etkili bir marka iletişimi oluşturmak, tüketicilerin ürünle bağ kurmalarını sağlamaktadır. Marka iletişimi, ürünün değer önerilerini net bir şekilde iletmek ve tüketicilere ürünle ilgili olumlu bir algı oluşturmak için stratejik bir araçtır (Adeola vd., 2020).

- Son olarak, kampanya yönetimi, organizasyonların lansman sürecini etkili bir şekilde yönetmelerini sağlar. Kampanya yönetimi, reklam, promosyonlar, etkileşimli etkinlikler ve diğer pazarlama araçlarını koordine ederek, ürünün pazara tanıtılmasını güçlendirir (Amin ve Priansah, 2019). Bu aşamada, pazarlama bütçesinin etkili bir şekilde yönetilmesi ve çeşitli kanalların entegrasyonu önemlidir.

Bu temel ilkeler, organizasyonların bir ürünü pazara tanıtırken göz önünde bulundurmaları gereken önemli unsurları kapsar. Lansman pazarlamasının başarısı, bu temel ilkelerin stratejik bir şekilde entegre edilmesine ve uygulanmasına dayanır.

2.2 Ürün Lansmanının Planlanması ve Yönetimi

Bir ürün lansmanı, dikkatlice planlanmış ve etkili bir şekilde yönetilmiş olmalıdır. Bu aşama, organizasyonların ürünlerini pazara sunma stratejileri-

ni belirlemeleri ve bu stratejileri uygulamaları için kritik bir rol oynar (Salmen, 2021).

Öncelikle, bir ürün lansmanının planlanması, organizasyonların belirli hedeflere ulaşmak için bir yol haritası oluşturmasını içerir. Bu süreç, hedef kitle belirleme, pazar analizi ve rekabet değerlendirmesi gibi kilit unsurları içermelidir. Bu bilgiler, organizasyonların ürünlerini doğru bir şekilde konumlandırmalarına ve hedef pazarlarını daha iyi anlamalarına olanak tanır (Rabea, 2022).

Bir ürün lansmanının yönetimi süreci, planlamadan uygulamaya geçişin etkili bir şekilde yapılmasını gerektirmektedir. Bu aşamada, organizasyonlar, pazarlama kampanyalarını başlatma, iletişim stratejilerini uygulama ve ürünlerini tüketicilere tanıtmaya sürecini yönetmelidir. Bu süreçte, takvim yönetimi, bütçe kontrolü ve çeşitli pazarlama kanallarının entegrasyonu kritik öneme sahiptir (Rahman, 2022).

Organizasyonlar ürün lansmanlarını başarılı bir şekilde yönetmek için ekip içi iş birliğini vurgulamalıdır. Pazarlama, satış, Ar-Ge ve diğer ilgili departmanların bir araya gelerek uyum içinde çalışması, lansman sürecinin başarıyla tamamlanmasını sağlamaktadır. Ekip içi koordinasyon, organizasyonun bütünlük bir yaklaşım benimsemesini ve ürün lansmanının her yönünü etkili bir şekilde yönetmesini sağlamaktadır (Helmond, 2022).

Bir ürün lansmanının etkili bir şekilde yönetilmesi süreci, geri bildirim toplama ve analiz etme aşamasını içermelidir. Tüketicilerden gelen tepkiler ve satış performansı, organizasyonların ürün stratejilerini sürekli olarak iyileştirmeleri ve optimize etmeleri için önemli veriler sağlamaktadır (Cooper, 2019).

2.3 Dijital Pazarlama Stratejileri ve Sosyal Medya Lansmanı

Dijital pazarlama stratejileri, modern iş dünyasında ürün lansmanlarını etkileme potansiyeli taşıyan önemli bir araç setini temsil etmektedir. Bu bağlamda, sosyal medya platformları, özellikle ürün lansmanlarında birincil etkileşim alanları olarak öne çıkmaktadır (Rautela, 2021).

Dijital pazarlama stratejilerinin başarısı, öncelikle hedef kitle analizine ve pazarlama hedeflerinin belirlenmesine dayanmaktadır. Organizasyonlar, çeşitli dijital platformlarda etkileşimde bulunacakları kitleyi anlamalı ve bu bağlamda özgün ve çekici içerikler oluşturmalıdır. Bu stratejik yaklaşım, tüketicilerin çevrimiçi etkileşimlerini en üst düzeye çıkarma potansiyeli sunar (Salmen, 2021).

Sosyal medya lansmanı, markanın doğrudan tüketici ile etkileşimde bulunma yeteneğini güçlendirir. Organizasyonlar, ürünlerini sosyal medya platformlarında tanıtarak, potansiyel müşterilerle anında iletişim kurabilir

ve gerçek zamanlı geri bildirim alabilirler. Bu, ürünün çevrimiçi topluluklarda geniş bir kitle tarafından benimsenmesine olanak tanır (Leung vd., 2022).

Dijital pazarlama stratejilerinin bir diğer önemli unsuru, analitik araçlar aracılığıyla kampanya etkileşimlerini ölçme ve değerlendirmedir. Organizasyonlar, çeşitli dijital kanallardan gelen verileri analiz ederek, kampanya başarılarını değerlendirebilir ve stratejilerini optimize edebilirler (Dolan, 2022).

Bu paradigmlar çerçevesinde, içerik pazarlaması, dijital pazarlama stratejilerinin merkezinde yer almaktadır, denilebilir. Çünkü içerik pazarlaması, değerli ve bilgilendirici içeriklerin oluşturulmasını ve paylaşılmasını içerir. Blog yazıları, videolar ve infografikler gibi içerik türleri, tüketicilerin markayla etkileşimde bulunmalarını ve ürün hakkında daha fazla bilgi edinmelerini sağlamaktadır (Wang vd., 2019). Bu tüketicilerle güvenilir bir bağ kurma potansiyeli sunar. Böylece organizasyonlar, lansman sırasında çevrimiçi varlıklarını güçlendirmelerine odaklanabilir.

2.4. Rekabet Analizi ve Pazar Yeri Konumu

Ürün lansmanının başarısı, organizasyonların rekabet ortamını anlamalarına ve ürünlerini pazara doğru bir şekilde konumlandırmalarına bağlıdır (Hajli vd., 2020). Bu bağlamda, rekabet analizi ve pazar yerindeki konumlandırma stratejileri, organizasyonların sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmelerine yönelik kritik unsurları içermektedir.

Rekabet analizi, organizasyonların doğrudan ve dolaylı rakiplerini belirleme ve değerlendirme sürecidir. Bu süreç, organizasyonların güçlü ve zayıf yönlerini, fırsatları ve tehditleri analiz etmelerine olanak tanımaktadır (Sufah ve Subiyantoro, 2023). Rekabet analizi, aynı zamanda pazardaki eğilimleri anlama ve tüketicilerin ihtiyaçlarına nasıl daha iyi yanıt verebileceklerini belirleme açısından stratejik bir öneme sahiptir (Mehmood vd., 2022).

Pazar yerindeki konumlandırma stratejileri, rekabet analizi sonuçlarına dayanarak belirlenir. Organizasyonlar, ürünlerini benzersiz değer önerileri ile öne çıkararak ve belirli bir hedef kitleye odaklanarak rekabet avantajı elde edebilirler. Pazar yerindeki doğru konumlandırma, tüketicilerin ürünü rakiplerinden ayırt etmelerine ve markaya bağlılık geliştirmelerini sağlayabilir (Iyer vd., 2019).

Bu stratejiler, aynı zamanda organizasyonların fiyatlandırma, dağıtım ve pazarlama ile ilgili kararlarını da etkilemektedir (Ali ve Anwar, 2021). Pazar yerinde doğru bir konumlandırma, tüketicilere ürünün değerini açıkça iletirerek ve rakiplerin zayıf noktalarından faydalanarak başarılı bir ürün lansmanını destekleyebilir.

Rekabet analizi ve pazar yerindeki konumlandırma stratejileri, organizasyonların sadece kendi iç dinamikleriyle değil, aynı zamanda dış çevre

faktörleriyle de etkileşimde bulunarak sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olabilir (Tu ve Wu, 2021). Bu stratejik yaklaşım, organizasyonların dinamik pazar koşullarına uyum sağlamasına ve uzun vadeli başarılarını sürdürmelerinin önünü açabilir.

2.5 Lansman Sonrası Değerlendirme ve İyileştirme

Ürün lansmanının tamamlanması, organizasyonlar için bir aşama sonu değil, sürekli bir gelişim sürecinin başlangıcıdır (Dolan, 2022). Bu bağlamda, lansman sonrası değerlendirme ve iyileştirme stratejileri, organizasyonların başarılarını ölçmelerini ve gelecekteki lansmanlarını optimize etmelerini sağlayan kritik unsurları içermektedir (Salmen, 2021).

Değerlendirme süreci, lansmanın başarı ölçütlerini net bir şekilde belirlemeyi içerir. Organizasyonlar, lansman sonrası performanslarını analiz ederek, hedeflerine ne kadar yaklaştıklarını değerlendirir ve başarılarını ölçer. Bu değerlendirme aşaması, organizasyonların güçlü ve zayıf yönlerini belirlemelerine ve gelecekteki lansmanlarda bu bilgilerden faydalanmalarına olanak tanır (Enholm vd., 2022).

İyileştirme stratejileri, değerlendirme sonuçlarına dayanarak belirlenir. Organizasyonlar, başarıların teşvik edildiği ve zayıf noktaların ele alındığı bir kültür geliştirmelidir (Ayatollahi ve Zeraatkar, 2020). Bu, lansman stratejilerinin sürekli olarak optimize edilmesini ve organizasyonun pazar koşullarına uyum sağlamasıdır.

Lansman sonrası değerlendirme ve iyileştirme süreci, tüketicilerden gelen geri bildirimleri içermelidir. Müşteri tepkileri, ürünün ve pazarlama stratejilerinin etkisini değerlendirmek için değerli bir kaynaktır. Organizasyonlar, müşteri geri bildirimlerini dikkatlice analiz ederek, ürünlerini ve hizmetlerini daha iyi hale getirmek için stratejilerini şekillendirebilirler (Winata vd., 2021).

Bu süreç aynı zamanda organizasyon içi iletişimi ve iş birliğini güçlendirmeyi de içermelidir. Değerlendirme ve iyileştirme süreci, farklı departmanların bir araya gelmesini, deneyimlerini paylaşmasını ve birlikte çalışmasını teşvik etmelidir (Suzuki vd., 2019). Bu, organizasyonun bir bütün olarak öğrenmesini ve gelişmesini sağlar.

Lansman sonrası değerlendirme ve iyileştirme süreci, organizasyonların dinamik pazar koşullarına hızlı bir şekilde adapte olmalarına yardımcı olabilir (Smolnik ve Bergmann, 2020). Sürekli gelişim kültürü, organizasyonların rekabet avantajlarını sürdürmelerine ve uzun vadeli başarılarını güvence altına almalarına katkıda bulunabilir.

2.6 Lansman Stratejilerinin Sürdürülebilirliği ve Geleceğe Yönelik Bakış

Ürün lansmanları, sadece anlık başarıları değil, aynı zamanda uzun vadeli sürdürülebilirliği ve organizasyonun geleceğe yönelik stratejilerini şekillendirme potansiyelini de içermelidir. Lansman stratejilerinin sürdürülebilirliği, organizasyonların dış çevre koşullarına ve pazar dinamiklerine adapte olma yeteneğini içerir. Bu bağlamda, organizasyonlar, değişen tüketici taleplerini ve endüstri eğilimlerini dikkate alarak stratejilerini güncellemeli ve optimize etmelidir. Sürdürülebilir stratejiler, organizasyonların rekabet avantajını koruma ve geliştirme potansiyelini artırabilir (Kaletnik ve Lutkovska, 2020).

Geleceğe yönelik bakış, organizasyonların uzun vadeli hedeflerini ve stratejilerini belirlemelerini içerir. Lansman sonrası değerlendirme süreçleri, organizasyonların öğrenme kapasitesini artırabilir ve gelecekteki lansmanlarda daha etkili stratejilere yol açabilir. Teknolojik gelişmeleri ve pazar trendlerini yakından takip etme, organizasyonların rekabet avantajını sürdürmelerine katkıda bulunabilir (Madsen, 2020).

Stratejik planlama, organizasyonların sürdürülebilir başarılarını güvence altına almada kritik bir rol oynar. Bu bağlamda, organizasyonlar, lansman stratejilerini geleceğe yönelik vizyonlarına uygun bir şekilde şekillendirmelidir. İnovasyon, Ar-Ge yatırımları ve stratejik ortaklıklar, organizasyonların rekabet avantajlarını sürdürme ve geliştirme potansiyelini artırabilir (Kabeyi, 2019).

Sonuç olarak, lansman stratejilerinin sürdürülebilirliği ve geleceğe yönelik bakış, organizasyonların dinamik pazar koşullarına uyum sağlama ve rekabet avantajlarını sürdürme kabiliyetlerini belirleyebilir. Bu stratejik odak, organizasyonların uzun vadeli başarılarını güvence altına alabilir ve değişen pazar koşullarında güçlü bir konumda kalmalarını sağlayabilir.

3. GELECEKTEKİ İNOVASYON TRENDLERİ VE PAZARLAMA STRATEJİLERİ

Gelecekteki başarılı pazarlama stratejilerini belirlemek, hızla değişen iş ortamında organizasyonlar için kritik bir zorluktur. Bu bölümde, gelecekteki inovasyon trendlerini ve pazarlama stratejilerini anlamak adına kilit unsurlara odaklanmıştır.

3.1. Teknolojik İnovasyonlar ve Pazarlama

Teknolojik ilerlemeler, pazarlama stratejilerini şekillendiren temel unsurlardan biridir. Gelecekteki pazarlama peyzajında, teknolojik inovasyonlar organizasyonların rekabet avantajını güçlendirebilir ve tüketicilerle daha derin bağlar kurmalarına olanak tanır.

- **Yapay Zekâ (YZ) ve Makine Öğrenimi (MO):** Yapay zekâ ve makine öğrenimi, pazarlama stratejilerine entegre edildiğinde, tüketicilerle kişiselleştirilmiş etkileşimler sağlama potansiyeli taşır. YZ ve MO, büyük veri setlerini analiz ederek, tüketicilerin davranışlarını anlamak ve öngörmek için güçlü araçlar sunar (Ma ve Sun, 2020). Bu hedef kitleye özel içerikler oluşturmayı, reklam kampanyalarını optimize etmeyi ve müşteri deneyimini iyileştirmeyi mümkün kılar.

- **Sanal ve Artırılmış Gerçeklik (VR/AR):** VR ve AR, pazarlamada etkileşimli ve bağlamsal deneyimlerin oluşturulmasını sağlar. Bu teknolojiler, ürünleri sanal olarak deneme, etkileşimli reklamları deneyimleme ve tüketicilere gerçek dünya etkileşimleri sunma imkânı sağlar (Wedel vd., 2020). Bu, tüketicilerin marka ile daha yakın bir bağ kurmalarına yardımcı olabilir.

- **Nesnelerin İnterneti (IoT):** IoT, nesnelerin birbirleriyle ve kullanıcılarla etkileşim içinde olduğu bir ekosistem yaratır. Bu, organizasyonların ürünlerini daha akıllı ve bağlantılı hale getirerek, tüketici deneyimini artırmasına olanak tanır (Hoyer vd., 2020). Örneğin, akıllı ev cihazlarıyla entegre pazarlama stratejileri, tüketicilere kişiselleştirilmiş öneriler sunabilir.

- **Chatbot ve Sesli Arayüzler:** Chatbot'lar ve sesli arayüzler, müşteri hizmetleri ve etkileşimde bulunma süreçlerini otomatize etme potansiyeli sunar. Bu teknolojiler, tüketicilere anında destek sağlayabilir, soruları yanıtlayabilir ve alışveriş deneyimini daha etkileşimli hale getirebilir (Krishnan, 2022).

- **Blockchain Teknolojisi:** Blockchain, güvenilirlik ve şeffaflık konularında önemli bir rol oynar. Özellikle tedarik zinciri yönetimi ve ürün izlenebilirliği açısından, blockchain teknolojisi, tüketicilere ürünlerin kökeni ve kalitesi hakkında daha fazla bilgi sağlama potansiyeli taşır (Miraz vd., 2020).

Bu teknolojik inovasyonlar, organizasyonların pazarlama stratejilerini evrimleştirmelerine yardımcı olabilir. Ancak, bu araçların etkili bir şekilde kullanılabilmesi için organizasyonların sürekli olarak teknolojik gelişmeleri takip etmeleri ve stratejilerini bu değişimlere adapte etmeleri önemlidir (Pencarelli, 2020).

3.2. Yaratıcı İçerik ve Deneyim Odaklı Pazarlama

Başarılı pazarlama stratejileri, yaratıcı içerik üretimi üzerine odaklanmalıdır. Video içerikler, interaktif içerikler, hikâye anlatımı ve benzeri yaratıcı formatlar, tüketicilerin dikkatini çekmekte ve marka ile daha derin etkileşimde bulunmalarını sağlamaktadır (Purnomo, 2023). Ayrıca deneyim odaklı pazarlama stratejileri, tüketicilere markanın sunduğu deneyimi vurgulayarak duygusal bağ kurmayı hedefler (Manthiou vd., 2020). Kişiselleştirilmiş içerikler, veri analitiği ve yapay zekâ kullanılarak oluşturularak tüketicilerin bireysel tercihlerine uyum sağlamayı mümkün kılar, bu da marka

ile etkileşimleri daha anlamlı ve kişisel hale getirebilir (Alqurashi vd., 2023).

Mobil deneyimlerin önemi de gelecekteki pazarlama stratejilerinde artacaktır. Mobil uygulamalar, özel içerikler ve mobil dostu web tasarımları kullanılarak tüketicilere daha etkileşimli bir deneyim sunmak, marka sadakatini artırmak için önemlidir (Tong vd., 2020). Sosyal medya stratejileri ise tüketicilerle doğrudan etkileşim kurmanın güçlü bir aracıdır. Gelecekteki pazarlama stratejileri, sosyal medya üzerinde yaratıcı kampanyalar ve etkileşimli içeriklerle tüketicileri çekmeye odaklanmalıdır (Wibowo vd., 2020).

Organizasyonların tüketicilerle daha derin ve anlamlı bağlar kurmalarını sağlayarak geleceğe dönük rekabet avantajları elde etmelerinde yaratıcı içerikler büyük öneme sahiptir. Markalar, sadece ürünlerini değil, aynı zamanda tüketicilere sundukları deneyimi vurgulayarak duygusal bir bağ oluşturabilirler. Bu stratejiler, yenilikçi içerik üretimi ve etkileşimli kampanyalar aracılığıyla tüketicilere özel, kişiselleştirilmiş deneyimler sunmanın yanı sıra mobil platformlarda etkileyici varlık göstermeyi hedefler. Gelecekte başarılı olmak isteyen organizasyonlar, bu stratejilere odaklanarak tüketicilere değerli bir deneyim sunma misyonlarını güçlendirecek ve marka sadakatini artıracaklardır (Varol vd., 2017). Bu bağlamda, yaratıcı içerik ve deneyim odaklı pazarlama, organizasyonların sürdürülebilir büyüme ve etkileyici bir marka itibarı oluşturma yolculuğunda önemli bir katalizördür, denilebilir.

SONUÇ

Bu çalışma, inovasyon ve pazarlama arasındaki etkileşimi ve gelecekteki pazarlama stratejilerini ele almıştır. İnovasyonun, organizasyonların rekabet avantajını güçlendirmede ve tüketicilerle daha derin bağlar kurmada kritik bir rol oynadığı vurgulanmıştır. Lansman stratejilerinin sürdürülebilirliği ve geleceğe yönelik bakış, organizasyonların uzun vadeli başarılarını güvence altına almak adına önemli kavramlardır.

Teknolojik inovasyonların pazarlama stratejilerine entegrasyonu, tüketicilerle daha kişisel ve etkileşimli bir bağ kurma potansiyeli sunmaktadır. Yapay zekâ, sanal gerçeklik ve IoT gibi teknolojiler, organizasyonlara daha etkili pazarlama stratejileri oluşturma imkânı sağlar. Ancak bu teknolojilerin etkin bir şekilde kullanılabilmesi için sürekli olarak değişen dijital peyzajı takip etmek ve uyum sağlamak önemlidir.

Sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk, gelecekteki tüketicilerin tercihlerinde belirleyici bir faktördür. Organizasyonlar, çevre dostu ürünler sunarak ve toplumsal sorumluluk projelerine katılarak tüketicilerin güvenini kazanabilir. Aynı zamanda, veri güvenliği ve gizlilik, teknoloji kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte önemli bir konu olmuştur. Organizasyonlar, etik veri kullanımı, güçlü güvenlik altyapısı ve tüketicilere kontrol sağlama konularına odaklanmalıdır.

Yaratıcı içerik ve deneyim odaklı pazarlama stratejileri, tüketicilerle duygusal bağlar kurmayı ve marka sadakatini artırmayı hedefler. Küresel pazarlama ve yerelleştirme, organizasyonlara dünya çapında varlık gösterme ve kültürel çeşitliliği anlama fırsatı sunar.

Sonuç olarak, gelecekte başarılı olmak isteyen organizasyonlar, inovasyon ve pazarlama stratejilerini bütünsel bir yaklaşımla ele almalı, teknolojik gelişmeleri yakından takip etmeli ve tüketicilerle sürdürülebilir, etik ve değer odaklı ilişkiler kurmalıdır. Bu sayede organizasyonların rekabet avantajını güçlendirecek ve değişen pazar koşullarında güçlü bir konumda kalmasını sağlayacaktır. Gelecekteki başarılar, inovasyon ve pazarlama stratejilerinin etkili bir şekilde entegre edilmesine dayalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Adeola, O., Hinson, R. E., & Evans, O. (2020). Social media in marketing communications: A synthesis of successful strategies for the digital generation. *Digital transformation in business and society: Theory and cases*, 61-81.
- Ali, BJ, & Anwar, G.(2021). Marketing Strategy: Pricing strategies and its influence on consumer purchasing decision. *International journal of Rural Development, Environment and Health Research*, 5(2), 26-39.
- Alqurashi, D. R., Alkhaffaf, M., Daoud, M. K., Al-Gasawneh, J. A., & Alghizzawi, M. (2023). Exploring the Impact of Artificial Intelligence in Personalized Content Marketing: A Contemporary Digital Marketing. *Migration Letters*, 20(S8), 548-560.
- Amin, M., & Priansah, P. (2019). Marketing communication strategy to improve tourism potential. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 2(4), 160-166.
- Ayatollahi, H., & Zeraatkar, K. (2020). Factors influencing the success of knowledge management process in health care organisations: a literature review. *Health Information & Libraries Journal*, 37(2), 98-117.
- Azeem, M., Ahmed, M., Haider, S., & Sajjad, M. (2021). Expanding competitive advantage through organizational culture, knowledge sharing and organizational innovation. *Technology in Society*, 66, 101635.
- Blomsma, F., Pieroni, M., Kravchenko, M., Pigosso, D. C., Hildenbrand, J., Kristinsdottir, A. R., ... & McAloone, T. C. (2019). Developing a circular strategies framework for manufacturing companies to support circular economy-oriented innovation. *Journal of cleaner production*, 241, 118271.
- Boudier, J., Sukhov, A., Netz, J., Le Masson, P., & Weil, B. (2023). Idea evaluation as a design process: understanding how experts develop ideas and manage fixations. *Design Science*, 9, e9.
- Chesbrough, H. (2019). Open innovation results: Going beyond the hype and getting down to business. Oxford University Press.
- Cillo, V., Petruzzelli, A. M., Ardito, L., & Del Giudice, M. (2019). Understanding sustainable innovation: A systematic literature review. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(5), 1012-1025.
- Cooper, R. G. (2019). The drivers of success in new-product development. *Industrial marketing management*, 76, 36-47.
- Dell’Era, C., Magistretti, S., Cautela, C., Verganti, R., & Zurlo, F. (2020). Four kinds of design thinking: From ideating to making, engaging, and criticizing. *Creativity and Innovation Management*, 29(2), 324-344.
- Di Vaio, A., Palladino, R., Hassan, R., & Escobar, O. (2020). Artificial intelligence and business models in the sustainable development goals perspective: A systema-

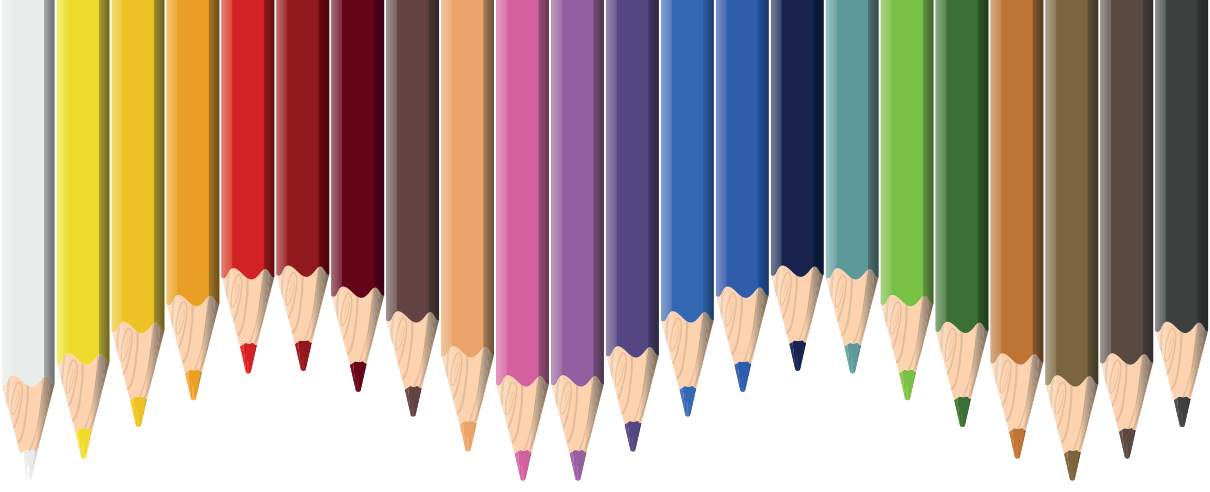
- tic literature review. *Journal of Business Research*, 121, 283-314.
- Dolan, S. M. (2022). *WingCups: Product Launch Digital Marketing Strategy*. Chancellor's Honors Program Projects. https://trace.tennessee.edu/utk_chanhonoproj/2483, Erişim Tarihi: 12/09/2023
- Dustin, G., Bharat, M., & Jitendra, M. (2014). Competitive advantage and motivating innovation. *Advances in Management*, 7(1), 1.
- Enholm, I. M., Papagiannidis, E., Mikalef, P., & Krogstie, J. (2022). Artificial intelligence and business value: A literature review. *Information Systems Frontiers*, 24(5), 1709-1734.
- Ginting, R., Ishak, A., & Malik, A. F. (2020). Product development and design with a combination of design for manufacturing or assembly and quality function deployment: A literature review. In AIP Conference Proceedings, 2217 (1). AIP Publishing.
- Grover, V., Tseng, S. L., & Pu, W. (2022). A theoretical perspective on organizational culture and digitalization. *Information & Management*, 59(4), 103639.
- Hajli, N., Tajvidi, M., Gbadamosi, A., & Nadeem, W. (2020). Understanding market agility for new product success with big data analytics. *Industrial Marketing Management*, 86, 135-143.
- Hanaysha, J. R., Al-Shaikh, M. E., Joghee, S., & Alzoubi, H. M. (2022). Impact of innovation capabilities on business sustainability in small and medium enterprises. *FIIB Business Review*, 11(1), 67-78.
- Helmold, M. (2022). Innovation Management and New Product Launches. In Performance Excellence in Marketing, Sales and Pricing: Leveraging Change, Lean and Innovation Management (pp. 157-167). Cham: Springer International Publishing.
- Henriksen, D., Henderson, M., Creely, E., Carvalho, A. A., Cernochova, M., Dash, D., ... & Mishra, P. (2021). Creativity and risk-taking in teaching and learning settings: Insights from six international narratives. *International Journal of Educational Research Open*, 2, 100024.
- Hofmann, F., & Jaeger-Erben, M. (2020). Organizational transition management of circular business model innovations. *Business strategy and the environment*, 29(6), 2770-2788.
- Hoyer, W. D., Kroschke, M., Schmitt, B., Kraume, K., & Shankar, V. (2020). Transforming the customer experience through new technologies. *Journal of interactive marketing*, 51(1), 57-71.
- Iyer, P., Davari, A., Zolfagharian, M., & Paswan, A. (2019). Market orientation, positioning strategy and brand performance. *Industrial Marketing Management*, 81, 16-29.
- Kabeyi, M. (2019). Organizational strategic planning, implementation and evaluation with analysis of challenges and benefits. *International Journal of Applied Research and Studies*, 5(6), 27-32.

- Kaletnik, G., & Lutkovska, S. (2020). Innovative environmental strategy for sustainable development. *European Journal of Sustainable Development*, 9(2), 89-89.
- Kang, J., Diao, Z., & Zanini, M. T. (2021). Business-to-business marketing responses to COVID-19 crisis: a business process perspective. *Marketing Intelligence & Planning*, 39(3), 454-468.
- Krishnan, C., Gupta, A., Gupta, A., & Singh, G. (2022). Impact of artificial intelligence-based chatbots on customer engagement and business growth. In *Deep Learning for Social Media Data Analytics* (pp. 195-210). Cham: Springer International Publishing.
- Ma, L., & Sun, B. (2020). Machine learning and AI in marketing—Connecting computing power to human insights. *International Journal of Research in Marketing*, 37(3), 481-504.
- Madsen, H. L. (2020). Business model innovation and the global ecosystem for sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, 247, 119102.
- Manthiou, A., Hickman, E., & Klaus, P. (2020). Beyond good and bad: Challenging the suggested role of emotions in customer experience (CX) research. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 57, 102218, 1-12.
- Mehmood, S., Ahmad, I., Khan, M. A., Khan, F., & Whangbo, T. (2022). Sentiment Analysis in Social Media for Competitive Environment Using Content Analysis. *Computers, Materials & Continua*, 71(3). 5603-5618.
- Miraz, M. H., Hasan, M. T., Sumi, F. R., Sarkar, S., & Majumder, M. I. (2020). The Innovation of blockchain transparency & traceability in logistic food chain. *International Journal of Mechanical and Production Engineering Research and Development (IJMPERD)*, 10(3), 9155-9170.
- Lam, L., Nguyen, P., Le, N., & Tran, K. (2021). The relation among organizational culture, knowledge management, and innovation capability: Its implication for open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1), 66.
- Leung, F. F., Gu, F. F., Li, Y., Zhang, J. Z., & Palmatier, R. W. (2022). Influencer marketing effectiveness. *Journal of Marketing*, 86(6), 93-115.
- Mariani, M. M., & Wamba, S. F. (2020). Exploring how consumer goods companies innovate in the digital age: The role of big data analytics companies. *Journal of Business Research*, 121, 338-352.
- McCreight, M. S., Rabin, B. A., Glasgow, R. E., Ayele, R. A., Leonard, C. A., Gilmartin, H. M., ... & Battaglia, C. T. (2019). Using the Practical, Robust Implementation and Sustainability Model (PRISM) to qualitatively assess multilevel contextual factors to help plan, implement, evaluate, and disseminate health services programs. *Translational behavioral medicine*, 9(6), 1002-1011.
- Mokyr, J. (2010). The contribution of economic history to the study of innovation and technical change: 1750–1914. *Handbook of the Economics of Innovation*, 1, 11-50.

- Moughari, M. M., & Daim, T. U. (2023). Developing a model of technological innovation for export development in developing countries. *Technology in Society*, 75, 102338.
- Ng, K. K., Chen, C. H., Lee, C. K., Jiao, J. R., & Yang, Z. X. (2021). A systematic literature review on intelligent automation: Aligning concepts from theory, practice, and future perspectives. *Advanced Engineering Informatics*, 47, 101246.
- Rabea, M. (2022). Understanding the Factors that Impact the Pre-Launch Phase and New Product Launch Excellence in the Pharmaceutical Industry. *American Journal of Industrial and Business Management*, 12(1), 88-122.
- Rahman, M. N. (2022). Managing new product launch & development in the dynamic emerging market: A case study of Saudi Arabia. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 9(3), 317.
- Rautela, S. (2021). Social Media for New Product Launch: A Study of Social Media Platforms Across the RACE Planning Framework. *International Journal of Interactive Mobile Technologies*, 15(5), 187-204.
- Redjeki, F., & Affandi, A. (2021). Utilization of digital marketing for MSME players as value creation for customers during the COVID-19 pandemic. *International Journal of Science and Society*, 3(1), 40-55.
- Pencarelli, T. (2020). The digital revolution in the travel and tourism industry. *Information Technology & Tourism*, 22(3), 455-476.
- Pride, W. M., & Ferrell, O. C. (2022). *Foundations of marketing*. Cengage Learning, Inc.
- Purnomo, Y. J. (2023). Digital marketing strategy to increase sales conversion on e-commerce platforms. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(2), 54-62.
- Salmen, A. (2021). New Product Launch Success: A Literature Review. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 69(1), 151-176.
- Silva, R., & Oliveira, C. (2020). The influence of innovation in tangible and intangible resource allocation: A qualitative multi case study. *Sustainability*, 12(12), 4989.
- Silvestre, B. S., & Țîrcă, D. M. (2019). Innovations for sustainable development: Moving toward a sustainable future. *Journal of cleaner production*, 208, 325-332.
- Smolnik, T., & Bergmann, T. (2020). Structuring and managing the new product development process-review on the evolution of the Stage-Gate® process. *Journal of Business Chemistry*, 2020(1), 41-57.
- Sufah, F., & Subiyantoro, S. (2023). Building Customer Loyalty and Analysis Competitor in Islamic Education Institutions. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 4(2), 165-174.
- Suzuki, M., Ando, N., & Nishikawa, H. (2019). Intra-organizational communication and its consequences. *Management Decision*, 57(1), 71-85.
- Szczepańska-Woszczyna, K. (2018). Strategy, corporate culture, structure and operational processes as the context for the innovativeness of an organization. *Found-*

dations of Management, 10(1), 33-44.

- Tong, S., Luo, X., & Xu, B. (2020). Personalized mobile marketing strategies. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 48, 64-78.
- Tu, Y., & Wu, W. (2021). How does green innovation improve enterprises' competitive advantage? The role of organizational learning. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 504-516.
- Varol, O., Ferrara, E., Menczer, F., & Flammini, A. (2017). Early detection of promoted campaigns on social media. *EPJ data science*, 6, 1-19.
- Wang, C. H. (2019). How organizational green culture influences green performance and competitive advantage: The mediating role of green innovation. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 30(4), 666-683.
- Wang, W. L., Malthouse, E. C., Calder, B., & Uzunoglu, E. (2019). B2B content marketing for professional services: In-person versus digital contacts. *Industrial marketing management*, 81, 160-168.
- Wedel, M., Bigné, E., & Zhang, J. (2020). Virtual and augmented reality: Advancing research in consumer marketing. *International Journal of Research in Marketing*, 37(3), 443-465.
- Winata, J., Hussain, I. A., Ahmad, N., Abdullah, R. N., & Majid, M. (2021). CONTENT Marketing Effectiveness Towards Consumer's Perspective on The New Product Launch. Investigation Study Among Young Adults In Indonesia. *Electronic Journal of Business and Management*, 6(4), 43-65.



Bölüm 9

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE ÇEVİRİMİÇİ ALİŞVERİŞ DAVRANIŞLARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: KÜTAHYA DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Safiye Süreyya BENGÜL¹

Mediha Mine ÇELİKKOL²

1 Doç.Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, KSBBMYO, ssureyya.bengul@dpu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-0773-0690

2 Dr.Öğr.Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, KSBBMYO, mine.celikkol@dpu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7876-9483

Giriş

İnternetin günlük yaşama dâhil olması ile bireyler, bilgiye ulaşmanın daha kolay ve daha hızlı olduğu bu mecrada iş, eğitim yaşamlarında olduğu gibi ürün ve hizmet satın almak için de internete yönelmişlerdir. Bireylerin, internet ortamında alışveriş yapma davranışı çevrimiçi alışveriş olarak tanımlanmaktadır. Günümüzde, dünyanın farklı ülkelerindeki milyonlarca tüketici, yılda 365 gün, haftada yedi gün, günde 24 saat tekstil, gıda, elektronik, seyahat, kırtasiye, eğitim, çiçek, hediyelik eşya vb. ürünleri çevrimiçi satın alarak birçok sektörde satışların tahminlerin ötesinde büyümesine neden olmaktadır.

2022 yılında tüm dünyada yaklaşık 5,5 trilyon dolar olarak gerçekleşen e-ticaret hacminin, 2023 yılının sonunda %25'in üzerinde büyüyerek 7 trilyon dolara ulaşacağı beklenmektedir (<https://www.ekonomim.com>). Türkiye'de ise e-ticaret hacmi 2023 yılının ilk yarısında önceki yılın aynı dönemine kıyasla %109,7 oranında artış göstererek 652,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. 2022 yılı ilk 6 aylık dönemde e-ticaretin genel ticarete oranı %18,5 iken, 2023 yılında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla artış göstermiş ve %19,1 seviyesine yükselmiştir (<https://www.eticaret.gov.tr>). Dünyadan ve Türkiye'den e-ticarete ilişkin ortaya koyulan bu veriler çevrimiçi alışverişin önlenemez yükselişinin önemli göstergeleri arasında yer almaktadır. Bu hızlı büyüme, işletmelerin kâr iştahını artırırken daha fazlası için çevrimiçi ortamda tüketicileri satın alma davranışına nasıl yönlendirileceklerine dair soruları da gündeme getirmektedir. Bu noktada çevrimiçi alışveriş yapan tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen faktörlerin ortaya konulması önem taşımaktadır.

Çevrimiçi ortamda tüketicileri satın almaya yönelten faktörler üzerine birçok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalarda sosyo-demografik özelliklerin yanında duygusal faktörlerin, sahip olunan beceri ve tutumların çevrimiçi alışveriş yapma olasılığını etkilediği ortaya konulmuştur.

Üniversite öğrencilerinin çevrimiçi alışveriş davranışlarını etkileyen demografik özellikleri belirlemek için yapılan bu çalışmanın ilk bölümünde çevrimiçi alışveriş kavramı ve bu ortamda tüketicilerin davranışlarını etkileyen faktörlerden bahsedilmiştir. İlgili literatürün tarandığı ikinci bölümün ardından, bir üniversitede farklı eğitim seviyelerinde öğrenim gören öğrenciler üzerinde konu ile ilgili yapılan anket çalışmasının sonuçlarından bahsedilen üçüncü bölümle çalışma sonlandırılmıştır.

1.Çevrimiçi Alışveriş Davranışını Etkileyen Faktörler

Çevrimiçi alışveriş davranışı, internet bağlantısı aracılığıyla gerçekleştirilen ürün veya hizmet satın alma sürecini ifade etmektedir. Çevrimiçi satın alma davranışı, internet alışverişi, internet satın alma davranışı olarak da ad-

landırılmaktadır. Geleneksel satın alma davranışına benzeyen çevrimiçi satın alma davranışı, ihtiyacı karşılayacak ürünün aranması, bulunan alternatiflerin değerlendirilmesi, ihtiyacı karşılamak üzere belirlenen kritere uygun ürün ve/veya hizmetin seçimi, satın alma işlemlerinin gerçekleştirilmesi ve satış sonrası hizmetler olarak sıralanan beş adımdan oluşmaktadır (Liang ve Lai, 2000).

Çevrimiçi satın alma sürecinde bireylerin davranışlarını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler içerisinde cinsiyet, yaş, eğitim durumu ve meslekleri gibi bireysel özelliklere dayalı olanlar önemli bir yer tutmaktadır. Bunun yanında gelir, fiyat ve sağlanan tüketici kredileri vb. ekonomik faktörler, kültür, aile, statü ve yerleşim yeri vb. sosyo-kültürel faktörler olarak ön plana çıkmaktadır. Bireyler aynı zamanda bu süreç içerisinde birtakım durumsal ve duygusal faktörlerden de etkilenebilmektedirler. Örneğin bireyler, satın alma süreçlerinde içinde bulundukları sosyal ortamdan ve/veya zamandan etkilenip, tüketim tercihlerini değiştirebilmektedirler. Satın alma nedeni, finansal durumdaki değişimler, tüketim alışkanlıklarındaki değişimler, bireyin kişilik özellikleri, satın alma davranışını şekillendirmektedir (Kırcı ve Kıran, 2022).

NielsenIQ tarafından gerçekleştirilen “2023 Yılında Online Alışverişçileri” araştırmasının sonuçlarına göre ise, çevrimiçi alışveriş yapan Türk tüketicilerin daha çok fiyat avantajı, ürün çeşitliliği ve zamandan tasarruf etme motivasyonu ile çevrimiçi alışverişe yöneldikleri tespit edilmiştir. Aynı çalışmada; internet üzerinden alışveriş yapan bireylerin üçte birinden fazlasının süpermarket gıda ürünleri, yemek siparişi, giyim/ayakkabı ve kişisel bakım/kozmetik kategorilerinden sipariş verdiği ve 100 çevrimiçi alışverişçinin 30’unun yemek siparişi verdiği belirlenmiştir (<https://www.bloomberght.com>).

2. Literatür Taraması

Bellman, Lohse ve Johnson (1999) demografik özellikler, kişisel özellikler ve çevrimiçi alışverişe yönelik tutumlar arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, bir kişinin geliri, eğitimi ve yaşı ne kadar yüksekse, kişinin çevrimiçi satın alma olasılığı da o kadar yüksek olur sonucuna ulaşmışlardır. Ancak demografik özelliklerin tek başına, satın alma veya satın almama kararlarını değiştirmediğini, tüketicilerin seçim davranışlarının yalnızca küçük bir yüzdesini açıkladığını da belirtmişlerdir.

Sultan ve Henrichs (2000) yaptıkları çalışmada tüketicinin alışveriş aracı olarak interneti benimseme isteği ve tercihinin, gelir, hane büyüklüğü ve yenilikçilik ile pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır.

Saydan (2008), çevrimiçi alışveriş tecrübesi ile demografik özellikleri analiz ettiği çalışmada, cinsiyet, eğitim düzeyi ve yaş değişkenleri ile an-

lamalı farklılıklar ortaya koymuştur.

Kiran vd. (2009) çalışmalarında, internetin maliyeti ve hızının çevrimiçi alışveriş davranışını etkilediğini, ürün bilgilerinin ve güvenilirliğin çevrimiçi alışveriş için çok önemli olduğunun görüldüğünü söylemektedirler.

Vijay ve Balaji'nin (2009), Hintli tüketicilerin çevrimiçi alışveriş yapma ya da yapmama nedenlerini araştırmak için yaptıkları çalışma kolaylık ve zaman tasarrufunun Hintli tüketicileri çevrimiçi alışverişe yönlendirdiğini; güvenlik ve gizlilik endişelerinin ise onları bunu yapmaktan alıkoyduğunu göstermiştir.

Özgüven'in (2011) çalışma sonuçları, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş tutumlarının medeni durumlarına, gelirlerine ve mesleklerine göre farklılık göstermediğini; ancak eğitim durumlarının farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Eğitim düzeyi yükseldikçe tüketiciler, çevrimiçi alışverişe yönelik ödeme yöntemleri, güvenlik, müşteri hizmetleri, iade ve tüketici hakları konusunda daha fazla bilgiye sahip olmaktadır.

Algür ve Cengiz (2011), tüketicilerin yaş, cinsiyet, eğitim, gelir düzeyi ve internet kullanma süresi ile çevrimiçi alışveriş tecrübelerini çapraz tablolar yoluyla analiz etmişler, cinsiyet ve internet kullanma süresi değişkenlerinde farklılaşma olduğunu; yaş, eğitim seviyesi ve gelir düzeyinin istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık oluşturmadığını tespit etmişlerdir.

Thamizhvanan (2012), önceki çevrimiçi alışveriş deneyimlerinin ve çevrimiçi alışverişe duyulan güvenin, satın alma davranışı üzerinde etkili olduğunu ve erkeklerin kadınlara göre internetten alışveriş yapma dürtüsünün daha fazla olduğunu tespit etmiştir. Richa'nın (2012) çalışması çevrimiçi satın alma davranışının yaş, cinsiyet, medeni durum, aile büyüklüğü ve gelir gibi çeşitli demografik faktörlerden önemli ölçüde etkilendiğini ortaya koymaktadır.

Chandra ve Sinha (2013), çalışmalarında yaş, eğitim ve gelir ile çevrimiçi alışverişe yönelik tutum arasında oldukça güçlü bir pozitif korelasyon olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, web sitesi tasarım ve özelliklerinin, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş yapmasını etkileyen kolaylık, güvenlik, zaman tasarrufu faktörleri içinde en etkileyici faktör olduğu sonucuna varmışlardır.

Phithakraktham (2013) müşterilerin çevrimiçi alışveriş kararlarına etki eden faktörleri araştırdığı çalışmasında, müşterilerin çevrimiçi alışveriş davranışlarının cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, mesleğe, aylık gelire göre farklılık gösterdiğini ortaya koymuştur.

Nagra ve Gopal (2013), yaptıkları çalışmada internetin yaygınlaşması, bireylerin uzayan çalışma saatleri karşısında yaşadıkları zaman kısıtları, çevrimiçi satıcıların artması, bu satıcıların satış, teslimat ve ödeme hizmetlerini

geliştirmesi, ödeme yöntemlerindeki teknolojik değişimler bireyleri çevrimiçi alışverişe yönlendirdiğini tespit etmişlerdir.

Pandey ve Parmar (2019), çalışmalarında tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışını etkileyen faktörleri araştırmayı amaçlamışlardır. Araştırma sonuçları, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş davranışlarının demografik faktörler, sosyal faktörler, tüketicinin çevrimiçi alışveriş deneyimi, internet ve bilgisayar kullanma bilgisi, web sitesi tasarımı, sosyal medya, durumsal faktörler, kolaylaştırıcı koşullar, ürün gibi çeşitli faktörlerden etkilendiğini göstermektedir.

Mehrotra vd. (2020), cinsiyet, eğitim düzeyi ve gelir gibi çevrimiçi alışverişi etkileyebilecek faktörlerin belirlenmesini amaçladıkları bir çalışma yürütmüşlerdir. Bu çalışma, müşterilerin tanınmış web siteleriyle alışveriş yaparken çevrimiçi alışverişe güvendiklerini; cinsiyetin, çevrimiçi alışverişi etkileyen ana faktör olarak olmadığını; müşterilerin ne kadar eğitilmiş olursa, çevrimiçi alışveriş hakkında o kadar iyi bilgiye sahip olabileceklerini ve çevrimiçi alışverişe katılma olasılıklarının da o kadar yüksek olacağını göstermiştir. Çalışmada ayrıca, gelir ve interneti kullanma becerisi ile çevrimiçi alışveriş arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Güngör vd., 2023, üniversite eğitimi gören Z kuşağı bireylerin sanal market alışverişi davranışlarını inceleyerek; alışkanlıklara yönelik genel bir profil belirlemek istedikleri çalışmalarında; katılımcıların cinsiyete göre sanal market uygulamasına erişim aracı tercihleri ve sanal market uygulamalarından haberdar olma yollarında farklılık olmadığı ancak sanal market uygulaması kullanım amaçlarının farklılıklar gösterdiği sonuçlarına ulaşmışlardır.

3. Metodoloji

Bu başlık altında araştırmanın amacı, önemi, evren ve örneklem büyüklüğü, veri toplama yöntemi, verilerin analizi ve analiz sonucunda ulaşılan bulgular yer almaktadır.

3.1.Araştırmanın Amacı ve Önemi

Her geçen yıl trendlerin, teknolojinin, müşteri beklentilerinin, uygulamaların değişmesi ve elektronik ortamda artan işletme sayısına bağlı olarak değişen rekabet koşulları çevrimiçi alışveriş davranışını değiştirmekte ve geliştirmektedir. Müşteri grupları arasındaki farklılıklar da bu değişimi etkilemektedir. Örneğin Z kuşağı olarak da adlandırılan genç neslin, çevrimiçi platformlarda daha fazla vakit geçirmesi ve çevrimiçi alışverişçi potansiyeli yüksek bir grup olması, bu müşteri grubunun çevrimiçi alışveriş davranışlarına yönelik bilgilerin güncel tutulmasını zorunlu kılmaktadır.

Üniversite öğrencilerinin demografik özellikleri ile çevrimiçi alışveriş davranışları arasındaki ilişkiyi belirlemeyi amaçlayan bu çalışma ile üniversite-

te öğrencilerinin demografik özellikleri ile çevrimiçi alışveriş davranışlarına yönelik veriler toplanmıştır. Veriler üzerinde korelasyon analizi yapılmıştır. Böylelikle Z kuşağına ait çevrimiçi alışveriş davranışıyla ilgili güncel veriler elde edilmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular ile bu alandaki istatistiksel verilere güncel sonuçlarla katkıda bulunulması amaçlanmıştır. Söz konusu bu katkılar çalışmanın önemini ortaya koymaktadır.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Araştırmanın evreni çevrimiçi alışveriş yapan üniversite öğrencileridir ve bu öğrenciler geniş bir coğrafik alana yayılmıştır. Zaman ve maliyet kısıtları ana kütlenin tamamına ulaşmayı engellediği için örneklem yöntemine gidilmiştir. Araştırmanın örneklemine belirlenmesinde tesadüfi olmayan örneklem yöntemleri arasında yer alan kolayda örneklem yöntemi kullanılmış ve Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nde öğrenim gören ve çevrimiçi alışveriş yapan öğrenciler örneklem olarak belirlenmiştir.

3.3. Veri Toplama Yöntemi

Çalışma kapsamında belirlenen örneklem üzerinden 10.11.2023-14.11.2023 tarihleri arasında yüz yüze anket yöntemi ile araştırma verisi toplanmıştır. Toplanan 394 adet anket içerisinde, eksik ya da hatalı doldurulmuş anket tespit edilmemiştir. Böylece 394 anketin tamamı analize dâhil edilmiştir.

Anket formunun ilk bölümünde, katılımcıların demografik özelliklerini ve çevrimiçi alışveriş profillerini ölçmeye yönelik 11 soru, ikinci bölümde ise çevrimiçi alışveriş davranışını ölçmeye yönelik 6 ifade yer almaktadır. Çevrimiçi alışveriş davranışını ölçmeye yönelik kullanılan ölçek Forsythe vd. (2006) ve Kim vd. (2008) çalışmalarından uyarlanarak alınmıştır. Çalışmada kullanılan ölçekler; alındıkları orijinal araştırmalardaki ölçeklere uygun olarak beşli Likert Ölçeği şeklinde kurgulanmıştır.

3.4. Araştırma Hipotezleri

Üniversite öğrencilerinin demografik özellikleri ile çevrimiçi alışveriş davranışları arasındaki ilişkilerin ölçülebilmesi için aşağıda verilen hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Cinsiyet ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Medeni durum ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: Yaş ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H4: Eğitim durumu ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H5: Aylık gelir ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H6: Çevrimiçi alışveriş deneyimi ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H7: Çevrimiçi alışverişe yönelik tutum ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H8: Çevrimiçi alışveriş yapma sıklığı ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H9: Günlük internet kullanım süresi ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H10: Kredi kartı sahiplik durumu ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H11: Finansal kayıp yaşama durumu ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3.5. Veri Analizi ve Bulgular

Veri analizinde ilk olarak, katılımcı profilinin serimi yapılmıştır. Veri analizinin ikinci aşamasında araştırma ölçeğinin ve dolayısıyla ölçümlerin güvenilirlik ve geçerliliği sınanmıştır. Ardından öğrencilerin demografik özellikleri ile çevrimiçi alışveriş davranışları arasındaki ilişkinin ölçülebilmesi için oluşturulan hipotezlerin testinde korelasyon analizi kullanılmıştır.

3.5.1. Katılımcıların Profillerinin Analizi

Anketin ilk bölümünde yer alan sorular katılımcıların demografik özelliklerini ve çevrimiçi alışveriş profillerini belirlemek üzere yöneltilmiştir. Anket formunda yer alan ve katılımcıların demografik özellikleri, çevrimiçi alışveriş deneyimleri, çevrimiçi alışverişe yönelik tutumları, çevrimiçi alışveriş yapma sıklıkları, günlük internet kullanım süreleri, kredi kartı sahiplik durumları ve bugüne kadar olan çevrimiçi alışverişlerinde finansal bir kayıp yaşayıp yaşamadıklarını gösteren sorular Tablo 1’de verilmiştir. Bu tabloda ayrıca katılımcıların verdikleri yanıtların dağılımını gösteren frekans analizi sonuçları da bulunmaktadır.

Tablo 1: Araştırma Katılımcılarının Profilleri

Değişkenler	Frekans (N)	Yüzde (%)	Değişkenler	Frekans (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet			Çevrimiçi Alışverişe Yönelik Tutum		
Kadın	210	53,3	Olumlu	362	91,9

Erkek	184	46,7	Olumsuz	32	8,1
Medeni Durum			Çevrimiçi Alışveriş Yapma Sıklığı		
Bekar	386	98	Hemen hemen her gün	18	4,6
Evli	8	2	Haftada bir kez	85	21,6
Yaş			Ayda bir kez	165	41,9
20 yaş ve altı	141	35,8	İki üç ayda bir kez	91	23,1
21-30 yaş	251	63,7	Yılda bir kez	29	7,4
31-40 yaş	2	0,5	Hiç	6	1,5
Eğitim			Günlük İnternet Kullanım Süresi		
Ön Lisans	282	71,6	1 saatten az	11	2,8
Lisans	107	27,2	1-3 saat	92	23,4
Lisans Üstü	5	1,3	3-5 saat	135	34,3
Aylık Gelir			5-10 saat	119	30,2
5.000 tl ve altı	314	79,7	10 saatten fazla	37	9,4
5.001 tl – 10.000 tl	53	13,5	Kredi Kartı Sahiplik Durumu		
10.001 tl – 15.000 tl	15	3,8	Var	229	58,1
15.001 tl – 20.000 tl	4	1	Yok	165	41,9
20.001 tl ve üstü	8	2			
Çevrimiçi Alışveriş Deneyimi			Finansal kayıp Yaşama Durumu		
Var	374	94,9	Yaşadım	89	22,6
Yok	20	5,1	Yaşamadım	305	77,4
Toplam	394	100	Toplam	394	100

Katılımcılar cinsiyetlerine göre dağıtıldığında %53,3'ünün kadın, %46,7'sinin erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların %98'i bekâr ve %63,7'si 21-30 yaş arasındadır. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde %71,6'sının ön lisans, %27,2'sinin ise lisans mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların %79,7'sinin 5.000 TL ve altı gelire sahip olduğu ve %94,9'unun çevrimiçi alışveriş deneyiminin olduğu, %91,9'unun çevrimiçi alışverişe yönelik olumlu tutuma sahip olduğu, %41,9'unun ayda bir kez çevrimiçi alışveriş yaptığı, %58,1'inin kredi kartının olduğu, %34,3'ünün günde 3-5 saat internet kullandığı görülmektedir. Aynı zamanda çevrimiçi alışverişlerinde finansal bir kayıp yaşayanların oranının %22,6 olduğu belirlenmiştir.

3.5.2. Güvenilirlik ve Geçerlilik Testleri

Araştırma kapsamında toplanan verilerin güvenilirliklerinin ve geçerliliklerinin sınanmasında Anderson ve Gerbing (1988) tarafından önerilen iki aşamalı modellemeyen yararlanılmıştır. İlk aşamada, modelde bulunan iki

örtük değişkene (LV) ait ölçümler, gözlemlenen değişken (MV) kullanılarak hesaplanmış Cronbach's alfa katsayısı (α) ve λ katsayıları tabloda verilmiştir. İkinci aşamada ise, araştırma ölçeklerinin geçerliliğini test etmek amacıyla keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Özellikle ölçeğin ayırma ve birleşme geçerlilik şartlarını ne ölçüde sağladığı üzerinde durulmuş ve bu amaçla önce temel bileşenler ve varimax faktör rotasyon yöntemlerinden yararlanılarak keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Ön incelemede hem Bartlett küresellik testi değeri anlamlı hem de KMO test sonucu 0,70 değerinden büyük çıktığı için faktör analizinin uygulanabileceği görülmüş ve keşfedici faktör analizi yapılmıştır (Nakip, 2003). Ölçeklere ilişkin güvenilirlik ve keşfedici faktör analizi sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Güvenilirlik ve Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları

LV	MV	λ	α
ONLİNE ALIŞVERİŞ DAVRANIŞI $\alpha = ,88$; KMO=,868; sig=,000; Toplam Varyans=62,852	1. Alışveriş için evden çıkmam gerekmediği için internetten alışveriş yaparım.	,66	,88
	2. Detaylı ürün bilgilerine ulaşabildiğim için internetten alışveriş yaparım.	,79	
	3. Daha geniş bir ürün yelpazesi sunduğu için çevrimiçi alışveriş yaparım.	,84	
	4. Çevrimiçi alışveriş, fiyat karşılaştırma olanağı sunar.	,84	
	5. Yaşadığım yerde bulamadığım ürünleri satın almak için çevrimiçi alışveriş kullanırım.	,80	
	6. Çevrimiçi alışveriş, zamanı daha iyi kullanmama imkân veriyor.	,78	

Tablo 2'den de görüleceği gibi, α değerlerinin önerilen 0,70 eşik değerinin üstünde olduğu ve her gözlemlenen değişkenin (MV), ilişkili olduğu örtük değişken (LV) içerisindeki değişimin en az 0,50'lik kısmını açıkladığı görülmüş ve araştırmada kullanılan ölçeklerin bütünsel güvenilirlik ve içsel tutarlılığa sahip olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda, Compeau ve Higgins'e (1995) göre her ölçümün sadece ait olduğu faktöre yüklenmesi yani MV faktör yüklerinin (λ) ait oldukları LV'de, ait olmadıkları LV'e oranla yüksek olması ölçeğin bitişme geçerliliğini vermektedir. Ölçeğin bitişme geçerliliğini sağlayabilmesi için; ölçüm modelinde bulunan ifadelerin faktör yüklerinin yüksek olması, ait oldukları faktöre anlamlı şekilde yüklenmiş olması ve her faktör yükünün ideal değerinin 0,70 veya üzeri, en düşük faktör yükü değerinin de 0,50 olması gerekir (Hair vd. 2009). Tablo 2'de görüldüğü gibi tüm λ değerleri 0,50'den büyük ve MV'lerin sadece ait oldukları LV'lere yüklendiklerini görmek ve bu durum ölçeğin bitişme geçerliliğine sahip olduğunu göstermektedir.

Doğrulamalı faktör analizi öncesi toplanan verilerin normal dağılıma sahip olup olmadıklarının tespiti için, çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) katsayılarına bakılmıştır. Lisrel 8.51 programında hesaplanan, faktörlerin ortalamalarının maddelere ilişkin göreceli çok değişkenli çarpıklık ve basıklık değerleri -1,5 ile +1,5 arasında gerçekleşmiştir. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1,5 ve -1,5 değerleri arasında gerçekleştiğinde dağılımın normal dağılım olduğu kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Ölçeklerin bitişme geçerlilikleri de keşfedici faktör analizi ile sınılandıktan sonra bu bulguları teyit etmek amacıyla doğrulamalı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Ölçüm modelinin oluşturulabilmesi için tek gizli değişkenden oluşan araştırma ölçeğine, Lisrel paket programı ile Maksimum Olabilirlik Yöntemi (MLE) kullanılarak doğrulamalı faktör analizi uygulanmıştır. Babin ve Burns'e (1998) göre, doğrulamalı faktör analizi sonrasında parametre tahminlerine ilişkin t değerlerinin 0,01 düzeyinde anlamlı olması ve parametre tahminlerinin (λ) 0,50 değerinden yüksek olması bitişme geçerliliğini verir. Ölçeklere ilişkin doğrulamalı faktör analizi sonuçları Tablo 3 ve 4'de verilmiştir.

Tablo 3: Doğrulamalı Faktör Analizi Sonuçları

LV	MV	λ	t	AVE	CR
ONLİNE ALİŞVERİŞ DAVRANIŞI η	1. Alışveriş için evden çıkmam gerektiği için internetten alışveriş yaparım.	,53	12,34	,61	,90
	2. Detaylı ürün bilgilerine ulaşabildiğim için internetten alışveriş yaparım.	,70	17,25		
	3. Daha geniş bir ürün yelpazesi sunduğu için çevrimiçi alışveriş yaparım.	,82	20,53		
	4. Çevrimiçi alışveriş, fiyat karşılaştırma olanağı sunar.	,86	24,41		
	5. Yaşadığım yerde bulamadığım ürünleri satın almak için çevrimiçi alışveriş kullanırım.	,81	21,18		
	6. Çevrimiçi alışveriş, zamanı daha iyi kullanmama imkan veriyor.	,76	20,51		

Tablo 3'de görüldüğü üzere MV'lere ait tüm parametre değerleri (λ) tavsiye edilen eşik değerinden yüksek ve $p < 0,01$ anlamlılık düzeyinde t tablo değeri olan 2,58'den büyüktür. Hem keşfedici ve hem de doğrulamalı faktör analizi sonuçları değerlendirildiğinde, araştırma ölçeği bitişme geçerliliğine sahiptir. Aynı zamanda ölçeğin geçerliliğin bir diğer kanıtı olan CR değeri, eşik değer olan 0,70, AVE değeri ise 0,50 değerinin üzerinde gerçekleşmiştir ve bu durum ölçeğin ayrışma ve birleşme geçerliliğine sahip olduğunu göster-

mektedir. Aynı zamanda, doğrulayıcı faktör analizinde modelin eldeki veriye uygunluğunu gösteren ve literatürde sıklıkla kullanılan χ^2/df , RMSEA, GFI, AGFI, CFI, NNFI ve SRMR uyum indekslerine bakılmıştır. MLE kullanılarak yapılan DFA sonucunda elde edilen ölçüm modelinin uyum iyiliği değerleri aşağıdaki Tablo 4’de gösterilmektedir.

Tablo 4: Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İyiliği Değerleri

Uyum İyiliği Değerleri	Mükemmel Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Ölçüm Modeli Değerleri
χ^2/df	≤ 3	≤ 5	1,96
RMSEA	$\leq ,05$	$\leq ,08$	0,041
SRMR	$\leq ,05$	$\leq ,08$	0,032
CFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,98
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,98
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,96
NFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,95
NNFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,96
$\chi^2:72,56, df:37, p:0,000$			

Tablo 4’te gösterildiği üzere, ölçüm modelinin χ^2 değeri 72,56 ve serbestlik derecesi (df) 37 olarak bulunmuştur. χ^2/df değeri 1,96 olarak hesaplanmış olup, 3 değerinden küçük olduğu için oldukça iyi bir uyuma işaret etmektedir. Bu değerlerin yanı sıra model ile veri arasındaki uyumu gösteren ve en fazla kullanılan uyum iyiliği ölçüleri de mükemmel uyum değerlerine ulaşmışlardır. Bu durum çalışma kapsamında kullanılan ölçeğin faktör yapısının çalışmanın amacına uyum doğru bir yapı olduğunu kanıtlamaktadır.

3.5.3. Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi: Korelasyon Analizi

Ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik testleri, keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi sonucunda geçerli bir ölçüm modeline ulaşıldıktan sonra, araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler korelasyon analizi kullanılarak test edilmiştir. SPSS 21 paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiş olan korelasyon analizi sonuçları Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5 incelendiğinde, cinsiyet ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış ve H1 hipotezi kabul edilmemiştir. Medeni durum ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,05$ anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiş ve H2 hipotezi kabul edilmiştir. Yaş ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,01$, anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüş ve H3 hipotezi kabul edilmiştir. Eğitim durumu ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,05$ anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiş ve H4 hipotezi kabul edilmiştir. Aylık gelir ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,01$, anlamlılık seviyesinde anlamlı bir

ilişki olduğu belirlenmiş ve H5 hipotezi kabul edilmiştir. Çevrimiçi alışveriş deneyimi ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,01$, anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüş ve H6 hipotezi kabul edilmiştir. Çevrimiçi alışverişe yönelik tutum ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,05$ anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiş ve H7 hipotezi kabul edilmiştir. Çevrimiçi alışveriş yapma sıklığı ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında $p<0,01$, anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiş ve H8 hipotezi kabul edilmiştir. Günlük internet kullanım süresi, kredi kartı sahiplik durumu ve finansal kayıp yaşama durumu ile çevrimiçi alışveriş davranışı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış ve H9, H10 ve H11 hipotezleri kabul edilmemiştir.

Tablo 5: Korelasyon Analizi Sonuçları

	Cinsiyet	Medeni durum	Yaş	Eğitim	Aylık Gelir	Çevrimiçi Alışveriş deneyimi	Çevrimiçi Alışverişe yönelik tutum	Çevrimiçi Alışveriş Yapma sıklığı	Günlük İnternet Kullanım süresi	Kredi Kartı sahiplik	Finansal Kayıp Yaşama durumu	Çevrimiçi Alışveriş davranışı
Cinsiyet	1											
Medeni durum	,046	1										
Yaş	,135**	,104*	1									
Eğitim	,046	,060	,390**	1								
Aylık Gelir	,064	,382**	,032	-,018	1							
Çevrimiçi Alışveriş deneyim	,015	-,033	-,117*	-,022	-,037	1						
Çevrimiçi Alışverişe yönelik tutum	,038	,089	-,052	,029	,008	,481**	1					
Çevrimiçi Alışveriş yapma sıklığı	,092	,001	,098	,125*	-,115*	,143**	,111*	1				
Günlük internet kullanım süresi	,057	-,029	,067	-,066	-,131**	-,082	-,032	-,023	1			
Kredi kartı sahip	-,093	-,013	-,124*	-,117*	-,134**	,062	,030	,155**	-,021	1		
Finansal kayıp yaşama durumu	-,066	-,008	-,104*	-,108*	-,034	,042	-,039	,151**	-,087	,139**	1	
Çevrimiçi Alışveriş davranışı	-,038	-,106*	,144**	,124*	-,130**	-,149**	-,125*	-,142**	,027	-,098	-,086	1

** ** $p<0,01$, anlamlılık düzeyi, * $p<0,05$ anlamlılık düzeyinde anlamlı ilişkileri ifade etmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Küreselleşmenin getirdiği gelişmelere bağlı olarak hemen hemen her sektörde faaliyet gösteren firma sayıları artmış ve bu durum yoğun ve oldukça ezici rekabet ortamı yaratmıştır. Rekabetçi pazar yapısının doğurduğu en önemli sorun, müşteriye elde etmek değil elde tutmaktır. Rekabetin artması, müşterilerin alternatiflerini arttırmakta, ikame ürünleri gündeme getirmekte, müşterilerin ürün satın alırken dikkat ettikleri seçim ölçütlerini değiştirmekte ve beklentilerini yükseltmektedir. Piyasalarda yaşanan bu değişim, internet kullanımının yaygınlaşması ile farklı bir aşamaya geçmiş ve teknolojik yeniliklerle birlikte çevrimiçi alışveriş günlük yaşamın içinde yerini almıştır.

Günümüzde e-ticaret baş döndürücü bir hızla gelişimini devam ettirirken; hemen hemen tüm sektör ve ürün gruplarında çevrimiçi alışveriş imkânı veren sanal mağazaların sayısı artmaktadır. Özellikle Covid 19 pandemisi, müşterilerin çevrimiçi alışverişe yönelik tutum ve davranışlarını değiştirmiş ve çevrimiçi alışveriş yapma oranlarını artırmıştır. Bu artış, çevrimiçi alışveriş yapan müşterilerin çevrimiçi alışveriş davranışını etkileyen faktörlerin ortaya konulmasını zorunlu kılmıştır.

Pandemi etkisi ile hızlanan dijital dönüşüm toplumun her kesimini etkilemiş olsa da her kuşak bu değişime aynı hızla uyum sağlayamamıştır. Bu değişime en hızlı uyum sağlayan 1997-2000 yılları arasında doğan ve dijital dünyadaki değişim ve gelişime en hızlı entegre olan Z kuşağıdır (Güngör vd., 2023). Z kuşağı hâlihazırda ekonomik bağımsızlıklarını elde etmemiş olsa da alışveriş eyleminin her boyutunda gerek müşteri olarak gerekse ailelerinin satın alma davranışlarını etkileyen tüketiciler olarak önemli bir pazar segmentidir. Bu nedenle Z kuşağı olarak adlandırılan gençlerin çevrimiçi alışveriş davranışlarının ve bu davranışları etkileyen faktörlerin incelenmesi ve işletmelerin pazarlama stratejilerini belirlerken bu faktörleri göz önünde bulundurularak planlamaların yapılması önem arz etmektedir.

Kütahya Dumlupınar Üniversitesinde öğrenim gören öğrencilerin çevrimiçi alışverişe yönelik davranışlarını etkileyen değişkenlerin belirlenmesinin amaçlandığı bu çalışmada, toplanan veriler üzerinde geçerlilik, güvenilirlik, keşfedici faktör ve korelasyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan değerlendirmede öğrencilerin çevrimiçi alışveriş davranışları ile medeni durum, yaş, eğitim durumu, aylık gelir, çevrimiçi alışverişe yönelik tutum, çevrimiçi alışveriş yapma sıklığı değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bu sonuçlar Saydan, 2008; Özgüven, 2011; Algür ve Cengiz, 2011; Saygılı ve Sütütemiz, 2017; Güngör vd., 2023 çalışmalarının sonuçlarıyla örtüşmektedir.

Bu sonuçlara bağlı olarak e-pazaryerlerinde faaliyette bulunan işletmelerin pazar segmentasyonu yaparken bu faktörleri dikkate almaları gerekmektedir. Özellikle demografik faktörlere bağlı olarak pazar segmentasyonu

gerçekleştiren işletmelerin öğrencilerin çevrimiçi alışveriş davranışları ile ilişkili olan demografik özelliklerine göre bölümlendirilmesine özen göstermeleri gerektiği açıktır. Ayrıca öğrencilerin çevrimiçi alışveriş davranışları ile ilişkili değişkenlerin iyi irdelenmesi ve onlara yönelik yapılacak tutundurma çalışmalarında bu faktörlerin ön plana çıkartılarak kampanyaların planlanması faydalı olacaktır.

Bu çalışmadaki kısıt, örneklemin Kütahya Dumlupınar Üniversitesinde öğrenim gören öğrencilerden oluşmuş olmasıdır. Gelecekte yapılacak akademik çalışmalarda örneklemin genişletilerek farklı üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerden de veri toplanarak analizlerin yapılması literatüre katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda farklı üniversitelerde okuyan öğrencilerden toplanan veriler sayesinde öğrencilerin okudukları üniversitelerin bölgesel farklılıklarına bağlı olarak çevrimiçi alışveriş davranışlarındaki farklılıklar tespit edilebilir, il ve bölge bazında karşılaştırmalar yapılabilir. Tüm bunlara ek olarak bu çalışmada üniversite öğrencilerinin çevrimiçi alışveriş davranışları ile demografik özellikleri arasındaki ilişki incelenmiş olup gelecekte yapılacak olan çalışmalarda farklı değişkenlerle çevrimiçi alışveriş davranışı arasındaki etkileşimler incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Algür, S., & Cengiz, F. (2011). Türk tüketicilere göre online (çevrimiçi) alışverişin riskleri ve yararları. *Journal of Yasar University*, 22(6), 3666-3680.
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modelling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423.
- Babin, L. A., & Burns, A. C. (1998). A modified scale for the measurement of communication evoked mental imagery. *Psychology & Marketing*, 15(3), 261-278.
- Bellman, S., Lohse, G., & Johnson, E. (1999). Predictors of online buying behavior. *Communications of the ACM*, 42(12), 32-38.
- Compeau, D. R., & Higgins, C. A. (1995). Computer self-efficacy: development of a measure initial test. *MIS Quarterly*, 19(2), 189-211.
- Chandra, A. K., & Sinha, D. K. (2013). Factors affecting the online shopping behaviour: A study with reference to Bhilai durg. *International Journal of Advanced Research in Management and Social Sciences (IJARMSS)*, 2(5), 160-177.
- Forsythe, S., Liu, C., Shannon, D., & Gardner, L. C. (2006). Development of a scale to measure the perceived benefits and risks of online shopping. *Journal of Interactive Marketing*, 20(2), 55-75.
- Güngör, S., Efe, H., İpek, A. & Er, N. (2023). Covid-19 pandemisinde z kuşağının sanal market alışveriş alışkanlıklarının incelenmesi: Erciyes Üniversitesi Örneği. *Erciyes Akademi*, 37(1) , 32-48.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate Data Analysis*. NJ: Prentice Hall.
- Kırcı Çevik, N., & Kıran, R. E. (2022). Bireylerin tüketim tercihlerinde etkili olan sosyo-demografik faktörlerin belirlenmesi: Türkiye örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 21(4), 1967-1988. <https://doi.org/10.21547/jss.1111790>
- Kim, D., Ferrin, D. & Rao, J. (2008). A trust-based consumer decision-making model in electronic commerce: The role of trust, perceived risk, and their antecedents. *Decision Support Systems*, 44, 544-564.
- Kıran, R., Sharma, A., & Mittal, K. C. (2009). Attitudes, preferences and profile of online buyers in India: Changing trends. *South Asian Journal of Management*, 15, 55-73.
- Liang, T., & Lai, H. (2000). Electronic store design and consumer choice: an empirical study. *System Sciences Proceedings of 33rd International Conference in Hawaii*.
- Mehrotra, A. A., Elias, H., Al-Alawi, A. I. & Al-Bassam, S. A. (2020). The effect of demographic factors of consumers online shopping behavior in a GCC University. Ebtiyah Ahmed Al-A'ali, Meryem Masmoudi, Ethical Consumerism and

Comparative Studies Across Different Cultures: Emerging Research and Opportunities, 126-151. IGI Global.

Nagra, G. & Gopal, R. (2013). An study of Factors Affecting on Online Shopping Behavior of Consumers. *International Journal of Scientific and Research Publications (IJSRP)*, 3(6), 1-4.

Nakip, M. (2003). Pazarlama Araştırmaları Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Özgüven, N. (2011). Tüketicilerin Online Alışverişe Karşı Tutumları İle Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Analizi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2011(2), 47-54.

Pandey, A. & Parmar, J. (2019). Factors Affecting Consumer's Online Shopping Buying Behavior. Proceedings of 10th International Conference on Digital Strategies for Organizational Success, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3308689>.

Phithakraktham, C. (2013). Factors relating to customers' buying decision for online product. Master's Degree in Business Administration in Marketing. Rajamangala University of Technology Phra Nakhon.

Richa, D. (2012). Impact of demographic factors of consumers on online shopping behaviour: A study of consumers in India. *International Journal of Engineering and Management Sciences* 3, 43-52.

Saydan, R. (2008). Tüketicilerin Online Alışverişe Yönelik Risk Ve Fayda Algılamaları: Geleneksel ve Online Tüketicilerin Karşılaştırılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(23), 386-402.

Saygılı M. ve Sütütemiz N. (2017). Tüketicilerin Alışveriş Tarzına Göre Online Alışverişin Karşılaştırmalı Analizi. *Researcher: Social Science Studies*, 5(2), 230-243

Sultan, F. & Henrichs, R. B. (2000). Consumer preferences for Internet services over time: initial explorations. *Journal of Consumer Marketing*, 17(5), 386-402.

Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2013). Using Multivariate Statistics (6. Baskı). Boston: Pearson.

Thamizhvanan, A. & Xavier, M. J. (2013). Determinants of customers' online purchase intention: an empirical study in India. *Journal of Indian Business Research*, 5(1), 17-32.

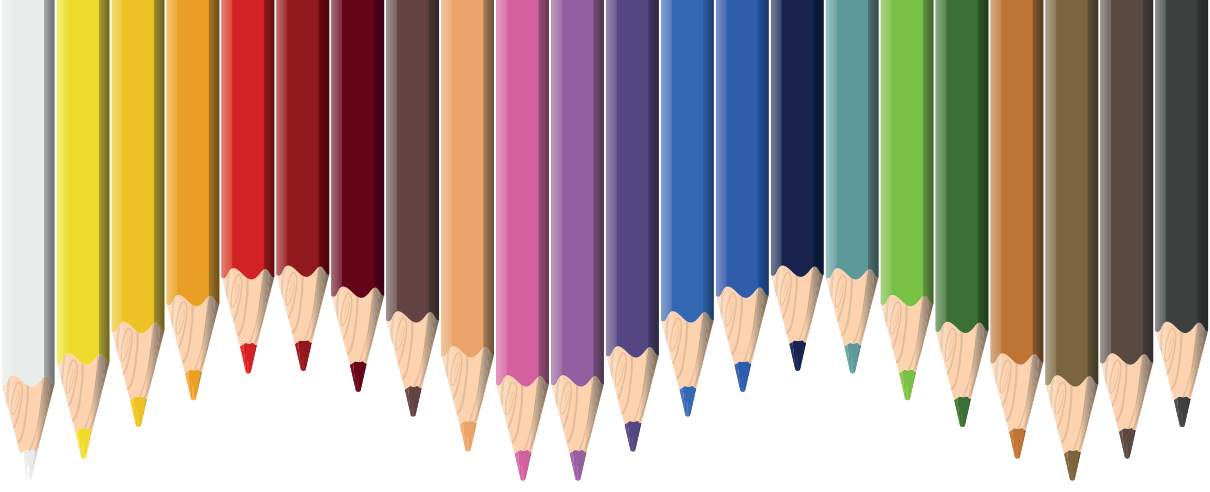
Vijay, Sai. T. & Balaji, M. S. (2009). Online Shopping in India: Findings from a Consumer Research. *Marketing Mastermind*, 5, the ICAI University Press.

İnternet Kaynakları:

<https://www.ekonomim.com>

<https://www.eticaret.gov.tr>

<https://www.bloomberght.com>



Bölüm 10

EKONOMİK BÜYÜMEYE DEMOKRASİ ÇERÇEVESİNDE TEORİK BİR BAKIŞ¹

Tayyibe Karagöz²

Deniz Giz³

1 Bu çalışma, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İktisat Teorisi Bilim Dalı, Doç. Dr. Deniz GİZ danışmanlığında, 2023 yılında kabul edilen “Demokrasi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye İncelemesi” başlıklı Yüksek Lisans tezini esas alarak üretilmiştir.

2 Arş. Gör., İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü,

e-mail: tkaragoz@gelisim.edu.tr, ORCID: 0009-0006-2672-1975

3 Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü,

e-mail: dengiz@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4560-7597

1. GİRİŞ

Demokrasi rejim olarak, milattan önce (M.Ö) 500’lü yıllara kadar uzanmaktadır. Antik Yunan döneminde vuku bulan demokrasi sözcük olarak, Yunanca demos (halk) ve kratos (yönetmek) kelimelerinin birleşiminden oluşmuştur. Antik Yunan döneminde uygulanan demokrasiye bakıldığında, kölelerin, kadınların, yabancı halkın yönetime katılmadığı yalnızca erkek vatandaşların yönetimde söz hakkına sahip olduğu ve doğrudan görüş belirttiği bir “doğrudan demokrasi” modelidir (Eser ve Taylan, 2016; Uygun, 2014).

Antik Yunan dönemine kadar uzanan köklü bir geçmişi olsa da demokrasi, 19. yüzyıla geleşiye kadar geniş bir perspektiften ele alınan bir fenomen olmamıştır (Heywood, 2017). Demokrasi düşüncesinin ele alınıp, tartışmaya açılan bir konu olmasıyla demokrasiye ve demokrasinin nasıl uygulanmasına dair çeşitli görüşler ortaya atılmış ve bu nedenledir ki gerek demokrasinin tanımı gerekse demokrasinin uygulanış biçimiyle alakalı bir konsensüs sağlanamamıştır (Güçyetmez, 2017). Demokrasinin, yaygın olarak kabul gören tanımıysa Amerika Birleşik Devletleri (ABD) başkanı Abraham Lincoln tarafından; “halkın, halk tarafından ve yine halk için yönetilmesi” olarak yapılan tanımdır (Sartori, 1996). Antik Yunan döneminde klasik demokrasi olarak bahsedilen, “doğrudan demokrasi” biçiminden farklı olarak günümüz demokrasisi “modern temsili demokrasi” olarak da nitelendirilir (Demir, 2010).

Demokrasi, 19. yüzyılda önem kazanan bir fenomen haline gelmiştir, özellikle İkinci Dünya Savaşı’nın ardından pek çok ülkenin siyasi rejim olarak demokrasiye yönelmesi ve 20. yüzyılda liberal demokrasi düşüncesiyle kuvvetli bir bağı olan liberal düşüncenin dünya geneline yayılarak serbest bir piyasa sisteminin oluşmasına katkıda bulunmasıyla demokrasinin ekonomi içerisindeki yeri de sorgulanmıştır.

İkinci Dünya Savaşı’nı takip eden yıllarda bazı ekonomist ve siyaset bilimciler, ülkelerin uygulamada gösterdiği politik ve ekonomik yönetim farklılıklarının büyüme performanslarında da önemli farklılıklar gösterdiğini; kimi ülkelerin büyüyüp gelişirken kimi ülkelerin ise daha düşük büyüme performansı gösterdiğini gözlemlemiştir (Barış ve Erdoğan, 2018; Doğan, 2005). Ekonomistler ise bu noktada ekonomik büyüme ve demokrasi arasındaki bağı ve bunların birbirini destekleyip desteklemediği sorusuyla ilgilenmiştir (Gupta et al., 1998).

Bu çalışmada, İkinci Dünya Savaşı’nın ardından yaşanan ekonomik gelişmelerin siyasi gelişmelerle olan ilişkisini, özellikle Lipset Hipotezi ile iktisat literatüründe yer edinen ve tartışmalara konu olan demokrasi ve ekonomik büyüme bağlamında ortaya atılan yaklaşımlardan, siyasi rejimin veya demokrasinin ekonomik büyümeyi etkileyebileceği dolaylı kanallardan bahsedilecektir.

2. DEMOKRASİ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNE DAİR YAKLAŞIMLAR

Demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi üç temel yaklaşımla incelenmektedir. Bu yaklaşımlar; çatışmacı yaklaşım, bağdaşma yaklaşımı ve şüpheli yaklaşım olarak sınıflandırılmıştır.

2.1. ÇATIŞMACI YAKLAŞIM (THE CONFLICT PERSPECTIVE)

Çatışmacı yaklaşım; demokrasi ve ekonomik büyüme arasında bir “değiş-tokuş” ilişkisi olduğu savıyla ortaya çıkarak, demokrasinin ekonomik olarak belli bir gelişmişlik eşiğine ulaşmayan toplumlarda ortaya çıkamayacağı ve çıksa bile sürdürülebilir olamayacağı iddiasında bulunur (Bhagwati, 2002). Bu yaklaşımın ilkeleri, S. Martin Lipset tarafından kaleme alınmış, 1959 yılından yayımlanan “Demokrasinin Bazı Sosyal Gereksinimleri: Ekonomik Kalkınma ve Siyasi Meşruiyet (Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy)” isimli makaleye dayanmaktadır. Lipset bu makalesinde; zenginlik, sanayileşme, kentleşme ve eğitim gibi indikatörlerle ülkelerin ekonomik olarak gelişmişlik düzeyini kıyaslayarak, bir ulusun varlıklı oluşuyla birlikte demokrasinin gelişip sürdürülebilir olacağı sonucuna ulaşmıştır (Lipset, 1959).

Lipset tarafından temellerinin atıldığı çatışmacı yaklaşım, hedeflenen ekonomik büyümenin demokrasi rejimi ile gerçekleştiremeyeceği hipotezine dayanmaktadır (Bhagwati, 2002). Demokrasinin gelişmekte olan ülkeler için bir lüks olduğu görüşüne sınıksız tutunan bu hipotez, demokrasinin ve yüksek ekonomik büyüme hedefinin gelişmekte olan ülkeler için aynı anda sürdürülme olasılığını şiddetle reddederek, ikisi arasında bir seçimin yapılması gerektiği ve hızlı ekonomik büyüme hedefinde olan, üçüncü dünya ülkeleri olarak etiketlenen bu ülkelerin yalnızca baskıcı bir otoriter rejimin varlığında hedeflerine ulaşabileceği görüşündedir (Inkeles & Sirowy, 1990). Otoriter bir siyasi rejimi ekonomik büyüme lehine gören bu perspektife göre demokratik rejimlerde seçilmiş yetkililer, tüm kaynakları seçmenin rızasını kazanmak ve bir sonraki seçimi kazanmak uğruna harcayarak kısa vade odaklı hareket etmektedir (Comeau, 2003). Seçilmiş yetkililerin bir sonraki seçimi kazanma arzusu içinde olmaları, seçmen tarafından her türlü baskıya ve tüketim çağrısına açık duruma gelmelerinin önünü açarak kaynak israfına ve dolayısıyla ekonomik büyüme önünde engel oluşturmaktadır (Comeau, 2003). Ekonomik büyüme için elzem olan kaynakların etkinsiz olarak kullanılmasına neden olacaktır (Krieckhaus, 2006).

Demokrasi rejiminin popülist politikalara ve bununla birlikte ekonomik performansta noksanlığa yol açacağını vurgulayan çatışmacı yaklaşım, otoriter rejimleri ekonomik performansı arttırma konusunda daha başarılı bulmaktadır. Otoriter rejimlerin tüketimi baskılayacak, vergileri arttıracak politikaları uygulamada hür olmaları ve bu yolla tasarrufu arttırarak ekonomik

büyüme için gerekli yatırımların yapılmasına yönelik kaynak oluşturmada başarılı olmalarına kesin gözüyle bakılmaktadır. Eski Singapur başbakanı Lee Kuan Yew'in de dediği gibi hızlı bir ekonomik büyüme için "demokrasiden daha çok disipline (otoriter bir rejime) ihtiyaç vardır" (Thompson, 2001).

Doğu Asya ülkelerinin ekonomik başarısı da otoriter rejimlerin politikalarına örnek gösterilmektedir (Bhagwati, 2002). Bir benzer örnek de Güney Amerika ülkelerinde (Brezilya, Şili, Uruguay ve Arjantin), bürokratik-otoriter özellikler taşıyan ordunun; devlet özerkliğini güçlendirerek, kurumsal bir misyonla devleti ekonomide merkezi bir güç haline getirmesi ve ekonomik büyümede anahtar rol olmasıdır (Huntington, 1984; Shin, 1990). Bu ülkelerde sergilenen ekonomik büyümedeki başarı, gelişmeyen demokratik bir devletin; otoriter ama kalkınmacı bir devlete tercih edildiğini göstermiştir (Litonjua, 2011). İkinci Dünya Savaşı sonrasında otoriter rejimle yönetilen ülkelerin, demokrasi rejimiyle yönetilen ülkelere kıyasla daha yüksek ekonomik büyüme performansı sergilemeleri bu argümanın güçlenmesini sağlamıştır (Inkeles & Sirowy, 1990).

2.2. BAĞDAŞMA YAKLAŞIMI (THE COMPATIBILITY PERSPECTIVE)

Bağdaşma yaklaşımı demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisini çatışmacı yaklaşımının aksine tutarlı ve geri dönüşümlü olarak birbirini besleyen bir ilişki olarak görür. Mancur Olson'un öncülük ettiği bağdaşma yaklaşımının temel argümanı demokrasinin, mülkiyet ve sözleşme haklarının güvenliği için temel koşulları sağlamasıdır (Olson, 1993). Demokrasi rejimi aynı zamanda ifade özgürlüğü, insan hakları gibi olguları destekleyerek bir ülkenin ekonomik büyümesi için elzem olan beşerî sermayesini beslemekle birlikte; ülkenin hukuksal ve kurumsal altyapısını güçlendirerek daha istikrarlı bir zemine oturmasını sağlaması hem ülke içinde hem de dışarıdan gelecek yabancı yatırımları teşvik etmesi ekonomik büyümenin çarklarını hızlandırmaktadır (Karış, 2020).

Bağdaşma yaklaşımı savunucularına göre gelişmekte olan ülkeler, otoriter bir rejim aracılığıyla belli bir ekonomik büyüme seviyesini yakaladıktan sonra demokrasiye ulaşmayı umarken kısa vade odaklı otoriter hükümet elini güçlendirerek demokrasi ve özgürlükten fedakârlık yapabilir, demokrasinin önü kesilebilir (Feng, 1997). Otoriter rejim eliyle sağlanan ekonomik büyüme ise bir veya iki diktatörün iktidar süresince gerçekleşen, devamlılık arz etmeyen bir büyümedir (Olson, 1993). Demokrasi ise ekonomik büyümeyi destekler bu yüzden gelişmekte olan ülkeler sürdürülebilir bir büyüme için demokrasiye yönelmelidir (Doğan, 2005).

