Hakemli Bilimsel Süreli

SOSYO Ekonomi

Yıl: 9 Sayı: 19 / 2013 - 1 ISSN 1305-5577

• **An Analysis of Academic Performance: Could Family Income and Medium of Instruction Be Determinants?**
Akademik Performansın Bir Analizi: Aile Geliri ve Eğitim Dili Belirleyici Olabilir mi?
Seyit Mumin CILASUN

• **Ekonominin Dış Ticarete Açıklık Derecesi ve Üretim/Enflasyon Ödünleme İlişkisi**
The Relationship between the Degree of Openness to Trade of an Economy and the Output/Inflation Trade-off
Aysen ARAC

• **Ekonomik Gerçeklik Olgusu: Yeni Kavramsal Yaklaşım**
A Case of Economic Reality: A New Conceptual Approach
Evez BAYRAMOV

• **Publication Performance and Student Quality of Turkish Economics Departments**
Türkiye'de İktisat Bölümlerinin Yayın Performansı ve Öğrenci Kalitesi
Mustafa Kadir DOGAN - Tolga YURET

• **Yerel Yönetimlerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Motorlu Taşıtlar Vergisi Önerisi**
Motor Vehicles Tax Proposal for the Solution of Financial Problems of Local Governments
Ahmet ULUSOY - Tekin AKDEMIR

• **OPEC Ülkelerinde Hollanda Hastalığı: Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Ekonometrik Bir Analizi**
Dutch Disease in the OPEC Countries: An Econometric Analysis of the Relationship between Oil Prices and Economic Growth
Fatih YARDIMCIOGLU - Ahmet GULMEZ

• **Biçimsel Olmayan Mentorluk Yoluyla Öz-Etkinliğin Artırılması**
Promoting Self-Efficacy through Informal Mentoring
Nurettin IBRAHIMOGLU

• **Kariyer Tercihi Probleminin Yapısal bir Modeli ve Riske Karşı Tutumlar: Olasılıklı DEMATEL Yöntemi Temelli Bütünleşik bir Yaklaşım**
A Structural Model of Career Preference Problem and Attitudes Towards Risk: A Hybrid Approach based on Stochastic DEMATEL Method
Yetkin CINAR

• **The Linkage between Knowledge Intensive Innovation and Export in SMEs: An empirical study based on Turkish manufacturing SMEs**
Bilgi Yoğun İnovasyon ile KOBİlerde İhracat Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayii Sektöründeki KOBİler Üzerine Bir Ampirik Çalışma
Furkan METIN - Levent VURGUN

• **Tek Ebeveynli Aileler: Sorunlar ve Çözüm Önerileri**
Single Parent Families: Problems and Solutions
Ayfer AYDINER BOYLU - Hülya ÖZTOP

• **Toplantı Yönetimi: Kamu Yönetiminde Karar Almanın Dayanılmaz Hafifliği**
Meeting Management: The Unbearable Lightness of Decision Making in Public Administration
Mustafa Kemal OKTEM - Ali Murat OZDEMIR

• **Türkiye'de Sübjektif Yoksulluk Profili: 2003-2008**
Subjective Poverty Profile in Turkey: 2003-2008
Alparslan A. BASARAN - Murat CETINKAYA

• **Otel Sektöründe Yenileme Yatırımlarının Finansmanı: Marmaris'te Bir Araştırma**
Financing of Renewal Investments in Hotel Industry: A Research in Marmaris
Onder MET - Ismail Mert OZDEMIR - Baris ERDEM

• **Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik Analizi**
Efficiency Analysis in the Turkish Banking Sector
Hakan BEKTAS

• **Bankacılık Sektöründe Müşteri Değerinin Marka Algıları ve Müşteri Sadakati Çerçevesinde İncelenmesi**
Examination of Customer Value in Banking Sector in the Framework of Brand Perceptions and Customer Loyalty
Leyla OZER - Bahar Gozde BURUL - Beyza GULTEKIN