Demokrasi rejiminde seçimle yönetime geçen liderler, başarısız politikalar benimsemeleri durumunda seçmen tarafından cezalandırılarak görevden uzaklaştırılma tehlikesi ile karşı karşıya kalacakları için yağmacı otoriter liderlere göre kendi çıkarlarından ziyade toplumun çıkarlarını gözetmektedir

(Kriekhaus, 2006). Bu bakış açısına göre otoriter rejimde liderler, yönetimi kendi tekeline indirgeme gücüne muktedir olmalarından dolayı kendi çıkarlarına uygun politikalar meydana getirerek ülke içerisindeki kaynakları gerek kendi gerekse taraftarlarının refahını maksimize edecek şekilde tasarruf etme yetkisine sahiptir ve bunun neticesinde ekonomik büyüme için önem arz eden kaynaklar sadece belli bir kesimin zenginliğine hizmet etmektedir. Oysaki demokratik rejimler sahip olduğu istikrarlı hukuksal ve kurumsal alt-yapı sayesinde ekonomik aktörleri ekonomik açıdan özgürleştirerek ekonomik büyümeye katkı sağlayacak şekilde teşvik etmektedir (Inkeles & Sirowy, 1990).

Baskıcı veya otoriter rejimler gerek kısa ömürlü olmaları gerekse baskıcı olumsuz bir imaj çizmeleri nedeniyle dışarıdan yabancı yatırımcı çekme konusunda demokrasi rejimlerine göre büyük bir dezavantaja sahiptir, yatırımcılar daha istikrarlı bir siyasi atmosfer tercih ettiklerinden dolayı bu durum otoriter bir rejimle yönetilen ülkenin ekonomik büyüme performansına olumsuz yansır (Alesina et al., 1996).

Bilhassa dış ticareti serbestleştirecek adımlarla rekabetçi piyasaların gelişimini teşvik eden bir demokrasi rejimi söz konusuysa, serbest piyasa ve demokrasi kombinasyonu ekonomik kalkınma için güçlü bir motor olacaktır (Bhagwati, 2002).

Bhagwati (2002)'ye göre ekonomik büyüme demokrasi ile olumlu bir korelasyon gösterse de demokrasi rejiminin kalitesi önemlidir, kaliteli bir demokrasi rejimi kaliteli ekonomik bir büyümeyi beraberinde getirmektedir (Bhagwati, 2002). Oy kullanma, mobilize olma, özgür basın ve bağımsız yargının varlığı kaliteli bir demokrasinin önemli bileşenleridir ve bu bileşenlerin harmonisiyle oluşan kaliteli demokrasi bugünün ülkelerine ekonomik kalkınmanın da önünü açmak üzere yayılma özelliği göstermektedir. Ayrıca Bhagwati'ye göre demokrasi öğrenme, seyahat, çalışma ve iletişim olmak üzere her alanda otoriter rejimlere göre daha az kısıtlama sunduğu için sürdürülebilir büyümeyi kolaylaştırmaktadır fakat kalıcı büyüme için demokrasinin rekabetçi, yenilikçi ve ileriye dönük piyasalarla desteklenmesi gerekmektedir, başka bir ifade ile demokrasi ve piyasa kalıcı büyümenin ikiz sütunlarıdır (Bhagwati, 2002).

2.3. ŞÜPHECİ YAKLAŞIM (THE SKEPTICAL PERSPECTIVE)

Şüpheli yaklaşım, demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığı veya yokluğu hususunda kesin bir görüş belirtmemekle birlikte yalnızca siyasi rejim tekelinde bu ilişkinin irdelenmesini eleştirir (Inkeles & Sirowy, 1990). Ekonomik büyüme için önem arz eden koşulların demokratik veya otoriter bir yönetim tarafından sağlanması fark etmeksizin, hedeflenen ekonomik gelişmişlik düzeyi sağlandığı takdirde hangi siyasi rejimin bu hedef doğrultusunda daha efektif olduğu hususunda tartışmada bulunmak

şüpheciler için lüzumsuzdur. Şüpheci perspektif için mühim olan ülkenin kurumsal altyapısı ve siyasi rejimin ekonomik büyüme için belirlediği stratejiler toplamıdır (Feng, 1997).

Demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisi hakkında yapılan çalışmalarda bir fikir birliği sağlanmamıştır. Konu ile ilgili yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular yukarıda bahsi geçen üç yaklaşımı destekler niteliktedir. Bununla birlikte literatürde, demokrasi ve ekonomik büyüme arasında direkt ilişkinin değil de dolaylı kanallar üzerinden bir ilişki oluşabileceği hususunda yaygın bir görüş bulunmaktadır. Bu kanallar;

- Politik istikrarsızlık,
- Yönetim kalitesi,
- Kamu kesiminin genişliği,
- Beşerî sermaye birikimi,
- Gelir eşitsizliği,
- Ticari açıklık,

•Fiziki sermaye birikimi olarak sınıflandırılmaktadır (Tavares ve Wacziarg, 2001).

Politik istikrarsızlık iki açıdan değerlendirilmektedir: İlki anayasal veya darbe gibi anayasal olmayan yollarla yönetimde yaşanan kesintiler nedeniyle oluşan istikrarsızlık, ikincisi ise direkt yönetim değişimi ile ilgisi olmayan toplumsal huzursuzluk ile siyasal şiddeti kapsayan sosyo-politik istikrarsızlıktır (Alesina ve Perotti, 1994, 1996).

Anayasal dayanağı olmayan yönetsel kesintilerin yasalara olan güvenin sarsılmasına neden olması, mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin zayıflık, politik istikrar yoksunluğunun neden olduğu risk ve belirsizlik ortamı gibi daha birçok sebep mevcut yatırımcıların ülkeden çıkmasına, ülke içinden dışarıya doğru fiziksel ve beşerî sermaye kaçışlarına ve dolayısıyla ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye neden olur (Goldsmith, 1987; Şanlısoy, 2010). Politik istikrar ise hükümet politikalarının devamlılığı ve hükümetin müzakere ettiği anlaşmaları devam ettirmesi gibi unsurları bulundurur (Goodin, 1979).

Yabancı yatırımcılar istikrarlı bir politik ortamı tercih etme eğilimindedir (Alesina et al., 1996). Yalnızca demokrasi anayasaya aykırı bir şekilde hükümet değişikliğini ve rejim kesintilerini önleyerek sistem ayarlanabilirliğini arttırarak istikrarlı bir siyasi ortam sunabilir (Feng, 1997). Demokrasi; rekabetçi, şeffaf ve anayasal kurallara dayanması sayesinde iktidardaki gayri meşru eğilimleri, yönetsel kesintileri engelleme ve sürdürülebilir barışçıl bir siyasi güç sağlama noktasında otoriter rejime göre daha başarılıdır (Tavares ve Wacziarg, 2001).

Otoriter yönetimlerde, yönetimdeki kişi veya kişilerin yürüttükleri politikalar toplumsal çıkarı kollamaktan ziyade yönetime yakın bir rantçı grubun çıkarını kollama eğilimindedir (Tavares ve Wacziarg, 2001). Kaliteli bir yönetim için gerekli olan hukukun üstünlüğü, şeffaflık, hesap verme mesuliyeti, cevaplanabilirlik, eşitlikçi ve kapsayıcılık (Sharma, 2007), alternatif muhalefet partinin varlığı gibi kıstasların demokrasi rejimindeki mevcudiyeti politikacılar üzerinde baskı oluşturarak, politikacıların etkin ve verimli çalışmalarını sağlar (Tavares ve Wacziarg, 2001).

Devlet kontrolünün noksanlığı, yüksek kaliteli bürokrasinin varlığı, temel kamu mallarının sağlanması, etkin harcama ve hem kendi içinde bir amaç hem de kurumları değiştirmek için bir mekanizma olan demokrasi iyi işleyen veya kaliteli bir yönetimin bileşenlerini oluşturmaktadır (La Porta et al., 1999). Tüm bunlara ek olarak demokrasinin sağladığı adil, özgür ve rekabetçi seçim sayesinde toplum; yeteneksiz, verimsiz, yozlaşmış hükümet yönetimlerini barışçıl ve düzenli bir şekilde devirerek yerine daha verimli, başarılı rejimler sürdürmelerine izin verir ve bu sayede uzun vadede yönetimin kalitesini ortalama olarak daha yüksek hale getirerek ekonomik büyümeye uzun vadede pozitif etkide bulunur (Abdellatif, 2003; Rivera-Batiz, 2002).

Kamu kesiminin genişliği, kamu harcamalarının Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla (GSYH) içerisindeki oranı ile hesaplanarak, kamu tarafından sağlanan faaliyetlerin büyüklüğü belirlenmektedir (Sandalcı ve Sandalcı, 2016). Başka bir ifade ile kamusal harcamalar bir ekonomide ne kadar yüksekse, diğer tüm faktörler sabit iken, kamunun payı o denli genişir (Barış ve Erdoğan, 2018). Kamu kesiminin genişliğinin sınırının ne kadar olacağı konusunda bir fikir birliği yoktur (La Porta et al., 1998) ama yüksek seviyelere ulaşmış kamu genişliği ve düşük yönetim kalitesi yozlaşmaya ve bunun neticesinde ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye neden olmaktadır (Afonso ve Leita, 2021).

Literatürde hangi rejimin daha yüksek kamu harcamalarına neden olduğu hususunda bir görüş birliği yoktur (Tavares ve Wacziarg, 2001). Bazı görüşlere göre otoriter yönetimlerde diktatörler güçlerini korumak adına yüksek askeri harcamalara ya da harcamalarını kendilerini destekleyen bazı özel grupların çıkarı için yapmakta, bu harcamaları finanse etmek amacıyla da yüksek vergiler toplayarak ekonomik büyüme üzerinde büyük bir yük oluşturmaktadır (Balamatsias, 2018; Doğan, 2005). Bazı görüşlere göre ise demokratik yönetimlerde seçmenin kamu malları ve yeniden dağıtımcı gelir talepleri nedeniyle, kamu harcamaları otoriter yönetimlere kıyasla daha fazladır (Balamatsias, 2018). Başta İskandinav ülkeleri olmak üzere zengin ve demokratik ülkelerde kamu harcamaları fakir ülkelere nazaran daha yüksek seviyelere ulaşmıştır. Buradan hareketle; demokrasinin yüksek kamu harcamalarına neden olacağı, yüksek ekonomik büyümeye veya gelişmişlik seviyesine sahip ülkelerin de yüksek kamu harcamalarının yapıldığı ülkeler olduğu sonucuna varılmaktadır (La Porta et al., 1999).

Beşerî sermaye kavramı; bireyin ve toplumun bilgi, doğuştan gelen beceri ve yetenek, bazen sağlık durumu, sosyal ilişkilerdeki yeri ve eğitim düzeyi gibi kavramların karışımını ifade etmektedir (Keeley, 2007). Beşerî sermaye unsurunun ekonomik büyüme üzerindeki rolü 1980'lerin ikinci yarısında içsel (yeni) büyüme modelinin geliştirilmesiyle gerçekleşmiştir (Barro, 1999). Modele göre bilgi ve beşerî sermaye birikimi sürdürülebilir ekonomik büyüme için önem arz etmektedir. İçsel büyüme modelinin ortaya çıkışının ardından yapılan büyüme analizlerinde beşerî sermaye göstergesi olarak bireylerin eğitim seviyesi, okullaşma-okuma yazma oranı, eğitim harcamaları, yaşam beklentisi, doğurganlık oranı, sağlık harcamaları gibi veriler sıklıkla kullanılmıştır (Taban ve Kar, 2006).

Beşerî sermaye birikiminin ekonomik büyüme için önemi siyasi rejimler tarafından da farklı algılanmıştır. Örneğin, demokrasiler beşerî sermayenin önemli bir figürü olan eğitime daha harcama yaparken (Barro, 1996; Brown ve Hunter, 2004). Otoriter yönetimler eğitilmiş nüfusu politik kontrolleri açısından tehlikeli olarak görmüştür (Feng, 2003).

Demokrasinin kişisel birçok hak ve özgürlük sağlaması yönüyle beşerî sermayeye yatırım yapma konusunda başarılıdır ve bir demokrasi ne kadar uzun süre yürürlükte kalırsa beşerî sermaye düzeyindeki etkisinin o kadar belirgin olması olağandır (Gerring et al., 2005). Başka bir ifade ile demokrasi beşerî sermayenin güvencesidir, politik istikrarı sağlayabilmesi yönüyle beşerî sermayenin birikimine destek olmaktadır (Feng, 2003). Demokrasi koşullarında biriken beşerî sermaye de ekonomik büyümeye pozitif yansıtmaktadır (Barro, 1996; Tavares ve Wacziarg, 2001). Örneğin Baum ve Lake (2003) yaptıkları ortak çalışmada, beşerî sermayenin önemli birer göstergesi olan yaşam beklentisi ve eğitim fırsatlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini pozitif olarak değerlendirerek yoksul ülkelerde demokrasinin yaşam beklentisi ile, zengin ülkelerde ise eğitim fırsatlarıyla pozitif ilişkili olduğunu bulmuştur (Baum ve Lake, 2003). Tüm bunlardan özetle beşerî sermaye, demokrasiden büyümeye doğru önemli bir pozitif nedensellik işlevi görmektedir (Tavares ve Wacziarg, 2001).

Demokrasinin gelir eşitsizliğini azalttığına dair birtakım görüşler bulunmaktadır. Bu görüşlere göre demokratik rejimler, orta sınıfa ve toplum içerisindeki daha yoksul kesime duyarlıdır ve onların taleplerine cevap verir (Inkeles ve Sirowy, 1990). Zenginlerden orta sınıfa doğru yapılan siyasi güç dağılımı görece eşit bir servet dağılımı ile sonuçlanır (Feng, 2003).

Demokrasi çoğunluğu gözetleyen politikalar uyguladığı için eşitsizliği azaltan bir etkiye sahiptir (Reuveny ve Li, 2003). Demokrasinin gelir eşitsizliğini azaltacağına dair görüşlerin yanı sıra gelir eşitsizliğinin demokrasi ile önlenemeyeceğine hatta demokrasinin bu eşitsizliği arttıracığına dair genel bir kanı mevcuttur. Bu kanı temelde ortanca seçmen teorisi ile ilişkilendirilir

(Feng, 2003) ve demokrasinin karar verme sürecinde yoksullara daha fazla ağırlık vermesi, onların siyasi süreci kendi çıkarları doğrultusunda kullanarak hükümeti gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmaya yönelik baskıda bulunmasına neden olabilir (Tavares ve Wacziarg, 2001). Ortanca seçmenin etkisiyle kaynakların dağılımı için uygulamaya koyulan artan oranlı vergi sistemi ekonomik büyümeye olumsuz yansımaktadır (Alesina ve Rodrik, 1994). Aynı zamanda yüksek oranlı vergi sistemi özel tasarruf ve yatırım üzerindeki caydırıcı etkilerinden dolayı ekonomik büyüme ile negatif ilişkilidir (Alesina ve Perotti, 1994; Perotti, 1996).

Demokrasiler, yalnızca belirli bir üretici grubun çıkarlarını korumak yerine çok sayıda tüketiciyi de kollayan, onların ekonomik özgürlüklerini müdafaa eden ve korumacı politikalardan farklılaşan politika yapısına sahiptir ve bu nedenle demokrasiler, demokratik olmayan yönetimlere göre ticari açıklığı teşvik etme hususunda daha başarılı bir çizgi çizer (Nosier ve El-karamani, 2018).

Yu (2010)'ya göre demokrasi ile ticaret arasında birkaç mekanizma bulunur. Bunlardan birincisi, ülkenin demokrasi derecesi ile ülkede üretilen ürün kalitesi arasındaki ilişkidir. Demokratik bir rejimde hukukun üstünlüğü ile fikri mülkiyet hakkını koruyan hukuksal altyapının varlığı, adil ve rekabetçi bir pazar kurulmasını teşvik eder (Bhagwati, 2002). Özgür piyasa ve düzenleyici rejimin bir arada bulunması ürün kalitesini arttırır. İkincisi, yüksek derecedeki demokrasi düzeyi bireysel mülkiyet haklarının korunmasına, bu sayede Araştırma Geliştirme (Ar-Ge)'ye yönelik yatırım ve harcamaların artmasını sağlar. Üçüncüsü ise demokratik kurumların oluşturduğu güven üzerindedir: İhracatçı ne derece demokratik kurumlar ve sözleşmelerle donatılmışsa uluslararası ticarete ithalatçılara yansıtacağı güven o denli güçlü olmaktadır (Yu, 2010).

Demokrasinin ticaret ile diğer mekanizma ise ithalat cephesinde ortaya çıkmaktadır. Milner ve Kubota (2005)'ya göre demokratikleşme süreci ticari olarak liberalleşme sürecini de etkilemektedir. Yazarlara göre ülkeler demokratikleştikçe, siyasi liderler destek alma uğruna tüm toplumu gözetken politikalar gütmeye başlamaktadır. Özellikle az gelişmiş ülkelerde bol olan emek ve sermaye yoğun ürünlere olan ihtiyaç (Yu, 2010), demokratikleşen bir rejimde siyasi liderleri ticari engelleri kaldırmaya yönelik tercihlere itmektedir ve bu ülkelerde gümrük tarifelerinde indirime gidildiği gözlemlenmektedir (Milner ve Kubota, 2005).

Demokrasi ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (Organization for Economic Corporation and Development (OECD)) ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika (Middle East and North Africa (MENA)) ülkeleri için inceleyen Artan ve Kalaycı (2012)'ya göre demokrasi ikili ticarete önemli bir rol üstlenmektedir. 1997-2006 yılları aralığında pa-

nel veri analizini kullanarak, demokrasi ve uluslararası ticaret ilişkisini çekim modeliyle araştıran yazarlara göre demokrasi; ihracat yapan OECD ülkeleri arasındaki karşılıklı ticareti olumlu, MENA ülkeleri arasındaki ticareti ise olumsuz etkilemektedir (Artan ve Kalaycı, 2012). Aynı ilişkiyi 157 Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund (IMF)) üye ülke için, panel veri analizi ile 1962-1998 yılları aralığında, demokrasi ve ticaret ilişkisini çekim modeliyle araştıran Yu (2010)'ya göre de demokrasinin ikili ticaretteki etkisi olumludur, demokrasi ticareti teşvik etmektedir (Yu, 2010).

Decker ve Lim (2009)'e göre ikili ticarete demokratik geleneğe sahip ülkeler daha fazla ticaret yapmaktadır. 1948-1999 yılları aralığında demokratik (Avustralya ve ABD) ve demokratik olmayan (Çin ve Myanmar) ülkeler arasındaki ikili ticareti araştıran yazarlara göre gelişmiş ve sağlam demokratik kurumlara sahip Avustralya ve ABD arasındaki ikili ticaret, Çin ve Myanmar'a göre daha gelişmiştir. Yazarların çıkardığı sonuca göre demokrasiler daha fazla ticaret yapar (Decker ve Lim, 2009).

Ticari reformların ekonomik büyümeye olumlu yansıdığı konusunda literatürde yaygın bir görüş bulunmaktadır. Bu görüşe göre ticari açıklık; büyük bir ekonomik pazarın oluşmasını, uluslararası mal ticaretindeki rekabetin artmasını ve uluslararası bilgi aktarımıyla birlikte büyüme kaynağının oluşmasının önünü açmaktadır (Tavares ve Wacziarg, 2001).

Fiziksel sermaye birikimi, üretimin artmasına ve daha fazla istihdamın yaratılmasına olanak sağlar. Ayrıca büyük ölçekli üretim ekonomilerinin elde edilmesinde önemli bir rol üstlenir; uzmanlaşmayı arttırır, işgücü verimi için makine-ekipman gibi ihtiyaçların karşılanmasını sağlayarak teknik ilerlemenin önünü açar (Nosier ve El-karamani, 2018). Dolayısıyla sermaye birikimi, ekonomik büyüme için güçlü bir katalizördür (Levine ve Renelt, 1992).

Demokrasinin sermaye birikimi üzerindeki olası etkisi tartışılmaktadır (Tavares ve Wacziarg, 2001); demokrasinin sağladığı kurumsal sağlamlığın, özellikle güvence altına alınmış mülkiyet hakları ve sözleşme uygulamalarının, bireyleri yatırıma teşvik ettiği düşünülmektedir (Torstensson, 1994). Ayrıca demokrasiyle bir bütün olarak işlendiği düşünülen rekabetçi bir pazar ortamı (Rao, 1985) ile güvence altına alınan özel mülkiyet haklarının varlığında; yatırımların sermayeye getirisi yüksek olan sektörlerle akması beklenmektedir ve bu sektörler sermayeye yüksek sosyal getiri sunan sektörlerle örtüşmektedir, sonuç olarak ekonomik büyümeye olumlu yansımaktadır (Torstensson, 1994).

Demokratik kurumsal sağlamlığın bir başka olumlu etkisi ise, otokratik yönetimlere kıyasla daha az istikrarsız ekonomik sonuçlar doğurmasıdır (Rodrik, 1999). Otokratik yönetimlerde yönetici demokratik yönetimlerden farklı olarak, kendi inisiyatifine göre kural koyar ve bu durum öngörülemez ekonomik koşulların oluşmasına zemin hazırlar (Kurzman et al., 2002).

Öngörülemeyen koşullar ise yatırımcı için risk algısı yaratır ve bu durum; sermaye uçuşlarına, daha fazla tüketimi teşvik ederek yatırımların azalmasına neden olur (Alesina ve Perotti, 1996; Şanlısoy, 2010).

3. SONUÇ

Antik Yunan dönemine kadar uzanan demokrasi rejimi köklü bir geçmişe sahip olmakla birlikte ona atfedilen değer ve anlam günümüze gelinceye dek değişmiştir. Genel kanıya göre demokrasi, sivil hak-özgürlüklerin, mülkiyet haklarının, serbest piyasanın, özgürlükçü ekonomik politikaların ve hukukun güvencesidir.

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinin ardından pek çok ülkede otoriter yönetimler dağılmış ve bunun yerini demokratik yönetimler almıştır. Bu değişikliğin ekonomik büyüme performansı üzerindeki olası etkisi ise merak uyandırmıştır ve liberal piyasa sistemiyle güçlü bir bağlantısı olan demokrasinin de ülkeler arasındaki ekonomik büyüme farklılıkların açıklayıcısı olabileceği düşünülmüştür.

Kimi görüşe göre gelişmiş ülkelerin ekonomik büyüme performansının arkasındaki güçlü faktör demokrasi rejimi ve onun beraberinde getirmiş olduğu ekonomik özgürlüklerdir. Üçüncü dünya ülkeleri için reçete bellidir: Ekonomik büyüme için demokrasi. Fakat yaşanan gelişmeler bu durumun her zaman geçerli olduğunu göstermemiş, otoriter kalkınmacı bir devletin veya bürokratik-otoriter bir yönetimi de ekonomik büyümeyi sağladığı gözlemlenmiştir. Öyle ise demokrasiden önce belli bir ekonomik büyüme eşliğini aşmak gerekmektedir. Aksi takdirde ne sürdürülebilir ekonomik büyüme ne de kalıcı bir demokrasi rejimi söz konusu olamaz.

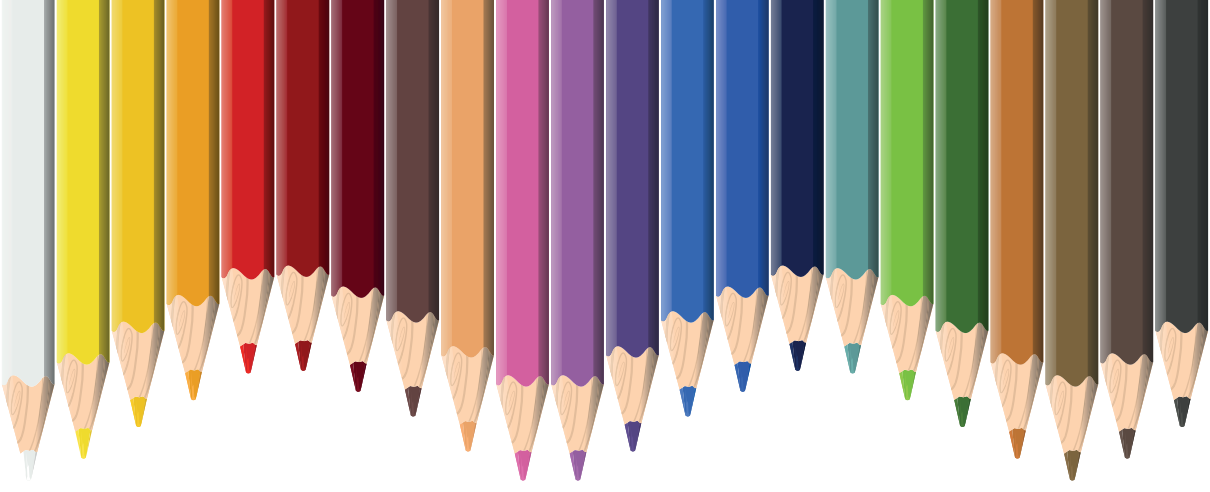
İktisat literatüründe önemli bir yer edinen demokrasi ve ekonomik büyüme ilişkisine dair farklılaşan görüşlerden anlaşıldığı üzere konuyla alakalı bir fikir birliği bulunmamaktadır. Tüm anlatılanlardan anlaşılmaktadır ki ne demokratik ne de otoriter yönetimi ekonomik büyümenin güvencesi olarak kabul görmek doğru bir tavır olmayacaktır. Her rejimin kendine has dinamiği ve her yönetimin farklı önceliği söz konusudur. Kaldı ki ülkelerin farklılaşan sosyal yapıları da göz önüne alınırsa ekonomik büyümeyi demokrasi çerçevesinde yorumlamak yeterli olmayacaktır. Bunun yanı sıra ülkelerin demokrasi stoku ve demokrasinin kesintisiz olarak yürürlükte olması da önemlidir. Sık sık kesintiye uğrayan veya henüz genç olan demokrasilerin ekonomik büyümeye sağlayacakları katkının büyük olması beklenilemez. Sonuç olarak; kurumları, sivil-politik hak ve ekonomik özgürlükleri, anayasal hakları, hukuku destekleyen uzun soluklu siyasi bir yönetimin varlığı önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Abdellatif, A. M. (2003). Good governance and its relationship to democracy and economic development, Paper presented at the Global Forum III on Fighting Corruption and Safeguarding Integrity, Seoul.
- Afonso, A., & Leita, R. E. d. S. F. (2021). "Corruption and Economic Growth: Does the Size of the Government Matter?", *EconPol Working Paper*, 55.
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N., & Swagel, P. (1996). "Political Instability and Economic Growth", *Journal of Economic Growth*, 1(2), 189-211.
- Alesina, A., & Perotti, R. (1994). "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature", *The World Bank Economic Review*, 8(3), 351-371.
- Alesina, A., & Rodrik, D. (1994). "Distributive Politics and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 465-490.
- Artan, S., & Kalaycı, C. (2012). "Demokrasi ve Dış Ticaret: OECD ve MENA Ülkeleri Örneği", *Tisk Akademi*, 7(13), 198-219.
- Balamatsias, P. (2018). "Democracy and Government Spending", *Munich Personal Repec Archive (MPRA)*, 86905, 1-32.
- Barış, S., & Erdoğan, M. (2018). "21. Yüzyılda Demokrasi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Literatür İncelemesi", *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 9, 83-102.
- Barro, R. J. (1996). "Democracy and Growth", *Journal of Economic Growth*, 1(1), 1-27.
- Barro, R. J. (1999). "Human Capital and Growth in Cross Country Regressions", *Swedish Economic Policy Review*, 6(2), 237-277.
- Baum, M. A., & Lake, D. A. (2003). "The Political Economy of Growth: Democracy and Human Capital", *American Journal of Political Science*, 47(2), 333-347.
- Bhagwati, J. (2002). "Democracy and Development: Cruel Dilemma or Sybiotic Relationship?", *Review of Development Economics*, 6(2), 151-162.
- Brown, D. S., & Hunter, W. (2004). "Democracy and Human Capital Formation: Education Spending in Latin America, 1980 to 1997", *Comparative Political Studies*, 37(7), 842-864.
- Comeau, L. (2003). "Democracy and Growth: A Relationship Revisited", *Eastern Economic Journal*, 29(129), 1-23.
- Decker, J. H., & Lim, J. J. (2009). "Democracy and trade: an empirical study", *Economics of Governance*, 10(2), 165-186.
- Demir, N. (2010). "Demokrasinin Temel İlkeleri ve Modern Demokrasi Kuramları", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 10(2), 597-611.
- Doğan, A. (2005). "Demokrasi ve Ekonomik Gelişme", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(25), 1-19.

- Eser, H. B., & Taylan, Ö. (2016). "Doğrudan ve Temsili Demokrasi Modelleri Üzerine Bir Eleştiri Denemesi", *Muhafazakâr Düşünce Dergisi*, (48), 282-298.
- Feng, Y. (1997). "Democracy, Political Stability and Economic Growth", *British Journal of Political Science*, 3(27), 391-418.
- Feng, Y. (2003). *Democracy, Governance and Economic Performance: Theory and Evidence*, Cambridge, MA, *MIT Press*.
- Gerring, J., Bond, P., Barndt, W. T., & Moreno, C. (2005). "Democracy and Economic Growth: A Historical Perspective", *World Politics*, 57(3), 323-364.
- Goldsmith, A. A. (1987). "Does Political Stability Hinder Economic Development? Mancur Olson's Theory and the Third World", *Comparative Politics*, 19(4), 471-480.
- Goodin, R. E. (1979). "The Development-Rights Trade-off: Some Unwarranted Economic and Political Assumptions", *Universal Human Rights*, 1(2), 31-42.
- Gupta, D. K., Madhavan, M. C., & Blee, A. (1998). "Democracy, Economic Growth and Political Instability: An Integrated Perspective", *The Journal of Socio-Economics*, 27(5), 587-611.
- Güçyetmez, M. (2017). "Karşılaştırmalı Demokrasi Modelleri ve Hükümet sistemleri İlişkisi", *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7(1), 479-496.
- Heywood, A. (2017). *Siyaset Teorisine Giriş*, Çev. Hızır Murat Köse, İstanbul, *Küre Yayınları*.
- Huntington, S. P. (1984). "Will More Countries Become Democratic?", *Political Science Quarterly*, 99(2), 193-218.
- Inkeles, A., & Sirowy, L. (1990). "The Effect of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review", *Studies In Comparative International Development*, 25, 126-157.
- Karış, Ç. (2020). "The Relationship Between Economic Growth and Democracy: A Conceptual Approach", *Sosyal Mucit Academic Review*, 1(1), 1-14.
- Keeley, B. (2007). *Human Capital: How What You Know Shapes Your Life*, Paris, *OECD Publishing*.
- Kriekhaus, J. (2006). *Democracy and Economic Growth: How Regional Context Influences Regime Effects*, *British Journal of Political Science*, 36(2), 317-340.
- Kurzman, C., Werum, R., & Burkhart, R. E. (2002). *Democracy's Effect on Economic Growth: A Pooled Time-Series*, *Studies In Comparative International Development*, 37(1), 3-33.
- La Porta, R., Florencio, L.-d.-S., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). "The Quality of Government, Journal of Law", *Economics, & Organization*, 15(1), 222-279.
- Levine, R., & Renelt, D. (1992). "A sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *The American Economic Review*, 72(4), 942-963.
- Lipset, S. M. (1959). "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *The American Political Science Review*, 53(1), 69-105.
- Litonjua, M. D. (2011). "Democracy and Development: Theoretical Unity, Practical

- Split”, *International Review of Modern Sociology*, 37(1), 51-89.
- Milner, H. V., & Kubota, K. (2005). “Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries”, *International Organization*, 59(1), 107-143.
- Nosier, S., & El-karamani, A. (2018). “The Indirect Effect of Democracy on Economic Growth in the MENA Region (1990-2015)”, *Economies*, 6(61), 1-24.
- Olson, M. (1993). “Dictatorship, Democracy, and Development”, *The American Political Science Review*, 87(3), 567-576.
- Perotti, R. (1996). “Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say”, *Journal of Economic Growth*, 1(2), 149-187.
- Rao, V. (1985). “Democracy and Economic Development”, *Studies in Comparative International Development*, 19(4), 67-81.
- Reuveny, R., & Li, Q. (2003). “Economic Openness, Democracy, and Income Inequality: An Empirical Analysis”, *Comparative Political Studies*, 36(5), 575-601.
- Rivera-Batiz, F. L. (2002). “Democracy, Governance, and Economic Growth: Theory and Evidence”, *Review of Development Economics*, 6(2), 225-247.
- Rodrik, D. (1999). “Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses”, *Journal of Economic Growth*, 4(4), 385-412.
- Sandalcı, İ., & Sandalcı, U. (2016). “Kamu Kesimi Ekonomik Büyüklüğü ve Kamu Etkinlik Düzeyi İlişkisi”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(25), 413-429.
- Sartori, G. (1996). “Demokrasi Teorisine Geri Dönüş, Çev. Mehmet Turhan & Tuncer Karamustafaoğlu”, Ankara, *Yetkin Yayınevi*.
- Sharma, S. D. (2007). “Democracy, Good Governance and Economic Development”, *Taiwan Journal of Democracy*, 3(1), 29-62.
- Shin, G.-W. (1990). “The Military, State Involvement In The Economy, and Economic Growth”, *Sociological Perspectives*, 33(22), 219-233.
- Şanlısoy, S. (2010). “Politik İstikrarsızlık-Ekonomik Süreç Politikaları Etkileşimi”, *Sosyoekonomi Dergisi*, 2(13), 191-214.
- Taban, S., & Kar, M. (2006). “Beşerî Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Analizi, 1969-2001”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 159-181.
- Tavares, J., & Wacziarg, R. (2001). “How Democracy Affects Growth”, *European Economic Review*, 45(8), 1341-1378.
- Thompson, M. R. (2001) “Whatever Happened to “Asian Values”?”, *Journal of Democracy*, 12(4), 154-165.
- Torstensson, J. (1994). “Property Rights and Economic Growth”, *Kyklos*, 47(2), 231-247.
- Uygun, O. (2014). Demokrasi Tarihsel, Siyasal ve Felsefi Boyutlar, 2. bs., İstanbul, *On İki Levha Yayıncılık*.
- Yu, M. (2010). “Trade, Democracy and Gravity Equation”, *Journal of Development Economics*, 91(2), 289-300.



Bölüm 11

MALİYET YÖNETİMİNDE ALTERNATİF BİR YAKLAŞIM: SÜPER DEĞİŞKEN MALİYET YÖNTEMİ ÜZERİNE BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ¹

Rozi MİZRAHİ²

1 Bu kitap bölümü, “ Maliyet Yönetiminde Alternatif Bir Yaklaşım, Süper Değişken Maliyet Yöntemi : Demir-Çelik Sektöründe Örnek Bir Uygulama” isimli Yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

2 Doç.Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman ABD, rozi.mizrahi@ikcu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0001-7173-4456

1.GİRİŞ

İşletmelerin öncelikli amacı kâr elde etmektir. Elde edilen kârın sermaye sahiplerini tatmin edecek düzeyde olması beklenir. Bir başka deyişle ermaye sahiplerinin yaptıkları yatırıma karşılık gelen kâr beklentilerinin karşılanması amaçtır. Bu amacı gerçekleştirmek için stratejik birtakım kararlar alınması ve bu kararların doğru şekilde uygulanması gerekmektedir. Alınacak önemli kararlardan bazıları; üretilen ürünlerin maliyetlerinin belirlenmesi, ürün karması oluşturulması ve fiyatlandırmanın yapılmasıdır. Bu kararların alınması sırasında, maliyet ve yönetim muhasebesi araçlarının amaca uygun şekilde doğru kullanılması gerekmektedir.

Bir işletmenin dönem sonunda kar edebilmesi için dönem içinde maliyetlerini kontrol ederek öncelikle brüt kârını artırması gerekmektedir. Kural olarak bir ürünün maliyeti üç ana kalemden oluşur ki bunlar direkt ilk madde ve malzeme giderleri(DİMM), direkt işçilik giderleri(DİG) ve genel üretim giderleri(GÜG) dir. Bu giderler, faaliyet hacmiyle olan ilişkisine istinaden sabit ve değişken giderler olmak üzere ikiye ayrılırlar. Maliyetlerin belirlenmesi ve takip edilmesi için yaygın olarak kullanılan geleneksel yöntemler; tam maliyet yöntemi, normal maliyet yöntemi ve değişken maliyet yöntemleridir (Büyükmirza, 2021: 576). Tam maliyet yöntemi üç gider unsurunun ürünün maliyetine eklenmesini; değişken maliyet yöntemi, yalnızca değişken giderlerin ürünün maliyetine eklenmesini öngörmektedir. Normal maliyet yöntemi ise direkt ilk madde ve malzeme ile direkt işçilik giderlerini değişken gider kabul etmekte, genel üretim giderlerini ise sabit ve değişken olarak ikiye ayırmaktadır. Değişken genel üretim giderleri ürünün maliyetine eklenirken sabit genel üretim giderlerinin yalnızca kapasite kullanımıyla ilişkilendirilen kısmı maliyete eklenmektedir. Bu üç maliyet yöntemi üretim işletmelerinde ihtiyaca ve işletme politikalarına göre sıkça kullanılmaktadır.

Üretim işletmelerinde amaca yönelik kullanılan farklı maliyet yöntemleri bulunmaktadır. Bunlardan birisi, süper değişken maliyet yöntemidir. Bu yöntemde, sadece direkt ilk madde ve malzeme giderleri ürünün maliyeti ile ilişkilendirilmektedir. Direkt işçilik ve genel üretim giderleri dönem gideri olarak kabul edilmektedir. Bu yöntem, kısıtlar teorisinin muhasebedeki yansımasını ifade etmektedir (Oğuz, 2018: 52). Çeşitli çalışmalarda, verimlilik muhasebesi olarak da adlandırılmaktadır (Büyükarıkan, 2021; Parkhi vd., 2016). Kısıtlar teorisinin uygulama alanlarından birisi de süreç katkı muhasebesidir. Süreç katkı muhasebesinde, ürünlerin satış fiyatlarından hammadde maliyetleri indirilerek süreç katkısı hesaplanır.

Bu bölümde maliyet yönetimi, kısıtlar teorisi ve süper değişken maliyet yöntemi kavramları açıklanmakta ve bu konulara ilişkin yerli ve yabancı literatürde yapılan çalışmalara dair bir literatür incelemesine yer verilmektedir.

2. MALİYET VE MALİYET YÖNETİMİ KAVRAMI

Maliyet kavramını öncelikle açıklamak gerekirse, bir hedefe ulaşabilmek adına gösterilen ve katlanılan fedakârlığın maddi olarak hesaplanmasıdır. Maliyetleme ise firmaların ürün veya hizmet satın alması sonucunda katlanmış olduğu değerlerin toplamıdır. Maliyet kavramı kendi içinde muhasebe maliyeti ve fırsat maliyeti olarak ikiye ayrılır. Muhasebe maliyetini açıklayacak olursak, üretim yapabilmek için işletmelerin hammadde, enerji, malzeme alımı, işçi ücretleri gibi sıralayabileceğimiz giderlerden maliyet hesaplamak amacı ile kullanılan etkenlerin toplamını ifade etmektedir. Fırsat maliyeti kavramı ise, eğer tercih edilen seçeneğin uygulanabilmesi için başka bir şeyden vazgeçmek gerekiyorsa bu vazgeçilen şeyden elde edilecek olan net kazanç tutarı tercih edilen şeyin fırsat maliyetini ortaya çıkarmaktadır (Sevim, 2022: 37).

Maliyet yönetimi kavramının ortaya çıkmasında ise geleneksel maliyet sistemlerinin birçok açıdan yetersiz kalmaya başlamasının payı büyüktür. Ürün maliyetleme kısmında sorunların oluşması, geleneksel maliyet sistemlerine yapılan olumsuz eleştiriler ve artan rekabet baskısı sonucunda ortaya çıkan maliyet baskısı işletmeleri, maliyet oluşumunun geri planındaki nedenleri analiz etmeye zorlamıştır. Maliyetlerin oluşumundan önce kaynağında tespit edilmesi sonucu maliyet yönetimi kavramı ortaya çıkmıştır (Yüzbaşıoğlu, 2004: 390). Başka bir tanıma göre; küresel piyasalarda kalite, maliyet, zamanlama ve fonksiyonellik açısından diğer işletmeler ile rekabet edilebilir, mamul veya hizmet üretiminde ise kaynakların verimli kullanımı açısından yöneticilere yardımcı olacak bilgi akışının sağlanması şeklinde tanımlanabilir. Başka bir şekilde ifade edecek olursak; işletmelerdeki üretim, hammadde malzeme yönetimi, ar-ge, mühendislik ve finansman fonksiyonları arasında bir koordinasyon sağlayarak bütünleşik bir sistem anlayışı ile bir ilerleme göstermelidir. Maliyet yönetimi bu nedenden dolayı Şekil 1'de görüleceği üzere işletmelerdeki tüm diğer fonksiyonlarla bilgi alışverişi içinde olarak bir uyum halinde maliyet yönetimi hareket etmektedir (Bekçi ve Özal, 2010: 80). Bunların sonucunda maliyet yönetimi işletmelere vermeleri gereken kararlar ile atılacak bir sonraki hamleler için nasıl bir yol izleneceği hakkında bilgi akışını sağlayarak işletmelerin daha rahat bir şekilde ilerlemesini sağlamış olmaktadır.



Şekil 1: Fonksiyonlar Arası İlişki

Maliyet yönetiminin etkili bir şekilde olması için, işletmenin maliyet yapısı hakkında tam ve sağlam bir bilgiye bununla birlikte maliyetlerin nasıl belirlendiğine aynı zamanda nasıl etkilenebileceklerine dair bir değerlendirmeye sahip olması gerekmektedir. Bu anlayış ile ilerleyen yöneticiler, hedeflerine ulaşma açısından maliyetler üzerinde etkili kontrol uygulamaları konusunda yardımcı olacaktır. Etkin bir şekilde uygulanan maliyet sistemi, toplam maliyeti en aza indirecek biçimde, ölçüm maliyetini ve yanlış bilgilerden kaynaklanan hataların maliyetini değiştirecektir. Rekabet koşulları dinamik bir yapıda olduğundan dolayı yapılan hataların maliyeti değişebilmektedir. Benzer bir açıdan, bilgi işlem teknolojisinde meydana gelecek olan değişiklikler, ölçüm maliyetinde de aynı şekilde değişkenlik gösterebilir. İşletmeler açısından önemli olan maliyet yönetimi üç şekilde gerçekleştirilebilir. Bunlar maddeler halinde aşağıda sıralanmıştır (Şahin, 2023: 50-51):

- Doğru ve uygun kararların zamanında alınması,
- Süreç açısından verimlilik artışının sağlanması,
- Hizmet kapasitesinde iyileştirilmelerin sağlanması.

Geleneksel maliyet yönetimi sistemleri modern üretim sistemlerini uygulayan firmalarda yetersiz kalmakta ihtiyaca cevap verememektedir. Geleneksel maliyet ve yönetim muhasebesi sistemlerindeki yetersizlikler Tablo 1’de yer verilmiştir (Gersil, 2007:114).

Tablo 1: Geleneksel Maliyet Yönetimindeki Yetersizliklerin Sınıflandırılması

Sınıflandırma Şekilleri	Sınıflandırmanın İçeriği
Dağıtım anahtarı	Geleneksel maliyet muhasebesi ürün maliyetini, üretim-hacmi ile ilgili dağıtım anahtarları temelinde tam maliyetleme yöntemini kullanarak hesaplanırken bu durum modern üretim sistemlerinde, ürün maliyetinin hesaplanmasında hacim tabanlı yükleme oranlarının kullanılması, sistemin yapısına uymamaktadır. Bunun nedeni ise, modern üretim sistemlerinde üretim hacmi ile ilgili olmayan faaliyetlerin oluşturduğu maliyetlerin ürün maliyeti içerisinde ağırlıklı bir paya sahip olması, hacim tabanlı dağıtım anahtarlarının geçerliliğini yitirmesine yol açmasıdır.
Maliyet davranışı	Geleneksel maliyet muhasebesi maliyetleri üretim hacmiyle bağlantılı bir şekilde sabit ve değişken maliyetler olarak sınıflandırmaktadır. Modern üretim sistemlerinde ise, özellikle genel üretim giderlerinin büyük bir kısmı üretim hacmi dışındaki faaliyetlerle ilgilidir. Bunun sonucunda, sabit ve değişken maliyet ayırımının yeniden gözden geçirilmesi gereklidir.
Standart maliyetleme yöntemi	Standart maliyet yönteminde önceden belirlenmiş standartlara erişilmesi durumunda işletme performansının yeterli bulunması düşüncesi, modern üretim sistemlerindeki sürekli gelişim görüşüne karşıt düşmektedir.
Kısa dönem finansal ölçütler	Geleneksel yönetim muhasebesi çıktıların büyük bir kısmı; maliyetler, birim maliyetle ölçülen üretim verimliliği vb. kısa dönem finansal performans ölçütlerinden oluşmaktadır. Bu bilgilerin büyük bir kısmı dönem sonunda üretilmekte ve sınırlı odaklı olmaktadır. Modern üretim sistemlerinde ise hem daha hızlı ulaşılabilen finansal ve finansal olmayan performans ölçütlerine hem de daha sınırsız bir bakış açısına ihtiyaç duymaktadır.
Maliyet muhasebesi kayıt süreci	Geleneksel maliyet muhasebesi, ilk madde ve malzemeleri, yarı mamul-üretim hesabı üzerinden, çeşitli üretim aşamalarında ve üretimi tamamlanmış ürünler sırasınca takip etmektedir. Bu sıralama süreci, binlerce işlem girişiyle desteklenmektedir. Tam zamanında üretim yönteminde sürekli olarak sifıra yakın stok ile çalışıldığından geleneksel maliyet muhasebesindeki bu kayıt süreci daha basit bir süreç haline gelmektedir.

Kaynak: (Gersil, 2007) tarafından açıklanan bilgiler doğrultusunda hazırlanmıştır.

Gün geçtikçe artarak devam eden küresel rekabet ve teknoloji de meydana gelen gelişmeler sonucunda, işletme yönetimindeki anlayış ve uygulamalarda da değişimi zorunlu bir hale getirmiştir. Meydana gelen bu değişiklikler sonucunda, karar alıcılara bir destek sistemi olan muhasebe sürecinde de yeni yöntemler ortaya çıkmaktadır. Üretim işletmelerinde amaca yönelik kullanılan farklı maliyet yöntemlerinden biri de süper değişken maliyet yöntemidir. Bu yöntem, kısıtlar teorisinin muhasebedeki yansımaları ifade etmektedir

3. KISITLAR TEORİSİ

Kısıtlar teorisi, işletmenin performansını artırmayı amaçlayan ve kısıtların yönetilmesiyle sürekli iyileşmeyi amaçlayan bir yaklaşımdır. İşletme sistemler ile ele alınmakta ve her sistemin bir kısıtının olduğu öne sürülmektedir. Kısıt işletmeyi ve işletmenin faaliyetlerini etkileyen tüm olay ve durumlar olabilmektedir. Bu teoride, işletmenin yapısında bulunan tüm sistemlerin birbirine bağlı olduğu ve bu sistemin etkinliğinin en zayıf sistemin etkinliği kadar olduğu kabul edilmektedir (Akman ve Özcan, 2017: 269). En zayıf sistemin geliştirilmesi, kısıtların iyileştirilmesine ve performansın artırılmasına yardımcı olmaktadır. Kısıtlar iyileştirildikçe yeni kısıtların çözümü için çözüm yolları aranmakta ve sürekli iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır. Sürekli iyileşme çalışmaları aşağıdaki gibi bir süreci ifade etmektedir (Kaygusuz, 2005: 137);

1. Kısıtların belirlenmesi,
2. Kısıtların düzeltilme yollarının aranması,
3. İlgili kaynakların ikinci aşamadaki amaca yönlendirilmesi,
4. Kısıtların ortadan kaldırılması,
5. İlk aşamaya geri dönülmesi.

Kısıtlar teorisinde performans ölçümü, net kar, yatırım karlılığı, nakit akışı, süreç (throughput), stoklar ve faaliyet giderleri açısından yapılmaktadır (Ünal vd., 2005: 434). Performans ölçümünde özellikle süreç, stoklar ve faaliyet giderlerinde farklılıklar gözlenmektedir. Bu teoriye göre üretilen ürünün maliyeti yalnızca hammadde oluşmaktadır. İşçilik ve genel üretim giderleri ürünün maliyetiyle ilişkilendirilmemekte dönem gideri olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla geleneksel maliyet yöntemlerinden farklı bir yöntem karşımıza çıkmaktadır. Performans ölçümünde süreç (throughput), hasılatтан satılan mamul maliyetinin çıkartılmasıyla elde edilen sonucu ifade etmektedir. Bu yaklaşımda stoklar, işletmenin satmak amacıyla harcadığı tüm parayı; faaliyet giderleri ise, yatırımları katkıya dönüştürmek için harcamak zorunda olunan parayı ifade etmektedir (Çakıcı, 2006: 107). Burada dikkat edilmesi gereken, ürünün maliyetiyle ilişkilendirilen giderlerin yalnızca hammadde giderleri olduğudur. Süper değişken maliyetleme yöntemi olarak adlandırılan bu yaklaşım, kısıtlar teorisinin muhasebedeki uygulamasıdır.

4. SÜPER DEĞİŞKEN MALİYET YÖNTEMİ

Süper değişken maliyet yöntemi, ürünün maliyetlerine yalnızca direkt ilk madde ve malzeme giderlerinin dahil edilmesini öngören bir yaklaşımdır. Direkt ilk madde ve malzeme giderleri, ürünün üretim miktarı ile doğrudan ilişkilidir. Dolayısıyla ürün maliyetine yalnızca bu giderler dahil edilmektedir.

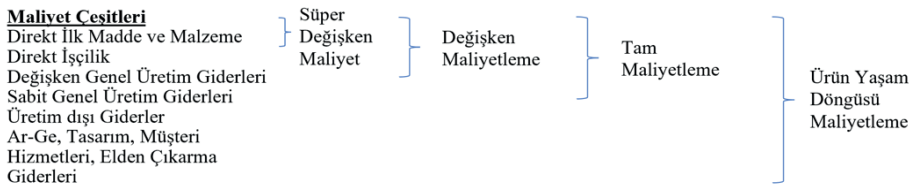
Süper değişken maliyet yöntemi, hammadde ile ilgili giderlerin takibi kolaylaştırmakta ve üretilecek ürün karmasının belirlenmesinde fayda sağlamaktadır. En önemli faydasının, ana maliyet unsuru olan hammaddenin maliyetini takip etmeyi kolaylaştırması olduğu söylenebilir. Ayrıca, yöntemin kolay olması ve yöneticilerin doğru karar almasını sağlaması yöntemin yararı olarak ifade edilmektedir (Çakıcı, 2006: 103).

Süper değişken maliyet yöntemi, fiyatlandırma kararlarını verilmesinde hata yapılmasına neden olabilmektedir. Genel anlamda, bir mamulün maliyet unsurları direkt ilk madde ve malzeme giderleri, direkt işçilik giderleri ve genel üretim giderleridir. Bu yöntem, ürünün maliyetinin yüksek oranda hammaddeye bağlı olduğu durumlarda kullanılsa da diğer gider kalemlerinin göz ardı edilmesi fiyatlandırma kararı için uygun değildir.

Süper değişken maliyet yönteminde karlılık artışı, maliyetleri azaltmanın yanında satışları artırarak yapılmaktadır. Ürünlerin kâra yaptığı katkılar kolay hesaplandığı için satışlara odaklanılmasını ve yönetimin karar almasını kolaylaştırmaktadır. Süper değişken maliyet yönteminde sabit giderler stoklara kaydedilmediği için stoklardaki birikmeyi önlemektedir (Fisher ve Krumwiede, 2012: 16). Stokların yalnızca hammadde maliyetlerinden oluşması, stokların ve hammadde kullanımının takibini de kolaylaştırmaktadır.

4.1. Diğer Maliyet Yöntemleri ile Süper Değişken Maliyet Yönteminin Karşılaştırılması

Uygulamada kullanılan diğer maliyet yöntemleri; tam maliyet, değişken maliyet, normal maliyet yöntemleridir. Ayrıca asal maliyet ve yaşam döngüsü maliyet yöntemleri de bulunmaktadır. Temel olarak tüm maliyet yöntemlerinin amacı, mamulün maliyetini belirlemek olsa da maliyete dahil edilen giderler açısından farklılıklar bulunmaktadır. En kapsamlı maliyet yöntemi, yaşam döngüsü maliyet yöntemi iken, en dar kapsamlı olan süper değişken maliyet yöntemidir. **Şekil 2'**de yöntemlerin hangi giderleri maliyete dahil ettikleri gösterilmiştir.



Şekil 2. Maliyet Yöntemlerinin Karşılaştırması

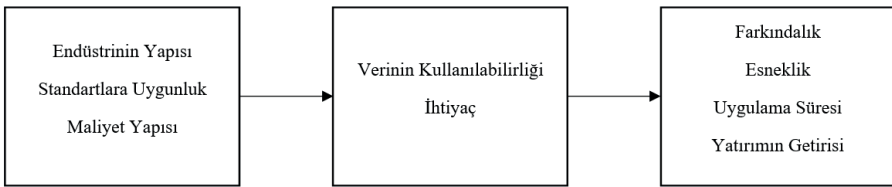
Kaynak: (Fisher ve Krumwiede, 2012: 15)

Yaşam döngüsü maliyet yönteminde, ürünün 3 ana maliyet unsurunun yanı sıra ürünle ilişkilendirilen pazarlama satış dağıtım, Ar-Ge, ve müşteri hizmetleri gibi giderleri de maliyete dahil edilmektedir (Fisher ve Krumwiede, 2012: 16). Tam maliyet yöntemi, üç ana maliyet kaleminin ürünün maliyetlerine eklendiği yöntemdir. Değişken maliyet yöntemi, direkt ilk madde ve malzeme giderlerinin tamamını, direkt işçilik giderlerinin tamamını, genel üretim giderlerinin ise yalnızca değişken kısmını mamulün maliyetine dahil eden bir yaklaşımdır. Ek siparişlerin maliyetinin ve fiyatının belirlenmesinde kullanılmaktadır. Normal maliyet yöntemi ise, sabit genel üretim giderlerinin ürünün maliyetine eklerken kapasite kullanım oranlarını dikkate alan bir yaklaşımdır.

Vergi kanunlarının kullanılmasını istediği yöntem tam maliyet yöntemi olsa da işletme içi kararlarda diğer yöntemlerin kullanılması söz konusudur. Her üç yöntemde de stok maliyetleri, dönem giderleri ve karlılık oranları değişiklik göstermektedir. Dolayısıyla işletme yöneticileri, politikalarına göre uygun maliyet yöntemini kullanmaktadır.

4.2 Süper Değişken Maliyet Yönteminin Kullanılmasındaki Engeller

Parkhi ve diğerleri (2016), süper değişken maliyet yöntemi ve verimlilik muhasebesinin kullanılmasının engellerini; kısıtlar teorisi hakkında farkındalığın az olması, sektörün tipi, esneklik, uygulama süresi, standartlara uygunluk, yatırımın karlılığı, İhtiyaç, veri bulunabilirliği ve maliyet yapısı olarak ifade etmiştir. Sayılan bu engeller, kısıtlar teorisinin muhasebedeki uygulanmasını, verimlilik muhasebesini ve süper değişken maliyetin kullanımını engellemektedir. **Şekil 3**'de engellerin birbirleriyle olan ilişkileri gösterilmiştir.



Kaynak: (Parkhi vd., 2016: 15)

Şekil 3: Süper Değişken Maliyet Yönteminin Kullanılmasındaki Engeller

4. YERLİ VE YABANCI LİTERATÜRDE KONU İLE İLGİLİ YAPILAN ÇALIŞMALAR

Pretorius (2004) verimlilik muhasebesinin geleneksel maliyet muhasebesine göre üstünlüğünü örnek yardımıyla göstermiştir. Kısıtlar teorisinin ürün maliyetleme yaklaşımı olan verimlilik muhasebesinin geleneksel maliyet mu-

hasebesi yaklaşımlarına nazaran kısa vadeli karar almada üzerinde daha etkili olduğu sonucuna varmıştır.

Baxendale ve Raju (2004), çalışmalarında, kısıtlar teorisinin faaliyete dayalı maliyetleme ile kullanıldığında daha değerli olup olmadığını tartışmışlardır. Kısa vadeli kararlar vermede süreç katkı muhasebesi yeterliyken uzun vadeli kararlar almada yeterli olmadığını ve yeni ürünlerin geliştirilmesi ve stratejik kararların verilmesi için kısıtlar teorisinin bir arada kullanılması gerektiğini öne sürmüştür.

Alves ve Dos Santos (2005) makalesinde, en son teknolojideki maliyet muhasebesini ve verimlilik muhasebesini örnek bir olay üzerinden analiz etmişlerdir. Söz konusu uygulamaların daralmakta olan piyasa koşullarında bile incelenen şirkete istikrar sağlayabileceği ifade edilmiştir. Yönetim açısından ilk aşamada maliyet muhasebesinden verimlilik muhasebesine geçişle birlikte daha önce hatalı olan bazı yönetim kararlarının düzeltilmesine yardımcı olduğu, daha sonra da sistem kısıtlamalarının tanımlanmasını kolaylaştıran yönetim süreçleri hakkında daha fazla bilgi sunduğu ortaya konulmuştur.

Çakıcı (2006) çalışmasında, süreç katkı muhasebesini teorik yönüyle ele almış ve süreç katkı muhasebesi ile geleneksel maliyet yöntemleri ilkelerini karşılaştırmıştır. Süreç katkı muhasebesi yönteminde maliyet hesaplamalarının daha hızlı ve kolay olduğunu, birden fazla mamul üreten işletmelerde mamullerin işletme kârına katkılarının tespit edilmesinin mümkün olduğunu öne sürmüştür.

Erdemir (2007), yüksek lisans çalışmasında, süreç katkı muhasebesini bir üretim işletmesinde uygulayarak işletmede herhangi bir kısıt olup olmadığını ve süreç katkı muhasebesinin kârlılığa olan etkisini incelemiştir. İşletmede kapasite kısıtı olduğunu tespit ederek, ortaya çıkan bu kısıtın giderilmesi için çeşitli önerilerde bulunmuştur. Üretim işletmesinde yapılan bu uygulamada süreç katkı muhasebesinin uygulanarak satışların ve toplam sürecin artırılabilirliğini, yarı mamul stoklarının azalarak siparişlerin tam ve zamanında karşılanabildiği ortaya konmuştur.

Özdemir (2007), yaptığı yüksek lisans çalışmasında, bir işletmede sürekli iyileştirme sürecini uygulayarak süreç katkı muhasebesinin işletmelerde etkili bir performans ölçüm sistemi olarak kullanılabileceğini göstermeye çalışmıştır. İşletmelerin üretim veya satın alma alternatiflerini değerlendirirken kapasite kısıtlarını dikkate almasıyla en uygun mamul karmasını belirlediği sonucuna ulaşılmıştır. Kısıtlar teorisinin sürekli iyileştirme süreci kullanılarak, işletme performansında sürekli artış sağlandığı görülmüştür. Süreç katkı muhasebesi yöntemi ile işletme performansını engelleyen kısıtlar doğru olarak belirlenmiş ve etkin bir şekilde yönetildiği görülmüştür.

Demirel Utku (2007) doktora tezinde, kısıtlar teorisi temelli süreç katkı muhasebesini teorik olarak açıklamış olup, kısıtlar teorisi ve süreç katkı muhasebesini; geleneksel maliyet muhasebesi yöntemleri, faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi, stratejik maliyet yönetimi, tam zamanında üretim, malzeme ihtiyaç planlaması ve altı sigma yöntemleri ile karşılaştırmıştır. Bunun sonucunda süreç katkı muhasebesinin karşılaştırılan maliyet yöntemlerinin alternatifi olduğu sonucuna varmıştır. Çalışmada yapılan uygulama sonucunda ise süreç katkısı yöntemine göre belirlenen ürün karmasından elde edilen kârın, geleneksel yöntemlere göre belirlenen ürün karmalarından elde edilen kârdan yüksek bulunması ortaya çıkmıştır.

Yükçü ve İçerli (2007) tam maliyet sistemi ile değişken maliyet sistemlerinin uzun süreden beri literatürde yer alan ve çok bilinen ve uygulanan yöntemler olduğunu ve fakat direkt malzemeye dayalı maliyetlemenin literatüre yeni girmiş olan değişken maliyet sisteminin deyim yerinde ise abartılmış bir uygulaması olduğunu ifade etmişlerdir. Direkt malzeme dışındaki diğer giderleri de sabit kabul etme varsayımının birçok işletme için de doğru olabileceği ancak bazı işletmeler için bunun aksi de söz konusu olabileceği sonucuna varmışlar ve bu tür işletmelerde direkt malzemeye dayalı maliyetleme yöntemini uygularken dikkat edilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

González ve Escobar (2008) çalışmalarında verimlilik muhasebesinin geleneksel maliyet muhasebesine göre avantajlarını belirlemek için bir üretim işletmesinde örnek uygulamaya yer vermişlerdir. Kısıtlar teorisi (TOC) ve verimlilik muhasebesinin (TA) işletme kârlılığının yükseltilmesini kolaylaştıran, yönetimin kaynaklardaki sorunları hesaba katarak, üretim sürecinde daha tutarlı kararlar almasına yardımcı olan sistemler olduğunu ifade etmişlerdir.

Demirel Utku ve Ersoy (2008) geleneksel maliyet muhasebesi ile verimlilik muhasebesi (süreç katkı muhasebesini), faaliyet tabanlı maliyetleme ve stratejik maliyet yöntemlerini karşılaştırmışlardır. Süreç katkı muhasebesini geleneksel maliyet yöntemlerinden ayıran noktayı; geleneksel muhasebe de direkt işçiliğin değişken bir maliyet unsuru olarak sayılırken süreç katkı muhasebesinde ise değişken bir maliyet unsuru olarak sayılmadığını öne sürmüşlerdir. Faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi ve stratejik maliyet yönteminin kısıtlar teorisiyle birbirini tamamlayıcı nitelikte olduğunu söyleyerek, iki yöntemin teori ile entegrasyonunda fayda sağlayacağını ortaya koymuşlardır.

Tektüfekçi ve Selek (2009) çalışmalarında geri püskürtme yöntemi ile diğer maliyetlendirme yöntemleri arasındaki ilişkiyi belirlemeyi amaçlamışlardır. Verimlilik muhasebesindeki satışlar ile direkt ilk madde ve malzemedan çıkarılarak elde edilen katkı payının işletmelerde kısa dönemde karar verebilmek için kullanılan kısıt katkı payı olduğunu belirtmişlerdir. Verimlilik muhasebesinde direkt ilk madde ve malzeme dışındaki maliyetlerin dışlan-

masında, dönüşüm kazancının yükseltilmesinin amaçlandığını vurgulamışlardır.

Ferdiş (2010) yaptığı yüksek lisans çalışmasında, hazır beton üretimi yapan bir işletmede üretim ortamında herhangi bir kısıtın olup olmadığını, işletme de süreç katkı muhasebesi uygulandığında işletmenin kârına olumlu bir etki yapıp yapmayacağını araştırmıştır. Hatay ilinde hazır beton üretimi alanında faaliyet gösteren işletmede işletmenin verilerini geleneksel yöntem ve süreç katkı muhasebesi yöntemlerine göre incelemiş, süreç işletmede bir kısıt olup olmadığını ve araştırma sonucunda sonuç ve önerilerini ortaya koymuştur.

Demirel Utku, Cengiz ve Ersoy (2011) kimya işletmesinde ürün karması kararlarının belirlenmesinde kısıtlar teorisinin verimlilik muhasebesi yaklaşımının, değişken maliyet yönteminin katkı payı ile tam maliyet yönteminin birim kâr yaklaşımlarıyla karşılaştırılmasını incelemişlerdir. Her üç yöntemin maliyetlerin kavramsallaştırılması konusunda farklılık gösterdiğini belirlemişlerdir. Kısa vadeli bir bakış açısına sahip olan kısıtlar teorisi ve verimlilik muhasebesinin yönetimin kısa vadeli ürün karması ve fiyatlandırma gibi kararında verimlilik sağladığını ifade etmişlerdir.

Anwarul Islam (2015) çalışmasında darboğazlara dikkat edilmezse işletme faaliyetlerinin tehlikeye girebileceğini belirtmiş, bir firma üzerinde gerçekleştirdiği incelemede süreç katkı muhasebesi ile, üretim göstergelerinin senkronizasyonunun artırılması için süreç katkı, stok ve faaliyet giderlerine odaklanılması gerektiğini ifade etmiştir.

Elbukova (2015) geleneksel yönetim muhasebesi yöntemlerinin modern işletmelerde bilgi oluşumu ve yönetimi için gereksinimleri karşılayamaz hale getirdiği için çalışmada yalın muhasebe ve verimlilik muhasebesi yöntemlerini birlikte kullanmayı amaçlamışlardır. Her iki yöntemin birlikte kullanılmasının modern bir işletmenin maliyetleri ve faaliyet sonuçları hakkında, daha etkili bir şekilde bilgi ürettiği sonucuna varmışlardır. Artan rekabet koşullarının yeni üretim sistemlerinin uygulanmasıyla birlikte üretimin modernizasyonunun yanı sıra, kurumsal yönetim sisteminin modernizasyonu da gerekli kıldığını belirtmişlerdir.

Myrelid ve Olhager (2015) ürün seviyesindeki boşluklardaki iyileştirmeler açısından verimlilik muhasebesi, yalın muhasebe ve geleneksel muhasebeyi karşılaştırarak hangi yöntemin daha faydalı olduğunu tespit etmişlerdir. Karşılaştırılan üç muhasebe sistemi içerisinden verimlilik muhasebesinin, yönetim ve diğer faaliyetlerde diğer muhasebe sistemlerine göre daha değerli olduğunu belirlemişlerdir.

Demircioğlu ve Demircioğlu (2016) çalışmalarında bir üretim işletmesinde üretme-satın alma kararlarına, faaliyete dayalı maliyet sistemi ve kısıtlar

teorisi yöntemlerinin, bu sistemlere uygun geliştirilen doğrusal programlama modellerinin excelde çözümü ile etkisini inceleyerek geleneksel sistemler ile kıyaslamışlar ve en yüksek karlılığın sırasıyla kısıtlar teorisi, faaliyete dayalı maliyet sistemi ve geleneksel sistemde oluştuğunu tespit etmişlerdir.

Kırlı (2016) kısıtların verimli bir biçimde yönetilmesinin işletme kârlılığına olan etkisini örnek üzerinden incelemiştir. Kısıtlar teorisinin üretim sürecindeki kısıtlara odaklanarak, işletme performansını artırmak için sürekli iyileştirmeyi hedefleyen bir yönetim kavram olduğunu ifade etmiştir. İşletmelerde kârlılığın artırılmasına odaklanan kısıtlar teorisinin direkt ilk madde ve malzeme maliyetlerine odaklandığını belirlemiştir.

Parkhi, Tamraparni ve Punjabi (2016) Hindistan'daki üretim işletmelerinde verimlilik muhasebesiyle ilgili farkındalık yaratmayı amaçlamışlardır. Verimlilik muhasebesinin faaliyet ve tedarik zinciri alanındaki uygulayıcıların artan ilgisine rağmen kapsamlı bir çerçevede değerlendirilmediğini ifade etmişlerdir. Verimlilik muhasebesinin işletme yönetimine gerekli olan verilerin kolaylıkla yakalayabilme yeteneğinin işletme açısından önemli bir avantaj sağlayabileceğini, uygulama esnekliği bakımından da kısa dönemde önemli bir farkındalık yaratabileceğini ifade etmişlerdir.

Petr (2016) değişken maliyetleme ve iş hacmi hesaplama yöntemlerinin kullanımına yönelik yönetsel uygulamaların karşılaştırılmasını konu alan çalışmasında verimlilik muhasebesi durumunda, doğrudan (tamamen değişken) maliyetlerle sınırlı dağıtımın, etkili karar verme için yetersiz görüneceğini ve incelenen iki yöntem karşılaştırıldığında, değişken yöntemin diğer değişken maliyetleri de dağıttığı için daha uygun görüldüğünü belirtmiştir. Bununla birlikte, üretim muhasebesine dayalı kararların, ürün karışımının yanlış ayarlanmasına yol açabileceğini ve bu nedenle, uygun ürün karması kararları için önemli bir gerekliliğin, maliyetlerin eksiksiz, doğru tahsis edilmesi ve tek tek ürünlerin verimliliğini önemli ölçüde etkileyen diğer değişken maliyetlerin belirlenmesi olduğunu belirtmiştir.

Karagün ve Sözen (2017) çalışmada kısıtlar teorisini kullanarak iki ayrı ürüne ait ürün karması örneği oluşturmuşlardır. Kısıtlar teorisi üretim işletmeleri açısından süreç iyileştirme mekanizması olduğunu, teorisinin finansal ölçümünü ve kontrolü de verimlilik muhasebesinin sağladığını ifade etmişlerdir. Çalışmadaki örnek uygulamaya göre kapasite kısıtı uygulamasının işletme satışlarını ve ürün karmasındaki seçimin işletme kârını artırdığını belirlemiştir.

Drazic Lutitsky vd. (2018) çalışmasında verimlilik muhasebesinin maliyet düşürmeye odaklanmaktan ziyade verimi en üst düzeye çıkarmaya ve dolayısıyla kârı artırmayı ana amaç edinen bir yöntem olduğunu ifade etmiştir. Yönetim ve muhasebe bölümü açısından hedeflerin analiz edilmesi ve gerçekleştirilmesine yönelik hangi ürünlere ya da ürün karmasına öncelik verilece-

ği, şirketin varlık akışını optimize etmekte nelere dikkat edilmesi gerektiğini anlamada işlevsel ve basit bir yaklaşım olmakla birlikte bu işletme maliyetlerinin sabit olduğu varsayımından hareketle uzun vadeli kararlar alınmasında elverişli olmadığını belirtmiştir.

Gupta ve Andersen (2018), Üretim ve Stok Dolar-Gün (T/IDD) önlemlerinin bir tedarik zinciri üyesinde nasıl görünürlük sağladığını ve tedarik zinciri üyelerinin nihai müşterilere sorunsuz ürün akışını tehdit eden bir zincir üyesinin kısıtlamalarını belirlemesine nasıl yardımcı olduğu gösterilmiş, zincir üyelerinin bu konuda düzeltici önlemler almazlarsa devam eden çalışma envanterlerinin oluşacağını ve ürünlerin son müşteriye zamanında teslim edilmeyeceğini anladıklarını ifade etmişlerdir. Üretim ve Stok Dolar-Gün (T/IDD) ceza hesaplamalarının ve bunların tedarik zinciri üyeleri arasındaki görünürlüğünün (i) yukarı yönlü zincir üyelerini gereksiz envanterler oluşturmaktan caydırdığını ve (ii) aşağı yönlü zincir üyelerini sağlayabilecekleri herhangi bir yardım için kısıtları bulunan zincir üyelerine ulaşmaya teşvik ettiğini ortaya koymuşlardır.

Oğuz (2018) çalışmasında verimlilik muhasebesinin üç farklı ürün üzerinde ürün karması oluşturmuştur. Verimlilik muhasebesi yöntemiyle düzenlenecek gelir tablosunda direkt ilk madde ve malzeme maliyetlerinin değişken, direkt işçilik ve genel üretim giderleri ise faaliyet gideri olarak raporlandığını ifade etmiştir. Süreç katkı muhasebesinde performans ölçümlerine yönelik bir uygulama geliştirerek, süreç katkı muhasebesinin satış odaklı bir üretim karması oluşturmasını ve yönetimin çabuk ve doğru karar vermesini sağlayacağını ileri sürmüştür.

Özkol (2018) kısıtlar teorisinin bir performans ölçüm yöntemi olan verimlilik muhasebesini kullanarak üç farklı ürüne ait ürün karmasını mobilya sektöründe uygulamıştır. Verimlilik muhasebesinin değişken maliyet olarak sadece direkt ilk madde ve malzeme giderlerini kabul ettiğini ve satış fiyatı ile üretim hacmini esas aldığından dolayı gerçeğe uygun finansal performans ölçümünün yapılmasında kullanılabilecek iyi bir yönetim muhasebesi yöntemi olduğunu ifade etmiştir.

Yurevich, Vasilevna ve Anatolyevna (2018) verimlilik muhasebesinde maliyetleme ve bütçelemeye yönelik teori geliştirmişlerdir. Verimlilik muhasebesi özellikle Avrupa ve Asya'da gelişen modern yönetim muhasebesi yöntemlerinden biri olduğunu belirtmişlerdir. Bütçelemenin ise işletmedeki yönetim sürecinin önemli bir parçası ve yönetim muhasebesi sistemiyle etkileşim içinde olduğunu ifade etmişlerdir. Bu bağlamda çalışmada verimlilik muhasebesi yönteminin teorik ve yöntemsel sorularını araştırmışlar ve yönetim muhasebesi yönteminde maliyetlerin ve sonuçların bütçelenmesine yönelik yaklaşımlar geliştirmişlerdir.

Gündüz ve Safi (2019) çalışmalarında sentetik ve su bazlı boya üreten bir

firmada süreç katkı muhasebesi uygulanmış ve bu yöntemin özellikle üretim işletmelerine avantaj sağladığını tespit edilmiştir. İşletmelerin bu yöntemi kullanarak doğru ürün maliyetleri hesaplayabileceği ve ürün maliyeti hesaplarırken daha fazla kâr elde edeceği ifade edilmiştir. SKM'nin kısa vadeli kararları destekleyici özelliğe sahip olması, uygulama kolaylığı ve basit verilerle kaliteli bilgiler sağlaması sebebiyle tercih edilebilirliğinin artacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Kefe (2019) üretim maliyetlerinin belirlenmesinde süreç katkı muhasebesi ile değişken maliyet sistemlerine göre yapılan hesaplamalar arasında bir farklılık olup olmayacağını tespit edebilmek ve süreç katkı muhasebesi ve değişken maliyet sistemi çerçevesinde tespit edilen ürün maliyeti bilgisinin ürünlerin üretim önceliği kararlarında etkili olup olmadığını incelenmiş, sistemlerin işleyiş yöntemleri bir örnek üzerinden MS Office Excelde doğrusal programlama aracılığıyla incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda sistemler arasında ürün maliyeti bilgisinin değişiklik gösterdiği ve bu maliyet bilgilerine göre verilen farklı üretim kararlarının işletmenin karlılığını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Doğrusal programlama ile yapılan analize göre işletme için en karlı durumun değişken maliyet sistemine uygun olan üretim kararı sonucunda olduğu görülmüştür.

Khalaf (2019) çalışmasında verimlilik muhasebesi yönteminin faaliyet tabanlı maliyetleme muhasebesi ile entegre olarak uygulanması, kaynak israfını ortadan kaldırma ve ürüne değer katmayan faaliyetleri elemine etme yoluyla üretim maliyetlerini düşürür ve rekabet avantajı sağladığını, verimlilik muhasebesi ve faaliyete dayalı maliyetlendirme muhasebesinin entegrasyonunun, üretim verimliliğinin artmasına ve dolayısıyla üretim maliyetlerinin düşmesine yol açacağını ifade etmiştir.

Albez (2020) geleneksel maliyet düşürme yöntemlerinden farklı olarak kısıtlayıcı faktörleri belirleyerek verimliliği yükseltmeyi amaçlayan bir yöntem olan verimlilik muhasebesini tanıtmıştır. Yöntemi kullanarak kısıtlar üzerinde yapılan iyileştirmelerin finansal performans üzerinde olumlu etkilerde bulunduğunu ifade etmiştir.

Mijbil, Hamzah ve Allawi (2020) verimlilik muhasebesinin üretim kararlarını nasıl etkilediğini göstermişlerdir. Verimlilik muhasebesi boyunca karakterize edilen doğruluk ve netlik, işletme performansının verimliliğini artırmanın yanı sıra kârlılık üzerinde olumlu yansımalar oluşturabilecek kararların alınmasını, maliyet planlanmasını ve kontrol açısından da yönetim faaliyetlerini desteklediğini ifade etmişlerdir.

Kadhim vd. (2020) çalışmasında verimlilik muhasebesi, maliyet hesaplamalarına ve kısıtlamalar ilkesini uygularken ve mevcut iş ortamına uyarlanırken ekonomik birliğin sonuçlarının etkinliğini ve etkinliğini test ettiğini belirtmiştir. Performans Muhasebesi tarafından darboğazların tedavisi için

sağlanan bilgilerden yararlanmak, maliyetleri azaltmak ve envanteri azaltmak için gerekli olduğunu ve kısıtlı görevler için gereken zamanı azaltma ve zaman kaybını önleyerek kapasite kullanımını maksimize etme ve üst yönetimin, verimlilik muhasebesini yeni yönetim muhasebesi yöntemlerinden biri olarak uygulamasına yardımcı olduğunu ifade etmiştir.

Savcı ve Balioğlu (2020) çalışmalarında kamu ve özel sektöre ait örnek birer işletmede yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi uygulanmış ve performans ölçümünde süreç katkı muhasebesinin olumlu etkisi olduğu görülmüştür. Elde edilen bilgilerden kamu ve özel sektöre ait işletmeler arasında önemli bir farklılık görülmemiştir. Fakat, kamu sektör işletmesinde, performans ölçütlerinden faaliyet ölçütleri daha önemli bulunurken; özel sektör işletmesinde, performans ölçütlerinden ziyade finansal ölçütler daha önemli bulunmuştur. Bunun nedeni olarak, kamu işletmesinde sosyal faydanın daha fazla önemsendiği ifade edilmiştir.

Büyükarıkan (2021) çalışmasında tarım makineleri üreten bir işletmede kısıtlar teorisine dayalı verim payı ve makine saati başına verime göre iki ayrı gelir tablosu hazırlanmış ve yapılan karşılaştırma sonucunda en yüksek faaliyet kârının makine saati başına verimde olduğu tespit edilmiştir. Verimliliği sağlayabilmek, üretim ve maliyet planlaması ile kontrolü gerçekleştirebilmek adına üretim işletmelerinde verimlilik muhasebesinin kullanılması önerilmektedir.

6.SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüz artan rekabet koşullarında işletmelerin ürettikleri mamullerin satış fiyatına müdahale etme şansları oldukça azdır. Satış fiyatı rekabetçi piyasa koşullarında belirlenmektedir. Dolayısıyla kârlılığı artırmak için kaliteden ödün vermeden maliyeti düşürmek tek çare olarak kalmaktadır. Maliyetlerin kontrol edilmesi, etkin bir şekilde yönetilmesi ve tasarruf sağlama yoluyla maliyet azaltılması gerekmektedir. Bu kapsamda işletmeler kendilerine uygun alternatif maliyet yaklaşımlarını öğrenmek ve başarılı bir şekilde uygulayarak maliyetlerini daha doğru hesaplamak durumundadırlar.

İleri üretim teknolojileri kullanarak üretim yapan işletmelerin maliyetlerini daha doğru hesaplayabilmeleri için modern bir maliyetleme sistemine sahip olmaları gerekmektedir. Süper değişken maliyet yöntemi geleneksel maliyet yaklaşımlarına alternatif sunan modern bir maliyet tekniğidir. Bu yöntemin öncelikli hedefi verimliliği en üst düzeye çıkarmaktır. Yöntemin kolaylığı ve sadeliği iş süreçlerinin anlaşılmasına ve iyileştirilmesine önemli katkılar sunar. Birden fazla mamul üreten işletmeler, bu yöntemi kullanarak her bir mamulün işletmenin kârlılığına yaptığı katkıyı belirleyebilmektedirler. Mamul kârlılığının hesaplanmasına çeşitli kısıtları dikkate alan farklı bir karar alma yaklaşımı ortaya koymaktadır. Yönetimin kararlarına karşı güvenilirliğin oluşması ve bilgiye hızlı erişilmesini sağlayacak uygulamaları da içerir.

Süper değişken maliyetleme yönteminde oluşturulan gelir tablolarında direkt ilk madde ve malzeme giderleri değişken gider kabul edilmekte, diğer giderlerin tamamı ise sabit gider ya da faaliyet gideri olarak kabul etmektedir. Böylelikle, satışların artırılarak karlılığın artırılması teşvik edilmektedir. Yönetimin satışlara odaklanması sağlanmaktadır. Yöntemin uygulama kolaylığı ve diğer yöntemlerle birlikte kullanılabilirliği de tercih edilmesi için önemli bir etkidir.

Kısıtlar teorisi dünya çapında birçok firmada üretim, pazarlama, satış, dağıtım, proje yönetimi, gibi birçok alanda halen uygulanmaktadır. Bu teo-
rinin muhasebe alanında yansıması olan süper değişken maliyet yönteminin de değişimi yönetmek sloganıyla hareket eden birçok firma tarafından başarıyla uygulandığı bilinmektedir. Yapılan literatür araştırması sonuçlarına göre dünya çapında hizmet sektöründe de bu yöntemden olumlu sonuçlar elde edildiği anlaşılmakla birlikte ülkemizdeki uygulamaların sadece üretim sektörüyle sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır. Ülkemizde hizmet sektöründe süper değişken maliyetleme yönteminin uygulanabilirliğine dair çalışmalar yapılarak literatüre olumlu katkı sağlanabilir.

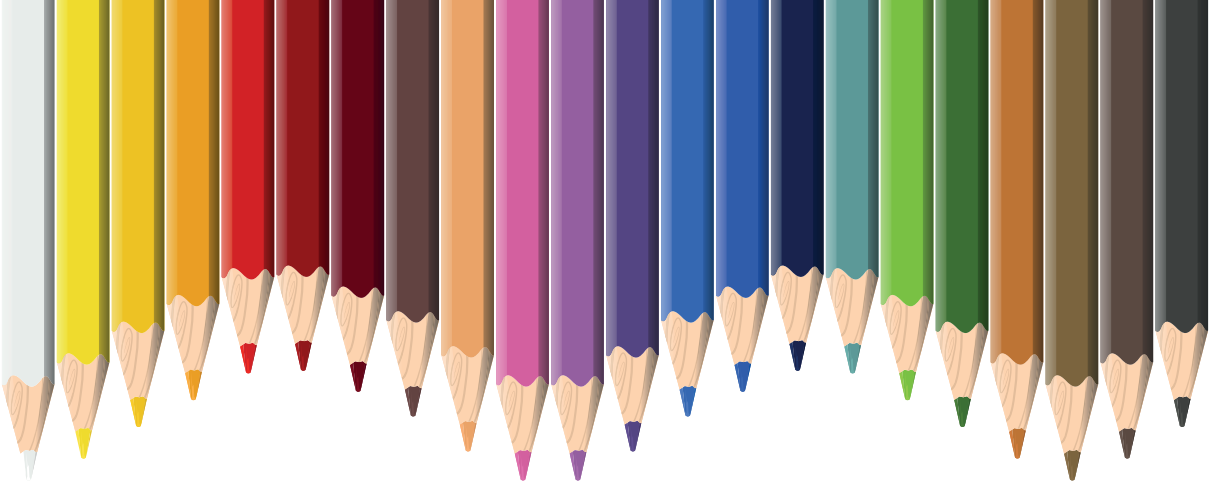
KAYNAKÇA

- Akman, G., & Özcan, B. (2017). Türkiye’de Kısıtlar Teorisi ve Uygulamaları Konusunda Yapılan Çalışmalar: Literatür Taraması. Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 26(2), 268-282.
- Albez, A. (2020). Maliyet yönetiminde verimlilik muhasebesi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24(1), 431-444.
- Alves J. M. dos Santos R. F. (2005). Activity-Based Costing and Throughput Accounting of TOC: a Hybrid System in the Managerial Accounting. In Proceedings of COBEM 2005, 18th International Congress of Mechanical Engineering. (pp. 1-8), Ouro Preto MG: ABCM.
- Anwarul, I.K.M., (2015). “Throughput Accounting: A Case Study.” International Journal of Finance and Banking Research.1(2), 19-23.
- Baxendale, S. J. and P. S. Raju. (2004). Using ABC to enhance throughput accounting: A strategic perspective. Cost Management (January/February): 31-38.
- Bekçi, İ. & Özal, H. (2010). Stratejik Maliyet Yönetiminin Sağlık Sektöründe Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Araştırma. Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD) , 2 (3) , 78-97 .
- Çakıcı, C. (2006). “Süper Değişken Maliyetleme (Throughput Costing)”, Mufad Journal, Sayı 30, Nisan, 102-111.
- Büyükarıkan, U. (2021). Verimlilik Muhasebesi Yönteminin Bir Üretim İşletmesinde Uygulanması, Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 12(31), 843-855.
- Büyükmirza, K. (2021). Maliyet ve Yönetim Muhasebesi (24. Baskı). Gazi Kitabevi.
- Demircioğlu, E. N. ve Demircioğlu, M. (2016). Üretme-Satın Alma Kararlarında Faa-liyete Dayalı Maliyet Sistemi ve Kısıtlar Teorisi: Doğrusal Programlama ile Ör-nek Uygulama. Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(33), 316-333
- Draziclutilsky, I., Livoic, D. and Markovic M., (2018). “Throughput Accounting: Profit Focused Cost Accounting Method”, Interdisciplinary Management Research, XIV, 1381-1395.
- Elsukova, T.V. (2015). “Lean Accounting and Throughput Accounting: An Integrated Approach”, Mediterranean Journal of Social Sciences, MCSER Publishing, Rome-Italy. 6.(3). 83-87.
- Erdemir, A. (2007). Süreç Muhasebesi ve Bir Üretim İşletmesinde Uygulanması. Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ferdiş, H. (2010). Süreç Katkı Muhasebesi ve Bir Üretim İşletmesinde Uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Fisher, J. G., & Krumwiede, K. (2012). Product Costing Systems: Finding the Right

- Approach. *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, 23(3), 43–51.
- Gersil, A. (2007). Üretim Sistemleri ve Teknolojilerindeki Gelişmelerin ve Küreselleşmenin Geleneksel Maliyet Muhasebesine Etkileri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62 (04), 107-123 . DOI: 10.1501/SBFder_0000002095
- González, P. ve Escobar, J.W. (2008). Teoría de las restricciones (TOC) y la mecánica del Throughput Accounting (TA) Una aproximación a un modelo gerencial para toma de decisiones: caso compañía de Cementos Andino SA. *Cuadernos de Contabilidad*, 9(24), 208-228.
- Karagün, V. ve Sözen, M. (2017). Kısıtlar teorisinde kapasite kısıtı ve bir uygulama. *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 184-199.
- Gupta, M., & Andersen, S. (2018). Throughput/inventory dollar-days: TOC-based measures for supply chain collaboration. *International Journal of Production Research*, 56(13), 4659–4675. doi:10.1080/00207543.2018.1444805
- Gündüz, M. Ve Safi, G. (2019). Süreç Katkı Muhasebesi ve Üretim İşletmesinde Bir Uygulama. *Uluslararası Uygulamalı Ekonomi ve Finans Çalışmaları Dergisi*, 4(2), 1-16.
- Kadhim, H. K., Najm, K. J. ve Kadhim, H. N. (2020). Using Throughput Accounting for cost management and performance assessment: constraint theory approach. *TEM Journal*, 9(2), 763-769.
- Kaygusuz, S. Y. (2005). Kısıtlar Teorisi: Varsayımlar, Süreç ve Bir Uygulama. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64(4), 133–156.
- Kefe, İ. (2019). Doğrusal Programlama Aracılığıyla Değişken Maliyet Sisteminin Ve Süreç Katkı Muhasebesinin Üretim Kararlarına Ve Karlılığa Etkisinin Belirlenmesi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 2019 (24):29-44.
- Khalaf, M.F. (2019). Integrating Throughput Accounting and Activity Based Costing in Industrial Companies. *Journal of Southwest Jiatong University*, 54(6), 1-18, DOI 10.35741/issn.0258-2724.54.6.9.
- Kırlı, M. (2016). Throughput Accounting in strategic cost management: an application. *Annals of the University Dunarea De Jos of Galati: Fascicle: I, Economics & Applied Informatics*, 22(2), 78-88.
- Mijbil, S. H., Hamzah, A. M. ve Allawi, K. M. (2020). Measuring cost by using Throughput Accounting to rationalize administrative decisions. *International Journal of Economics & Business Administration (IJEBA)*, 8(3), 569-578.
- Myrelid, A. ve Olhager, J. (2015). Applying modern accounting techniques in complex manufacturing. *Industrial Management & Data Systems*, 115(3), 402-418.
- Oğuz, M. (2018). Süper değişken maliyetleme. *İda Academia Muhasebe ve Maliye Dergisi*, 1(1), 49-59.
- Özdemir, S. (2007). Kısıtlar Teorisine Dayalı Bir Yönetim Muhasebesi Yönetimi: Katkı Muhasebesi ve Bir Uygulama. *Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.

- Özkoç, A. E. (2018). Stratejik İşletme Kararlarında Kısıt, Süreç ve Mamul Karması. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 131-144.
- Parkhi, S., Tamraparni, M. and Punjabi L., (2015). "Throughput accounting: an overview and framework", *Int. J. Services and Operations Management*, X(Y). xxxx, 1-20.
- Parkhi, S., Tamraparni, M., & Punjabi, L. (2016). Throughput Accounting: An Overview and Framework. *International Journal of Services and Operations Management*, 25(1), 1-20
- Petr N., Šarka P., Dušan H., Boris P. (2016). "Comparison Of Managerial Implications For Utilization Of Variable Costing And Throughput Accounting Methods", *Istrazivanja i Projektovanja za Privredu*. 14(3):351-360
- Pretorius, P.J. (2004). "Long term decision-making using throughput accounting". *Transactions of the IEEE Africon Conference*. 15 to 17 September 2004. Gabarone International Conference Centre, Botswana.
- Savcı, M. Ve Balioğlu, İ. (2020). Performans Ölçümünde Süreç Katkı Muhasebesinin Rolü: Örnek Bir Uygulama. *AÇÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 96-106.
- Sevim, M. (2022). Endüstri 4.0 Kapsamında Kullanılan Akıllı Barkod Sisteminin Maliyet Avantajı: Bir Üretim İşletmesi Uygulaması. Yüksek Lisans Tezi. T.C. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman .
- Şahin, D. (2023). BİST Şirketlerinin Stratejik Maliyet Bilgilerini Elde Etme Düzeylerinin Tespitine Yönelik Bir Araştırma. Doktora Tezi. T.C. Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü.
- Tektüfekçi, F. ve Selek, A. S. (2009). Geri püskürtme yöntemi ve diğer maliyetleme sistemleri ile olan ilişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 149-174.
- Utku, B. D. (2007). Kısıtlar Teorisi'ne Dayalı Süreç Katkı Muhasebesinin Muhasebe Yöntemleri İle Karşılaştırılarak Değerlendirilmesi. Doktora Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Utku, B. D. ve Ersoy, A. (2008). Comparison of the theory of constraints and Throughput Accounting with conventional and contemporary management/cost accounting methods. *Journal of Yasar University*, 3(11), 1627-1661.
- Utku, B. D. , Cengiz, E. & Ersoy, A. (2011). Comparison Of The Theory Of Constraints With The Traditional Cost Accounting Methods In Respect To Product Mix Decisions . *Doğuş Üniversitesi Dergisi* , 12 (2) , 317-331.
- Ünal, E. N., Tanış, V. N., & Küçüksavaş, N. (2005). Kısıtlar Teorisi ve Bir Üretim İşletmesinde Uygulama. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(14), 433-448.
- Yurevich, S. A., Vasilevna, E. T. ve Anatolyevna, S. T. (2018). Developing budgeting and control in throughput accounting system. In *International conference" Economy in the modern world"(ICEMW 2018)*, Sokolov, Çekya, August 2018, 307-312-Vol.61. doi: 10.2991/icemw-18.2018.56.

- Yükçü S, İçerli, M (2007). Direkt Malzemeye dayalı Maliyet Hesaplama Sistemi. Muhasebe ve Finansman Dergisi (. e-Muhasebe ve Finansman Dergisi), 0(34), 66 - 73.
- Yüzbaşıoğlu, N. (2004). İşletmelerde Stratejik Yönetim ve Planlama Açısından Stratejik Maliyet Yönetimi ve Enstrümanları. Selçuk Üniversitesi SBE Dergisi, 12, 387- 410.



Bölüm 12

AFET SONRASI DEVLET YARDIMLARININ ETKİ ANALİZİ: TRB2 BÖLGESİ ÖRNEĞİ¹

Cevat KAYA²

Hakan ÇOBAN³

Mehmet Ozan CİNEL⁴

1 Bu çalışma Cevat KAYA tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

2 Yüksek Lisans Mezun, Bitlis Eren Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, ORCID: 0000-0001-9709-5306

3 Prof. Dr., Bitlis Eren Üniversitesi, Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi, ORCID: 0000-0002-9614-6818

4 Doç. Dr., Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ORCID: 0000-0003-4606-8097

1. GİRİŞ

Van(TRB21), Muş(TRB22), Bitlis(TRB23) ve Hakkâri(TRB24) illerinden meydana gelen TRB2 Bölgesi, 41.558 km² alanı kapsamış olması, Türkiye'nin toplam yüzölçümünün %5'ini oluştururken, nüfusunun 2.176.738 olması Türkiye'nin toplam nüfusunun %2,57'sine denk gelen bir bölgedir.

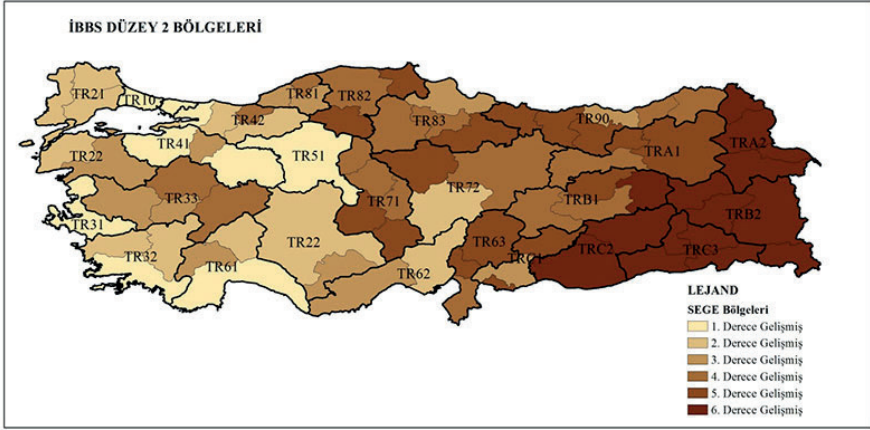
TRB2 Bölgesinin, coğrafi konumunun da verdiği ölçütte jeolojik oluşumunun genç bir yapıda olmuş olması tektonik dalgalanmalarda pay sahibidir. Genç bir jeolojik yapının var olması çevre yapısındaki bölge insanlarında elbette ki endişe oluşturmaktadır. Bölge halkının kentleşme konusundaki yanlışlarının etkisi de oldukça önem arz etmektedir. Bu konuda elbette ki toplumun da elini taşın altına koyması gerekmektedir. Sulak alanlarda yerleşim planlamalarının yapılmaması, dayanıksız zeminlerde konut vb. yapıların kurulması, olası afet oluşabilecek yerlerde konutlaşmaya gidilmesi, devlet denetiminin eksikliği afetler için büyük tehdit oluşturmaktadır. Olası bir afet öncesinde bu ihmaller göz önünde bulundurulmadığı zaman afetin oluşumundan sonra TRB2 Bölgesi afetzedeler için risk oluşturabilmektedir [1].

TRB2 Bölgesi afetsellik kapsamında ülkenin en çok maruz kaldığı bölge olarak dikkat çekmektedir. Bu afet türleri araştırıldığında istatistiki olarak en çok deprem, çığ, sel/taşkın ve heyelan olarak gözlemlenebilmektedir. Bu kapsamdan ülkede en çok afetselliğin yaşandığı bölge olması can ve mal kaybının en yoğun olduğu bölge olarak açıklanmaktadır [1].

Afet öncesinde ve sonrasında gerekli planlamalar yapılmadığı zaman ülkeyi bir anda etkisi altına almaktadır. Teknolojinin gelişmiş olduğu bu dönemlerde afetlerin bir anda habersiz olarak gelişmesi elbette riskleri daha da arttırmaktadır. Ancak afet öncesinde gerekli tedbirler ile afet oluşumu sırasında can ve mal kaybını minimize etmek ve bir sonraki afet olayına karşı tedbir almak gerekmektedir. Afet sonrasında devlet en büyük etken olarak göze çarpmaktadır. Devletin afet sonrasında mali desteği ve teknolojik desteği afetzedeler için en büyük destek kapısıdır. Bu kapsamda Devletin sadece mali ve teknolojik destek ile değil afet öncesinde can ve mal kayıplarındaki hassasiyeti gözeterek tüm bölgelerin afet planlarının hazırlanması hususunda gerekli çalışmaları yapması gerekmektedir [2].

TRB2 Bölgesi ile birçok afet çalışması araştırmacılar tarafından yapılmış olsa da afetsellik kapsamındaki bu çalışma araştırmacılar için literatür kapsamında geniş konulara yer verilmiştir.

Doğal afetler toplumun yapısını derinden etkileyebilecek yapıya sahip olması bakımından önem arz eden husus olarak dikkat çekmektedir. Afetlerin ülkelerin ekonomisini derinden etkileyebilecek konumda yer alması hatta ekonomik krize neden olabilecek kadar etkili olması göz önünde bulundurulmalıdır. Bu kapsamda afet sonrasında devlet yardımlarının hem maddi hem



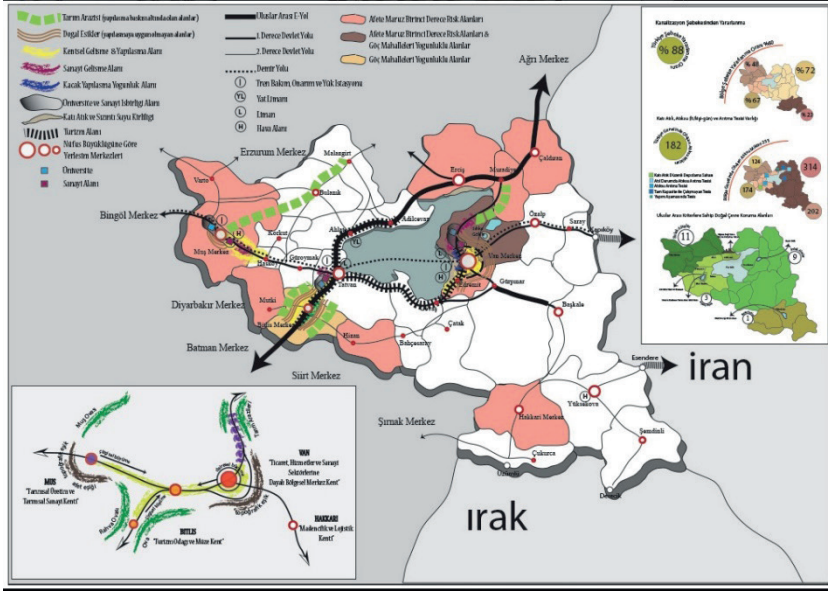
Harita 2. Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması Düzey 2 Bölgeleri

Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırılması kapsamında Orta Doğu Anadolu Bölgesinde yer alan, TRB2 Bölgesi Van, Muş, Bitlis ve Hakkari illerinden oluşmaktadır.

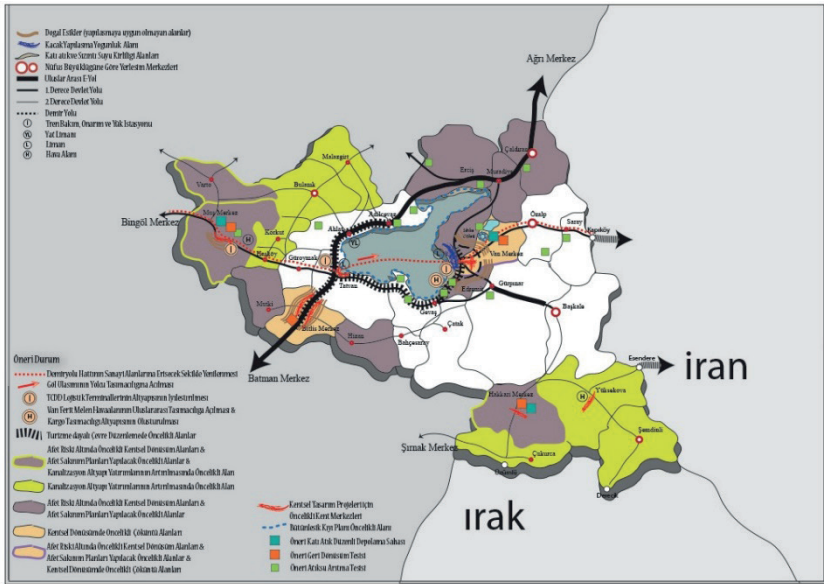
AB ülkelerinde Türkiye özelinde hazırlanmış olan bölge düzeylerinin kalkındırılması kapsamında kaynak ihtiyaçlarının ve tüm istatistik veri analizi prensibini amaç edinmiştir. Özellikle TRB2 Bölgesinin diğer bölgelere göre geri kalmış olması, bölgenin insani değerlere, tarım ve hayvancılık faaliyetlerinde, konutlaşma esasında, sanayi ve madencilik olanaklarını göz önüne bulundurarak gerekli çalışmalar yapılmakta ve mali destekler ile projelendirilerek sürdürülebilirliği sağlanmaktadır [3].

TRB2 Bölgesi illeri özellikle iklim şartlarının en ağır olduğu bölgeler arasında yer almaktadır. Bölgenin genç tektonik yapıda olması ve özellikle fay hatlarının hareketliliğinde en önemli etken olarak görülmektedir. Bölgenin topoğrafya alanının sınırlı olması ve yüzölçümünün büyük bir kısmının engebeli ve dağlık alanlardan oluşuyor olması dezavantajlarından biridir. Bu kapsamda bölgenin eğitim, sağlık, ulaşım ve sanayi ihtiyaçları diğer bölgelere nazaran düşük seviyededir. Ağır kış şartlarının yaşandığı bu bölgede Türkiye’de kişi başına düşen GSYİH değeri diğer bölgelere kıyasla son sıralarda yer almaktadır. Bu bağlamda TRB2, gelişmişlik düzeyi en az ve en göç veren bölgedir [3].

TRB2 Bölgesinin yaşanabilir mekanlar ekseninde mevcut durumu ile strateji durumu Harita 3’de ve Harita 4’de detaylı olarak verilmiştir.

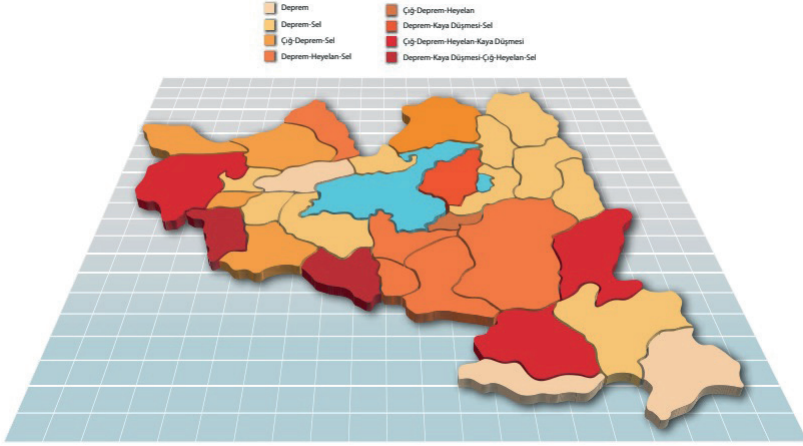


Harita 3. TRB2 Bölgesi mevcut durumu [1]



Harita 4. TRB2 Bölgesi strateji durumu [1]

Son olarak TRB2 Bölgesinin afetsellik durumu Harita 5’de verilmiştir



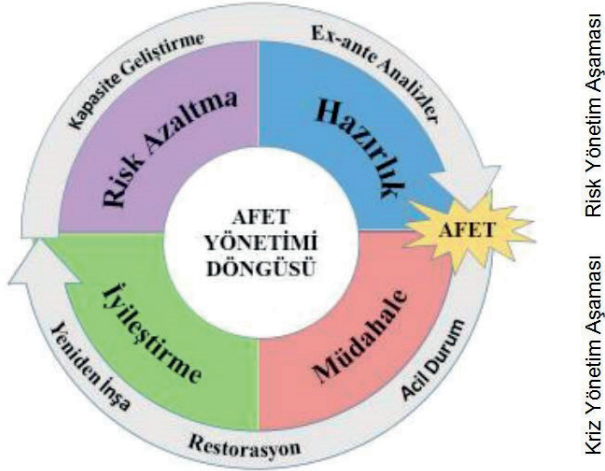
Harita 5. TRB2 Bölgesi afet durumu [1]

2.2. Türkiye’de Afet Yönetimi

Afetin bir çok tanımını literatürde mevcut olmakla beraber afeti, “insanlar için can, fiziksel, ekonomik ve sosyal kayıplara neden olan, normal yaşamı durdurarak veya kesintiye uğratarak toplumları etkileyen ve yerel imkânlar ile baş edilemeyen her türlü doğal, teknolojik veya insan kaynaklı olaylar” olarak tanımlayabiliriz. Birleşmiş Milletler afet riskini azaltma stratejisi esas alarak, toplumun çevresel ve ekonomik kayıplarının kendi imkanları ile üstesinden gelme noktasındaki üst seviyesini aşan etki olarak tanımlamaktadır [4].

Ülkemizde afetlerin oluşumunu, coğrafi konum ve jeolojik yapı göz önünde bulundurulduğunda afet oluşumuna elverişli bir bölge olmasına bağlayabiliriz. Bu afetlerin en yaygın olarak görüldüğü ve çalışmaya konu olarak seçilmiş olan deprem, heyelan, çığ ve sel/taşkındır. Türkiye’nin tektonik yapıda olması kentleşmelerin devlet kontrolünün dışında olaması ve bir çok nedenlerle afet riskini tetiklemektedir. Bu da afetzedeler için büyük bir risk oluşturmaktadır [5].

Afet oluşumunun öncesi ve sonrasında gerekli planlamaların yapılması için süreçlerin belirlenmesi ve bu süreçlere bağlı olarak risklerin azaltılması gerekmektedir [5].



Şekil 1. Afet Yönetim Döngüsü [5]

Afetin oluşum esnasında gerek toplumun gerekse devletin hızlı ve tedbirli davranması gerekmektedir. Herhangi bir afet ile karşı karşıya gelmeden önce gerekli tatbikatların kamusallaşma kapsamında yapılması ve acil durumlar için depoların gerekli ihtiyaçlar için doldurulması ve toplumun afetsellik kapsamında bilinçlendirilmesi önem arz eden hususlar arasında yer almaktadır [5].

Türkiye'nin afet konusunda gerekli farkındalıklarını oluşturmuş olması kamu alanlarında gerekli kuruluşların kurulmuş olması ve gönüllülük esasına binaen halkın bilgilendirilmesi ve tatbikatlar ile olası afet durumunda ki can ve mal kaybını minimuma indirmesi elbette gözle görülmektedir. Bu kapsamda oluşabilecek afet anında ortalama iki aylık süre içerisinde tüm arama ve kurtarma çalışmalarının sonlandırılmış olması gerektiği afet istatistik raporlarında yer almaktadır [5].

Afet sonrasında Devlet desteği ilk iki aydaki çalışmaların neticesi sadece arama ve kurtama olarak değil, afetzedelerdeki tüm maddi zarar ve sağlık açısından normale dönüşüm süresine kadar devam etmesi afete karşı en büyük mücadele olacağı gözlemlenmektedir. Afetin olduğu bölge için sağlanacak olan ekonomik ve sosyal denge afetzedeler için bir umut kaynağı olmaktadır. Bu çalışmalar tabiki daha da arttırılabildiği gibi kısaca afet yönetimindeki iyileştirme çalışmalarıdır[5].

Afet yönetimi, olası afet öncesi ön hazırlık çalışmaları, afet anında en etkili yöntemler çerçevesinde müdahale ve afet sonrasında sürekli iyileştirme faaliyetleri olarak değerlendirilmektedir. Afet yönetiminin amacı, afetzedeleri olası tehlike ve tehditlerden uzak tutmak ve sonrasında oluşacak afetlerin önüne geçmek, afet oluşumu esnasında en etkin müdahale ile afetzedelere

sağlık ve ekonomik anlamda destek sağlamaktır. Afetin oluşumundan önceki çalışmalar kapsamına risk yönetimi, afetin sonrasındaki çalışmalar kapsamına ise kriz yönetimi denilmektedir. Bu iki kavram arasındaki fark risk yönetiminin hazırlık evresinden oluşması, kriz yönetiminin ise müdahale sonrasındaki iyileştirmeler kapsamındaki evreden oluşması olarak nitelendirilmektedir [4].

Afet yönetiminin oluşumundaki potansiyel etkiyi kırabilmek için Şekil 1'de belirtildiği üzere ilk önce riski azaltma yollarındaki analizlerin yapılması gerekmektedir. Olası riski azaltmak için gerekli ön çalışmaların yapılması ve bunlara planlı bir şekilde uyulması en önemli etken olarak görülmektedir. İkinci evre olarak belirlenen hazırlık evresi, oluşabilecek afetler ile başa çıkabilmek için tüm çalışmaların tamamlanmış olması olarak değerlendirilebiliriz. Hazırlık safhasından sonra oluşan afetin müdahale evresi tüm noktaları kendisine çekmektedir. Özellikle ilk üç saat içerisinde tüm gözlemlerin yapılması gerekmektedir. Müdahale en önemli evre olarak göze çarpmaktadır. Çünkü afetzedeler için en önem arz eden evre müdahale evresidir. İlk üç saat içerisindeki müdahalelerin afetzedelerdeki can ve mal kaybını minimuma indirdiği zaman dilimidir. Dördüncü evre olarak belirlenen iyileştirme evresi afet sonrasında afetzedelerde oluşmuş olan tüm ihtiyaçların normal yaşam kapsamında düzeltilmesi olarak gözlemlenebilmektedir. İyileştirme alanı tabiki bir çok alanı kapsamaktadır. Örneğin, sağlık alanındaki iyileştirmeler, maddi anlamdaki iyileştirmeler ve psikolojik anlamdaki iyileştirmeler vs. sıralanabilmektedir [6].

Afetin bir çok tanımının olması afet çalışmalarındaki etkinliğin farkındalığını göstermektedir. Afetin bir başka ifade ile afetin tanımlanabilmesi için olası afet sonrasında ölüm yada sağlık problemlerinin oluşması ve bunun ekonomik anlamda zarar görmesi olarak da tanımlanabilmektedir [6].

Türkiyedeki afet yönetimini literatür olarak bir çok araştırmacı konu olarak ele almaktadır. Afetler için analizlerin yapılmış olması gerekli öneriler sunulması akademik anlamda farkındalığın oluştuğunun bir göstergesidir. Özellikle afet kapsamında yapılan anket çalışmalarının toplumun afet bilincinde olduğunu göstermektedir. Medyaya yansıyan herhangi bir afet esnasında ilk müdahalelerin toplumdan gelmesi elbetteki afet konusundaki gelişime bir ışık tutmaktadır [6].

3. ETKİ ANALİZİ

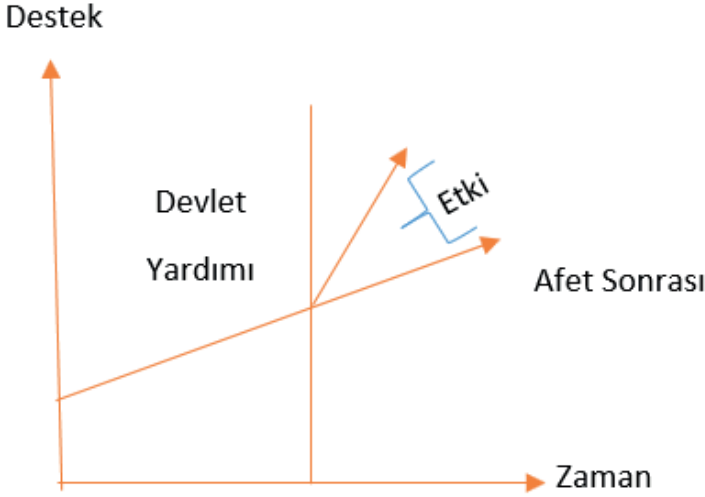
Etki analizini anlamak için öncelikle etkinin kendi kavramı içerisindeki değerlerinin anlaşılması gerekmektedir. Bu kapsamda çalışmada afet sonrasında devlet yardımlarının ne derece etkili olduğu araştırılmaya çalışılmıştır. Ayrıca Etki analizi kapsamında GZFT Analizinin literatür çalışması ve TRB2 Bölgesindeki afetsellik durumlarının GFZT analizi yapılmıştır.

Etki analizinde etki kavramı, sonuç (result) ve çıktı (output) kavramlarından ayrıştığını vurgulamak analizler için daha anlamlıdır. Çıktıyı sonuca bağlayan kavram ise, faaliyetler ile ilgilenmesi ve nicel verilerden oluşması olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda etki analizinde zaman ilerledikçe sonuçların çıktı olarak bağlandığı kavramlar olarak ifade edilir [12].

Etki Analizi, sektör çeşitliliği bakımından bilimsel amaçlar ve nedenler kapsamında olası müdahaleler için önemli bir kavramdır. Söz konusu müdahaleler sistemsel olarak açıklandığı zaman daha güvenilir ve analizlerin verimliliği konusunda etki oluşturabilmektedir. Bu kapsamda herhangi bir olaya müdahaleye etki diyebiliriz. Çalışmanın amacı olarak afet sonrasında devlet yardımlarının etkisinin afetzedeler için ne derece etki ettiğini gözlemlemek ve GFTZ analizi ile de bunu desteklemektir [13].

Afet sonrasında devletin kendi politikalarını belirleyerek kapsamlı analizler yapması afetzedeler için en önemli etki analizi konumundadır. Afet anında devlet desteği ile tam zamanlı çalışmalar afetzedelerdeki etkiyi tam anlamda güçlü kılmaktadır. Devletin yapmış olduğu etki analizleri sonucunda çıktıları gözlemleyerek gerekli iyileştirmeler yapması olası afet durumunda daha etkili olmaktadır. Afet sonrasında devletin uzun vadeli yardımları ise etki analizi kapsamında geri plana bırakılmamalıdır. Ağır afet sonrasında devletin ekonomik kalkınmasındaki planlamalarının tam yapılması, hedeflemiş olduğu sonuçlarda olumsuzlukların önüne geçebilmektedir. Bu kapsamda süreklilik noktasındaki çalışmaları kapsayan izleme ve değerlendirme evresinin son halkası olan etki analizi, oluşturulan prosedürler ile devlet yardımlarındaki şeffaflık ve hesap verebilirliği artırmaktadır [14].

Etkinin olumlu yönleri olduğu gibi olumsuz yönlerinin olduğu da unutulmamalıdır. Analizlerin yanlış yapılması ölçümlerdeki karışıklıklara neden olabilmektedir. Onun için afetzedelerdeki etkiyi sadece maddi olarak gözlemlemek doğru değildir. Birçok etki alanı olarak değerlendirilmelidir. Afet sonrasında devlet yardımlarının etkisini; mali etkisi, psikolojik yardım etkisi ve teknolojik etki olarak birkaç etkiden bahsedilebilmektedir. Bu etkiler devletin afetzedeler üzerindeki desteğinin ne kadar doğru olduğunu kanıtlar niteliktedir. Sonuç olarak etki analizi, kanıtlayıcı veriler ile çerçevelerin oluşturulduğu sistemin bir parçası olarak nitelendirilebilir. Etki analizi afet sonrasında devlet desteğinin ilk müdahalesiyle başlayıp iyileştirmeler kapsamında zincir halkalarının oluşturulduğu sistemsel bir analiz yöntemidir [15].



Şekil 2. Afet Sonrası Devlet Yardımının Etkisi

3.1. Afet Sonrası Etki Analizi

Acil durum ve afet yönetimi bilim dalında afet sonrasında devlet yardımlarının etki analizi çalışması afet çalışan araştırmacılar için yeni bir kavram olarak değerlendirilebilir. Çalışmada etki analizinin amacını uygulanan afet sonrasında devlet yardımlarının izledikleri adımlar neticesinde oluşturdukları plan ve politikalar kapsamında GZFT analizi ile desteklendiği ve TRB2 bölgesi illerinin afetsellikleri ile analiz edildiği gözlemlenmektedir. Bu çerçevede kapsamında bu tür analizlerin gerekliliği aşağıdaki biçimde özetlenmektedir:

- Afet öncesinde ve sonrasında gerekli planları belirlemek
- Afet sonrasında devlet yardımındaki maliyet-etkililik esasına göre kullanılıp kullanılmadığını göstermek
- Afet sonrasında ilk 72 saatin öneminin bilincinde olmak
- Tatbikat ile eğitim tasarımı ve yönetimindeki gelişmeleri sürekli hale getirmek.

Afet sonrasındaki devlet desteklerin etkisi farklı afet türlerinde farklı etkiler oluşturabilir. Şekli 3, devlet yardımının afet sonrası dönemindeki muhtemel etkilerini göstermektedir. İlk 72 saat içerisinde devletin mali ve teknolojik yardımı artış eğilimindedir. Böyle bir zaman diliminde verilen desteklerin, afetzedelerde öngörülenden daha yüksek iyileşme göstermesini sağlaması beklenir [16].

Çizelge 1. Afet Sonrası Etkilerin Düzey Tablosu

Düzey	ETKİ KAVRAMI	DESTEK GRUBU
D1	Olanaklar yeterlidir	İl AFAD Merkezi
D2	İllerin desteğine ihtiyaç gözlemlenmektedir.	İl AFAD Merkezi 1. Grup destek iller
D3	Türkiye'den destek çağrısı	1. ve 2. Grup destek iller + Ülke desteği
D4	Dünyadan destek çağrısı	1. ve 2. Grup destek iller + Ülke desteği + Dünya desteği

Çizelge 1'de afet sonrası etkilerin düzey tablosu verilmiştir. Bu tablo olası afet sonrasında afete etki düzeyinde seferberlik için hazırlanmıştır. Türkiye'de yaşanan afet olayları için düzeyler belirlenmiş ve bu düzeydeki etkiler için deste grupları oluşturulmuştur. Bu tablo ülkemizin afet konusundaki hassasiyeti açısından planlanan en etkili afet düzeyini oluşturan çalışma olarak gözlemlenmektedir.

D1, düzeyinde yer alan afetlerde düşük seviyedeki afetler olarak nitelendirilebilir. Etki düzeyi olarak il genelinde tüm imkanların yeterli olduğu il AFAD Merkezinin kontrolü ile gerekli iyileştirmelerin yapılabileceği kavramını ifade etmektedir.

D2, düzeyi afet olayının türü bakımından ikinci sırada yer almaktadır. Bu afet olaylarının etki düzeyi il içerisindeki imkanların yetersiz kaldığı ve 1. Grup destek illerin yardımı için çağrı yapılması olarak nitelendirilebilir.

D3, düzeyi afet türlerinde ilk iki türe göre ağır hasarlı afet düzeyi olarak ifade edilir. Etki düzeyi olarak ülkenin desteğine ihtiyaç olduğu ve 1. Grup ile 2. Grup illerin talimat beklemeksizin olay yerine intikal ettiği olay düzeyidir. Türkiye bu düzeyde maddi ve teknolojik destek ile tüm sistemlerini devreye koyarak afet analizleri çalışmasını hızlıca tamamlama yolunda adımlar sergiler.

D4, düzeyi afet türleri içerisinde en tehdit oluşturan ve ilk üç düzeyi içinde kapsayan ek olarak uluslararası desteğe ihtiyaç duyan etki düzeyidir [17].

Türkiye'nin afet konusundaki hassasiyeti toplumun güven ortamında sağlıklı ve huzur içinde yaşamaları için oluşturulmuş etki düzeyleri afetzedeler için umut kaynağı ve bu kapsamdaki iyileştirmelere açık yön olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye afet sonrasında özellikle afetzedeler için hem teknolojik hem de mali desteğini hiçbir zaman eksik etmemiştir. Özellikle mali konudaki

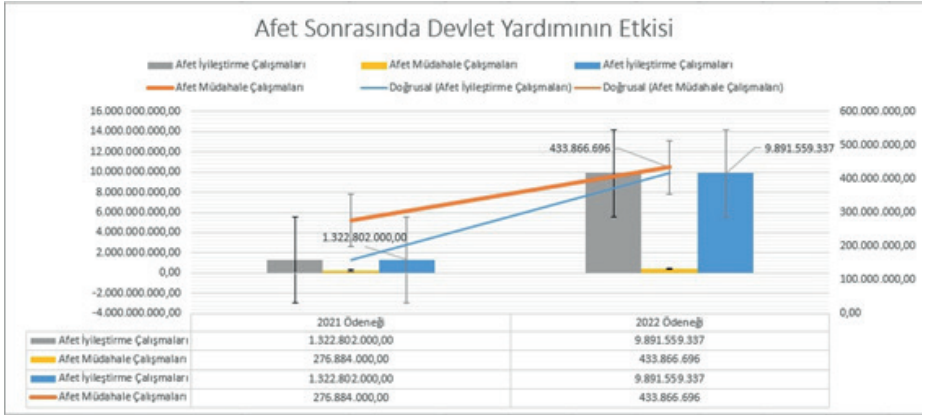
desteği 1999 Marmara depreminden sonra daha önemli bir hal almıştır. Bu kapsamda ülkemizde bir çok bakanlık ve kamu kuruluşlarının afet alanında kurulmuş olması olası afet sonrasında ülke ekonomisinde istikrarsızlık sağlamaması konusunda planlamalar doğrultusunda hazırlanmıştır.

Çizelge 2’de 2021 ve 2022 yılına ait Türkiye’de afet sonrasında mali olarak desteklemiş olduğu çalışmalar ve ödenekler yer almaktadır. Bu çalışmalar şehircilik ve risk odaklı bütünsel afet yönetimi başlığı altında toplanmış ve 5 ayrı maddeye ayrılarak ödeme planı hazırlanmıştır. En önemli desteğin afet iyileştirme çalışmaları kapsamında yapıldığı Çizelge 2.’de gözlemlenmektedir.

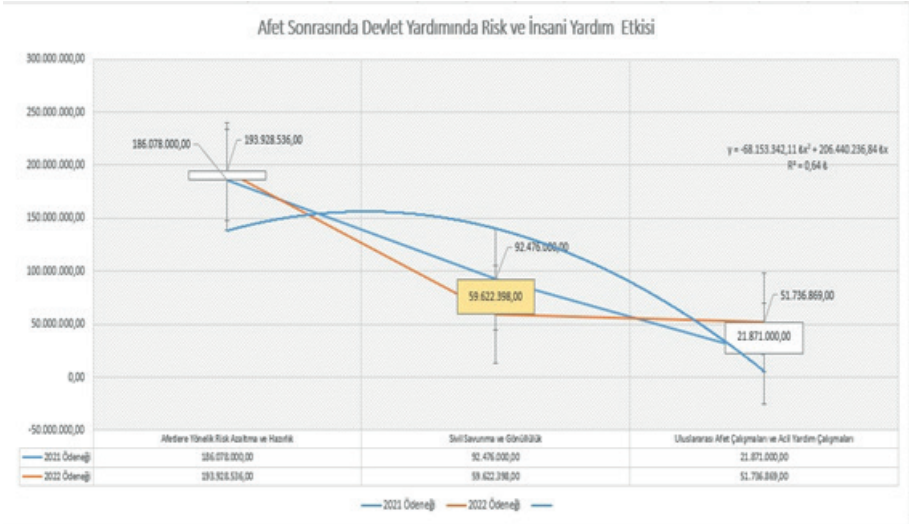
Çizelge 2. 2021 – 2022 Yıllarına ait Türkiye Afet Sonrası Mali Destek Çalışmaları

Şehircilik ve Risk Odaklı Bütünsel Afet Yönetimi	2021 Ödeneği	2022 Ödeneği
Afet İyileştirme Çalışmaları	1.322.802.000,00 TL	9.891.559.337 TL
Afet Müdahale Çalışmaları	276.884.000,00 TL	433.866.696 TL
Afetlere Yönelik Risk Azaltma ve Hazırlık	186.078.000,00 TL	193.928.536 TL
Sivil Savunma ve Gönüllülük	92.476.000,00 TL	59.622.398 TL
Uluslararası Afet Çalışmaları ve Acil Yardım Çalışmaları	21.871.000,00 TL	51.736.869 TL
TOPLAM	1.900.111.000,00 TL	10.630.713.837 TL

Şekil 3, 2021-2022 afet sonrası devlet yardımı etkisindeki iyileştirme ve mücadele çalışmaları karşılaştırması ve Şekil 4’de ise 2021-2022 afet sonrası risk ve insani yardım etkisi çalışması yapılmıştır. 2022 yılında 2021 yılına göre ödenğin fazla olduğu ve 2021 yılında afet iyileştirme çalışmaları kapsamındaki ödenğin toplam ödenğin %69,62’sini kapsadığı, 2022 yılında ise afet iyileştirme çalışmaları kapsamındaki ödenğin toplam ödenğin %93,05’ni kapsadığı gözlemlenmektedir. Bu ödenekler doğrultusunda Türkiye’de afet yönetim sisteminin planlı olarak iyileştirme kapsamında sürekliliğinin sağlandığını söyleyebiliriz.



Şekil 3. 2021-2022 afet sonrası devlet yardımı etkisindeki iyileştirme ve mücadele çalıştırmaları karşılaştırması



Şekil 4. 2021-2022 afet sonrası risk ve insani yardım etkisi

3.2. GZFT Analizi

Afet kapsamında GZFT analizi, afet alanında bir çok analizlerin yapılmış olması yasal düzenlemeleri beraberinde getirmiş ve afet olaylarının bölgele- rin özelliklerine göre farklı risk önleme ve erken uyarı aşamaları kapsamında olası bir afete karşı planlamaların yapılması ve bu planlamaların süreklilik arz etmesi için kullanılan yöntemdir [18].

Bu kapsamda afet yönetimindeki etkinin problem ve çözüm odaklı ola- rak düşünülmesi gerektiği, bu konuda yapılan analizler neticesinde önerilerin belirlendiği afetsellik konusundaki güçlü yönlerin, zayıf yönlerin, fırsatların ve tehditlerin belirlenmesinde GZFT analizi önemli bir yere sahiptir.

Güçlü-zayıf yönler ile fırsat ve tehdit unsurlarını içeren GZFT analizinde, farklı türde afetler için ortak bir analiz yapılması yoluna gidilerek genel bir değerlendirme yapılmış olup Çizelge 3’de bu analizin sonucunu özetlemektedir.

Çizelge 3. Afet GZFT Analizi

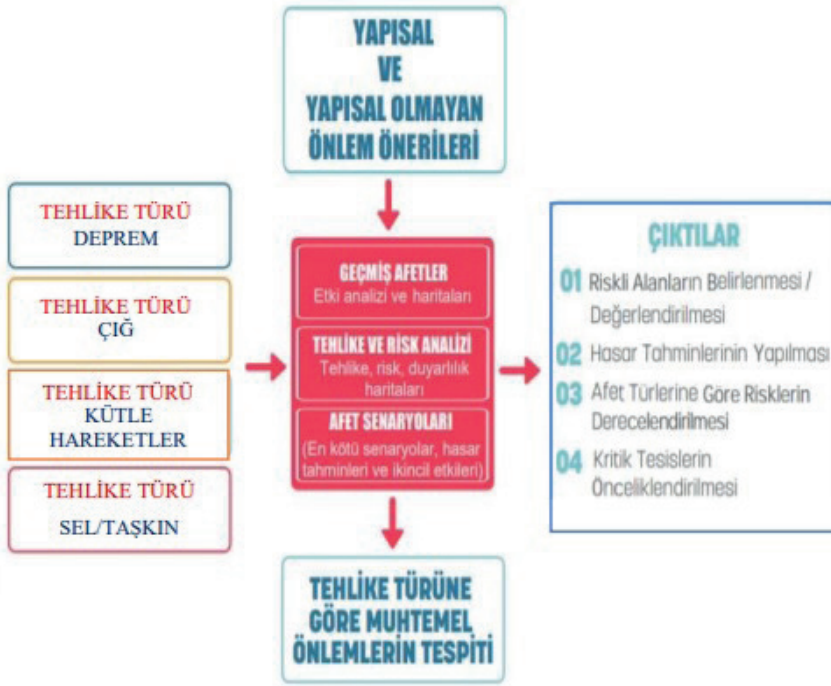
Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
○ Afet yönetimi ile ilgili planların var olması veya güncellenmesi ○ Devletin finansman ve bankacılık sisteminin gelişmiş olması ○ Afet risklerinin azaltılmasına yönelik stratejilerin geliştirilmesi ve finansal destek önceliklerinin bulunması ○ Afet öncesi, sırası ve sonrası kazanılmış tecrübeler ○ Yasal kontrol mekanizmalarının varlığı	○ Belediyelerin mekânsal planlarında afet risk azaltma esaslarına ilişkin uygulamalara yeterince yer verilmemesi ○ Mali desteğin etkin kullanılamaması ○ Özel sektörün ve toplumun etkin ve yeterli bir şekilde afet yönetimi çalışmalarında yer alamaması ○ Denetimsel eksiklikler
Fırsatlar	Tehditler
○ Yetişmiş insan gücü ○ Toplumsal afet farkındalığının artmış olması ○ Uluslararası standart ve strateji belgelerinin çoğuna katılımın sağlanmış olması ○ Uluslararası standartların, uygulama örneklerinin ve denetim mekanizmalarının ülkemiz koşullarına uyarlanabilir olması	○ Mevzuat uygulama ve denetimin yeterli düzeyde ve etkin olarak yapılamaması ○ Ortak çalışma kültürünün yeterince yerleşmemiş olması ○ Ulusal ve uluslararası finansal krizlerin doğurduğu olumsuzluklar ○ Teori ve pratiğin tam olarak örtüşmemesi, uygulamalardaki aksaklıklar

GZFT Analizinin Yorumlanması:

Araştırmacılar kapsamında yapılan GZFT analizleri kapsamında ülkenin afet konusunda yetersiz kaldığı çalışmaların sürekli iyileştirmeler ile desteklenmesi gerektiği gözlemlenmektedir. Bu sebepten dolayı toplum bilincinin oluşturulması ve yönetsel süreçlerin iç kontrol sistemlerine bağlı olarak yönetilmesi öneri olarak sunulabilmektedir. Bu kapsamda afet öncesinde konutlaşma alanlarının ileri teknolojiler kontrollerinde devlet kontrolleri ile imar planlarının hazırlanması olası afetlerdeki riskleri engellemek için öneri olarak sunulmaktadır. Bu öneriler doğrultusunda devlet afet politikasının hazırlanması için ön çalışmaların tamamlanması şarttır [19].

Türkiye jeolojik yapısı gereğince olası afet türlerinden deprem ve heyelan afetlerinde yaşamış olduğu can ve mal kayıpları bakımından dünyada

il sırada yer almaktadır. Bu kapsamda Türkiye'nin afet için yapmış olduğu teknolojik sistemler afet konusundaki farkındalığı oluşturmak ve sürekli iyileştirmeler ile politikalarının belirlenmesi için önem arz etmektedir. Devlet desteğinde kurulan sistemler için özellikle haritalandırma ve analizler araştırmacılar için önemli bir yere sahiptir.



Şekil 5. İl genelinde afet etkisinin öncelikli alanları

Afet sonrasında devlet yardımları için yapılacak olan GZFT analizinin temel amacı, afet bölgelerinin meteorolojik yapısı kapsamındaki ihtiyaçlarının belirlenmesindeki mevcut durum ve kapasitelerinin değerlendirilmesi ve yapılacak iyileştirme çalışmalarında sürekliliği sağlamaktır.

Toplumun afetsellik konusunda bilinç düzeyinin yetersiz olması alınacak tedbirlerdeki hedefe ulaşmaktaki zorlukları beraberinde getirmektedir. Bu kapsamda her düzeyde ve her şekilde eğitim çalışmaları yapılmalı toplumda bir güvenlik kültürü oluşturulmalı ve afet bilinci en üst düzeye çıkarılmalıdır. Medyanın etkin olarak kullanılması bu süreci oldukça hızlandıracaktır. Ayrıca, disiplinler arası çalışma kültürünün geliştirilmesi ve afet örgütlenmesi ile desteklenmesi gerektiği göz ardı edilmemelidir.

3.2.1. Van İli GZFT Etki Analizi

Van ili, GZFT etki analizi kapsamında mevcut durum analizlerinin yapılması ve afet anında oluşabilecek olumsuzlukların önüne geçilmesi için yapılan bir çalışma olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda yapılan mevcut durum analizine göre, Van ilinin çevre düzenlerinin kontrollerinin yapılması ve halkın iç dinamizm etkisinin belirlenmesi olası afet anındaki etkilerin pozitif yönde seyretmesi çalışmaları göz önünde bulundurulmalıdır. Afetzedelerdeki pozitif yönde etki oluşturmak için GZFT analizinin her bir afet türündeki etkisinin gözden geçirilmesi gerekmektedir. Sonuçlar belirlenirken güçlü yönler süreklilik sağlamalı, zayıf yönler iyileştirmeye açık yön olarak belirlenmeli fırsatlar değerlendirilmeli ve tehditler giderilmelidir [8].

Güçlü yönler: Van ilinin afet risklerindeki pozitif yönde ilerleyen potansiyellerinin etkisini belirler. Afet öncesi ve sonrasındaki planlamaların eksiksiz olarak sürdürülebilirliği kapsamında hazırlandığı ve karar verici merciinin Van ili olduğu konularını kapsar.

Zayıf yönler: Van ilinin afet risklerindeki negatif yönde ilerleyen eksikliklerini belirler. Afet öncesi ve sonrasında sürekli iyileştirmeler yapılması hususunda belirlenecek politikaların pozitif yönde ilerlemesine yönelme konularını kapsar.

Fırsatlar: Van ilinin afet risklerinin minimum düzeye çekilmesi için dış faktörlerin devreye girebildiği sunulan fırsatlar ile güçlü yönlerinin desteklendiği faaliyetleri kapsar.

Tehditler: Van ilinde afet risklerindeki çalışmalarda olası engellerin oluştuğu ve bu engellerin afetzedeler için risk teşkil ettiği ve giderilmesi güç faaliyetleri kapsar.

Bu kapsamda Afet türleri için GZFT Analizine bakacak olursak;

Deprem; GFTZ analizi yapıldığında deprem afet olayında Van ili, güçlü yönleri olarak afet olayları için toplumu bilinçlendirme aktivitelerinin düzenlendiği, tatbikatların yapıldığı, il afet raporlarının hazırlandığı, ilin büyükşehir belediyesi olması, afet risklerine ait stratejik planlamaların yapılması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, aktif faylarının çok olması, il kapsamında konutlaşma konusundaki hassasiyeti göz ardı etmeleri, coğrafi konum gereği ve denetimlerin eksiklikleri olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak 2011 Van depreminden sonra afet bilincinin oluşmuş olması. Tehditler ise devlet kontrollerindeki sorumsuzluklara neden olan ihmaller GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [8].

Çığ: GFTZ analizi yapıldığında çığ afet olayında Van ili, güçlü yönleri olarak afet olayları için envanter listelerinin oluşturulması, teknolojik imkanlar çerçevesinde çığ haritalarının belirlenmiş olması ve riskli alanlardaki

önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, ağır kış şartları ve bitki örtüsündeki seyrekliklerin çok olması, engebeli arazilerin fazla olması, gravite etkisiyle çığ olayının birden bire gerçekleşmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde çığ olaylarının her kış yaşanmasından dolayı afet bilincinin toplum üzerinde oluşmuş olması ve tehditler olarak yamaç eğimlerindeki ağaçlandırmaların devlet kontrolleri kapsamı dışında kesim alanları olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [8].

Heyelan: GFTZ analizi yapıldığında heyelan afet olayında Van ili, güçlü yönleri olarak afet olayları için envanter listelerinin oluşturulması, teknolojik imkanlar çerçevesinde heyelan duyarlılık haritalarının belirlenmiş olması ve riskli alanlardaki önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, jeolojik konum itibari ile fay hattı üzerinde olması, mevcut durum analizlerindeki eksiklikler olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde heyelan olaylarının afet farkındalık eğitimlerinde toplum bilincinin oluşmuş olması ve tehditler olarak devlet kontrolleri kapsamındaki ihmaller sonucunda heyelan riski olan alanlarda uygunsuz konutlaşma yapılması olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [8].

Sel/Taşkın: GFTZ analizi yapıldığında sel/taşkın afet olayında Van ili, güçlü yönleri olarak afet olayları il planlarının hazırlanmış olması, sel/taşkınlar için dere yataklarındaki çalışmaların yapılmış olması, şehir içi alt yapının olası afet riskine karşı güçlendirilmiş olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, ağır kış şartları sonrasında eriyen karların derelerdeki taşkınla yol açması iklim değişikliklerinin fazla görülmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde sel/taşkın olaylarına karşı şehir planlanması kapsamında kanalizasyon sistemlerinin kurulmuş olması ve tehditler olarak dere yataklarına yakın yerlere devlet kontrolleri kapsamında uygunsuz kentselleşme yoluna gidilmesi GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [8].

3.2.2. Muş İli GZFT Etki Analizi

Muş ili, GZFT etki analizi kapsamında mevcut durum analizlerinin yapılması ve afet anında oluşabilecek olumsuzlukların önüne geçilmesi için yapılan bir çalışma olarak değerlendirilmektedir. İl genelinde afet risklerindeki mevcut durum analizlerinin yapılması bu kapsamda prosesler ile prosedürlerin belirlenmesi uygulanabilirlik açısından önem arz etmektedir [9].

Güçlü yönler: Muş ilinin afet risklerindeki pozitif yönde ilerleyen potansiyellerinin etkisini belirler. Afet öncesi ve sonrasındaki planlamaların eksiksiz olarak sürdürülebilirliği kapsamında hazırlandığı ve karar verici merciinin Muş ili olduğu konularını kapsar.

Zayıf yönler: Muş ilinin afet risklerindeki negatif yönde ilerleyen eksikliklerini belirler. Afet öncesi ve sonrasında sürekli iyileştirmeler yapılması hususunda belirlenecek politikaların pozitif yönde ilerlemesine yönelme konularını kapsar.

Fırsatlar: Muş ilinin afet risklerinin minimum düzeye çekilmesi için dış faktörlerin devreye girebildiği sunulan fırsatlar ile güçlü yönlerinin desteklediği faaliyetleri kapsar.

Tehditler: Muş ilinde afet risklerindeki çalışmalarda olası engellerin oluştuğu ve bu engellerin afetzedeler için risk teşkil ettiği ve giderilmesi güç faaliyetleri kapsar.

Bu kapsamda Afet türleri için GZFT Analizine bakacak olursak;

Deprem; Muş ilinin deprem afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak hazırlanmış eylem planları kapsamında toplumun bilinçlendirilmesinin sağlanması, afet il raporunun hazırlanmış olması, bu raporun strajik amaç ve hedefler doğrultusunda izlenmesi olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, aktif fay hatlarının Varto ilçesinin üzerinden geçmesi, sanayi tesislerinin yetersiz olması, deprem afet olayının ciddiye alınmaması olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak TRB2 bölgesi içerisinde deprem riskinin en az olmasından dolayı sonra afet bilincinin oluşmuş olması. Tehditler ise finansal eksiklikler ile kentleşme alanında imarsız konutlaşmalara yer verilmesi GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [9].

Çığ: Muş ilinin çığ afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak çığ afet duyarlılık haritası ve bu kapsamda hazırlanan envanter listelerinin oluşturulması ve riskli alanlardaki önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, rakımın yüksek olması ve ormanlık alanların yetersiz olması olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde çığ afet olayları TRB2 bölgesinde en az gözlemlenen il konumunda olması ve afet bilincinin toplum üzerinde oluşmuş olması ve tehditler olarak eğimlerin fazla olduğu yerde ağaçların devlet kontrolleri kapsamı dışında kesim alanları olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [9].

Heyelan: Muş ilinin heyelan afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak il afet raporları kapsamında hazırlanan heyelan duyarlılık haritalarının oluşturulmuş olması, riskli alanlardaki bölgelerde heyelan riskine karşı tedbirler alınması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, jeolojik konum itibari ile fay hattı hareketliliğinin heyelanları tetikleyebilecek şiddette olması, mevcut durum analizlerindeki eksiklikler olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde heyelan olaylarının afet farkındalık eğitimlerinde toplum bilincinin oluşmuş olması ve tehditler olarak devlet

kontrolleri kapsamındaki ihmaller sonucunda heyelan riski olan alanlarda uygunsuz konutlaşma yapılması olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [9].

Sel/Taşkın: Muş ilinin sel/taşkın afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak yağmur ve kanalizasyon çalışmaları kapsamında kullanılmak üzere araç ve ekipmanlarda iyileştirmeler yapılmış olması, il merkezinde gerekli park alanları ve yeşillendirme çalışmalarının yapılmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, çoğu derelerin üstünün kapatılmış olması, ağır kış şartları sonrasında eriyen karların derelerdeki taşkınla yol açması iklim değişikliklerinin fazla görülmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde sel/taşkın olaylarına karşı şehir planlanması kapsamında kanalizasyon sistemlerinin kurulmuş olması ve tehditler olarak dere yataklarına yakın yerlere devlet kontrolleri kapsamında uygunsuz kentselleşme yoluna gidilmesi GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [9].

3.2.3. Bitlis İli GZFT Etki Analizi

Bitlis ili, GZFT etki analizi kapsamında mevcut durum analizlerinin yapılması ve afet anında oluşabilecek olumsuzlukların önüne geçilmesi için yapılan bir çalışma olarak değerlendirilmektedir. İl genelinde afet risklerindeki mevcut durum analizlerinin yapılması bu kapsamda prosesler ile prosedürlerin belirlenmesi uygulanabilirlik açısından önem arz etmektedir [10].

Güçlü yönler: Bitlis ilinin afet risklerindeki pozitif yönde ilerleyen potansiyellerinin etkisini belirler. Afet öncesi ve sonrasındaki planlamaların eksiksiz olarak sürdürülebilirliği kapsamında hazırlandığı ve karar verici merciinin Bitlis ili olduğu konularını kapsar.

Zayıf yönler: Bitlis ilinin afet risklerindeki negatif yönde ilerleyen eksikliklerini belirler. Afet öncesi ve sonrasında sürekli iyileştirmeler yapılması hususunda belirlenecek politikaların pozitif yönde ilerlemesine yönelme konularını kapsar.

Fırsatlar: Bitlis ilinin afet risklerinin minimum düzeye çekilmesi için dış faktörlerin devreye girebildiği sunulan fırsatlar ile güçlü yönlerinin desteklendiği faaliyetleri kapsar.

Tehditler: Bitlis ilinde afet risklerindeki çalışmalarda olası engellerin oluştuğu ve bu engellerin afetzedeler için risk teşkil ettiği ve giderilmesi güç faaliyetleri kapsar.

Bu kapsamda Afet türleri için GZFT Analizine bakacak olursak;

Deprem; Bitlis ilinin deprem afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, ilde lojistik deponun bulunması, karayolu ve demiryolu imkânının olması, acil afet anında toplanma alanlarının belirlenmiş

olması ve il afet raporlarının hazırlandığı, afet risklerine ait stratejik planlamaların yapılması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, coğrafi konum bakımından sismik aktif fay üzerinde bulunuyor olması, bazı bölgelerde zeminlerin alt tarafında sivilaşmaların fazla olması olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak ulaşım imkanlarının TRB2 bölgesi içerisinde en iyi seviyede olmasından dolayı sonra afet bilincinin oluşmuş olması. Tehditler ise tarım arazilerinde imarlaşmaların devlet kontrolleri dışında oluşması ve kentsel dönüşüm çalışmalarındaki sorumsuzluklara neden olan ihmaller GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [10].

Çığ: Bitlis ilinin çığ afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, teknolojik imkanlar çerçevesinde çığ duyarlılık haritalarının belirlenmiş olması ve riskli alanlardaki önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, ağır kış şartları ve bitki örtüsündeki seyrekliklerin çok olması, engebeli arazilerin fazla olması, gravite etkisiyle çığ olayının birden bire gerçekleşmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde çığ olaylarının her kış yaşanmasından dolayı afet bilincinin toplum üzerinde oluşmuş olması ve tehditler olarak yamaç eğimlerindeki ağaçlandırmaların devlet kontrolleri kapsamında kesim alanları olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [10].

Heyelan: Bitlis ilinin heyelan afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, afet olayları için envanter listelerinin oluşturulması, teknolojik imkanlar çerçevesinde heyelan duyarlılık haritalarının belirlenmiş olması ve riskli alanlardaki önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, jeolojik konum itibarı ile fay hattı üzerinde olması, mevcut durum analizlerindeki eksiklikler olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde heyelan olaylarının afet farkındalık eğitimlerinde toplum bilincinin oluşmuş olması ve tehditler olarak devlet kontrolleri kapsamındaki ihmaller sonucunda heyelan riski olan alanlarda uygunsuz konutlaşma yapılması olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [10].

Sel/Taşkın: Bitlis ilinin çığ afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, afet olayları il planlarının hazırlanmış olması, sel/taşkınlar için dere yataklarındaki çalışmaların planlamalar çerçevesinde yapılmış olması, şehir içi alt yapının olası afet riskine karşı güçlendirilmiş olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak çarpık kentleşme ile zemin alt yapısındaki yetersizlik, ağır kış şartları sonrasında eriyen karların derelerdeki taşkınla yol açması iklim değişikliklerinin fazla görülmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde sel/taşkın olaylarına karşı şehir planlanması kapsamında kanalizasyon sistemlerinin kurulmuş olması ve tehditler olarak dere yatakları üzerine imar çalışmaları ile devlet kontrolü dışında konutlaşma yapılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [10].

3.2.4. Hakkâri İli GZFT Etki Analizi

Hakkâri ili, GZFT etki analizi kapsamında mevcut durum analizlerinin yapılması ve afet anında oluşabilecek olumsuzlukların önüne geçilmesi için yapılan bir çalışma olarak değerlendirilmektedir. İl genelinde afet risklerindeki mevcut durum analizlerinin yapılması bu kapsamda prosesler ile prosedürlerin belirlenmesi uygulanabilirlik açısından önem arz etmektedir [11].

Güçlü yönler: Hakkâri ilinin afet risklerindeki pozitif yönde ilerleyen potansiyellerinin etkisini belirler. Afet öncesi ve sonrasındaki planlamaların eksiksiz olarak sürdürülebilirliği kapsamında hazırlandığı ve karar verici merciinin Bitlis ili olduğu konularını kapsar.

Zayıf yönler: Hakkâri ilinin afet risklerindeki negatif yönde ilerleyen eksikliklerini belirler. Afet öncesi ve sonrasında sürekli iyileştirmeler yapılması hususunda belirlenecek politikaların pozitif yönde ilerlemesine yönelme konularını kapsar.

Fırsatlar: Hakkâri ilinin afet risklerinin minimum düzeye çekilmesi için dış faktörlerin devreye girebildiği sunulan fırsatlar ile güçlü yönlerinin desteklendiği faaliyetleri kapsar.

Tehditler: Hakkâri ilinde afet risklerindeki çalışmalarda olası engellerin oluştuğu ve bu engellerin afetzedeler için risk teşkil ettiği ve giderilmesi güç faaliyetleri kapsar.

Bu kapsamda Afet türleri için GZFT Analizine bakacak olursak;

Deprem; Hakkâri ilinin deprem afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, afet olayları için toplumu bilinçlendirme aktivitelerinin düzenlendiği, tatbikatların yapıldığı, il afet raporlarının hazırlandığı, afet risklerine ait stratejik planlamaların yapılması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, aktif faylarının çok olması, il kapsamında konutlaşma konusundaki hassasiyeti göz ardı etmeleri, coğrafi konum gereği ve denetimlerin eksiklikleri olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak Van iline komşu olmasından dolayı sonra afet bilincinin oluşmuş olması. Tehditler ise üç aktif fay üzerinde bulunuyor olması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [11].

Çığ Hakkâri ilinin çığ afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, afet olayları için envanter listelerinin oluşturulması, teknolojik imkanlar çerçevesinde çığ duyarlılık haritalarının belirlenmiş olması ve riskli alanlardaki önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, ağır kış şartları ve bitki örtüsündeki seyrekliklerin çok olması, engebeli arazilerin fazla olması, gravite etkisiyle çığ olayının birden bire gerçekleşmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde çığ olaylarının her kış yaşanmasından dolayı afet bilincinin toplum üzerinde

oluşmuş olması ve tehditler olarak yamaç eğimlerindeki ağaçlandırmaların devlet kontrolleri kapsamında kesim alanları olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [11].

Heyelan: Hakkâri ilinin heyelan afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, afet olayları için envanter listelerinin oluşturulması, teknolojik imkanlar çerçevesinde heyelan duyarlılık haritalarının belirlenmiş olması ve riskli alanlardaki önlemlerin alınmış olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, jeolojik konum itibarı ile fay hattı üzerinde olması, mevcut durum analizlerindeki eksiklikler olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde heyelan olaylarının afet farkındalık eğitimlerinde toplum bilincinin oluşmuş olması ve tehditler olarak devlet kontrolleri kapsamındaki ihmaller sonucunda heyelan riski olan alanlarda uygunsuz konutlaşma yapılması olarak kullanılması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [11].

Sel/Taşkın: Hakkâri ilinin sel/taşkın afetselliği kapsamındaki GFTZ analizine göre; güçlü yönler olarak, afet olayları il planlarının hazırlanmış olması, sel/taşkınlar için dere yataklarındaki çalışmaların yapılmış olması, şehir içi alt yapının olası afet riskine karşı güçlendirilmiş olması olarak değerlendirilirken zayıf yönler olarak, dere ıslahı için finansal kaynak yetersizliği, ağır kış şartları sonrasında eriyen karların derelerdeki taşkınlığa yol açması iklim değişikliklerinin fazla görülmesi olarak değerlendirilmektedir. Fırsatlar olarak il genelinde sel/taşkın olaylarına karşı şehir planlanması kapsamında kanalizasyon sistemlerinin kurulmuş olması ve tehditler olarak iklim değişikliği kapsamında şiddetli yağışlar dere yataklarındaki kontrolsüz imarlaşmalar ile sel ve taşkınlara yol açması GZFT analizindeki çıktılar olarak değerlendirilmektedir [11].

3.3. Afet Sonrasında Etki ve İhtiyaç Belirleme

Afet sonrasında etkilerin belirlenmesi için yaşanmış olan afetler göz önünde bulundurulmalıdır. Afet tatbikatları yapılmalı ve bu kapsamda ikisi arasında değerlendirmeler yapılmalıdır. Afet olayından sonra etkinin belirlenmesi için afet bölgesinin analizlerinin haritalar üzerinde yapılması ve olası can ve mal kayıplarının tahmin edilebilirliğinin ölçülmesidir [15].

Afet anında etki düzeyine göre devlet desteğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda ilk 72 saat afet olayın afetzedeler için pozitif müdahaleler sonucunda etki göstermektedir. Etki ihtiyacının düzeyi ile afetzedeler üzerindeki ilk şoku atlatmak devletin ve toplumun ilk vazifesi olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye afet konusunda etki düzeyleri için tüm çalışmalarını tamamlamış olsa bile sürekli iyileştirmeler ile sistemlerini ileri teknolojiler yardımıyla güncellemesi gerekmektedir. Devlet bu konuda oluşturmuş olduğu sistemle-

rin güncellemelere açık olarak yazılımlarının oluşturulması ülke genelinde devletin afet bilincindeki etkisini belirlemektedir. Devlet afet anında insanın psikolojik olarak da desteğinin verilmesi hususunda gerekli destekleri sağlamakla yükümlüdür. Ülkemizde afetlerin etkilerini tespit etmek için birçok sistem mevcuttur. Afet sonrasında ülke ekonomisinin analizlerinin yapılması olası bir krize yol açmasını engelleyecek niteliktedir. Afet bölgesinde haritalar ile sismik dalgaların kontrol edilmesi hasar tespitleri için olumlu yönde sonuç vermektedir [17].

Afet olayının insan üzerinde olumsuz etkisini kırabilmek için toplum genelinde afet bilincinin oluşturulması ve eğitimler ile afet anında yapılması gereken konuların belirlenmesi soğukkanlılık bilincinin oluşturulması için sürdürülebilir planlar hazırlanmaktadır. Böylece afet yönetim sistemi ilk adımını toplum olarak başarı ile tamamlayabilmektedir. Afet sonrasında afetzedelerin normale dönüş sırasındaki tüm desteğini devlet ve toplum olarak karşılaması afetzedenin ilk psikolojik savaşını yenmesine kaynak sağlamaktadır. Özellikle Türkiye afet yönetim sistemi kapsamında oluşturulan tüm sistemler kapsamında afetzedelerin tüm ihtiyaçlarının karşılanması noktasında iyileştirmeler yapmıştır [19].

3.4. Afet Sonrası İyileştirme Çalışmaları

Afet olayının etkisinden hemen sonra yapılan iyileştirme çalışmaları, olası bir afete karşı hazırlık, afetsellik riskini azaltmak ve afetten hemen sonraki ilk müdahale işlemi afet olayının en önemli evresidir. İlk müdahaleden sonra afetzede üzerindeki psikolojik baskının kırılması için iyileştirme çalışmalarını hemen başlatmak gerekmektedir [16].

Afet sonrasındaki iyileştirme çalışmalar afetzedeler üzerinde önemli rol oynamaktadır. Bu kapsamda en iyi destek psikolojik destek ve mali destek olarak değerlendirilmektedir. Özellikle mal kayıpları afetzedeler için psikolojik iç savaşın kazanılmasındaki en önemli etken olarak göze çarpmaktadır.

Afet sonrasında iyileştirme çalışmalarının afetzedeler üzerindeki normal yaşama dönme aşamasında ihtiyaç duyduğu tüm alt yapı çalışmaları devlet kontrolünde uzun vadelerde gerçekleşmektedir.

Afet sonrasında devlet yardımlarının etkisi ile yapılan iyileştirme çalışmaları en çok mali anlamda insan üzerinde etki etmektedir. Özellikle maddi kayıplar üzerindeki tespitler için devlet desteği ile iyileştirmelerin yapılması afetzedelerin üzerindeki etkiyi kırmaya ve normal yaşantıya dönüş adımlarında elinden tutmaya atılacak en kapsamlı adımdır. Afet yönetimindeki farkındalığın oluşturulması için yapılan eğitim ve tatbikatlar ile olası afet anında afetzedeler için soğukkanlılık oluşturmaktadır. [7].

GZFT analizleri ile afet sonrasındaki iyileştirme çalışmaları Türkinetin afet yönetimi kapsamındaki gücünün etkisini göstermektedir. Türkiye bu

kapsamda bir çok kamu kurumu ile afet alanındaki özel kuruluşların destekleri ile toplumsal bütünlük sağlamaktadır.

Afet sonrasında afetzedeler üzerindeki ihtiyaçlar için toplumsal baskının kırılması için en iyi çalışma iyileştirme çalışmalarıdır. Olayı olay anında çözüme kavuşturma odağı üzerinde yoğunlaşarak afetzedeler üzerindeki ilk etkiyi kırabilmektedir [17].

3.1.1. TRB2 Bölgesinde yer alan Van Depremi

Ülkemizde afet anında ve sonrasında devlet etkisini gözlemlemek için TRB2 Bölgesinde yer alan Van ilinde 2011 yılında yaşanan deprem analizi ile çalışmanın bu bölümü tamamlanacaktır [15].

1900-2021 TARİHLERİ ARASINDA BÜYÜKLÜĞÜ ≥ 6.0 OLAN DEPREMLER								
	TARİH	SAAT (UTM)	ENLEM	BOYLAM	DERİNLİK (Km.)	VAN'A UZAKLIK (Km.)	BÜYÜKLÜK	YER
1	28.04.1903	23:46:00.00	39.10	42.50	30	102	6.3	HASRETPINAR-MALAZGİRT (MUŞ)
2	28.09.1908	06:28:00.00	38.00	44.00	30	77	6.0	BARIŞ-BAŞKALE (VAN)
3	08.05.1930	15:35:27.00	37.97	45.00	30	153	6.3	ESENDERE-YÜKSEKOVA (HAKKARİ)
4	19.08.1966	12:22:10.50	39.17	41.56	26	175	6.5	ÇAYIRYOLU-VARTO (MUŞ)
5	24.11.1976	12:22:16.00	39.05	44.04	10	85	7.5	YENİYAKA-ÇALDIRAN (VAN)
6	23.10.2011	10:41:21.01	38.72	43.41	5	26	7.2	YEMİLCE- (VAN)

Çizelge 4. TRB2 Bölgesinde 1900-2023 Tarihleri Arasında Büyüklüğü $\geq 6,0$ Olan Depremler

TRB2 bölgesinde 1900-2023 tarihleri arasında büyüklüğü $\geq 6,0$ olan depremler Çizelge 4'de verilmiştir. Bu depremler içerisinde büyüklük açısından 2. sırada yer alan ve yakın tarihte yaşanan 2011 Van depremi için literatür çalışması yapılmıştır.

3.1.2. TRB2 Bölgesinde Afet Sonrasında Yapılan Devlet Yardımı Örneği

2011 yılı Van depremi sonrası ilde yıkıcı hasarlar oluşmuş ve çok sayıda can kaybı yaşanmıştır. Afet düzey seviyesi olarak D3 etki düzeyi belirlenerek 1. ve 2. Grup iller hemen seferberlik olmuş ve Türkiye genel anlamda tam destek vermiştir. [15].

Çizelge 5. Van ilinde meydana gelen deprem sonrasında ölü ve yaralı durumu

Hayatını kaybeden Vatandaşımız	644
Yaralanan Vatandaşımız	1.966
Enkazdan sağ kurtulan vatandaşımız	252

3.1.3. Mali Yardım Desteği

Van ilinde yaşanan deprem anında tüm Türkiye seferber olmuş ve ders-tek grup illerinden kamu personelleri özel sektör personelleri afet bölgesine intikal etmiş ve tüm afetzedeler enkazdan kurtarılmadıkça olay yerini terk etmemişlerdir. D3 afet etki seviyesi kapsamında ulusal boyutta afet olarak ilan edilen Van depremi çok ağır hasarlar ile Dünya'yı derinden sarsmıştır. Devlet yardımı kapsamında tüm sistemler devreye girerek enkazdan kurtarılan afetzedeler için mediko-sosyal alanlar oluşturulmuş ve Çizelge 6'da ilk 6 saatteki yapılan destekler verilmiştir.

Mali açıdan en önemli kaynaklardan birisi de yurtdışından sağlanan yardımlar olmuştur. Türkiye'ye Çizelge 7 ve Çizelge 8' de deprem sonrasında yapılan toplam yardımlar belirtilmiştir [15].

Çizelge 6. Van ilinde meydana gelen deprem sonrasında ilk 6 saat yapılan destekler

Arama kurtarma personeli	903
UMKE ve Sağlık Ekibi	159 Personel 7 Ekip
İş Makinası ve Araç	192
Ambulans	40 (5 hava ambulansı)
Arama köpeği	9
Çadır	2.471
Battaniye	7.046
Gıda Paketi	1.120
Gıda Kolisi	10.040



Şekil 6. Van ili deprem sonrası AFAD genel raporu

Çizelge 7. Van ilinde meydana gelen deprem sonrasında ilk 24 saat yapılan destekler

Arama kurtarma personeli	2.522
UMKE ve Sağlık Ekibi	699
İş Makinesi ve Araç	384
Ambulans	113 (7 hava ambulansı)
Arama köpeği	12
Genelkurmay Başkanlığı Uçağı	16
THY Uçağı	10
Jeneratör	33
Seyyar Tuvalet	95
Çadır	8.544
Battaniye	25.229
Gıda Paketi	1.120
Gıda Kolisi	10.064
Seyyar Mutfak	21
Mutfak Seti	2.619
Katalitik Soba	3.812
Uyku Tulumu	425

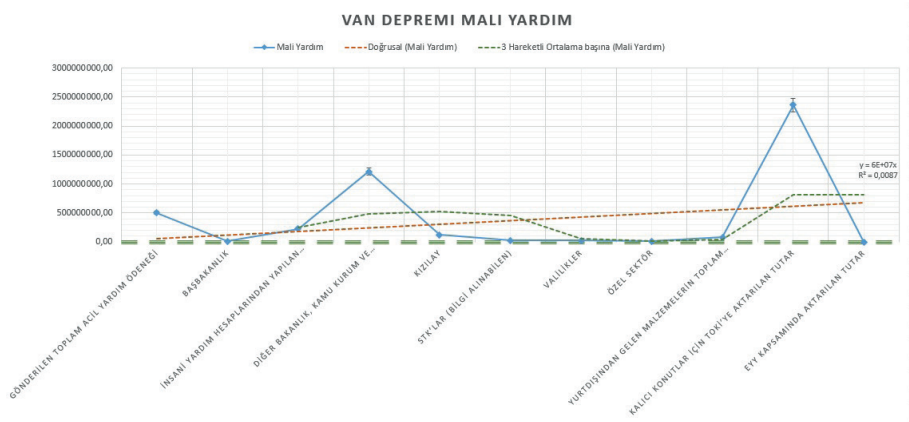
Çizelge 8. Van ilinde meydana gelen deprem sonrasında toplam yardımlar

Arama kurtarma personeli	5.267
Sağlık personeli	2.976
Arama köpeği	34
İş makinesi ve araç	732
Ambulans	201 (18 hava ambulansı)
Seyyar hastane	11
Jeneratör	146
Projektör	79
Tuvalet - duş konteyneri	151
Çadır	76.802
Genel maksat çadırı	480
Prefabrik ev	310
Mevlana evi	3.794
Battaniye	336.089
Yorgan	1.940
Yatak	2.007
Seyyar mutfak	37
Mutfak seti	3.149
Soba/ısıtıcı	27.573
Uyku tulumu	7.192
Kampet	1.536
Mobil fırın	1

Çizelge 9’da Van ilinde meydana gelen deprem sonrasında acil yardım ödeneği tablosu verilmiştir. Bu kapsamda Şekil 7’de Van depremi mali yardım etkisi analizi belirlenmiştir.

Çizelge 9. Van ilinde meydana gelen deprem sonrasında acil yardım ödeneği

Gönderilen Toplam Acil Yardım Ödeneği	502.175.666 TL
Başbakanlık	10.000.000 TL
İnsani Yardım Hesaplarından Yapılan Harcamalar	224.030.000 TL
Diğer Bakanlık, Kamu Kurum ve Kuruluşları Harcamaları	1.210.552.445 TL
Kızılay	121.740.373 TL
STK’lar (Bilgi Alınabilen)	27.112.540 TL
Valilikler	21.345.000 TL
Özel Sektör	13.880.000 TL
Yurtdışından Gelen Malzemelerin Toplam Tutarı	76.849.000 TL
Kalıcı Konutlar İçin TOKİ’ye Aktarılan Tutar	2.362.000.000 TL
EYY Kapsamında Aktarılan Tutar	254.500.000 TL
Toplam Maliyeti	4.824.185.024 TL



Şekil 7. Van depremi mali yardım etkisi analizi

3.1.4. Teknolojik Yardım Desteği

2011 yılında yaşanmış olan Van depremi sonrasında AFAD tarafından depremin ilk saatlerinde harita sistem programı kapsamında hasar tespitleri yapılmıştır. Bu süreç hazırlanmış haritalar ile ham veriler oluşturulmuş ve hasar tespitlerine yönelik uydu görüntüleri kapsamında analizler yapılmıştır. Teknolojik ağ kapsamında uluslararası kuruluşların desteği ile hızlı bir şekilde bilgi alışverişleri sağlanmış ve ulusal merkezlere bilgilendirmeler yapılarak bölge kuruluşlarına analizleri göndermişlerdir. Bu kapsamda

tüm kullanıcıların tam performansta çalışmaları için destekler sağlanmış-
tır [15].

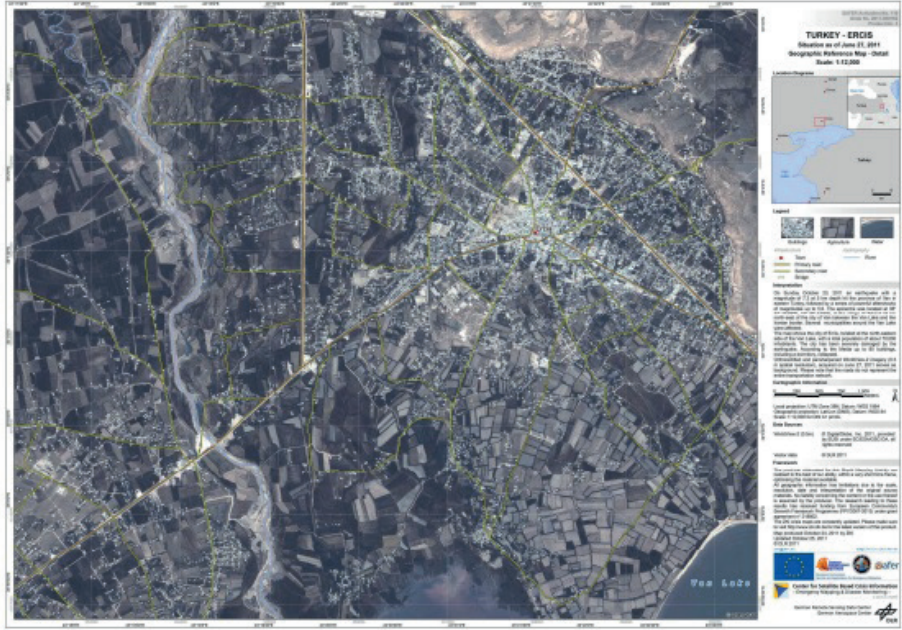
Afet anını takiben ilk gün içerisinde Charter tarafından afet bölgelerine
ait çözünürlüğü yüksek haritalar çizilmiş ve deprem sonrasındaki hasar tes-
pit haritaları ile analizler yapılarak AFAD merkezine bilgilendirme yapılmış-
tır. Van ilinde depremden önceki uydu haritası Van ili için Şekil 7’de, Erciş
ilçesi için Şekil 8’de ve deprem öncesi uydu verileri Çizelge 10’da ve deprem
sonrası uydu verileri Çizelge 11’de verilmiştir [15].

Çizelge 10. Van ili deprem öncesi uydu görüntüleri ve özellikleri

Uydu Görüntüsü	Çözünürlük	Band	Görüntü Tarihi	Yeri
WorldView-2	2.0 m.	Çok bantlı	06 Mayıs 2011	Van
WorldView-2	0.5 m.	Tek bantlı	27 Haziran 2011	Erciş
	2.0 m.	Çok bantlı		
WorldView-2	0.5 m.	Tek bantlı	06 Mayıs – 24 Haziran 2011	Güvenli- Alaköy
	2.0 m.	Çok bantlı		
QuickBird-2	0.5 m.	Tek bantlı	02 Ekim 2011	Bitlis
	2.0 m.	Çok bantlı		



Şekil 8. Van ili deprem öncesi WorldView-2 (2.0 m çözünürlüklü) görüntüsü



Şekil 9. Erciş ilçesi deprem öncesi WorldView-2 (0.5 m çözünürlüklü) görüntüsü

Çizelge 11. Van ili deprem sonrası uydu görüntüleri ve özellikleri

Uydu Görüntüsü	Çözünürlük	Band	Görüntü Tarihi	Yeri
QuickBird-2	0.6 m.	Tek bantlı	26 – 28 Ekim 2011	Erciş
	2.5 m.	Çok bantlı		
Ikonos	1.0 m.	Tek bantlı	26 – 28 Ekim 2011	Erciş
	4.0 m.	Çok bantlı		
QuickBird-2	0.6 m.	Tek bantlı	26 Ekim 2011	Erciş
	2.5 m.	Çok bantlı		
QuickBird-2	0.6 m.	Tek bantlı	26 Ekim 2011	Bitlis
	2.5 m.	Çok bantlı		



Şekil 10. Erciş ilçesi deprem sonrası QiuckBird-2 (0.6 m çözünürlüklü) görüntü.



Şekil 11. Erciş ilçesi deprem sonrası QiuckBird-2, Ikonos görüntüleri

Şekil 9 ve Şekil 10’da analiz edildiğinde, haritalarda verilen kırmızı alanlar ağır hasarlı yıkık binaları, sarı alanlar olası hasarlı binaları, yeşil alanlar ise çadır kentleri göstermektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiyede yaşanan doğal afetler, ülkenin ekonomisindeki gelişiminin ve büyüme sürecini etkileyen önemli bir faktör olarak değerlendirilebilmekte ve toplum için bir algı haline geldiğinde afet öncesi ve sonrasında etki düzeyinin değiştiği gözlemlenmektedir. Türkiye’de afet öncesi ve sonrasında yaşanan afetsellikler ile ilgili çok fazla kurumun bulunması risk analizlerindeki aksaklıklara yol açabilmektedir. Bu kapsamda Türkiye’de meydana gelen afetlerin kurumsal yapılanmalar çerçevesinde değerlendirilmesi ve afet sonrasında risk analizlerinin belirlenmesi için mevcut yapının sistemleştirilmesi gerekmektedir.

Afet kapsamında hazırlanan eylem planlarının ülke çapında büyük etki oluşturmaları ve bu kapsamda belirlenen politikalar kapsamındaki tüm faaliyetlerin önceliklendirilmesi hususunda ön hazırlık safhasını geçmiştir. Bu da ülke içerisinde afet bilincinin oluşumunun etkisini ortaya koymaktadır. Bu amaçla Örgün Eğitim Kurumlarında İlk Yardım ve Afetlerde İlk Müdahale eğitimleri zorunlu hale getirilerek müfredata eklenmelidir. Gelişen teknolojik cihazların kullanılması gerektiği bu dönemde iletişim hatlarının güçlü yapılması, yedek kaynakların bulundurulması zorunlu hale getirilerek afet sonrası iletişim akışının kesintiye uğramaması sağlanmalıdır.

TRB2 Bölgesinin afet riski bakımından en tehlikeli bölge niteliğinde olması ve can ve mal kayıplarını minimuma indirmek için afet risk analizlerinin yapılması, bu analizler neticesinde planlamaların belirlenmesi iyileştirmeler kapsamında çözümler üretilmesi gerekmektedir. Bölgedeki yaşam kısıtlarının dikkate alınarak belirlenmesi gerekmektedir. TRB2 bölgesi kapsamında yapılan araştırmalar neticesinde inşaat sektörünün oldukça fazla gelişmiş olduğu gözükmemektedir. Devlet kontrolleri dışında konutlaşmaya gidilmesi olası afet anında en büyük tehditleri sunmaktadır. Bu kapsamda Devlet izni ile imar planlarının oluşturulması olası deprem anındaki riski minimum seviyeye indirmektedir. Yaşam alanlarının Devlet desteği ile belirlemiş olduğu yerde değilse, ihmaller sonucu konutlaşma yapıldığında afet anındaki tüm tehlikeleri oluşturmaktadır. Bu kapsamda TRB2 Bölgesi’nde ilerleyen dönemlerde can ve mal kayıplarında hiç kuşkusuz artış eğilimde seyredecektir.

TRB2 Bölgesi jeolojik ve meteorolojik açıdan afet alanında bir handikap olarak gözlemlenmekte ve bu handikap insan üzerinde ağır etkiler oluşturmaktadır. Bu kapsamda Devlet desteği ile afet öncesinde tüm çalışmaların yapılması ve olası afet anındaki risklere karşı önlemler alınması gerekmektedir. Bu kapsamda üniversitelerin desteği ile araştırma laboratuvarlarında gerekli analizler yapılması ve uzman personeller yetiştirilmesi gerekmektedir. Afet bilincinin oluşumunda yol haritalarının belirlenmesi öneri olarak gözlemlenmektedir. Hazırlanan bu yol haritaları ile öngörülebilecek olası afetler için risklerin belirlenmesi ve risklerin azaltılmasında sistem odaklı çalışılması hedeflenmelidir.

Etki analizi kapsamında afet anında hasar tespitinin anlık yapılması, yaşamsal değerler açısından çok önem arz etmektedir. Bu kapsamda devletin ilk desteği teknolojik olarak sistemsel hasar tespit haritaları ve analizlerin oluşturulması olacaktır. Oluşturulan bu raporlar hız kaybetmeden il afad müdürlüğüne iletilerek ilk müdahalelerin profesyonel olarak yapılması afetzedeler için en önemli unsur olarak gözlemlenmektedir. İlk müdahale sonrasında ilk 6 saat içerisindeki müdahaleler için tüm teknolojik sistemlerin devreye konulması ve tüm hasar tespitlerinin yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda anlık kararlar çok önemli olduğundan ilk müdahalelerin profesyonel ekipler tarafından yapılması en etkili adım olarak göz önünde bulundurulmalıdır. Afet sonrasındaki devlet desteğinin mali kısmında ilk olarak barınma ve ihtiyaçlarının belirlenmesi ve normal hayata dönüş süresince sürekli iyileştirmeler ile mali desteklerini afetzedeler için seferber etmesi gerekmektedir.

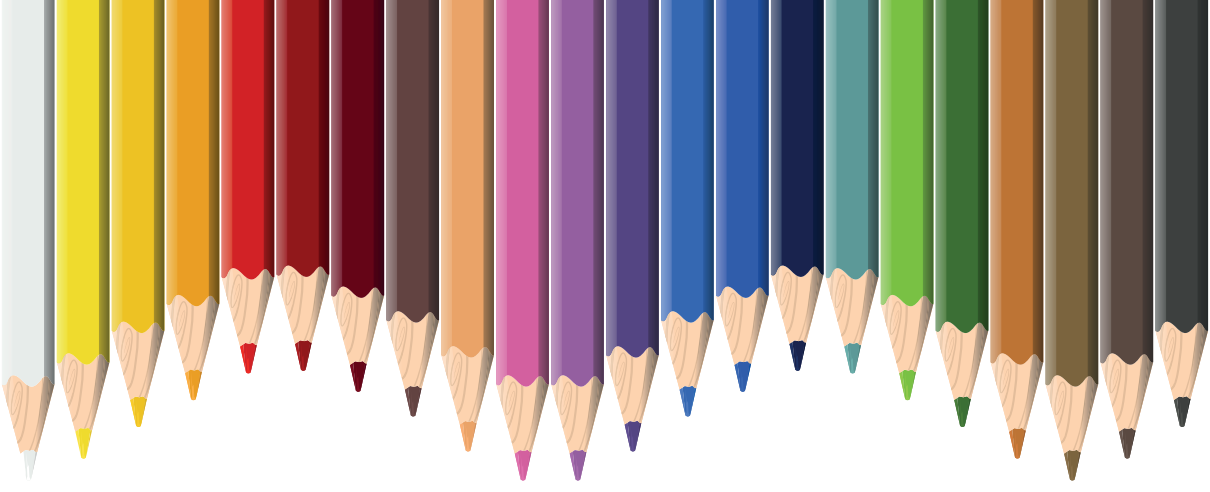
Sonuç olarak Türkiye’de son dönemlerde yaşanan afet olaylarında afet anında müdahale ve destek, afet sonrasında ise iyileştirme çalışmaları devlet yardımları kapsamında bir takım eksikliklerle birlikte sağlanmaktadır. Devlet desteği ile afetzedelerin normal hayatlarına dönmesi toplumun devlete karşı güvenini arttırmasında ve afet konusunda bilinçli bir hal alması ülkemiz için önemli bir yere sahiptir. Devlet afet politikaları kapsamında gerekli araştırmalar ile sürekli iyileştirme yollarında kendini ileri bir seviyeye atması öneri olarak görülebilmektedir. Bu amaçla sürekli iyileştirmeler ile afet anında ve afet sonrasında en iyi olmayı planlamalı ve devlet toplum için vardır anlayışı ile tek yürek olmalıdır.

KAYNAKÇA

- [1] T.C. Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı. “2014-2023 TRB2 Bölge Planı,” 2013.
- [2] A. Demir, S. Kemeç, and F. Dilek, “Afet Riski Değerlendirmelerinde Çoklu Tehlike Analizi, Erciş, Van Örneği,” *Resilience*, vol. 6, no. 1, ss. 15–38, 2022, doi: 10.32569/resilience.1013912.
- [3] M. Yılmaz, “TRB2 Düzey-2 Bölgesi’nde (Van, Bitlis, Muş, Hakkâri) 2007-2020 Yılları Arasında Nüfusun Gelişimi, Hareketleri, Yapısı ve Eğitim Durumu,” *Turkish Journal of Social Research/Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, vol. 26, no. 1, 2022.
- [4] C. Şahan, and İ. Kaya, “Türkiye Afet Bilgi Bankası (TABBB) ile EM-DAT Veri Tabanlarının Karşılaştırılarak Değerlendirilmesi,” *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, vol. 4, no. 3, ss. 679–695, 2021, doi: 10.33712/mana.1021715.
- [5] H. Çoban, “Afet Sonrası İyileştirme Planı Hazırlanması,” *Resilience*, vol. 3, no. 2, ss. 239–246, 2019, doi: 10.32569/resilience.618181.
- [6] S. Sahin, “The Disaster Management in Turkey and Goals of 2023,” *Turk. J. Earthq. Res.*, vol. 1, no. 2, ss. 180–196, Dec. 2019.
- [7] T.C. İçişleri Bakanlığı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, “TAMP Türkiye Afet Müdahale Planı,” 2014.
- [8] T.C. Van Valiliği İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, “Van İl Afet Risk Azaltma Planı (İRAP),” 2021.
- [9] T.C. Muş Valiliği İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, “Muş İl Afet Risk Azaltma Planı (İRAP),” 2021.
- [10] T.C. Bitlis Valiliği İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, “Bitlis İl Afet Risk Azaltma Planı (İRAP),” 2021.
- [11] T.C. Hakkari Valiliği İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü, “Hakkari İl Afet Risk Azaltma Planı (İRAP),” 2021.
- [12] A. Ceren, “Afetler ve İnsani Yardım Faaliyetleri Üzerine Bir Değerlendirme,” *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 23, no. 2, ss. 289–312, 2021.
- [13] R. Ekinci, A. Büyüksaraç, Y. L. Ekinci and E. Işık, (2020). “Bitlis İlinin Doğal Afet Çeşitliliğinin Değerlendirilmesi,” *Doğal Afetler ve Çevre Dergisi*, vol. 6, no. 1, ss. 1–11, 2020, doi: 10.21324/dacd.535189.
- [14] G. Alata, “Devlet Yardımlarının Ekonomik Büyümeye Etkisi,” Yüksek lisans tezi, Sos Bil. Ens. Pamukkale Üniv. Denizli, Türkiye, 2014.
- [15] Ö. Yavuz, “Van Depremi Örneğinde Afetler Sonrası Yapılan Yardımlar ve Hukuki Çerçevesi,” *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 5, no. 9, ss. 136–157, 2013.
- [16] A. Uğur and M. Işık, M. (2020). “Türkiye’nin Afetlere Hazırlık Politikalarının

Toplum Algısı Üzerinden Karşılaştırmalı Analizi: Van-Bitlis İlleri Örneği,” vol. 6, no. 1, ss. 98–118, 2020, doi: 10.21324/dacd.542528.