• **Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci**
A Study on Tax Perception and Tax Consciousness: Tax Perception and Consciousness of Students in the Faculty of Economics and Administrative Sciences
Metin SAGLAM

• **Budget Deficits and Democracy: The Case of Turkey**
Bütçe Açıkları ve Demokrasi: Türkiye Örneği
Hakan HOTUNLUOGLU - Recep TEKELI

• **"İş Etiği"nin Akademik Örüntüsü Nasıl Gelişiyor? Türkiye'deki Akademik Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma**
How Does the Academic Pattern of Business Ethics Progress? A Study on Academic Studies in Turkey
Erdal AKDEVE - Mehmet Ali KOSEOGLU

Editor / Yayın Kurulu Başkanı
Ahmet Burcin YERELI

Co-Editor / Yayın Kurulu Bşk. Yrd.
Metin MERIC

Editorial Board / Yayın Kurulu
Alparslan A. BASARAN
Necmiddin BAGDADIOGLU
Nurettin BILICI
Mehmet BULUT
Arif ERSOY
Mehmet Cahit GURAN
Altug Murat KOKTAS
Fuat OGUZ
Fevzi Rifat ORTAC
Caglar OZEL
Ibrahim OZKAN
Mustafa Kemal OKTEM
Ibrahim Erdem SECILMIS
Mustafa Umur TOSUN
Hakki Hakan YILMAZ

TÜBİTAK ULAKBİM · ECONLIT · EBSCO · ProQuest · asos

SOSYOEKONOMİ

SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Refereed, Scientific, Biannual Hakemli, Bilimsel, Süreli

T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship (CMEE)
T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi (PEGEM)
Year: 9, Volume: 19, January-June 2013 Yıl: 9, Sayı: 19, Ocak-Haziran 2013
www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr ISSN 1305–5577

Publisher / Derginin Sahibi	:	On behalf of T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship / T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi adına **Prof. Ahmet Burcin YERELI** aby@hacettepe.edu.tr
Editor / Yayın Kurulu Başkanı (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)	:	**Prof. Ahmet Burcin YERELI** aby@hacettepe.edu.tr
Co-Editor / Yayın Kurulu Bşk. Yrd. (Sorumlu Yazı İşleri Müdür Yrd.)	:	**Assc.Prof. Metin MERIC** metinmeric@hacettepe.edu.tr
Title of Journal / Yayının Adı	:	Sosyoekonomi Journal / Sosyoekonomi Dergisi
Type of Journal / Yayının Türü	:	Periodical / Yaygın, Süreli Yayın
Frequency and Language / Yayının Şekli ve Dili	:	Biannual, English & Turkish / 6 Aylık, İngilizce & Türkçe
Directorial Address / Yayının İdare Adresi	: :	T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü, Beytepe Kampusu / ANKARA Tel: +90 312 297 86 75 – 76 Fax: +90 312 299 20 63
Printing House / Basım Yeri	:	BRC Basım Matbaacılık Ltd. Şti. Samanyolu Cd., No: 35, İskitler / ANKARA Tel: +90 312 384 44 54 Fax: +90 312 384 44 24
Place and Date of Print / Basım Yeri ve Tarihi	:	Ankara, 30.04.2013
Abstracting-Indexing / Dizin	:	Tübitak – ULAKBİM, *EconLit, EBSCO, ProQuest, ASOS, University Library of Legensburg.*

Editorial Board / Yayın Kurulu

Alparslan A.	BASARAN	Hacettepe University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Nurettin	BILICI	Cankaya University
Mehmet	BULUT	Yildirim Beyazit University
Arif	ERSOY	Yildirim Beyazit University
Mehmet Cahit	GURAN	Hacettepe University
Altug Murat	KOKTAS	Ankara University
Fuat	OGUZ	Yildirim Beyazit University
Fevzi Rifat	ORTAC	Istanbul Aydın University
Caglar	OZEL	Hacettepe University
Ibrahim	OZKAN	Hacettepe University
Mustafa Kemal	OKTEM	Hacettepe University
Ibrahim Erdem	SECILMIS	Hacettepe University
Mustafa Umur	TOSUN	Hacettepe University
Hakki Hakan	YILMAZ	Ankara University

Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

Ibrahim Attila	ACAR	Suleyman Demirel University
Kadir	ARDIC	Sakarya University
Sermin	ATAK	Canakkale Onsekiz Mart University
Hakan	AY	Dokuz Eylul University
Mehmet Devrim	AYDIN	Hacettepe University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Orhan	BATMAN	Sakarya University
Ali Tarkan	CAVUSOGLU	Hacettepe University
Cemil	CIFTCI	Pamukkale University
Zeynep	COPUR	Hacettepe University
Musa	EKEN	Sakarya University
Arif	ERSOY	Yildirim Beyazit University
Ramazan	GOKBUNAR	Celal Bayar University
Turkmen	GOKSEL	Ankara University
Sakir	GORMUS	Sakarya University
Burak	GUNALP	Hacettepe University
Ayse	GUNAY BEKAR	Dokuz Eylul University
Temel	GURDAL	Sakarya University
Mubariz	HASANOV	Hacettepe University
Abdulkadir	ISIK	Namik Kemal University
Vedat	ISIKHAN	Hacettepe University
Yavuz	KAHRAMAN	Turgut Ozal University
Sezer	KORKMAZ	Gazi University
Ismail	MAZGIT	Dokuz Eylul University
Metin	MERIC	Hacettepe University
Aslihan	NASIR	Bogazici University
Kutay	OKTAY	Kyrgyzstan – Turkey MANAS University
Mustafa Kemal	OKTEM	Hacettepe University
Ersan	OZ	Pamukkale University
Mahmut	OZDEVECIOGLU	Meliksah University
Ahmet	OZEN	Dokuz Eylul University
Harun	OZTURKLER	Afyon Kocatepe University
Isa	SAGBAS	Afyon Kocatepe University
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylul University
Fatih	SAVASAN	Sakarya University
Ibrahim Erdem	SECILMIS	Hacettepe University
Selami	SEZGIN	Osmangazi University
Sabri Sami	TAN	Canakkale Onsekiz Mart University
Ibrahim	TOKATLIOGLU	Gazi University
Omer	TORLAK	KTO Karatay University
Dilber	ULAS	Ankara University
Yasar	UYSAL	Dokuz Eylul University

Bu derginin her türlü yayım ve telif hakkı Sosyoekonomi Dergisi'ne aittir. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu hükümlerine göre, fotokopi, dijital ve benzeri yöntemlerle herhangi bir bölümü veya tamamı Dergi Sahibinin veya Yayın Kurulu Başkanının izni olmadan basılamaz ve çoğaltılamaz. Bilimsel etik kurallarına uygun olmayan alıntı yapılamaz. Dergide yayımlanan makalelerin fikri sorumluluğu yazarlara aittir.