- [17] “TABB (Türkiye Afet Bilgi Bankası) - AFAD.” <https://www.afad.gov.tr/tabb-turkiye-afet-bilgi-bankasi> (Erişim Aralık 21, 2022).
- [18] Z. T. Karaman and A. Altay, Bütünleşik Afet Yönetimi. İzmir: İlkem Yayınevi, 2016.
- [19] S. Akkaya, “Avrupa Birliği ve Türkiye’de Devlet Yardımları ve Ekonomik Etkile-ri,” Doktora tezi, Sos Bil. Ens. Adnan Menderes Üniv. Aydın, Türkiye, 2006.



Bölüm 13

DIŞ BORÇ EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ (1980- 2022)

Erdal ALANCIOĞLU¹

¹ Doç. Dr., Harran Üniversitesi, Bozova MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, ealancioglu@harran.edu.tr ORCID: 0000-0002-5008-4957

1.GİRİŞ

Dünya ekonomisinin karmaşıklığı ve küreselleşmenin artması, ülkeler arası ekonomik etkileşimi daha da önemli hale getirmiştir. Bu etkileşimlerin bir yansıması olarak, dış borçlanma, birçok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin ekonomik büyüme stratejilerinin ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Bu ülkelerin çoğu, bu politikanın ekonomik faaliyetleri hızlandırarak daha büyük fayda sağlayacağını düşünerek açık bütçe politikası uygulamaktadır. Açık bütçe politikası, hükümetlerin harcamalarını finanse etmek için borçlanmayı tercih ettiği bir yaklaşımı ifade eder (Siddika, 2021). Ancak bu politikanın etkileri karmaşıktır ve dikkate alınması gereken bazı unsurlar vardır. Açık bütçeyi finanse etmek için normalde bu ülkelerin hükümetleri borca dayalıdır ve bunun sonucunda da kamu borcu her geçen gün artmaktadır. Üstelik gelişmekte olan ülkelerdeki kurumsal kalitelerinin düşük olması, verimli yatırımların finansmanın yapılamaması borçlanmanın bu ülkelerin hem ekonomik büyümesi hem de finansal sürdürülebilirliği üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmasına neden olmaktadır (Shabbir, 2013; Zaman ve Arslan, 2014).

Ülkeler, farklı amaçlarla dış borçlanmaya başvururlar, bu amaçlar arasında geliştirme projelerini finanse etme, kısa vadeli yükümlülükleri yerine getirme, uzun vadeli yükümlülükleri yerine getirme, yabancı para erişimi ve ekipman satın alma bulunmaktadır. Her ne sebep olursa olsun, dış borcun artması bir ülkenin belirli bir kesimi için mali sorumluluklar doğurur (Gövdeli, 2019). Bu anlamda, borç alınan paranın gelecekte gelir getirecek verimli yatırımları finanse etmek için kullanılması önemlidir. Dış borçlanmanın son dönemdeki artış eğilimi, bu düzeydeki borçların ekonomik performans üzerindeki olası uzun vadeli etkileriyle ilgili olarak, bunun ekonomik etkileri hakkındaki tartışmayı yeniden vurgulamıştır. Bu arka planla birlikte, dış borçlanmanın ekonomik performansı nasıl yönlendirdiği sorusu, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde her zamankinden daha fazla önem taşımaktadır. Gelişmekte olan ülkeler içerisinde yer alan Türkiye'nin ekonomik dinamizmi ve büyüme potansiyeli, dış borçlanmanın cazip bir finansman aracı olarak ön plana çıkmasına yol açmıştır. Ancak, bu borçlanmanın ekonomik büyümeye olan etkileri ve sürdürülebilirliği konuları, sürekli olarak ekonomi literatürünün odak noktasını oluşturmuştur. Bu nedenle, dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki karmaşık ilişkinin daha iyi anlaşılması önem taşımaktadır. Tablo-1'de Türkiye ekonomisinin dış borç ve ekonomik büyümesine ilişkin seçilmiş bazı göstergelerinin 1990-2022 yılları arasındaki değerleri gösterilmektedir.

Tablo-1: Türkiye'nin Dış Borç ve Ekonomik Büyüme Göstergeleri

	Dış Borç Göstergeleri		GSYİH Göstergeleri		
	(a)Dış borç stokları (GSMH'nin %'si)	(b) Dış borç stokları, toplam (cari fiyatlarla, Milyar \$)	(c)GSYİH (cari fiyatlarla, Milyar \$)	(d)GSYİH büyümesi (yıllık %)	(e)Kişi başına GSYİH (\$)
1990	33.36	49.42	150.68	9.27	2,773.65
1991	34.52	50.87	151.04	0.72	2,730.26
1992	36.29	56.55	159.09	5.04	2,825.74
1993	38.67	68.60	180.42	7.65	3,148.94
1994	51.99	66.25	130.65	-4.67	2,240.63
1995	44.37	73.78	169.32	7.88	2,855.04
1996	45.16	80.62	181.46	7.38	3,009.67
1997	45.35	84.72	189.88	7.58	3,098.67
1998	35.52	96.95	275.94	2.40	4,433.35
1999	40.26	101.78	256.40	-3.26	4,057.82
2000	43.21	116.80	274.29	6.93	4,278.27
2001	57.41	112.95	201.75	-5.75	3,100.46
2002	54.94	129.50	240.25	6.45	3,640.76
2003	46.62	144.08	314.60	5.76	4,704.77
2004	39.58	159.62	408.87	9.80	6,031.79
2005	34.66	173.60	506.31	8.99	7,369.43
2006	38.30	211.04	557.08	6.95	8,003.81
2007	38.52	260.03	681.32	5.04	9,668.40
2008	38.09	290.57	770.45	0.82	10,802.60
2009	43.46	278.83	649.29	-4.82	8,989.74
2010	39.05	300.87	776.97	8.43	10,614.98
2011	36.75	305.57	838.79	11.20	11,308.37
2012	38.77	338.84	880.56	4.79	11,697.47
2013	41.13	390.42	957.80	8.49	12,507.80
2014	43.64	406.18	938.93	4.94	12,020.35
2015	46.81	400.06	864.31	6.08	10,851.92
2016	47.65	410.03	869.68	3.32	10,734.26
2017	53.94	457.28	858.99	7.50	10,464.01
2018	58.44	447.92	778.48	2.98	9,400.84
2019	59.42	444.54	759.93	0.78	9,103.01
2020	62.08	441.15	720.29	1.94	8,561.06
2021	54.21	435.45	819.03	11.35	9,661.23
2022	54.21	435.45	905.99	5.57	10,616.06

Kaynak: WDI (<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>)

Tablo-1'e göre, dış borç stoku, 1990 yılında 4.942 milyon dolara ulaşmıştır ve bu neredeyse 1980 yılındaki 1.913 milyon dolardan iki buçuk kat daha fazladır. 2000 yılında 116.799 milyon dolara ulaşan dış borç stoku, 2001 ekonomik krizi sonucunda 112.946 milyon dolara düşmüştür. Önceki krizden toparlandıktan sonra 2008 yılında 290.571 milyon dolara ulaşan dış borç, 2008 küresel ekonomik krizi sonucunda 2009 yılında 278.829 milyon dolara gerilemiştir. Türkiye'deki dış borç stoku, 2017-2018 krizlerinde ise sırasıyla 457.656 milyon ve 444.540 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Dış borçlanmanın ekonomik büyümeyi teşvik edip etmediği tartışmalı bir konudur. Dış borçlanma, iktisadi büyüme üzerine hem olumlu hem de olumsuz etkilerde bulunabilmektedir. Dış borçlanmanın yurtiçi tasarrufları ve yatırımları tamamlaması durumunda iktisadi büyümeye pozitif katkı sağlayacağı düşünülmektedir (Matuka ve Asafo, 2018: 1-2). Dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, borç sarkıntısı etkisi ile açıklanabilir; bu, borcun yatırım projelerinde dış borçtan elde edilen faydaları azaltan borç servisi yükümlülükleri yaratması anlamına gelir. Borç sarkması etkisi, hükümetin ödeyemediği bir ülkede borç servisinin artması ve çıktısını dış borç servisi için kullanması anlamına gelir, bu da yatırımı ve ekonomik büyümeyi engeller. Dış borçların geri ödemelerinin zamanında yapılamaması/birikmesi durumunda ülkelerin mali açıdan kötüleşmesine neden olacağı bu sebeple iktisadi büyümeyi olumsuz etkileyeceği ileri sürülmektedir (Matuka ve Asafo, 2018: 1-2).

Dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini şu şekilde açıklayan üç teori bulunmaktadır: İlk olarak Neoklasik Teori, bu teori dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisini açıklamaktadır. Artan bütçe açığı nedeniyle hükümet, açığını finanse etmek için dış borç kullanabilir ve faiz oranlarının yükselmesi nedeniyle özel yatırımlar dışlanır, dolayısıyla ekonomik büyüme engellenir. İkinci olarak Keynesyen Teori, bu teori dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisini açıklamaktadır. Özel yatırımların faiz oranlarına esnek olmaması nedeniyle hükümetin bütçesini özel yatırımlardaki dış borç yığınlarıyla finanse etme eğilimi, dolayısıyla ekonomik büyümeyi artırır. Son olarak Ricardocu Eşdeğerlik Teorisi, bu teori, insanların gelecekte borç ödemesi nedeniyle dış borcun ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını, dolayısıyla faiz oranları, özel yatırım ve ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını açıklamaktadır (Shkolnyk & Koilo, 2018).

Bu çalışma, Türkiye'de dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasındaki dinamik ilişkiyi incelemeyi amaçlamaktadır. Bu ilişkinin karmaşıklığı ve önemi, Türkiye'nin ekonomik geleceğini etkileyen temel bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışma, 1980 ile 2022 yılları arasındaki dönemi kapsayan geniş bir zaman aralığında dış borçlanma ve ekonomik büyüme arasındaki etkileşimi detaylı bir şekilde analiz etmektedir.

Çalışmanın yapısı dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, giriş bölümü olup burada çalışmanın temel amacı ve kapsamı açıklanmaktadır. İkinci bölümde, geçmiş çalışmaların incelenmesi amacıyla literatür taramasına odaklanılmıştır. Bu bölüm, Türkiye'deki dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin daha önceki araştırmalarda nasıl ele alındığını ve literatürdeki önemli bulguları özetlemektedir. Üçüncü bölüm, çalışmanın metodolojisini ve elde edilen ampirik bulguları sunmaktadır. Bu bölümde, kullanılan veri setleri, analiz yöntemleri ve elde edilen sonuçlar ayrıntılı bir şekilde açıklanmaktadır. Son bölüm olan dördüncü bölümde ise bulgular tartışılarak politika önerileri sunulmaktadır.

2.LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Türkiye'de dış borçlanmanın sürdürülebilirliği ve dışlama etkisi üzerine çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bu çalışmalar Tablo-2'de özetlenmiştir.

Literatürde sunulan bulgular birbirinden farklılık göstermektedir. Bazı çalışmalar dış borcun ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu belirtirken, diğerleri olumsuz bir etki olduğunu göstermektedir. Nedensellik analizi yapan çalışmalarda ise nedensellik yönü değişebilir.

Türkiye'de dış borcun ekonomik büyümeye olumsuz etkisi olduğu sonucuna varan çalışmalardan biri, 1965-2005 dönemini inceleyen Bilginoğlu ve Aysu (2008) çalışmasıdır. Bu çalışma, Türkiye'deki dış borç ağırlığının dış borcun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisi yarattığı sonucuna varmıştır. 1980-2009 dönemini odak alan Çöğür ve Çoban (2011) ise dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiş ve dış borcun ekonomik büyümeye olumsuz etki yarattığını bulmuşlardır. Çelik ve Direkçi (2013), 1991-2010 dönemini inceleyerek dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve dış borcun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. İpek ve Yaşar (2008) ise 1989-2007 dönemini inceleyerek dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini cointegration ve nedensellik analizleri kullanarak incelemişler ve dış borç ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir ilişki olduğunu kanıtlamışlardır.

Türkiye'de dış borcun ekonomik büyümeye olumlu etkisi olduğunu gösteren bazı çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin, 1990-2008 dönemini inceleyen Umutlu vd. (2011) çalışması, vergi gelirleri, iç ve dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve dış borcun ekonomik büyümeye olumlu etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Benzer şekilde, Korkmaz (2015), 2003-2014 dönemini inceleyerek dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi değerlendirmiş ve belirli bir süre için dış borcun ekonomik büyümeye olumlu etkisi olduğunu ve tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunduğunu göstermiştir. Hotunluoğlu ve Yavuzer (2020) çalışmasında, uzun vadeli analizlere dayanarak, dış borç ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ampirik sonuçlara göre dış borçta meydana gelen her %1'lik artış, ekonomik büyümeyi %1.95 oranında artırmaktadır.

Tablo-2: Literatür Özeti

Yazar/lar	Ülke/Dönem	Yöntem	Sonuç
Karagöl (2006)	Türkiye 1960-2002	Eşbütünleşme ve VAR Analizi	Pozitif yönlü İlişki
İpek ve Yaşar (2008)	Türkiye 1989-2007	Eşbütünleşme	Negatif yönlü İlişki
Çöğür ve Çoban (2011)	Türkiye 1980-2009	Eşbütünleşme ve Nedensellik	Negatif yönlü ilişki
Doğan ve Bilgili (2014)	Türkiye 1974-2019	Markov- Switching modeli	Negatif
Ağır (2016)	Türkiye 1970-2014	Eşbütünleşme ve Nedensellik	Negatif Yönlü İlişki
Doruk (2018)	Türkiye 1970-2014	Eşbütünleşme	Negatif Yönlü İlişki
Balkanlı (2019)	Türkiye 1983-2017	Eşbütünleşme	Pozitif Yönlü İlişki
Yıldız (2019)	Türkiye 1998:Q1-2017:Q4	Var Analizi	Pozitif Yönlü İlişki
Arslanhan ve Çondur (2022)	Türkiye 2003:Q1 2021:Q3	Var Analizi	Pozitif Yönlü İlişki

3.AMPİRİK ANALİZ

3.1.Verİ Setİ

Bu çalışmada, 1980-2022 dönemi yıllık verileri kullanarak Türkiye’de kamu borcu ile ekonomik büyüme arasındaki dinamik ilişki analiz edilmektedir. Analizde ekonomik büyümeyi temsil etmek için reel GSYİH (GDP) ve kamu borcunu temsil etmek için dış borç (DEBT) kullanılmıştır. Veriler Dünya Bankası Kalkınma Göstergelerinden (WDI) elde edilmiştir. Analize serilerin logaritmik formları alınarak dahil edilmiştir. Tablo-3’te değişkenlerin istatistiksel özellikleri sunulmuştur.

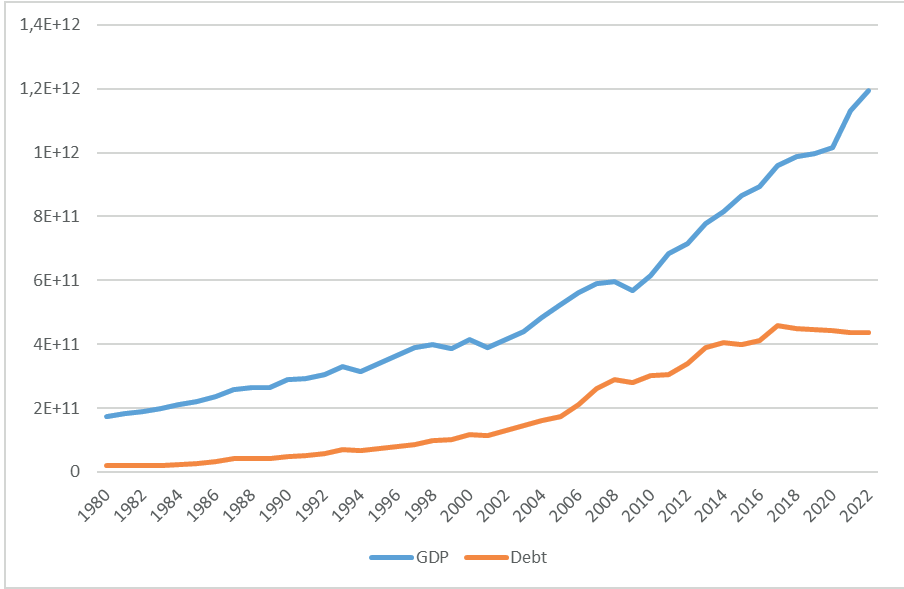
Tablo-3: Değişkenlerin İstatiksel Özellikleri

	LnGDP	LnDEBT
Aritmetik Ortalama	26.81992	25.49225
Medyan	26.74871	25.48372
Maksimum	27.80832	26.84857
Minimum	25.87849	23.67458
Standart Sapma	0.559396	1.073611
Çarpıklık (Asimetri)	0.093053	-0.248341
Basıklık (Kürtosis)	1.898201	1.744595
Jarque-Bera	2.237068	3.265734
Olasılık	0.326758	0.195369
Toplam	1153.257	1096.167
Kareler Toplamı	13.14282	48.41089
Değişkenliği		
Gözlemler	43	43

Tablo- 3'te gösterildiği gibi 1980'den 2022'ye kadar ekonomik büyüme ile borç serilerinin tanımlayıcı istatistikleri sunulmuştur. İstatistikler değişkenlerin zaman içindeki dağılımını tanımlar. Ekonomik büyüme açısından, dönem boyunca ortalama ekonomik büyüme 0.56 standart sapma ile 26.81992, kamu borcu ise 1.07 standart sapma ile 25.49225 olmuştur. Kısaca tanımlayıcı istatistikler bize değişkenlerin davranışları hakkında genel bir bakış sağlar ancak değişkenler arasındaki etki ve ilişki hakkında sınırlı bilgiye sahiptir.

Bu veri setine ait seviye formundaki grafik Şekil-1'de gösterilmektedir. Grafik-1'de görüldüğü üzere Türkiye ekonomisi için değişkenlerin uzun yıllar birlikte hareket ettiği ve yükseliş eğiliminde olduğu açıktır. 2017 yılında en yüksek düzeyine çıkan dış borç stoku 2018 yılından itibaren düşüşe geçmiş bulunuyor. Bir başka ifadeyle, 2018 yılından itibaren GDP'nin yükselişinin devam ettiği ancak DEBT'in düşüş eğilimine girdiği görülmektedir.

Şekil-1: Dış Borç-Ekonomik Büyüme İlişkisi (1980-2022)



Kaynak: WDI

3.2. Birim Kök Testi

Tablo-4: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	Düzye	Birinci Fark	Düzye	Birinci Fark
LnGDP	0.0884 (0.9611)	-6.7972 (0.0000)*	0.4107 (0.9811)	-7.2754 (0.0000)*
LnDEBT	-1.8172 (0.3673)	-5.1385 (0.0001)*	-1.7371 (0.4057)	-5.1385 (0.0001)*

Not: *, %1 anlamlılık seviyesini ifade etmektedir.

Tablo-4'te gösterilmekte olan ADF ve PP birim kök testi bulgularına göre, serilerin düzeyde $I(0)$ durağan olmadıkları ancak birinci farkları alındığında durağanlaşmaktadır. Başka bir ifadeyle serilerin $I(1)$ düzeyinde durağan olduğu anlamına gelmektedir.

3.3. Eşbütünleşme Testi

Bu çalışmada, değişkenlerin uzun vadeli ilişkisi Johansen eşbütünleşme testi ile sınanmaktadır. Johansen eşbütünleşme testi bulguları Tablo-5'te gösterilmektedir.

Tablo-5: Çok Değişkenli Eşbütünleşme Testlerinin Sonuçları

Maximum rank	Eigenvalue	Trace statistic	Critical value	Max Statistic	Critical value
None*	0.438502	40.08252	15.49471	23.08802	14.26460
At most 1*	0.34640	16.99449	3.841465	16.99449	3.841465

Tablo-5 Johansen ve Juselius'un (1991) izleme istatistiği ve maksimum istatistik testleri, dikkate alınan zaman serilerinin eşbütünleşik olduğunu göstermektedir. Bu bulgu, Türkiye'de GDP ile DEBT serileri arasında uzun vadeli istikrarlı bir ilişki olduğu anlamına gelmektedir.

3.4.Vektör Hata Düzeltme Modeli

Seriler aynı I(1) düzeyde entegre olduğunda, seriler için Vektör Hata Düzeltme (VECM) modelini kullanabiliriz. Ekonomik büyüme ile kamu borcu arasındaki kısa vadeli dinamik ilişkiyi incelemek amacıyla 1 gecikmeye kadar dikkate alınan kısıtlanmamış VECM'lerin sonuçları Tablo-6'da verilmektedir.

Tablo-6: Hata Düzeltme Modeli

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(lnGDP(-1))	0.222430	0.130186	1.708552	0.0964
D(lnGDEBT)	0.338609	0.057505	5.888351	0.0000
CointEq(-1)*	-1.026942	0.197616	-5.196668	0.0000
R-squared	0.740924			
Adjusted R-squared	0.726920			
S.E. of regression	0.031994			
Sumsquaredresid	0.037875			
Loglikelihood	82.48948			
Akaikeinfocriterion	-3.974474			
Schwarzcriterion	-3.847808			

Tablo-6'da CointEq1 sistemin hata düzeltme terimi olup negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo-6'da dış borçlanmanın ülkenin ekonomik büyümesini olumlu etkilediği açıkça görülmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, Türkiye'nin 1980-2022 dönemini kapsayan yıllık verileri kullanarak kamu borcu ile ekonomik büyüme arasındaki dinamik ilişkiyi analiz etti. Yapılan analizler sonucunda, kamu borcu ile ekonomik büyüme arasında hem kısa vadeli hem de uzun vadeli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca,

kısa dönemde kamu borcunun ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği bulgularına ulaşılmıştır. Analiz bulguları, Umutlu vd. (2011), Korkmaz (2015) ve Hotunoğlu ve Yavuzer (2020) çalışmaları ile benzerlik göstermektedir.

Sonuçlar, Türkiye'nin ekonomik büyüme hedeflerini desteklemek ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamak için dikkate alınması gereken önemli noktalar sunmaktadır. Özellikle kamu borcunun kısa vadeli büyümeyi olumlu etkilemesi, hükümetin ekonomik politikalarını daha etkin bir şekilde yönlendirebilmesi için bir fırsat sunmaktadır. Ancak bu olumlu etkinin uzun vadede sürdürülebilirliği ve borcun kontrol altında tutulması da kritik öneme sahiptir.

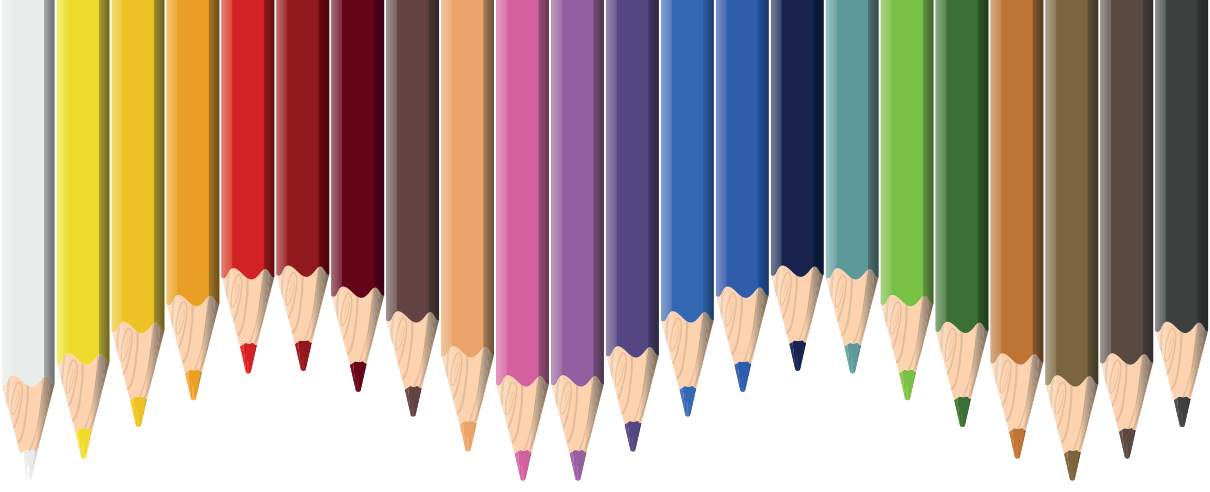
Politika önerileri açısından, Türkiye'nin kamu borç yönetimi konusunda daha etkili bir strateji benimsemesi ve kısa vadeli büyümeyi artırmak için borçlanmanın kullanılmasının yanı sıra, uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için de tedbirler alması gerekmektedir. Bu, borçlanmanın makul seviyelerde tutulması ve borcun ekonomiyi olumsuz etkileyebilecek düzeylere ulaşmaması anlamına gelir. Ayrıca, ekonomik büyümeyi desteklemek ve kamu borcunu kontrol altında tutmak için gelir artırıcı ve harcama düzenlemeleri gibi politika adımları atılabilir. Kamu borcu yönetiminde şeffaflık ve hesap verilebilirlik de önemlidir, bu nedenle bu alanlarda iyileştirmeler yapılmalıdır.

KAYNAKÇA

- Ağır, H. (2016). Türkiye’de dış borçlanma ve ekonomik büyüme ilişkisinin nedensellik analizleri. Selçuk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 16(32), 214-231.
- Arslanhan, D., & Çondur, F. (2022). Türkiye’de Dış Borç ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 92-102.
- Balkanlı, A. O. (2019). Türkiye’de Dış Borç ve Büyüme İlişkisi: Ekonometrik Bir İnceleme (1983-2017). *Journal of Strategic Research in SocialScience*, 5 (1): 29-46.
- Bilginoglu, M. A. & A. Aysu (2008), “Dış Borçların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (31), 1-23.
- Çelik, S. & T. Başkonuş-Direkci (2013), “Türkiye’de 2001 Krizi Öncesi ve Sonrası Dönemler İçin Dış Borç Ekonomik Büyüme İlişkisi (1991-2010)”, *Electronic TurkishStudies*, 8(3), 111-135.
- Çöğürçü, İ, Çoban, O. (2011). Dış Borç Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1980-2009). *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2011 (2) , 133-149.
- Doğan, İ., & Bilgili, F. (2014). Thenon-linearimpact of highandgrowinggovernmentexternaldebt oneconomicgrowth: a Markovregime-switchingapproach, *EconomicModelling*, 39, 213-220.
- Doruk, Ö. T. (2018). Dış Borçlar ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Ekonomisinde 1970-2014 Dönemi İçin Ampirik Bir İnceleme. *Maliye Dergisi*, 175, 96-114.
- Gövdeli, T. (2019). ExternalDebtandEconomicGrowth in Turkey: An EmpiricalAnalysis. *Sosyoekonomi*, 27 (40) , 119-130 . DOI: 10.17233/sosyoekonomi.2019.02.07
- Hotunluoglu, H. & Yavuzer, M. T. (2020). Dış Borç ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye (2000:Q1-2019:Q3) . *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9 (5) , 3930-3950 . DOI: 10.15869/itobiad.7930271
- İpek, E. ve Yaşar, B K. (2008). Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Dış Borç İlişkisi. *Uluslararası Sermaye Hareketleri ve Gelişmekte Olan Piyasalar Uluslararası Sempozyumu*, Balıkesir.
- Karagöl, E. T. (2006). TheRelationshipBetweenExternalDebt, DefenceExpenditure-sAnd GNP Revisited: The Case Of Turkey. *DefenceandPeaceEconomics*, 17 (1), 47-57.
- Korkmaz, S. (2015), “TheRelationshipbetweenExternalDebtandEconomicGrowth in Turkey”,*Proceedings of the Second EuropeanAcademicResearch Conference on Global Business, Economics, Finance andBanking*, Zurich-Switzerland, Paper ID: Z581, 3-5.
- Matuka, A. ve Asafo, S. S. (2018). External debt and economic growth in ghana: A co-integration and a vector error correction analysis. *Munich Personal RePEc*

Archive, 90463, 6(1), 39-48

- Shabbir, S. (2013), “Does External Debt Affect Economic Growth: Evidence from Developing Countries”, SBP Working Paper Series. No. 63. <http://www.sbp.org.pk/publications/wpapers/2013/wp63.pdf>.
- Shkolnyk, I., & Koilo, V. (2018). The relationship between external debt and economic growth: empirical evidence from Ukraine and other emerging economies, *Investment Management and Financial Innovations*, 15(1), 387-400.
- Siddika, A. (2021). Public Debt and Economic Growth in Bangladesh: Evidence from Granger Causality, *The Jahangirnagar Review: Part II: Social Sciences*, 44, 27-35.
- Umutlu, H. & N. Alizadeh & A.Y. Erkılıç (2011), “Maliye Politikası Araçlarından Borçlanma ve Vergilerin Ekonomik Büyümeye Etkileri”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(1), 75-93.
- WDI. (2023). <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Yıldız, F. (2019). Türkiye Ekonomisinde Dış Borç, Ekonomik Büyüme ve Cari İşlemler Dengesi İlişkisinin Analizi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (4) , 3416-3438 .
- Zaman, R. & M. Arslan (2014), “The Role of External Debt on Economic Growth: Evidence from Pakistan Economy”, *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(24), 140-147.



Bölüm 14

SEKTÖREL KREDİ TASFİYE ORANLARINDA NAKİT DÖNGÜ SÜRESİNİN ROLÜ, TCMB SEKTÖR BİLANÇOLARI İLE BİR İNCELEME

Arzu ŞAHİN¹

¹ Doçent Dr., Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Adana, Türkiye,
asahin@atu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-9944-1791

1. GİRİŞ

Bir banka kredisinin tasfiye olmasını (takibe düşmesini) etkileyen ekonomik ve finansal çok sayıda faktör olsa da temel etken kredi kullanan tarafın gelirinin azalması, riskinin artması ve faaliyetlerinde başarılı olamaması... v.b. içsel faktörlerdir (Yücememiş & Sözer, 2011: 45). İşletmelerin kullandıkları banka kredilerini geri ödeyememesi firma açısından finansal sıkıntı riski (finansal başarısızlık veya iflas riski) iken bu risk banka açısından kredi riskine (tasfiye, temerrüt, takip, donuk, sorunlu, tahsili gecikmiş, tahsili şüpheli... v.b. kredi riskine)¹ dönüşmektedir. Bu bağlantı, bankaların kullandırdıkları ticari kredilerin geri ödenmemesinde krediyi kullanan işletmelerin finansal yapısının önemli rolü olduğunu göstermektedir. Bu ilişkiye rağmen literatürde yapılan çalışmalar bankaların kredi alacaklarında geri ödenmeme riskini genellikle bankaya özgü ve ekonomiye özgü değişkenlerle ilişkilendirmiş ve firmaya veya sektörüne ilişkin faktörlerin üzerinde pek durulmamıştır. Türkiye’de kedi takip (kredi tasfiye) düzeyleri ile ticari kredi kullanan taraflara özgü değişkenleri sektör ve/veya tüm reel sektör bazında ilişkilendiren iki çalışmaya (Kadioğlu & Telçeken, 2022; Dumanoglu & Vuran, 2023) rastlanılmıştır.

Bu çalışmada Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) sektör verileri (www.tcmb.gov.tr) kullanılarak sektör düzeyinde tasfiye olunacak krediler ile sektöre özgü bazı finansal özellikler arasındaki ilişki incelenmiştir. Firma verilerinin toplulaştırılması ile oluşturulan sektörel tasfiye oranları, reel sektörün ve ekonominin finansal durumu hakkında bilgi vermektedir. TCMB sektör bilançoları adı altında Türk reel sektörünün tamamı ve 17 sektör grubu için toplulaştırılmış finansal tablolar ve veriler yayınlamaktadır. TCMB sektör bilançolarının kapsadığı firma sayısı her yıl artmakla birlikte 2022 yılında 983.182 firmayı kapsamıştır. Türk reel sektörünün finansal piyasalardan sağladığı temel borçlanma aracı kredilerdir. 2009-2022 yılları ortalamasına göre reel sektörün toplam riski içinde nakit ve gayri nakit kredilerin toplam risk payı %96,4 (nakit kredi risk payı %68,3), tahvil, finansman bonusu ve leasing kullanımının toplam risk payı %1,5 ve tasfiye olunacak kredi payı ortalama %2,14’dür (www.tcmb.gov.tr).

İşletmelerin yükümlülüklerini yerine getirebilme gücünü belirleyen faktörlerden biri faaliyetlerin etkinliğidir. İşletme faaliyet etkinliği, firmanın ana faaliyet konusu mal, mamul veya hizmetin üretimi, ifası, alımı ve satımı ile ilgili faaliyetlerin etkinliğine bağlıdır. Ticari alacak, stok ve ticari borçlar ve diğer kısa vadeli varlık ve borçların optimal seviyelerini belirlemek ve aralarındaki dengeyi sağlamak işletme (çalışma) sermayesi yönetimi olarak

1 Uygulama ve mevzuatta “sorunlu krediler” veya karşılıklar yönetmeliğindeki karşılığı ile “donuk alacaklar”; tahsili gecikmiş alacaklar, takipteki krediler, idari takipteki krediler, tahsil olunacak alacaklar, tasfiye olunacak alacaklar, kredi riski olarak da tabir edilmektedir (Selimler, 2015: 133).

ifade edilmektedir. İşletme sermayesi yönetimindeki yetersizlikler firmaların vadesi gelen borçlarını ödeyememesine ve teknik açıdan yükümlülüklerini karşılayamaz duruma gelmesine yol açabileceği gibi gereken önlemlerin alınmaması halinde firmaların tasfiyesine neden olabilmektedir. Birçok firma işletme sermayesi yönetimindeki yetersizlikler nedeniyle başarısızlığa uğramaktadır (Akgüç, 2010: 202). Çalışma sermayesi yönetim etkinliğinin göstergelerinden biri nakit döngü süresidir. Nakit döngü süresi, firmaların ticari alacaklara ve stoklara yatırım seviyeleri ile bu yatırımlarının finansmanında kullanılan ticari borç düzeyini birlikte değerlendiren önemli ve dinamik² ölçüdür. Nakit döngü süresi uzadıkça işletme faaliyetlerinin finansmanı için gerekli olan kaynak ihtiyacı artmaktadır (Şahin, 2019:190). Nakit döngü süresinin satışlara, karlılığa ve nakit akımlara olumlu yansımadan olmadan uzaması işletme sermayesi yönetimindeki başarısızlığın işareti olabilmektedir.

Bankaların kedi tasfiye oranları üzerinde sektöre özgü özelliklere odaklanan çalışmalarda çalışma sermayesi yönetim değişkeni olarak reel sektör stok devir hızı (Kadioğlu & Telçeken, 2022), sektörel alacak devir hızı, nakit oranı ve kısa vadeli borç oranı (Dumanoglu & Vuran, 2023) kullanılmış ancak nakit döngü süresi değişkeni kullanılmamıştır. Bu çalışmada sektörel tasfiye olunacak krediler ve çalışma sermayesi göstergesi olan nakit döngü süresi arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmanın analizi, TCMB veri tabanında raporlanan 17 sektör grubunun 2009-2022 dönemi 14 yıllık verilerini içeren örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Sektörlerin tasfiye olunacak kredi oranı (toplam krediler içinde), nakit döngü süresi, borçlanma oranı, aktif büyüklüğü ve söz konusu üç değişkenin tüm reel sektöre ait değerleri araştırmada kullanılan değişkenlerdir. Analizde öncelikle değişkenlerin gelişimi ve ortalaması incelenerek yorumlanmış ve ikinci aşama olarak 238 gözlemi ($17 \times 14 = 238$) içeren panel veriler panel veri modeli ile tahmin edilmiştir.

2. TEORİK ALTYAPI VE LİTERATÜR ÖZETİ

Türkiye’de bankalar ilgili yönetmeliklere (BDDK, 2006; BDDK, 2016) göre kredilerini ve diğer alacaklarını, tahsil kabiliyetine ve borçluların kredi değerliliğine göre beş grup halinde sınıflandırmak durumundadır. Bu gruplar sırası ile 1) standart nitelikli krediler ve diğer alacaklar, 2) yakın izlemedeki krediler ve diğer alacaklar, 3) tahsil imkânı sınırlı krediler ve diğer alacaklar, 4) tahsili şüpheli krediler ve diğer alacaklar, zarar niteliğindeki krediler ve diğer alacaklardır. Üçüncü, dördüncü ve beşinci gruplarda sınıflandırılan tüm alacaklar donuk alacaklar olarak kabul edilmektedir. Ayrıca bankaların”tah-

2 Kurumsal likidite analizinde statik analiz işletmenin belirli bir andaki likiditesini gösteren oran analizi ile (cari oran, asit-test oranı gibi oranlarla) yapılmaktadır. İşletme faaliyetlerinden doğan devamlı likiditeyi ifade eden dinamik likidite ölçütü olarak nakit çıkışından nakit girişine kadar geçen süreyi gösteren nakit dönüşüm süresi kullanılmaktadır (Uyar, 2009: 229).

sil imkânı sınırlı krediler ve diğer alacaklar” ile “tahsili şüpheli krediler”i, “tasfiye olunacak alacaklar hesabı”na aktarma zorunluluğu bulunmaktadır (BDDK, 2006; BDDK, 2016). İlk iki kredi sınıfı canlı alacaklar olarak, son üç kredi grubu donuk alacaklar (takipteki krediler) olarak ifade edilmektedir. Kredi ödeme gecikmesi 90 günden fazla olan krediler ve diğer alacaklar donuk alacaklardır. Toplam krediler içinde takipteki kredi oranı banka aktif kalitesinin önemli bir göstergesidir (Özel & Sayılğan, 2021:78).

Türk bankacılık sektörünün takipteki krediler (sorunlu krediler, donuk alacaklar, tasfiye olan krediler) düzeyini etkileyen faktörlerden bankalara özgü değişkenleri ve makroekonomik faktörleri inceleyen çok sayıda çalışma bulunmakta (Abdioğlu & Aytekin, 2014:539) olup bu çalışmada son yıllarda yapılan birkaç araştırmaya kısaca yer verilmiştir. Bankaya özgü veya ekonomiye özgü değişkenlere veya her iki faktör grubuna birden odaklanan çalışmalardan kronolojik sıralamaya göre Abdioğlu ve Aytekin (2014), 2002-2014 dönemi mevduat bankaları verisi, Yüksel (2016), 1988-2014 dönemi Türk Bankacılık Sistemi verileri üzerinde çalışmıştır. Torun ve Altay (2019), 2008-2015 dönemi 25 ticari banka örnekleme, Kuzu ve Çelik (2019), 2008-2018 yılları arasında 25 ticari banka verisi ve Çetinkaya (2019), 2014-2017 döneminin en büyük ölçekli ilk üç banka verisi ile inceleme yapmıştır. Ayaydın, Pilatin ve Barut (2021), 2014-2017 döneminde 21 banka verisi, Sarıdoğan (2021), 2021 yılında piyasa yapıcı olarak belirlenen 11 bankanın 2005-2019 dönemi verisi ile panel veri analizleri gerçekleştirmiştir. Türk bankacılık sisteminin 2005-2019 dönemi aylık verilerini kullanan Özel (2022), takipteki kredi hacmi ile makro değişkenler ilişkisini incelerken Gül ve Koy (2023), 1999-2020 çeyrek dönemlik veriler ile sorunlu kredilere makroekonomik faktörlerin etkisini araştırmıştır.

Bankaların kredi riski ile bu kredileri kullanan taraflara özgü faktörlerin etkileşimini inceleyen iki çalışmadan biri olan Kadioğlu & Telçeken (2022) çalışmasında, 2010-2019 döneminde reel sektör değişkenlerinin Türk bankacılık sektörünün takipteki krediler oranına etkisini incelemiştir. Çalışmada reel sektör kapasite kullanım oranı, stok devir hızı ve aktif karlılığı artışlarının takipteki kredileri düşürdüğü, cari oran, kısa vadeli varlıklar (yabancı para cinsi) ve konut satışlarının ise takipteki kredileri artırdığı tespit edilmiştir. Dumanoglu ve Vuran (2023), TCMB sektör bilançoları 2016-2021 dönemi verileri üzerinde kredi riskine (tasfiye olunacak krediler/toplam kredi) etki eden makroekonomik değişkenlerle birlikte firmaya özgü bazı değişkenleri incelemiştir. Firmaya özgü değişkenlere ait bulgulardan biri alacak devir hızı artışının kredi riskini düşürdüğü yönündedir.

İşletme sermayesi, işletmenin ana faaliyeti kapsamında bir şekilde diğer şekle dönen varlıkları ifade etmektedir. Bir başka deyişle işletme sermayesi

yesi ifadesi ile nakdin, stoklara ve ticari alacaklara ve tekrar nakde dönüşümü süreci anlatılmaktadır. Net işletme sermayesi, kısa vadeli varlıklar ile kısa vadeli borçların arasındaki farktır (Gitman & Zutter, 2014: 654-656; Şahin, 2019:175). Çalışma sermayesinin etkin yönetimi; faaliyetlerin aksamadan sürdürülmesine, yükümlülüklerinin yerine getirilmesine, fonlara erişim yeteneğinin artmasına ve ekonomik olumsuzluklardan minimum düzeyde etkilenilmesine olanak sağlamaktadır (Şahin, 2019: 189). Özşahin Koç ve Uzay (2020), yaptıkları çalışma sonucunda nakit yönetimindeki aksaklıkları işletmeleri konkordato sürecine götüren ve işletmelerin sürekliliğini tehdit eden en önemli nedenlerin birisi olarak kabul etmiştir. Ayrıca Türk bankacılık sisteminde kredilerin ve diğer alacakların sınıflandırılmasına ilişkin mevzuatta borçlusunun işletme sermayesi finansmanında, likidite üretmede, ödeme gücünde ve nakit akımında sıkıntılar bulunması... v.b. durumları taşıyan kredi ve alacakların ikinci ve/veya üçüncü grup risk sınıfına alınması gerektiği belirtilmiştir (BDDK; 2006; BDDK, 2016).

Nakit döngü süresi veya birleşenlerinin finansal olmayan işletmelerin karlılığına etkisini inceleyen çalışmalar bulunmasına rağmen nakit döngü süresini firma düzeyinde finansal risk ile doğrudan ilişkilendiren yeterli çalışma bulunmadığı fark edilmiş olup bu alanda iki çalışmaya (Nema & Lyroudi, 2020; Şahin, 2022) rastlanılmıştır. Ayrıca dolaylı olarak finansal risk ile nakit akış modeli arasında bağlantı kuran bir çalışmaya (Öztürk & Yılmaz, 2012) ulaşılmıştır. Bu üç çalışmada da firmaların iflas riski (finansal riski) Altman Z-Skoru Modeli (Altman,1968) ile belirlenmiştir. Nema ve Lyroudi (2020), 2012-2016 yıllarında Yunanistan'da üç işletme verisini kullanarak nakit döngü süresi ile finansal risk arasında aynı yönde ilişki olduğunu teyit etmiştir. Şahin (2022) 2014-2021 döneminde hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören 222 finansal olmayan işletme üzerinde nakit döngü süresinin finansal sıkıntı riskini (Altman Z-Skor ile belirlenen) artırdığı sonucuna varmıştır. Firma düzeyinde finansal risk ile nakit döngü süresi ilişkisini direkt incelemeyen ancak Altman Z-Skor Modeli ve nakit akış modellerinin aynı yönde sonuç verdiği durumlar bulunduğunu gösteren Öztürk ve Yılmaz (2021), BIST Gelişen İşletmeler Pazarı'nda bulunan 12 firmanın 2016-2017-2018 yılları verilerini incelemiştir.

3. VERİ SETİ VE ANALİZ

Çalışmanın analizi, TCMB sektör bilançoları sektör sınıflandırmasında yer alan 17 sektörün 2009-2022 dönemini kapsayan örneklem üzerinde, çalışmanın amacına uygun olarak belirlenen değişkenlerin değerlendirilmesi ve istatistiki olarak analiz edilmesi ile gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada analiz değişkenlerinin sektör ortalamaları birbirleri ve tüm reel sektörle karşılaştırılmış ve seçilen sektörlerde yıllık değişimler değerlendirilerek veri seti incelenmesi yapılmıştır. İkinci aşamada 238 gözleme (17 sektör * 14 yıl= 238) panel veri analizi uygulanmıştır.

3.1. Veri Seti Oluşturma ve Değerlendirme

Analizin bağımlı değişkeni, sektörün toplam riski içinde tasfiye olunacak kredilerin payıdır (TSFY). Temel bağımsız değişken nakit dönüşüm süresi (NDS) olup ticari alacak tahsil süresi ve stok bulundurma süresi toplamından ticari borç ödeme süresinin çıkarılması ile hesaplanmıştır. Alacak tahsil süresi için kısa ve uzun vadeli ticari alacak toplamı satışlarla oranlanmıştır. Stok bulundurma süresi için stoklar, ticari borç ödeme süresi için kısa ve uzun vadeli ticari borçlar satışların maliyeti ile eşleştirilmiştir. Kontrol değişkenlerinden borçlanma oranı (BORÇ), sektörlerin toplam yükümlülüklerinin toplam varlıkları içindeki payıdır. Sektörlerin aktif bakımından büyüklüğü aktiflerin logaritmasını ifade eden ÖLÇEK değişkeni ile ifade edilmiştir. TCMB sektör bilançolarında tüm sektörler adı altında verilen kredi riski bilgisi ile hesaplanan TSFY değeri, reel sektör tasfiye oranı (RTSFY) değişkenini oluşturmaktadır. RTSFY değişkeni, bütün ekonomik gelişmelerin yansıdığı bir makro değişken olarak analize dahil edilmiştir.

Analizde kullanılan değişkenlerin ortalama, standart sapma, en küçük ve en yüksek değerlerinden oluşan tanımlayıcı istatistikleri Tablo 1 ile verilmiştir. Değişkenlerin her bir sektöre ait 14 yıllık ortalaması (Tablo 2), tasfiye oranına göre seçilen sektörlerin yıllık gözlemleri (Tablo 3 ila Tablo 8) ve tüm reel sektörün yıllık gözlemleri (Tablo 9), Tablo 3 ila Tablo 9 ile sunulmuştur.

Tablo 1. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişken	Kısaltma	Gözlem	Ortalama	Std. Sap.	Min.	Max.
Tasfiye Oranı (%)	TSFY	238	2,46	2,02	0,02	10,1
Nakit Döngü Süresi (Gün)	NDS	238	63,22	80,20	-43,5	475,9
Borçlanma Oranı (%)	BORÇ	238	66,27	12,87	25,2	100,3
Ölçek (Log)	ÖLÇEK	238	8,03	0,79	6,3	9,91
Reel Sektör Tasfiye Oranı (%)	RTSFY	238	2,14	0,70	1,5	4,01

Not: Std.Sap.: Standart Sapma. Min.: Minimum değer. Max.:Maksimum değer.

Tablo 1'e göre analizin bağımlı değişkeni olan TSFY ortalaması 2,46 iken değişkenliği yaklaşık 2'dir. Maksimum tasfiye oranı (%10,06) diğer hizmet faaliyetleri sektörünün 2012 yılına aittir. Örnekleme en yüksek ilk dört tasfiye oranı 1) diğer hizmet faaliyetleri sektörü ve 2) madencilik ve taş ocacılığı sektörlerinin 2012-2015 yıllarında yer almaktadır. En düşük beş tasfiye oranı ise elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörünün 2009-2013 döneminde gözlenmektedir.

Analizin temel bağımsız değişkeni olan nakit döngü süresinin yaklaşık 2 ay (63 gün) olduğu ancak değişkenliğinin 80 günü bulduğu görülmüştür. Sırası ile 1) bilgi ve iletişim sektörü, 2) kültür, sanat, eğlence, dinlenme ve spor sektörü, 3) mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler sektörü ve 4) elektrik, gaz,

buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü en yüksek nakit fazlasına (negatif NDS'ne) sahip gözlemlerin bulunduğu sektörlerdir. En yüksek NDS ile çalışan dolayısı ile faaliyetlerinin finansmanı için en fazla fona ihtiyaç duyan sektör-yıl gözlemleri sırası ile 1) gayrimenkul faaliyetleri, 2) inşaat ve 3) tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörlerindedir.

En yüksek (%90'nın üzerinde) ilk altı borçlanma oranı sırası ile 1) kültür, sanat, eğlence, dinlence ve spor sektörü, 2) ulaştırma ve depolama, 3) gayrimenkul faaliyetleri, 4) konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin 2020-2021 dönemlerindedir. Yüzde 30'un altında olan en düşük borçlanma oranları mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler sektörünün 2009-2012 döneminde izlenmiştir. Örneklemde en büyük ölçekli gözlemler 1) imalat, 2) toptan ve perakende ticaret ve 3) inşaat sektörlerinin 2021-2022 yıllarına aittir. En küçük ölçekli gözlemler ise 1) diğer hizmet faaliyetleri sektörü ,2) kültür, sanat, eğlence, dinlence ve spor sektörlerinin 2009-2010 yıllarında görülmüştür. Analiz değişkenlerinden reel sektörün tamamının tasfiye oranı (RTSFY) ortalaması olan 2,14 sektörel değerlendirmelerde karşılaştırma ölçütü olarak da kullanılmıştır. RTSFY maksimum değeri 2019 yılındadır.

Tablo 2. Değişkenlerin Sektör Bazında 2009-2022 Dönemi Ortalamaları

	Sektör	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK	RTSFY
1	Diğer Hizmet Faaliyetleri	6,36	68,10	75,97	6,71	2,14
2	Madencilik ve Taş Ocakçılığı	4,26	103,37	54,73	7,98	2,14
3	Gayrimenkul Faaliyetleri	3,28	255,21	67,55	8,02	2,14
4	Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faal.	3,08	37,92	72,00	8,17	2,14
5	Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık	2,91	131,49	62,55	7,47	2,14
6	İnşaat	2,82	180,52	78,36	8,87	2,14
7	Toptan ve Perakende Ticaret	2,65	52,52	71,03	9,07	2,14
8	Su Temini-Kanalizasyon	2,64	67,79	59,20	7,11	2,14
9	Bilgi ve İletişim	2,10	-20,13	54,40	8,23	2,14
10	İmalat Sektörü	1,75	98,82	62,43	9,16	2,14
11	Eğitim	1,68	33,83	71,04	7,32	2,14
12	İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	1,64	46,92	74,00	7,93	2,14
13	İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faal.	1,59	34,38	62,78	7,59	2,14
14	Elektrik Üretimi ve Dağıtım	1,51	-22,82	69,61	8,61	2,14
15	Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	1,42	-6,84	43,50	8,68	2,14
16	Ulaştırma ve Depolama	1,18	22,15	70,26	8,53	2,14
17	Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor	0,91	-8,47	77,21	7,02	2,14
	Reel Sektör Oranları	2,14	67,60	66,01	9,73	2,14

Not. Bazı sektör isimleri tabloya sığması için kısaltılmıştır. TCMB verilerinde sektörlerin tam isimleri; 7. Sektör "Toptan ve Perakende Ticaret-Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı". 8. Sektör "Su Temini-Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri". 14. Sektör "Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtım". Faal.: Faaliyetleri.

17 sektöre ait değişkenlerin analiz dönemi (2009-2022) ortalamalarının yer aldığı Tablo 2’de sektörler tasfiye oranı büyüklüğüne göre sıralanmıştır. Tablo 2’de de tasfiye oranı en yüksek ilk üç sektör olan 1) diğer hizmet faaliyetleri sektörü (diğer hizmet), ve 2) madencilik ve taş ocakçılığı sektörü (madencilik) ve 3) gayrimenkul sektörüne (gayrimenkul) ait gözlemler Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 5 ile ayrı ayrı sunulmuştur.

Diğer hizmet faaliyetleri sektörü verilerinin yer aldığı Tablo 3 ile görüldüğü gibi diğer hizmet sektörü 2012-2019 arasında ortalama % 8,2 tasfiye oranı ile faaliyet göstermiş olup bu tasfiye oranları gerek 14 yıllık kendi sektör ortalamasının (%6,4) gerek reel sektör ortalamasının (%2,1) oldukça üzerindedir. 2019 ve 2021 yılları artışları dışında 2016 yılından itibaren diğer hizmet sektörü tasfiye oranı düşme eğilimindedir. Tablo 4’te madencilik sektörü tasfiye oranı 2014-2019 yılları arasında ortalama %7,8 ile ortalamadan yüksektir ve 2020 den sonra azalma eğilimindedir. Tablo 5 gayrimenkul sektörü verilerinde tasfiye oranı gelişimi önceki iki sektörden farklıdır. Gayrimenkul sektörü 2012-2013-2018-2022 yıllarında kendi ortalamasının üzerine çıkmış ancak en yüksek değerleri 2019-2020-2021 yıllarında tecrübe etmiştir. Tasfiye oranlarının en yüksek olduğu bu üç sektörde 2019 global salgın krizinin tasfiye oranını artırıcı etkisi izlenmiştir.

Tablo 2 değerlerine göre tasfiye oranı en yüksek olan ilk üç sektörün (diğer hizmet, madencilik ve gayrimenkul) nakit dönüşüm süresi reel sektör ortalamasının üzerindedir. Reel sektörün 14 yıllık ortalama nakit döngü süresi 67,6 iken gayrimenkul sektörü 255 gün NDS ile nakit açığı en yüksek olan sektördür ve madencilik sektörü NDS’si 103 gündür. Diğer hizmetler sektörünün tasfiye oranı yüksek dönemi (2012-2019 yılları) aynı zamanda sektörün NDS ortalamasının 72 güne çıktığı dönemdir. Benzer şekilde madencilik sektörünün yüksek tasfiye oranlı dönemlerine daha fazla nakit açığı eşlik etmiştir. Gayrimenkul sektörü tasfiye oranının en yüksek olduğu 2019-2020-2021 yıllarında nakit döngü süresi de en yüksek seviyelerinde olup ortalama 453 gündür. Bu üç sektörden diğer hizmet borçlanma oranı (%76) ve gayrimenkul borçlanma oranı (%68) reel sektör ortalama borç düzeyinin (%66) üzerindedir. Ölçek bakımından tasfiye oranı yüksek sektörler aktif nispeten daha küçük olan sektörlerdir.

Sektörlerin 14 yıllık ortalama borçlanmalarına göre tasfiye oranı en düşük sektörler olan 1) kültür, sanat, eğlence, dinlence ve spor (kültür sanat), 2) ulaştırma ve depolama (ulaştırma) ve 3) mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler (mesleki faaliyetler) sektörlerinin verileri ise Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8 ile verilmiştir. Tasfiye oranının en düşük olduğu her üç sektörde de tasfiye oranları 2009-2010 global finansal krizi ve 2019-2020 küresel salgın krizi dönemlerinde kendi sektör ortalamalarının üzerine çıkmıştır. Bu sektörlerin ortak özelliği nakit döngü süresinin kısa olması veya negatif olması bir başka ifade ile nakit açığının düşük olması veya nakit fazlasının bulunmasıdır. Borç

oranı açısından mesleki faaliyetler sektörü %43 ile borçlanma seviyesi ile reel sektöre göre düşük finansal risk taşımasına rağmen kültür sanat ve ulaştırma sektörlerin finansal kaldıraç düzeyi nispeten yüksektir.

Değişkenlerin bütün reel sektör için değerlerini içeren Tablo 9'de görüldüğü gibi tüm sektörler genelinde tasfiye oranları 2009 ve 2019 krizlerinde artmıştır. 2009 yılından itibaren düşmeye başlayan tasfiye oranı 2016 yılından itibaren yükselmeye başlamış ve 2019 yılında en yüksek seviyesine (%4) ulaşmıştır. 2018-2021 dönemi ortalama tasfiye oranı %3'dür. Reel sektörün nakit döngü süresi 2022 yılına kadar bazı yıllar düşse de analiz dönemi boyunca artış trendindedir. 2009-2015 dönemi ortalama 65 gün olan ve 2015 yılında yaklaşık 70 gün olan NDS, 2016 yılında 6 gün artarak yaklaşık 76 güne çıkmıştır. Reel sektörün 2017 ve 2018 yıllarında da 70 günün üzerinde (72 gün ve 71 gün) olan nakit açığı ile 2019 pandemisinin yol açtığı ekonomik durgunluğa girmesinin 2019 yılının yüksek tasfiye oranında etkisi olduğu düşünülmüştür. Reel sektörün borçlanma düzeyinin de yıllar içinde arttığı ve 2009-2015 döneminde %60 olan ortalama borç düzeyinin 2016-2022 döneminde %71'e yükseldiği görülmüştür. Reel sektör aktif büyüklüğü ise her yıl artış eğilimindedir.

Tablo 3. Diğer Hizmet Faaliyetleri Sektörü Analiz Dönemi Verileri

Diğer Hizmet Faaliyetleri	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	4,70	73,40	65,29	6,34
2010	5,07	72,72	63,68	6,41
2011	2,92	50,91	69,27	6,50
2012	10,06	60,58	70,05	6,55
2013	9,20	62,86	73,12	6,57
2014	9,46	71,29	77,86	6,57
2015	8,90	74,28	79,34	6,63
2016	8,54	77,78	79,76	6,70
2017	6,39	83,09	79,42	6,76
2018	6,36	72,97	81,62	6,81
2019	6,81	69,40	81,08	6,86
2020	3,75	75,86	82,12	6,93
2021	4,35	64,05	81,20	7,05
2022	2,56	44,24	79,75	7,25
Sektör Ortalama	6,36	68,10	75,97	6,71
Reel Sektör Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

Tablo 4. Madencilik ve Taş Ocakçılığı Sektörü Analiz Dönemi Verileri

Madencilik ve Taş Ocakçılığı	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	0,98	90,43	43,94	7,42
2010	1,02	74,44	44,88	7,51
2011	0,67	95,53	45,38	7,62
2012	0,85	117,92	44,60	7,71
2013	1,39	115,70	50,09	7,77
2014	9,24	96,06	53,88	7,86
2015	9,02	111,30	57,36	7,93
2016	7,94	127,52	62,02	8,01
2017	7,61	102,81	64,37	8,08
2018	6,25	101,15	64,35	8,17
2019	6,92	103,18	63,71	8,22
2020	3,79	116,76	62,35	8,30
2021	2,53	103,91	59,87	8,46
2022	1,44	90,46	49,48	8,70
Ortalama	4,26	103,37	54,73	7,98
Reel Sektör Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

Tablo 5. Gayrimenkul Faaliyetleri Sektörü Analiz Dönemi Verileri

Gayrimenkul Faaliyetleri	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	0,90	128,65	52,73	7,50
2010	0,62	126,99	47,62	7,55
2011	0,17	154,83	52,49	7,63
2012	4,83	125,83	52,43	7,69
2013	3,30	129,70	56,97	7,80
2014	2,94	169,14	56,36	7,87
2015	2,22	210,39	60,75	7,94
2016	1,59	179,45	66,58	8,04
2017	1,33	312,50	71,69	8,13
2018	4,36	422,18	77,99	8,27
2019	7,40	464,87	76,89	8,33
2020	6,73	475,88	85,97	8,38
2021	5,62	418,39	97,38	8,51
2022	3,85	254,11	89,91	8,68
Ortalama	3,28	255,21	67,55	8,02
Reel Sektör Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

Tablo 6. Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor Sektörü Analiz Dönemi Verileri

Kültür, Sanat, Spor	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	1,17	-6,77	73,02	6,48
2010	0,70	-6,90	65,69	6,60
2011	0,41	-18,97	66,11	6,64
2012	0,94	-24,03	67,25	6,72
2013	0,65	-9,33	72,27	6,81
2014	1,83	-21,38	70,95	6,88
2015	0,52	-24,23	73,78	6,98
2016	0,91	-32,67	76,85	7,02
2017	0,98	-36,82	79,60	7,10
2018	1,65	-40,89	83,73	7,15
2019	1,46	-40,98	78,62	7,22
2020	0,65	139,66	95,66	7,47
2021	0,47	45,70	100,33	7,54
2022	0,35	-40,95	77,03	7,64
Ortalama	0,91	-8,47	77,21	7,02
Reel Sektör Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

Tablo 7. Ulaştırma ve Depolama Sektörü Analiz Dönemi Verileri

Ulaştırma ve Depolama	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	1,36	54,94	55,24	8,04
2010	1,64	44,46	55,44	8,09
2011	0,92	20,26	59,71	8,16
2012	1,48	30,57	58,18	8,21
2013	1,48	23,74	59,97	8,27
2014	1,48	24,77	60,27	8,35
2015	0,94	20,70	62,62	8,44
2016	1,21	15,73	66,77	8,52
2017	0,97	10,87	66,75	8,62
2018	0,98	8,90	81,13	8,70
2019	1,32	10,43	83,54	8,78
2020	1,11	16,49	91,31	8,87
2021	0,94	19,35	99,19	9,04
2022	0,63	8,91	83,51	9,35
Ortalama	1,18	22,15	70,26	8,53
Reel Sektör Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

Tablo 8. Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler Sektörü Analiz Dönemi Verileri

Mesleki, Bilimsel, Teknik Faal.	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	2,16	6,74	25,16	8,29
2010	2,03	-18,38	25,61	8,33
2011	1,44	-4,52	26,43	8,39
2012	1,29	-1,41	28,17	8,43
2013	0,84	-6,63	33,93	8,53
2014	0,86	7,60	39,03	8,59
2015	0,47	5,18	40,49	8,64
2016	0,61	16,42	44,64	8,71
2017	0,53	14,22	48,08	8,76
2018	0,84	-0,19	52,91	8,82
2019	3,08	-27,54	53,40	8,89
2020	2,57	-38,50	58,17	8,93
2021	1,68	-40,27	66,63	9,04
2022	1,46	-8,53	66,35	9,16
Ortalama	1,42	-6,84	43,50	8,68
Reel Sektör Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

Tablo 9. Reel Sektör (Tüm Sektör) Değişkenlerinin 2009-2022 Dönemi Gelişimi

Tüm (Reel) Sektör	TSFY	NDS	BORÇ	ÖLÇEK
2009	2,50	64,04	56,22	9,25
2010	2,15	61,83	56,77	9,31
2011	1,55	63,03	59,52	9,39
2012	1,83	64,38	59,33	9,44
2013	1,57	66,67	62,59	9,53
2014	1,65	67,53	63,93	9,59
2015	1,64	69,89	65,89	9,66
2016	1,88	75,62	67,89	9,73
2017	1,70	71,72	69,29	9,81
2018	2,39	71,20	71,89	9,89
2019	4,01	68,70	71,41	9,94
2020	3,29	72,99	73,11	10,03
2021	2,31	73,62	74,96	10,19
2022	1,54	55,13	71,34	10,42
Ortalama	2,14	67,60	66,01	9,73

3.2. Panel Veri Analizi Bulguları

TCMB sektör bilançolarında bulunan 17 sektörün 14 yıllık verilerinden oluşan 238 gözlem üzerinde gerçekleştirilen analizin bağımsız değişkenleri arasındaki korelasyon ilişkisi Tablo 10'da yer almaktadır. Panel veri analizi katsayı ve istatistikleri Tablo 11'de sunulmuştur.

Tablo 10. Bağımsız Değişkenlerin Korelasyon İlişkisi

	NDS	BORÇ	ÖLÇEK	RTSFY
NDS	1			
BORÇ	0,23**	1		
ÖLÇEK	0,09	0,11	1	
RTSFY	0,09	0,23**	0,10	1

Not. **: %5 anlam düzeyi

Korelasyon tablosunda, Tablo 10'da, nakit döngü süresi ile borçlanma oranı arasında ve borçlanma oranı ile reel sektörün tamamının tasfiye oranı arasında istatistiki açıdan önemli (%5 önem düzeyinde) pozitif yönlü %23 düzeyinde korelasyon ilişkisi olduğu görülmektedir. Yüzde 23 korelasyon katsayısı ekonometrik modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu doğuracak yükseklikte olmasa da ikili değişkenler arasındaki bağlantının yönü ve gücü hakkında ön bilgi vermektedir. NDS ve BORÇ ilişkisi, reel sektörün nakit döngü süresinin artması ile doğan finansman ihtiyacının reel sektörün borçlanmasını artırdığı şeklinde yorumlanabilir. Benzer şekilde borç düzeyi ile tüm sektörlerin tasfiye oranı arasındaki pozitif birlikte değişim ise reel sektörün borçlanması arttıkça kredilerinin tasfiye oranının arttığı yönünde değerlendirilebilir.

Panel veri analizi sonuçlarının sunulduğu Tablo 11'in son dört satırı model seçim ön testleri ve modelin anlamlılık testi istatistiklerini içermektedir. Kurulan modelin istatistiki bakımdan anlamlı olduğunu Wald-chi² değeri göstermektedir. F testi ile sabit etkiler modeli uygun görünse de Score Testi ve Hausman Testine göre rassal etkiler modeli geçerlidir ve panel veriler dirençli standart hatalı rassal etkiler modeli ile tahmin edilmiştir.

Tablo 11. Panel Veri Analizi İstatistikleri

Bağımlı Değişken: Tasfiye Oranı (TSFY)	Katsayı	z-ist. / chi ²	p-değ.
Nakit Döngü Süresi (NDS)	0,007***	(6,09)	0,000
Borçlanma Oranı (BORÇ)	0,033	(1,41)	0,159
Ölçek (ÖLÇEK)	-0,423	(-0,9)	0,370
Reel Sektör Tasfiye Oranı (RTSFY)	0,678***	(3,19)	0,001
Wald chi ² istatistiği		71,47***	0,000
F Testi		8,81***	0,000
Score Testi		544,72***	0,001
Hausman Testi		1,31	0,860

Not. ***: %10 anlam düzeyi, **: %5 anlam düzeyi, *: %1 anlam düzeyini ifade etmektedir. z-ist: dirençli standart hatalarla hesaplanan istatistik değeridir. P-değ.: olasılık değeridir.

Tablo 11'in ilk dört satırında sunulan değişken istatistiklerine göre sektörel tasfiye oranları üzerinde nakit döngü süresinin ve kontrol değişkenlerinden reel sektörün tasfiye oranının istatistiki açıdan önemli pozitif etkisi bulunmaktadır. Sektörlerin faaliyetin finansmanı için ihtiyaç duyduğu nakit ihtiyacını artıran NDS'nin yükselmesi, TSFY oranını artırmaktadır. Veri seti incelemesi ile nakit döngü süresinin tasfiye oranını artırıcı yönde etkisi olduğu şeklinde yapılan değerlendirme panel veri analizi ile de teyit edilmiştir. RTSFY oranı ile TSFY arasındaki pozitif ilişki, sektörel tasfiye oranlarının sektöre özgü nitelikler yanında olumsuz ekonomik gelişmelere de bağlı olduğunu göstermektedir. Zira RSTFY oranının artması ekonomide tasfiye oranını artırıcı gelişmelerin olduğunu ifade etmektedir. Kontrol değişkenlerinden BORÇ ve ÖLÇEK değişkenleri istatistiki bakımdan anlamlı değildir.

NDS ve TSFY pozitif ilişkisi, Dumanoglu ve Vuran (2023) ve Kadioğlu & Telçeken (2022) bulguları ile benzerlik göstermektedir. Dumanoglu ve Vuran (2023) çalışmasında, NDS'nin bir bileşeni olan alacak devir hızı artışının (alacak tahsil süresi azalışının) kredi riskini düşürdüğü bulgusunu elde etmiştir. Kadioğlu & Telçeken (2022) yine NDS'nin diğer bir bileşeni olan stok devir hızı artışının (stok bekleme süresi azalışının) takipteki kredileri düşürdüğünü tespit edilmiştir.

4. SONUÇ

Finansal piyasalarda bankaların ticari kredi alacaklarının takibe düşme oranını etkileyen faktörler incelenirken genellikle makroekonomik ve finansal kuruma özgü nitelikler üzerinde durulmuş ve kredi borçlusu işletmelerin özellikleri nispeten az sayıda (erişilebilen iki adet) çalışmaya konu olmuştur. Türkiye'de ticari kredi kullanan firma veya sektörlerin özelliklerinin, kredi tasfiye düzeylerine etkisini inceleyen söz konusu iki çalışmada işletme sermayesinin önemli bir göstergesi olan nakit döngü süresi değişkeninin kullanılmadığı fark edilmiştir. Bu çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların toplulaştırılmış verilerinden oluşan sektör düzeyi veriler ile sektörel tasfiye olunacak krediler ve sektörel nakit döngü süreleri arasındaki ilişki araştırılmıştır.

TCMB'nin 17 sektörünün 14 yıllık verilerinden oluşan 238 gözlem üzerinde gerçekleştirilen veri seri değerlendirmesi ve panel veri analizi sonuçlarına göre nakit döngü süreleri arttıkça sektörlerin tasfiye oranı artmaktadır. Veri seti ortalamaları ve analiz dönemi gelişimi ile yapılan değerlendirmelerde tasfiye oranı en yüksek ve en düşük olan sektörlerde nakit döngü süresi farklılaşmasının belirgin olduğunu görülmüştür. Tasfiye oranı en yüksek sektörlerin nakit döngü süresi uzun iken tasfiye oranı en düşük sektörlerde nakit döngü süresi kısadır. Benzer şekilde yüksek tasfiye oranlı sektörler, özellikle tasfiye oranının arttığı dönemlerinde daha fazla nakit açığı ile faaliyet göstermiştir.

Veri seti incelemesi ile varılan ilişki panel veri analizi bulguları ile de teyit edilmiştir. Panel veri analizine göre nakit döngü süresi ile sektörel tasfiye oranları arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. Faaliyetin finansmanı için ihtiyaç duyulan nakit ihtiyacının artması anlamına gelen nakit döngü süresi artışı, çalışma sermayesi yönetim zafiyetinin de göstergesi olarak sektörlerin kredi geri ödeme gücünü düşürmektedir. Ayrıca tüm reel sektördeki takip oranlarının artması ile kontrol edilen ekonomik olumsuzlukların da sektörel tasfiye oranlarını artırıcı etkisi bulunmaktadır.

Daha sonra yapılacak çalışmalarda çalışma sermayesi ve bileşenleri veya nakit döngü süresi ve bileşenlerinin tasfiye oranlarına etkisinin hangi dönem başladığı bir başka ifade ile gecikmeli etkisinin bulunup bulunmadığı konusunun incelenebileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

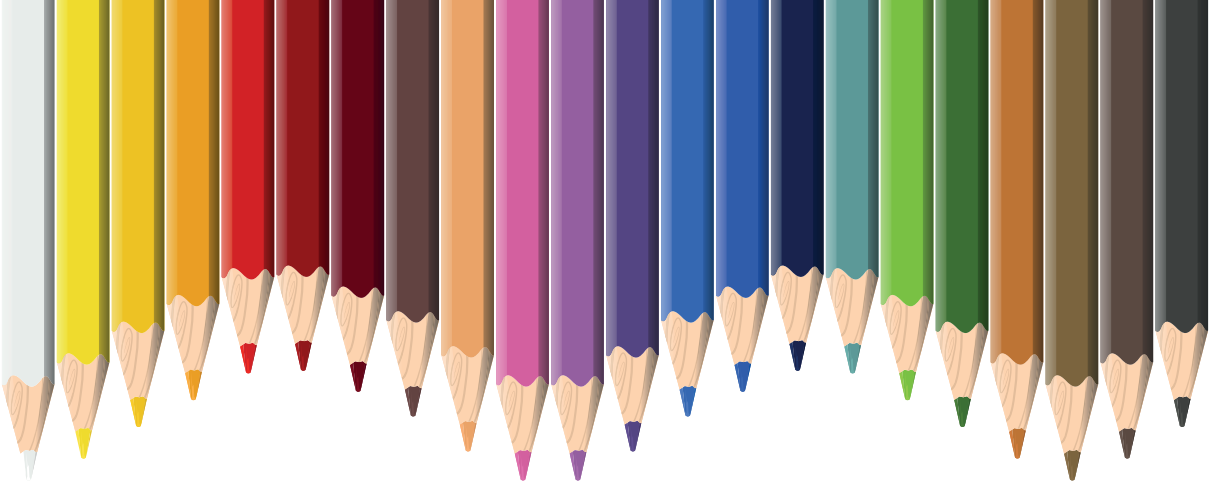
- Abdioglu N. & Aytekin, S. (2016). Takipteki Kredi Oranını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Mevduat Bankaları Üzerinde Bir Dinamik Panel Veri Uygulaması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 538 - 555.
- Akgüç, Ö. (2010). Finansal Yönetim (8. bs.). İstanbul: Avcıol Basın Yayım. ISBN 978-975-7429-09-8.
- Altman, E.I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance* 23 (4), 589-609. doi: 10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x
- Ayaydın, H., Pilatin, A., & Barut, A. (2021). Takipteki Kredilerin Bankaya Özgü, Finansal ve Makroekonomik Belirleyicileri: Türkiye Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 33, 169-186. <https://doi.org/10.18092/ulikidin-ce.1013685>
- BDDK (2006). Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik. Resmi Gazete: 26333, Yayın Tarihi: 01/11/2006. Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/11/20061101-9.htm>
- BDDK (2016). Kredilerin Sınıflandırılması ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik. Resmi Gazete: 29750, Yayın Tarihi: 22/06/2016. Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?Mevzuat-No=22599&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>
- Çetinkaya, H. (2019). Bankacılık Sektöründe Kredi Riskinin Temel Belirleyicilerine Yönelik Ampirik Bir Çalışma. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi - Journal of Economic Policy Researches*, 6 (2), 121-134. <https://doi.org/10.26650/JEP599442>
- Dumanoglu, P., & Vuran, B. (2023). Türk Reel Sektör Firmalarında Kredi Riskinin Mikro ve Makro Belirleyicileri Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (3), 660-668. <https://doi.org/10.29106/fesa.1277843>
- Gitman L.J. & Zutter C. J. (2014). Principles of Managerial Finance (14 th global ed.). England: Pearson ISBN: 10: 1-292-01820-8.
- Gül, S., & Koy, A. (2023). NPL ve Makroekonomik Göstergeler Arasındaki İlişkinin MTAR Modeli ile Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 1-18. <https://doi.org/10.56668/jefr.1229535>
- Kadioğlu, E., & Telçeken, N. (2022). Bankalarda Kredi Kalitesini Etkileyen Reel Sektör Faktörleri. *Journal of Business and Trade*, 3(1), 48-64.
- Kuzu, S., & Çelik, İ. E. (2019). Türk Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredileri Belirleyen Değişkenlerin Analizi. *Social Sciences*, 14 (4), 1637-1656.

- Nema, S., & Lyroudi, K. (2020). The Effect of the Cash Conversion Cycle on the Z-Scores of Fresh Milk Companies in Greece. *Economic Alternatives*, 1, 105–137. doi: <https://doi.org/10.37075/EA.2020.1.06>
- Uyar, A. (2009). The Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability: An Empirical Investigation in Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 24, 186-193.
- Özşahin Koç, F., & Uzay, Ş. (2020). Konkordato Sürecinin İşletmelerin Sürekliliğine Katkısı. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 13 (2), 495-515.
- Öztürk, S., & Yılmaz, C. (2021). Finansal Sıkıntı Tahmin Modellerinden Altman Z Skorunun Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Pazarı'nda Test Edilmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 849-859. <https://doi.org/10.29106/fesa.1012094>
- Özel, Ö.(2022). Türkiye Bankacılık Sektöründe Takipteki Kredileri Etkileyen Faktörlerin Analizi, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(2), 1148-1163.
- Özel, Ö., & Sayılğan, G. (2021). Türkiye Bankacılık Sektörü Takipteki Krediler Görünümü, Takibe Dönüşüm Oranı ve Bazı Hesaplama Önerileri. *Bankacılar Dergisi*, 119, 77-104.
- Selimler, H. (2015). Sorunlu Kredilerin Analizi, Banka Finansal Tablo ve Oranlarına Etkisinin Değerlendirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(12), 131-172. <https://doi.org/10.14784/Jfrs.74107>
- Sarıdoğan, H. Ö. (2021) Ticari Bankaların Kredi Riskini Etkileyen Bankaya Özgü Faktörler: Türkiye Örneği. Sarıdoğan H.Ö. & Çelebi, F. (Ed.) *İktisadi ve İdari Bilimlerde Özgün Çalışmalar İçinde* (s. 113-132). Ankara: Duvar Yayınları
- Şahin, A. (2019). Türk Reel Sektörünün (2002-2016 Dönemi) Finansal Analizi. Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Şahin, A. (2022). Nakit Dönüşüm Süresi Finansal Başarısızlık İlişkisi: Borsa İstanbul Örneği. Kadir Aydın, Zafer Dönmez (Ed.), *Türkiye Ekonomisi Üzerine Güncel Araştırmalar İçinde* (s. 113-132). Ankara: İksad Publishing House. ISBN: 978-625-6380-61-5
- Yüksel, S. (2016). Bankaların Takipteki Krediler Oranını Belirleyen Faktörler: Türkiye İçin Bir Model Önerisi. *Bankacılar Dergisi*, 98, 41-56.
- Yücememiş, B.T, & Sözer, İ. (2011). Bankalarda Takipteki Krediler: Türk Bankacılık Sektöründe Takipteki Kredilerin Tahminine Yönelik Bir Model Uygulaması. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3(5), 43-56.
- Torun, M., & Altay, E. (2019). Ticari Bankacılık Sektöründe Sorunlu Kredileri Etkileyen Faktörlerin Analizi. *Journal of Management and Economics Research*, 17(1), 179-200. <https://doi.org/10.11611/yead.524106>

Web Kaynakları:

<https://www3.tcmb.gov.tr/sektor/#/tr>

<https://www3.tcmb.gov.tr/sektor/#/tr/TUM/tum-sektorler>



Bölüm 15

TÜRKİYE'DE İŞSİZLİĞİN GÖRÜNÜMÜ: 2005-2023 YILLARI BAKIMINDAN İŞSİZLİK HİSTERİSİ HİPOTEZİ

Mehmet ÖZCAN^{1}*

1 Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ORCID: 0000-0001-9082-0894, mehmetozcan@kmu.edu.tr

GİRİŞ

İşsizlik en genel ifadeyle çalışma arzu ve isteğinde olmasına rağmen, gelir getirici bir faaliyette bulun(a)mayan çalışma çağındaki kişilerin durumunu ifade etmek için kullanılmaktadır. Ülkelerin ekonomik düzeyi ile işsizlik yakından ilgilidir. İşsizlik kavramına ilişkin tanımlamalardaki farklılık, işsizliğin hesaplanmasına ilişkin yöntemlerde de görülmektedir. İşsizliğe ilişkin verilerin hesaplanmasında sıklıkla alternatif işsizlik hesaplamaları ve işgücünün eksik kullanılmasına ilişkin hesaplamalar kullanılmaktadır. Dönemsel ekonomik ve toplumsal sorunlar karşısında işsizlik oranlarındaki artışları hesaplamak için doğal oran hipotezi ve işsizlik histerisi hipotezi kullanılmaktadır.

İşsizlik histerisi hipoteziyle, yaşanan ekonomik şokların etkisi ortadan kalkmasına rağmen, güncel işsizlik oranlarının hala yüksek olması ve denge işsizlik oranına dönme yönünde herhangi bir belirti göstermemesi nedeniyle ortaya çıkan olgunun açıklanması hedeflenmektedir. Hipoteze göre işsizlik oranları zaman içerisinde durağan olmamakta ve ekonomide şoklar kalıcı hale gelmektedir.

Türkiye’de işsizlik, oldukça yaygın ve ciddi boyutta bir sorundur. Türkiye’de işsizliğin birçok nedeni bulunmakla birlikte, işsizlik oranlarının yayınlanan veriler doğrultusunda sürekli bir artış eğiliminde olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Dönemsel olarak bazen azalırken, bazen artmasının nedenleri arasında farklı etkenler söz konusudur. Söz konusu değişken yapıdaki işsizliğin açıklanması ve hesaplanması bu nedenle, Türkiye açısından farklı teori ve yöntemlerin kullanılmasıyla ortaya konulmaya çalışılmakta ve farklı çalışmalara konu olmaktadır.

Çalışmada 2005-2023 yılları arasında gözlenmiş işsizlik oranları serisi kullanılarak işsizlik histerisinin varlığı Türkiye ekonomisi için araştırılacaktır. Ampirik analiz, değişen işsizlik tanımı sebebiyle köklü bir farklılaşmaya maruz kalan işsizlik oranları serisini, tanımın değiştiği 2014 yılı baz alınarak bölünen iki örneklem dönemi için gerçekleştirilecektir. İncelenen dönem(ler) boyunca Türkiye’nin maruz kaldığı sosyal ve iktisadi olumsuzlukların işsizlik oranları

serisinin zaman patikasını da etkilemesi bakımından kaçınılmaz olduğundan çalışmada doğrusal olmayan birim kök sınamalarından faydalanılmıştır. Böylelikle seride meydana gelmesi beklenen yapısal kırılmalar ve rejim değişimi gibi doğrusal olmayan zaman serisi hareketlerinin tamamı göz önünde bulundurularak daha sağlıklı bulgulara erişilmesi amaçlanmıştır.

İŞSİZLİK VE İŞSİZLİK HİSTERİSİ KAVRAMLARINA GENEL BİR BAKIŞ

İşsizlik, ekonomilerdeki en büyük problemlerden biri olarak hem toplumsal hem de bireysel açıdan birçok olumsuzluğa ve soruna yol açmaktadır. İşsizlik, kişiler üzerinde çeşitli psikolojik etkiler yaratmasının (güvensizlik, özgüven eksikliği, huzursuzluk, prestij kaybı vb.) yanında ekonomik yönden hem kişiler hem işyeri hem de ülke üzerinde ciddi etkilere (gelir kaybı, küçülme, ekonomik istikrarsızlık vb.) sebep olmaktadır.

İşsizlik kavramı, birçok uluslararası kurum ve kuruluş tarafından yapılan farklı tanımlamalara sahiptir. ILO'nun 2013 yılında 19. Uluslararası Çalışma İstatistikçileri Konferansı'nda kabul ettiği tanıma göre işsizlik; çalışma çağındaki işsiz, iş arayan (yakın bir dönemde iş aramak için faaliyette bulunmuş) ve hâlihazırda çalışmaya hazır olan tüm kişileri ifade eden bir olgudur (ILO, 2015). ILO'ya göre işsiz; on beşinden yaşından büyük ve belli bir hafta boyunca işsiz olan, iki hafta içinde işe başlamaya hazır olan ve son dört hafta içinde aktif olarak iş arayan ya da üç aydan kısa bir süre içinde yeni bir iş bulan kişilerdir (INSEE, 03.09.2023). OECD'de işsizleri; çalışma çağında olup işsiz, çalışmaya hazır ve iş aramak için belli girişimlerde bulunan kişiler olarak ifade etmektedir (OECD, 03.09.2023). Eurostat işsizlik kavramına ilişkin üç yeni ek göstergeyle yarı zamanlı çalışanların eksik istihdamını, iş aramayıp çalışmaya hazır olanları ile iş arayıp hemen çalışmaya başlayamayacak olanları da kavrama dâhil etmiştir (Eurostat, 2011). İşsiz kavramını TÜİK ise ILO tanımını temel alarak yapmaktadır. Buna göre TÜİK işsiz kavramını; referans döneminde istihdamda olmayan (herhangi bir kar karşılığında, ücretli/maaşlı veya ücretsiz olarak gelir getirici bir işte çalışmayan ve böyle bir işle bağlantısı bulunmayan) kişilerden iş aramak amacıyla son dört hafta içinde iş arama kanallarından en az bir tanesini kullanmış olan ve iki

hafta içinde işbaşı yaparak çalışmaya başlayabilecek durumda olan on beş ve daha yukarı yaştaki kişiler olarak ifade etmektedir (Bayrak, 2019: 302). Ancak yapılan çeşitli tanımlamalarda da görüldüğü üzere belli kişilerin belirli durumlarda dışarıda bırakıldığı ve işsiz tanımlamasına dâhil edilmediğini de unutmamak gerekir. İşsizlik; geniş ve dar tanımlı olarak ifade edildiğinde ise iki farklı durum ortaya çıkmaktadır. Standart işsizlik olarak ifade edilen dar anlamda işsizlik de iş aramayan ve umudunu kaybederek işgücüne dâhil edilmeyen kişiler ile son dört hafta içinde iş aramasına rağmen iş bulamayan kişiler işsiz olarak ifade edilmektedir. Geniş anlamda işsizlik (atıl işsizlik) ise zamana bağlı eksik istihdam yaratan işsizlerden oluşmaktadır (Çalış, 2022: 2). İşsizlik türleri kişilerin işsiz kalma sebeplerine bağlı olarak değişmekte ve iradi, gayriiradi, mevsimlik, geçici, yapısal, konjonktürel, açık, gizli, teknolojik işsizlik gibi oldukça çeşitli kavramlarla anılmaktadır.

İşsizlik kavramı en genel ifade ile emeğin tam olarak kullanılamaması durumudur. Bu anlamda işsizlik, hem kıt bir üretim faktörünün kullanılamaması sebebiyle ekonomide üretim kaybına sebep olması, hem de burada kullanılamayan faktör insan olduğundan, gelir kaybına sebep olması bakımından kişilerin kendisine, çevresine ve topluma bir maliyet yüklemesi açısından önemli bir sorundur (Biçerli, 2016: 427). İşsizlik, işgücü piyasasında yarattığı sorunların yanında ülkedeki çalışma çağındaki nüfusun yeterli düzeyde istihdam edilemediğinin de bir göstergesidir (Apaydın, 2018: 162). İşsizlik kavramı genel olarak işsizlik oranları üzerinden açıklanmaktadır. İşsizlik ve işsizlik oranlarının daha net bir şekilde ifade edilebilmesi için genellikle “gerçek işsizlik oranı” olarak literatürde kullanılan kavramın geliştirilmiş işsizlik, alternatif işsizlik, geniş tanımlı işsizlik, genişletilmiş atıl işgücü, fiili (de facto) işsizlik, türetilmiş işsizlik gibi farklı şekillerde ele alındığı görülmektedir (Bayrak, 2019: 302). Bu doğrultuda da işsizlik oranlarının hesaplanması için farklı yöntemler ve teknikler kullanılmaktadır.

Alternatif işsizlik hesaplamaları ya da işgücünün eksik kullanılmasına ilişkin hesaplama yöntemleri bunlar arasında sıklıkla kullanılanlardır. ILO, Eurostat, ABD Çalışma İstatistikleri Bürosu gibi kurum ve kuruluşlar hem dar anlamda hem de geniş anlamda işsizliğin hesaplanması için farklı yöntemlere

göre verileri derleyerek yayımlamaktadırlar (Çelik vd., 2021: 323-324). Geniş anlamdaki işsizlik oranları tanımlanırken, çeşitli parametrelerle birlikte alternatif hesaplamalara dayalı farklı işsizlik oranları da ortaya konulmuştur. Bu doğrultuda, ILO'nun, Eurostat'ın, ABD Çalışma İstatistikleri Bürosu'nun ve Kanada İstatistik Ajansı'nın alternatif işsizlik hesaplamalar yöntemiyle elde ettikleri farklı işsizlik oranları bulunmaktadır (Çelik vd., 2021: 323-326; Bayrak, 2019: 302). Ekonomideki işsizlik oranları ekonominin konjoktürel performans göstermesi, ekonomik etkinliğin göstergesi olması, aynı zamanda ekonomide bir sorunun göstergesi olması bakımından son derece önemlidir (Biçerli, 2016: 427-430). Bu nedenle işsizlik oranlarının belirlenmesi ve bunlara ilişkin yaklaşımlar doğrultusunda çözüm yollarının aranması ve politikalar geliştirilmesi ekonomik gelişmişlik düzeyin artırılmasının da bir hedefi olmaktadır.

İşsizlik oranlarında yaşanan artışlar sonucunda hesaplama konusunda ortaya konulan iki önemli teori bulunmaktadır. Bunlardan biri doğal işsizlik hipotezi (doğal oran hipotezi) diğeri ise işsizlik histerisi hipotezidir (histeri hipotezi). Friedman ve Phelps'in birbirlerinden bağımsız olarak 1960'lı yılların sonlarına doğru geliştirdikleri ve Philips Eğrisinin bekleyişlerle genişletilmiş modellerine dayanarak ortaya koydukları doğal oran hipotezinde Friedman, doğal işsizlik oranını piyasayı temizleyen işsizlik oranı olarak ifade etmiştir (Baysal Kar, 2019: 275; Snowdon and Vane, 2005: 401). Doğal oran hipotezine göre işsizlik sürecine ilişkin dinamikler durağan bir yapı göstermektedir. Bu teoride ekonomide ortaya çıkan şoklar işsizlik oranlarını değiştirmekte, ancak söz konusu değişim ya da şokların etkisi kalıcı olmamaktadır (Aydın, 2023: 5). Aynı zamanda, bu hipoteze göre enflasyonist bekleyişlerin uyarlanması sonucunda güncel işsizlik oranları her zaman doğal işsizlik oranlarına dönmektedir ve doğal işsizlik oranı toplam talepten etkilenmemektedir (Baysal Kar, 2019: 275; Ball, 2009: 361; Snowdon and Vane, 2005: 403). Doğal işsizlik oranı, kısmen işçilerin işlerin kaybetme oranı, işsizlerin iş bulma oranı ve işgücü piyasasına dâhil olmayanlar arasındaki hareketin boyutunu gösteren geçiş olasılıkları tarafından belirlenmektedir (Borjas, 2015: 623). Doğal işsizlik oranı sabit ya da istikrarlı bir enflasyon oranı ile uyumu bir işsizlik oranıdır (Baysal Kar, 2019: 275).

Histeri hipotezi; 1970’li yıllarda yaşanan petrol krizi ve 1980’lerin ilk yıllarındaki enflasyon karşıtı politikalardan sonra Avrupa’da görülen yüksek işsizlik oranlarının doğal işsizlik hipotezi ile açıklanamaması sonrasında ortaya çıkmıştır. Bu hipotezle, Avrupa’da görülen şokların etkisinin ortadan kalkması ile güncel işsizlik oranlarının hala yüksek olması ve denge işsizlik oranına dönme yönünde herhangi bir belirti göstermemesi nedeniyle ortaya çıkan olgunun açıklanması amaçlanmıştır (Baysal Kar, 2019: 276; Cross, 2002: 332-333; Røed, 1997: 393-394). Histeri hipotezine göre ise işsizlik oranları zaman içerisinde durağan bir süreç göstermekte, bu çerçevede de ekonomide ortaya çıkan şoklar kalıcı olmaktadır. Aynı zamanda, cari dönemdeki işsizlik oranı, önceki dönemlere ilişkin işsizlik oranlarından da etkilenecek otoregresif bir süreç meydana getirmektedir (Aydın, 2023: 5). Görüldüğü üzere aslında, doğal işsizlik hipotezi ile işsizlik histerisi hipotezi birbiri ile çatışmaktadır.

Histeri hipotezi, ekonomik durgunlukların piyasa üzerinde kalıcı sonuçlar ortaya çıkarabileceğinden hareketle bu etkileri yaratabilecek mekanizmaları hedef almaktadır. Dolayısıyla görülen işsizlik histerisinin birçok nedeni söz konusu olabilmektedir. Bu nedenlerden biri sermaye stokundaki azalıştır. Bir diğeri içeridekiler-dışarıdakiler teorisidir. Süreklilik veya beşerî sermaye teorisi ve emek piyasası kurumları da işsizlik histerisinin nedenleri arasındadır (Baysal Kar, 2019: 276-280; Blanchard and Summers, 1986: 25-29). Ayrıca histerinin bir diğer nedeni olarak işsizliğin bir stigma (leke) etkisi taşıması da gösterilebilir (Özcan, 2013: 98).

TÜRKİYE’DE İŞSİZLİĞİN GÖRÜNÜMÜ

Türkiye işgücü piyasasının genel yapısı değerlendirildiğinde piyasanın; hızlı bir genç nüfus artışına bağlı olarak güçlü bir işgücü arzına, düşük istihdam düzeyine, işgücüne düşük katılıma, yüksek işsizlik oranlarına, istihdamın genellikle küçük işletmelerde toplandığı bir yapıya ve farklı ücret düzeylerine sahip bir yapıda olduğu görülmektedir (Apaydın, 2018: 167).

Türkiye’de işsizlik sorunu oldukça yaygın bir sorundur. Hem yaş grupları hem cinsiyet hem de bölgesel açıdan farklılıklar gösteren işsizlik, ekonominin yanında toplumsal ve kişisel açıdan da ciddi etkileri olan bir olgudur.

Türkiye’de işsizlik sorununun birçok nedeni de bulunmaktadır. Bu anlamda Türkiye’de işsizliğin nedenleri arasında; genç nüfusun fazla olması, eğitim sistemindeki sorunlar ve eğitim yetersizliği, çarpık kentleşme ve bozulan kent yapıları, dış borç yükleri, istihdam olanaklarının yetersizliği, kayıt dışı ekonominin yaygınlığı, sektörel sorunlar, yüksek işgücü maliyetleri, ekonomik yapı, teknolojik gelişmeler, yatırım programları, bölgesel farklılıklar, göç, ekonomik beklentiler, tecrübe ve bilgi eksikliği, beceri uyumsuzluğu gibi birçok unsur bulunmaktadır.

Türkiye’de işsizlik oranı 10 Ağustos 2023 tarihinde yapılan işgücü istatistiklerine göre 2023 Haziran dönemi için %9 seviyelerinde gerçekleşmiştir (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 04.09.2023). TÜİK tarafından açıklanan Ocak 2023 verilerine göre ise mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı %9,7 olarak açıklanmıştır. Bu oran genç nüfusta %20,2 iken yine mevsim etkisinden arındırılmış atıl işgücü bakımından ise %21,9 olarak yayımlanmıştır. TÜİK’in 2023 yılına ait ilk altı aylık verilerine göre ise Türkiye’de işsizlik oranı %9,6’dır. Bu dönemde de genç nüfustaki mevsimlik etkiden arındırılmış işsizlik oranı %18,6 olmuştur. Bu oran kadınlar arasında 1553, erkekler arasında ise 1785 kişi olmak üzere toplam 3337 kişidir. Bu dönemde mevsim etkisinden arındırılmış atıl işgücü oranı ise %24,2’dir (TÜİK, 04.09.2023).

Türkiye’de işsizlik oranı 15 yaşından büyük olup, son üç ay içinde iş arayan ve 15 gün içinde işbaşı yapmaya kısaca çalışmaya hazır olduğunu bildiren kişilerin toplam işgücüne bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Yukarıdaki verilerle de bağlantılı olarak Türkiye açısından işsizlik oranının düşüklüğünden bahsetmek mümkündür. Ancak, işsizlik oranlarının düşüklüğünün bazı genel sebepleri bulunmaktadır. Bunlar arasında, tarımsal istihdamın toplam istihdam içindeki ağırlıklı yapısının varlığı, işsizliği tazmin edecek yeterli uygulamaların bulunmayışı, kamunun halen büyük bir işveren konumunda bulunması, kayıt dışı ekonominin büyüklüğü gibi nedenler yer almaktadır. Ayrıca, bazı dönemlerde ekonominin yapısına da bağlı olarak, emeklilik yaşının artması, ekonomik büyümenin durması/yavaşlaması, izlenen istikrar tedbirleri, tarımda yapay istihdamın çözülme sürecine girmesi,

teknolojinin yoğun kullanımı gibi nedenlerle işsizliğin attığı da görülmektedir. (Biçerli, 2016: 478-479). Türkiye’de işsizlik oranlarının genellikle %5 olarak kabul edilen doğal işsizlik oranlarının altına düşmemesi nedeniyle, işsizliğin yapısal bir sorun olduğu ifade edilmektedir (Çalış, 2022: 17).

LİTERATÜR

Ülkelerin ekonomik yapılarının incelenerek analiz edilmesinde işsizlik oranı son derece önemli göstergelerden biridir. İşsizliğe ilişkin şokların kalıcı etkilerinin olduğunu belirten işsizlik histerisi hipotez ile söz konusu geçici şokların işsizlik üzerindeki etkilerini analiz edilmektedir. Bu doğrultuda da hem ulusal hem de uluslararası literatürde histeri hipotez ile ilgili çok sayıda çalışma yürütülmektedir.

Blanchard ve Summers (1986) tarafından geliştirilen işsizlik histerisi hipotezinde, histeri etkisini ortaya çıkaran unsurlar içeridekiler ve dışarıdakiler teorisine dayandırılmıştır. Bu teoride içeridekiler mevcut çalışanları, dışarıdakiler ise çalışmayanları ifade etmektedir. Ücretler; içeridekilerle yapılan pazarlıklarla belirlenmekte, sürece dışarıdakiler dâhil edilmemektedir. Bu doğrultuda da ekonomide bir şok yaşandığında, içeridekiler işlerinin devamlılığını sağlayacak bir ücret belirleme davranışını benimsemekte ve ücretlerin düşmesini kabul etmemektedirler. Bunun sonucunda da ücretler seviyesi aşağıya düşmemekte ve işsizlik oranlarında azalma olmamaktadır. (Aydın, 2023: 5). Ayrıca hipotez; denge işsizlik oranının aktüel (güncel) işsizlik oranının geçmişine bağlı olması nedeniyle ya da aktüel işsizlik oranındaki artışın, denge işsizlik oranlarında bir artışa dönmesi düşüncesine kurulu bir hipotezdir (Baysal Kar, 2019: 276; Cross, 2002: 332-333; Røed, 1997: 393-394; Blanchard and Summers, 1986: 17). Histeri etkisinin açıklandığı farklı bir teoride de histeri etkisi fiziksel sermaye yaklaşımına dayandırılmıştır. Snessens (1983) tarafından ortaya atılan bu görüşe göre de istihdam azaldığında fiziksel sermaye stoku da azalmakta; bunun sonucunda da sonraki dönemlerde emek talebi olumsuz etkilenmekte ve işsizlik oranlarının eski seviyesine düşmesi engellenmektedir. Layard, Nickell ve Jackman (1991) ise bu hipotezde işsiz kalan kişilerin çalışsalardı artacak olan yeteneklerinin giderek azaldığını belirtmişlerdir. Pissadires (1992) de benzer

bir sonucu ifade etmiştir. Ayrıca yetenekleri azalan kişilerin iş bulma umutlarını da kaybettiğini, bu durumun da işsizlik süresinin uzamasına neden olduğunu açıklamışlardır. Histeri hipotezine yapısalcı bir anlayış çerçevesinden yaklaşan Phelps (1994) ise ekonomide yaşanan yapısal değişikliklere karşı doğal işsizlik oranının kendisinin değişebileceğini, ancak işsizlik oranlarının yeni ortaya çıkan doğal işsizlik oranı ile bağlantılı olarak durağan bir süreç göstermeye devam edeceğini ifade etmiştir (Aydın, 2023: 5).

İşsizlik histerisini çeşitli ekonomilerin verilerini kullanarak birim kök sınamaları ile analiz eden çalışmaların oluşturduğu kalabalık bir literatür mevcuttur. Bu literatür beklendiği üzere birim kök sınamalarında bir kilometre taşı olan Genişletilmiş Dickey ve Fuller (1981) (ADF) ve bu testin değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarına daha robust bir versiyonu olan Phillips ve Perron (1988) (PP) testlerinin araştırmacılar tarafından iktisadi fenomenleri araştırmaya yönelik kullanılmaya başlamasıyla ortaya çıkmıştır. Henüz doğrusal olmayan dinamiklerin dikkate alınmadığı ve panel veri ekonometrisinin emeklediği bu dönemlerde doğrusal birim kök sınamaları ile işsizlik histerisi incelenmiştir. İlk olarak Neudorfer, Pichelmann ve Wagner (1990) çalışması ADF testinden faydalanarak Avusturya için işsizlik histerisini araştırmış ve histerinin varlığına dair sonuçlar elde etmişlerdir. Brunello (1990) ise yine benzer birim kök testlerini kullanarak Japonya'daki işsizlik histerisinin varlığını araştırmış ve bu ülkede de 1955-1987 yılları arasında işsizlik histerisinin bulunduğunu tespit etmiştir. Mitchell (1993)'in çalışması kapsamında ise 1960-1991 yıllarını kapsayan bir araştırma yapılmış, OECD ülkelerinin işsizlik verilerini ADF ve PP testlerine tabi tutularak bu ülkeler için işsizlik histerisinin varlığı gösterilmiştir. Doğrusal birim kök sınamalarının uygulandığı bir diğer çalışma da Røed (1996)'a aittir. Bu çalışmada da OECD ülkelerini konu alınmış ve yine bir önceki çalışmadaki bulguları destekler sonuçlar elde edilmiştir.

Gelişen ekonometri literatürü zamanla doğrusal olmayan birim kök sınamalarını araştırmacıların kullanımına sunmuştur. Yapısal kırılma veya rejim değişimi gibi doğrusal olmayan zaman serisi dinamiklerini dikkate alarak geliştirilen Perron (1989), Zivot ve Andrews (1992) ve Enders ve

Granger (1998) birim kök testleri, doğrusal birim kök sınamalarının sağlıklı neticeler sunmayacağı çeşitli iktisadi durumlar (krizler, yapısal reform dönemleri vs.) altında güvenilir sınamalar gerçekleştirmek için sıklıkla başvurulan yöntemlerden olmuşlardır. Bu önemli gelişme işsizlik histerisi çalışmalarına da sirayet etmiş ve Camarero, Carrion-i-Silvestre ve Tamarit (2005)'in çalışmalarında iki yapısal kırılmayı dikkate alan birim kök sınamaları ile Avrupa Birliği üyesi ülke ekonomilerinin işsizlik histerisi araştırılmıştır. Yazarlar, incelenen ülkelerde yapısal kırılma altında anlamlı bir histeri bulgusuna rastlamamışlardır. Lee, Lee ve Chang (2009) çalışmasında ise 1960-2004 yılları arasını kapsayan örneklem için 19 OECD ülkesinin işsizlik oranları yapısal kırılmalı birim kök sınamalarını incelemiş ve serilerin durağan olduğu, bir başka ifade ile işsizlik histerisini destekler bir ampirik bulgunun olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Dikkat edilirse, burada doğrusal olmayan birim kök sınamaları ile doğrusal sınamaların ortaya koyduğu bulguların uyuşmadığı görülebilir. Her biri OECD ülkelerini inceleyen çalışmalardan doğrusal olmayan yöntemleri kullanan Lee, Lee ve Chang (2009)'un bulguları doğrusal birim kök sınamalarından faydalanan Mitchell (1993) ve Røed (1996)'ninkiler ile çelişmektedir. Doğrusal testler işsizlik histerisinin varlığını işaret ederken doğrusal olmayan testlerle ilgili yapısal kırılmalar, yani yaşanan iktisadi değişim, dönüşüm dinamikleri dikkate alındığında işsizliğin histerik bir dinamiğe sahip olmadığını göstermektedir. Devam edilirse, Lee, Wu ve Lin (2010) ise çalışmalarında yapısal kırılmalı birim kök sınamaları ile Asya ekonomilerinin işsizliğini incelemiş ve işsizlik histerisinin varlığına dair bulgular elde etmişlerdir. Doğrusal olmayan zaman serileri bakımından çok daha güncel bir yöntem olan Fourier fonksiyonlarından faydalanan birim kök sınamalarını ise Chang (2011) ve Furuoka (2014) çalışmalarında kullanmış, OECD ülkelerini inceleyen Chang (2011) histerinin varlığına dair sonuçlara erişmişken, Asya ekonomilerini inceleyen Furuoka (2014) işsizlik serilerinin birim kök içermediğini, bir başka ifade ile Asya ekonomilerinde işsizlik histerisinin bulunmadığı sonucunu elde etmiştir. Son olarak Furuoka (2017) çalışmasında Fourier fonksiyonları ile geliştirilen birim kök sınamalarını yapısal kırılma ile genişletmiş ve çalışmanın ortaya koyduğu yeni birim kök sınaması ile dört İskandinav ülkesinin işsizlik verilerini analiz etmiştir. Elde

edilen sonuçlara göre bu dört ülkenin işsizlik oranları zaman serisi ortalamaya dönme eğilimi göstermekte yani yorumlanabilecek bir hareket ortaya koymamaktadır. Bu çalışmada da doğrusal olmayan birim kök sınamalarından Leybourne, Newbold ve Vougas (1998) ve Özcan ve Yurdakul (2022) birim kök sınamalarından faydalanılarak yukarıda özetlenen literatüre Türkiye ekonomisi özelinde katkı sunmaktadır. Son olarak doğrudan bu çalışmanın konusunu kapsamasa dahi belirtilmelidir ki, panel veri ekonometrisi kapsamına giren panel birim kök sınamaları ile de işsizlik histerisinin mevcudiyeti incelenebilir. Bu hususta Song ve Wu (1998), Leon-Ledesma (2002) ve Smyth (2003) ait çalışmalar öncü eserlerdir.

Türkiye özelinde konuya ilişkin yapılan çalışmalar arasında yer alan Atamer, Uçar ve Ülger (2023) 1988-2020 yılları arası dönemde Türkiye ekonomisinde işsizlik histerisi hipotezinin geçerliliğini analiz ettikleri çalışmalarında, literatürde çok fazla araştırma konusu olmayan kadın, erkek ve toplam işsizlik oranlarına ilişkin değişkenler üzerinde incelemelerde bulunmuşlardır. Çalışmalarında Genişletilmiş Dickey Fuller Testi, Philips Perron Birim Kök Testi, Zivot Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi, Lumsdaine Papell Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi ve Lee Strazicich Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi olmak üzere birden fazla birim kök testi kullanılarak ayrı ayrı analizler yapmışlar ve birim kök testlerinin çoğunda belirlenen dönem için Türkiye’de kadın, erkek ve toplam işsizlik üzerinde işsizlik histerisi hipotezinin geçerli olduğunu, Türkiye açısından doğal oran hipotezinin geçerli olmadığını görmüşlerdir. Türkiye bakımından histeri hipotezinin sınanması için gerçekleştirdiği çalışmasında Aydın (2023), Türkiye Ekonomisini uygulanan ekonomi politikaları bakımından iki dönem olarak ele almış; 1923-1979 yılları arasında histeri hipotezinin geçerli olduğu, 1980 sonrası dönme de geçerli olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Cumhuriyetin kurulmasından itibaren Türkiye’de işsizlik oranlarını ele alarak işsizlik histerisini inceledikleri çalışmalarında Belliler ve Demiralp (2022), 1923-2021 yılları için iki farklı doğrusallık testi uygulamışlardır. Çalışmada, işsizlik serisinin doğrusal olmadığı sonucuna ulaşılmasının ardından, doğrusal dışılığı dikkate alan Hepsağ (2021) birim kök testi (doğrusal olmayan birim kök testi) kullanılarak, işsizlik histerisi hipotezinin Türkiye için geçerli olmadığı, doğal oran

hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çağlayan Akay ve Bülbül (2021) 1923-2019 yılları arasında Türkiye'deki işsizlik histerisinin geçerliliğini inceldikleri çalışmalarında, yaşanan krizlerin, şokların ve kırılmaların işsizlik üzerinde kalıcı etkiler meydana getirdiği ve işsizlik histerisi hipotezinin Türkiye'de geçerli olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Tekin (2018) çalışmasında 2005-2017 yılları arasında Fourier birim kök sınamalarını araç olarak kullanarak Türkiye'de işsizliğin ortalamaya dönme eğiliminde olmadığı ve işsizlik histerisinin var olduğu sonucuna ulaşmıştır. Taş ve Uğur (2017) 1980-2013 yıllarını inceledikleri çalışmalarında, yapısal kırılma dikkate alınmaksızın söz konusu yıllarda Türkiye ekonomisinde işsizlik histerisinin varlığını görmüşlerdir. Saraç (2014) çalışmasında Türkiye'de 2005-2013 yılları arasında işsizlikte histerisi etkisi ile bunun araştırılmasında işsizlik oranlarının kullanıp kullanılmayacağını inceleyerek, doğrusal birim kök testleri sonuçlarına göre işsizlik ve işgücüne katılma oranı serilerinin durağan olduğunu; doğrusal olmayan birim kök testi sonucuna göre de yalnızca işsizlik oranları serisinin bir rejimde durağan olduğunu tespit etmiştir. Koçyiğit, Bayat ve Tüfekçi (2011) 1923-2010 yılları arasındaki işsizlik oranlarını kullanarak zamanla meydana gelen şokların Türkiye'deki işsizliğin doğal oranına etkisini araştırdıkları çalışmalarında, Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi sonucunda serinin düzey değerlerinde durağan olmadığını tespit etmişlerdir. Çalışmada, işsizlik histerisinin varlığının sınanmasında sıklıkla kullanılan yumuşak geçişli otoregresif modelleri (STAR) ve doğrusal olmayan etki-tepki fonksiyonları kullanılarak iç ve dış iktisadi dalgalanmaların işsizliğin doğal oranında değişmelere neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İşsizlik histerisinin Türkiye'deki işsizlik oranları ile ilgisi bazı çalışmalarda farklı açılardan da ele alınmıştır. Önal (2021) cinsiyete göre işsizlik histerisinin Türkiye üzerindeki etkisini incelediği çalışmasında, 1988-2019 yılları arasındaki dönemde işsizlik histerisini hesaplayarak, histerinin hem kadınlarda hem erkeklerde geçerli olduğuna, bunun yanında kadınların histeri seviyesinin de erkeklerden yüksek seyrettiğini gözlemlemiştir. Telli Üçler (2022) çalışmasında 2005-2022 yılları arasında Türkiye'deki genç işsizlik ve genel işsizlik oranlarını inceleyerek, yapısal kırılmayı dikkate almayan Genişletilmiş Dickey Fuller birim kök testi ile yapısal kırılmaya göre hareket

eden Philips Perron birim kök testi aracılığıyla Türkiye'deki işsizlik histerisinin varlığını test etmiştir. Çalışma sonucunda, her iki grup için de histeri etkisinin varlığı görülmüş; genel işsizlik verilerinin genç işsizlik verilerine göre daha çok histeri barındırdığını tespit edilmiştir. Akcan (2019) da Türkiye'de gençler arasındaki işsizlik histerisini incelediği çalışmasında, 2005-2017 yılları arasındaki aylık verileri inceleyerek, genç işsizlik oranlarının genel işsizlik oranlarına göre daha fazla histeri etkisi barındırdığını tespit etmiştir. Bu durumun da yaşanan ekonomik şokların nispeten gençlere ilişkin istihdamın yaygın olduğu sektörleri etkilediği ve işgücü piyasasına olumsuz etkilerin bu sektörlerden yayıldığını görmüştür. Yavuzaslan ve arkadaşları (2017) çalışmalarında 2005-2017 yılları arasında, 15-24 yaş aralığındaki nüfusun işsizlik oranları verilerini Yapısal Kırılmalı Birim Kök test yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda Türkiye'de özellikle gençlere uygulanan istihdam politikaları kapsamında sunulan teşviklere rağmen, histeri etkisi nedeniyle genç işsizlik sorununun çözümünde farklı politikalara da ihtiyaç duyulacağı sonucuna ulaşılmıştır. Çiçen (2020) ise çalışmasında Türkiye'deki 2005-2014 yılları arasındaki aylık işsizlik oranlarını Fourier KPSS durağanlık analizini kullanarak test etmiştir. Çalışmada kriz sonrasında kadın işsizlik serilerinde farklı eğitim düzeylerinde erkeklere göre daha fazla işsizlik oranı artışı tespit edilmiştir. Erkeklerde ise lise ve dengi okul mezunları serisinin işsizlik histerisine sahip olduğu, kadınlarda okuma yazma bilmeyenlerin, ilkokul mezunlarının, ortaokul ve dengi mezunları ve genel lise mezunlarının işsizlik serilerinin de histeri etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

YÖNTEM

Perron'un 1989 yılında yayınlanan çığır açıcı makalesine kadar Dickey-Fuller tipi birim kök testleri doğrusal otoregresif modellerle, bir zaman serisinin hareketinin doğrusal olduğu örtük varsayımı ile uygulanmakta idi. Perron (1989) ile birlikte zaman serilerinde gözlenen yapısal kırılmalar ikili değişkenler (kukla değişkenler) yardımıyla otoregresif modellere dâhil edilmiş ve doğrusal olmayan birim kök testleri literatürü doğmuştur. İlerleyen yıllarda Zivot ve Andrews (1992) (ZA) kırılma tarihini içsel olarak tahmin eden yeni bir tahmin algoritması önererek literatüre önemli bir katkı sağlamış olsa da,

kullanılan doğrusal olmayan otoregresif modeller hala ciddi bir eksikliğe sahipti. İlk çalışmalarda yapısal kırılmalar ikili değişkenlerle modellendiği için finansal değişkenlerde ani bir sıçrama ya da azalma şeklindeki yapısal değişimler modellenebilmekteydi. Bu nedenle yapısal değişimler kırılma olarak adlandırılıyordu. Ancak uygulamada yapışkan fiyatlar, iktisadi birimler arasındaki anlaşma ve sözleşmeler gibi çeşitli ekonomik gerçeklikler nedeniyle bazı finansal değişkenlerdeki yapısal değişim gibi aniden değil, zaman içinde yumuşak bir şekilde gerçekleşmektedir. Bu durumu detaylı bir şekilde analiz eden ve yapısal değişimi lojistik bir fonksiyon ile modelleyen Leybourne, Newbold ve Vougas (1998) (LNV) doğrusal olmayan birim kök testi literatürüne yeni bir pencere açmıştır. LNV yaklaşımı iki adımdan oluşmaktadır. İlk adımda incelenen zaman serileri ile aşağıdaki modellerin parametreleri tahmin edilmektedir:

$$\text{Model A: } y_t = \delta_1 + \delta_2 S_t(\gamma, \tau) + u_t \quad (1)$$

$$\text{Model B: } y_t = \delta_1 + \varphi_1 t + \delta_2 S_t(\gamma, \tau) + u_t \quad (2)$$

$$\text{Model C: } y_t = \delta_1 + \varphi_1 t + \delta_2 S_t(\gamma, \tau) + \varphi_2 t S_t(\gamma, \tau) + u_t \quad (3)$$

burada u_t , $I(0)$ durağan bir hata terimidir ve $S_t(\gamma, \tau)$ ise aşağıdaki gibi gösterilen bir lojistik fonksiyondur.

$$S_t(\gamma, \tau) = (1 + \exp\{-\gamma[t - \tau T]\})^{-1} \quad (4)$$

Denklem (4)'te γ parametresi geçiş hızını temsil eder ve sıfırdan büyük olmalıdır. τ parametresi geçişin orta noktasını gösteren parametredir ve T gözlem sayısını gösterir. Denklem (4) doğrusal olmayan bir fonksiyon olduğundan, Denklem (1), (2) ve (3) doğrusal olmayan en küçük kareler (Nonlinear Least Square, NLS) yöntemi kullanılarak tahmin edilmelidir. LNV bunu yaparken Broyden, Fletcher, Goldfarb ve Shanno (BFGS) algoritmasını önermiş olsa da daha sonra Vougas (2006) sıralı kuadratik programlama (SQP) optimizasyon yönteminin daha başarılı sonuçlar verdiğini kanıtlamış ve SQP'yi önermiştir. LNV yaklaşımının ikinci adımında, birinci adımda parametre tahminleri yapılan modellerden elde edilen kalıntılar ($\hat{u}_t$) Dickey ve Fuller (1981) testine tabi tutulmaktadır:

$$\Delta \hat{u}_t = \rho \hat{u}_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta_i \Delta \hat{u}_{t-i} + \varphi_t \quad (5)$$

Burada, φ_t standart varsayımları sağlayan bir hata terimidir ve k optimal gecikme sayısıdır. $\hat{\rho}$ için hesaplanan t istatistiği LNV'nin birim kök testidir. LNV (1), (2) ve (3) numaralı denklemlerin her biri için hesaplanan birim kök test istatistiklerini sırasıyla s_α , $s_{\alpha(\beta)}$ ve $s_{\alpha\beta}$ olarak adlandırmış olup, LNV süreci tarafından test edilen hipotezler aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\begin{aligned} H_0: y_t &= \mu_t, \mu_t = \mu_{t-1} + \varepsilon_t \\ H_1: y_t &(1), (2), (3) \text{ ile durağandır} \end{aligned} \quad (6)$$

$$\begin{aligned} H_0: y_t &= \mu_t, \mu_t = \kappa + \mu_{t-1} + \varepsilon_t \\ H_1: y_t &(2), (3) \text{ ile durağandır} \end{aligned} \quad (7)$$

LNV'de önerilen iki aşamalı yöntem doğrusal olmayan birim kök testleri için önemli bir temel oluşturmuştur. Bu yöntemi takiben Sollis (2004) ikinci adımda uygulanan Dickey ve Fuller (1981) testini Enders ve Granger (1998) ile değiştirmiştir. Böylece hem yapısal değişimi hem de rejim değişimini dikkate alan ilk doğrusal olmayan birim kök testi ortaya konmuştur. Sollis (2004) çalışmasında (5) numaralı denklem yerine Enders ve Granger (1998) tarafından önerilen aşağıdaki eşik otoregresif (TAR) model tahmin edilmiştir.

$$\Delta v_t = I_t \rho_1 v_{t-1} + (1 - I_t) \rho_2 v_{t-1} + \sum_{i=1}^k \xi_i \Delta v_{t-i} + \varpi_t \quad (7)$$

Burada, ϖ_t standart varsayımları sağlayan hata terimi, I_t ise $v_{t-1} \geq 0$ olduğunda 1, $v_{t-1} < 0$ olduğunda 0 değerini alan bir gösterge fonksiyonudur. (7) numaralı denklem için birim kök sıfır hipotezi $H_0: \rho_1 = \rho_2 = 0$ olarak kurulmuş ve bu hipotezi test etmek için bir F istatistiği önerilmiştir. Bu çalışmada kullanılacak birim kök testlerinden sonuncusu olan Özcan ve Yurdakul (2022) (ÖY), LNV yaklaşımını Caner ve Hansen (2001) birim kök testi ile birleştirmiştir. Caner ve Hansen (2001) eşik birim kök testi, Sollis'in (2004) yararlandığı Enders ve Granger (1998) eşik birim kök testinden daha karmaşık ancak daha gelişmiş bir birim kök testidir. Özcan ve Yurdakul (2022)'de güncellenmiş LNV yaklaşımının ikinci adımında tahmin edilen Caner ve Hansen (2001) TAR modeli aşağıdaki gibidir:

$$\Delta v_t = \Gamma_t (\rho_1 v_{t-1} + \sum_{i=1}^k \phi_{1i} \Delta v_{t-i}) + (1 - \Gamma_t) (\rho_2 v_{t-1} + \sum_{i=1}^k \phi_{2i} \Delta v_{t-i}) + \omega_t \quad (8)$$

Eşitlik (8)'de Γ_t , $\Delta v_{t-d} < \tau$ olduğunda 1'e ve $\Delta v_{t-d} \geq \tau$ olduğunda 0'a eşit olan başka bir gösterge fonksiyonudur. τ tahmin edilen eşik değeri, d erteleme

parametresi ve k diğer otoregresif modellerde olduğu gibi uygun gecikme sayısıdır. Burada birim kök boş hipotezi Enders ve Granger (1998) ile aynıdır ve $H_0: \rho_1 = \rho_2 = 0$ şeklindedir. Ancak ÖY'de aşağıdaki gibi gösterilen birden fazla alternatif hipotez vardır:

$$H_{10}: \rho_1 \neq 0 \text{ ve/veya } \rho_2 \neq 0 \quad (9)$$

$$H_{20}: \rho_1 < 0 \text{ ve } \rho_2 < 0 \quad (10)$$

$$H_{21}: \rho_1 < 0 \text{ ve } \rho_2 = 0 \quad (11)$$

$$H_{22}: \rho_1 = 0 \text{ ve } \rho_2 < 0 \quad (12)$$

Yukarıdaki hipotezlerden Eşitlik (9) kısıtlanmamış durağanlığın alternatif hipotezidir. Eşitlik (10), (11) ve (12) kısıtlı durağanlık alternatif hipotezleridir. Eşitlik (9) ile temsil edilen alternatif hipotezi yokluk hipotezine karşı test etmek için Caner ve Hansen (2001) tarafından önerilen Wald istatistikleri aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$R_{2T} = t_1^2 + t_2^2 \quad (13)$$

Eşitlik (10), (11) ve (12) ile gösterilen alternatif hipotezler için önerilen Wald istatistiği ise şu şekildedir:

$$R_{1T} = t_1^2 1_{\{\hat{\rho}_1 < 0\}} + t_2^2 1_{\{\hat{\rho}_2 < 0\}} \quad (14)$$

Denklem (13) ve (14)'te t ile gösterilen değerler, ilgili $\hat{\rho}$ 'lar için hesaplanan standart t istatistikleridir. LNV'de benzer şekilde, ÖY test istatistikleri de kalıntıların tahmin edildiği modele göre adlandırılır. Örneğin, test istatistikleri, kalıntılar Model A'dan (Eşitlik 1) elde edilmişse ${}^{\alpha}R_{1T}$ ve ${}^{\alpha}R_{2T}$, Model B'den (Eşitlik 2) elde edilmişse ${}^{\alpha(\beta)}R_{1T}$ ve ${}^{\alpha(\beta)}R_{2T}$ şeklinde ifade edilir. Kalıntılar Model C'den (Eşitlik 3) hesaplanmışsa ${}^{\alpha\beta}R_{1T}$ ve ${}^{\alpha\beta}R_{2T}$ olarak gösterilir. Test istatistikleri ve alternatif hipotezler konusunda dikkat edilmesi gereken iki önemli nokta vardır. Bunlardan ilki, $\hat{\rho}$ değerlerinin negatif olarak tahmin edilmesi durumunda R_{1T} ve R_{2T} istatistiklerinin değerlerinin birbirine eşit olacağıdır. İkinci önemli nokta ise Eşitlik (11) ve (12)'deki alternatif hipotezlerin anlamıdır. Bu iki alternatif hipotez kısmi durağanlığı temsil etmektedir. Bu iki alternatif karşısında, birim kök boş hipotezinin reddedilmesi serinin durağan olduğu şeklinde yorumlanamasa da bu kavram

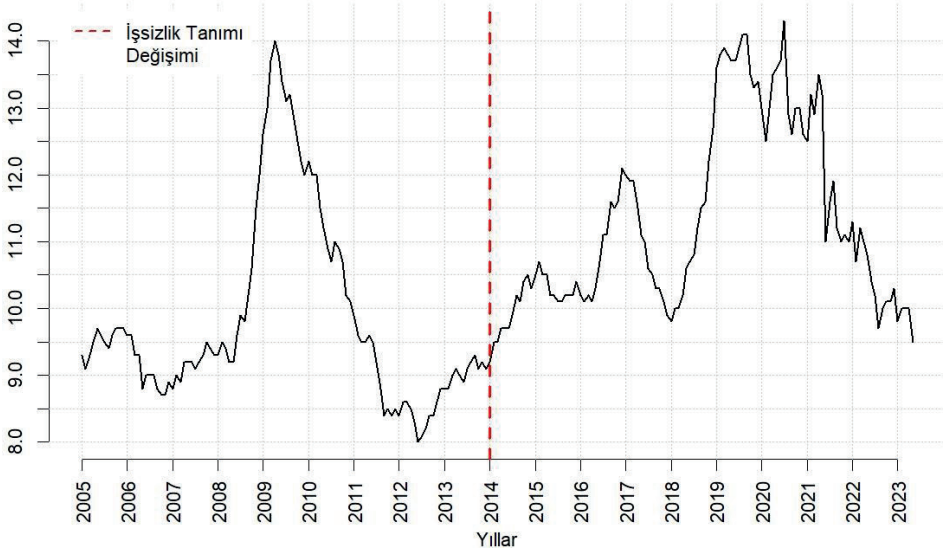
birim kök testleri literatürü için oldukça yenidir. Bu çalışmada, doğrudan Eşitlik (9) ve (10) ile ifade edilen alternatif hipotezler dikkate alınacaktır. Uygulamalı çalışmalarda odaklanması gereken detayları öğrenmek ve test istatistiklerinin simülasyon çalışmaları hakkında geniş bilgi edinmek için Caner ve Hansen (2001) ile Özcan ve Yurdakul (2022) çalışmalarına başvurulabilir.

AMPİRİK ÇALIŞMA

Çalışmada kullanılan veriler 2005 Ocak ayı ile 2023 Mayıs ayları arasındaki dönemi kapsamaktadır ve aylık frekans ile gözlenmiştir. Veriler ILO veri tabanından elde edilmiştir. İşsizlik tanımı 2014 yılı Ocak ayı itibari ile değiştiğinden tüm bu yaklaşık 17 yıllık dönemin verilerini bir bütün olarak istatistiki olarak analiz etmek hatalı ampirik bulgular ortaya çıkaracak ve bulguların bütüncül bir iktisadi yorumlamaya tabi tutulmasını engelleyecektir. 2014 yılı öncesi işsizlik hesaplamalarında bireylerin iş arama süreleri 3 ay olarak kabul edilirken, 2014 sonrasında bu süre 4 haftaya bir başka ifade ile bir aya düşürülmüştür. Bu büyük revizyon sonrasında Türkiye için işsizlik verisi bütünlüğünü kaybetmiş ve 2014 öncesi ve sonrası arasında anlamsal (tanımsal) bir kopma meydana gelmiştir (Uysal ve Kavuncu, 2018)¹. Bu sebeple Çalışmada 2014 yılı öncesi ve sonrası işsizlik verileri ayrı ayrı incelenecektir. Kullanılacak işsizlik zaman serisi verisinin grafiği Şekil 1’de sunulmuştur.

¹ İlgili raporda 2014 Şubat ayı değişim tarihi olarak belirtilse de gerek ILO veri tabanında gerekse TÜİK veri tabanında bahsi geçen büyük revizyonun 2014 yılı başı yani Ocak ayı itibari ile başladığı ifade edilmekte ve veri edinme sayfalarında ilgili konu hakkında araştırmacılar uyarılmaktadır

Şekil 1: Türkiye İçin İşsizlik Oranlarının Zamana Göre Değişimi (2005-2023)



Şekil 1 incelendiğinde 2014 öncesi ve sonrasını ayıran çizginin yakınlarında göze çarpan büyüklükte bir yapısal değişimin olmadığı söylenebilir. Lakin 2014 öncesinde 2008 yılı ve sonrasında, 2014 sonrasında ise 2018 yılı ve sonrasında işsizlik oranında ani artışlar gözlenmektedir. Her iki sert artış, zamanla düşüş trendine girmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde, işsizlik oranındaki dikkate değer değişimlerin işsizlik tanımındaki değişimden çok Türkiye ekonomisindeki yapısal problemlerden kaynaklandığını ifade etmek hatalı olmaz. Ancak yine de tanım değişimi iktisadi yorum için oldukça önemlidir ve bu sebeple 2014 öncesi ve sonrasında gözlenen doğrusal olmayan hareketleri ile işsizlik oranı her iki dönem için birbirinden bağımsız olarak incelenecektir.

İşsizlik oranlarına dair temel istatistiki göstergeler Tablo 1’de verilmiştir. Tabloda ifade edildiği üzere 2014 öncesi ve sonrası dönem için temel göstergeler ayrı verilmiştir. Tanım değişiminden ötürü ne yazık ki 2014 öncesi ve sonrası değerler doğrudan karşılaştırılamazlar. Örneğin doğrudan “2014-2023 yılları arası ortalama işsizlik 2005-2014 yılları arası ortalama işsizlikten yüksektir” yorumu yapmak doğru bir değerlendirme olmaz. Ancak, “iş arama süresi 3 aydan bir aya düşmüş olmasına rağmen 2014 sonrasında işsizlik

oranlarının ortalaması 2014 öncesinin üstüne çıkmıştır” şeklinde bir yorum daha doğru olur. Bu minvalde diğer istatistiki değerlerin yorumlanması gerekir.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

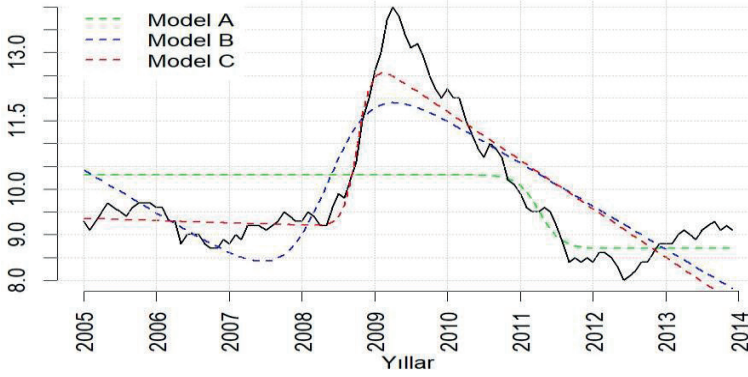
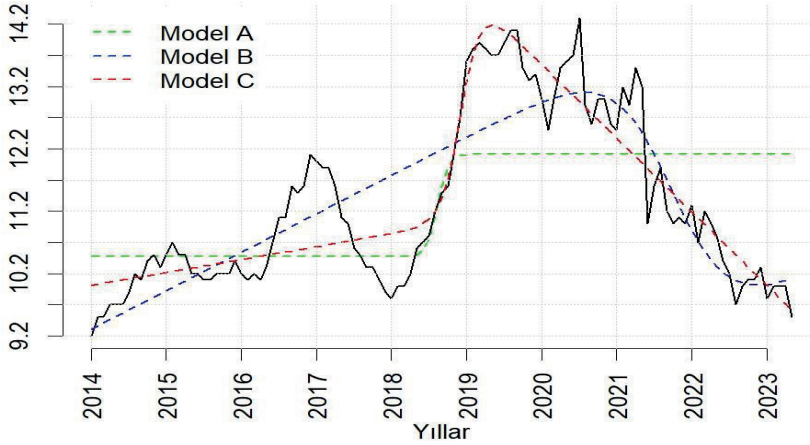
	Ortalama	Medyan	Varyans	Std. Sapma	Minimum	Maksimum	Toplam
2014 Öncesi	9.831	9.300	2.054	1.433	8.000	14.000	1061.8
2014 Sonrası	11.303	10.800	1.946	1.395	9.200	14.300	1277.3

Yöntem bölümde izah edildiği üzere, yumuşak geçiş modellerinin ortak ve yapısal değişimi ifade eden iki önemli parametresi vardır. İki parametreden γ değişimin şiddetini gösterirken τ ise değişimin zaman ekseninde orta noktasını göstermektedir. İncelenen iki döneme ait işsizlik oranlarının yumuşak geçiş modeli parametrelerinin tahmin değerleri Tablo 2’de verilmiştir. Bahsi geçen iki yapısal değişim parametrenin tahmin değerleri incelendiğinde 2014 öncesi ve sonrası için Şekil 1’de görülebilen yapısal değişim zamanlarını en doğru bir şekilde tahmin eden parametrelerin Model C’ye ait parametreler olduğu görülmektedir. Model C’ye ait τ parametresi 2014 öncesi dönem için değişimin orta noktası olarak Ekim 2008 tarihini verirken 2014 sonrası için değişimin orta noktasını Aralık 2018 olarak tahmin etmiştir. Tahmin edilen yumuşak geçiş trendlerinin görselleştirildiği Şekil 2 ve Şekil 3 incelendiğinde değişimin orta noktası (işsizlik oranının ulaştığı en yüksek değer(ler)) 2014 için birkaç ay erken tahmin edilmiş olduğu görülmektedir. Şekil 2’de Model B’yi temsil eden mavi çizginin ve Model C’yi temsil eden kırmızı çizginin siyah renkle gösterilen işsizlik serisinin ulaştığı tepe noktayı tam olarak yakalayamamıştır. 2014 sonrası için değerlendirildiğinde yine kırmızı çizgi ile ifade edilen Model C’nin tahmin ettiği doğrusal olmayan trendin işsizlik serisinin hareketlerini doğru bir şekilde takip edebildiği görülmektedir. Burada değişimin orta noktası daha hassas bir şekilde tahmin edilebilmiştir. Son olarak tahmin edilen yapısal değişimlerin şiddetlerini

gösteren γ parametresi tahminlerine de değinmelidir. Buna göre görsel olarak Şekil 1’de gözlenebileceği üzere 2014 öncesinde meydana gelen işsizlik oranlarındaki artışın 2014 sonrasında gözlenen artışa nazaran daha sert olduğu söylenebilir. Bu durum, doğrusal olmayan trendleri tahmin etmekte de oldukça başarısız olan Model A hariç diğer tüm modellerin parametre tahminleri ile desteklenmiştir. Örneğin Model B için tahmin edilen γ değerleri 2014 öncesi için 0.236 iken 2014 sonrası için 0.210’dur. Model C için ise 2014 öncesinde 0.893 değerini alan γ parametresi 2014 sonrasında 0.646 değerini almıştır. Dikkat edilirse bu iki modelin de ortaya koyduğu tahmin değerlerinde 2014 öncesi γ değeri 2014 sonrası γ değerinden büyüktür. Genel bir değerlendirme yapılması gerekirse, incelenen dönemler için işsizlik oranlarını konu alan ve yumuşak geçiş modellerini kullanılacağı ampirik analizlerde Model C’nin ortaya koyacağı sonuçları dikkate almak daha sağlıklı yorumlar yapılmasını mümkün kılacaktır.

Tablo 2: Yumuşak Geçiş Modellerinin Parametre Tahminleri

	Model A		Model B		Model C	
	2014 Öncesi	2014 Sonrası	2014 Öncesi	2014 Sonrası	2014 Öncesi	2014 Sonrası
δ_1	10.316	10.472	10.501	9.257	9.359	9.992
δ_2	-1.619	1.644	-0.079	0.051	-0.004	0.017
φ_1	-	-	5.823	-5.035	7.758	10.743
φ_2	-	-	-	-	-0.085	-0.116
γ	0.567	1.179	0.263	0.210	0.893	0.646
τ	0.705	0.499	0.382	0.829	0.429	0.534
Değişimin Tarihi	Nisan 2011	Ağustos 2018	Mayıs 2008	Ekim 2021	Ekim 2008	Aralık 2018

Şekil 2: Tahmin Edilen Yumuşak Geçiş Trendleri (2005-2014)**Şekil 3: Tahmin edilen yumuşak geçiş trendleri (2014-2023)****Tablo 3: Birim Kök Testlerinin Sonuçları**

	τ_τ	s_α	$s_{\alpha(\beta)}$	$s_{\alpha\beta}$	$\alpha_{R_{1T}}$	$\alpha_{R_{2T}}$	$\alpha(\beta)_{R_{1T}}$	$\alpha(\beta)_{R_{2T}}$	$\alpha\beta_{R_{1T}}$	$\alpha\beta_{R_{2T}}$
2014 Öncesi	-1.698	-1.876	-2.121	-1.795	17.829	17.829	12.254	12.254	14.713	14.713
2014 Sonrası	-0.996	-1.465	-2.615	-3.651	14.137	14.137	28.489*	28.489*	34.204*	34.204*

Üst indisinde * ifadesi yer alan test istatistikleri için birim kök yokluk hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilebilmiştir.

Çalışmanın temel ampirik gayesi Türkiye'nin işsizlik oranlarını doğrusal olmayan birim kök testleri ile inceleyip, işsizlik histerisine dair istatistiki bir kanıt aramaktır. Bu bağlamda üç birim kök sınaması seçilmiş ve işsizlik tanımının değiştiği 2014 yılı baz alınarak 2014 öncesi ve sonrası için işsizlik oranları zaman serisi seçilen üç birim kök sınamasına tabi tutulmuştur. Tekrar bahsedilmesi gerekirse, seçilen üç birim testinden ADF (τ_T) doğrusal bir sınamadadır ve seride meydana gelen hiçbir yapısal değişimi dikkate almaz. İkinci birim kök sınaması LNV ($s_\alpha, s_{\alpha(\beta)}, s_{\alpha\beta}$) ise yumuşak geçiş modellerinden faydalanarak yapısal kırılmaları dikkate alan bir sınamadır. Ancak yumuşak geçiş ifadesi yanıltıcı olmamalıdır, çünkü yumuşak geçiş modellerinin parametreleri gerekli büyüklükte olursa yapısal kırılma olarak adlandırılan sert değişimleri de modelleyebilir. Son birim kök sınaması ise ÖY (${}^\alpha R_T, {}^{\alpha(\beta)} R_T, {}^{\alpha\beta} R_T$) ise hem yapısal kırılmaları hem de rejim değişimi olarak adlandırılan bir başka doğrusal olmayan dinamiği dikkate alan bir sınamadır. LNV gibi yumuşak geçiş modellerinden ve eşik otoregresif zaman serisi modellerinden faydalanır.

Ampirik çerçevede değerlendirildiğinde 2014 öncesi için uygulanan tüm birim kök sınamaları birim kökün varlığını ifade eden yokluk hipotezini reddedememiştir. Buna göre tahmin edilen tüm asimetric doğrusal olmayan dinamiklere rağmen Türkiye'nin işsizlik oranları serisinin 2014 öncesinde birim kök içermekte olduğu, durağan olmadığı ve histeri etkisini taşıdığı tespit edilmiştir. Ancak 2014 sonrası dönemde doğrusal birim kök testi ADF ve sadece yapısal değişimi dikkate alan LNV birim kök testi Türkiye'nin işsizlik oranlarında anlamlı bir histeri durumu tespit edememişlerdir. Bir başka ifade ile serilerin durağan olmadığını, birim kök içerdikleri sonucunu sunmuşlardır. Ancak hem rejim değişimini hem de yapısal kırılmayı dikkate alan Özcan ve Yurdakul'un ortaya koyduğu bulgulara göre Türkiye'nin 2014 sonrası işsizlik oranları durağan bir karakter ortaya koymaktadır ve işsizlikte bir yapışkanlık, histeri yoktur. Bu sonuçlardan çıkarılacak en önemli yorum, çeşitli iktisadi büyüklüklerde (enflasyon, işsizlik vs.) gözlenmesi muhtemel histeri etkisinin incelenmesinde seçilen yöntemin ne kadar önemli olduğudur. Eğer doğrusal olmayan dinamikler ampirik analizde ihmal edilirse oldukça hatalı bulgulara

erişilebilir. Hatta doğrusal olmayan dinamiklerin birinin dikkate alınması da yeterli değildir. Ayrı ayrı tüm doğrusal olmayan dinamiklerin incelenmesi, ya da bu çalışmada olduğu gibi birden fazla doğrusal olmayan hareketi dikkate alan yöntemlerden faydalanması sağlıklı bulgular elde edebilmek için elzemdir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

İşsizlik kavramı ülkelerin ekonomik durumları hakkında bilgi vermesi açısından son derece önemlidir. İşsizlik oranları ile toplam nüfus içindeki işsiz kişi sayısının belirlenebilmesinin yanında, ülkedeki istihdam düzeyi, mevcut ekonomik durum ve beklenti göstergeleri, ücret yapısı, işgücünün dağılımı ve diğer ilgili istatistiki veriler görülebilmektedir. İşsizlik oranları aracılığıyla aynı zamanda ekonominin istikrar düzeyi hakkında da bilgi sahibi olunabilmektedir. İşsizlik oranlarının düşmesi en genel ifade ile toplam talebi artırarak emek piyasası açısından ücretlerin yükselmesine neden olurken, tersi durumda da toplam talep azalarak, ücretlerin genel düzeyi azalmaktadır. İşsizlik histerisi durumunda ekonomide yaşanan şokların etkisi ile işsizlik oranlarında ciddi boyutta bir değişim olmakta ve kriz ya da şok sonrasında işsizlik oranlarının tekrar doğal seviyesine düşmemesi söz konusu olmaktadır. Bu anlamda da işsizlik histerisi durumunda bir defa karşılaşılan işsizlik oranları, kalıcı olmakta ve yeni bir duruma doğru değişmektedir.

Türkiye ekonomisi açısından işsizlik olgusu incelendiğinde son yıllarda Türkiye ekonomisinin önemli kırılma noktalarına sahip olduğu görülmektedir. Özellikle son dönem açısından 1994, 1998-1999, 2001, 2008-2009 yıllarındaki krizlerin ve 2020 yılındaki salgın döneminin işsizlik oranlarında artışa veya azalışa sebep olduğu belirtilmektedir (Atamer vd., 2023: 284-285). Türkiye’de işsizlik sorunu geçmişten bu yana sürekli bir sorun olmasının yanında, çalışmada ele alınan dönemler bakımından da (2005-2023 yılları) büyük kırılmalar ve şokların etkisiyle daha çok derinleşen bir yapıya dönüşmüştür. Şöyle ki, ele alınan dönemler bakımından 2008 Küresel Krizi ve 2016 Darbe Girişimi ekonomide ciddi sorunlara sebep olmuş ve işsizlik oranlarının da artmasına neden olmuştur. Benzer durum, 2018 yılından itibaren tekrar başlayan kriz koşullarında ve 2020 yılında yaşanan ve uzun süre

ciddi şekilde etkisi devam eden salgın döneminde yaşanmıştır (Aydın, 2023: 4, 12).

İşsizlik histerisi kavramı, işsizliğe neden olan etkenlerin ortadan kalkmasına rağmen etkilerinin devam ettiği olaylar için kullanılmaktadır. İşsizlikte histeri, denge işsizlik oranının geçmişteki işsizlik oranlarına bağlı olduğunu göstermektedir. Histeri hipotezinin geçerli olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla işsizlik oranı serisinin birim kök içeriği içermediğine bakılabilmektedir. İşsizlik oranı serisinin birim kök içeriğinin tespit edilmesi durumunda işsizlik histerisi hipotezi geçerli olmaktadır (Erdoğan, 2023: 126-127). Söz konusu bu çalışma kapsamında, Türkiye'nin 2005-2023 yılları işsizlik oranları doğrultusunda işsizlik histerisi hipotezine sahip olup olmadığı birim kök testi uygulanarak incelenmiştir.

İşsizlik tanımının değiştiği 2014 öncesi ve sonrası için işsizlik histerisinin varlığına dair ampirik kanıtlar arayan bu çalışma, güncel ve bir zaman serisi verisinde doğrusal olmayan birden çok dinamiği ele alan yöntemlerden faydalanış ve 2014 öncesi ve sonrası için iki farklı sonuca ulaşmıştır. Ekonometrik bulgular 2014 öncesi için işsizlik histerisinin Türkiye ekonomisi için geçerli olduğunu ortaya koyarken, doğrusal olmayan yapısal kırılma ve rejim değişimi dinamikleri çerçevesinde analiz edildiğinde 2014 sonrasında Türk ekonomisinde işsizliğin bir histeri durumunda olmadığı bulunmuştur. Ampirik çerçevede bu bulgular iki önemli noktanın altını çizmektedir. Bunlardan ilki işsizlik tanımının değişmesinden ötürü farklılaşan işsizlik oranları zaman serisinin 2014 yılı Ocak ayı referans alınacak bir şekilde iki parça halinde incelenmesinin gerekliliğidir. Bu noktada ilgili istatistik kurumlarının yeni tanıma göre geriye yönelik oranları hesaplamalı ve araştırmacılara sunmalıdır. Çünkü özellikle doğrusal olmayan ekonometrik analizlerde gözlem sayısının fazla olması çok daha sağlıklı neticeler alınması için gereklidir. Bu çalışmada 2014 öncesi dönemin parametre tahminleri ne yazık ki değişimin orta noktası olarak adlandırılan yapısal kırılmanın zamanını hassas bir doğrulukta ortaya koyamamıştır. Bunun en temel nedeni gözlem sayısının düşük olmasıdır. 2005 ve sonrasında bir bütün olarak, diğer makro iktisadi göstergelerle birlikte tutarlı analizlerinin yapılabilmesi için

işsizlik oranları serisinin başlangıç tarihi olabildiğince geriye çekilmelidir. Bir diğer önemli nokta ise doğrusal olmayan zaman serisi yöntemlerinin Türkiye gibi gelişmekte olan bir ekonomiye dair verilerin analiz edilmesinde ne denli ihtiyaç duyulduğudur. Çalışmada gerek görsel gerek ampirik olarak gösterilmiştir ki reel ekonomiye dair bir gösterge olan işsizlik oranları serisi Türk ekonomisinin çeşitli sebeplerden ötürü farklı dönemlerde tecrübe ettiği istikrar bozucu gelişmelerden ötürü literatürde bilinen iki doğrusal olmayan dinamiği de barındırmaktadır. Bu noktada Türkiye üzerine incelemeler yapacak araştırmacıların doğrudan doğrusal olmayan ekonometrik yöntemlere yönelmesi yapılacak çalışmanın selameti açısından doğru bir adım olur.

Türkiye açısından işsizlik oranlarındaki dönemsel farklılıkların olduğu görülmektedir. Bazı dönemlerde ekonomik konjonktüre bağlı olarak işsizlik oranları artarken bazı dönemlerde azalmaktadır. Bunun en büyük etkenlerinden biri yaşanan ekonomik krizler olmaktadır. Özellikle (çalışmada ele alınan dönemler açısından) 2008 krizi, 2016 darbe girişimi, 2018 krizi ve 2020 salgın dönemi ekonomi üzerinde ciddi etkileri olan olaylardır. Söz konusu dönemlerde işsizlik oranlarının değiştiği görülmektedir. Verilerden de görüldüğü üzere, 2009-2010 yılları arasındaki işsizlik oranlarındaki yüksekliğin ve 2018-2019 yılları arasındaki yüksekliğin yaşanan küresel krizlere; 2020 ve sonrasındaki döneme ilişkin işsizlik oranlarındaki farklılıkların da küresel salgına dayandırılabilmesi mümkündür.

İşsizlik oranlarındaki farklılıkların, daha önce de ifade edildiği üzere, birçok sebebi söz konusu olabilir. Bunlardan biri işsizlik sigortasının etkinliğidir. Türkiye açısından bakıldığında aslında işsizlik sigortasının uzun dönemli bir destek sağlayıcı olduğunu ifade edebilmek güçtür. 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nun 51. maddesine göre işsizlik sigortasından yararlanmak için iş sözleşmesinin Kanunda sayılan hallerden birine dayalı olarak sona ermiş olması, Türkiye İş Kurumu'na süresi içinde başvurması ve yeni bir iş almaya hazır olduğunu kaydettirmesi ve Kanunda yer alana prim ödeme koşullarını sağlamış olmaları gerekir (4447 s. K., m. 51/1). Gerekli koşulların yerine getirilmesi ile yine 4447 sayılı Kanun'da belirtilen süreler boyunca işsizlik

ödeneğine hak kazanılmaktadır. Ancak işsizlik sigortasından yapılan işsizlik ödeneği süreleri oldukça yetersizdir. Şöyle ki, iş sözleşmelerinin sona ermesinden önceki son 120 gün içinde hizmet akdine tabi olarak çalışan işçilerden son 3 yıl içinde 600 gün sigortalı olarak çalışıp adına işsizlik sigortası primi ödenmiş olan işsizlere 180 gün, 900 gün sigortalı olarak çalışıp adına işsizlik sigortası primi ödenmiş olan işsizlere 240 gün, 1080 gün sigortalı olarak çalışıp adına işsizlik sigortası primi ödenmiş olan işsizlere 300 gün işsizlik ödeneği verilmektedir (4447 s. K., m.51). İşsizlik ödeneği alma süresi mevzuata göre en fazla 300 gündür. Bu sürenin oldukça kısa olduğu ve hak kazanma koşullarının da ağır olduğu açıktır. Dolayısıyla etkin olmayan bir işsizlik sigortası kişilerin işsizlik sürelerini ve işten ayrılma kararı vermeleri üzerinde son derece önemlidir. Aynı zamanda işsizlik ödeneğinin verilmesinin bu süreler içindeki devamlılığı da bazı koşullara bağlıdır ve bunların yerine getirilmesi gereklidir. Uygulamada, cömert işsizlik sigortası ödeneklerinin işsizlik üzerinde etkisinin olduğu görülmektedir. Sofracı (2007) çalışmasında işsizlik sigortasına dayalı olarak boş kalma/işsiz kalma tercihlerinin işsizlik üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmada; işsizlik sigortasının cömertliğinin kısa dönemde işgücü hareketliliğini özendirerek işsizlik ve üretim kaybına neden olmasının, olumsuz beklentilerinin yanında tekrar işe yerleştirmelerdeki etkinliğin artması ile orta ve uzun dönemdeki işgücü verimliliğinin artış göstermesine bağlı olduğunu belirtmiştir. Ayrıca, işsizlik sigortasının gücünün boş zaman talebini etkileyeceği, bunun da işgücü verimliliği ve ücretler üzerinde artışa neden olacağı, işsizlik sigortasından yararlanma konusunda kolaylıkların da buna katkı sağlayacağı (Sofracı, 2007: 182-183) ve tüm bunların da işsiz sayısı ile, dolayısıyla işsizlik oranları ile ilişkili olduğunu açıklamıştır. Toker (2002) çalışmasında işsizlik sigortasının kayıtlı istihdam için geçerli olması sebebiyle, kayıtlı çalışmayı kişiler için cazip hale getirebileceği ve dolayısıyla da bunun kayıt dışı sektörün daralmasına etki edeceğini belirtmiştir. Aynı zamanda, işsizlik sigortasının negatif yönü olarak da işsizlik ödeneğinin işsizlik süresini uzatabileceğini, ödenek süresinin ve miktarının yeterliliğine bağlı olarak kişilerin işsizlik süresini uzatabileceklerini ve uzun vadeli işsizliğe neden olabileceğine değinmiştir (Toker, 2002: 97). İşsizlik sigortasının ve dolayısıyla da işsizlik ödeneği tutarının Türkiye

açısından durumu değerlendirildiğinde ise işsizlik sigortasından yararlanmanın zor olduğu, işsizlik ödeneği alma süresinin kısa olduğu ve işsizlik ödeneği tutarının (asgari ücretin %80'ini aşamaz (4447 s. K., m. 50/1)) da düşük olması sebebiyle işsizlik sigortasının Türkiye'deki işsizlik oranlarını artırıcı yönde olumlu bir etkisinin olduğunun ifade etmek yerinde olmayacaktır.

İşsizlik oranları üzerindeki diğer bir etkinin de iş sözleşmesinin niteliği ile ilişkili olduğu ifade edilebilir. İş hukuku bakımından aksi bir durum söz konusu olmadığı sürece iş sözleşmelerinin belirsiz süreli olarak yapılması esastır. İş sözleşmelerinin belirsiz süreli olması tarafların iş sözleşmelerini sona erdirmeleri bakımından bazı durumlarda engelleyici (ödenecek tazminatlar, eğitim gibi diğer işgücü maliyetleri, uzmanlık vb. nedenlerden dolayı) konumda olabilmektedir. Borjas (2015) çalışmasında iş sözleşmelerinin belirsiz süreli olmasının işsizlik üzerinde etkili olabileceğini, tarafların sözleşmeleri sona erdirme konusunda temkinli olabileceklerini belirtmiştir. Türkiye açısından da durum değerlendirildiğinde iş sözleşmelerinin belirsiz süreli olması, özellikle işçilerin işlerini bırakmaları yönünde bir engel oluşturmaktadır. Şöyle ki, ulusal mevzuat açısından işsizlik sigortasından yararlanmak için de iş sözleşmesinin işçinin kendi isteği ve kusuru sebebiyle sona ermemiş olması gereklidir. Bu nedenle özellikle işçilerin iş sözleşmelerini sona erdirme konusunda temkinli davranması ve işsiz kalmayı göze alamamaları oldukça doğaldır. Bu doğrultuda kısaca ifade etmek gerekirse, ulusal mevzuat hükümleri işsizlik oranları ve dolayısıyla da işsizlik üzerinde son derece etkilidir.

Türkiye'de kayıt dışılık çok ciddi bir sorundur. Kayıt dışılığın yaygınlığı işsizlik oranları ve işsizlik sayıları bakımından da doğru sonuçların elde edilmesini zorlaştırmaktadır. Kayıt dışılığın yüksekliği hem toplam işgücünün belirlenmesini hem de işgücü devrinin niteliğinin ve değişikliklerinin yapısını yakından etkilemektedir. Aynı zamanda yüksek kayıt dışılık oranları, kişilerin mevcut işlerini bırakmaları, kısaca işsizliğe karar vermeleri üzerinde yeni iş bulabilme korkuları nedeniyle de engel oluşturulabilmektedir. Bu durum da

genel işsizlik oranları ile işsizliğin dönemsel artış ve azalışları üzerinde etkili olmaktadır.

Kayıt dışılıkla da ilişkilendirilebilecek ve işsizlik üzerinde etkili olduğu belirtilebilecek durumlardan biri de işgücü piyasasındaki göçmen işçilerin varlığıdır. Türk işgücü piyasası içerisinde özellikle son dönemlerde yoğun bir göçmen işgücü vardır. Göçmen işçiler genellikle kayıt dışı ve sigortasız işlerde çalışmaktadırlar. Dolayısıyla da göçmen işçiler işgücü piyasasında hem işlerin devamlılığını sağlamakta hem de işgücü ihtiyacının görünmez kısmını oluşturarak emek talebinin ortaya çıkmasına engel olmaktadır. Bu durum da işsizlik oranları ve sayısı üzerinde görünmez bir etki oluşturmaktadır.

Türkiye’de işgücü piyasası, dolayısıyla da işsizlik üzerinde etkili olan durumlardan biri de ücret faktörüdür. Türkiye’de geçerli asgari ücret düzeyinin temel yaşam koşullarını sağlaması bakımından yeterliliği tartışmalı konulardan biridir. Ülkede geçerli ücret düzeyi çalışanların işsizliği üzerinde oldukça etkili olduğu açıktır. Kişilerin boş kalma yani işsiz kalma tercihleri üzerinde işsizlik yardımları yanında ülkedeki genel ücret düzeyi de etkindir. Şöyle ki, kişiler çalışmaları karşısında elde edecekleri ve boşta kaldıkları zamanda elde edecekleri ücretler üzerinde de tercih hakkına sahip olmaktadır. Bu durumun da işsizlik oranları üzerinde etkili olacağı son derece açıktır. Türkiye’deki işsizlik oranlarının genel seyri üzerinde kısmen de olsa bu durumun etken olabileceği ifade edilebilir. Bu durumla bağlantılı olabilecek bir konu da kişilerin boş zaman - çalışma talebi teorisi ile de ilişkilendirilebilir. Gerçek işsizlik oranlarına yansımadağı da belirtilen ve iradi işsizlik kavramı ile de ilişkilendirilebilecek bu konuda Çağlar (2018), söz konusu iradi işsizliğin yüksek vergi oranları, boş işlerden yeteri kadar haberdar olamama, sosyo-ekonomik faktörler, piyasa yapısı, hükümet müdahaleleri ve teknolojik ilerlemeler nedeniyle ortaya çıktığını belirtmiştir (Özdemir, 2018: 116). Bu açıdan konuya yaklaşıldığında işsizlik oranlarının Türkiye özelinde de gerçeği yansıtmadağı, işsizlik oranlarının mevcut durumdan daha farklı olabileceği sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Mevcut işsizlik oranlarındaki yükseliş ve azalışların da işsizlik iradesinin açıklanmasının açık veya örtülü olması ile ilişkilendirilmesi de mümkündür.

Türkiye'deki işsizlik oranlarının değişkenliğinin bir etkisi de hükümet müdahaleleri ve yasal durum sebebiyle de olabilir. Örneğin küresel salgın ve deprem olayları sebebiyle hükümet müdahalesi ile işten çıkarmalar yasaklanmış, dolayısıyla da iş sözleşmelerinin mücbir sebeplerle sona erdirilmesine yasal müdahaleler söz konusu olmuştur. Bu durumun da işsizlik oranlarının yükselmesine engel olduğu açıktır. Ayrıca, ortaya çıkan mücbir sebeplere dayalı olarak hükümetçe yapılan ek ödemeler ve teşvikler (nakdi ücret destekleri, ücretsiz izin destekleri/teşvikleri, işsizlik ödeneği almanın kolaylaştırılması, kısa çalışma ödeneğinin genişletilmesi, sigorta prim destekleri vb.) de işsizliğin artması yönünde bir set oluşturmaktadır.

Konu genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye'de işsizlik üzerinde ekonomik krizlerin ve siyasi etkenler yanında mücbir sebeplerin (deprem, sel, su baskını, salgın, yangın vb.) etken olduğu açıkla ifade edilebilir. Ulusal mevzuat hükümlerinin yanı sıra ekonomik yapının ve ücretlerin de son derece etkili olduğunu ifade etmek gerekir. Bu doğrultuda işsizlik oranlarının ve işsizlik histerisi hipotezinin de bu etkenlerle bağlantılı olarak değerlendirilmesi ve yorumlanması gerekir.

KAYNAKÇA

- Akçan, A. T. (2019). Türkiye’de Gençlerin İşsizlik Histerisi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 31-47.
- Apaydın, F. (2018). Türkiye’de İşsizliğin Karakteristiklerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(30), 159-200.
- Atamer, M. A., Uçar, M. ve Ülger, M. (2023). Türkiye Ekonomisinde İşsizlik Histerisi Hipotezinin Geçerliliğinin Analizi: 1988-2020 Dönemi. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 283-304. <https://doi.org/10.30784/epfad.1231956>.
- Aydın, A. (2023). Türkiye Ekonomisi İçin İşsizlikte Histeri Etkisi: Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testlerinden Kanıtlar. *Econharran Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 1-15.
- Bayrak, S. (2019). Ekonomik Büyüme, İstihdam ve İşsizlik İlişkisi: Geniş Tanımlı İşsizlik Oranları ile Türkiye Üzerine Bir Araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(6), 301-310.
- Baysal Kar, B. (2019). İşsizlik Histerisi mi? Doğal İşsizlik Oranı Mı? Farklı Kapitalizm Türleri İçin Bir Analiz. *BAİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(2), 271-298. <https://doi.org/10.11616/basbed.v19i47045.519287>.
- Belliler, İ. S. ve Demiralp, A. (2022). Türkiye’de İşsizlik Histerisi: Doğrusal Olmayan Birim Kök Testinden Kanıtlar. *Pearson Journal of Social Sciences & Humanities*, 7(22), 167-178. <https://doi.org/10.46872/pearson.402>.
- Biçerli, M. K. (2016). *Çalışma Ekonomisi*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Blanchard, O. J. and Summers, L. H. (1986). Hysteresis and the European Unemployment Problem. *NBER Macroeconomics Annual*, 1, 15-78. <https://doi.org/10.2307/3585159>.
- Borjas, G. J. (2015). *Çalışma Ekonomisi*. (çev. Ç. E. Şahin, K. Gökten ve Ü. Akçay). Bursa: Dora Yayınları.
- Brunello, G. (1990). Hysteresis and “The Japanese Unemployment Problem”: A Preliminary Investigation. *Oxford Economic Papers*, 42(3), 483-500. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a041959>.

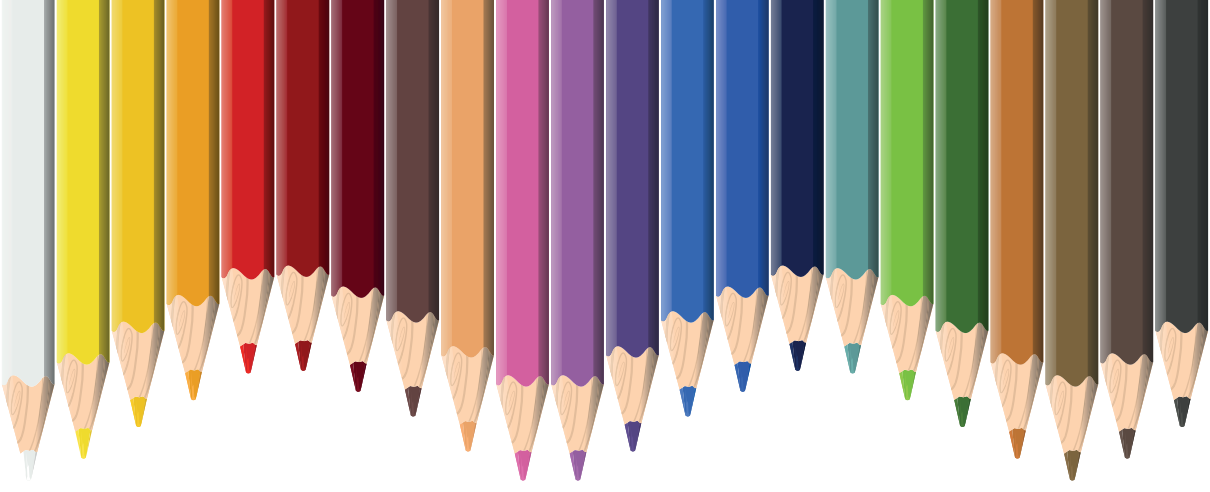
- Camarero, M., Carrion-i-Silvestre, J.L. and Tamarit, C. (2005). Unemployment Dynamics and NAIRU Estimates for Accession Countries: A Univariate Approach. *Journal of Comparative Economics*, 33(3), 584–603. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2005.04.001>.
- Caner, M. and Hansen, B.E. (2001). Threshold Autoregression with a Unit Root. *Econometrica*, 69(6), 1555–1596. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00257>.
- Chang, T. (2011). Hysteresis in Unemployment for 17 OECD Countries: Stationary Test with a Fourier Function. *Economic Modelling*, 28(5), 2208–2214. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2011.06.002>.
- Cross, R. (2002). Hysteresis. In B. Snowden and H. Vane (eds.) *An Encyclopaedia of Macroeconomics* (p. 328-335). Northampton Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Çağlayan Akay, E. ve Bülbül, H. (2021). 1923'ten Günümüze İşsizlik Histerisinin Geçerliliği Analizi. İçinde N. Çil (ed.), *Ekonometrîde Güncel Yöntemler ve Uygulamalar (Prof. Dr. Ahmet M. Gökçen'e Armağan)*. İstanbul: İstanbul University Press.
- Çalış, G. (2022). Türkiye'de İşsizliğin Makroekonomik Belirleyicileri. Yüksek Lisans Tezi. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çelik, A., Beyazbulut, D. ve Kandaz, Z. (2021). Türkiye'de ve Dünyada Alternatif İşsizlik Hesaplamaları: Geniş Tanımlı İşsizlik ve Atıl İşgücü. *Emek Araştırmaları Dergisi (GEAD)*, 12(20), 321-352.
- Çiçen, Y. B. (2020). Global Krizde Türkiye'de Cinsiyet ve Eğitim Düzeyine Göre İşsizlik Histerisi: Fourier Durağanlık Analizinden Kanıtlar. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*. 11(Ek), 110-120.
- Dickey, D. A. and Fuller, W. A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica*, 49(4), 1057–1072. <https://doi.org/10.2307/1912517>.
- Eurostat. (2011). New Measures of Labour Market Attachment, Statistic in Focus. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3433488/5579744/KS-SF-11-057-EN.PDF> (E. T.: 03.09.2023).
- Enders, W. and Granger, C. W. J. (1998). Unit-Root Tests and Asymmetric Adjustment with an Example Using the Term Structure of Interest Rates. *Journal of Business*

- ⌚ *Economic Statistics*, 16(3), 304–311.
<https://doi.org/10.1080/07350015.1998.10524769>.
- Erdoğan, M. (2023). Danimarka ve İsveç İçin İşsizlik Histerisi Hipotezinin Test Edilmesi. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 23(1), 123–136.
<https://doi.org/10.25294/auibfd.1244630>.
- Furuoka, F. (2014). Are Unemployment Rates Stationary in Asia-Pacific Countries? New Findings from Fourier ADF Test. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 27(1), 34–45. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2014.947105>.
- Furuoka, F. (2017). A New Approach to Testing Unemployment Hysteresis. *Empirical Economics*, 53(3), 1253–1280. <https://doi.org/10.1007/s00181-016-1164-7>.
- INSEE, <https://www.insee.fr/en/metadonnees/definition/c1129> (E. T.: 03.09.2023).
- Hepsağ, A. (2021). A Unit Root Test Based on Smooth Transitions and Nonlinear Adjustment. *Communications in Statics-Simulation and Computation*, 50(3), 625–632. <https://doi.org/10.1080/03610918.2018.1563154>.
- ILO. (2015). Key Indicators of the Labour Market 2015 KILM 9. Total Unemployment. https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/research-and-databases/kilm/WCMS_422438/la ng--en/index.htm (E. T.: 03.09.2023).
- Koçyiğit, A., Bayat, T. ve Tüfekçi, A. (2011). Türkiye’de İşsizlik Histerisi ve Star Modelleri Uygulaması. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*. 31(2), 45–60.
- Layard, R., Nickell, S. and Jackman, R. (1991). Unemployment, Macroeconomic Performance, and the Labour Market. *Oxford University Press*.
<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199279166.001.0001>
- Lee, H.-Y., Wu, J. L. and Lin, C.-H. (2010). Hysteresis in East Asian Unemployment. *Applied Economics*, 42(7), 887–898.
<https://doi.org/10.1080/00036840701720895>.
- Lee, J. D., Lee, C. C. and Chang, C.-P. (2009). Hysteresis in Unemployment Revisited: Evidence from Panel Lm Unit Root Tests with Heterogeneous Structural Breaks. *Bulletin of Economic Research*, 61(4), 325–334.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-8586.2008.00287.x>.
- Leon-Ledesma, M. A. (2002). Unemployment Hysteresis in the US States and the EU: A Panel Approach. *Bulletin of Economic Research*, 54(2), 95–103.
<https://doi.org/10.1111/1467-8586.00141>.

- Leybourne, S., Newbold, P. and Vougas, D. (1998). Unit Roots and Smooth Transitions. *Journal of Time Series Analysis*, 19(1), 83–97. <https://doi.org/10.1111/1467-9892.00078>.
- Mitchell, W. F. (1993). Testing For Unit Roots and Persistence in OECD Unemployment Rates. *Applied Economics*, 25(12), 1489–1501. <https://doi.org/10.1080/00036849300000153>.
- Neudorfer, P., Pichelmann, K. and Wagner, M. (1990). Hysteresis, Nairu and Long Term Unemployment in Austria. *Empirical Economics*, 15(2), 217–229. <https://doi.org/10.1007/BF01973454>.
- OECD, <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm#> (E. T.: 03.09.2023).
- Önal, M. (2021). Cinsiyete Göre Türkiye’de İşsizlik Histerisi. *Büyük İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 29–41.
- Özcan, M. and Yurdakul, F. (2022). Threshold Unit Root Tests with Smooth Transitions. In M. K. Terzioğlu (ed.), *Advances in Econometrics, Operational Research, Data Science and Actuarial Studies*. (p. 13–29). Cham: Springer International Publishing (Contributions to Economics). https://doi.org/10.1007/978-3-030-85254-2_2.
- Özcan, B. (2013). İşsizlik Histerisi Hipotezi OECD Ülkeleri için Geçerli Mi? Yapısal Kırılmalı Birim Kök Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40, 95–117.
- Özdemir, M. Ç. (2018). İradi İşsizlik. İçinde E. Erdoğan (ed.), *Sakarya Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Seçme Yazılar-II* (s. 113–150). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica*, 57(6), 1361–1401. <https://doi.org/10.2307/1913712>.
- Phelps, E. S. (1994). *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*. Cambridge: Harvard University Press.
- Phillips, P. C. B. and Perron, P. (1988). Testing For a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335–346. <https://doi.org/10.1093/biomet/75.2.335>.

- Pissarides, C. A. (1992). Loss of Skill During Unemployment and the Persistence of Unemployment Shocks. *Quarterly Journal of Economics*, 107(4), 1371-1391. <https://doi.org/10.2307/2118392>.
- Røed, K. (1996). Unemployment Hysteresis-Macro Evidence from 16 OECD Countries. *Empirical Economics*, 21(4), 589-600. <https://doi.org/10.1007/BF01180703>.
- Røed, K. (1997). Hysteresis in Unemployment. *Journal of Economic Surveys*, 11(4), 389-418. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00040>.
- Saraç, T. B. (2014). İşsizlikte Histeri Etkisi: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış*, 14(3), 335-344.
- Smyth, R. (2003). Unemployment Hysteresis in Australian States and Territories: Evidence from Panel Data Unit Root Tests. *The Australian Economic Review*, 36(2), 181-192. <https://doi.org/10.1111/1467-8462.00278>.
- Sneessens, H. R. (1983). A Macroeconomic Rationing Model of the Belgian Economy. *European Economic Review*, 20(1-3), 193-215. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(83\)90063-6](https://doi.org/10.1016/0014-2921(83)90063-6).
- Snowdon, B. and Vane, H. R. (2005). *Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State*. Northampton Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Sofracı, İ. E. (2007). İşsizlik Sigortasının Sosyal ve Ekonomik Etkileri. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 13, 165-184.
- Sollis, R. (2004). Asymmetric Adjustment and Smooth Transitions: A Combination of Some Unit Root Tests. *Journal of Time Series Analysis*, 25(3), 409-417. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.2004.01911.x>.
- Song, F. M. and Wu, Y. (1998). Hysteresis in Unemployment: Evidence from OECD Countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 38(2), 181-192. [https://doi.org/10.1016/S1062-9769\(99\)80111-2](https://doi.org/10.1016/S1062-9769(99)80111-2).
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı, <https://www.sbb.gov.tr/istihdam/> (E. T.: 04.09.2023).
- Taş, S. ve Uğur, B. (2017). Türkiye’de İşsizlik Histerisi mi, Yoksa Doğal Oran Hipotezi mi Geçerlidir? *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21(1), 25-40.

- Tekin, İ. (2018). Türkiye’de İşsizlik Histerisi: Fourier Fonksiyonlu Durağanlık Sınamaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 33(1), 97-127. Doi:10.24988/deuiibf.2018331685.
- Telli Üçler, Y. (2021). Türkiye’de İşsizlik Histerisi Üzerine Bir Araştırma (2005-2022). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 25(1), 216-225.
- Toker, M. (2002). İşsizlik Sigortası. *Sayıştay Dergisi*, (46-47), 83-109.
- TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/> (E. T.: 04.09.2023).
- Uysal, G. ve Kavuncu, F. (2018). *HİA İstatistiklerinin Toplumsal Cinsiyet Ayrımında Revizyonu*. Bilgi Notu 18/17. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi.
- Vougas, D. V. (2006). On Unit Root Testing with Smooth Transitions. *Computational Statistics & Data Analysis*, 51(2), 797–800. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2006.07.015>.
- Yavuzaslan, K., Damar, Ö., Sönmez, B., Özdaş, B., Uyar, N. ve Akılotu, E. (2017). Türkiye’de Genç İşsizliğinin İşsizlik Histerisi Hipotezi Çerçevesinde Yapısal Kırılmalar Testi ile Analizi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 2(2), 21-32.
- Zivot, E. and Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3), 251–270. <https://doi.org/10.1080/07350015.1992.10509904>.



Bölüm 16

PAYLAŞIM EKONOMİSİNDE İTİBAR, YETKİNLİK VE GÜVEN

Müberra YURDAKUL¹, Hakan KİRACI², Fatma Nur Çetin³⁴

1 Doç.Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, muberra.yurdakul@dpu.edu.tr, 0000-0002-8711-7919

2 Doç.Dr. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Fethiye İşl.Fakültesi UTL Bölümü, hakankiraci@mu.edu.tr, 0000-0001-9230-3102

3 Bilim Uzmanı, Kütahya DPU Sosyal Bilimler Enstitüsü Pazarlama Tezli YL Programı, fattma.okk@gmail.com, 0000-0002-0956-0034

4 Yazar tarafından Kütahya Dumlupınar Üniversitesi SBE Pazarlama Tezli YL Programında 2023 yılında hazırlanan “Paylaşım Ekonomisinde Algılanan Güvenin Paylaşımına Yönelik Tutumlar ve Niyet Üzerindeki Etkisi” isimli tezden üretilmiştir.

GİRİŞ

Bu bölümde; sistemde yer alan kullanıcıların, sisteme her geçen gün dahil olan dijital platformların ve bu sisteme yapılan yatırımların sürekli arttığı bir dijital ekonomide itibar, yetkinlik ve güvenin önemine değinilmektedir. Yaşanan finansal krizler, bu asırda derinleşen ekolojik kaygılar ve eş zamanlı gerçekleşen dijital teknoloji gelişiminin etkisiyle oluşan paylaşım ekonomisi, paydaşlarına pek çok yarar ve yenilik sunmaktadır. Söz gelimi, 21.yüzyıl insanının tatil, yolculuk ve hizmet alımı başta olmak üzere yaşamında önemli davranış değişimleri gözlenmektedir. Sahip olmak yerine erişimin, para karşılığında yapılan değişim yerine zaman takasının, yıllarca sahip olduklarını saklamak yerine başkalarına bedelsiz/bedelli kullandırmanın veya harcama temelli saf tüketicilik yerine hem harcayan hem de kazanç elde eden melez tüketici davranışlarının gözlemlendiği bu ekonomik sistemde yenilikçi fikirler test edilmekte ve çoğu kez kitlelerce onaylanmaktadır. Elbette bu yeni ekonomik sistem kullanıcılarına çok sayıda yarar önerisi sunmaktadır. Ek gelir elde etme, daha düşük fiyatlı ürün/hizmet temin etme ve tasarruf sağlama, yerel deneyim elde etme, kişiselleşmiş hizmet alma, ürün/hizmet alımında çeşitliliğe sahip olma, ekolojik ayak izini düşürme, yeni insanlarla etkileşime geçerek gereksinimlerini giderme, toplumsal duyarlılığını arttırma, insanlar arası bağları güçlendirerek dayanışma duygusunu arttırma, daha az atık oluşumunu sağlama, israfı önleme, kaynak paylaşımı yapılarak atıl durumdaki varlıkları değerlendirme, deneyimi/sahipliği paylaşma ve esnek tüketim kalıplarını sergileyebilme olanağı sağlayan bu ekonomide yetkinlik, itibar ve güven konusu ele alınmaktadır. Uzun süredir yakın sosyal çevresiyle güvene dayalı kurduğu etkileşim sonucunda gereksinimlerini gideren insanoğlu, paylaşım ekonomisinin gelişimiyle birlikte günümüzde tanımadığı kişilerle dijital kanallar üzerinden etkileşim kurmak durumunda kalmakta ve kaynağın yetkinliği / itibarı ile şekillenen dijital güven sistemlerinden yararlanmaktadır. Bu bölümde; öncelikle paylaşım ekonomisi hakkında bilgi verilmekte, ardından paylaşım ekonomisinde yetkinliğin önemine değinilmekte, sonrasında paylaşım ekonomisinde itibar oluşumundan söz edilmekte, bu başlığın ardından paylaşım ekonomisinde güvenin yerine ilişkin bilgiler sunulmakta ve son olarak bu üçlü (yetkinlik-itibar-güven) arasındaki ilişkileri yansıtan araştırma bulgularına yer verilmektedir.

PAYLAŞIM EKONOMİSİ

2000'li yılların başında paylaşım ekonomisinin önem kazanmasında, kıt kaynakların verimliliğindeki artış, küresel ekonominin içinde dijital ekonominin payının yükselişi, artan çevre bilinci ve yaşanan ekonomik daralmalar sonucunda tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına daha uygun alternatif tüketim arayışına girmeleri etkili olmuştur. Dolayısıyla bu arayışlar sonrasında tüketicilerin bir ürün veya hizmeti sahiplenmek yerine geçici olarak erişim hakkına sahip olmaları esasına dayanan paylaşım ekonomisinin

özellikle 2010 yılından itibaren çok sayıda sektörü etkilediği görülmektedir (Aksoy, Yılmaz ve Başarır, 2022: 106). İnsanların yakınlarındaki bireylerle sınırlı tuttuğu paylaşım olgusunun hem fiziksel hem de duygusal yakınlığa sahip olunmayan bireylerle yapılmaya başlanmasıyla yepyeni bir ekonomik sistem doğmuştur. Bir başka deyişle; bilgi iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı ilerlemeler, dijital evrene dahil olan insan yelpazesinde bir genişleme sağlayarak ‘yabancı paylaşımı’ kavramını ve dolayısıyla paylaşım ekonomisi kavramını ortaya çıkarmıştır.

Bu ekonomi üç temel bileşen üzerine işlemektedir (Wagner, Strulak-Wojcikiewicz ve Landowska, 2019: 2): Varlıkları, kaynakları, zamanı ve/veya becerileri paylaşan hizmet sağlayıcıları; bunlardan yararlanan hizmet alıcıları (yararlanıcı tüketiciler) ve sağlayıcıları kullanıcılarla buluşturan çevrimiçi paylaşım platformları. Bir diğer ifadeyle paylaşım ekonomisi üç paydaşı içermektedir. Bunlar; platform sağlayıcı (örneğin Airbnb.com), birebir hizmet sağlayıcılar (Airbnb platformu üzerindeki ev sahipleri) ve tüketicilerdir (Airbnb platformundaki ev sahiplerinin konutlarında ücret karşılığında konaklama isteyen kullanıcılar).