©2013

Content / İçindekiler

Author(s) / Yazar(lar)	Title / Makale Başlığı	pp. / ss.
Executive Summary		4
Editörün Notu		6
Seyit Mumin CILASUN	**An Analysis of Academic Performance: Could Family Income and Medium of Instruction Be Determinants?** Akademik Performansın Bir Analizi: Aile Geliri ve Eğitim Dili Belirleyici Olabilir mi?	9
Aysen ARAC	**Ekonominin Dış Ticarete Açıklık Derecesi ve Üretim/Enflasyon Ödünleme İlişkisi** The Relationship between the Degree of Openness to Trade of an Economy and the Output/Inflation Trade-off	25
Evez BAYRAMOV	**Ekonomik Gerçeklik Olgusu: Yeni Kavramsal Yaklaşım** A Case of Economic Reality: A New Conceptual Approach	45
Mustafa Kadir DOGAN Tolga YURET	**Publication Performance and Student Quality of Turkish Economics Departments** Türkiye'de İktisat Bölümlerinin Yayın Performansı ve Öğrenci Kalitesi	71
Ahmet ULUSOY Tekin AKDEMIR	**Yerel Yönetimlerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Motorlu Taşıtlar Vergisi Önerisi** Motor Vehicles Tax Proposal for the Solution of Financial Problems of Local Governments	87
Fatih YARDIMCIOGLU Ahmet GULMEZ	**OPEC Ülkelerinde Hollanda Hastalığı: Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Ekonometrik Bir Analizi** Dutch Disease in the OPEC Countries: An Econometric Analysis of the Relationship between Oil Prices and Economic Growth	117
Nurettin IBRAHIMOGLU	**Biçimsel Olmayan Mentorluk Yoluyla Öz-Etkinliğin Artırılması** Promoting Self-Efficacy through Informal Mentoring	141
Yetkin CINAR	**Kariyer Tercihi Probleminin Yapısal bir Modeli ve Riske Karşı Tutumlar: Olasılıklı DEMATEL Yöntemi Temelli Bütünleşik bir Yaklaşım** A Structural Model of Career Preference Problem and Attitudes Towards Risk: A Hybrid Approach based on Stochastic DEMATEL Method	157
Furkan METIN Levent VURGUN	**The Linkage between Knowledge Intensive Innovation and Export in SMEs: An empirical study based on Turkish manufacturing SMEs** Bilgi Yoğun İnovasyon ile KOBİlerde İhracat Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayii Sektöründeki KOBİler Üzerine Bir Ampirik Çalışma	187
Ayfer AYDINER BOYLU Hülya ÖZTOP	**Tek Ebeveynli Aileler: Sorunlar ve Çözüm Önerileri** Single Parent Families: Problems and Solutions	207
Mustafa Kemal OKTEM Ali Murat OZDEMIR	**Toplantı Yönetimi: Kamu Yönetiminde Karar Almanın Dayanılmaz Hafifliği** Meeting Management: The Unbearable Lightness of Decision Making in Public Administration	221
Alparslan A. BASARAN Murat CETINKAYA	**Türkiye'de Sübjektif Yoksulluk Profili: 2003–2008** Subjective Poverty Profile in Turkey: 2003–2008	243
Onder MET Ismail Mert OZDEMIR Baris ERDEM	**Otel Sektöründe Yenileme Yatırımlarının Finansmanı: Marmaris'te Bir Araştırma** Financing of Renewal Investments in Hotel Industry: A Research in Marmaris	263
Hakan BEKTAS	**Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik Analizi** Efficiency Analysis in the Turkish Banking Sector	277
Leyla OZER Bahar Gozde BURUL Beyza GULTEKIN	**Bankacılık Sektöründe Müşteri Değerinin Marka Algıları ve Müşteri Sadakati Çerçevesinde İncelenmesi** Examination of Customer Value in Banking Sector in the Framework of Brand Perceptions and Customer Loyalty	295
Metin SAGLAM	**Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci** A Study on Tax Perception and Tax Consciousness: Tax Perception and Consciousness of Students in the Faculty of Economics and Administrative Sciences	315
Hakan HOTUNLUOGLU Recep TEKELI	**Budget Deficits and Democracy: The Case of Turkey** Bütçe Açıkları ve Demokrasi: Türkiye Örneği	335
Erdal AKDEVE Mehmet Ali KOSEOGLU	**"İş Etiği"nin Akademik Örüntüsü Nasıl Gelişiyor? Türkiye'deki Akademik Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma** How Does the Academic Pattern of Business Ethics Progress? A Study on Academic Studies in Turkey	351
About the Authors		366
Yazarlar Hakkında		368
Notes for Contributors		370
Yazarlara Duyuru		371

Executive Summary

There are eighteen articles on the nineteenth issue of our journal. All of the studies are written out as research papers and they include socio-economic-based findings and reviews.

The first article of the current issue is investigated the factors that could affect the Cumulative Grade Points Average (CGPA) of first-year management students at Atilim University, particularly the family income and the medium language of instruction by conducting server to the subjects to learn educational attainment of their family, their income, gender, age, university entrance score, high school average grade and their field of study.

Some empirical studies indicate that the slope of the Phillips curve will be relatively flatter as the degree of openness increases. In the light of such findings the author, Araç, examines the effects of openness on the slope of Phillips curve, and investigates the impact of monetary policy credibility on these effects.

In the third paper, Bayramov endeavours to make remarks on a new methodological interpretation of economic reality based on an essence explanation of relationship and interaction between theory and practice. In this article, it is suggested that a new conceptual interpretation is proposed by systematic research of an abstract contents of neoclassical "reality" and deficiency complex of critical realism, as well as the ontological property of the problem, different conceptual mistakes and "estimating" problems of economic event plus processes from "reality" point of view.

The fourth article is about department of economics' undergraduate students' quality and the publication records of the same department faculty members. According to the article's findings financial concerns and constraints are very effective in students' decisions, so in both private and state colleges, the students are highly sensitive to tuition fees differences. Moreover, the programs which attract academically strong students are found to be offered in the departments with good publication records. To acknowledge such observation of student choices and publication effects are significantly important for future use in academic literature.

The fifth paper that has "Motor Vehicles Tax Proposal for the Solution of Financial Problems of Local Governments" as its heading comprises financial management reforms on the field, public administration's functions in restructuring contexts as well as how regulation efforts on strengthen the local authorities' financial structure has been limited and failed. For these reasons the goal of the study is to analyze fiscal importance of taxes on motor vehicles and to evaluate the rationality of assignment of local governments.

After the oil shocks in 1973 and 1979, energy markets have become volatile but increasingly important for world economy. By the virtue of the fact that the aim of the sixth paper is to investigate the long-run relationship between Oil Prices and Economic Growth in the 10 OPEC countries between 1970 and 2011 by applying the Pedroni, Kao, Johansen Fisher panel cointegration and Canning-Pedroni causality methods if the Dutch Disease valid for OPEC countries.

Although it is highly possible to come across a number of studies suggesting that mentoring has a positive effect on organizational commitment, job satisfaction, socialization, communication, information sharing and learning, the seventh article concentrate on whether employee self-efficiency as a personality trait could be promoted by mentoring or not different from other studies in literature. 110 technopolis employees have been participated to the study and according to the results that there is a relationship between two mentoring sub-dimensions (career and psychosocial) and self-efficiency sub-dimensions: soldier on, constant effort insist beliefs.

In the eighth paper, via a multi-criteria hybrid approach based on stochastic DEMATEL and simple weighting methods, the career preference problem has been modelled. The outcomes of the model are associated with individuals' attitudes towards risk when the results are evaluated in terms of links between revealed preferences, risk attitudes, gender differences and being student or graduated.

Furkan Metin and Levent Vurgun's study is aimed to determine the relationship between exportation, knowledge-based innovation and SME's role in Turkish export. In time with the increasing need and requirements, innovation necessity and demand for it has been increasing. The results of the work show a significant relationship between indicators, and also the effect of innovation on export in SMEs is decreasing noticeably after the firm reaches a certain level in R&D intensity.

Since 1960s the definition of family has been evolved and solo parentship has become world-wide casual phenomenon. In a single parentship, mother or father is generally accepted as a primary caregiver, who has most of the day-to-day responsibilities in raising the child or children. In the tenth paper, the complex and multi-faceted concerns of single parent families, such as economic difficulty, social life, parenting, child care, household activities and use of time, has taken as a main focus and some relevant recommendations are given about the issue.

The eleventh paper, that carries "Meeting Management: The Unbearable Lightness of Decision Making in Public Administration" title, appraises the dynamics of meeting management from New Public Management perspective. One of the basic principles of the New Public Management is innovativeness, a principle which refers to the process of constant progressive changes in public organizations, and this paper analyses the problems and potentials of meeting management under the light of this particular component.