‘İşbirlikçi ekonomi’, ‘dijital ekonomi’ ve ‘dairesele ekonomi’ gibi farklı isimlerle de ifade edilen paylaşım ekonomisi (Varol ve Varol, 2020: 138), geçmişten gelen bir olgudur ve insanların geçmişten bugüne yaptığı paylaşım eylemlerin yeni nesil adı olarak düşünülebilmektedir. Geleneksel ekonomik sistemin temel dinamikleri ile oynamasından dolayı ‘oyun bozan’ olarak nitelendirilen (Kiracı, 2017: 4) paylaşım ekonomisinin tanımı konusunda çok az fikir birliği vardır. Bunun temel nedeni, tanımlamalarda paylaşım kavramı kapsamının farklı yorumlanmasıdır (Huurne, Ronteltap, Corten ve Buskens, 2017: 486). Örneğin, bazıları “paylaşım” kavramını sadece kiralama ve kiralama-yı içerecek şekilde tanımlamaktadır. Oysa paylaşım sözcüğü, herhangi bir varlığın faydalarını (veya maliyetlerini) iki veya daha fazla kişinin paylaştığı bir durumu ifade etmektedir. Böylece ürün ve/veya hizmetler “benim” ve “senin” şeklinde ayrıma tabi tutulmadan “bizim” olarak değerlendirilmektedir (Belk, 2007: 127). Bu bağlamda paylaşım ekonomisi, genellikle önceden fayda sağlanmış kaynakları erişime açmayı amaçlayan, kâr amacı güden veya gütmeyen faaliyetlerin çeşitliliğini kapsayan, mal ve hizmetlerin internet üzerinden topluluk tabanlı çevrimiçi hizmetler aracılığı ile koordine edilen, çeşitli bilgi sistemlerini kullanarak çevrimiçi platformlar aracılığıyla kaynakların paylaşılmasını kolaylaştıran bir sistem olmakla beraber tüketim kültürü ve teknolojik bir olgu olan ortak (paylaşımçı) tüketimi de kapsayan şemsiye bir yapı olarak değerlendirilmektedir (Hamari, Sjöklint ve Ukkonen, 2015: 2048). Mair ve Reischauer (2017: 2)’ye göre, paylaşım ekonomisi, bir kuruluş tarafından işletilen dijital bir platformun aracılık ettiği kaynakların yeniden dağıtımını sağlama ve kaynaklara erişimi gerçekleştirmek için çeşitli ödeme biçimlerinin kullanıldığı bir pazar ağıdır. Paylaşım ekonomisi, Schor (2016:

7) tarafından, malların yeniden dolaşıma sokulması, dayanıklı varlıkların kullanımının artırılması, üretken varlıkların paylaşılması ve hizmetlerin değişimi olarak açıklanmaktadır. Huurne, Ronteltap, Corten ve Buskens (2017: 486) ise paylaşım ekonomisini, sahiplik devri olmadan, alanlardan becerilere, eşyalara, parasal veya gayrimenkullere kadar, az kullanılan varlıkların emsaller arasında paylaşılmasına dayalı ekonomik bir model olarak tanımlamaktadırlar. Benzer şekilde; başlangıçta niş pazar yapısı olarak görülmesine karşın, sonrasında önemli bir pazar büyüklüğü taşıdığı anlaşılan (Botsman ve Rogers, 2010: 21) ve geleneksel piyasa aktörlerine meydan okuyan rekabetçi iş modellerini içeren (Möhlmann, 2015: 193) paylaşım ekonomisi en genel ifadeyle, tüketicilerin “muhtemelen para karşılığında az kullanılan fiziksel varlıklarına birbirlerine geçici erişim sağlaması” şeklinde tanımlanmaktadır (Frenken ve Schor, 2017: 4). Albinson ve Perera, (2012)’ye göre paylaşım ekonomisi, tüketicilerin kapitalist ekonomik modele direniş biçimidir. Tüketimde yeni bir alternatif olarak ortaya çıkan paylaşım ekonomisi, artan sayıda tüketicinin ürün ve hizmete sahip olmak yerine, belirli bir bedel karşılığında geçici olarak kullanıp ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir tüketim modelini ortaya çıkardığı ifade edilebilmektedir (Ay, Yakın ve Kacar, 2018: 121).

Paylaşım ekonomisinin tanımlayıcı terimlerinden biri olan ‘ortak tüketim’ (collaborative consumption) kavramı ilk olarak Felson ve Speath (1978) tarafından kullanılmıştır. Yalın ve genel bir tanıma bağlı kalarak; ortaklaşa tüketim kavramını bir veya birden fazla kişinin yine bir veya daha fazla kişiyle ürün ve hizmet tüketim sürecinde ortaklaşa/birlikte hareket etmeleri olarak tanımlanmaktadır (Ay, Yakın ve Kacar, 2018: 21). Başka bir kaynakta ise “paylaşmaya, takasa, ticarete veya ürün ve hizmetlerin kiralama yoluyla erişimi sağlayan mülkiyete dayanmayan bir ekonomik model” olarak tanımlanmaktadır (Botsman, 2013:1). “Bir kaynağın ücret veya başka bir tazminat karşılığında edinilmesi ve dağıtımı” şeklinde yapılan başka bir tanıma göre ise ortaklaşa tüketim sadece parasal olmayan işlemlerle sınırlandırılmaktadır (Belk, 2014: 1597). Bu bağlamda, ortaklaşa tüketimin kapsamı konusunda farklı görüşlerin bulunduğunu dile getirmekte yarar vardır. Söz gelimi bu kavram; ödünç alma (Jenkins, Molesworth ve Scullion, 2014: 131), paylaşma (Belk, 2014: 1597), erişim temelli tüketim (Bardhi ve Eckhardt, 2012: 884), sürdürülebilir tüketim (Young, Hwang, McDonald ve Oates, 2010: 22) ve hayır işleri (Hibbert ve Horne, 1996: 5) hatta tüketim karşıtlığı (Ozanne ve Ballantine, 2010: 486) kapsamında değerlendirilebilmektedir. Diğer taraftan, Bostman ve Rogers’a (2010) ait olan “Benim olan senindir” isimli eserin bu alanda çok ses getirmesinin de etkisiyle ortaklaşa (paylaşımçı) tüketim ifadesinin kullanım sıklığı açısından bir dereceye kadar diğer kavramların önüne geçtiği görülmektedir (Ay, Yakın ve Kacar, 2018: 21). Özetle ortaklaşa tüketim, katılımcıların mal, hizmet, taşıma çözümleri, çeşitli varlıkların kiralanması, ödünç alınıp verilmesi ve takas yapılması için oluşturulan sistem

ve ağlardaki davranış kalıplarını ifade etmektedir (Botsman ve Rogers, 2010: 20; Bardhi ve Eckhardt, 2012: 885).

Bağış alışverişi, yolculuk paylaşımı, bisiklet paylaşımı, kıyafet takası, paylaşılan çalışma alanları ve sosyal krediler gibi pek çok alt sektörü bulunan paylaşım ekonomisi, Botsman ve Rogers’a (2010) göre, “Ürün Hizmet Sistemleri”, “Yeniden Dağıtım Pazarları” ve “Ortak Yaşam Alanları” olarak üç temel alandan oluşmaktadır. Owyang (2016)’a göre ise; paylaşım ekonomisi “öğrenme”, “belediye”, “para”, “mallar”, “sağlık ve wellness”, “mekan”, “yiyecek”, “hizmetler”, “ulaşım”, “hizmetler”, “lojistik” ve “kurumsal” olmak üzere on iki farklı sektörden oluşmaktadır. Çok sayıda alt sektörden oluşan bu dijital ekonominin elbette dijital işletmeleri bulunmaktadır: Paylaşım platformları.

Paylaşım platformları, paylaşım ekonomisinde yer alan dijital paylaşım pazaryerleridir. Paylaşım ekonomisinden ürün / hizmet edinmek ya da bu sözü edilenleri karşı tarafta sunmak / kullanıcılarla paylaşmak isteyen tüketicileri buluşturan bu platformların net sayısını vermek güç olsa da, örnek olarak dünya çapında faaliyet gösteren Airbnb ve BlaBlacar gibi şirketler ilk akla gelen platformlardır. Kullanılmayan odaların, otomobillerin, kitapların, giysi ve aksesuarların, beceri ve deneyimin ücretli/ücretsiz olarak paylaşımına olanak sağlayan bu platformlar çeşitli alanlarda faaliyet göstermektedir. Örneğin, seyahat alanında Airbnb ve Couchsurfing gibi platformlar, insanların seyahat ettikleri bölgelerde konaklama olanağı sunan kişilerle bağlantı kurmalarını sağlamaktadır. Araç paylaşımı veya kiralama konusunda ise Uber, BlaBlaCar, Lyft ve Zipcar gibi platformlar, kullanıcıların araçlarını başkalarıyla paylaşmalarını veya kiralama yapmalarını sağlamaktadır. Hizmetlerin paylaşımı alanında Fiverr, Skillshare ve Udemy gibi platformlar, insanların becerilerini veya uzmanlıklarını diğer kullanıcılara sunmalarını sağlamaktadır. Giyim paylaşımı konusunda ise Dolap ve Gardrops gibi platformlar karşımıza çıkmaktadır. Kullanılmayan kaynakların paylaşılmasına odaklanan bu platformlar aracılığı ile geleneksel ürün sahipliği anlayışından, ürün erişimine doğru bir kayma yaşanmaktadır. Birçok platform, kullanıcıların kullanmadıkları eşyaları veya hizmetleri diğer insanlarla paylaşmalarına olanak tanımaktadır. Örneğin, Airbnb gibi konaklama platformları, ev sahiplerinin kullanmadıkları odaları veya evlerini kiralama yaparak diğer insanlara sunmalarını sağlamaktadır. Benzer şekilde, BlaBlaCar gibi araç paylaşım platformları, yolcuların sürücülerle seyahatlerini paylaşmalarını sağlamaktadır. Paylaşım ekonomisi, ekonomik aktivitelerin geleneksel ticaret modellerinin dışında geliştiği bir dönüşümü temsil etmektedir. Bu modelde, kullanıcılar kendi kaynaklarını veya becerilerini diğer insanlarla paylaşarak ek gelir elde edebilmekte ve aynı zamanda çevresel etkileri azaltarak sürdürülebilir bir tüketim modelini desteklemektedir. İnternet ve dijital platformlar, paylaşım ekonomisinin büyümesine ve yayılmasına önemli katkılarda bulunmaktadır. Bu platformlar, insanların kolayca birbirleriyle bağlantı kurmasını,

güven oluşturmalarını ve paylaşımın gerçekleşmesini sağlamaktadır. Aynı zamanda, kullanıcılarına geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunarak çeşitlilik sağlamaktadır.

Paylaşım ekonomisi ve paylaşım platformları hakkında sunulan bilgilerin ardından, bireyleri bu ekonomiye yönlendiren veya bu ekonomik sistemden uzaklaştıran faktörlerden söz edilmesi gerekmektedir. Elbette, en başta paylaşımı özendiren ve bireyleri paylaşım ekonomisine katılım göstermeye iten motive edici pek çok faktör karşımıza çıkmaktadır. Ancak, paylaşımı özendiren motive edici faktörler kadar, paylaşımı engelleyici niteliğe sahip faktörlerin de incelenmesi gerekmektedir. Bir başka deyişle; eğlence (Möhlmann, 2015), esneklik (Van de Glind, 2013), ekolojik yarar beklentileri (Mont, 2004), tutumluluk eğilimi (Sheth, Sethia ve Srinivas, 2011), ödül beklentileri (Guay, Chanal, Ratelle vd., 2010) ve toplumsal yarar beklentileri (Belk, 2007) gibi bireyleri paylaşım ekonomisine katılmaya teşvik eden özendirici faktörlerin yanı sıra bu ekonomiden uzak durulmasını ya da paylaşımların sınırlı tutulmasını sağlayan faktörlerin de incelenmesi gerekmektedir. Bu engelleyici faktörlerin başında “güven” gelmektedir.

PAYLAŞIM EKONOMİSİNDE İTİBAR

Paylaşım ekonomisinin hızla gelişen dünyasında, itibar kavramı, katılımcılar arasında güvenin oluşturulması ve başarılı etkileşimlerin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Airbnb, Uber ve TaskRabbit gibi dijital platformlar, bireyleri paylaşılan kaynaklar ve hizmetler için bir araya getirirken, itibar kavramı bu ekosistemdeki bir anahtar para birimi olarak ortaya çıkmaktadır. İtibar, paylaşım ekonomisindeki önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmakta, katılımcıların güven oluşturmalarına ve bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olan bir faktör olarak bu sistemde yer almaktadır. Bir başka deyişle, geçmiş davranışlar ve deneyimleri değerlendirmeye ve sergilemeye olanak tanıyan itibar sistemleri, kullanıcılar arasında güven inşa etmede kritik bir rol oynamaktadır. Diğer taraftan; paylaşım ekonomisi geliştikçe, itibar mekanizmalarını iyileştirmek ve yenilik yapmak için sürekli çaba gerekmektedir, bu da sağlıklı ve güvenilir bir ortaklaşa tüketim ekosistemi için oldukça önemli olmaktadır (Belk ve Tumbat, 2005: 207; Belk, 2014: 1597; Möhlmann, 2015: 200; Frenken ve Schor, 2019: 123; Ayazlar, 2018: 1086-1087). Bir başka deyişle, paylaşım platformları itibar sistemlerinden yararlanarak yabancılar arasındaki işlemlerle ilişkili riskleri azaltmayı hedeflemektedir (Belk ve Tumbat, 2005: 207).

İtibar, güveni etkileyen merkezi bir faktör olarak öne sürülmektedir ve itibar ile güven arasındaki ilişki ‘olumlu itibar güveni artırır’ olarak tanımlanabilmektedir. Ancak itibar, güven için gerekli bir ön koşul olarak görülmemekte; nitekim, insanların bazen itibar bilgileri olmasa da yabancılarla güvenebildiği gözlenmektedir (Ert, Fleischer ve Magen, 2016: 64). Yine de itibar ve

güven, e-ticarete derinden iç içe geçmiş iki kavram olarak değerlendirilmektedir. Fakat ikisi farklı kavramlardır. Araştırmacılar güveni, bir başkasının niyetlerine veya davranışlarına ilişkin olumlu beklentilere dayalı savunmasızlığı kabul etme niyetini içeren psikolojik bir durum olarak tanımlamaktadır. İtibar ise, bir grubun bir varlığın veya bir kişinin özelliklerine ilişkin toplu bir değerlendirmesini temsil eden bir kamuoyu olarak tanımlanmaktadır (Gao, Jing ve Guo, 2017: 636). Dieckmann ve Wyder (2002)'e göre itibar, e-ticarete güvenin bir açıklaması olarak değerlendirilirken; Sztompka (1999)'a ise itibar; performans ve görünüm değişkenleri ile birlikte güvenin oluşumunda etkisi olan bir değişkendir. İtibar, paylaşım ekonomisinde değerli bir varlık olarak hizmet vermektedir ve katılımcıların diğerlerinin güvenilirliğini, inandırıcılığını ve güvenilirliğini değerlendirmelerine olanak sağlamaktadır. İtibar, sosyal bir para birimi olarak hareket etmektedir ve bireyin platform içindeki geçmiş davranışlarını, etkileşimlerini ve deneyimlerini yansıtmaktadır. Diğer taraftan, itibar verilerinin şeffaflığı ve erişilebilirliği, hesap verebilirlik ve kullanıcıların bilinçli kararlar vermelerini sağlamaktadır (Martin, 2016: 150).

Güven, ortaklaşa tüketim için temel bir unsurdur, çünkü kullanıcılar paylaşılan işlemlerde diğerlerinin iyi niyetine ve güvenilirliğine güvenmektedir. İtibar sistemleri ise, katılımcıların potansiyel ortaklarının itibar puanlarını, değerlendirmelerini ve geri bildirimlerini değerlendirmelerini sağlayarak güven inşa etmek için bir mekanizma sunmaktadır. Pozitif bir itibar, yetenek, güvenilirlik ve toplum normlarına uyumu göstermekte, kullanıcılara güven vermekte ve daha fazla katılımı teşvik etmektedir (Belk, 2014: 1597; Möhlmann, 2015: 200; Ayazlar, 2018: 1093). Paylaşım ekonomisi platformları, itibarı değerlendirmek ve nitelendirmek için çeşitli mekanizmalar kullanmaktadır. Bu mekanizmalar, değerlendirme sistemleri, yorumlar, onaylar, rozetler ve sosyal doğrulamayı içerebilmektedir. Söz gelimi, bir platformun kullanıcıları kendi deneyimlerini değerlendirebilmekte, ayrıntılı geri bildirimler bırakabilmekte ve nitel değerlendirmelerde bulunabilmektedir. Sonuçta bu durum, bireylerin gözünden genel itibar profilini oluşturabilmektedir. Platformlar, itibar verilerinin otantikliğini ve doğruluğunu sağlamak için güçlü mekanizmaları uygulamalıdır, böylece adaletin sağlandığı ve kullanıcılar arasında güvenin tesis edildiği bir ortam oluşturulabilmektedir (Öztürk ve Arıkan, 2022: 243).

P2P pazarlarında yabancılarla ticaret yapmanın içerdiği riskler ve asimetrik bilgi nedeniyle, dijital platformlar ve hizmet sağlayıcılar arasında güveni teşvik etmek için itibar mekanizmaları geliştirilmiştir. En yaygın itibar mekanizması, satıcının çevrimiçi incelemelerinin deneyimli kullanıcılar tarafından sunulmasını içermektedir. Paylaşım ekonomisi platformlarında, taraflar arasında güveni sağlamanın operasyon için önceki P2P platform türlerinde olduğundan daha da kritik olduğunu iddia edilmektedir. İki pazar yeri arasındaki temel fark, önceki pazarların ürün satışına odaklanırken, pay-

laşım ekonomisi platformlarının hizmet sunumuna ağırlık vermesidir. Bu nedenle, geleneksel P2P pazar yerleri yalnızca parasal riskler içerirken, paylaşım ekonomisi platformları sözü edilen risklerin yanı sıra ek riskler içermektedir. Aslında, ikinci nesil P2P platformları, hiçbir parasal işlem söz konusu olmadığında bile (örneğin, Couch-Surfing) çok sayıda risk içermektedir (Ert, Fleischer ve Magen, 2016: 63).

İtibar genellikle güven oluşturmak için her derde deva bir ilaç olarak görülmektedir. İnternette önce itibarlar ağızdan ağıza, söylenti veya kitle iletişim araçları yoluyla gelişigüzel bir şekilde yayılmaktaydı. Ancak günümüzde eBay ve Amazon gibi e-ticaret siteleri, çok daha sağlam bir yapıya kavuşmanın yolunu açmıştır. Bugün de neredeyse tüm paylaşım ekonomisi firmaları, tedarikçiler ve tüketiciler arasında güven tesis etmeye yönelik mekanizmalar bu itibar geri bildirimlerine dayanmaktadır (Thierer, Koopman, Hobson ve Kuiper, 2016: 830). İtibar sistemleri, paylaşım ekonomisinde etkili olsa da, bazı zorluklar ve sınırlamalarla karşı karşıya kalmaktadır. Sahte yorumlar, önyargılı değerlendirmeler ve manipülasyon potansiyeli gibi sorunlar, sürekli bir iyileştirme ve yenilik gerektirdiğini göstermektedir.

Paylaşım ekonomisinde itibar, bireysel kullanıcıların ötesine geçmekte ve platformun kendi itibarını da kapsamaktadır. Platformlar, kendi inandırıcılıklarını, güvenlik önlemlerini ve anlaşmazlık çözüm mekanizmalarını yeterli kanıtla sunmalı ve böylece katılımcılar arasındaki güveni tesis etmeli ve bu durumu sürdürebilmelidir. Nitekim platformun itibarı, kullanıcıların platformu benimsemesi, katılımı ve uzun vadede kullanması için önemli etkiler taşımaktadır (Weber, 2014: 39-40; Hawlitschek, Teubner ve Weinhardt, 2016: 29). Paylaşım ekonomisi sürdükçe, itibar kavramının daha da sofistike hale gelmesi muhtemeldir. Blok zinciri ve merkezi olmayan itibar sistemleri gibi yeni teknolojiler, paylaşım ekonomisinde şeffaflığı, güvenliği ve algılanan güven düzeyini önemli ölçüde yükseltme potansiyeline sahiptir. Ayrıca, çapraz platform itibar sistemleri ve etkileşim yeteneği, kullanıcıların farklı paylaşım ekonomisi platformlarında itibarlarını taşımalarını sağlayarak ekosistemi daha da güçlendirebilmektedir (Zervas, Proserpio ve Byers, 2015: 688; Hamari, Sjöklint ve Ukkonen, 2015: 2054; Teixeira, Ferreira ve Caldeirinha, 2018: 189).

PAYLAŞIM EKONOMİSİNDE YETKİNLİK

Paylaşım ekonomisi, teknolojinin yardımıyla mal, hizmet ve kaynakların kişiden kişiye takasını kolaylaştıran dönüştürücü bir ekonomik model olarak ortaya çıkmıştır. Bu modelin temelinde, paylaşım ekonomisinde başarılı bir katılım için gereken bilgi, beceri ve yetenekleri ifade eden yetkinlik kavramı yer almaktadır. Paylaşım ekonomisi, geleneksel endüstrileri sarsmış ve ekonomik işlemleri gerçekleştirmenin yeni yollarını sunmuştur. Sonuç olarak, yetkinlik kavramı, bu kişiden kişiye ekosistemde başarılı olabilmek için gere-

ken benzersiz bir beceri setini içeren bir evrim geçirmiştir. Geleneksel işle ilgili becerilerin ötesinde, paylaşım ekonomisinde yetkinlik; güven oluşturma, uyum sağlama, dijital okuryazarlık ve işbirlikçi problem çözme gibi özelliklerle odaklanmaktadır (De Stefano, 2015; Eckhardt ve Bardhi, 2015; Sutherland ve Jarrahi, 2018: 15). Doney ve Cannon (1997)'e göre güven, öncelikle başka bir tarafın yardımseverliği, yetkinliği ve dürüstlüğü ile ilgili bir dizi özel inanç olarak görülmektedir. Böylece yetkinlik, bireyin; güvenen tarafından beklendiği gibi yükümlülüklerini yerine getirme yeteneğine olan inancı olarak ifade edilmektedir (Chiu, Huang ve Yen, 2010: 152). Diğer taraftan, güven veren inançlar yetkinlik, dürüstlük ve yardımseverlikten oluşmaktadır.

Yetkinlik; bireyin güvendiği bir kişinin veya bir şeyin kendisi için fayda sağlayabilecek niteliklere sahip olduğuna ilişkin algısı olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, kişinin yetenekli davranacağından ve güvenen kişinin ihtiyaç duyduğu şeyi yapma yeteneğine sahip olacağından emin olmaktır (Sutanonpaiboon ve Abuhamdieh, 2008: 209).

Yetkinlik ve güven net bir şekilde ayırt edilememektedir. Ancak yetkinlik, güven için birçok bilişsel ipucundan yalnızca biri olarak değerlendirilmektedir. Başka bir ifadeyle; insanlar kısmen güvenilecek nesnenin yeterliliğine ilişkin algılarına dayalı olarak güven oluştururken, güven nesnenin yeterliliğine olan inancın ötesine geçmektedir (Corritore, Kracher ve Weidenbeck, 2003: 741). Güven, paylaşım ekonomisinin temel bir unsuru olup, katılımcılar arasında güven inşa etme yetkinliği kritiktir. Şeffaf iletişim, itibar yönetimi ve topluluk normlarına uyum gibi güveni kurma ve sürdürme ile ilgili yetkinlikleri incelemektedir. Ayrıca, paylaşım ekonomisinde güvenilirlik rolünü ve güvenilir ve sorumluluk sahibi olmanın katılımcı olarak yetkinliği nasıl artırdığı inceleme konusu olmaktadır (Räisänen, Ojala ve Tuovinen, 2021: 12). Söz gelimi Lu, Zhao ve Wang (2010)'ın genel güven eğilimi, kullanıcılara ve platforma yönelik ayrı ayrı yardımseverlik, yetkinlik ve dürüstlüğü ele aldıkları ve bu faktörlerin dijital platforma katılma niyetleri üzerindeki etkilerini ortaya koymayı amaçladıkları bir araştırma sonucunda, güven oluşturmada yetkinliğin önemli bir rol oynadığı ortaya çıkmıştır (Lu, Zhao ve Wang, 2010: 355).

Paylaşım ekonomisi, işlemleri kolaylaştırmak için dijital platformlar ve teknolojilerden yoğun bir şekilde yararlanmaktadır. Paylaşım ekonomisinde yetkinlik, bireylerin teknolojik okuryazarlığa ve dijital becerilere sahip olmalarını gerektirmektedir. Online platformlara aşina olmak, onları gezinmeyi anlamak ve paylaşım ekonomisinde etkili katılım için teknolojiyi kullanma yeteneği gibi önemli noktalar ele alınmaktadır (Schor, 2016: 9; Martin, Upham ve Klapper, 2017: 1397). Paylaşım ekonomisinin dinamik ve sürekli değişen ortamında, yetkinlik aynı zamanda işbirlikçi problem çözme ve yeni durumlara uyum sağlama becerisini de içerir. Etkili işbirliği için gerekli olan aktif dinleme, çatışma çözme ve farklı perspektifleri kucaklama gibi yetkin-

likleri incelenmektedir. Ayrıca, yetkinlik olarak uyum sağlamanın önemini vurgulayarak, bireylerin belirsizlikler ve değişen pazar koşullarında nasıl başarılı olabilecekleri ele alınmaktadır (Thierer, Koopman, Hobson ve Kuiper, 2016: 855). Paylaşım ekonomisinde yetkinlik, statik bir kavram değildir, sürekli bir öğrenme sürecini gerektirmektedir. Büyüme odaklı bir zihniyetin önemi, deneyimlerden öğrenme isteği ve geri bildirimlere ve ortaya çıkan trendlere dayalı olarak uyum sağlama yeteneğinin önemini tartışılmıştır. Yaşam boyu öğrenme ve kişisel gelişim, bireylerin paylaşım ekonomisinde başarılı olabilmeleri için temel yetkinliklerden bazıları olarak karşımıza çıkmaktadır (Tauscher ve Kietzmann, 2017: 254).

PAYLAŞIM EKONOMİSİNDE GÜVEN

Paylaşım ekonomisi üstün özellikleri ve işletmecilik/tüketicilik söylemine getirdiği yenilikçi çözümler, inovatif iş modelleri ve tüketicilere önerdiği birbirinden farklı tüketim modları ile toplumun tüm kesimlerinden övgüler kadar eleştiri de almaktadır. Söz gelimi Airbnb ve Uber gibi en büyük paylaşım platformları, daha önce işletmeler tarafından üstlenen pek çok riskin tüketicilere devredilmesi, kısmen yasa dışı (gri) pazar yapılarının oluşturulması, haksız rekabetin oluşturulması ve normalleştirilmesi ve dolaylı bir şekilde olsa da vergi kaçakçılığının teşvik edilmesi gibi eleştirilere maruz kalmaktadır (Martin, Upham ve Budd, 2015: 243-244). Paylaşım ekonomisine yöneltilen eleştirilerinden biri de bu dijital ekosistemin temelde “güven” üzerine kurulu olmasıdır. Dolayısıyla güvensiz bir paylaşım ekonomisinin düşünülmesi olanaksızdır. Nitekim PwC (2014: 5) yayınladığı bir raporda paylaşım platformlarının temel niteliğinin güven olduğu dile getirilmektedir. Tosuner (2012:9) ise, bir paylaşım platformunun güven olmadan faaliyetlerini sürdürebilmesinin pek mümkün olamayacağını vurgulamıştır. Weber (2014)’e göre ise güven, paylaşım ekonomisinde tam merkeze oturan bir bileşendir. Başka bir düşünüre göre güven ve paylaşım ekonomisi bir bütünün ayrılmaz parçalarıdır Rakowska (2021: 32). Bu nedenle güven olgusunun ve öncüllerinin anlaşılması, bu ekonominin paydaşlarının birincil arzusu olmaktadır (Mittendorf, 2017). Ancak insanlar arasında koordinasyon ve işbirliğini mümkün kılan bir tür sosyal sermaye olarak nitelendirilen güven kavramı, çok boyutlu bir yapıya sahiptir (Meng, Li ve Zhu, 2019).

Tamamen yabancı iki insan arasındaki etkileşimi ele aldığı için paylaşım ekonomisinde “güven” kavramı oldukça önemlidir. Çünkü Dolnicar (2019)’a göre güven, paylaşım ekonomisinin uzun vadeli başarısının en önemli itici güçlerinden biridir. Hatta güven, bilim insanları tarafından ortaklaşa tüketimde yer alma kararının temel belirleyicisi olarak kavramsallaştırılmaktadır (Botsman ve Rogers, 2010). Paylaşım ekonomisi ekseninde güven; hizmeti sağlayıcısına (yani dijital platforma) ve hizmetin paylaşıldığı diğer tüketicilere olan güveni ifade etmektedir (Chai, Das ve Rao, 2011: 310). Başka bir yazara göre ise kişilere güven, platforma güven ve sunulan ürüne/hizmete

güven olmak üzere üç kategoriye ayrılmaktadır (Hawlitschek, Teubner ve Weinhardt, 2016). Diğer taraftan, paylaşım ekonomisinin pek çok alt sektörden oluştuğu dikkate alınır; güven faktörünün etkilerinin farklı sektörlerde veya iş modellerinde taşıdığı görece önem düzeylerinde önemli farklılıklar görülebilmektedir. Söz gelimi Airbnb platformu üzerinde yapılan konaklama paylaşımında, Uber platformu aracılığı ile gerçekleştirilen kısa mesafeli taksi yolculuğunda, BlaBlacar platformu üzerinden gerçekleştirilen şehirlerarası yolculukta, Sahibinden platformu üzerinden satışa sunulan 2.el bir ürün satışında, Couchsurfing üzerinden gerçekleştirilen modern zamanlar “Tanrı misafiri” olma deneyiminde veya SkillShare üzerinden alınan eğitim sürecinde güvenin rolü ve öneminde farklılıklar yaşanmaktadır.

İTİBAR, YETKİNLİK VE GÜVEN ARASINDAKİ İLİŞKİLER VE ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu başlıkta öncelikle güven ve güvenin alt boyutları konusunda yapılan araştırma bulgularına yer verilmektedir. Bir başka deyişle; genel güven eğilimi, dijital ortama duyulan güven eğilimi, platforma karşı hissedilen güven ve platform kullanıcılarına karşı hissedilen güven konusunda yapılan araştırmalar öncelikle irdelenmektedir. Genel güven eğilimi, yaşam boyu devam eden bir sosyalleşme sürecine bağlı olarak diğer bireylerin iyi olmalarına inanma eğilimi olarak tanımlanmaktadır. Dijital ortama duyulan güven ise kullanıcıların dijital ortamlara (internet, mobil uygulamalar vb.) olan güven seviyesini ifade eder. Dijital ortamlar, kullanıcıların kişisel ve finansal bilgilerini paylaşmalarını gerektirebilir ve güvenli bir şekilde işlem yapabilmelerini sağlamalıdır. Dijital ortama duyulan güven, kullanıcıların dijital ortamlara olan güvenlerini ve bu ortamlarda gerçekleştirdikleri etkileşimleri etkiler. Alalwan, Dwivedi, Rana ve Williams (2018), e-ticaret platformlarında bir araştırma yapmış ve kullanıcıların dijital ortama duydukları güvenin, platforma güven duygularını etkilediğini bulmuşlardır. Araştırmada, kullanıcıların dijital ortama olan güvenlerinin artmasıyla birlikte, platforma olan güvenlerinin de arttığı ve bu güvenin kullanıcıların niyetlerini ve davranışlarını etkilediği belirtilmiştir. Brown ve Jones (2019) tarafından yürütülen bir araştırmada, dijital ortama güven düzeyi ile platform kullanma niyeti arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre, dijital ortama güvenen bireylerin platform kullanma niyetlerinde belirgin bir değişiklik olmadığı ve bu iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar, dijital ortama güvenin, platform kullanımı, kullanıcı davranışları ve algılanan yetkinlik gibi faktörler üzerinde doğrudan etkisinin olmadığını göstermektedir. Paylaşım ekonomisinde güvenin etkilerini inceledikleri araştırmalarında Liu, Li ve Carlsson (2017) genel güven eğilimi ile platform kullanıcılarına duyulan güven arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirlemiştir. Yani, genel güven eğilimi yüksek olan bireylerin, diğer kullanıcılara daha fazla güven duyduğu ortaya çıkmıştır.

Platforma duyulan güven, kullanıcıların bir paylaşım ekonomisi platformuna güven seviyesini ifade eder. Bu güven, kullanıcıların platformun güvenilirliği, güvenlik önlemleri, kullanıcı verilerinin korunması ve platformun kullanıcılar üzerindeki olumlu etkisi gibi faktörler üzerinden oluşur. Kullanıcılar, platforma güvendikleri takdirde platformu kullanma konusunda daha olumlu bir tutum sergilerler. Platform kullanımına yönelik tutumlar ise, kullanıcıların platform kullanımına karşı tutumlarını ifade eder. Bu tutumlar, platformun kullanıcı deneyimi, sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesi, kullanıcı arayüzü ve kullanıcı dostu işlevselliği gibi faktörleri içerir. Kullanıcılar, platform kullanımına yönelik olumlu bir tutum sergilediklerinde, platformu daha sık kullanma ve platform üzerinde etkileşimde bulunma eğilimindedirler (Şahin ve Bulut, 2019). Gao, Jing ve Guo (2017)'nin yapmış olduğu çalışmada tüketicilerin hem platforma hem de platformdaki hizmet sağlayıcılarına duydukları güvenin, platformu kullanma niyetlerini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Beldad, De Jong ve Steehouder (2017) tarafından bir e-ticaret platformunda yapılan bir araştırmada, platforma duyulan güvenin, dijital ortama olan güvenle pozitif bir ilişkisi olduğunu bulmuşlardır. Araştırmaya göre, kullanıcıların platforma olan güvenleri arttıkça, dijital ortama olan güvenleri de artmaktadır. Ayrıca, güven duygusunun kullanıcıların platforma yönelik davranışlarını etkilediği ve platform kullanma niyetlerini olumlu yönde etkilediği belirtilmiştir.

Li, Liu ve Liang (2020) bir paylaşım ekonomisi platformu olan Airbnb üzerine yapılan bir araştırmada, kullanıcıların platforma duydukları güvenin, platform kullanımına yönelik tutumlarını etkilediğini bulmuşlardır. Araştırmada, güvenin kullanıcıların platformu kullanmaları konusunda olumlu bir etkiye sahip olduğu ve kullanıcıların daha olumlu tutumlar sergilediği belirtilmiştir. Lee, Chan, Balaji ve Chong (2018)'un yaptıkları bir çalışmada kullanıcıların platforma duydukları güven, paylaşım ekonomisine katılma niyetleri ile pozitif yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Chen, Wang, ve Zhang (2020) tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada, platforma duyulan güvenin platform kullanımına yönelik tutumları pozitif yönde etkilediğini bulmuşlardır. Araştırmaya göre, kullanıcılar platforma olan güven duyguları arttıkça, platform kullanımına yönelik olumlu bir tutum geliştirmekte ve platformu daha sık kullanmaktadırlar. Ayrıca, güven duygusunun platform kullanımının devamlılığını da etkilediği belirtilmiştir. Benzer bulgu, güvenin müşteri sadakati üzerinde etkisini saptayan Gefen ve Straub (2004)'ün çalışmasında da görülmektedir.

Platform kullanıcılarına duyulan güven ise paylaşım ekonomisi platformlarındaki kullanıcıların birbirlerine güven duyma derecesini ifade eder. Kullanıcılar, platformdaki diğer kullanıcılara güvenmedikleri takdirde işlem yapma konusunda tereddüt yaşayabilir veya platformu kullanmaktan vazgeçebilir. Bu nedenle, platform kullanıcılarına duyulan güven, paylaşım ekono-

misi platformlarının başarısı ve sürdürülebilirliği için önemli bir faktördür. Güven, kullanıcıların paylaşım ekonomisi platformlarında başka kullanıcılardan hizmet satın almak, araç kiralamak veya diğer paylaşımlarda bulunmak gibi işlemler yaparken önemli bir faktördür. Kullanıcılar, platformdaki diğer kullanıcılara güvenmedikleri takdirde işlem yapma konusunda tereddüt yaşayabilir veya platformu kullanmaktan vazgeçebilir (Beldad, De Jong ve Steehouder, 2017).

Güven ve alt boyutları konusunda yapılan çalışmaların bulgularına değindikten sonra, itibar ve itibar – güven ilişkisini irdeleyen bilimsel araştırmalardan söz edilmesi gerekmektedir. Algılanan itibar, bir platformun kullanıcılar tarafından ne kadar güvenilir, saygın ve etkili olarak algılandığını ifade eder. Bu algı, platformun performansı, kullanıcı deneyimleri, güvenlik önlemleri, iletişim ve müşteri desteği gibi faktörler üzerinden oluşur. Örneğin, bir paylaşım ekonomisi platformunun olumlu kullanıcı yorumları, yüksek puanları ve güvenlik önlemleri, kullanıcıların platforma olan güvenini artırır ve algılanan itibarı yükseltir. Gao, Jing ve Guo (2017) Çin’de paylaşım ekonomisi platformlarında güvenin rolünü belirleyebilmek için yaptıkları ve BlaBlacar’ı ele aldıkları çalışmada platforma duyulan güvenin en önemli belirleyicisinin platformun itibarı olduğunu bulmuşlardır. Zhang, Wei, Zhang ve Li (2020) yine BlaBlaCar platformunda yaptıkları araştırmada, platformun algılanan itibarı ile kullanıcıların platforma duydukları güven arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Araştırmada, kullanıcıların platformun itibarını yüksek bulduklarında, ona daha fazla güven duydukları ve platformu tercih etme olasılıklarının arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Gefen ve Straub (2004), bir çevrimiçi alışverişte tüketicilerin güven derecesi ne kadar yüksekse, satın alma niyetinin de o kadar yüksek olacağını ileri sürmektedir. Liu, Ye ve Chen (2020) e-ticaret platformları üzerine bir araştırma yapmış ve platformun itibarının, kullanıcıların platforma güven duymalarını etkilediğini bulmuşlardır. Araştırmada, kullanıcıların platformun itibarını yüksek algıladıklarında, platforma daha fazla güven duydukları ve bu güvenin kullanım niyetlerini etkilediği belirtilmiştir. Lee ve Kim (2016) tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada, dijital ortama güven düzeyi ile platformun algılanan itibarı arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, dijital ortama güvenen bireyler arasında platformun algılanan itibarında belirgin bir farklılık olmadığı ve bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı gözlemlenmiştir.

Güven ve itibar ilişkilerini ortaya konan çalışmaların ardından yetkinlik – itibar ve yetkinlik – güven ilişkilerini irdeleyen çalışmalara göz atılmasında yarar vardır. Algılanan yetkinlik ise bir platformun işlevsel ve teknik açıdan ne kadar iyi olduğunu, kullanıcı ihtiyaçlarını ne kadar etkili bir şekilde karşıladığını ifade etmektedir. Kullanıcıların platformun hizmetlerine ve işleyişine olan güvenlerini etkileyen bu algı, platformun sunulan hizmetlerin kalitesi, kulla-

nım kolaylığı, kullanıcı arayüzü, teknik altyapı ve yenilikçilik gibi faktörler üzerinden oluşmaktadır. Örneğin, platformun kullanıcı dostu bir arayüze, hızlı ve sorunsuz işlem süreçlerine sahip olması, söz konusu platformun algılanan yetkinliğini artırmaktadır. Diğer taraftan, platform ekseninde değil de bireysel ölçekte ele alındığında algılanan yetkinlik, bir kullanıcının diğer kullanıcılara karşı becerilerini, ne kadar yetenekli olduğunu, güvenilir olduğunu ve iyi bir hizmet sunabileceğini düşünme derecesidir. Bu algı, kullanıcıların diğer kullanıcıların profillerini, geribildirimlerini, puanlarını ve geçmiş deneyimlerini değerlendirerek oluşmaktadır. Ng ve Wakenshaw'ın (2017) yaptığı bir çalışmada, Airbnb ve BlaBlaCar gibi platformlardaki kullanıcıların algılanan yetkinlikleri ile diğer kullanıcılara duydukları güven arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgular, kullanıcıların algılanan yetkinliğinin artmasıyla birlikte diğer kullanıcılara duyulan güvenin de arttığını göstermiştir. Garcia ve Smith (2020) tarafından yapılan bir çalışmada, dijital ortama güven düzeyi ile platform kullanıcılarının algıladığı yetkinlik arasındaki ilişki araştırılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, dijital ortama güvenin yüksek olduğu katılımcılar arasında platform kullanıcılarının algıladığı yetkinlik düzeyinde belirgin bir farklılık olmadığı ve bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı saptanmıştır. Johnson ve White (2017) tarafından yürütülen bir çalışmada, dijital ortama güven düzeyi ile platformun algılanan yetkinliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma sonucunda, dijital ortama güvenin yüksek olduğu katılımcılar arasında platformun algılanan yetkinliği düzeyinde önemli bir değişiklik olmadığı ve bu iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Zhang, Qin, Liu ve Ma (2019) paylaşım platformları üzerine yapılan bir çalışmada, kullanıcıların platforma duydukları güvenin, platformun güvenlik önlemleri ve kullanıcıların deneyimlerine dayalı algılanan yetkinliğiyle ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Araştırma, kullanıcıların platformun güvenilirliği ve yetkinliği hakkında olumlu algılara sahip olduklarında, platforma daha fazla güven duyduklarını ortaya koymuştur. Benzer şekilde Beldad, De Jong ve Stehouder (2017) online pazaryeri platformları üzerine yapılan bir çalışmada, kullanıcıların diğer kullanıcıların yetkinliklerine olan güvenlerinin, platforma olan güvenlerini etkilediği bulunmuştur. Araştırmada, kullanıcıların platformdaki diğer kullanıcıların yetkinliklerini algılamalarının, platforma olan güvenlerini artırdığı ve bu durumun platformda etkileşim ve işbirliğini teşvik ettiği ortaya çıkmıştır. Kim ve Shin (2019) otel rezervasyon platformları üzerine bir araştırma yapmış ve platformun yetkinliğinin, kullanıcıların platforma güven duymalarını etkilediğini bulmuşlardır. Araştırmada, kullanıcıların platformun yetkinliğini yüksek algıladıklarında, platforma daha fazla güven duydukları ve bu güvenin kullanıcıların niyetlerini etkilediği belirtilmiştir.

Wang, Xiang ve Fesenmaier (2018) tarafından Airbnb platformunda yapılan bir çalışmada, kullanıcıların platformun yetkin olduğunu algıladıklarında, ona daha fazla güven duyduklarını ve platformu tercih etme ola-

sılıklarının arttığını bulmuşlardır. Araştırmada, kullanıcıların platformun yetkinlik sinyallerini doğru bir şekilde değerlendirdikleri takdirde güven duygusunun güçlendiği ve platformun başarısını etkileyen bir faktör olduğu vurgulanmıştır. Chang, Li ve Chen (2018) sosyal paylaşım platformları üzerine bir araştırma yapmış ve platformun itibarının, kullanıcıların diğer kullanıcıların yetkinliklerini değerlendirmelerini etkilediğini bulmuşlardır. Araştırmada, kullanıcıların platformun itibarını yüksek algıladıklarında, diğer kullanıcıların yetkinliklerini de daha yüksek algıladıkları ve güven duydukları belirtilmiştir. Li, Liu ve Liang (2020) online bir paylaşım platformu olan Airbnb üzerinde yapılan bir araştırmada, platformun itibarı ile algılanan yetkinliği arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Araştırma, kullanıcıların platformun itibarını yüksek bulduklarında, onun da daha yetkin olduğunu düşündüklerini ortaya koymuştur.

SONUÇ

Paylaşım ekonomisinde yer alan kullanıcıların ya da potansiyel kullanıcıların paylaşım platformlarına ve platform kullanıcılarına (hizmet sağlayıcılar) yönelik algıladıkları güven ve bunun ardındaki etkenlerin (itibar ve yetkinlik) ortaya konması; diğer taraftan güven ve ilişkili etkenlerin bireylerin bu sistemdeki ortaklaşa tüketime (paylaşım) yönelik tutumları ve katılım niyetleri üzerindeki etkilerinin belirlenmesi oldukça önemlidir. Bir başka deyişle; hem genel anlamda insanlara güven düzeyinin ve genel anlamda dijital evrene güven düzeyinin hem de spesifik bir paylaşım platformuna ve bu platformun kullanıcılarına yönelik algılanan güvenin ölçülmesi ve güvenin tutumlar ve niyet üzerindeki etkilerinin ortaya konması gerekmektedir.

Bireyler paylaşım ekonomisine hizmet sağlayıcı ya da hizmet alıcı olmak üzere iki türlü katılım göstermektedir. Bu iki tarafın birbirine ve tarafları buluşturan dijital platforma ne denli güven duydukları, kuşkusuz bu ekosisteme dahil olma dereceleri ve sıklıklarına etki etmektedir. Ayrıca, hangi tür (sağlayıcı ya da alıcı) olursa olsun kullanıcıların bir dijital platforma karşı duydukları güvenin arka planında o platformun itibarı ve yetkinliğinin etkisinin daha fazla araştırma yapılarak incelenmesi yerinde olacaktır. Önceki başlıkta verilen araştırma bulgularının test edilmesi ve yeni araştırma değişkenlerinin eklendiği kapsamlı araştırma modellerinde güven-itibar-yetkinlik ilişkilerinin irdelenmesi gerekmektedir. Özetle, tasarlanan sistemin ve becerilerin değerlendirilmesini ifade eden yetkinliğin, yaşatılan deneyimler sonucunda paydaşların gözündeki imajlar toplamını yansıtan itibarın ve güvenlik önlemlerine / sistemlerine yönelik algılar bütününe belirten güven konusunda yapılacak bilimsel incelemelere gereksinim duyulmaktadır. Böylece, hem bireyler arası, hem birey – sanal dünya arası, hem de birey – sanal işletmeler arasındaki etkileşimlerin başarıyla yürütülmesine destek olacak veriler ortaya çıkarılabilecektir.

KAYNAKÇA

- Aksoy, M., Yılmaz, Ö. ve Başarır, Ç. (2022, 10-11 Aralık). Paylaşım ekonomisi ekseninde hizmet odaklı dijital platformlar: airbnb üzerine kavramsal bir değerlendirme. İçinde B. Darıcı (Ed.), International Conference On Applied Economics and Finance & Extended with Social Sciences, (ss. 102-118), e-ICOAEF IX, On Yedi Eylül Üniversitesi, Bandırma. Erişim Adresi: <https://www.researchgate.net/profile/Muejde-Aksoy-2/publication/368248119>
- Alalwan, A. A., Dwivedi, Y. K., Rana, N. P., & Williams, M. D. (2018). Consumer adoption of internet of things (IoT) in the UK: A Unified Framework. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (41), 177-191.
- Albinsson, P. A., & Yasanthi Perera, B. (2012). Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events. *Journal of Consumer Behaviour*, 11(4), 303- 315.
- Ay. C, Yakın, V. ve Kacar. İ (2018). Paylaşım ekonomisi (A'dan Z'ye tüm boyutlarıyla). Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Ayazlar, R. A. (2018). Paylaşım ekonomisi ve turizm endüstrisine yansımaları, *Journal of Social Sciences*, 17(3), 1186-1202.
- Bardhi, F. & Eckhardt, G. M. (2012). Access-based consumption: The case of car sharing. *Journal of consumer research*, 39(4), 881-898.
- Beldad, A., De Jong, M. D. & Steehouder, M. F. (2017). Effects of trust and expertise on consumers' online purchase intentions: A study of the Dutch market for event tickets. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 34, 274-282.
- Belk, R. (2014), You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600
- Belk, R. (2007). Why not share rather than own?. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 126-140.
- Belk, R., & Tumbat, G. (2005). The cult of macintosh. *Consumption, Markets and Culture*, 8(3), 205-217.
- Botsman, R. (2013, 21 December). The sharing economy lacks a shared definition. Retrieved from: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>
- Botsman, R., & Rogers, R., (2010). What's mine is yours: the rise of collaborative consumption. New York: Harper Business, Collins.
- Brown, C., & Jones, D. (2019). The Relationship between Digital Trust and Intention to Use Platform Services. *International Journal of Information Management*, 39(1), 87-98.
- Chai, S., Das, S., & Rao, H. R. (2011). Factors affecting bloggers' knowledge sharing: An investigation across gender. *Journal of Management Information Systems*, 28(3), 309-342.

- Chang, H. H., Li, Y. H., & Chen, S. Y. (2018). The influence of website trust and subjective norm on user behavior in social commerce. *Electronic Commerce Research and Applications*, 27(1), 70-79.
- Chen, X., Wang, W., & Zhang, X. (2020). Does trust matter? The impact of trust on continued use intention of e-commerce platforms in China. *International Journal of Information Management*, 50(1), 474-487.
- Chiu, M., Huang, H., Yen, C. (2010). Antecedents of trust in online auctions. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(1), 148-159.
- Corritore C.L., Kracher, B., & Weidenbeck, S. (2003). Online trust: Concepts, evolving themes, a modal .Int. J. *International Journal of Human-Computer Studies*. 58(1),737-758.
- De Stefano, V., (2015, 2 November). The rise of the 'Just-in-Time Workforce': On-demand work, crowd work and labour protection in the 'gig-economy'. Conditions of work and employment. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2682602
- Dieckmann, A., and Wyder, D. (2002). Vertrauen und reputation bei internet auktionen. *Kölner Z. Soziol. Sozialpsychol.* 54, 674-693.
- Dolnicar, S. (2019). A review of research into paid online peer-to-peer accommodation: Launching the Annals of Tourism Research Curated Collection on peer-to-peer accommodation. *Annals of Tourism Research*, 75, 248-264.
- Doney, P. M., & Cannon, J. P. (1997). An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of marketing*, 61(2), 35-51.
- Eckhardt, G.M., & Bardhi, F., (2015, 28 Ocak). The sharing economy isn't about sharing at all. *Harvard Business Review*. Retrieved from: <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>
- Ert, E., Fleischer, A., & Magen, N. (2016). Trust and reputation in the sharing economy: The role of personal photos in Airbnb. *Tourism management*, 55, 62-73.
- Felson, M., & Spaeth, J. L. (1978). Community structure and collaborative consumption: A routine activity approach. *American behavioral scientist*, 21(4), 614-624.
- Frenken, K. & J. Schor. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23(1), 3-10.
- Gao, S., Jing, J., Guo, H. (2017). The Role of Trust with Car-Sharing Services in the Sharing Economy in China: From the Consumers' Perspective, Springer International Publishing, 10281, 634-646.
- Garcia, M., & Smith, J. (2020). Investigating the relationship between digital trust and perceived competence of platform users. *Journal of Digital Platforms*, 6(3), 215-230.
- Gefen, D., & Straub, D. (2004). Consumer trust in B2C e-commerce and the importance of social presence: Experiments in e-Products and e-Services. *Omega*, 32(1), 407:424.

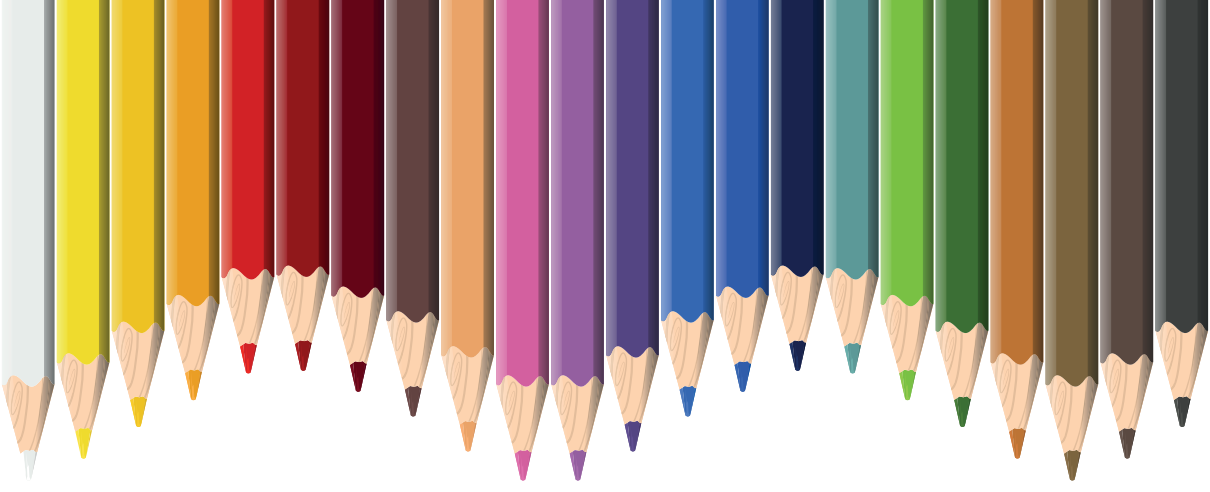
- Guay, F., Chanal, J., Ratelle, C. F., Marsh, H. W., Larose, S., & Boivin, M. (2010). Intrinsic, identified, and controlled types of motivation for school subjects in young elementary school children. *British Journal of Educational Psychology*, 80(4), 711-735.
- Hamari, J., Sjöklint, M. & Ukkonen, A. (2015). The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67(9), 2047-2059.
- Hawlicsek, F., Teubner, T., & Weinhardt, C. (2016). Trust in the sharing economy. *Die Unternehmung*, 70(1), 26-44.
- Hibbert, S., & Horne, S. (1996). Giving to charity: questioning the donor decision process. *Journal of Consumer Marketing*, 13(2), 4-13.
- Huurne, M., Ronteltap, A., Corten, R., & Buskens, V. (2017). Antecedents of trust in the sharing economy: A systematic review. *Journal of Consumer Behaviour*, 16(3), 485-498.
- Jenkins, R., Molesworth, M., Scullion, R. (2014). The messy social lives of objects: Inter-personal borrowing and the ambiguity of possession and ownership. *Journal of Consumer Behaviour*, 13(2), 131-139.
- Johnson, L., & White, K. (2017). The Relationship between Digital Trust and Perceived Competence of the Platform. *Journal of Digital Technology and Society*, 11(1), 78-93.
- Kim, S., & Shin, J. I. (2019). An empirical investigation of the effects of trust on online hotel booking: The moderating role of platform competence. *Journal of Hospitality Marketing and Management*, 28(8), 878-900.
- Kiracı, H. (2017). *Paylaşım ekonomisi ve ortaklaşa tüketim (Paylaşım sistemleri örnekleriyle)*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Lee, Z.W.Y., Chan, T.K.H., Balaji, M.S., & Chong, Y., (2018). Why people participate in the sharing economy: an empirical investigation of Uber. *Internet Research*, 28(3), 829-850.
- Lee, H., & Kim, S. (2016). Examining the relationship between digital trust and perceived reputation of the platform. *International Journal of Digital Trust*, 4(2), 132-147.
- Li, X., Liu, J., & Liang, X. (2020). What drives users' intention to continue using online sharing platforms? Evidence from Airbnb. *International Journal of Hospitality Management*, 87, 102-439.
- Liu, Y., Li, X., & Carlsson, C. (2017). Sharing economy and trust: The case of BlaBla-Car. *Technological Forecasting and Social Change*, 125, 58-64.
- Liu, Y., Ye, L. R., & Chen, G. M. (2020). The impact of e-commerce platform's reputation on consumers' trust and purchase intention. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 36(12), 1153-1164.
- Lu, Y., Zhao, L., & Wang, B. (2010). From virtual community members to C2C e-commerce buyers: Trust in virtual communities and its effect on consumers' pur-

- chase intention, electronic commerce research and applications. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9, 346-360.
- Mair, J., & Reischauer, G. (2017). Capturing the dynamics of the sharing economy: Institutional research on the plural forms and practices of sharing economy organizations. *Technological Forecasting & Social Change*, 125, 11-20.
- Martin, C.J., (2016). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?, *Ecological Economics*, 121, 149-159.
- Martin, C.J., Upham, P., & Budd, L. (2015). Commercial orientation in grassroots social innovation: Insights from the sharing economy. *Ecological Economics*, 118, 240-251.
- Martin, C.J., Upham, P., & Klapper, R. (2017). Democratising platform governance in the sharing economy: An analytical framework and initial empirical insights. *Journal of Cleaner Production*, 166, 1395-1406.
- Meng, W., Li, W., & Zhu, L. (2019). Enhancing medical smartphone networks via blockchain-based trust management against insider attacks. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 67(4), 1377-1386.
- Mittendorf, C. (2017). Societal transformation through the sharing economy: An example of trust and risk on Couchsurfing (pretest). Retrieved from: <http://aisel.aisnet.org/pacis2017/255>
- Mont, O. (2004). Institutionalisation of Sustainable Consumption Patterns Based on Shared Use, *Ecological Economics*, 50, 135-153.
- Möhlmann, M. (2015). Collaborative consumption: Determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, 14, 193-207.
- Ng, I. C. L., & Wakenshaw, S. Y. L. (2017). The role of trust in Airbnb: A study of online review systems. *Information Technology & Tourism*, 17(4), 417-442.
- Owyang J., (2016, 21 August) Get Data and Stats for your Collaborative Economy Research. Retrieved from: <https://web-strategist.com/blog/2015/08/21/get-data-and-stats-on-the-collaborative-economy/>
- Ozanne, L. K., & Ballantine, P. W. (2010). Sharing as a form of anti-consumption? An examination of toy library users. *Journal of Consumer Behaviour*, 9(6), 485-498.
- Öztürk, E., ve Arıkan, Ö.U., (2022). Dijital paylaşım ekonomisi platformlarının sürdürülebilirlik bağlamında incelenmesi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 14 (26), 241-258.
- PWC. (2014, 11 Ağustos). The sharing economy: how will it disrupt your business?. Retrieved from: https://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final_0814.pdf
- Räisänen, J., Ojala, A., & Tuovinen, T. (2021). Building trust in the sharing economy: Current approaches and future considerations. *Journal of cleaner production*, 279(37), 1-30.

- Rakowska, W. (2021). Trust and other factors impacting the platform choice in sharing economy: A case from Poland. *International Entrepreneurship Review*, 7(3), 23-35.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions. *Contemporary educational psychology*, 25(1), 54-67.
- Schor, J. (2016). Debating the sharing economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 4(3), 7-22.
- Sheth, J. N., Sethia, N. K., & Srinivas, S. (2011). Mindful consumption: A customer-centric approach to sustainability. *Journal of the academy of marketing science*, 39, 21-39.
- Sutanonpaiboon, J., Abuhamdieh, A. (2008). Factors influencing trust in online consumer-to-consumer (C2C). *Transactions, Journal of Internet Commerce*, 7(2), 203-219.
- Sutherland, W., & Jarrahi, M. H. (2018). The sharing economy and digital platforms: A review and research agenda. *International Journal of Information Management*, 43, 328-341.
- Sztompka, P. (1999). *Trust: A sociological theory*. Cambridge university press.
- Şahin, A., ve Bulut, Z. A. (2019). The impact of trust in e-commerce: Evidence from an emerging market. *International Journal of Marketing Studies*, 11(2), 132-145.
- Tauscher, K., & Kietzmann, J. (2017). Learning from failures in the sharing economy. *MIS Quarterly Executive*, 16(4), 253-263.
- Teixeira, R., Ferreira, J., & Caldeirinha, V. R. (2018). The impact of trust and reputation mechanisms on the sharing economy. *Journal of Business Research*, 88, 187-197.
- Thierer, A. D., Koopman, C., Hobson, A., & Kuiper, C. (2016). How the internet, the sharing economy, and reputational feedback mechanisms solve the 'Lemons Problem'. *Univ. Miami Law Rev*, 70(3), 830-878.
- Tosuner, A. (2012, 20 Kasım). Tüketim Davranışının Azaltılması İçin İnternetin Kullanılması: Ortak Kullanım Ağları. Erişim Adresi: <https://www.researchgate.net/publication/284186242>
- Wagner, N., Strulak-Wojcikiewicz, R., & Landowska, A. (2019). Trust in sharing economy business models from the perspective of customers in szczecin, Poland. *Sustainability*, 11,(6838), 1-26.
- Wang, D., Xiang, Z., & Fesenmaier, D. R. (2018). The impacts of sharing economy platforms on destination competitiveness and local residents' quality of life. *Journal of Travel Research*, 57(8), 1113-1126.
- Weber, T. A. (2014). Intermediation in a sharing economy: Insurance, moral hazard, and rent extraction. *Journal of Management Information Systems* 31(3), 35-71.
- Van de Glind, P. B. (2013). The consumer potential of Collaborative Consumption: Identifying the motives of Dutch Collaborative Consumers & Measuring the consumer potential of Collaborative Consumption within the municipality of

Amsterdam, (Unpublished Doctoral Thesis). Utrecht University Faculty of Geosciences, Netherlands.

- Varol, Ç., ve Varol, E. (2020). Postmodern tüketime postmodern bir yanıt: Paylaşım ekonomisi. *Asya Akademik Sosyal Araştırmalar*, 4(12), 128-141.
- Young, W., Hwang, K., McDonald, S., & Oates, C. J. (2010). Sustainable consumption: Green consumer behaviour when purchasing products. *Sustainable development*, 18(1), 20-31.
- Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. W. (2015). The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry. *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687-705.
- Zhang, M., Wei, Z., Zhang, X., & Li, S. (2020). The effect of perceived reputation on trust in sharing economy platforms. *Sustainability*, 12(7), 2765.
- Zhang, X., Qin, Z., Liu, L., & Ma, X. (2019). Investigating the factors influencing trust in peer-to-peer ridesharing platforms: The role of perceived security and user experience. *Sustainability*, 11(10), 2814.



Bölüm 17

İNSAN, DAVRANIŞ VE EKONOMİ

Kutlu ERGÜN¹

¹ Öğr. Gör. Dr., Balıkesir Üniversitesi, kutlu.ergun@balikesir.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6360-009

1. GİRİŞ

Aristoteles, insanı logos sahibi, yani akıl sahibi, düşünen ve aynı zamanda konuşabilen bir canlı türü olarak tanımlarken, Metafiziğe “insan doğal olarak bilmek ister” cümlesi ile başlar. Bütünüyle insanın rasyonel bir canlı türü olduğunu belirten bu ifadeler, bir yanıyla insanın bilmeye yönelik merakı ile onun aynı zamanda medeni bir canlı türü olduğunu da ifade eder. Aristoteles’in ifade ettiği rasyonalite, hem tekil insanı hem de tümel insanı ifade eder. Tümel olan açısından bu aynı zamanda bir soyutlamadır ve kavramsal bir durumu belirtir. Klasik mantık açısından düşünüldüğünde, Sokrates’in ölümlü olması hem insan olduğu için hem de bütün insanlar ölümlü olduğu içindir. Dolayısıyla Aristoteles’in ifadesiyle insanın rasyonel olması, bütün insanların rasyonel olduğu bir öncülün sonucu olarak bireylerin rasyonel olduğu sonucunu gerektirse de bu rasyonalite bütün insanlar için ve her bir birey için mutlak bir çıkarımdan çok potansiyel bir durumu ifade eder. Bu daha çok rasyonel bir ruha, rasyonel bir zihne sahip olmakla kaşılığını bulur. Sokrates örneğinin bu durumdan farkı ise ölümlü olmanın doğa yasaları çerçevesinde gözlemlenebilir olmasıdır. Ölümsüz bir insanın ortaya çıkmadığını deneyimlediğimizden öncülden çıkan bu sonucu kabul ederiz. İnsanın ölümsüzlüğü maddi varlığı ile değil tinsel varlığı ile ilgili bir durumdur. Russell’a (2020) göre insan, hayvanlardan farklı olarak bir ruha sahiptir ve bu yüzden rasyonel bir canlı türüdür. İnsan kendisi, ailesi, çevresi, ulusu ve insanlık ile paylaştığı bir takım değerlere sahiptir ve bu değerler insanları rahatlatır ve bir araya getirir.

İnsanın bilmeye yönelik merakı ise medeniyetin kapısını açan en önemli unsur olmuştur. Ancak burada bilmenin ne tür bir bilme olduğu önem arz eder. İnsan bir yandan bilmek isterken diğer yandan bildiğini sandığı şeylere de sahiptir. Çoğu zaman insan bildiğinden emindir ve bildiği şey üzerinde düşünmekten çok bildiği şey vasıtasıyla eylemde bulunmayı tercih etmektedir. Bu durum insanın toplumsal yaşamında önemli sorunlara neden olmaktadır. Örneğin bir birey piyasa işleyişi ve finansal kararlar konusunda aşırı özgüvene sahipse, büyük olasılıkla ekonomi alanındaki davranışlarında ve kararlarında hata yapacaktır. Oysa piyasa mekanizması ve piyasanın işleyişi açısından düşünüldüğünde esas bilme, piyasada görünür olanların arasındaki ilişkileri bilmektir. Bu yüzden piyasada çoğu zaman tüketiciler rasyonel davranışlar sergileyemezler ve hata yaparlar. Piyasa mekanizmasının işleyişindeki özsel ilişkileri bilmeye yönelik çaba ve bu özsel ilişkiyi olabildiğince kavrama, hata yapma olasılığını azaltacaktır. Russell (2020), insanın en güçlü tutkularından birisinin, takdir ve saygı kazanmaya yönelik arzusu olduğu, takdir ve saygının zengin olan insanlara karşı duyulduğu ve maddi varlıklara sahip olmakla insanlara karşı üstünlüğün mutluluk verici bir duygu olduğunu ifade etmiştir. İnsana ait bu duygu ve davranış bütünü, insanın yaşamını yönlendirirken rasyonel olmaktan çok irrasyonel davranış kalıplarına sahip

olduğunu göstermektedir. Maddi bir şeye, ihtiyacı olduğu için sahip olmaktan çok ona başkaları sahip diye ya da başkaları sahip değil diye elde etme arzusu rasyonel bir talebin değil irrasyonel bir talebin olduğunun göstergesidir. Bu durum bir yandan talebin doğrusal yapısında bir aksama olduğunu gösterirken diğer yandan piyasa mekanizmasının olağan talep koşulları dışında hareket edebileceğinin de göstergesidir. Bununla birlikte, insan piyasa koşulları içerisinde irrasyonel davranışlar sergilese de Home Sapiens'in 200 milyon yıllık macerasında yaratıcı zekası ve işbirliği yeteneği sayesinde hayatta kalmayı ve medeniyet kurmayı başarabilmiştir. Özellikle insana ait sorun çözme yeteneği ve yaratıcılık, irrasyonel davranışların ortaya çıkardığı olumsuzlukların giderilmesinin temel etkeni olmuştur.

2. İNSAN VE DAVRANIŞ

Sosyal psikologların insan davranışlarını anlamlandırmada en sık kullandıkları teoriler gerekçeli eylem teorisi ve bu teorinin genişletilmiş hali olan planlı davranış teorisidir. (St John, Edwards-Jones ve Jones, 2010).). Planlı davranış teorisi, sosyal bilimler ve davranış bilimlerindeki kimi temel kavramları kapsamına alır ve bu kavramları, bazı davranışların yorumlanmasına ve anlaşılmasına olanak verecek şekilde tanımlar. Hem gerekçeli eylem teorisinde hem de planlı davranış teorisinde temel faktör, bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirmeye yönelik olan niyetidir. Niyetler, bir motivasyon kaynağı olarak insanların davranışı gerçekleştirebilmek için ne kadar çaba harcamaya istekli olduğunu ve ne kadar çaba göstermeyi planladıklarını belirten göstergelerdir. Bu kapsamda, bir davranışı gerçekleştirme niyetinin gücü, o davranışın gerçekleştirilme olasılığını da artırmaktadır. Bununla birlikte, planlanan davranışsal bir niyetin, kişinin davranışı gerçekleştirmeye veya gerçekleştirmemeye iradesiyle karar vermesi durumunda davranışta ifadesini bulabileceği açık olmak durumundadır. Bazı davranışlar temelde bu gereksinimi karşılasa da, çoğunluğunun gerçekleştirilebilmesi, bir dereceye kadar zaman, finansal kaynak ve bireysel beceriler gibi destekleyici faktörlere bağlıdır. Bütünüyle bu faktörler, insan davranışı üzerindeki asıl kontrolü temsil eder. Davranışsal başarı niyete ve yeteneğe bağlı bir unsurdur. Dolayısıyla insan, davranış kontrolüne sahip olduğu ölçüde sahip olduğu niyeti başarıyı etkilemektedir (Ajzen,1991: 207).

İnsanların hayatlarına özgü olan özelliklerin önemli parçalarını oluşturan biyolojik davranışına yönelik olarak ise üç temel ilke bulunmaktadır. Bu ilkeler, morfoloji ve çevrenin kurucu rollerini açıklayan önemlilik ve maddesellik, eylem-algı döngüleri ve amacını açıklayan ve belirli amaçlara ulaşmak için eylemleri başlatma kapasitesine sahip nedensellik ve bireyselleşmeyi açıklayan tarihselliktir (Gomez-Marin ve Ghazanfar, 2019: 33). Diğer yandan, günümüze kadar insanlar, temel fiziksel ihtiyaçlarını karşılayabilmek için birbirinden oldukça farklı olan sayısız sosyal sorunu çözmüştür. Statüye bağlı hiyerarşi kuralları belirlemek, başarılı iş ve sosyal gruplar oluşturmak, yiye-

cek bulmak, çocuk sahibi olmak ve doğayla mücadele etmek gibi sorunlarda başarılı deneyimler ortaya koymuştur. İnsanlar ortaya çıkan bu sorunlarla baş edebilmek için sahip olduğu toplumsal güdülerden, bilişsel ve duygusal yeteneklerinden faydalanmıştır (Matsumoto, 2007). Hayvanların davranışlarının milyonlarca yıldır bir tekrardan ibaret olmasına rağmen, insan gelişmiş beyni ve yaratıcılığı sayesinde mağaradan çıkmış ve uzayın derinliklerine kadar uzanarak dünyayı değiştirmiştir. İnsan, rasyonel davranış sergilemesini engelleyen bir takım dürtülere sahip olmasına rağmen, kendi evrimi süresi içerisinde gelişmiş beyni sayesinde dürtülerinin üstesinden gelmiş ve karar vermeden önce var olan seçenekleri değerlendirmeyi öğrenmiştir. Fikirler üretmiş, var olan fikirleri başka alanlara uygulamış ve sahip olduğu bilgide değişiklik ve üretkenlik yaratabilmiştir. Geçmişine dayanan yeni özgün fikir ve değerler ortaya koyabilmiştir. Yaratıcılık her bir insanı birey yaparken, insan yaratıcılığı sayesinde yeni bakış açıları, yeni kavramlar ve yeni tasarımlar ortaya çıkarabilmiştir. İnsan sahip olduğu duyular sayesinde algıladıklarını düşüncelere ve çevresini ve kendisini değiştiren buluşlara dönüştürebilmiştir. Çoğunlukla eleştirilse de sosyologlar genellikle tutumların ölçülebilir sonuçlar ortaya çıkarmasa da davranışlarda bir değişikliğe neden olduğunu ileri sürmektedirler. Ancak araştırılan örneklerdeki bireylerin inanç ve duygularına ilişkin ölçümlemeyen davranışların varlığı, ileri sürülen bu yaklaşımın geçerliliğini sorgulanabilir hale getirmiştir (Schuman ve Johnson, 1976: 168). Ancak davranış ve tutum arasındaki bu çelişkiye rağmen, sadece insanın sahip olduğu düşünebilme yetisi çevresini gözlemlemesini, algılayabilmesini ve algıladıklarını yeni bilgilere dönüştürebilmesini sağlamıştır. Carrell'e (2021) göre insanın yapabildiği gözlem ve deney, gerçeğin algılanabilmesi için tek olası yöntemdir. Çünkü yapılan gözlem ve deney bir takım eksiklikler içerse de gerçek kalabilecek kavramların doğmasına neden olur. İnsan da bütünüyle hem maddi hem de zihinsel eylemlerin gerçekleştiği bir yapıya sahiptir ve içerisinde yer aldığı fiziksel ve psikolojik çevre ile sıkı bağları olan bir canlı türüdür. İnsan aynı zamanda sosyal bir varlık olarak çevresi ile var olabilen bir karakter taşır. Sosyal bir varlık oluşu toplumda kendisini konumlandırmasını, işbirliği yapmasını olanaklı kılar. İnsanın sosyal olma davranışlarının azalması toplum içerisinde tutunmasını ve yer edinmesini zayıflatır. Bireylerin sosyal olarak girişken olup olmama derecesi, daha yüksek mutluluk düzeyleri ile yakından ilişkilidir (Schaller, 2011). Bununla birlikte insanların bireyselliği incelemesi ve psikolojik özerkliği, sosyal bir varlık olarak toplum içinde bulunması kadar önem taşır. Psikolojik özerklik, içinde bulunulan kültür ne olursa olsun insanların yaşamlarında gerçek pozitif bir güç olarak öne sürülse de insanın psikolojik özerkliğinin benlik, motivasyon, biliş ve duygu gibi temel insani niteliklerle birlikte kültürel ve dilsel söylemlerin kamusal güçler tarafından inşa edildiğine yönelik görüşler göz önüne alındığında, psikolojik özerklik kültürel olarak görecelidir ve insanların mutluluğu ve refahı için evrensel bir ön koşul olarak değerlendirilemez (Chirkov, 2011).

İnsanların sergiledikleri davranışlar bir takım faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir. İnsanların kimi davranışları tutarlı gözükürken, kimi davranışları ise farklı durumlara bağlı olarak tutarsızlık arz etmektedir. Örneğin çevreye karşı duyarlı olma her insanda aynı şekilde ortaya çıkmaz. Finansal kaygıları olan bir kişinin günlük yaşamında tasarruf anlayışı diğer insanlardan daha etkin olabilir ve daha düşük maliyetli ürünleri satın almayı tercih edebilir. Bu durum esasen bir tutarsızlıktan çok yaşam ile ilgi motivasyondan kaynaklanan bir durumdur (Heimlich ve Ardoin, 2008). Ancak bütün insanlık için söylenebilecek olan şey ise insanın sürekli olarak hedefe varma eğiliminde olan bir canlı türü olmasıdır. Dolayısıyla insanın zihinsel yaşamı da onun sahip olduğu hedefi ile belirlenebilir. Hedef olmadığı süreçte insan düşünemez ve hiçbir şeye istek duymaz ve hayal kuramaz (Adler, 218: 16). İnsan davranışları hem sahip olduğu inançları hem de önyargıları ile sınırlıdır. Önyargıların irrasyonel yapısı, insan davranışlarının bütünüyle rasyonel eleştiri ve değerlendirmeye tabi tutulmasını engellemektedir. Bu kapsamda ekonomi alanında insan davranışları rasyonel bir eleştiriye tabi tutulmaktan çok irrasyonel davranışların psikolojik temelleri araştırılmaktadır. Esasında davranışsal ekonominin yaptığı da bu olmak durumundadır. Bununla birlikte gerek bireyler gerekse toplum, insanların toplum içerisinde sergiledikleri davranışlara bir neden bulmak zorundadır. Böylece dış dünyada olup bitenleri bir nedene bağlamak konusundaki başarısızlık ve açmaz, insan davranışlarını irrasyonel de olsa bir nedene bağlamak konusunda zorunluluk ortaya çıkarmıştır. Bu açıdan ekonomi alanındaki davranışsal yaklaşımlar, esas olarak insanın piyasada sergilediği davranışlarına bir neden bulma anlayışının sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Burada bir yandan insanın bütün davranışları tanımlanırken, diğer yandan rasyonel ve irrasyonel davranışlar da tanımlanarak bir yanıyla rasyonel ve irrasyonel davranışlar arasında bir sınır çizilmektedir.

İnsanı diğer canlı türlerinden ayrılan en önemli özelliklerden birisi konuşabiliyor olmasıdır. İnsanın sahip olduğu bu dil yeteneği, insan hakkındaki bütün geçmişi, tercihleri, inançları ve değerleri hakkında bilgi toplanmasını büyük ölçüde kolaylaştırmıştır. Bu durum, insana ait sorunların da araştırılmasını mümkün kılmıştır (Daly ve Wilson, 1999: 516). Dil bir yanıyla insanlar arasında iletişim sağlarken, diğer yandan insan zihninin ve tasavvurlarının yüzyıllar içerisinde bilimsel bir kimlik almasına olanak sağlamıştır. Diğer yandan, insanların doğuştan gelen dil kapasiteleri kültür tarafından koşullandırılmasının yanı sıra sosyal yapının ve sosyalleşme deneyimlerinin belirli duyguların nasıl ifade edildiği üzerinde çok büyük etkileri vardır. Ancak bu durum, insana ait duyguların yalnızca bir duygu kültürünün ve bu kültür içinde sosyalleşmenin ürünü olduğu anlamına gelmez (Turner ve Stets, 2006: 47).

Fiziki bir varlık olarak bakılırsa insan, birbirleriyle ve dış dünyayla sürekli ve kusursuz denecek kadar iletişim halinde olan milyarlarca hücreden

oluşur. Bu açıdan yapısal olarak insan çok iyi organize olmuş, yapısında sürekli ve dinamik süreçleri barındıran bir canlı türüdür. Ancak insanı bütünüyle sadece hücresel bir yapı olarak tasavvur etmek, ampirik kanıtlarla da desteklenmeyen ve gerçeklerle çelişen bir durumdur. Çünkü insanın sahip olduğu yaşam felsefesi, gerçekliğin yorumlanmasında bir çerçeve rolü üstlenmektedir. İnsanın önyargıları dünyaya dair algısını, yorumunu ve anlayışını şekillendirmektedir. Bu açıdan insana biyolojik bir canlı olarak bakmak, insanı bütünüyle değerlendirmenin olası yollarından yalnızca birisidir (Ventedot, Andersen, Kromann ve Merrick, 2003: 1179). Diğer yandan, insanın yalnızca madde ve bilincin birleşimi olarak tanımlanması bir anlam ifade etmez. Bedensel madde ve bilinç arasındaki ilişki henüz deneyim alanına taşınmamıştır. İnsan ancak işlevsel olarak tanımlanabilir. Bu da insanın bütünüyle fizikokimyasal, fizyolojik ve psikolojik eylemlerde bulunan bölünmez bir bütün olarak ele alınması gerektiğini gösterir (Carrell, 2021). Bununla birlikte, insan esas itibarıyla bir fiziksel varlığa sahiptir. Bilinç ve beyin hücreleri arasında ilişkiler henüz bir sır olarak varlığını sürdürse de insan bu sahip olduğu fiziksel varlığı içerisinde bir zihne ve bilince sahiptir. İnsana ait bu üç unsuru bütünleştiren en önemli özellik ise insanın duylara sahip olmasıdır. İnsan sahip olduğu beş duyusu vasıtasıyla dış dünyayı algılar ve zihinsel faaliyetleri süreci sonunda öğrenir. Dış dünyadan gelen uyaranlar duyu organları vasıtasıyla beyne aktarılır. Aktarılan bu izler, insanın sahip olduğu hayal dünyası ve belleğinin temellerini oluşturur. Ancak bu algı fotoğraf imgesinden farklıdır ve algılayan kişinin bireysel niteliği bu algıya karışır. Bu yüzden algılanan nesneler aynı olsa da herkes tarafından algılanan şeyin niteliği farklılık gösterir (Adler, 2018). İnsana ait hayal gücü ve bellek, duylar yoluyla elde edilen algıları taklit edebilir; ancak bu taklit hiçbir zaman ilk duyumun sahip olduğu güce ulaşamaz. Bu ancak duylarla elde edilen objelere ait bilginin temsili olabilir (Hume, 2020). Algılanan şeylerin bilgisi de bireyler arasında farklılık gösterir ve herkeste aynı bilgiye dönüşmez. Bu açıdan, öğrenme duylarla başladığından bilinen şeylerin rasyonel sonuçlara neden olduğu konusunda bir kesinlik yoktur. Zihin bilinç sayesinde duylarla iletişime geçerek insanın sahip olduğu bilgiyi üretmektedir. Bu açıdan esas olan insan zihni ve bilincinin rasyonel davranışları ortaya çıkarabilmesidir.

Bilinç, beyinde meydana gelen bir işlem değil, davranıştır ve bu davranış beyin tarafından kontrol edilir. İnsan bilinci oyun, alet kullanımı ve iletişim birleşimi ile ortaya çıkar. Bu üç bileşen insanların yapısında bulunduğu birbirlerini güçlendirir ve karşılıklı olarak pekiştirerek olumlu geri bildirim döngüsü oluşturur. Her ne kadar insan bilincinin unsurları birçok hayvan türünde mevcut olsa da, insanlar kadar iletişim kuran ve alet kullanan başka bir tür yoktur. Bu yüzden bu iki unsurun insanlardaki özel birleşimi benzersizdir. Özellikle iletişim ve dilin ortaya çıkardığı semboller ve semboller ile araçlar arasındaki etkileşim, insanın bilincine ait davranışlarla sonuçlanır

(Kotchoubey, 2018). Ancak bilinci bir davranış olarak tanımlayabilmek bilincin gerçekte ne olduğunu ve bireysel veya toplumsal davranışlarımıza doğru veya yanlış yön verip vermediğini kestirmek çok olası görünmemektedir. Rosenthal'a (2004: 162) göre, bir düşünceye veya arzuya sahip olmanın veya acı çekmenin bilincinde olunsa bile, yine de o düşünceden, arzudan veya acıdan yoksun olunabilir. Zihinsel durumların bilinci yanıltmaz değildir. Bu açıdan davranışların bilinçsiz yapılması bir yana bilinçli yapılması bile sorgulanabilir; çünkü bilinçli bir davranışın altında yatan bilgi ve farkındalık düzeyinin ne olduğu her bireyde farklılık göstermektedir. Bu durum ise her bilinçli davranışın her olaya aynı bakış açısı ile uygulanıp değerlendirilmesini olanaksız kılmaktadır. Bilinçli davranış sergilemek rasyonel davranış gibi algılsa da insanların davranışları gerek kendileri gerekse toplum mekanizması içerisinde manipüle edilebilmektedir. Özellikle piyasa mekanizması içerisinde, piyasa mekanizmasının işleyişine hakim olmaksızın bireylerin kendilerine aşırı güvenleri, bizzat kendileri tarafından bilinçlerinin yada davranışlarının manipüle edilmesi olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, piyasa mekanizmasının manipülasyonları ile birleştiğinde bireylerin finansal davranışlarında yanlış karar vermelerine neden olmaktadır.

3. DAVRANIŞ VE EKONOMİ

Bireyler genel olarak karar vermeye yönelik davranış kalıpları ve belirli durum ve eylemlerin kombinasyonlarından kaynaklanan sonuçları değerlendiren tercihler toplamı olarak görülmüştür. Bireylerin kararlarına yöne veren bu davranış kalıpları yeni deneyimlere göre şekillenmekte ve daha iyi sonuç sağlayanlar eski davranışların ve karar vermeye yönelik sahip olunan kuralların yerini almaktadır (Lucas, 1986). Bireylerin piyasada sergiledikleri davranışların ne yönde olacağı daha çok piyasa mekanizması tarafından yönlendiriliyor olsa da bireylere ait davranışsal özellikler en az piyasa mekanizması kadar etkili olmaktadır. Bu türden psikolojik faktörlerin etkileri ile ortaya çıkan bireysel davranışlar, hem bireylerin rasyonel davranışlarını belirlemede önemli bir etken olmakta hem de irrasyonel davranışların temelini teşkil etmektedir. Bu anlayış çerçevesinde bireylerin piyasa davranışlarına ilişkin geliştirilen davranışsal ekonomi modelleri, bu psikolojik faktörlerin etkisinin piyasa mekanizmasına etkisi üzerinde durmuştur. Kahneman ve Tversky (1979), Tversky ve Kahneman (1992)'nin Beklenti Teorisi, ekonomik araştırmalar üzerindeki diğer davranışsal teorilerden daha fazla etkiye sahip olmuştur. Beklenti teorisi, ekonomi çevrelerinde beklenen fayda teorisinden çok daha az önemli olarak görülmesine rağmen, çoğu araştırmada beklenen fayda teorisinin ardından öne çıkan bir teori olarak görülmektedir. Beklenen fayda teorisi belirsizlik altında rasyonel davranışı açıkladığı için ekonomi teorisine hakim olmuştur. Bu teori, piyasa hakkında bilgili kişilerin iyi düşünölmüş kararlarıyla ilgiliyse ve ortaya çıkan davranışlar öğrenmeyi içeren istikrarlı davranışlardan oluşuyorsa, modelin varsayımları basit ve sağlam

gerçeklere dayanmaktadır (Shiller, 1999). Diğer yandan, Adam Smith, rekabet koşullarında kendi çıkarlarının peşinden koşan bireylerin davranışlarının sistematik analizini ekonominin ana teması olarak ortaya koymuştur. Bireysel aktörlerin davranışlarına ilişkin olan bu teori Adam Smith'den sonra ekonomi alanındaki tartışmaların temel özelliği haline gelmiştir. Bu kapsamda standart ekonomik yaklaşım, insanların her zaman kendileri için en iyi olanı seçtiklerini ve tercihlerin kendi kararları tarafından ortaya konduğunu öne süren rasyonel tercihler varsayımına dayanmaktadır (Bernheim ve Taubinsky, 2018). Ekonominin ilkesi olarak bireylerin yalnızca kişisel çıkarla harekete geçtiğinin ve kendilerine en iyi tatmin sağlayan tercihte bulunabileceklerinin ileri sürülmesi, piyasadaki tüm geçerli fiyatların kesin olarak algılanamayacağı ve fiyata ilişkin daha iyi fırsatların her zaman başka bir yerde bulunabileceği gerekçesi ile eleştirilmiş ve bu konuda başka teoriler öne sürülmüştür (Vriend, 1996). Neo-klasik ekonomik modellerin öne sürdüğü, insanların faydalarını rasyonel olarak maksimize ettiği yönündeki teorisi, davranışsal ekonomi modelleri tarafından insanın rasyonel olmadığı tezi öne sürülerek bireylere ait rasyonel olmayan davranışlarla açıklanmıştır (Hillman, 2010). Davranışsal iktisatçılar klasik ekonomi modelinin basit fayda maksimizasyonu kavramının ötesine geçmişler ve tüketici davranışını analiz etmek için Maslow tarafından tanımlanan ve insanların tanımlanabilir ihtiyaçlarını tatmin etmeye çalıştıklarını, bu isteklerin bir hiyerarşi içinde organize edildiği ve daha yüksek sıradaki bir istekten önce hiyerarşide daha düşük sıradaki bir isteğin tatmin edilmesi gerektiğini ifade eden ihtiyaçlar hiyerarşisinden yararlanmışlardır. Arıca davranışsal ekonominin modellenmesinde iktisatçılar, Tibor Scitovsky'nin tüketici davranışının önemli bir belirleyicisinin uyarım veya heyecan ihtiyacı olduğunu savunduğu uyarılma ihtiyacı üzerine yaptığı çalışmalardan ve Peter Earl'ün belirsizlik ortamında tüketicinin karşı karşıya kaldığı kaosu anlamlandırmadığını ve bu gibi durumlarda tüketicin kendi kişisel yapısına veya modeline inanmaya devam edebildiğini ifade eden çalışmalardan yararlanmışlardır (Hattwick, 1989).

Bu kapsamda, davranışsal ekonomi çalışmaları çerçevesinde bakıldığında, özellikle bireylerin piyasadaki davranışlarını incelemek ve değerlendirmek için ekonomi ve psikoloji iki temel bilim olarak ortaya çıkmaktadır. Hem ekonomi hem de psikoloji, insan davranışını anlamak gibi ortak bir hedef ortaya koymuştur. Her iki disiplinden yola çıkarak, davranışsal ekonomi yaklaşımı rasyonel seçim ve denge modellerini terk etmeden bu modelleri genişletmiştir (Ho, Lim ve Camerer, 2006). Böylece piyasa mekanizması içerisinde bireylerin davranışlarına yön veren davranış kalıpları psikoloji ve ekonomi disiplinleri çerçevesinde araştırma kapsamına alınmıştır. Davranışsal ekonomi üzerindeki araştırmalar ise özellikle tüketicilerin bilişsel sınırlamaları ve psikolojik önyargılarından kaynaklanan piyasa verimsizliği üzerinde durmaktadır. Tüketicilerin psikolojik önyargıları, geleneksel piyasa başarısızlık-

larını aşan bir şekilde piyasa verimsizlikleri yaratabilmektedir. Psikolojik değerlendirmeler geleneksel politika araçlarının etkinliği olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu türden önyargı ve psikolojik değerlendirmeler nedeniyle, piyasa başarısızlıklarını gidermek, kaynakları yeniden dağıtmak ve vergilerin toplanması amacıyla mevcut politika araçlarının kapsamının genişletilmesi gerekebilmektedir (Madrian, 2014: 675).