Poverty is a social construction, and so reflects general standards of living and expectation. Başaran and Çetinkaya's article investigates the subjective poverty profile in Turkey between 2003 and 2008 by using "Minimum Income Question" method which utilizes the Household Budget Survey conducted by Turkish Statistical Institute and the other variables representing the household sizes and rural-urban area. According to the authors' empirical study, it is observed that subjective poverty ratios are higher than those of the official figures when the household sizes and the variables of rural-urban area are considered.

The hospitality industry investments in Turkey has been gained momentum since 1980s in order to meet the increasing tourism demand, and so renovation of the hospitality businesses that aged in time is vitally important for maintaining quality standards and competitive strengths parallels. In the light of this information, the purpose of the thirteenth article is to identify the funding sources used in investments and the financing problems of the hospitality businesses operating in Turkey during the period of operation by using data of hospitality industry in Marmaris.

In the fourteenth article, the efficiency of commercial banks that are operated in Turkish Banking Sector between 2007 and 2011 is taken as the subject, and by utilizing data envelopment analysis (DEA) it has been founded that the findings reflect general outlook of the sector and reveals that private and foreign-funded commercial banks, estimated as efficient as a result of Mann-Whitney U test, originated from the same scatter.

In the fifteenth study, the effect of customer value on customer loyalty, the effect of brand perceptions, service quality and cost on customer value in banking system is examined in order to understand the impact of customer loyalty and customer value in banking sector. Based on the analysis conducted, it has been observed that brand image, company image, employee trust, and company trust affect customer value positively while brand perceptions and service quality has positive influence on customer value and cost has a negative one.

The sixteenth article is about perception and consciousness sides of tax which is directly related to tax compliance, degree to which a taxpayer complies (or fails) with the tax rules of his/her country. With this study the author wants to clarify and quantification tax perception and tax consciousness of 300 Hitit University Faculty of Administrative and Economic Sciences students which will be the next generation tax payers.

Hotunoğlu and Tekeli take budget deficits as a subject in their work, but different from the literature on the political economy of budget deficits they want to illuminate whether the democracy affects budget deficit or not. Based on the results it has been founded that Turkey's level of democracy has a positive effect on her budget deficit.

The last article belongs to Akdeve and Köseoğlu. The paper inquires whether academic studies in the field of business ethics in Turkey have a pattern or not, and in respect to this matter master theses and doctoral dissertations prepared at Turkish universities are assessed using bibliometric method.

Prof. Ahmet Burcin YERELI
Editor

Editörün Notu

Dergimizin 19. sayısında onsekiz adet makale yer almaktadır. Çalışmaların tamamı araştırma makalesi olarak kaleme alınmış olup tümü sosyoekonomik tabanlı tespitlere ve değerlendirmelere yer vermektedir.

Bu sayımızın ilk makalesi Atılım Üniversitesi işletme bölümü ilk sınıf öğrencilerinin Ağırlıklı Genel Not Ortalama'larını belirleyen faktörleri, özellikle ailenin gelir düzeyi ve eğitim dili, bahsi geçen deneklerin ailelerinin eğitim durumu ve gelir düzeyi, cinsiyetleri, yaşları, üniversite giriş puanları, lise mezuniyet notları ve bölümleri (Türkçe İşletme mi yoksa İngilizce İşletme mi) hakkında bilgi edinilmek üzere anketler uygulayarak incelemiştir.

Bazı ampirik çalışmalar dış ticarete açıklık derecesi arttıkça Phillips eğrisinin eğiminin azalacağını göstermektedir. Bu bulguların ışığında ikinci çalışmada Araç, Phillips eğrisi eğiminin ekonominin dış ticarete açıklık derecesindeki artıştan ne yönde etkilendiği ve para politikasında güvenilirliğin söz konusu etkiyi ne şekilde değiştirdiği hakkında tespitler yapmaktadır.

Üçüncü çalışmada Bayramov teori ile pratik arasında mevcut olan karşılıklı ilişki ve etkileşimin mahiyetine değinerek, ekonomik gerçekliğin yeni içerikli metodolojik yorumunu yapmaya çabalamaktadır. Çalışmada yeni kavramsal yorum neo-klasik "gerçekliğin" soyut içeriği ve eleştirel realizmin eksiklik kompleksinin yanı sıra sorunun ontolojik özelliği, çeşitli kavramsal yanılmalar ve ekonomik olay ve süreçlerin "gerçeklik" açısından "ölçümü" sorunlarının sistematik şekilde araştırılması önerilmektedir.