Congdon, Kling ve Mullainathan'a göre (2011), standart ekonomik karar verme modelinden üç sapma bulunmaktadır: Kusurlu optimizasyon, sınırlı öz kontrol ve standart olmayan tercihler. Bu üç sapma, psikolojik kanıtların çoğunu kapsamaktadır. Kusurlu optimizasyon, insanların alternatifler arasında seçim yaparken yaptığı hataları, hedonik faydayla uyum göstermeyen arzulara sahip olabileceğini ve bu arzularıyla uyum içerisinde olmayan seçimler yapabileceği ifade etmektedir. Sınırlı öz kontrol, insanlar ne istediklerini kesin olarak bilseler bile çoğu zaman istekleri şeyleri gerçekleştiremedikleri anlamına gelmektedir. Standart olmayan tercihler ise bireylerin istediği şeyin varsayılan şey olmadığı ve insanlar istedikleri şeyi kesin olarak bilseler ve istekleri doğrultusunda seçim yapabilseler bile bu isteklerin standart modelden farklı olabileceğini belirtmektedir. Bu çerçevede, giderek artan sayıda kanıt, standart ekonomik modelden sapmaların istisna olmaktan çıkarak artık daha çok kural haline geldiğini ve bunların politika belirleme açısından sonuçları olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda özellikle psikoloji disiplini alanında yapılan çalışmalar, bireylerin tercih ve seçimlerine ilişkin standart ekonomik modelin varsayımlarının yaygın olarak ihlal edildiğini göstermiştir. Davranışsal ekonomi, bu sapmaların piyasa açısından sonuçlar doğurduğu tanımlayarak, insanların standart ekonomi varsayımlardan saptıklarında, bu sapmaları öngörülebilir yollarla yaptıklarını göstermiştir. Bu çerçevede davranışsal ekonomi yalnızca standart ekonomi varsayımlarının geçerliliğini sorgulamamakta, aynı zamanda bu varsayımların yerine yeni varsayımları koymaktadır. Oysa klasik ekonomi modeli, bireylerin kendi faydalarını maksimize etme yeterliliğine sahip olduklarını, seçim ve tercihlerinin tutarlı olduğunu varsaymaktadır. Ayrıca, bireylerin kendi çıkarlarını doğru algıladıklarını ve isteklerini gerçekleştirmekte zorluk yaşamadıklarını ve tercihlerinde zaman tutarlılığını olduğunu ileri sürmektedir. Ancak davranışsal ekonomi ise bireylerin kendi refahlarını maksimize etme becerilerinde kusurlu olduklarını ve seçimlerinin çoğunlukla tutarsızlık gösterdiğini, bireylerin standart ekonomi modelinin varsaydığından daha fazla zorluk yaşadıklarını ve tercihlerin nihai durumlardan ziyade statüdeki değişikliklere göre belirlendiğini ortaya koymaktadır. Bireyler, önyargılara dayalı olarak karar verme eğilimindedirler. Klasik ekonomi modelinin öngördüğü şekilde bilinçli seçimler yapmak yerine karar vermede daha basit hareket etmektedirler.

Tüketiciler ürünler arasında seçim yapma, satın alma ve mal ve hizmetlerin kullanımına karar verme konularında seçim yapmak durumundadır-

lar. Bu kararları yalnızca kendileri için değil aynı zamanda piyasa ve piyasa karar vericileri açısından büyük önem taşımaktadır. Tüketiciler değişen teknoloji, rekabet koşulları ve birçok kaynaktan gelen bilgi nedeniyle mal ve hizmet seçimi ve kullanımı konusunda çok sayıda alternatifle karşı karşıya bulunmaktadır; bu da karar verme konusunda tüketicileri zor durumda bırakmaktadır (Payne, Bettman ve Johnson, 1991). Tüketiciler özellikle ürünlerin kalitesi hakkında bir karara varırken genellikle belirsizlikle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durumda satın almak istedikleri ürünler arasında kapsamlı karşılaştırmalar yapmak, zaman, motivasyon ve bilgi yetersizliği nedeniyle çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Tüketiciler esas olarak tüketim yoluyla yeni deneyimler aramaktadırlar. Tüketiciler için öncelikli amaç tutumları, inançları ve çevreleri arasındaki ilişkileri değerlendirmek değil, daha çok isteklerini gerçekleştirmek ve yaşamlarından haz almaktır. Tüketicilerin karar verme sürecindeki tutum ve davranışları farklılık göstermektedir. Bu kapsamda değer perspektifi, tüketicilerin örneğin bir gıda ürününü satın alırken fiyat ve kalite arasındaki seçimini vurgulamaktadır. Ancak bu türden bir seçim oluşturulması belirsizlikler ve ürün kalitesi hakkında kesin bilgiye sahip olunamaması nedeniyle tüketiciler açısından zor bir durumu ortaya çıkarmaktadır. Öte yandan İşaret Kullanma Teorisi (Cue utilizasyon) ise tüketicilerin bir ürün veya hizmetin kalitesini belirlemede fiyat, marka, reklam ve renk gibi ipuçlarını kullanarak riski azaltmaya çalışabileceklerini ileri sürmektedir. Tüketiciler açısından bu durum bir veya daha fazla ipucuna güvenerek bir risk azaltma stratejisi olmaktadır (Hansen, 2005: 426). Diğer yandan tüketiciler mal ve hizmetler konusunda algılanan bir kalite anlayışına da sahip olabilirler. Algılanan kalite, satın alınan mal ve hizmetlere objektif ve gerçek kalitesinden farklı bir anlam yükleme şeklinde ortaya çıkmaktadır (Zeithaml, 1988: 4). Özellikle duylara dayanan değerlendirmeler kararları iki şekilde etkilemektedir: Birincisi, pazarlama çekiciliğinin doğası ve reklam ve marka gibi pazarlama kanalları, mal ve hizmetlerin bilişsel değerlendirmelerine hitap ederek tüketicilerin karar verme süreçlerini etkileyen duyguları ortaya çıkarabilmektedir. Bu tür duygular, duyguya ilişkin değerlendirme eğilimlerini harekete geçirmekte ve başka mal ve hizmetler hakkındaki kararlara aktarılmaktadır. Böylece söz konusu bu tesadüfi duygular, bilişsel değerlendirmelerin etkileşimi yoluyla karar almayı etkilemektedir (Achar, So, Agrawal ve Duhachek, 2016: 168).

Tüketicilerin mal ve hizmet satın almada karar vermesi, sosyal kimlikleri ve kendilerini toplum içerisinde nasıl tanımladıkları ile de ilgili olmaktadır. Genel olarak tüketiciler, doğru karar vermek ile mal ve hizmetler hakkında karşılaştırma yapmadan zahmetsiz karar vermek arasında seçim yapmaktadırlar. Bu durumda önemli olarak görülen kararlar, düşünülerek ve karşılaştırma yapılarak verilmekte; önemsiz olarak görülenler ise sezgisel ya da dış kaynaklardan sağlanan bilgilerle verilmektedir. Tüketicinin karar ver-

me sürecindeki değişikliklere bağlı olarak pazarlama stratejileri de değişiklik göstermektedir. Tüketiciler ürünü kendilerini sosyal statü açısından marka ile bütünleştirmek için kullanıyorsa, bu durumda rasyonel bir strateji olarak onları ürün hakkında çok daha detaylı bilgilendirmek, tercih edilen bir stratejik yöntem olmaktadır. Bununla birlikte günümüzde giderek artmakta olan çevreye karşı duyarlılık, daha sağlıklı beslenme, daha az atık üretme ve daha fazla yerli ürün alma anlayışı, tüketicilerin sosyal değer kazanma anlayışı ile söz konusu bu erdemleri mal ve hizmet satın alma ve tüketimlerinde temel anlayış haline getirmektedir. Bu durum, sosyal değer anlayışı ile inşa edilmiş dünyanın, pazarlama politikaları ile uyumsuzluğunu ortaya çıkarmakta ve pazarlama stratejileri açısından dezavantajları ortaya çıkarmaktadır (Willman-Iivarinen, 2017). Ancak gelişen elektronik pazarlama yöntemleri ve şirketlere ait yeni pazarlama stratejileri, tüketicilere daha çekici web siteleri hazırlanarak sunulmakta ve tüketicilerin mal ve hizmet satın alması yönünde algıları ve davranışları etkilenmeye ve yönlendirilmeye çalışılmaktadır.

4. SONUÇ

Günümüze kadar geliştirildiği medeniyete ve medeni kültüre bakıldığında kuşkusuz insanın rasyonel bir canlı türü olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu önerme, tek tek her bir birey özelinde, yani insan türüne ait insan (tekil) kapsamında değil, kavramsal olarak insanlık kapsamında değerlendirilirse bu kanıya varılabilir. Yine de her bir birey rasyonel olma potansiyelini kendi özünde barındırır. Erich Fromm'daki "olmak" kavramı ile Maslow'un "kendini gerçekleştirme" kavramı olası gözükmesi de rasyonel olabilme durumu insanların bütünü için geçerliliğini korur. Ancak insanın rasyonel olması ya da rasyonel olma potansiyeline sahip olması onun davranışlarının bütünüyle rasyonel olduğunu göstermez. İnsan duyuları ile öğrenen ve öğrendiklerini zihinsel sürece tabi tutarak tutum ve davranış geliştiren bir canlı türüdür. Duyularla öğrenme, hem bireyler arası ilişkilerde hem de piyasa faaliyetlerinde yanılmayı ve hata yapmayı da beraberinde getirmektedir. Bu açıdan her ne kadar insan rasyonel olma potansiyeline sahipse de davranış ve uygulamada rasyonel değildir. Sosyal bir canlı olan insan içsel ve çevresel pek çok faktörün etkisi altında çoğunlukla rasyonel davranışlar sergileyememektedir. Bu açıdan bu irrasyonel davranışların çözümlemesi, davranışsal ekonomi yaklaşımı açısından psikoloji ve ekonomi disiplinleri çerçevesinde araştırma konusu olmuştur. Özellikle yanlış finansal kararlara yön veren etkenlerin nedeni ve bu kararların piyasa mekanizması içinde etkileri ekonomik modellemelerle ve bilimsel araştırmalarla temellendirilmiştir. Piyasa mekanizmasının etkinliği ve doğru işlemesi hem her bir bireyin verdiği finansal kararlara hem de piyasa güçlerinin verdiği rasyonel kararlara bağlıdır. İnsanlar çoğu zaman kendi yargılarına aşırı güvenmekte ve bu da sistematik hata yapmalarına neden olmaktadır. Piyasa mekanizması açısından düşünüldüğünde ise irrasyonel aktörler servetlerini kaybetmekte ve iflas etmekte ya da irrasyonelliğin ortaya

çıkardığı piyasa durumundan yararlanma yoluna gitmektedir. Bu durum ise etkin ve doğru işlemeyen bir piyasayı mekanizmasını ortaya çıkarmaktadır (De Bondt ve Thaler, 1995). Diğer yandan, bu türden sorunlar etkin piyasa açısından yönlendirici politikaları da gerekli kılmıştır. Piyasadaki firmaların rasyonel hareket etmelerine yönelik normatif kuralların yanı sıra etik kuralları da geliştirilmiş; diğer yandan tüketicilerin korunması, mal ve hizmet satın alımlarında doğru kararlar vermelerine yönelik politikalar önerilmiştir. Mal ve hizmet piyasasında tüketicilerin ve firmaların bütünüyle doğru kararlar vermesi olası gözükme de hata yapma oranının azaltılması piyasa etkinliğini de aynı oranda pozitif olarak etkilemektedir.

KAYNAKÇA

- Achar, C., So, J., Agrawal, N., & Duhachek, A. (2016). What we feel and why we buy: the influence of emotions on consumer decision-making. *Current Opinion in Psychology*, 10, 166-170.
- Adler, A. (2018). İnsan Doğası. (Aycan Özüpek, Çev.). Darlion Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi: 1927).
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Bernheim, B. D., & Taubinsky, D. (2018), Chapter 5 - Behavioral Public Economics, Editor(s): B. Douglas Bernheim, Stefano DellaVigna, David Laibson, Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations 1, 1, 381-516.
- Carrel, A. (2016). İnsan Denen Meçhul. (Ömer Durmaz, Çev.). Hayat Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi: 1935).
- Chirkov, V. I. (2011). Human psychological autonomy: reflections on the debates about its understanding in modern psychology. *Social and Personality Psychology Compass*, 5, 609-620.
- Congdon W. J, Kling J. R., & Mullainathan, S. (2011). Policy and Choice. Washington, DC: Brookings Inst.
- Daly, M., & Wilson, M. I. (1999). Human evolutionary psychology and animal behaviour. *Animal Behaviour*, 57(3), 509-519.
- De Bondt, W. F. M., & Thaler, R. H. (1995). Chapter 13. Financial decision-making in markets and firms: A behavioral perspective. Handbooks in Operations Research and Management Science. Elsevier, 9, 385-410.
- Gomez-Marin, A., & Ghazanfar, A. A. (2019). The life of behavior. *Neuron* 104, 25-36.
- Hansen, T. (2005). Perspectives on consumer decision making: an integrated approach. *Journal of Consumer Behaviour*, 4(6), 420-437.
- Hattwick, R. E. (1989). Behavioral economics: An overview. *J Bus Psychol* 4, 141-154.
- Heimlich, H. E., & Ardoin, N. M. (2008). Understanding behavior to understand behavior change: a literature review. *Environmental Education Research*, 14(3), 215-237.
- Hillman, A. L. (2010). Expressive behavior in economics and politics. *European Journal of Political Economy*, 26(4), 403-418.
- Ho, T. H., Lim, N., ve Camerer, C. F. (2006). Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. *Journal of Marketing Research*, 43(3), 307-331.
- Hume, D. (2020). İnsanın Anlama Yetisi Üzerine Bir Araştırma. (Oruç Aruoba, Çev.). Say Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi: 1739-40).
- Kotchoubey, B. (2018). Human consciousness: where is it from and what is it for. *Front.*

Psychol. 9(567), 1-17.

Lucas, R. E. (1986). Adaptive behavior and economic theory. *The Journal of Business*, 59(4), S401-S426.

Madrian, B. C. (2014). Applying insights from behavioral economics to policy design. *Annual Review of Economics*, 6, 663-688.

Matsumoto, D. (2007), Culture, context, and behavior. *Journal of Personality*, 75, 1285-1320.

Payne, J., Bettman, J. R., & Johnson, E. J. (1991). Consumer decision making. *Handbook of consumer behaviour*, 50-84.

Rosenthal, D. M. (2004). Being Conscious of Ourselves. *The Monist*, 87(2), 159-181.

Russell, B. (2020). Sorgulayan denemeler. (Nermin Arık, Çev.). Say Yayınları. (Orijinal eserin yayın tarihi: 1928).

Schaller, M. (2011). The behavioural immune system and the psychology of human sociality. *Phil. Trans. R. Soc.* B3663418-3426

Schuman, H., & Johnson M. P. (1976). Attitudes and behavior. *Annual Reviews*, 10524, 161-207.

Shiller, R. J. (1999), Chapter 20 Human behavior and the efficiency of the financial system. *Handbook of Macroeconomics*, Elsevier, 1, Chapter C, 1305-1340.

St John, F. A. V., Edwards-Jones, G., & Jones, J. P. G. (2010). Conservation and human behaviour: lessons from social psychology. *Wildlife Research* 37, 658-667.

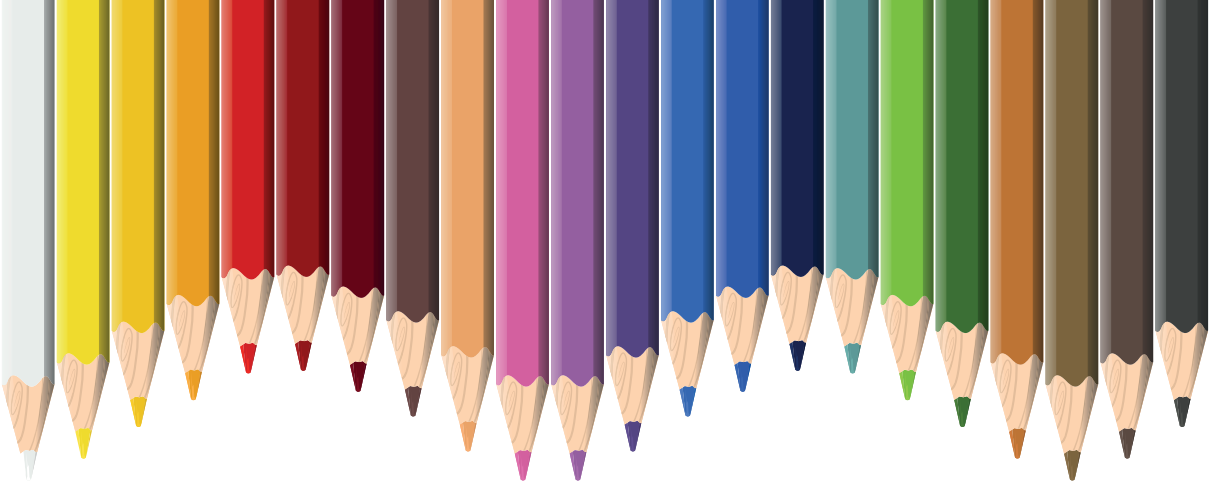
Turner, J. H., & Stets, J. E. (2006). Sociological theories of human emotions. *Annual Review of Sociology*, 32(1), 25-52.

Ventegodt, S., Andersen, N. J., Kromann, M., & Merrick, J. (2003). Quality of life philosophy II: What is a human being? *The Scientific World Journal*, 3, 1176-1185.

Vriend, N. J. (1996), Rational behavior and economic theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 29 (2), 263-285.

Willman-Iivarinen, H. (2017). The future of consumer decision making. *Eur J Futures Res.*, 5(14), 1-12.

Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A Means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2-22.



Bölüm 18

KÜRESEL GÜNEY PARADİGMASI KAPSAMINDA BRICS-T ÜLKELERİNİN GELİŞMİŞLİK GÖSTERGELERİ AÇISINDAN ANALİZİ

M.Ali KOÇAKOĞLU¹

¹ Doç. Dr. M.Ali KOÇAKOĞLU, Harran Üniversitesi, Şanlıurfa Sosyal Bilimler MYO,
alidikocakoglu@harran.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0900-844X

Giriş

Küresel Güney kavramı, son yıllarda oldukça tartışılmaktadır. Küresel ekonomi ve politikada oldukça büyük değişimler yaşanmaktadır. Dünyanın ekonomik, kültürel ve politik dengesi Atlantik'ten Pasifiğe kaymaktadır. Geçmişin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri artık gelişmiş ülkelerin yerini almaya başlamışken bu terimler artık yerini küresel güney şeklindeki kavramlara bırakmaktadır.

Bu çalışmada küresel güney ülkelerinin en büyük örgütlerinden biri olan ve Brezilya, Çin, Hindistan, G. Afrika ve Rusya'dan oluşan BRICS ülkeleri ile Türkiye gibi ülkelerin kalkınmışlık seviyesini gösteren göstergeler kullanılmıştır. Dünya Bankası verileri kullanılarak elde edilen veriler tablolara dönüştürülerek yorumlanmıştır.

Küresel Güney Kavramı

Küresel Güney kavramı 2000'li yıllardan itibaren uluslararası ilişkiler ve ekonomide oldukça kullanılmaya başlayan bir terim olmaya başlamıştır. Literatürde Küresel Güney kavramı ile ilgili birçok tanım yer almaktadır. Küresel Güney, geleneksel olarak az gelişmiş veya ekonomik açıdan dezavantajlı ülkeleri ifade etmek için kullanılmıştır. Bu ülkeler istikrarsız demokrasiye sahip olma eğiliminde olan, sanayileşme sürecinde olan ve tarihsel olarak Küresel Kuzey ülkeleri (özellikle Avrupa ülkeleri) tarafından sömürgeleştirilmeyle karşı karşıya kalan ülkelerdir. Bununla birlikte, kapitalist küreselleşmeden olumsuz etkilenen nüfusları ele almak için Küresel Güney kavramı kullanılmaktadır. Bu tanımlardan herhangi birine göre Küresel Güney, coğrafi güney ile aynı değildir. Birçok bilim insanı “Küresel Güney” kavramının oluşturabileceği kafa karışıklığını önlemek için “gelişmekte olan ülkeler” veya düşük gelirli ekonomiler terimlerini kullanmayı tercih etmektedir. Birleşmiş Milletler Güney-Güney İş birliği Finans Merkezinin 2022 yılında, ekonomik şartların yanında içinde demokrasi ve insan hakları gibi kriterlere göre hazırladığı “77'ler Grubu ve Çin” başlıklı listeye göre Küresel Güney toplamda 78 ülkeden oluşurken Türkiye bu gruba dahil edilmemiştir (WPR, 2023).

Dados ve Cornell'e göre (2012) “Küresel Güney” ifadesi genel olarak Latin Amerika, Asya, Afrika ve Okyanusya bölgelerini ifade etmektedir. Bu, “Üçüncü Dünya” ve “Çevre”yi de içeren, Avrupa ve Kuzey Amerika dışındaki, çoğunlukla (hepsi olmasa da) düşük gelirli ve sıklıkla politik veya kültürel olarak marjinalleştirilmiş bölgeleri ifade eder. Küresel Güney ifadesinin kullanılması, kalkınmaya veya kültürel farklılığa odaklanan ve jeopolitik güç ilişkilerine yapılan vurguya doğru bir değişimi işaret eder. Dados ve Cornell'e göre; sosyolojinin ilk günlerinden itibaren küresel farklılıkları tanımlamaya yönelik kavramlar var olmuştur. Auguste Comte ve Herbert Spencer'dan Emile Durkheim ve Lester Frank Ward'a kadar sosyologlar, “gelişmiş” ve “ilkel” kurum ve toplumlar arasında geniş ayrımlar çizerek toplumsal ilerlemeyi

tartışmışlardır.

Küresel Güney teriminin ilk kez 1969'da siyasi aktivist Carl Oglesby tarafından kullanıldığı görülmektedir. Liberal Katolik dergisi *Commonweal*'de yazan Oglesby, Vietnam'daki savaşın kuzeyin "küresel güney üzerindeki hakimiyeti" konusunda tarihinin doruk noktası olduğunu savunmaktadır. Ancak bu terim Sovyetler Birliği'nin 1991'deki dağılmasından sonra daha fazla görünür olmaya başlamıştır. O zamana kadar gelişmekte olan ülkeler (henüz tam olarak sanayileşmemiş ülkeler) için kullanılan en yaygın terim "Üçüncü Dünya"dır (Heine, 2023).

Arif Dirlik'e göre; Küresel Güney terimi ya da en azından kavramın "Güney" kısmı ile ilgili tanımlar daha eski dönemlere tarihlenmektedir. Dirlik'e göre II. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan modernleşme söylemi ve devrimci hareketleri işaret etmek için "Güney" kavramı kullanılmıştır. Sosyalist veya kapitalist yöntemlerle ekonomik ve politik hedeflere ulaşmada başarısız olan ve üçüncü dünya olarak tanımlanan ülkeler 80'li yıllarda yerini "Güney" kavramına bırakmaya başlamıştır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın 2003 yılındaki "Küresel Güneyi Oluşturmak" girişimi literatürde bu kavramın yerini sağlamlaştırmaya başlamıştır (Dirlik, 2007)

Küresel Güney her ne kadar coğrafi bir terim olarak düşünülse de aslında ekonomik ve sosyolojik olarak dünya ülkelerinin arasındaki ayrıma işaret etmektedir. Küresel Güney'e dahil olan birçok ülke, Hindistan, Çin ve Kuzey Afrika da yer alan birçok ülke kuzey yarımkürede yer almaktadırlar. Buna karşın her ikisi de güney yarımkürede bulunan Avustralya ve Yeni Zelanda, kavramsal olarak Küresel Güney'de değildir. Bu konu ile ilgili en önemli referans kavramlardan biri Brandt Hattı olarak tanımlanan bir haritadır. 1980'li yıllarda eski Almanya şansölyesi Willy Brandt tarafından yapılan tanım ve Resim 1 de gösterilen haritaya göre; Küresel Güney sınırları Meksika'nın kuzeyinden Afrika ve Orta Doğu'nun zirvesine uzanan, Hindistan ve Çin'in etrafında dönen, ardından Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda'yı dışarıda bırakarak Doğu Asya'nın birçok ülkeyi kapsayacak şekilde aşağıya inen bir dalgalı çizgidir (Grotlüschen ve Buddeberg, 2020).



Resim 1: Brandt Hattı (Grotlüschen & Buddeberg)

Küresel Güney'in Kalkınması

Kalkınma, toplumsal dönüşüm süreçlerinin karmaşıklığını kapsamaya çalışan bir kavramdır. Milyarlarca insana şartlarının iyileştirilmesi konusunda yapılan genel çalışmalardır. Bununla birlikte, ulusların sömürgecilğe, yoksulluğa ve azgelişmişlikten kurtulmasına yönelik çabaların tarihsel alt-yapısına atıf yapmaktadır. Güney-Güney iş birliği (South-South Cooperation, SSC), dünya sisteminin dezavantajlı kesimleri arasında karşılıklı yarar ve dayanışma vizyonu aracılığıyla bu tarihsel değişimlerin peşinde koşan temel bir örgütlenme kavramı ve bir dizi uygulama olmuştur. Kalkınmanın yoksulların birbirlerine karşılıklı yardımları yoluyla sağlanabileceği ve tüm dünya düzeninin, egemen küresel Kuzey karşısında ortak çıkarlarını yansıtacak şekilde dönüşebileceği umudunu taşımaktadır (Gray ve Gills, 2016).

Küresel Güney teriminin kullanımından kaynaklanan olumlu bir gelişme, kapsadığı birçok ülke için birleştirici bir kimlik olarak ortaya çıkmış olmasıdır. Bu birleşme, temel hedefi yoksulluk, nüfus artışı, savaş, hastalık ve sınır sorunları gibi karşılıklı zorlukları çözmeye yardımcı olmak olan Küresel Güney ülkelerinden oluşan bir koalisyon olan Birleşmiş Milletler Güney-Güney İşbirliği'nin (GGİ) oluşumuna yol açmıştır (FCSSC, 2023). GGİ'ye dahil olan ülkeler daha fazla kendilerine güvenir hale gelir, teknolojik yeteneklerini güçlendirir ve küresel ekonomik pazara daha iyi katılabilirler. Çin, GGİ'nin nasıl çalıştığının en iyi örnekleri arasında yer almaktadır. BM tarafından sıklıkla gelişmekte olan ülkelere model olarak gösterilen Çin, son 20 yılda 700 milyon insanı yoksulluktan kurtarmıştır, Batı'daki çoğu ülkeden daha büyük bir nüfus kazanmış ve dünyanın en büyük ekonomik güçlerinden biri haline gelmiştir (WPR, 2023).

BRICS Nedir?

Çalışmamızda Türkiye ve BRICS ülkelerinin bazı gelişim göstergeleri kullanılarak Küresel Güney'in mevcut durumu ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu bölümde BRICS ülkeleri tanıtılarak söz konusu grubun Küresel Güney açısından önemi ortaya konacaktır.

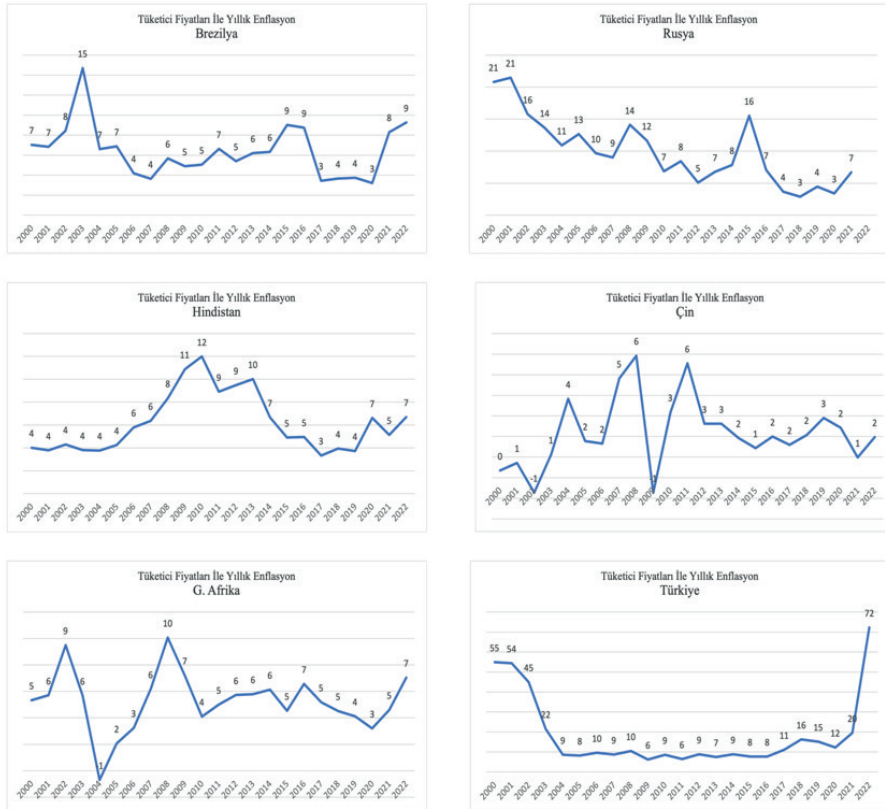
“BRICS”, Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'nın gelişmekte olan ulusal ekonomilerini ifade eden kısaltmadır. Terim ilk olarak 2001 yılında Goldman Sachs ekonomisti Jim O'Neill tarafından Building Better Global Economic BRICs (Global Economics Paper No: 66) adlı raporunda “BRIC” olarak ortaya atıldı. O dönemde Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin ekonomilerinin önemli bir büyüme yaşaması, bunların küresel ekonomi üzerindeki etkilerine ilişkin endişeleri artırıyordu. Bu ülkelerin dışişleri bakanları 2006 yılında gayri resmi olarak toplanmaya başlamışlar ve 2009 yılından itibaren bu toplantılar resmi toplantılar halini almıştır. Genel olarak bu toplantılar, BRICS ülkelerindeki ekonomik koşulları iyileştirmek ve liderlerine bu konuda iş birliği içinde çalışma fırsatı vermek amacıyla yapılmaktadır. 2010 yılında Güney Afrika'nın da bu gruba katılmasıyla kısaltma BRICS halini almıştır. BRICS ülkelerinin toplam nüfusu dünya nüfusunun %42'sini temsil etmektedir. Küresel GSYİH'sının %31'inden fazlasını bu ülkeler oluşturmaktadır. 2023 zirvesinde 40'tan fazla ülke, kalkınma finansmanı, ticaret ve yatırım artışı da dahil olmak üzere üyeliğin sağlayacağı faydalar nedeniyle BRICS'e katılmak istediklerini bildirmişlerdir. Bu zirve sonunda 2024 yılından itibaren Etiyopya, İran, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelerin grubun yeni üyeleri olacakları açıklanmıştır (Kongre Kütüphanesi, 2023).

Küresel Güney'in Çeşitli Gelişim Göstergelerine Göre Analizi

Bu bölümde ülkelerin gelişmişliklerini gösteren bazı göstergeler yoluyla Küresel Güney'in gelişimi analiz edilecektir. Göstergeler, ekonomi, teknoloji, ticaret, nüfus ve çevre başlıkları altında toplam 11 gösterge üzerinden değerlendirildi. Ekonomi başlığı altında, ülkelerin enflasyon, toplam milli gelir rakamları ve kişi başına düşen milli gelir rakamları dikkate alındı. Teknoloji başlığı altında söz konusu ülkelerin yıllık AR-GE harcamalarının milli gelire oranı ve küresel inovasyon endeksi verileri kullanıldı. Ticaret başlığında lojistik faaliyet endeksi ve ihracat rakamları kullanıldı. Nüfus başlığı altında çalışma çağındaki nüfus olan 15-64 yaş arası nüfusun toplam nüfusa oranı kullanıldı. Çevre başlığı altında ise ülkelerin her yıl atmosfere saldıkları karbon gazı emisyon miktarları analiz edildi. Bu bölümde kullanılan veriler çoğunlukla Dünya Bankası ve Dünya Fikri ve Mülki Haklar Kurumu WIPO'nun Küresel İnovasyon Endeksi raporundan yararlanıldı.

1- Ekonomik Göstergeler

BRICS-T ülkelerinin değerlendirilmesinde enflasyon, milli gelir ve kişi-
sel milli gelir rakamları göz önüne alınmıştır. Grafik 1 de görüldüğü üzere
özellikle 2008 yılında Türkiye dışında enflasyon rakamlarında bir yükseliş
olduğu gözlemlenirken Türkiye de bir süre yatay bir seyir seyreden enflasyon
oranları son yıllarda oldukça yükselmiş ve çalışmamıza konu olan ülke grubu
içerisinde %72 ile en yüksek orana ulaşmıştır. Genel olarak bakıldığında ise
bu ülkelerin hiçbirinde enflasyonda istikrarlı bir düşüş olmadığı görülmek-
tedir.

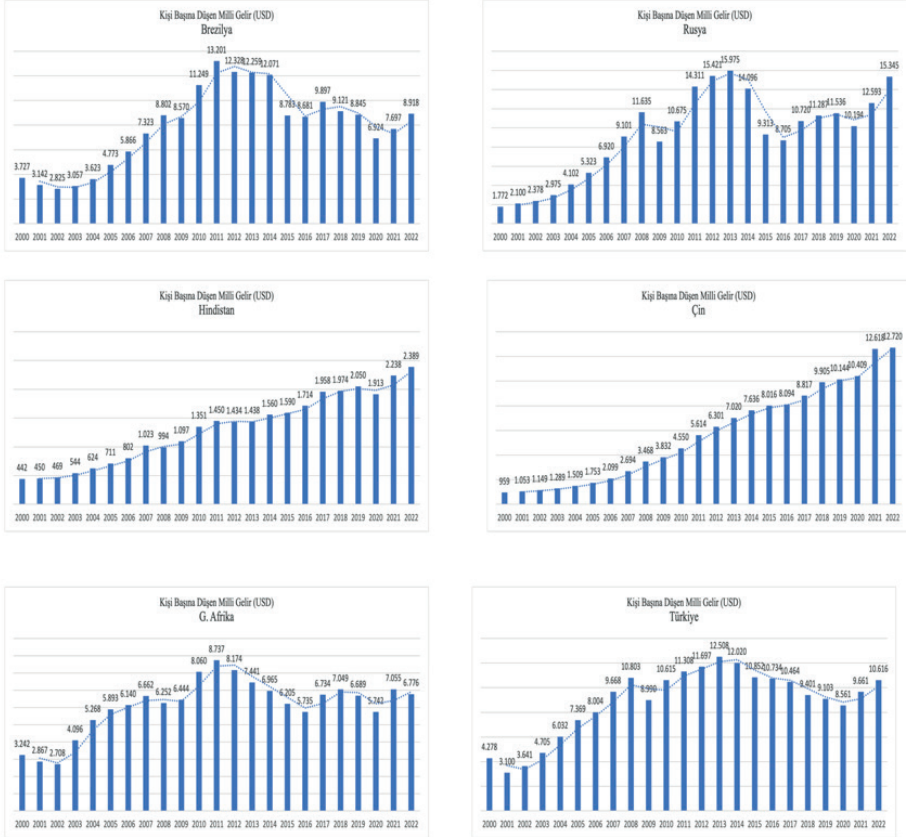


Grafik 1: BRICS-T Ülkelerinde Yıllık Enflasyon Oranı (Yüzde)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

Kişi başına düşen milli gelir rakamları Grafik 2 de görüldüğü gibi istik-
rarlı bir şekilde sürekli bir artış göstermektedir. Özellikle Çin ve Hindistan
ülkelerin de tam istikrarlı bir artış görülmektedir. Sırasıyla en yüksek kişi
başına düşen milli gelirden Rusya, Çin ve Türkiye ilk 3 sırada yer almaktadır.

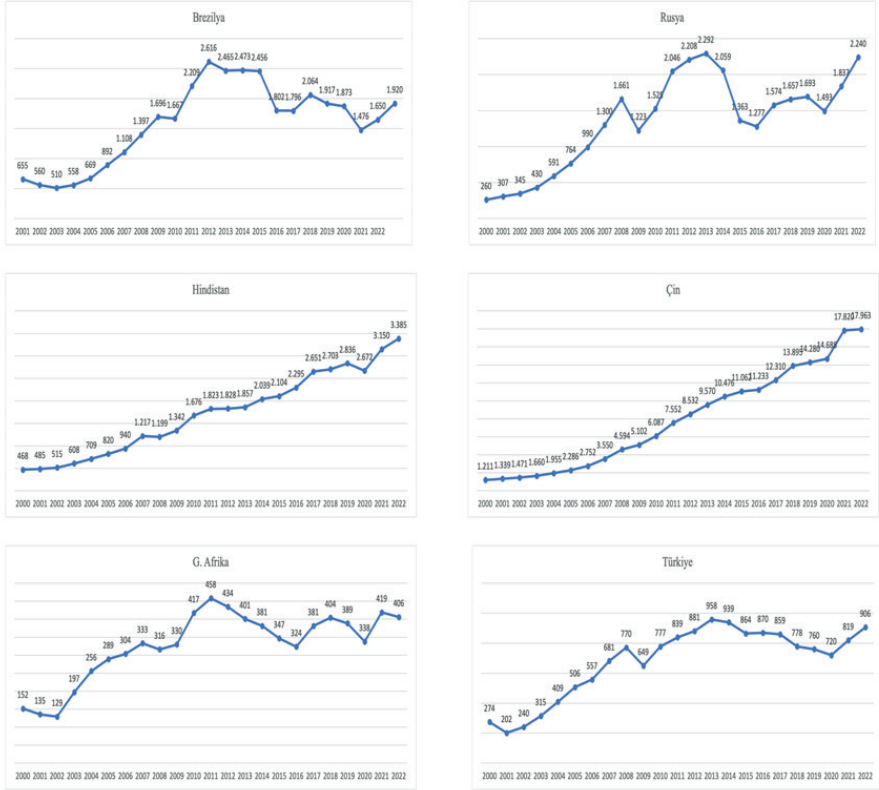
Hindistan en az kişi başına düşen milli gelir rakamına sahiptir. 2000 yılında 959 USD'lık kişi başına düşen milli gelir rakamının 2022 yılında 12.720 USD rakamına ulaştığı Çin bu konuda en başarılı ülke olarak dikkat çekmektedir.



Grafik 2: BRICS-T Ülkelerinde Yıllık Kişi Başına Düşen Milli Gelir (Yüzde)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

Ülkelerin milli gelirleri dalgalı bir seyir izlemekle birlikte genellikle artış yönünde hareket etmektedir. Çin ve Hindistan pandemi dönemi hariç istikrarlı bir şekilde milli gelir rakamlarını artırmışlardır. Çin, son 2 yılda dünyada ABD'den sonra en yüksek milli gelir rakamına ulaşan ülke olurken Hindistan dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi içinde yer almaktadır.



Grafik 3: BRICS-T Ülkelerinde GSMH Rakamları (Milyar USD)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

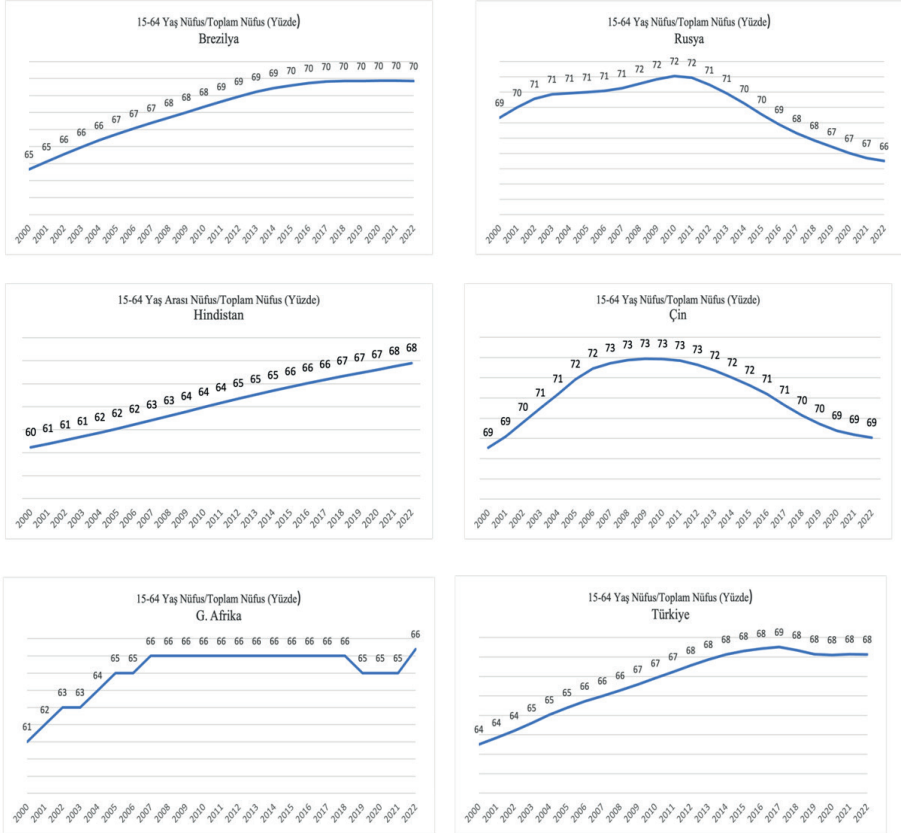
2- Nüfus Göstergeleri

BRICS-T ülkeleri dünya nüfusunun yaklaşık %40'lık bir bölümünü oluşturmaktadır. Grup içindeki Çin ve Hindistan dünyanın en kalabalık 2 ülkesi olarak grubun en büyük kısmını oluşturmaktadırlar. 15-64 yaş arası nüfus bilgilerini kullanmamızın nedeni bu grubun bütün dünya çalışma çağındaki nüfus olarak kabul edilmesidir. Bu açıdan bakıldığında bu grubun toplam nüfus içinde yüksek olması beklenir/istenir. Grafik 4'de Hindistan ve Brezilya'ya bakıldığında bu ülkelerin çalışma çağı nüfuslarının %70'lere doğru arttığı görülürken Rusya ve Çin'in 2010'lı yıllardan itibaren çalışma çağındaki nüfuslarının hızla azaldığı görülmektedir. Türkiye ise bu grupta istikrarlı bir seyir izlemektedir.

Hindistan son yıllarda nüfus açısından Çin'i geçerek dünyanın en kalabalık ülkesi olmuştur. Bununla birlikte büyüme oranlarına bakıldığında da Hindistan'ın 2000'li yıllarda Çin'e benzer şekilde dünyanın en büyük büyü-

me hızlarını yakaladığı görülmektedir. Nüfus içerisindeki çalışma çağındaki grup bir ülkenin hızlı büyümesi açısından oldukça değerlidir.

Grafik 5'te ise BRICS-T ülkelerinin işsizlik oranları görülmektedir. G. Afrika nüfusunun %20'sinden fazlasının işsiz olduğu bir ülke olarak dikkatleri çekmektedir. Yine pandemi döneminde bütün ülkelerde artan işsizlik oranları pandemi sonrasında inmeye başlamışsa da G. Afrika da bu oranlar henüz yüksek seviyelerini korumaktadır. Çin ve Türkiye'nin 2000-2022 dönemindeki işsizlik eğilimlerinin birbirine benzer olduğu dikkat çekerken Rusya istikrarlı bir şekilde işsizlik oranlarını düşürmüştür. Dünya Bankası'nın verilerinde Hindistan'a ait işsizlik rakamlarında dikkat çekici eksiklikler olduğu için bu ülkenin 2000-2023 dönemindeki işsizlik seyri hakkında net bir şey söylemek mümkün değil ancak son dönemde Hindistan'ın işsizlik oranlarının da azaldığı görülmektedir. Bu Hindistan'ın üretim kapasitesinin Çin'in 80'li yıllardan başlayarak 2010'lu yıllara kadar süren üretim gücüne benzemesiyle açıklayabiliriz.



Grafik 4: BRICS-T Ülkelerinde 15-64 Yaş Arası Nüfus/Toplam Nüfus (Yüzde)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.



Grafik 5: BRICS-T Ülkelerinde İşsizlik Oranları (Yüzde)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

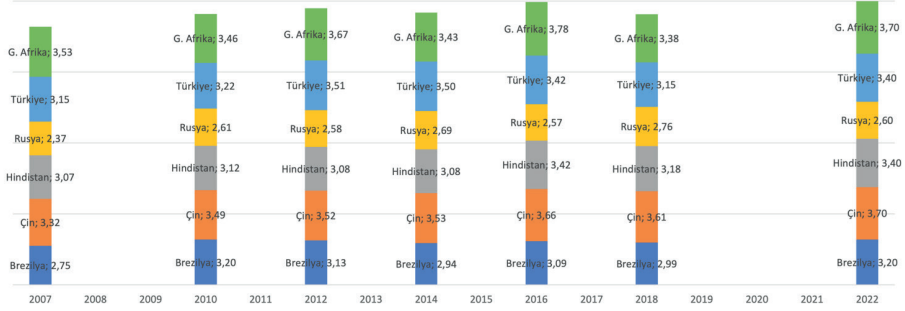
3- Ticaret Göstergeleri

BRICS-T ülkelerinin lojistik performansları ve ihracat rakamları analiz edilecektir. Nakliye depolama, birleştirme, dağıtım ve ödeme sistemleri gibi faaliyetler lojistik olarak adlandırılır. Bu faaliyetlerin ölçülmesi sonucunda ise Lojistik performans Endeksi (LPI) elde edilir (Pelit, 2023). LPI, 2007 yılında Dünya Bankası tarafından ilke kez oluşturulmuştur. LPI, ülkelerin ticaret lojistiği performanslarında karşılaştıkları zorlukları ve fırsatları ve performanslarını iyileştirmek için neler yapabileceklerini belirlemelerine yardımcı olmak için oluşturulmuş etkileşimli bir kıyaslama aracıdır. LPI iki bileşene dayanmaktadır:

İlk olarak, sahadaki uluslararası lojistik operatörleri (küresel nakliye komisyoncuları ve ekspres taşıyıcılar) arasında, ticaret yaptıkları ülkelerin lojistik “dostluğu” hakkında geri bildirim sağlayan dünya çapında bir anket-tir. LPI’nın ikinci bileşeni, çeşitli veri ortakları tarafından toplanan ve LPI’ya

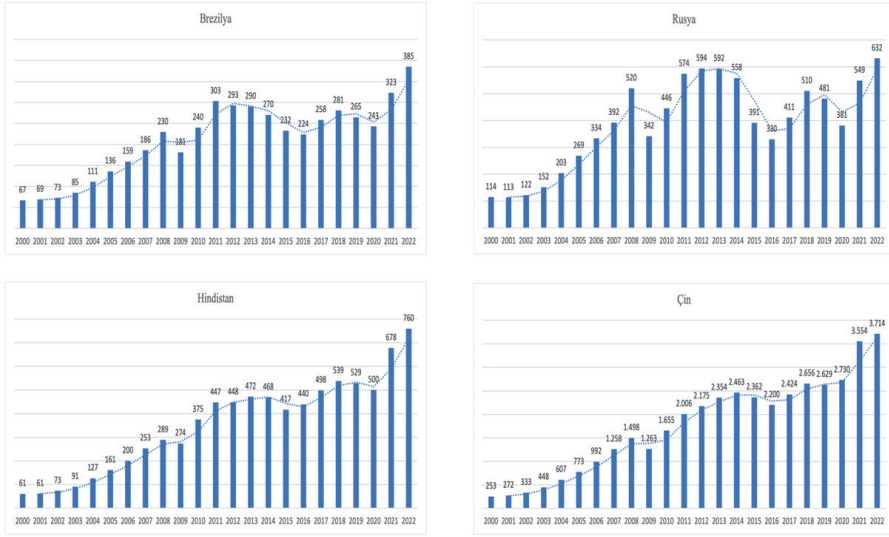
sunulan deniz taşımacılığı ve konteyner takibi, posta ve hava taşımacılığı faaliyetlerine ilişkin ayrıntılı yüksek frekanslı bilgilere dayanmaktadır (lpi.worldbank, 2023). Endeksin hesaplanmasında altı kriter göz önüne alınmaktadır. Bunlar; “altyapı”, “uluslararası sevkiyat”, “lojistik hizmetlerin kalitesi”, “izleme / takip”, “zamanında teslimat” ve “gümrükler”dir. Bu kriterler en küçüğü 1 ve en yüksek 5 olmak üzere puanlanarak ilgili ülkenin performans değeri elde edilmektedir (Pelit, 2023).

Grafik 6 da BRICS-T ülkelerinin LPI’leri görülmektedir. Buna göre Rusya dışındaki ülkelerin LPI’leri 3’ün üzerinde değerler almıştır. Singapur ve Finlandiya’nın 2023 yılındaki LPI değerleri sırasıyla 4.3 ve 4.2 olarak dünyanın. En yüksek LPI değerlerini almışlardır. LPI değerleri göz önüne alındığında BRICS-T ülkelerinin aldıkları değerler ülkelerin dünya ekonomisi içerisindeki yerlerini göstermesi açısından önemlidir.



Grafik 6: BRICS-T Ülkelerinde Lojistik Endeks

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.



Grafik 7: BRICS-T Ülkelerinde İhracat Rakamları (Milyar USD)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

Grafik 7 ise BRICS-T ülkelerinin 2000-2022 yılları arasındaki ihracat değerlerini göstermektedir. Bu ülkelerin hepsi bazı dönemler haricinde sürekli bir şekilde ihracat rakamlarını artırmışlardır. Özellikle Çin'in 2000 ve 2022 yılları arasındaki müthiş fark dikkat çekerken ülkeler dünya ekonomisi içerisindeki yerlerini yıldan yıla belirgin ve istikrarlı bir şekilde artırmaya devam etmişlerdir.

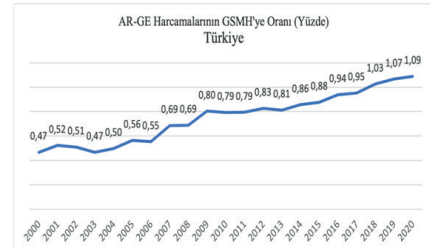
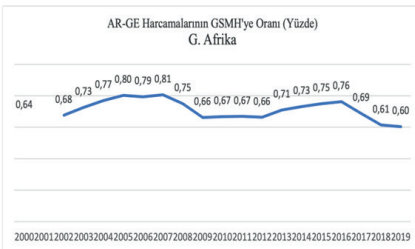
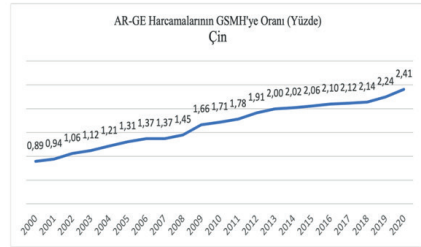
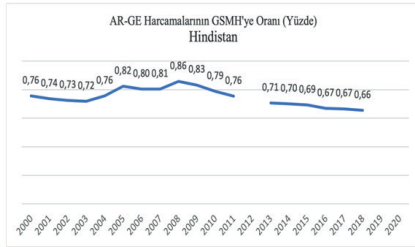
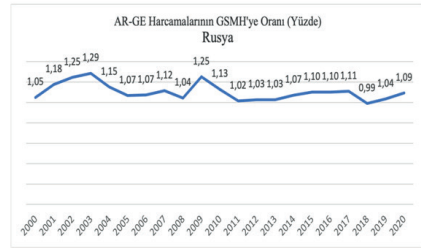
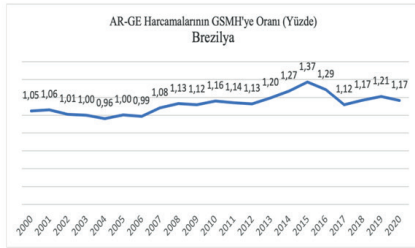
4- Teknolojik Göstergeler

AR-GE harcamaları ve Küresel İnovasyon Endeksi bu bölümde analiz edilecek verilerdir. Günümüzde ülkelerin AR-GE'ye verdikleri önem ülkenin gelişmesi ile paralel olarak artmaktadır. Bu açıdan bakıldığında AR-GE'ye verilen destekler ve bunun bir çıktısı olarak küresel inovasyonda elde edecekleri yüksek değerler BRICS-T ülkelerinin dünya ekonomisi ve politikası içerisindeki yeri değerlendirmek açısından önemlidir.

Grafik 8 ülkelerin AR-GE harcamalarına ayırdıkları payların ülkelerin milli gelirleri içerisindeki yüzdelik paylarını göstermektedir. Çin ve Türkiye'nin yüzdelik paylarının diğer ülkelere göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Çin'in 2010 yılında açıkladığı Made In China 2025 konseptiyle birlikte başlattığı "Çin'de üretilen değil Çin'de yaratılan" fikrine dayanan aksiyon planı Çin'in zaten istikrarlı bir şekilde arttırdığı AR-GE harcamalarının artış hızını daha da arttırmıştır. Öte yandan Türkiye özellikle savunma sanayisinde yaptığı harcamaların sonucunda İHA ve SIHA üretimi ve diğer savunma sanayisi ürünlerinde ciddi başarılar elde etmiştir. Bu kısımda ilginç

olan ülke Hindistan'dır. 2023 yılı içerisinde Mars'a mekik gönderme başarı gösteren ve bu alanda bir ilki başaran Hindistan'ın AR-GE çalışmalarına ayırdığı payın azaldığı görülmektedir. Bu azalışın verilerin toplanmasındaki metot farklılıklardan oluşabileceği düşünülebilir.

Küresel İnovasyon Endeksi bize ülkelerin AR-GE'ye ayırdıkları payların çıktılarını değerlendirmek açısından bir ipucu verebilir. Bu veriler ışığında 2023 verilerine göre Çin 53.3 puanla 17. sırada yer almaktadır. Türkiye 38.6 puanla 39. sırada yer almaktadır. Hindistan 38.1 puanla 40. sırada yer alırken, Brezilya 33,6 puanla 49. Sırada ve Rusya 33.3 puanla 51. sırada yer almaktadır. 30.4 puanla G. Afrika 59. Sırada BRICS-T ülkeleri içerisinde en sırada yer almaktadır (WIPO, 2023). AR-GE harcamalarına ayrılan paylar ile Küresel İnovasyon Endeksi içerisindeki sıralamanın uyumlu olduğu görülmektedir.



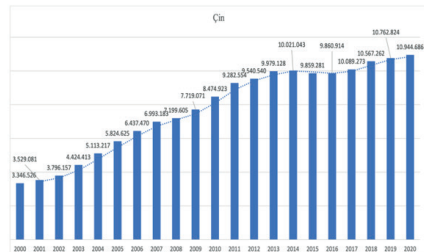
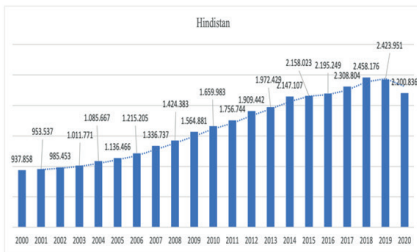
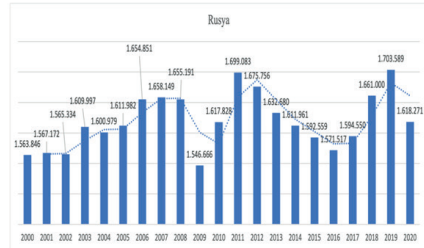
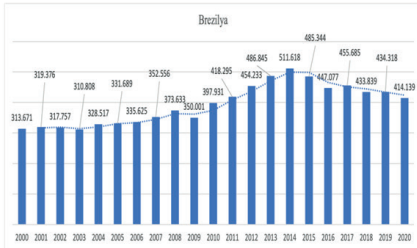
Grafik 8: BRICS-T Ülkelerinde AR-GE Harcamalarının GSMH'ye Oranı (Yüzde)

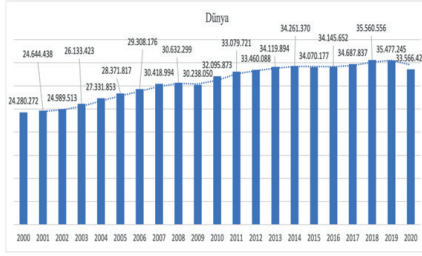
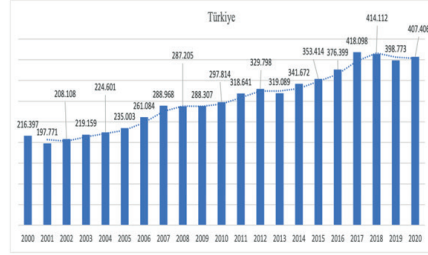
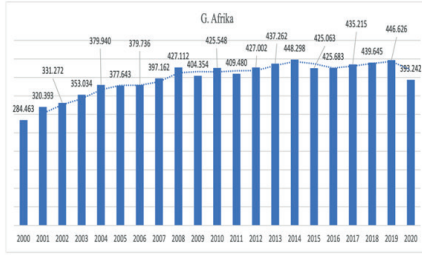
Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

5- Çevre Göstergesi

Çevre sorunları ve buna yönelik çözümler son yıllarda çok önemli olmaya başlamıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin üretimlerini artırabilmeleri ve toplumlarının artan enerji talebini karşılayabilmek için fosil yakıtlara duydukları ihtiyaç gittikçe artmaktadır. Bu ise gelişmiş ülkelerin dünyanın çevre sorunlarını çözmek amacıyla ortaya koydukları yeşil enerji ve buna bağlı diğer çözümlerle çelişmektedir.

Küresel düzeyde iklim değişikliğinin etkileri artık göz ardı edilemeyecek seviyeye gelmiştir. Ülkelerin iklim değişikliklerine olan ilgisi farklılıklar göstermektedir. CO2 emisyonuna bağlı olarak artan iklim olaylarından 3,3-3,6 milyar insanın etkileneceği düşünülmektedir (Koçakoğlu, 2023). Grafik 9'da BRICS-T ülkelerinin atmosfere saldıgı CO2 emisyon miktarları kiloton cinsinden gösterilmiştir. Çin dışındaki ülkelerde karbon emisyon miktarının kısmen azaldığı görülmekle birlikte uzun yıllar boyunca miktarın arttığı görülmektedir. Bu ülkelerde her ne kadar sürdürülebilir enerji kaynaklarına olan yatırımların miktarı artma eğiliminde ise de enerji ihtiyacı bütün bu yatırımların artış hızından daha fazladır. Dünyadaki emisyon miktarı göz önüne alındığında sadece Çin'in atmosfere saldıgı karbon emisyonu toplam emisyonların yaklaşık 1/3'ünü oluşturmaktadır.





Grafik 9: BRICS-T Ülkelerinde Yıllık Karbon Emisyon Miktarları (kt)

Kaynak: Dünya Bankası verileri ile tarafımızdan oluşturulmuştur.

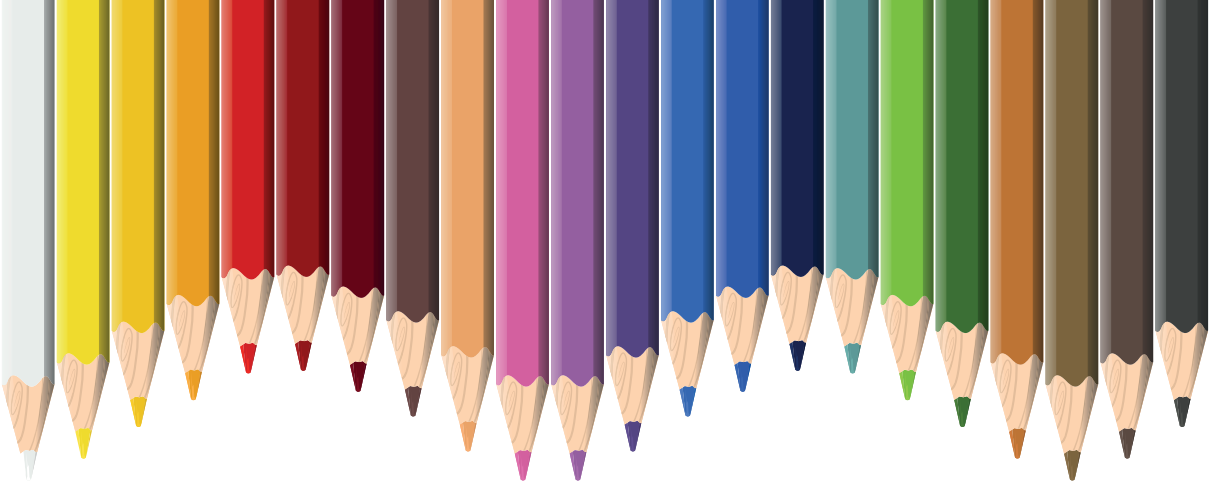
SONUÇ

90'lı yıllardan itibaren az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler kavramının yerini almaya başlayan Küresel Güney kavramı ekonomik, politik ve sosyal açılardan sürekli gelişmeye devam eden ülkeleri tarif etmekte kullanılmaktadır.

Çalışmada ele alınan göstergeler göz önüne alındığında bu ülkelerin her alanda büyümelerini sürdürdükleri görülmektedir. Bununla birlikte çevresel konularda olduğu gibi gelişme sürecinde ortaya çıkan olumsuzluklarda grafiklerde görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Dirlik, Arif (2007), Global South: Predicament and Promise, *The Global South* 1(1):12-23, DOI: 10.1353/gbs.2007.0009
- Dados Nour, Connell Raewyn (2012), *The Global South*, Volume 11, Issue 1, Winter 2012, Pages 12-13, 2012 American Sociological Association <https://doi.org/10.1177/1536504212436479>, SAGE Publications
- FCSSC, 2023, Finance Center for South-South Cooperation http://www.fc-ssc.org/en/about_us/background E.T:13.11.2023
- Gray Kevin, Kills Barry K., (2016), South-South cooperation and the rise of the Global South, *Third World Quarterly*, 2016 Vol. 37, No. 4, 557-574 <http://dx.doi.org/10.1080/01436597.2015.1128817>
- Grotlüschen Anke, Buddeberg Klaus (2020), PIAAC and the South – Is Southering the new Othering? Global Expansion of dominant Discourses on Adult Literacy, *European Journal for Research on the Education and Learning of Adults*, DOI: 10.3384/rela.2000-7426.rela9214
- Heine Jorge, (2023), The Global South is on the rise – but what exactly is the Global South?, <https://theconversation.com/the-global-south-is-on-the-rise-but-what-exactly-is-the-global-south-207959> E.T: 12.11.2023
- Koçakoğlu, Özlem (2023) Biokütle İle Elektrik Üreten Bir İşletmenin Doğrulanmış Karbon Birimi (Vcu) Maliyetinin Hesaplanması, *Muhasebe ve Finans Araştırmaları*- Editörler: Doç. Dr. Samet EVCI, Dr. Öğr. Üyesi İrem KEFE, s.57-81
- Kongre Kütüphanesi, (2023) BRICS: Source of Information, <https://guides.loc.gov/brics> E.T:12.11.2023
- Lpiworldbank, 2023 Logistics Performans Index, <https://lpi.worldbank.org/about> E.T:15.11.2023
- Pelit, İrem (2023) Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksinin İncelenmesi, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 9 (1) 2023, 37-49
- WIPO, (2023), Global Innovation Index 2023, WIPO Publication No. 2000EN/23
- WPR, (2023), World Population Review, <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/global-south-countries> E.T: 12.11.2023
- World Bank Database, 2023



Bölüm 19

ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BAĞLAMINDA ENERJİ ETİKETİ: TÜKETİCİ VE PAZAR İÇİN BİR ANALİZ

Hafize Nurgül DURMUŞ ŞENYAPAR¹

¹ Öğr. Gör. Dr., Gazi Üniversitesi

1. Giriş

Elektrikli ev aletleri günümüzde yaşam tarzımızın önemli bir parçası haline gelmiştir. Bu aletler, günlük hayatımızı daha konforlu, verimli ve çevre dostu hale getirmemize yardımcı olur (Ajao et al., 2017). Günümüzde insanların iş ve sosyal hayatları yoğun tempoda geçmekte olup bu yoğun yaşam tarzı, zamanı daha etkili bir şekilde kullanmamızı gerektirir. Elektrikli ev aletleri, ev işlerini hızlandırarak ve kolaylaştırarak, insanların daha fazla zaman ayırabileceği bir yaşam tarzını destekler ve aynı zamanda enerji verimliliği sağlayarak enerji tüketimini azaltır, enerji maliyetlerini düşürerek aile bütçesine katkı sağlar. Ayrıca bu tür enerji tasarruflu cihazlar, çevre dostu bir yaşam tarzını teşvik eder ve karbon ayak izini azaltmaya yardımcı olur (Chinthavali et al., 2019; Kamaludin et al., 2021; Yeow & Waduth, 2023). Günümüzde evler, giderek daha akıllı hâle gelme eğiliminde olup akıllı ev teknolojisi, elektrikli ev aletlerini daha kullanışlı ve verimli kılar. Cihazların uzaktan kontrol edilebilir ve programlanabilir olması sayesinde ev sahipleri, evlerini uzaktan yönetebilir, enerji maliyetlerini azaltabilir ve güvenliklerini artırabilir (Priya & Kannammal, 2021). Sağlıklı bir yaşam tarzını da teşvik eden (Almajali, 2021) elektrikli ev aletleri günümüzde yaşam tarzımızın vazgeçilmez bir parçasıdır. Hem zaman tasarrufu hem de enerji verimliliği sağlayarak akıllı teknolojilerle birlikte evlerimizi daha işlevsel ve konforlu bir yapıya kavuştururken çevre dostu seçenekler sunarak sürdürülebilir yaşam tarzını teşvik ederler.

Elektrikli ev aletlerinde kullanılan enerji etiketi, tüketiciye cihazın enerji verimliliği hakkında bilgi veren bir etikettir. Bu etiket, cihazın enerji tüketimini ve performansını değerlendirmek için tüketiciye rehberlik eder. Enerji etiketi, genellikle ürünün üzerinde veya ambalajında bulunur ve standart bir formatı vardır. Etiketle yer alan bilgiler, cihazın enerji tasarrufu sağlama kapasitesini ve çevresel etkilerini anlamamıza yardımcı olur. Örneğin enerji sınıfı, bu cihazın enerji sınıfını gösteren harf veya renk kodu ile ifade edilir. Enerji sınıfı genellikle A'dan (en verimli) G'ye (en az verimli) kadar sıralanır. Daha sonra enerji tüketimi, bu etikette aylık veya yıllık enerji tüketimi (kWh birimiyle) bilgisi bulunur. Bu bilgi, cihazın ne kadar elektrik tükettiğini ve enerji maliyetlerini hesaplamak için tüketiciye yardımcı olur (Denny, 2022; Faure et al., 2021). Bazı enerji etiketleri, cihazın performans özelliklerini açıklar. Örneğin, buzdolabı etiketi üzerinde iç hacim, dondurucu kapasitesi ve gürültü seviyesi gibi bilgilere yer verilebilir. Enerji etiketleri, tüketicilere bir ev aletinin ne kadar enerji verimli olduğu konusunda değerli bilgiler sunar. Bu etiketler, genellikle renk kodlu ve harfli bir skalada sunulur, burada 'A' sınıfı cihazlar en düşük enerji tüketimine sahipken, 'G' sınıfı cihazlar en yüksek enerji tüketimine işaret eder. Yüksek enerji sınıfına sahip cihazlar, daha az elektrik tüketerek, tüketicilere uzun vadede önemli miktarda enerji maliyeti tasarrufu sağlar. Bu, özellikle enerji fiyatlarının yükseldiği dönemlerde ekonomik açıdan büyük bir avantajdır (Taufique et al., 2022). Çevresel

etkiler açısından, enerji verimli cihazlar, iklim değişikliğine sebep olan sera gazı emisyonlarını azaltmada kritik bir role sahiptir. Daha az enerji tüketen cihazlar, enerji üretimi için gerekli olan kaynakların tüketimini azaltır ve bu da doğal kaynakların korunmasına ve çevresel ayak izinin küçülmesine yardımcı olur. Bu, sadece şu anki nesiller için değil, gelecek nesiller için de sürdürülebilir bir çevre yaratılmasına katkıda bulunur (Alzoubi, 2022).

Karşılaştırma kolaylığı, enerji etiketlerinin sunduğu bir başka önemli avantajdır. Tüketiciler, farklı marka ve modeller arasında doğrudan karşılaştırma yapabilir ve aynı işlevleri yerine getiren cihazların enerji tüketimini kolayca karşılaştırabilirler. Bu, bilinçli bir satın alma kararı verirken, enerji verimliliğini önemli bir faktör olarak göz önünde bulundurmaya kolaylaştırır. Ayrıca, enerji etiketleri, cihazın diğer performans özellikleri hakkında da bilgi sağlayarak tüketicilerin ihtiyaçlarına en uygun ürünü seçmelerine yardımcı olur (Jacobs & Hörisch, 2022). Enerji etiketleri, tüketicilerin enerji tüketimi ve çevresel etkiler konusunda daha bilinçli olmalarını sağlar. Bu bilinçlendirme, sürdürülebilir tüketim alışkanlıklarının geliştirilmesine teşvik eder ve tüketicilerin çevre üzerindeki etkilerini azaltmalarına yardımcı olur. Enerji etiketleri, tüketicilere enerji tüketimini azaltma ve çevreyi koruma konusunda güçlü bir etki yapma fırsatı sunar. Bu etiketler, tüketicilerin enerji verimliliğini artırma ve çevresel sürdürülebilirliği destekleme yönündeki kararlarında önemli bir rol oynar (Cai et al., 2022).

Enerji etiketleri, bilinçli tüketiciler için çok sayıda avantaj sunar. Enerji etiketlerini anlayan ve göz önünde bulunduran tüketiciler, uzun vadeli ekonomik tasarruflar elde edebilirler. Enerji sınıfı A olan bir cihaz, genellikle daha az elektrik tüketir ve bu da enerji faturalarını azaltır. Özellikle enerji fiyatlarının yükselmesi durumunda, bu tür bir cihaz seçmek, aile bütçesine önemli ölçüde katkı sağlar (He et al., 2022). Ayrıca enerji etiketleri, çevresel korumaya katkıda bulunma fırsatı sunar. Daha yüksek enerji verimliliğine sahip cihazlar, enerji üretimi sırasında daha az kaynak tüketir ve daha az sera gazı emisyonu üretir. Bu, iklim değişikliği ve çevresel sürdürülebilirlik açısından büyük bir avantajdır. Bilinçli tüketiciler, enerji etiketlerini inceleyerek çevre dostu bir yaşam tarzını benimseyebilir ve çevresel etkileri azaltabilirler (Ali et al., 2022). Ancak enerji etiketlerinin önemini bilmeyen veya bu etiketleri göz ardı eden tüketiciler, dezavantajlarla karşılaşabilirler. Özellikle başlangıçta daha ucuz gibi görünen, ancak düşük enerji verimliliğine sahip cihazları tercih ederlerse, uzun vadede daha yüksek enerji faturalarıyla karşılaşabilirler. Bu, cihazın ömrü boyunca ekstra maliyetlere yol açabilir. Ayrıca daha az enerji verimli cihazlar, enerji üretimi sırasında daha fazla kaynak kullanır ve daha fazla sera gazı emisyonuna neden olur. Dolayısıyla enerji etiketlerinin önemini anlamayan tüketiciler, enerji ve çevre açısından kaynakların israf edilmesine ve çevresel sorunların artmasına katkıda bulunabilirler (Rosak-Szyrocka & Żywiołek, 2022).

Enerji etiketlerinin sosyal kabulü, büyük ölçüde toplumun enerji tasarrufu ve çevre bilinci ile ilgilidir. Genellikle, enerji etiketleri olumlu bir şekilde karşılanır ve kabul edilir; çünkü bu etiketler tüketicilere bir dizi avantaj sunar. İlk olarak enerji etiketleri, tüketicilere enerji tasarrufu yapma fırsatı sunar ve bu da enerji maliyetlerini azaltır, ki bu ekonomik açıdan önemlidir. İkinci olarak enerji etiketleri, çevresel koruma hedeflerine katkı sağlar ve bu da toplumun çevresel duyarlılıkla ilişkili olarak kabul edilmesine neden olur (Hossain et al., 2022). Ancak, enerji etiketlerinin sosyal kabulünü etkileyen bazı faktörler vardır. Bu faktörlerin başında tüketicilerin enerji verimliliği ve çevre konularına olan bilinci gelir. Toplumun bu konulara duyarlılığı arttıkça, enerji etiketleri daha fazla kabul görür. Ayrıca hükümetlerin ve sivil toplum kuruluşlarının enerji etiketlerini desteklemesi ve tanıtmaları, sosyal kabulün artmasına katkıda bulunur. Enerji etiketlerinin anlaşılabilir ve kapsamlı olması da kabulün artmasına yardımcı olur; zira tüketiciler bu etiketleri daha kolay kullanabilir ve değerlendirebilirler.

Enerji etiketlerinin sosyal kabulü, toplumun enerji tasarrufu ve çevresel konulardaki farkındalığına bağlıdır; bu da etiketlerin daha geniş bir kabul görmesini sağlar (Asif et al., 2023). Sosyal kabulün düşük olması, tüketicilerin enerji verimliliği konusunda bilinçsiz veya ilgisiz olmalarına neden olabilir. Bu durumda, tüketiciler daha az verimli cihazları tercih edebilir ve daha fazla enerji tüketebilirler. Sonuç olarak, enerji faturaları yükselebilir ve aile bütçelerine olumsuz etkiler yaratabilir. Daha düşük enerji verimliliğine sahip cihazların kullanılması, enerji üretimi sırasında daha fazla kaynak tüketilmesine ve daha fazla sera gazı emisyonuna neden olabilir. Bu, iklim değişikliği ve çevresel sorunların artmasına katkıda bulunabilir. Enerji etiketlerinin sosyal kabulünün düşük olması, enerji tasarrufu sağlayan ve uzun vadede daha düşük maliyetlere yol açan cihazların benimsenmemesine neden olabilir. Bu, tüketicilere ekonomik olarak dezavantajlı bir konumda olmalarına yol açabilir. Daha yüksek enerji tüketimi ve daha düşük enerji verimliliği, doğal kaynakların tükenmesine ve çevresel sorunların artmasına katkıda bulunabilir. Bu, sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmayı zorlaştırabilir (Amega et al., 2022; Taufique et al., 2022).

Enerji etiketlerinin sosyal kabulünün düşük olması, tüketicilerin enerji verimliliği ve çevresel etkiler konusundaki bilinç düzeylerinin artırılması amacıyla eğitilmesi gerekliliğini gösterir. Enerji etiketlerinin sosyal kabulünü artırmak için çeşitli stratejiler uygulanabilir. Tüketicilere enerji etiketleri ve enerji verimliliğinin önemi hakkında bilgi vermek, sosyal kabulü artırmanın en etkili yollarından biridir. Okullar, üniversiteler, kamu kurumları ve özel sektör iş birliğiyle düzenlenecek eğitim programları ve kampanyalar, tüketicilerin enerji etiketlerini anlamalarını ve bu bilgiyi satın alma kararlarında kullanmalarını sağlayabilir (Bollinger et al., 2022). Hükümetler, enerji verimliliği yüksek cihazların kullanımını teşvik etmek için yasalar ve yönetmelik-

ler çıkarabilir. Belirli bir enerji sınıfının altındaki cihazların satışını kısıtlamak veya enerji verimliliği yüksek cihazlara vergi indirimi gibi teşvikler sunmak, sosyal kabulü artırabilir. Televizyon, radyo, internet ve sosyal medya gibi platformlarda enerji etiketlerinin önemini vurgulayan reklam ve tanıtım kampanyaları düzenlemek, geniş kitlelere ulaşarak sosyal kabulü artırabilir. (Nguyen-Viet, 2022; Tsai & Tsai, 2022). Enerji verimliliği yüksek cihazların satın alınmasını teşvik etmek için finansal teşvikler sunmak, tüketicilerin bu cihazları tercih etmelerini sağlayabilir. Enerji etiketlerinin anlaşılabilir ve kolay okunabilir olması önemlidir. Enerji etiketlerinin standartlaştırılması ve basitleştirilmesi, tüketicilerin bu etiketleri daha kolay anlamalarını ve kullanmalarını sağlayabilir. Hükümetler, sivil toplum kuruluşları, enerji sağlayıcılar ve üreticiler arasında iş birlikleri ve ortaklıklar kurarak enerji verimliliği konusunda ortak hedefler belirlemek ve bu hedeflere ulaşmak için çalışmak, sosyal kabulü artırabilir (De Masi et al., 2022; Fuinhas et al., 2022). Enerji verimliliği yüksek cihazları kullanarak başarılı sonuçlar elde eden bireylerin ve işletmelerin hikayelerini paylaşmak, diğer tüketiciler için ilham kaynağı olabilir ve sosyal kabulü artırabilir (Herrando et al., 2022). Enerji etiketlerini anlamak ve bu etiketlere dikkat etmek, tüketicilere uzun vadeli ekonomik tasarruflar sağlarken, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği destekleme fırsatı sunar. Bu nedenle enerji etiketlerinin önemini bilmek, bilinçli ve çevre dostu bir tüketim alışkanlığı oluşturmanın kritik bir parçasıdır.

2. Literatür Taraması

Enerji etiketlerinin tarihçesi, 1970'lerin petrol krizinden bu yana uzanan bir geçmişe sahiptir. Bu dönemde, tüketicilerin daha enerji verimli ürünleri tercih etmelerini sağlamak amacıyla çeşitli etiketleme programları geliştirilmiştir. Avrupa Birliği (EU), ABD Enerji Bakanlığı (DOE) ve diğer uluslararası kuruluşlar tarafından yürütülen enerji etiketleme programları, bu alandaki politikaların ve düzenlemelerin temelini oluşturmuştur. Bu programlar, enerji verimliliği standartlarının belirlenmesi ve tüketici bilincinin artırılması açısından önemli kilometre taşlarıdır. Enerji etiketlerinin tüketici davranışları üzerindeki etkisi, çeşitli disiplinlerden araştırmacılar tarafından incelenmiştir. Pazarlama, psikoloji, çevre bilimi ve ekonomi alanlarındaki çalışmalar, etiketlerin tüketici tercihleri ve satın alma kararları üzerindeki doğrudan etkisini ortaya koymaktadır. Enerji etiketlerinin tasarımı ve bilgi sunumu, tüketici algısı ve anlaşılabilirliği açısından kritik faktörlerdir. Görsel öğeler, renk kullanımı, enerji sınıflandırması ve tasarruf bilgilerinin netliği, tüketicilerin bilinçli seçim yapmalarını etkileyen unsurlardır. Sosyal kabul ve kültürel faktörlerin enerji etiketlerine etkisi, sosyal bilimler alanında önemli bir araştırma konusudur. Toplumsal normlar, çevresel değerler ve enerji tasarrufuna yönelik tutumlar, enerji etiketlerinin etkinliğini artırabilir veya azaltabilir. Tüketicilerin enerji etiketlerine yönelik tutumları, sosyo-ekonomik durum, çevresel farkındalık ve eğitim seviyesi gibi faktörlerle de ilişkilendirilmiştir.

Enerji politikalarının sürdürülebilirlik üzerine odaklanması gerektiğini vurgulayan Koçaslan (2014), enerji verimliliği ve tasarrufun enerji arzının sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağını, ayrıca dışa bağımlılığı azaltma, istihdam yaratma ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltma gibi avantajların yanında önemli bir kaynak tasarrufu sağladığına dikkat çekerek enerji politikalarının, ülkelerin ihtiyaçları, eksiklikleri ve geleceğe yönelik beklentileri ile uyumlu yasal düzenlemelerle desteklenerek uygulanabilirliğini vurgulamaktadır. Evlerde kullanılan elektrikli cihazların enerji verimlilik etiketlerinin detaylı bir şekilde incelendiği çalışmada çeşitli enerji etiketlerine sahip ev aletlerinin enerji tüketimleri karşılaştırarak yüksek enerji verimliliğine sahip cihazların kullanımının, hem bireysel hem de ulusal düzeyde önemli enerji tasarrufları ve ekonomik avantajlar sağlayabileceği ortaya konmuştur (Mutlu et al., 2011). Çalışmada daha verimli cihazların kullanımının yanı sıra, basit enerji tasarrufu önlemleri alınarak orta ölçekli bir hidroelektrik santralin yıllık elektrik üretimi kadar tasarruf elde edilebileceği de vurgulanmıştır. Bu sonuçlar, enerji verimliliğinin önemini ve enerji tasarrufu sağlamak için atılacak adımların geniş çaplı etkilerini gözler önüne sermektedir.

Enerji verimliliği politikaları oluşturulurken hanelerin elektrikli ev aletleri talebi ve eğilimlerinin dikkate alınması gerektiği vurgulayan Selçuk (2018), Türkiye’de hanelerin elektrik tüketiminde 2003-2016 yılları arasında artış yaşandığını ve aynı dönemde elektrikli ev aletleri stokunda bir artış gözlemlendiğini ortaya koymaktadır. Bu veriler, enerji verimliliğinin haneler için ne kadar kritik olduğunu göstermekte ve tüketicilerin alışkanlıklarındaki değişikliklerin, enerji talebindeki farklılıklara yol açacağına dikkat çekilmektedir. Bu nedenle, enerji verimliliği konusunda haneleri bilinçlendirmek ve enerji tasarruflu ürünleri daha cazip hale getirmek, ülkenin genel enerji verimliliğine doğrudan katkı sağlayacaktır. Özellikle buzdolabı, televizyon gibi yaygın olarak kullanılan aletlerin yanı sıra hızla artan klimalar gibi ürünlerin enerjiyi daha etkin bir şekilde kullanılmasının sağlanmasının hem haneler hem de ekonomi açısından olumlu sonuçlar doğuracağına dikkat çekilmektedir. Bu sonuçlar, enerji verimliliğinin sadece çevre açısından değil, aynı zamanda ekonomik sürdürülebilirlik açısından da büyük bir öneme sahip olduğunu göstermektedir.

Enerji verimli beyaz eşyaların üretimi ve kullanımının artırılmasına yönelik dünya genelinde uygulanan destek programlarını inceleyen Kama & Kaplan (2012), Türkiye’de enerji verimliliğinin artırılmasının önemli politika hedefleri arasında yer alması gerektiğini vurgulayarak beyaz eşya sektöründe eski, düşük enerji verimliliğine sahip ürünlerin yenileriyle değiştirilmesi gerektiğini belirtmiş ve bu değişimin, enerji tüketiminin azaltılmasında kritik bir rol oynayacağını öne sürmüşlerdir. Ayrıca, enerji verimli ürünlerin pazar payını artırmak için tüketicilere anlaşılır bilgiler sunulması ve fiyat farkı yüksek olduğunda finansal teşviklerin sağlanması gerektiğini ifade etmişler-

dir. Araştırmacılar, devlet tarafından özendirme ve teşvik politikalarının hazırlanıp uygulanmasının yanı sıra, ABD'deki politikalardan esinlenerek veya Türkiye'nin coğrafi yapısına ve farklı gelir gruplarının ihtiyaçlarına uygun bölgesel teşvik politikalarının geliştirilmesinin de etkili olabileceğini sonuçlandırmışlardır. Enerji verimliliği ve sürdürülebilir enerji kullanımının öneminin vurgulanarak bu alanda dünya genelinde ve Türkiye'de yapılan mevzuat düzenlemeleri ve bilimsel çalışmaların ele alındığı çalışmalarında Esen & Pala, (n.d.) özellikle meskenlerde, ticarethanelerde ve kamu binalarında tüketilen elektrik enerjisinin büyük bir kısmının ve Türkiye'deki yaklaşık 20 milyon hanenin elektrikli ev aletleri kullanımının enerji etkinliğindeki rolünü incelemişlerdir. Çalışmada, televizyonların enerji tüketim etiketlerinin üreticiler tarafından beyan edilme zorunluluğu ve bu beyanların doğruluğunun tarafsız ve akredite laboratuvarlar tarafından kontrol edilmesinin önemi üzerinde durulmuştur. Yapılan deneylerle farklı marka ve model televizyonların enerji etiketi indeks değerleri analiz edilmiş ve 18 numuneden 3'ünde beyan edilen değerlerle ölçülen değerler arasında farklılıklar tespit edilmiştir. Bu bulgular, enerji etiketlemelerinin doğruluğunun sorgulanması gerektiğini ve bu konuda daha sıkı denetimlerin yapılması gerektiğini göstermektedir. Pala & Esen (2018) tarafından yürütülen bir başka çalışmada özellikle elektrik enerjisi tüketiminde büyük paya sahip olan elektrikli ev aletleri sektörünün enerji verimliliği konusunda nasıl bir rol oynadığını ve enerji etiketi kavramının bu bağlamda nasıl bir standart oluşturduğunu değerlendirmişlerdir. Yapılan anket çalışmasıyla tüketicilerin enerji tüketen ürünler ve enerji etiketleri hakkındaki farkındalığı, ürün tercihleri ve kullanım alışkanlıkları araştırılmıştır. Çalışmanın sonuçları, enerji etiketlemesine ve yüksek enerji sınıfına olan dikkatin yanı sıra, onaylanmış kuruluşların doğrulama ve kontrol faaliyetlerinin önemini ve tüketicilerin etiketlerin beyan esaslı olduğundan genellikle habersiz olduğunu ortaya koymuştur. Özdemiray (2023) Türkiye'de yürürlüğe giren yeni Enerji Etiketlemesi Çerçeve Yönetmeliği'ni Adam Oliver'ın kımıldatma yaklaşımının bir örneği olarak incelemiş ve enerji etiketlerindeki değişikliklerin davranışsal içgörülerle uyumlu olduğunu tespit etmiştir. Özellikle etiketlerdeki renk tercihleri, enerji sınıflandırmasındaki sadeleştirme ve pandemi sürecinde artan konut enerji tüketimi gibi zamanlamaların bu içgörülerle örtüştüğü sonucuna varılmıştır.

3. Enerji Etiketine Genel Bakış ve Tüketici Farkındalığı Açısından Önemi

Elektrikli ev aletlerinde kullanılan enerji etiketi, cihazların ne kadar enerji tüketimine sahip olduğunu gösteren bir etikettir. Avrupa Birliği ve birçok ülkede zorunlu olan bu etiketler, tüketicilere alacakları ürünün enerji verimliliği hakkında bilgi verir ve daha bilinçli bir alışveriş yapmalarına yardımcı olur. Enerji etiketleri genellikle A'dan G'ye kadar bir harf skalası ile ifade edilir, A en verimli, G ise en az verimli enerji sınıfını temsil eder ve Tab-

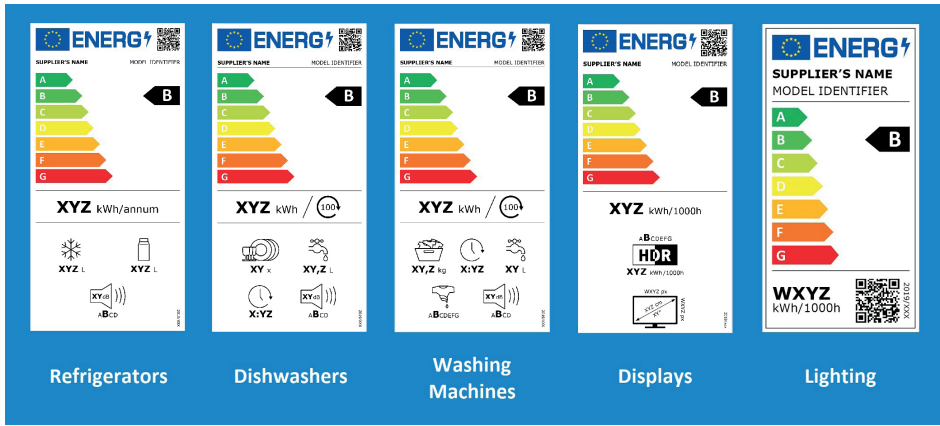
lo 1’de verilmiştir. 2021 itibarıyla, Avrupa Birliği’nde enerji etiketleme sistemi güncellenmiş ve A+++ gibi ekstra sınıflar kaldırılarak daha basitleştirilmiş bir A-G skalasına dönüştürülmüştür. Bu değişiklik, tüketicilerin en verimli cihazları daha kolay tanımasını ve enerji verimliliğinin sürekli olarak iyileştirilmesini teşvik etmeyi amaçlar (Stasiuk & Maison, 2022). Enerji etiketleri ayrıca yıllık enerji tüketimi (kWh cinsinden), su tüketimi (bazı cihazlar için), kapasite, gürültü seviyesi gibi diğer önemli bilgileri de içerebilir. Örneğin buzdolapları, dondurucular, çamaşır makineleri, bulaşık makineleri ve televizyonlar gibi ürünlerde bu bilgiler bulunur. Tablo 1’de verilen harf skalası, tüketicilere cihazların enerji tüketimini karşılaştırmada yardımcı olur ve daha enerji verimli seçenekleri tercih etmeleri için bir teşvik oluşturur. Enerji etiketleri ayrıca genellikle yıllık enerji tüketimi, su tüketimi (uygulanabilirse), gürültü seviyesi gibi diğer önemli performans göstergelerini de içerir. Bu bilgiler, tüketicilerin hem çevresel etkiyi hem de uzun vadeli maliyetleri değerlendirirken bilinçli kararlar vermesine yardımcı olur.

Tablo 1. Enerji etiketi sınıflandırılması (Mevzuat.gov.tr, 2011)

Sınıf	Açıklama
A	Bu sınıf, piyasadaki en yüksek enerji verimliliğine sahip cihazları temsil eder. A sınıfı cihazlar, enerjiyi en az harcayan ve çevresel etkisi en düşük olan cihazlardır.
B	Bu sınıf da yüksek enerji verimliliğine sahip cihazları temsil eder, ancak A sınıfı kadar olmasa da oldukça verimlidirler.
C	Orta seviye enerji verimliliğine sahip cihazlar bu kategoriye girer. Bu cihazlar, enerjiyi daha verimli kullanır, ancak A veya B sınıfı cihazlar kadar etkili değildirler.
D	Bu sınıf, ortalama enerji verimliliğine sahip cihazları temsil eder. Enerji kullanımı daha yüksek olabilir, ancak hala kabul edilebilir seviyededir.
E	Düşük enerji verimliliğine sahip cihazlar bu kategoriye girer. Bu cihazlar, enerjiyi daha az verimli kullanır ve daha yüksek işletme maliyetlerine yol açabilir.
F	Bu sınıf, oldukça düşük enerji verimliliğine sahip cihazları temsil eder ve genellikle tüketiciler tarafından tercih edilmez.
G	Bu sınıf, mevcut en düşük enerji verimliliğine sahip cihazları temsil eder ve en yüksek enerji tüketimine sahip olanlarıdır.

Enerji etiketlerindeki renk kodlaması, tüketicilerin bir cihazın enerji verimliliğini hızlı ve kolay bir şekilde görsel olarak değerlendirmelerine olanak tanır. Şekil 1’de görüleceği üzere Avrupa Birliği’nde kullanılan enerji etiketlerinde renk kodlaması, genellikle bir renk gradyanı şeklinde olup en verimli cihazları temsil eden koyu yeşilden, en az verimli cihazları temsil eden kırmızıya doğru değişir. Koyu Yeşil, enerji verimliliği en yüksek olan cihazları temsil eder. Yeni etiketleme sistemine göre, A sınıfı cihazlar bu renkle işaretlenir.

Koyu yeşil, çevre üzerindeki etkinin en düşük olduğunu ve enerji tüketiminin en az olduğunu gösterir. Yeşilin Açık Tonları, B sınıfı cihazlar genellikle bu renk tonuyla işaretlenir. Bu, enerji verimliliğinin hala yüksek olduğunu, ancak en üst sınıf olan A'ya göre biraz daha düşük olduğunu gösterir. Sarıdan Turuncuya, C ve D sınıfı cihazlar genellikle bu renk aralığında yer alır. Bu renkler, enerji verimliliğinin orta seviyede olduğunu gösterir. Sarı, enerji verimliliğinin kabul edilebilir düzeyde olduğunu, turuncu ise daha düşük verimliliği işaret eder. Kırmızı (Açık Kırmızıdan Koyu Kırmızıya): E, F ve G sınıfı cihazlar bu renk aralığında yer alır. Açık kırmızı, enerji verimliliğinin düşük olduğunu, koyu kırmızı ise enerji verimliliğinin en düşük seviyede olduğunu gösterir. Bu cihazlar genellikle en yüksek enerji tüketimine sahip olanlardır ve çevresel etkileri de en yüksek olanlardır.



Şekil 1. Enerji Etiketi

Enerji etiketindeki renk skalası, tüketicilerin enerji etiketlerini hızlı bir şekilde okuyup anlamalarını sağlar (Mevzuat.gov.tr, 2021). Örneğin, bir mağazada alışveriş yaparken, tüketiciler bir dizi ürün arasında hızlı bir karşılaştırma yapabilir ve en yeşil etikete sahip olanı seçerek enerji verimliliği en yüksek olan ürünü kolayca tanımlayabilirler. Bu sistem, enerji verimliliğinin yanı sıra genel sürdürülebilir tüketim alışkanlıklarını teşvik etmeyi amaçlar.

Enerji etiketlerinde belirtilen enerji tüketimi, cihazın belirli bir zaman diliminde ne kadar elektrik tükettiğini gösteren bir değerdir. Bu bilgi, genellikle kilovat saat (kWh) cinsinden ifade edilir. Kilovat saat, bir kilovatlık bir cihazın bir saat boyunca kullanılmasıyla tüketilen enerji miktarına eşittir. Yıllık enerji tüketimi, cihazın bir yıl boyunca tahmini olarak ne kadar enerji tüketeceğini gösterir. Bu tahmin, cihazın standart kullanımına dayanır ve genellikle üretici tarafından yapılan testler sonucunda elde edilir (Tsoka et al., 2022). Örneğin, bir buzdolabının enerji etiketi üzerinde “250 kWh/yıl” yazıyorsa, buzdolabının yılda ortalama 250 kilovat saat elektrik

tüketeceği anlamına gelir. Aylık enerji tüketimi, bazı durumlarda, cihazların aylık enerji tüketimi de belirtilebilir. Bu, tüketicilere cihazın her ay ne kadar elektrik tüketceği hakkında bir fikir verir ve genellikle yıllık tüketimin on ikide biri olarak hesaplanır. Enerji tüketimi bilgisi, tüketicilere cihazın işletme maliyetini hesaplamada yardımcı olur. Örneğin, elektrik tarifesi kilovat saat başına 1 TL ise ve bir çamaşır makinesi yılda 200 kWh enerji tüketiyorsa, yıllık işletme maliyeti yaklaşık olarak $200 \text{ kWh} \times 1 \text{ TL/kWh} = 200 \text{ TL}$ olacaktır.

Ses seviyesi ölçümü, bir cihazın çalışırken çıkardığı gürültünün ne kadar olduğunu gösteren bir değerdir ve desibel cinsinden ifade edilir. Desibel, ses şiddetinin bir ölçüsüdür ve genellikle logaritmik bir ölçektir. Bu, ses seviyesindeki küçük bir artışın, algılanan ses şiddetinde büyük bir değişikliğe yol açabileceği anlamına gelir. Ev aletlerinde ses seviyesi, genellikle cihazın en yüksek çalışma modundayken ölçülür. Örneğin bir çamaşır makinesinin ses seviyesi, yıkama ve sıkma işlemleri sırasında ölçülür. Yıkama işlemi genellikle daha sessizken, sıkma işlemi daha yüksek ses seviyelerine ulaşabilir. Ses seviyesi, genellikle 50 dB'den düşük olan sessiz modellerden, 70 dB veya daha yüksek ses çıkaran daha gürültülü modellere kadar değişebilir. Bulaşık makineleri için ses seviyesi, genellikle 40 dB'den (çok sessiz) 60 dB'ye (daha gürültülü) kadar değişebilir. Bulaşık makineleri genellikle daha sessiz çalışır çünkü suyun sesi bazı gürültüyü maskeleyebilir. Kurutma makineleri de çeşitli ses seviyelerine sahip olabilir ve bu genellikle 60 dB ile 70 dB arasında değişir. Ses seviyesi bilgisi, özellikle gürültüye duyarlı ortamlarda veya cihazın sıkça kullanıldığı evlerde önemlidir. Örneğin açık mutfak/salon kombinasyonuna sahip bir evde, gürültü seviyesi düşük bir bulaşık makinesi tercih edilebilir. Aynı şekilde gece yıkama programlarını tercih eden kullanıcılar için düşük ses seviyesine sahip bir çamaşır makinesi önemli olabilir. Enerji etiketinde belirtilen ses seviyesi, cihazın normal çalışma koşulları altında ulaşabileceği maksimum ses seviyesini gösterir ve bu, tüketicilerin alışveriş yaparken karşılaştırma yapmalarına yardımcı olur. Desibel ölçeği logaritmik olduğu için, ses seviyesindeki her 10 dB'lik artış, ses şiddetinin yaklaşık iki katına çıktığı anlamına gelir. Bu nedenle, ses seviyesindeki küçük sayısal değişiklikler bile önemli farklılıklar yaratabilir.

Enerji etiketlerinde belirtilen kapasite, bir cihazın bir seferde ne kadar malzeme veya ürün alabileceğini gösteren bir ölçüttür. Bu ölçüt, cihazın verimliliğini ve kullanım amacını karşılayıp karşılamadığını değerlendirmek için önemli bir faktördür. Çamaşır makineleri için kapasite genellikle kilogram (kg) cinsinden belirtilir. Bu değer, makinenin bir yıkama döngüsünde güvenle yıkayabileceği maksimum kıyafet miktarını gösterir. Örneğin bir çamaşır makinesinin kapasitesi 7 kg olarak belirtiliyorsa, bu makinenin bir seferde 7 kg kıyafeti temizleyebileceği anlamına gelir. Daha büyük haneler veya sık yıkama yapılması gereken durumlar için daha yüksek kapasiteli makine-

ler tercih edilebilir. Buzdolapları ve dondurucular için kapasite genellikle litre cinsinden belirtilir ve cihazın iç hacmini ifade eder. Bu, buzdolabının veya dondurucunun içine ne kadar yiyecek ve içecek sığabileceğini gösterir. Örneğin 250 litrelik bir buzdolabı, 250 litre hacme sahip ürünleri saklayabilecek kapasitededir. Bulaşık makineleri için kapasite genellikle ‘yer ayarı’ cinsinden ifade edilir. Bir yer ayarı, bir kişinin bir öğünde kullanabileceği tabak, çatal, bardak ve diğer mutfak eşyalarını içerir. Örneğin 12 yer ayarlı bir bulaşık makinesi, bir seferde 12 kişilik yemek takımını temizleyebilecek kapasiteye sahiptir. Kapasite bilgisi, cihazın boyutunu ve kullanım amacını karşılayıp karşılamadığını anlamak için önemlidir. Örneğin büyük bir aile için küçük kapasiteli bir çamaşır makinesi yeterli olmayabilir ve daha sık yıkama yapılmasını gerektirebilir, bu da enerji ve su tüketimini artırabilir. Benzer şekilde, tek kişilik bir hane için çok büyük bir buzdolabı gereksiz enerji tüketimine yol açabilir. Bu nedenle kapasite bilgisi, cihazın hem ihtiyaçları karşılayıp karşılamadığını hem de enerji verimliliği açısından uygun olup olmadığını değerlendirmede önemli bir faktördür.

Enerji etiketleri, tüketicilere cihazın enerji verimliliği ve performansı hakkında bilgi vermenin yanı sıra, cihazın kendisi hakkında da temel bilgiler sağlar. Bu bilgiler genellikle etiketin üst kısmında yer alır. Ürünün model adı veya numarası, üreticinin cihazı tanımlamak için kullandığı özel ad veya seri numarasıdır. Model adı veya numarası, aynı markanın farklı ürünleri arasında ayırt etmeyi sağlar ve tüketicilerin, incelemeleri okuma, fiyat karşılaştırması yapma veya ürün hakkında daha fazla teknik bilgi arama gibi işlemleri yaparken doğru ürüne ulaşmalarına yardımcı olur. Üretici adı, cihazı üreten şirketin adıdır. Üretici adı, tüketicilerin marka itibarı, servis ağı ve garanti gibi faktörler temelinde bilinçli bir seçim yapmalarına olanak tanır (MembersWTO, n.d.). Ayrıca, bir sorunla karşılaşıldığında veya cihazın bakımı ve onarımı gerektiğinde, model adı veya numarası ve üretici adı, servis sağlayıcılarına veya perakendecilere doğru bilgi vermek için gereklidir. Enerji etiketindeki bu bilgiler, tüketicilerin bilinçli bir satın alma kararı vermelerine yardımcı olur ve ürünün takip edilmesi ve yönetilmesi için önemli bir referans noktası sağlar. Bazı enerji etiketlerinde bulunan QR kodu (Quick Response yani hızlı cevap kodları), tüketicilere hızlı ve kolay bir şekilde ek bilgilere erişim sağlayan bir özelliktir. QR kodları, akıllı telefonlar ve tabletler gibi cihazlarla okutulabilen, kare şeklindeki iki boyutlu barkodlardır. QR kodu, tüketicileri üreticinin veya düzenleyicinin web sitesine yönlendirir. Bu web sitesinde, cihazın enerji verimliliği, teknik özellikleri, kullanım kılavuzu, boyutlar ve diğer önemli bilgiler gibi daha detaylı bilgiler bulunabilir. Tüketiciler, QR kodunu tarayarak benzer modeller ve markalar arasında kolayca karşılaştırma yapabilirler. Bu, daha bilinçli bir satın alma kararı vermek için faydalıdır. Bazı durumlarda, QR kodu aracılığıyla erişilen web sitesi, cihazın enerji tüketimini ve potansiyel

tasarrufları hesaplamak için araçlar sunabilir. QR kodu, cihazın çevresel etkisine dair daha fazla bilgi sağlayabilir, örneğin karbon ayak izi veya geri dönüşüm bilgileri gibi. Aynı zamanda tüketiciler, QR kodu aracılığıyla diğer kullanıcıların yorumlarına ve ürün değerlendirmelerine ulaşabilirler. Bunlara ek olarak QR kodu, tüketicilere garanti bilgileri, servis merkezleri ve müşteri desteği gibi konularda yardımcı olabilir. QR kodunu kullanmak için, tüketicilerin akıllı telefonlarında veya tabletlerinde bir QR kod okuyucu uygulama olması gerekmektedir. Çoğu modern mobil cihazın kamerası, doğrudan QR kodlarını tarayabilir ve ilgili web sayfasını tarayıcıda açabilir. Bu özellik, tüketicilere mağazada veya online alışveriş yaparken anında erişim sağlayarak, daha bilinçli ve bilgiye dayalı satın alma kararları almalarını yardımcı olur (Beck & Toulouse, 2023; Covary & Li, 2022).

4. Enerji Etiketli Sosyal Kabulü SWOT Analizi

SWOT analizi, bir işletmenin, projenin veya kişisel kariyer planlamasının mevcut durumunu değerlendirmek için kullanılan bir yönetim aracıdır. SWOT, *Strengths* (Güçlü Yönler), *Weaknesses* (Zayıf Yönler), *Opportunities* (Fırsatlar) ve *Threats* (Tehditler) kelimelerinin baş harflerinden oluşur. Bu dört bileşen, analizin temelini oluşturur (Benzaghta et al., 2021). *Strengths*, yani güçlü yönler, organizasyonun veya kişinin sahip olduğu avantajlar, kuvvetli yönler veya kaynaklar ele alınır. Örneğin; uzmanlaşmış personel, güçlü marka imajı, mali sağlamlık, özel teknolojilere erişim, iyi bir konum, patentler, güçlü müşteri tabanı vb. unsurlardır. *Weaknesses*, yani zayıf yönler, organizasyonun veya kişinin geliştirmesi gereken alanlar, eksiklikler veya kaynak kısıtlamaları incelenir. Mesela; yetersiz finansman, eski teknoloji, yetersiz araştırma ve geliştirme, düşük çalışan morali, marka imajındaki zayıflıklar vb. bunlar arasındadır. *Opportunities*, yani fırsatlar, organizasyonun veya kişinin yararlanabileceği, büyüme ve başarı için kullanabileceği dış fırsatlar değerlendirilir. Örnek olarak; pazar boşlukları, yeni teknolojiler, düzenleyici değişiklikler, demografik değişiklikler, sosyal trendler vb. verilebilir. *Threats*, yani tehditler, organizasyonun veya kişinin karşı karşıya olduğu dış tehlikeler ve zorluklardır. Rekabetin artması, olumsuz düzenleyici değişiklikler, ekonomik durgunluk, değişen tüketici davranışları, yeni rakiplerin piyasaya girmesi vb. tehditlere örnek olarak verilebilir. SWOT analizi, genellikle bir matris formunda yapılır; her bir bölüm bir çeyrek daireyi temsil eder. Bu analiz, stratejik planlama sürecinde önemli bir rol oynar ve organizasyonların kendi iç ve dış ortamlarını daha iyi anlamalarına, stratejik hedeflerini belirlemelerine ve eylem planları oluşturmalarına yardımcı olur. Hem mevcut durumu değerlendirmek hem de gelecekteki planlamalar için bir temel oluşturmak amacıyla kullanılır (Puyt et al., 2020).

4.1. Enerji Etiketleri Uygulamasının Güçlü Yönleri (*Strengths*)

4.1.1. Bilinçlendirme

Enerji etiketlerinin “Bilinçlendirme” yönü, tüketicilere cihazların enerji tüketimi ve verimliliği hakkında değerli bilgiler sunarak onların daha bilinçli ve sürdürülebilir satın alma kararları almalarını sağlamakla ilgilidir. Enerji etiketleri, tüketicilere cihazların enerji tüketimi ve verimliliği hakkında eğitim verir. Bir cihazın ne kadar enerji tükettiğini ve bu tüketimin maliyet ve çevresel etkilerini anlamalarına yardımcı olur. Tüketiciler, enerji etiketlerini kullanarak farklı cihazların enerji verimliliğini kolayca karşılaştırabilirler. Bu, özellikle enerji verimliliği yüksek cihazları tercih ederek uzun vadede maliyetten tasarruf etmek isteyenler için önemlidir. Cihazların başlangıç maliyetinin ötesine geçerek tüketicilere işletme maliyetleri hakkında bilgi verir. Bu, daha pahalı olmasına rağmen enerji verimliliği yüksek bir cihazın, uzun vadede daha ekonomik olabileceğini gösterir (Hua & Wang, 2019). Enerji etiketleri, tüketicilere cihazların çevresel etkileri konusunda bilgi sağlar. Düşük enerji tüketimi, daha az karbon emisyonu anlamına gelir, bu da çevre üzerindeki baskıyı azaltır. Tüketicilere cihazların yasal enerji verimliliği standartlarına uygunluğunu gösterir. Bu, piyasada satılan cihazların belirli bir verimlilik seviyesini karşıladığını garanti eder. En yeni ve en verimli teknolojilere sahip cihazları tanımlamada yardımcı olur. Tüketiciler, bu sayede piyasadaki yeniliklerden haberdar olabilirler. Üreticiler arasında enerji verimliliği konusunda bir rekabet oluşturur. Bu rekabet, daha verimli cihazların geliştirilmesini teşvik eder ve tüketicilere daha iyi seçenekler sunar. Tüketicilere cihaz seçimlerinde güven verir. Bir cihazın enerji etiketi, tüketicinin satın alma kararını destekleyen resmi bir belgedir. Bilinçlendirme, enerji etiketlerinin temel amaçlarından biridir ve tüketicilerin enerji verimliliği konusunda daha bilgili olmalarını sağlayarak hem kendi maliyetlerini hem de çevresel etkilerini azaltmalarına yardımcı olur. Bu süreçte tüketicilerin enerji verimliliği konusunda daha bilinçli olmaları, enerji tüketimini azaltma ve sürdürülebilir tüketim alışkanlıklarını benimseme yönünde önemli bir adımdır (Wang et al., 2019).

4.1.2. Enerji Tasarrufu

Enerji etiketlerinin “Enerji Tasarrufu” yönü, tüketicilere ve topluma genel olarak, enerji verimliliği yüksek cihazların kullanımının uzun vadeli faydalarını anlatır. Enerji verimliliği yüksek cihazlar, genellikle daha az enerji tüketirler. Bu, kullanıcıların elektrik faturalarında doğrudan tasarruf yapmalarını sağlar. Enerji tasarrufu, fosil yakıtların yakılmasından kaynaklanan karbon emisyonlarını azaltmaya yardımcı olur. Bu, iklim değişikliğiyle mücadelede ve çevresel sürdürülebilirlikte önemli bir rol oynar. Daha az enerji tüketimi, enerji kaynaklarının daha verimli kullanılmasını sağlar ve bu kaynakların tükenme hızını yavaşlatır. Bir ülkenin enerji ithalatına olan bağım-

lılığını azaltabilir ve enerji güvenliğini artırabilir. Hem bireysel tüketicilerin hem de ulusal ekonominin daha az enerji maliyeti ödemesi anlamına gelir (Zhang et al., 2020). Bu tasarruflar, diğer ekonomik faaliyetler için kullanılabilir ve böylece genel ekonomik büyümeye katkıda bulunabilir. Enerji verimliliği yüksek cihazlara olan talep, üreticileri daha yenilikçi ve daha az enerji tüketen teknolojiler geliştirmeye teşvik eder. Enerji verimliliği yüksek cihazlar genellikle daha yüksek satın alma maliyetine sahip olabilir, ancak uzun vadede düşük işletme maliyetleri bu başlangıç maliyetini telafi eder ve net bir tasarruf sağlar. Enerji etiketleri, tüketicilerin enerji tüketimini düşünmelerini ve daha az enerji tüketen cihazları tercih etmelerini sağlayarak, tüketici davranışlarında sürdürülebilir değişiklikler yaratır. Enerji tasarrufu, tüketicilere doğrudan mali faydaların yanı sıra, geniş çapta çevresel ve ekonomik faydalar da sağlar. Enerji etiketleri, bu faydaları göz önünde bulundurarak tüketicilerin daha verimli cihazları tercih etmelerini teşvik eder ve böylece enerji tasarrufu bilincinin yayılmasına katkıda bulunur (Cozza et al., 2020).

4.1.3. Çevresel Etki

Çevresel Etki boyutu, cihazların kullanımının doğrudan ve dolaylı çevresel sonuçları üzerinde odaklanır. Daha düşük enerji tüketimi, çeşitli yollarla çevresel etkiyi azaltmaya yardımcı olur. Enerji verimliliği yüksek cihazlar daha az enerji tüketir, bu da enerji üretimi için gerekli fosil yakıt miktarını ve dolayısıyla karbon emisyonlarını azaltır. Daha az enerji tüketimi, doğal kaynakların daha yavaş tükenmesine katkıda bulunur. Özellikle yenilenemeyen enerji kaynakları için bu, kaynakların daha uzun süre korunmasını sağlar. Enerji üretim süreçleri, hava ve su kirliliği yaratabilir. Enerji tüketiminin azalması, bu tür kirliliğin azaltılmasına ve dolayısıyla hava ve su kalitesinin iyileştirilmesine yardımcı olur. Enerji verimliliği yüksek cihazlar genellikle daha uzun ömürlüdür ve daha az atık üretirler. Bu, atık yönetimi sistemlerine olan baskının azaltılmasına ve atıkla ilgili çevresel etkilerin düşürülmesine katkı sağlar. Enerji üretimi, su kullanımı, arazi kullanımı değişiklikleri ve habitat yıkımı gibi ekosistemlere zarar verebilir. Enerji tüketiminin azalması, bu tür zararların azaltılmasına yardımcı olabilir. Enerji tüketimi ve karbon emisyonları, küresel ısınma ve iklim değişikliği ile doğrudan ilişkilidir. Enerji verimliliği, iklim değişikliğiyle mücadelede kritik bir rol oynar (Zhang et al., 2020). Enerji etiketleri, tüketicilere sürdürülebilir tüketim seçenekleri sunar ve bu da genel olarak çevresel sürdürülebilirliği destekler. Enerji verimliliği yüksek cihazlar, yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen enerjinin daha etkin kullanılmasını sağlar, çünkü daha az enerji ile daha fazla iş yapılabilir. Enerji etiketleri, tüketicilere cihazların enerji verimliliği hakkında bilgi vererek, çevresel etkileri azaltma konusunda bilinçli kararlar almalarına yardımcı olur. Bu, bireysel tüketicilerin karbon ayak izlerini azaltmalarına, doğal kaynakları korumalarına ve genel olarak daha sürdürülebilir bir yaşam tarzı benimsemelerine olanak tanır (European Commission, 2021).

4.1.4. Standartlaştırma

Standartlaştırma yönü, ürünlerin enerji verimliliği ve performansı konusunda bir ölçüt belirler ve bu sayede hem tüketicilerin hem de üreticilerin faydalanabileceği bir karşılaştırılabilirlik düzeyi sağlar. Enerji etiketleri, farklı cihazların enerji verimliliğini standart bir format ve ölçekte gösterir. Bu, tüketicilerin aynı kategorideki farklı cihazları doğrudan karşılaştırmasına ve enerji verimliliği açısından en iyi seçeneği belirlemesine olanak tanır. Üreticilere enerji verimliliği konusunda net hedefler koyar. Bir ürünün enerji sınıfını iyileştirmek için ne tür teknolojik gelişmelerin veya tasarım değişikliklerinin gerektiğini anlamalarına yardımcı olur. Hükümetlerin ve düzenleyici kurumların enerji verimliliği standartlarını belirlemelerine ve uygulamalarına yardımcı olur. Bu standartlar, piyasadaki ürünlerin belirli bir verimlilik seviyesine ulaşmasını sağlamak için kullanılır. Standartlaştırılmış enerji etiketleri, tüketicilere ürünlerin enerji verimliliği konusunda güvenilir bilgi sağlar (Aydın & Brounen, 2019). Tüketiciler, etiketlerin bağımsız ve objektif bir değerlendirme sunduğunu bilerek daha güvenle satın alma kararı alabilirler. Enerji etiketleri, farklı ülkelerdeki ürünler için enerji verimliliği standartlarının uyumlaştırılmasına yardımcı olabilir. Bu, uluslararası ticarete ve ürünlerin global pazarlara girişinde önemli bir rol oynar. Enerji verimliliğinin önemini vurgular ve hem tüketicilerin hem de üreticilerin bu konudaki bilincini artırır. Ürünlerin yasal enerji verimliliği gerekliliklerine uygun olduğunu gösterir. Bu, piyasada sadece belirli standartları karşılayan ürünlerin bulunmasını sağlar ve düşük verimlilikteki ürünlerin piyasadan çekilmesine yol açabilir. Standartlaştırma, enerji etiketlerinin temel bir işlevi olup, tüketicilere açık ve anlaşılır bilgi sağlarken, aynı zamanda üreticilere ve düzenleyicilere enerji verimliliği konusunda rehberlik eder (European Commission, 2020). Bu, piyasadaki ürünlerin genel enerji verimliliğinin sürekli olarak iyileştirilmesine katkıda bulunur ve tüketicilere daha verimli cihaz seçenekleri sunar.

4.1.5. Pazar Teşviki

Pazar Teşviki yönü, üreticileri daha enerji verimli ürünler tasarlamaya ve üretmeye yönlendiren bir pazar mekanizmasıdır. Enerji etiketleri, tüketicilerin enerji verimliliği yüksek ürünleri tercih etmesine yol açar. Tüketicilerin bu talebi, üreticileri pazar paylarını korumak veya artırmak için daha verimli ürünler geliştirmeye teşvik eder. Enerji verimliliği, ürünlerin pazarda öne çıkmasını sağlayan bir özellik haline gelmiştir. Enerji etiketleri, enerji verimliliği yüksek ürünlerin daha kolay tanıtılmasına ve pazarlanmasına olanak tanır, bu da üreticilere rekabet avantajı sağlar. Enerji verimliliği odaklı pazar teşvikleri, üreticileri mevcut teknolojileri iyileştirmeye ve yeni, daha verimli teknolojiler geliştirmeye yönlendirir. Bu yenilikçilik, ürünlerin performansını ve çekiciliğini artırabilir. Birçok ülkede enerji verimliliği standartları yasal olarak zorunlu hale gelmiştir. Enerji etiketleri, üreticilerin bu

yasal gerekliliklere uyum sağlamalarını kolaylaştırır ve regülasyonlara uygun ürünler geliştirmeleri için bir teşvik oluşturur. Hükümetler ve diğer kurumlar, enerji verimliliği yüksek ürünlerin araştırılması ve geliştirilmesi için mali teşvikler sunabilir. Bu teşvikler, araştırma ve geliştirme çalışmalarını destekleyerek pazarın bu yönde evrilmesine yardımcı olur (Agyarko et al., 2020). Enerji verimliliği, şirketlerin sürdürülebilirlik ve çevre sorumluluğu imajını güçlendirir. Enerji etiketleri, şirketlerin bu değerleri tüketicilere iletmelerine yardımcı olur. Enerji verimliliği, ürünler arasında farklılaştırma yaratır ve tüketicilere daha geniş bir seçenek yelpazesi sunar. Bu, pazarda çeşitliliği ve tüketici memnuniyetini artırır. Pazar teşviki, enerji etiketlerinin üreticiler üzerindeki etkilerini ifade eder ve bu etiketlerin, enerji verimliliği yüksek ürünlerin geliştirilmesi ve pazarlanması yönünde güçlü bir motivasyon kaynağı olduğunu gösterir (VNEEP, 2010). Bu durum hem tüketicilerin hem de çevrenin yararına olan bir döngüyü teşvik eder ve sürdürülebilir üretim ve tüketim alışkanlıklarının benimsenmesine katkıda bulunur.

4.2. Enerji Etiketi Uygulamasının Zayıf Yönleri (*Weaknesses*)

4.2.1. Anlaşılabilirlik

Anlaşılabilirlik sorunu, tüketicilerin bu etiketlerde sunulan bilgileri kolayca yorumlayıp anlamalarıyla ilgilidir. Enerji etiketleri, cihazların enerji verimliliği ve tüketimi hakkında önemli bilgiler içerir, ancak bu bilgilerin sunumu ve karmaşıklığı tüm tüketiciler için net olmayabilir. Enerji etiketleri teknik terimler, ölçü birimleri (kWh, lumen vs.) ve bazen de karmaşık hesaplamalar içerir. Enerji tüketimi, verimlilik sınıfları ve diğer performans göstergeleri gibi konseptler, teknik olmayan tüketiciler için kafa karıştırıcı olabilir. Enerji verimliliği standartları zamanla gelişir ve bu da etiketlerin güncellenmesini gerektirir. Örneğin, Avrupa Birliği'nde enerji etiketleri A+++ - D skalasından A - G skalasına dönüştürülmüştür (Faure et al., 2021). Bu tür değişiklikler, tüketicilerin önceki bilgileriyle yeni bilgileri karşılaştırmasını zorlaştırabilir. Enerji etiketleri sadece enerji verimliliği değil, aynı zamanda ses seviyesi, su tüketimi ve diğer pek çok performans özelliği hakkında bilgi içerir. Bu bilgilerin hepsinin bir arada sunulması, bazı tüketiciler için aşırı bilgi yükü oluşturabilir. Renk kodlaması ve grafik tasarımı, bazı tüketiciler için anlaşılır olmayabilir. Örneğin, renk körlüğü olan bir kişi için renk kodlaması yararlı olmayabilir. Tüketicilerin eğitim düzeyleri ve kültürel arka planları farklılık gösterir. Bu, enerji etiketlerinin evrensel olarak anlaşılabilir olmasını zorlaştırır, çünkü herkesin bilgi seviyesi ve anlama yeteneği aynı değildir. Tüketiciler genellikle enerji etiketlerini anlamak için yeterli bilgilendirme veya eğitime sahip olmayabilirler. Perakendecilerin ve üreticilerin bu konuda daha fazla eğitim sağlaması gerekebilir. Tüketicilerin satın alma kararlarını verirken enerji etiketlerini ne kadar dikkate aldıkları değişkenlik gösterebilir. Bazı tüketiciler için etiketler önemli bir faktörken, diğerleri için fiyat veya marka daha belirleyici olabilir. Anlaşılabilirlik sorunu, enerji etiketlerinin et-

kinliğini ve tüketicilerin bilinçli satın alma kararları almasını etkileyebilir. Bu nedenle, enerji etiketlerinin tasarımı ve sunumu üzerinde düzenli olarak çalışmak, tüketicilerin bu bilgileri daha kolay anlamalarını ve kullanmalarını sağlamak için önemlidir. Eğitim ve bilgilendirme kampanyaları, bu bilgilerin daha geniş bir kitle tarafından anlaşılmasına yardımcı olabilir (Brazil & Caulfield, 2017; Glass for Europe, 2018).

4.2.2. Güncellemeler

Enerji verimliliği standartlarının güncellenmesi, tüketicilerin ve üreticilerin mevcut ürünlerin enerji performansını değerlendirmeleri konusunda kafa karışıklığına neden olabilir. Standartlar zaman içinde gelişir ve bu gelişmeler, enerji etiketlerindeki sınıflandırmaların ve ölçütlerin değişmesini gerektirebilir. Örneğin, daha önce A sınıfı olarak kabul edilen bir cihaz, yeni standartlarla B veya C sınıfına düşebilir. Bu, tüketicilerin daha önceki bilgileriyle yeni bilgileri karşılaştırmasını zorlaştırabilir ve hangi ürünün daha verimli olduğunu anlamalarını güçleştirebilir. Standartlar değiştiğinde, enerji etiketlerinin kendileri de yeniden tasarlanabilir. Yeni tasarımlar, farklı renk kodlamaları veya yeni simgeler içerebilir ve bu da tüketicilerin öğrenme eğrisini artırabilir. Güncellenmiş enerji etiketleri piyasaya sürüldüğünde, eski ve yeni etiketler aynı anda piyasada bulunan ürünlerde görülebilir. Bu durum, tüketicilerin karşılaştırma yaparken hangi etiketin hangi standartlara göre yapıldığını anlamalarını zorlaştırabilir. Enerji etiketlerinde yapılan değişiklikler hakkında tüketicilere yeterli bilgi verilmezse, tüketiciler eski ve yeni etiketler arasındaki farkları anlamakta zorlanabilirler. Hem perakendecilerin hem de tüketicilerin yeni etiket sistemine uyum sağlamaları zaman alabilir. Bu süre zarfında, yanlış anlamalar ve yanlış bilgilendirmeler meydana gelebilir. Yeni etiketlerin etkin bir şekilde kullanılabilmesi için tüketicilere ve satış personeline yönelik eğitim ve farkındalık kampanyalarının yürütülmesi gerekebilir. Bu tür eğitimler, güncellemelerin neden gerekli olduğunu ve yeni etiketlerin nasıl okunacağını açıklamalıdır. Düzenleyici kurumlar, güncellenmiş enerji etiketlerinin piyasaya sürülmesi ve tüketicilere açıklanması konusunda önemli bir rol oynar. Bu kurumlar, güncellemelerin nedenlerini ve yeni etiketlerin nasıl yorumlanacağını açıklayarak kafa karışıklığını azaltabilir. Güncellemelerin doğru bir şekilde yönetilmesi, enerji etiketlerinin tüketiciler için değerini koruması ve enerji verimliliği konusunda doğru kararlar alınmasını sağlamak için kritik öneme sahiptir (Arditi et al., 2013; Brunzell & Renström, 2020).

4.2.3. Yetersiz Bilgi

Enerji etiketleri, tüketicilere bir ürünün enerji verimliliği ve genel performansı hakkında hızlı ve kolay anlaşılır bilgi sağlamak için tasarlanmıştır. Ancak, bu etiketlerin sağladığı bilgi genellikle sınırlıdır ve tüketicilerin bir ürünün tüm yönlerini tam olarak anlamaları için yeterli olmayabilir. Genel-

likle enerji tüketimi, yıllık enerji maliyeti, ses seviyesi gibi temel özelliklere odaklanır. Ancak, bir ürünün kullanım ömrü, tamir edilebilirliği, malzeme kalitesi ve diğer dayanıklılık faktörleri gibi önemli bilgileri içermez. Etiketlerde belirtilen enerji tüketimi değerleri, standart test koşullarına dayanır ve gerçek dünya kullanımı bu standartlardan farklı olabilir. Tüketicilerin, kendi kullanım alışkanlıklarının ürünün enerji tüketimine nasıl etki edeceğini anlamaları için daha fazla bilgiye ihtiyaçları olabilir (Newell & Siikamäki, 2014). Enerji etiketleri, ürünün üretim, dağıtım ve atık yönetimi aşamalarındaki çevresel etkileri hakkında bilgi vermez. Tüketiciler, ürünün yaşam döngüsü boyunca çevresel ayak izini anlamak için ek araştırma yapmak zorunda kalabilirler. Benzer ürünler arasında doğrudan karşılaştırma yapılmasını kolaylaştırır, ancak piyasadaki tüm ürünlerin kapsamlı bir karşılaştırmasını sağlamaz. Tüketiciler, en verimli ürünü bulmak için çeşitli kaynaklardan ek bilgi toplamak isteyebilirler. Yeni teknolojiler ve özellikler, enerji etiketlerinde hemen yansıtılamayabilir. Tüketiciler, bir ürünün yenilikçi özelliklerini ve bunların potansiyel enerji tasarruflarını değerlendirmek için ek bilgi arayışına girebilirler. Enerji etiketleri, gerçek kullanıcı deneyimlerini ve ürünün performansını yansıtmaz. Tüketiciler, ürün hakkında daha kapsamlı bir görüş edinmek için kullanıcı yorumlarına ve değerlendirmelerine başvurabilirler. Enerji tüketimi üzerinden maliyet tahminleri sunar, ancak satın alma maliyeti, bakım maliyetleri ve potansiyel onarım maliyetleri gibi diğer maliyet faktörlerini içermez. Etiketler, ürünün enerji verimliliğini en üst düzeye çıkarmak için optimal kullanım ipuçları veya stratejiler sunmaz. Tüketiciler, bu bilgileri üreticinin web sitesinden veya bağımsız inceleme sitelerinden araştırmak isteyebilirler. Bu nedenlerle, enerji etiketleri yalnızca bir başlangıç noktası olarak görülmeli ve tüketicilerin, satın alma kararlarını vermeden önce ürün hakkında daha derinlemesine bilgi edinmeleri teşvik edilmelidir (Brounen & Kok, 2011). Bu, çevrimiçi incelemeleri okumak, üretici web sitelerini ziyaret etmek, kullanıcı kılavuzlarına bakmak ve hatta mağazalarda satış temsilcileriyle konuşmak gibi çeşitli yollarla yapılabilir.

4.2.4. Yüksek Başlangıç Maliyeti

Enerji verimliliği yüksek cihazların yüksek başlangıç maliyeti, bu cihazların ilk satın alma fiyatının genellikle enerji verimliliği daha düşük olan cihazlara göre daha yüksek olması anlamına gelir. Bu cihazlar genellikle daha sofistike teknolojilere ve kaliteli malzemelere sahiptir. Bu teknolojiler, enerjiyi daha verimli kullanmak için tasarlanmıştır ve maliyetleri artırabilir. Aynı zamanda bunları geliştirmek için yapılan Ar-Ge çalışmaları, bu cihazların maliyetini artırabilir. Yeni ve yenilikçi tasarımların geliştirilmesi, test edilmesi ve piyasaya sürülmesi genellikle yüksek maliyetler gerektirir. Üretimi, daha karmaşık üretim süreçleri ve bazen daha pahalı bileşenler gerektirebilir. Bu da üretim maliyetlerini ve dolayısıyla tüketici fiyatlarını artırır (Ellis et al., 2007). Piyasada daha az yaygın olabilir ve bu da ekonomik ölçek avantaj-

larını azaltabilir. Yani, üretim hacmi düşük olduğunda, birim başına maliyet genellikle daha yüksek olur. Üreticiler, enerji verimliliği yüksek cihazları premium ürünler olarak konumlandırabilir ve bu da daha yüksek fiyat noktalarını meşru kılar. Tüketiciler, bu cihazların uzun vadede enerji tasarrufu sağlayacağını bilse de yüksek başlangıç maliyeti bazılarını caydırabilir. Enerji verimliliği yüksek cihazlar, genellikle daha düşük işletme maliyetleri ile zaman içinde kendilerini amorti edebilir. Ancak, tüketicilerin bu uzun vadeli tasarrufları görebilmeleri için başlangıçta daha fazla para harcamaları gerekmektedir (Damigos et al., 2020). Bazı durumlarda, başlangıç maliyetini hafifletmek için devlet teşvikleri veya finansman seçenekleri sunulabilir. Ancak, bu tür teşvikler her zaman mevcut değildir veya her tüketici tarafından erişilebilir olmayabilir. Tüketiciler, yüksek başlangıç maliyetini değerlendirirken, cihazın ömrü boyunca sağlayacağı enerji tasarrufunu hesaba katmalıdır. Bu, genellikle karmaşık bir hesaplama gerektirir ve tüketicilerin bu değerlendirmeyi yapabilmesi için net ve anlaşılır bilgilere ihtiyaçları vardır. Bu faktörler, enerji verimliliği yüksek cihazların başlangıçta daha pahalı olmasına yol açar ve tüketicilerin bu tür cihazları satın alırken karşılaştıkları mali engelleri oluşturur. Tüketicilerin bu engelleri aşmalarına yardımcı olmak için, üreticiler ve hükümetler tarafından daha fazla bilgilendirme, finansal teşvikler ve uygun finansman seçenekleri sunulması önemlidir (Bansal et al., 2011).

4.3. Enerji Etiketi Uygulamasının Fırsatları (*Opportunities*)

4.3.1. Teknolojik İnovasyon

Teknolojik inovasyon, enerji verimliliği yüksek cihazların geliştirilmesinde temel bir itici güçtür. Yeni teknolojiler, cihazların daha az enerji tüketerek aynı işlevi yerine getirmelerini veya daha fazla işlevi daha az enerji ile yapmalarını sağlayarak enerji verimliliğini artırır. Yeni teknolojik gelişmeler, motorların, kompresörlerin ve diğer cihaz bileşenlerinin daha verimli çalışmasını sağlayabilir (Herring & Roy, 2007). Örneğin, inverter teknolojisi, klima ve buzdolapları gibi cihazların enerji kullanımını önemli ölçüde azaltabilir. Akıllı termostatlar ve enerji yönetim sistemleri gibi teknolojiler, enerji kullanımını optimize ederek tüketimi azaltır. Bu sistemler, kullanıcı davranışlarını öğrenebilir ve enerji tüketimini otomatik olarak ayarlayabilir. Yeni ve daha verimli malzemelerin geliştirilmesi, cihazların ısı ve elektriği daha verimli kullanmasını sağlar. Örneğin, LED aydınlatma, geleneksel ampullere göre çok daha az enerji tüketir ve daha uzun ömürlüdür. Gelişmiş üretim teknolojileri, daha az atık ve daha yüksek kalite standartları ile enerji verimliliği yüksek cihazların üretilmesine olanak tanır. Bu, cihazların genel verimliliğini ve dayanıklılığını artırır. Yeni tasarım yaklaşımları, cihazların enerji tüketimini azaltacak şekilde yeniden düşünülmesini sağlar (Barbieri & Palma, 2017). Örneğin, aerodinamik fan tasarımları veya ısı geri kazanım sistemleri enerji verimliliğini artırabilir. Gelişmiş yazılım ve algoritmalar, cihazların enerji kullanımını daha iyi yönetmelerine ve gereksiz tüketimi önlemeleri-

ne yardımcı olur. Örneğin, çamaşır makineleri yıkama yükünü algılayabilir ve su ve enerji tüketimini buna göre ayarlayabilir. Cihazlar arası iletişim ve entegrasyon, tüm bir ev veya iş yerinde enerji kullanımını optimize edebilir. Akıllı ev sistemleri, cihazların birbirleriyle iletişim kurarak enerji tüketimini senkronize etmesine olanak tanır. Yenilenebilir enerji kaynakları ile entegre çalışan cihazlar, fosil yakıtlara bağımlılığı azaltabilir ve enerji tüketimini daha sürdürülebilir hale getirebilir. Teknolojik inovasyon, enerji verimliliği yüksek cihazların geliştirilmesinde sadece enerji tüketimini azaltmakla kalmaz, aynı zamanda kullanıcı deneyimini iyileştirir, operasyonel maliyetleri düşürür ve çevresel etkiyi minimize eder. Bu yenilikler, tüketicilere daha iyi performans ve konfor sunarken, enerji tüketimini azaltarak çevreye olan etkilerini de düşürür (Filho et al., 2019; Zhou et al., 2016).

4.3.2. Eğitim ve Farkındalık

Eğitim ve farkındalık, tüketicilerin enerji verimliliği konusunda bilinçlenmeleri ve enerji etiketlerinin anlamını ve önemini kavramaları için kritik öneme sahiptir. Bu, tüketicilerin enerji verimli ürünleri tanımasına, anlamasına ve tercih etmesine yardımcı olur. Tüketicilere, enerji etiketlerinin ne anlama geldiği, nasıl okunacağı ve enerji verimliliği sınıflandırmalarının neyi ifade ettiği hakkında bilgi sağlamak önemlidir. Bu, tüketicilerin etiketleri doğru bir şekilde yorumlamalarına ve enerji verimliliği yüksek ürünleri daha düşük verimli olanlardan ayırt etmelerine yardımcı olur. Enerji tasarrufunun hem maliyet hem de çevre üzerindeki olumlu etkileri hakkında eğitim vermek, enerji verimliliğinin neden önemli olduğunu anlamalarını sağlar. Bu, enerji tasarrufu sağlayan ürünleri satın alma konusunda daha motive olmalarına yol açabilir (Li et al., 2019). Enerji verimli ürünlerin genellikle daha yüksek başlangıç maliyetine sahip olmasına rağmen, uzun vadede maliyet tasarrufu sağladıkları konusunda tüketicileri bilgilendirmek önemlidir. Bu, başlangıç yatırımının zamanla nasıl amorti edileceğini gösterir. Tüketicilere, enerji tüketimini etkileyen kullanım alışkanlıkları ve bu alışkanlıkları nasıl değiştirebilecekleri konusunda bilgi vermek, enerji tasarrufu sağlamalarına yardımcı olabilir. Örneğin, cihazların enerji tasarrufu modlarını kullanmak veya gereksiz yere açık bırakılmamalarını sağlamak gibi. Enerji tüketiminin çevresel etkileri ve enerji verimliliğinin iklim değişikliği ile mücadelede nasıl bir rol oynayabileceği hakkında bilgi vermek, çevresel sorumluluk duygusunu güçlendirir. Enerji verimli ürünler için mevcut olan hükümet teşvikleri, indirimler ve finansman seçenekleri hakkında tüketicileri bilgilendirmek, bu ürünleri satın almalarını daha cazip hale getirebilir. Okullar, kamu kurumları ve özel sektör tarafından düzenlenen eğitim materyalleri ve farkındalık kampanyaları, geniş kitlelere enerji verimliliği konusunda bilgi ulaştırabilir. Enerji verimliliği yüksek ürünlerin kullanıcı deneyimlerini ve başarı hikayelerini paylaşmak, diğer tüketiciler için gerçek dünya örnekleri sunarak onları bu ürünleri denemeye teşvik edebilir. Eğitim ve farkındalık programla-

rı, tüketicilerin enerji verimliliği konusunda daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olur ve enerji etiketlerinin kullanımını ve etkisini artırır (Mills & Schleich, 2010; Vassileva & Campillo, 2014). Bu tür programlar, tüketicilerin enerji verimliliği konusunda daha bilgili ve etkin olmalarını sağlayarak, hem bireysel hem de toplumsal düzeyde enerji tasarrufu ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada önemli bir rol oynar.

4.3.3. Yasal Teşvikler

Hükümetler enerji verimliliğini artırmak ve çevresel sürdürülebilirliği desteklemek için çeşitli yasal teşvikler sunabilirler. Bu teşvikler, tüketicileri ve üreticileri daha verimli cihazları satın almak, üretmek ve kullanmak için motive etmek amacıyla tasarlanmıştır (Phadke et al., 2013). Tüketicilere, enerji verimli cihazlar satın aldıklarında vergi iadesi veya indirimini sağlanabilir. Bu, genellikle yıllık gelir vergisi beyannamesinde belirli ürünler için yapılan harcamaların bir kısmının indirilebilmesi şeklinde olur. Örneğin, enerji yıldızı sertifikalı cihazlar veya belirli enerji verimliliği standartlarını karşılayan cihazlar için vergi kredisi uygulanabilir. Hükümet veya yerel yönetimler, enerji verimli ürünlerin satın alınmasını teşvik etmek için doğrudan nakit iadeleri veya sübvansiyonlar sunabilir. Bu, tüketicinin cihaz için ödediği toplam maliyeti düşürerek başlangıç yatırımını daha çekici hale getirir. Enerji verimliliği projeleri için düşük faizli krediler veya finansman seçenekleri sağlanabilir. Bu, özellikle büyük ölçekli enerji verimliliği yatırımları için geçerlidir, örneğin evlerde enerji verimli ısıtma ve soğutma sistemlerinin kurulması. Eski, düşük verimli cihazları yenileriyle değiştirmek için teşvikler sunulabilir. Bu ticaret programları, tüketicilere eski cihazlarını indirimli yeni modellerle değiştirme fırsatı sunar (Brown, 2015; Solà et al., 2020). Hükümetler, enerji verimli ürünler üreten şirketlere vergi indirimleri, sübvansiyonlar veya diğer teşvikler sunarak, bu tür ürünlerin piyasaya sürülmesini ve rekabetçi fiyatlandırılmasını teşvik edebilir. Hükümetler, belirli enerji verimliliği standartlarını karşılamayan cihazların satışını yasaklayarak veya enerji tüketimine üst sınırlar getirerek üreticileri daha verimli ürünler geliştirmeye zorlayabilir. Aynı zamanda enerji verimliliğinin önemini vurgulayan ve tüketicilere enerji tasarrufu yapma yollarını öğreten kampanyalar düzenleyebilir ve yenilikçi enerji verimliliği teknolojilerinin araştırılması ve geliştirilmesi için hükümet fonları sağlanabilir. Bu tür teşvikler, enerji verimliliğinin artırılmasını destekleyerek hem ekonomik hem de çevresel faydalar sağlar. Tüketiciler için maliyetleri düşürürken, üreticiler için yenilik yapmanın ve pazarda rekabet etmenin yollarını açar. Ayrıca, bu teşvikler enerji tüketimini azaltarak, enerji kaynaklarının korunmasına ve karbon emisyonlarının düşürülmesine katkıda bulunur (Harun et al., 2022).

4.3.4. Sürdürülebilirlik Trendleri

Çevresel koruma ve kaynakların sorumlu kullanımı ile ilgili artan top-

lumsal bilinç ve tercihlerle ilgilidir. Bu trendler, bireylerin, işletmelerin ve hükümetlerin karar verme süreçlerinde çevresel etkileri daha fazla göz önünde bulundurmasına yol açar. İklim değişikliği, kaynak kıtlığı ve çevre kirliliği gibi konuların medya ve eğitim yoluyla daha fazla vurgulanması, tüketicilerin çevresel etkileri azaltma konusunda daha bilinçli olmalarını sağlar. Bu, enerji verimli cihazları tercih etmelerine neden olabilir. Tüketiciler, çevresel ayak izlerini azaltmak için sürdürülebilir ürün ve hizmetleri tercih edebilir (Kelly, 2012). Enerji verimli cihazlar, bu tür ürünlerin önemli bir örneğidir ve enerji tasarrufu sağlayarak çevresel etkiyi azaltmaya yardımcı olur. Karbon ayak izi konusundaki artan bilinç, tüketicilerin enerji etiketlerine daha fazla dikkat etmelerine ve enerji verimliliği yüksek cihazları tercih etmelerine yol açar. Sosyal medya ve çeşitli kampanyalar aracılığıyla yayılan sürdürülebilirlik mesajları, tüketicilerin çevre dostu ürünler hakkında daha fazla bilgi sahibi olmalarını ve bu ürünleri desteklemelerini sağlar. Enerji verimliliği, yeşil bina sertifikaları ve sürdürülebilir ev tasarımları gibi inşaat trendleri, enerji verimli cihazların kullanımını artırır. İşletmeler, kurumsal sosyal sorumluluk programları ve sürdürülebilirlik raporları aracılığıyla enerji verimliliğini artırma taahhütlerinde bulunabilir. Bu, tedarik zincirlerinde ve iş operasyonlarında enerji verimli cihazların kullanımını teşvik eder. Bu faktörlerin birleşimi, enerji verimli cihazlara olan talebi artırır ve üreticileri, tüketicilerin bu taleplerini karşılayacak yenilikçi ve verimli ürünler geliştirmeye teşvik eder. Sonuç olarak, sürdürülebilirlik trendleri hem tüketici davranışlarını hem de piyasadaki ürün tekliflerini şekillendirir ve genel olarak enerji tüketiminin azaltılmasına ve çevresel sürdürülebilirliğin artırılmasına katkıda bulunur (Bhutto et al., 2021; Nguyen et al., 2019).

4.4. Enerji Etiketinin Uygulanmasının Tehditleri (*Threats*)

4.4.1. Ekonomik Faktörler

Ekonomik faktörler, tüketicilerin satın alma gücünü ve harcama alışkanlıklarını doğrudan etkiler. Ekonomik durgunluk dönemlerinde, işsizlik oranlarının yükselmesi, gelirlerin düşmesi ve genel ekonomik belirsizlik, tüketicilerin harcama kararlarını önemli ölçüde değiştirebilir (Baldini et al., 2018). Ekonomik durgunluk, tüketicilerin harcama gücünü azaltabilir. Tüketiciler, daha düşük maliyetli, ancak uzun vadede daha fazla enerji tüketen cihazları tercih edebilirler. Ekonomik belirsizlik dönemlerinde tüketiciler, temel ihtiyaçlar gibi daha acil harcamalara öncelik verebilirler. Enerji verimliliği, bütçeler sıkılaştığında daha az öncelikli hale gelebilir. Enerji verimli cihazlar genellikle uzun vadeli tasarruflar sunar, ancak tüketiciler ekonomik durgunluk sırasında kısa vadeli maliyetleri daha fazla göz önünde bulundurabilir. Bu, enerji verimli cihazlara yapılan yatırımın geri dönüş süresinin tüketiciler için daha az çekici hale gelmesine neden olabilir (Vuković et al., 2014). Ekonomik durgunluklar genellikle kredi piyasalarını sıkılaştırır ve finansman maliyetlerini artırır. Bu, tüketicilerin enerji verimli cihazlar için gerekli

finansmanı elde etmelerini zorlaştırabilir ve bu dönemlerde tüketici güveni genellikle düşer. Tüketiciler, gelecekteki gelirlerinin belirsiz olması nedeniyle büyük satın almalar yapmaktan kaçınabilirler dolayısıyla yeni enerji verimli cihazlar yerine, ikinci el pazarından daha düşük maliyetli kullanılmış cihazlar satın almak daha yaygın hale gelebilir (Houde & Aldy, 2017). Ekonomik durgunluklar, hükümet gelirlerini azaltabilir ve bu da enerji verimli cihazlar için sunulan teşviklerin azalmasına yol açabilir. Bu faktörlerin birleşimi, ekonomik durgunluk dönemlerinde tüketicilerin enerji verimli cihazlara olan talebini azaltabilir (Liu et al., 2022). Ancak, bu durum geçici olabilir ve ekonomi iyileştikçe, enerji verimliliğine olan ilgi ve yatırım tekrar artabilir. Bu nedenle, enerji verimliliği stratejileri ve politikaları, ekonomik döngülerin bu tür dalgalanmalarını hesaba katmalı ve tüketicilere enerji verimli cihazların uzun vadeli avantajlarını anlatmaya devam etmelidir.

4.4.2. Yanıltıcı Uygulamalar

Enerji etiketleri, tüketicilere bir ürünün enerji tüketimi ve verimliliği hakkında bilgi vermek için tasarlanmıştır. Ancak, bazı durumlarda üreticiler bu etiketleri yanıltıcı bir şekilde kullanabilirler. Bu, “*greenwashing*” olarak bilinen bir uygulamadır, yani ürünlerin çevre dostu veya enerji verimli olduğu izlenimi verilirken gerçekte bu özelliklere sahip olmayabilirler. Üreticiler, gerçekte sağladıklarından daha yüksek enerji verimliliği seviyeleri iddia edebilirler. Örneğin, bir cihazın enerji kullanımını abartılı bir şekilde düşük göstermek veya enerji tasarrufu sağladığına dair yanıltıcı iddialarda bulunmak. Enerji etiketleri bazen kasıtlı olarak karışık veya anlaşılması zor bir şekilde tasarlanabilir. Bu, tüketicilerin gerçek enerji verimliliği seviyelerini anlamasını zorlaştırır (Koolen, 2019). Bazı üreticiler, ürünlerinin enerji verimliliğini abartmak için standart dışı test yöntemleri kullanabilirler. Bu testler, gerçek dünya koşullarını yansıtmayabilir ve yanıltıcı sonuçlar verebilir. Enerji etiketleri, önemli bilgileri kasıtlı olarak atlayarak veya küçük yazılarla vererek tüketiciyi yanıltabilir. Örneğin, cihazın sadece belirli koşullar altında verimli çalıştığına dair bilgilerin eksik olması. Enerji verimliliği sembolleri veya sertifikaları, tüketicilerin anlaması zor olacak şekilde tasarlanabilir veya gerçek sertifikaları taklit edebilir. Bu tür yanıltıcı uygulamalar, tüketicilerin enerji etiketlerine ve genel olarak enerji verimliliği iddialarına olan güvenini sarsabilir. Tüketiciler, yanıltıcı bilgilere dayanarak yanlış ürünler satın alabilir ve bu da hem mali kayıplara hem de enerji tasarrufu beklentilerinin karşılanmamasına yol açabilir. Yanıltıcı uygulamaların önlenmesi için hükümetler ve düzenleyici kurumlar, enerji etiketleme standartlarını sıkı bir şekilde uygulamalı ve yanıltıcı etiket kullanımına karşı cezai yaptırımlar getirmelidir. Ayrıca, tüketicilerin bu tür uygulamaları tanıyabilmesi için eğitim ve bilinçlendirme kampanyaları yürütülmelidir. Bu önlemler, tüketici güvenliğini korumak ve enerji verimliliği pazarının şeffaflığını ve dürüstlüğünü sağlamak için hayati öneme sahiptir (Cspinet, n.d.; Waechter et al., 2015).

4.4.3. *Düzenleyici Değişiklikler*

Enerji etiketleme düzenlemeleri, ürünlerin enerji verimliliği ve tüketimi hakkında standart bilgiler sağlamak için tasarlanmıştır. Bu düzenlemeler, tüketicilere satın alma kararları sırasında bilinçli seçimler yapmaları için gerekli bilgileri sunar. Ancak, bu düzenlemelerde yapılan değişiklikler, üreticilerin ürünlerini yeni standartlara uygun hale getirmek için ek maliyetlerle karşılaşmalarına neden olabilir. Düzenleyici değişiklikler, ürünlerin enerji verimliliğini ölçmek için kullanılan test prosedürlerini güncelleyebilir. Üreticilerin bu yeni test prosedürlerine uyum sağlamak için mevcut test ekipmanlarını değiştirmeleri veya yeni ekipmanlar satın almaları gerekebilir. Enerji etiketlerinin tasarımı ve içeriği değiştiğinde, üreticilerin yeni etiketleri basmak ve mevcut ürünlerine uygulamak için ek maliyetleri olabilir. Ayrıca, eski etiketlerin yerine yeni etiketleri koymak için lojistik ve iş gücü maliyetleri de oluşabilir. Yeni enerji verimliliği standartları, bazı ürünlerin tasarımının yeniden gözden geçirilmesini gerektirebilir. Bu, araştırma ve geliştirme maliyetlerinde artışa ve ürün yenileme süreçlerinde zaman alıcı değişikliklere yol açabilir. Yeni düzenlemelere uyum sağlamak, üreticilerin pazarlama materyallerini ve tüketici eğitim programlarını güncellemelerini gerektirebilir. Bu da ek maliyet ve çaba anlamına gelir. Mevcut stoktaki ürünlerin yeni düzenlemelere uygun hale getirilmesi gerekebilir, bu da stoktaki ürünlerin yeniden etiketlenmesi veya hatta bazı durumlarda geri çekilmesi anlamına gelebilir. Yeni düzenlemelere uyum sağlamanın yasal yönleri, üreticilerin hukuki danışmanlık almasını ve düzenli denetimler için hazırlık yapmasını gerektirebilir. Düzenleyici değişiklikler, pazarda rekabet avantajını korumak için hızlı bir şekilde uyum sağlamayı gerektirebilir. Bu, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için zorlayıcı olabilir. Üreticiler için bu uyum maliyetleri, özellikle değişiklikler sık sık yapıldığında veya çok kısa sürede uygulanması gerektiğinde, önemli bir yük oluşturabilir. Bu nedenle düzenleyici değişiklikler genellikle endüstri ile danışma ve yeterli geçiş süreleri sağlama yoluyla yapılır, böylece üreticiler yeni gerekliliklere uyum sağlamak için gerekli planlamayı ve yatırımı yapabilirler (Boardman, 2004).

4.4.4. *Küresel Enerji Fiyatları*

Küresel enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, tüketicilerin ve işletmelerin enerji verimliliğine yönelik tutumlarını ve yatırımlarını önemli ölçüde etkileyebilir. Enerji fiyatlarındaki değişiklikler, enerji verimliliği çözümlerine olan talebi ve bu çözümlerin ekonomik cazibesini doğrudan etkiler (Jacobsen, 2015). Enerji fiyatları yükseldiğinde, tüketiciler ve işletmeler enerji maliyetlerini düşürmek için daha verimli cihazlara ve teknolojilere yönelirler. Bu, enerji tasarrufu sağlayan cihazlar ve sistemler için artan bir pazar talebi yaratır. Yüksek enerji fiyatları, enerji verimliliği yatırımlarının geri dönüş süresini kısaltır, çünkü tasarruf edilen enerji miktarı daha değerli hale gelir. İşletmeler, operasyonel maliyetleri azaltmak ve rekabet avantajı sağlamak

için enerji verimliliği projelerine daha fazla öncelik verebilirler. Enerji fiyatları düştüğünde, enerji verimliliği çözümlerine olan aciliyet azalabilir. Tüketiciler ve işletmeler, enerji tasarrufu sağlayan cihazlara yatırım yapmanın maliyetini karşılamak için daha az motive olabilirler. Düşük enerji fiyatları, enerji verimliliği yatırımlarının maliyetini geri kazanma süresini uzatabilir, çünkü tasarruf edilen enerji miktarı daha az maddi değer taşır. İşletmeler, düşük enerji maliyetleri nedeniyle enerji verimliliği projelerini erteleyebilir veya iptal edebilirler. Enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, küresel ısınma ve iklim değişikliğiyle mücadele çabalarını da etkileyebilir. Yüksek enerji fiyatları, yenilenebilir enerji kaynaklarına geçişi hızlandırabilirken, düşük fiyatlar fosil yakıtlara olan bağımlılığı sürdürebilir veya artırabilir. Hükümetler, enerji fiyatlarındaki değişikliklere yanıt olarak enerji verimliliği standartlarını ve teşvikleri ayarlayabilirler. Sonuç olarak, enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, enerji verimliliği çözümlerine olan talebi ve bu çözümlerin ekonomik çekiciliğini etkileyebilir. Enerji fiyatları yükseldiğinde, enerji verimliliği genellikle daha fazla önem kazanır ve yatırımlar artar. Tersine, enerji fiyatları düştüğünde, enerji verimliliği çözümlerine olan ilgi ve yatırımlar azalabilir. Bu nedenle, enerji politikası yapımcıları, enerji fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı dayanıklı enerji verimliliği politikaları geliştirmeye çalışır (Park & Woo, 2023).

5. Sonuç

Elektrikli ev aletleri, günlük yaşamın vazgeçilmez bir parçasıdır ve modern konforun sağlanmasında kritik bir role sahiptir. Bu aletlerin enerji tüketimi hem bireysel enerji faturaları hem de genel çevresel etki açısından önemlidir. Bu bağlamda, enerji etiketleri, tüketicilere bir ev aletinin enerji verimliliği ve tüketimi hakkında değerli bilgiler sağlayarak, bilinçli satın alma kararlarına yol açar ve enerji tasarrufu yapmalarına yardımcı olur. Enerji etiketlerinin tüketici farkındalığı üzerindeki etkisi büyüktür. Tüketiciler, bu etiketleri kullanarak uzun vadede maliyet tasarrufu sağlayacak ve çevresel etkiyi azaltacak ürünleri tercih edebilirler. Enerji etiketlerinin anlaşılabilirliği ve doğruluğu, tüketici güvenini artırır ve piyasadaki enerji verimliliği rekabetini teşvik eder. Enerji etiketlerinin geleceği, sürekli gelişen teknoloji ve değişen düzenleyici çerçevelerle şekillenecektir. Daha akıllı ve bağlantılı ev aletleri, enerji kullanımı verilerini gerçek zamanlı olarak sağlayabilir ve tüketicilere daha dinamik ve kişiselleştirilmiş enerji yönetimi imkanları sunabilir. Ayrıca, artan çevresel bilinç ve sürdürülebilirlik trendleri, enerji etiketlerinin daha da önem kazanmasına yol açacaktır. Politika yapımcılar için öneriler, enerji etiketleme düzenlemelerinin güncel ve şeffaf olmasını sağlamak, tüketicilerin etiketleri anlamasını kolaylaştıracak eğitim programları geliştirmek ve enerji verimliliği teşviklerini sürdürmek olabilir. Ayrıca, enerji etiketleme sisteminin küresel enerji fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı dayanıklı olması ve yanıltıcı uygulamalara karşı etkin bir şekilde mücadele edilmesi önemlidir.

Üreticilere ve sektöre yönelik öneriler arasında, yenilikçi ve enerji verimli ürünlerin geliştirilmesine devam etmek, etiketleme standartlarına sıkı sıkıya uymak ve tüketici güvenini korumak yer alır. Ayrıca, üreticilerin düzenleyici değişikliklere hızlı bir şekilde uyum sağlamaları ve enerji verimliliği konusunda proaktif olmaları gerekmektedir. Sektör, enerji verimliliği konusunda tüketicileri eğitmek ve bilinçlendirmek için de önemli bir rol oynar. Enerji etiketi uygulamasının Türkiye’deki geleceği, Türkiye’nin enerji politikaları, sürdürülebilirlik hedefleri ve uluslararası taahhütleri ile yakından ilişkilidir. Türkiye, enerji verimliliğini artırmak ve karbon emisyonlarını azaltmak için çeşitli adımlar atmaktadır. Türkiye, Avrupa Birliği ile uyumlu enerji verimliliği standartları ve düzenlemeleri geliştirmeye devam edebilir. Bu, enerji etiketlerinin daha da standartlaştırılması ve tüketici bilincinin artırılması anlamına gelebilir. Akıllı ev aletleri ve *Internet of Things* teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla enerji etiketleri daha dinamik ve interaktif hale gelebilir. Tüketiciler, gerçek zamanlı enerji tüketim verilerine erişebilir ve daha bilinçli kararlar alabilirler. Tüketicilerin enerji etiketlerini anlamaları ve bu bilgileri kullanmaları için eğitim programlarının ve farkındalık kampanyalarının artırılması, etiketlerin etkinliğini artırabilir. Türkiye’nin yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yapması ve sürdürülebilirlik hedeflerini benimsemesi, enerji etiketlerinin önemini daha da artırabilir. Tüketiciler, çevresel etkileri azaltmak için enerji verimliliği yüksek ürünleri tercih edebilirler. Türkiye’nin uluslararası enerji verimliliği ve çevre koruma anlaşmalarına katılımı, enerji etiketleme uygulamalarını güçlendirebilir. Yerli üreticilerin enerji verimliliği konusunda yenilikçi ürünler geliştirmesi ve bu alanda rekabetçi olması, pazarın genel verimliliğini artırabilir. Politika yapımcılar, üreticiler ve tüketiciler arasındaki iş birliği, enerji etiketleme uygulamasının Türkiye’deki geleceğini şekillendirecek temel faktörler arasındadır. Enerji etiketleme, sadece enerji tasarrufu sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda Türkiye’nin genel enerji verimliliği ve çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasında da önemli bir rol oynayabilir. Sonuç olarak, enerji etiketleri, sürdürülebilir tüketim ve enerji verimliliği hedeflerine ulaşmada merkezi bir unsurdur. Tüketiciler, üreticiler ve politika yapımcılar arasındaki iş birliği ve diyalog, bu etiketlerin etkinliğini artıracak ve gelecekte daha yeşil ve daha verimli bir toplum inşa etmeye katkıda bulunacaktır.

REFERANSLAR

- Agyarko, K. A., Opoku, R., & Van Buskirk, R. (2020). Removing barriers and promoting demand-side energy efficiency in households in Sub-Saharan Africa: A case study in Ghana. *Energy Policy*, 137, 111149. <https://doi.org/10.1016/j>

enpol.2019.111149

- Ajao, A., Luo, J., Liang, Z., Alsafasfeh, Q. H., & Su, W. (2017). Intelligent home energy management system for distributed renewable generators, dispatchable residential loads and distributed energy storage devices. 2017 8th International Renewable Energy Congress (IREC), 1–6. <https://doi.org/10.1109/IREC.2017.7926040>
- Ali, W., Sajid, M. B., Alquaity, A. B. S., Abbas, S., Iftikhar, M. A., Sajid, J., & Abbas, A. (2022). Energy conservation and climate change mitigation potential of improving efficiency of room air conditioners in Pakistan. *Energy Reports*, 8, 6101–6109. <https://doi.org/10.1016/j.egyr.2022.04.040>
- Almajali, Z. (2021). Residential Electrical Water Heater Energy Efficiency Monitoring system. 2021 IEEE Jordan International Joint Conference on Electrical Engineering and Information Technology (JEEIT), 152–157. <https://doi.org/10.1109/JEEIT53412.2021.9634093>
- Alzoubi, A. (2022). Machine Learning for Intelligent Energy Consumption in Smart Homes. *International Journal of Computations, Information and Manufacturing (IJCIM)*, 2(1), Article 1. <https://doi.org/10.54489/ijcim.v2i1.75>
- Amega, K., Lare, Y., & Moumouni, Y. (2022). Energy efficiency impact on urban residential's electricity consumption and carbon dioxide reduction: A case study of Lomé, Togo. *Energy Efficiency*, 15(6), 37. <https://doi.org/10.1007/s12053-022-10044-x>
- Arditi, S., Meli, L., & Toulouse, E. (2013). Revising EU energy label: Evolution or revolution. *ECEEE Summer Study Proceedings. ECEEE 2013 Summer Study–Rethink, Review, Restart*.
- Asif, M. H., Zhongfu, T., Irfan, M., Ahmad, B., & Ali, M. (2023). Assessing eco-label knowledge and sustainable consumption behavior in energy sector of Pakistan: An environmental sustainability paradigm. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(14), 41319–41332. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-25262-8>
- Aydin, E., & Brounen, D. (2019). The impact of policy on residential energy consumption. *Energy*, 169, 115–129. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2018.12.030>
- Baldini, M., Trivella, A., & Went, J. W. (2018). The impact of socioeconomic and behavioural factors for purchasing energy efficient household appliances: A case study for Denmark. *Energy Policy*, 120, 503–513. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.05.048>
- Bansal, P., Vineyard, E., & Abdelaziz, O. (2011). Advances in household appliances—A review. *Applied Thermal Engineering*, 31(17), 3748–3760. <https://doi.org/10.1016/j.applthermaleng.2011.07.023>
- Barbieri, N., & Palma, A. (2017). Mapping energy-efficient technological advances in home appliances. *Energy Efficiency*, 10(3), 693–716. <https://doi.org/10.1007/s12053-016-9470-7>

- Beck, M., & Toulouse, N. Ö. (2023). Assessing the impact of energy labels on attitude and behavioral intention: An empirical investigation. *Journal of Cleaner Production*, 415, 137751. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.137751>
- Benzaghta, M., Elwalda, A., Mousa, M., Erkan, I., & Rahman, M. (2021). SWOT analysis applications: An integrative literature review. *Journal of Global Business Insights*, 6(1), 55–73. <https://doi.org/10.5038/2640-6489.6.1.1148>
- Bhutto, M. Y., Liu, X., Soomro, Y. A., Ertz, M., & Baeshen, Y. (2021). Adoption of Energy-Efficient Home Appliances: Extending the Theory of Planned Behavior. *Sustainability*, 13(1), Article 1. <https://doi.org/10.3390/su13010250>
- Boardman, B. (2004). New directions for household energy efficiency: Evidence from the UK. *Energy Policy*, 32(17), 1921–1933. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2004.03.021>
- Bollinger, B., Liebman, E., Hammond, D., Hobin, E., & Sacco, J. (2022). Educational Campaigns for Product Labels: Evidence from On-Shelf Nutritional Labeling. *Journal of Marketing Research*, 59(1), 153–172. <https://doi.org/10.1177/0022243720981975>
- Brazil, W., & Caulfield, B. (2017). What makes an effective energy efficiency label? Assessing the performance of energy labels through eye-tracking experiments in Ireland. *Energy Research & Social Science*, 29, 46–52. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2017.05.014>
- Brounen, D., & Kok, N. (2011). On the economics of energy labels in the housing market. *Journal of Environmental Economics and Management*, 62(2), 166–179. <https://doi.org/10.1016/j.jjeem.2010.11.006>
- Brown, M. (2015). Innovative energy-efficiency policies: An international review. *WI-REs Energy and Environment*, 4(1), 1–25. <https://doi.org/10.1002/wene.125>
- Brunzell, L., & Renström, R. (2020). Recommendations for revising the energy label system for dishwashers: Supporting sustainable development and usage through the interaction of energy labels, technical improvements and consumer behaviour. *Energy Efficiency*, 13(1), 145–155. <https://doi.org/10.1007/s12053-019-09835-6>
- Cai, W., Wang, L., Li, L., Xie, J., Jia, S., Zhang, X., Jiang, Z., & Lai, K. (2022). A review on methods of energy performance improvement towards sustainable manufacturing from perspectives of energy monitoring, evaluation, optimization and benchmarking. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 159, 112227. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2022.112227>
- Chinthavali, S., Tansakul, V., Lee, S., Tabassum, A., Munk, J., Jakowski, J., Starke, M., Kuruganti, T., Buckberry, H., & Leverette, J. (2019). Quantification of Energy Cost Savings through Optimization and Control of Appliances within Smart Neighborhood Homes. *Proceedings of the 1st ACM International Workshop on Urban Building Energy Sensing, Controls, Big Data Analysis, and Visualization*, 59–68. <https://doi.org/10.1145/3363459.3363535>
- Covary, T., & Li, J. (2022). Going Digital! South Africa's Energy Labeling Program

- Adopting Digital Tools of Database, QR Code and Smart Phone APP. In P. Bertoldi (Ed.), *Energy Efficiency in Domestic Appliances and Lighting* (pp. 189–205). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-79124-7_14
- Cozza, S., Chambers, J., Deb, C., Scartezzini, J.-L., Schlüter, A., & Patel, M. K. (2020). Do energy performance certificates allow reliable predictions of actual energy consumption and savings? Learning from the Swiss national database. *Energy and Buildings*, 224, 110235. <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2020.110235>
- Cspinet. (n.d.). Food label trickery. Center for Science in the Public Interest. <https://www.cspinet.org/new/200305301.html>
- Damigos, D., Kontogianni, A., Tourkolias, C., & Skourtos, M. (2020). Behind the scenes: Why are energy efficient home appliances such a hard sell? *Resources, Conservation and Recycling*, 158, 104761. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.104761>
- De Masi, R. F., Festa, V., Gigante, A., Ruggiero, S., & Vanoli, G. P. (2022). Analysis of COVID-19 crisis-related building energy retrofit incentives in Italy. *Energy Reports*, 8, 378–383. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2022.10.220>
- Denny, E. (2022). Long-term Energy Cost Labelling for Appliances: Evidence from a Randomised Controlled Trial in Ireland. *Journal of Consumer Policy*, 45(3), 369–409. <https://doi.org/10.1007/s10603-022-09516-5>
- Ellis, M., Jollands, N., Harrington, L., & Meier, A. (2007). Do energy efficient appliances cost more. *Proceedings of the ECEEE 2007 Conference, Summer Study, Panel*, 6.
- Esen, G. K., & Pala, B. D. (n.d.). Televizyonların Enerji Etiketleri Ölçümü ve Üretici Beyanlarının İsalet Oranı Analizi. Elektrik Mühendisleri Odası. http://www.emo.org.tr/ekler/817a02938cc6e4b_ek.pdf
- European Commission. (2020). About the energy label and ecodesign. https://commission.europa.eu/energy-climate-change-environment/standards-tools-and-labels/products-labelling-rules-and-requirements/energy-label-and-ecodesign/about_en
- European Commission. (2021). New EU energy labels applicable from 1 March 2021 [Text]. European Commission - European Commission. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_818
- Faure, C., Guetlein, M.-C., & Schleich, J. (2021). Effects of rescaling the EU energy label on household preferences for top-rated appliances. *Energy Policy*, 156, 112439. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112439>
- Faure, C., Guetlein, M.-C., & Schleich, J. (2021). Effects of rescaling the EU energy label on household preferences for top-rated appliances. *Energy Policy*, 156, 112439. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112439>
- Filho, G. P. R., Villas, L. A., Gonçalves, V. P., Pessin, G., Loureiro, A. A. F., & Ueyama, J. (2019). Energy-efficient smart home systems: Infrastructure and decision

- on-making process. *Internet of Things*, 5, 153–167. <https://doi.org/10.1016/j.iot.2018.12.004>
- Fuinhas, J. A., Koengkan, M., Silva, N., Kazemzadeh, E., Auza, A., Santiago, R., Teixeira, M., & Osmani, F. (2022). The Impact of Energy Policies on the Energy Efficiency Performance of Residential Properties in Portugal. *Energies*, 15(3), Article 3. <https://doi.org/10.3390/en15030802>
- Glass for Europe. (2018, October 4). The benefits of Window Energy Labelling Glass for Europe. Glass for Europe. https://glassforeurope.com/labelling_scheme-windows/
- Harun, S. A., Fauzi, M. A., & Sulaiman, N. S. (2022). Examining consumer's purchasing behavior of energy-efficient appliance through the lenses of theory of planned behavior and environmental factors. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 33(5), 1207–1225. <https://doi.org/10.1108/MEQ-12-2021-0271>
- He, S., Blasch, J., van Beukering, P., & Wang, J. (2022). Energy labels and heuristic decision-making: The role of cognition and energy literacy. *Energy Economics*, 114, 106279. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2022.106279>
- Herrando, M., Gómez, A., & Fueyo, N. (2022). Supporting Local Authorities to Plan Energy Efficiency in Public Buildings: From Local Needs to Regional Planning. *Energies*, 15(3), Article 3. <https://doi.org/10.3390/en15030907>
- Herring, H., & Roy, R. (2007). Technological innovation, energy efficient design and the rebound effect. *Technovation*, 27(4), 194–203. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2006.11.004>
- Hossain, I., Nekkamahud, M., & Fekete-Farkas, M. (2022). How Do Environmental Knowledge, Eco-Label Knowledge, and Green Trust Impact Consumers' Pro-Environmental Behaviour for Energy-Efficient Household Appliances? *Sustainability*, 14(11), Article 11. <https://doi.org/10.3390/su14116513>
- Houde, S., & Aldy, J. E. (2017). Consumers' Response to State Energy Efficient Appliance Rebate Programs. *American Economic Journal: Economic Policy*, 9(4), 227–255. <https://doi.org/10.1257/pol.20140383>
- Hua, L., & Wang, S. (2019). Antecedents of Consumers' Intention to Purchase Energy-Efficient Appliances: An Empirical Study Based on the Technology Acceptance Model and Theory of Planned Behavior. *Sustainability*, 11(10), Article 10. <https://doi.org/10.3390/su11102994>
- Jacobs, K., & Hörisch, J. (2022). The importance of product lifetime labelling for purchase decisions: Strategic implications for corporate sustainability based on a conjoint analysis in Germany. *Business Strategy and the Environment*, 31(4), 1275–1291. <https://doi.org/10.1002/bse.2954>
- Jacobsen, G. D. (2015). Do energy prices influence investment in energy efficiency? Evidence from energy star appliances. *Journal of Environmental Economics and Management*, 74, 94–106. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2015.09.004>

- Kama, Ö., & Kaplan, Z. (2012). Türkiye’de Enerji Verimliliğinin Arttırılmasına Yönelik Bir Öneri: Beyaz Eşya Teşvik Uygulamaları. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(1), Article 1.
- Kamaludin, M., Razali, M. A. S., Haron, N. F., & Azlina, A. A. (2021). Energy Efficiency Labelling: Investigating Students’ Preferences and Awareness on the Energy-efficient Electrical Appliances in Hostel. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 11(2), Article 2.
- Kelly, G. (2012). Sustainability at home: Policy measures for energy-efficient appliances. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16(9), 6851–6860. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2012.08.003>
- Koçaslan, G. (2014). Türkiye’nin Enerji Verimliliği Mevzuatı, Avrupa Birliği’ndeki Düzenlemeler ve Uluslararası-Ulusal Öneriler. 15(2). <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/48562>
- Koolen, C. (2019). Vacuum Cleaner Energy Labels and Misleading Commercial Practices: EU Consumers Left in the Dust? *Journal of European Consumer and Market Law*, 8(2). <https://kluwerlawonline.com/api/Product/CitationPDFURL?file=Journals\EuCML\EuCML2019014.pdf>
- Lei, M., Cai, W., Liu, W., & Wang, C. (2022). The heterogeneity in energy consumption patterns and home appliance purchasing preferences across urban households in China. *Energy*, 253, 124079. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2022.124079>
- Li, G., Li, W., Jin, Z., & Wang, Z. (2019). Influence of Environmental Concern and Knowledge on Households’ Willingness to Purchase Energy-Efficient Appliances: A Case Study in Shanxi, China. *Sustainability*, 11(4), Article 4. <https://doi.org/10.3390/su11041073>
- Liu, H., Yao, P., Latif, S., Aslam, S., & Iqbal, N. (2022). Impact of Green financing, FinTech, and financial inclusion on energy efficiency. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(13), 18955–18966. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-16949-x>
- Mawed, D. (2023). Exploring the Impact of Energy Labels on Residential Properties Prices: A Data-Driven Analysis [Master Thesis]. <https://studenttheses.uu.nl/handle/20.500.12932/44633>
- MembersWTO. (n.d.). Regulation on Energy Labelling and Minimum Energy Performance Requirements for Air-Conditioners. https://members.wto.org/crnattachments/2022/TBT/BHR/22_7468_01_e.pdf
- Mevzuat.gov.tr. (2011). Ürünlerin Enerji ve Diğer Kaynak Tüketimlerinin Etiketleme ve Standart Ürün Bilgileri Yoluyla Gösterilmesi Hakkında Yönetmelik. T.C. Resmî Gazete.
- Mevzuat.gov.tr. (2021). Enerji Etiketlemesi Çerçeve Yönetmeliği. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/21.5.3584.pdf>
- Mills, B., & Schleich, J. (2010). What’s driving energy efficient appliance label awareness and purchase propensity? *Energy Policy*, 38(2), 814–825. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2010.05.011>

g/10.1016/j.enpol.2009.10.028

- Mutlu, M., Kaynakli, Ö., & Kiliç, M. (2011). Elektrikli Ev Aletlerinin Enerji Etiketlemesinin İncelenmesi. *Yerelbt*. https://www.yerelbt.com/wp-content/uploads/2021/03/728306c33e38495_ek.pdf
- Newell, R. G., & Siikamäki, J. (2014). Nudging Energy Efficiency Behavior: The Role of Information Labels. *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, 1(4), 555–598. <https://doi.org/10.1086/679281>
- Nguyen, N., Greenland, S., Lobo, A., & Nguyen, H. V. (2019). Demographics of sustainable technology consumption in an emerging market: The significance of education to energy efficient appliance adoption. *Social Responsibility Journal*, 15(6), 803–818. <https://doi.org/10.1108/SRJ-11-2018-0312>
- Nguyen-Viet, B. (2022). Understanding the Influence of Eco-label, and Green Advertising on Green Purchase Intention: The Mediating Role of Green Brand Equity. *Journal of Food Products Marketing*, 28(2), 87–103. <https://doi.org/10.1080/10454446.2022.2043212>
- Özdemi ray, S. M. (2023). Dürtme Kımıldat: Enerji Etiketlemesi Düzenlemesi. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 23(1), Article 1. <https://doi.org/10.25294/auibfd.1165439>
- Pala, B. D., & Esen, G. K. (2018). Türkiye’de Ev Tipi Elektrikli Cihazlarda Enerji Etiketi ve Enerji Verimliliği Farkındalığı Analizi. *Verimlilik Dergisi*, 2, Article 2.
- Park, J., & Woo, J. (2023). Analyzing consumers’ willingness to purchase energy-efficient appliances in response to energy price changes: Case study of South Korea. *Energy Economics*, 127, 107088. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2023.107088>
- Phadke, A., Leventis, G., & Gopal, A. (2013). A Global Review of Incentive Programs to Accelerate Energy-Efficient Appliances and Equipment (LBNL-6367E). Lawrence Berkeley National Lab. (LBNL), Berkeley, CA (United States). <https://doi.org/10.2172/1165201>
- Priya, M. B., & Kannammal, K. E. (2021). Intelligent Home Energy Management System with Load Scheduling and Remote Monitoring Using IoT. 2021 International Conference on Computer Communication and Informatics (ICCCI), 1–4. <https://doi.org/10.1109/ICCCI50826.2021.9402524>
- Puyt, R., Lie, F. B., De Graaf, F. J., & Wilderom, C. P. M. (2020). Origins of SWOT Analysis. *Academy of Management Proceedings*, 2020(1), 17416. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2020.132>
- Rosak-Szyrocka, J., & Żywiołek, J. (2022). Qualitative Analysis of Household Energy Awareness in Poland. *Energies*, 15(6), Article 6. <https://doi.org/10.3390/en15062279>
- Selçuk, İ. Ş. (2018). Turkish Household Electricity Consumption Structure: Electrical Appliances and Energy Efficiency. *Fiscaeconomia*, 2(2), 125–140. <https://doi.org/10.25295/fsecon.2018.02.007>
- Solà, M. del M., de Ayala, A., Galarraga, I., & Escapa, M. (2020). Promoting energy efficiency at household level: A literature review. *Energy Efficiency*, 14(1), 6.

<https://doi.org/10.1007/s12053-020-09918-9>

- Stasiuk, K., & Maison, D. (2022). The Influence of New and Old Energy Labels on Consumer Judgements and Decisions about Household Appliances. *Energies*, 15(4), Article 4. <https://doi.org/10.3390/en15041260>
- Taufique, K. M. R., Nielsen, K. S., Dietz, T., Shwom, R., Stern, P. C., & Vandenberg, M. P. (2022). Revisiting the promise of carbon labelling. *Nature Climate Change*, 12(2), Article 2. <https://doi.org/10.1038/s41558-021-01271-8>
- Tsai, W.-T., & Tsai, C.-H. (2022). Interactive analysis of green building materials promotion with relevance to energy consumption and greenhouse gas emissions from Taiwan's building sector. *Energy and Buildings*, 261, 111959. <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2022.111959>
- Tsoka, T., Ye, X., Chen, Y., Gong, D., & Xia, X. (2022). Explainable artificial intelligence for building energy performance certificate labelling classification. *Journal of Cleaner Production*, 355, 131626. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131626>
- Vassileva, I., & Campillo, J. (2014). Increasing energy efficiency in low-income households through targeting awareness and behavioral change. *Renewable Energy*, 67, 59–63. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2013.11.046>
- VNEEP. (2010). Energy labels promote energy saving products market. <http://vneec.gov.vn/tin-tuc/activities/t9437/energy-labels-promote-energy-saving-products-market.html>
- Vuković, D., Jurić, B., & Ojdenić, R. (2014). Consumer Behaviour when Purchasing Household Appliances from the Aspect of Energy Consumption in the Times of Crisis. *Collegium Antropologicum*, 38(1), 59–70.
- Waechter, S., Sütterlin, B., & Siegrist, M. (2015). The misleading effect of energy efficiency information on perceived energy friendliness of electric goods. *Journal of Cleaner Production*, 93, 193–202. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.01.011>
- Wang, Z., Sun, Q., Wang, B., & Zhang, B. (2019). Purchasing intentions of Chinese consumers on energy-efficient appliances: Is the energy efficiency label effective? *Journal of Cleaner Production*, 238, 117896. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.117896>
- Yeow, S. F., & Waduth, M. F. A. (2023). Effect of electrical appliances efficiency towards energy saving. *AIP Conference Proceedings*, 2625(1), 040002. <https://doi.org/10.1063/5.0129423>
- Zhang, Y., Xiao, C., & Zhou, G. (2020). Willingness to pay a price premium for energy-saving appliances: Role of perceived value and energy efficiency labeling. *Journal of Cleaner Production*, 242, 118555. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118555>
- Zhou, B., Li, W., Chan, K. W., Cao, Y., Kuang, Y., Liu, X., & Wang, X. (2016). Smart home energy management systems: Concept, configurations, and scheduling strategies. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 61, 30–40. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.03.047>