Dördüncü makale iktisat bölümü lisans öğrencilerin kalitesi ve aynı bölümün öğretim üyelerinin yayınları ile ilgilidir. Bu makalenin bulgularına göre finansal endişeler ve kısıtlar öğrencilerin kararlarında son derece etkili olmakta ki bu sebeple gerek kamu gerekse vakıf üniversitelerinde öğrenciler öğrenim harçlarındaki değişikliklere karşı hayli duyarlıdırlar. Bunların yanı sıra, akademik olarak iyi öğrencileri cezbeden programların yayın performansı iyi olan bölümler olduğu saptanmıştır. Öğrencilerin bölüm tercihleri ile bölümlerin yayınlarının etkisi ile ilgili bu tür gözlemler akademik performans açısından son derece önemlidir.

"Yerel Yönetimlerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Motorlu Taşıtlar Vergisi Önerisi" başlığına sahip beşinci makale mali yönetim alanında yürütülen reformlar, kamu yönetiminin genel işleyişinin yeniden yapılandırılması ile yerel yönetimlerin finansal yapısını güçlendirmeye yönelik regülasyon çabalarının nasıl sınırlı ve başarısız olduğu gibi konuları içermektedir. Motorlu taşıtlar vergisinin mali önemi analiz edilerek, bu verginin yerel yönetimlere bırakılmasının daha rasyonel olacağı ifade edilmektedir.

1973 ve 1979'daki petrol krizlerinden sonra enerji piyasası dünya ekonomisi için istikrarsız ama gittikçe önemi artan bir hale gelmiştir. Altıncı çalışmanın amacı 10 OPEC ülkesinde 1970–2011 dönemi için petrol fiyatları ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ve OPEC ülkeleri için Hollanda Hastalığı riskinin olup olmadığını Pedroni, Kao ve Johansen Fisher eşbütünleşme testleri ve Canning; Pedroni panel nedensellik analizini kullanarak tespit etmektir.

Her ne kadar mentorluk faaliyetlerinin örgütsel bağlılığı, tatmini, sosyalizasyonu, iletişim ve bilgi paylaşımı ve öğrenmeyi arttırdığına dair çalışmalara literatürde sıklıkla rastlanmaktaysa da yedinci makale literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak daha çok bir kişisel özellik olan çalışanların özetkinliklerinin mentorluk aracılığıyla artırılıp artırılmayacağına odaklanmıştır. Bu bağlamda 110 teknokent çalışanı araştırmaya katılmış ve sonuçlara göre mentorluğun alt birimleri (kariyer ve psikososyal) ve özetkinlik alt birimleri, yılmama ve sürekli ısrarcı inanışlar arasında bir ilişki kurulmuştur.

Sekizinci makalede, olasılıklı DEMATEL ve basit ağırlıklandırma yöntemlerini kullanan bütünleşik bir yaklaşımla kariyer tercihi problemi modellenmiştir. Modelde sonuçlar kişilerin tercihleri ile risk tutumları, cinsiyet farkları ve öğrenci-mezun olma durumları arasındaki ilişkiler açısından değerlendirilmişken modelin çıktıları bireylerin riske karşı tutumları ile ilişkilendirilmiştir.

Metin ve Vurgun'un çalışması ihracat, bilgi tabanlı inovasyon ve KOBİ'lerin Türk ihracatındaki rolü arasında bir ilişkiyi kurmaya yöneliktir. Zaman içerisinde artan ihtiyaç ve zorunluluklar ile inovasyon ihtiyacı ve talebi artmıştır. Araştırma, göstergeler arasında kayda değer bir ilişki olduğunu ve KOBİ'lerde inovasyonun ihracata olan bu olumlu etkisinin belirli bir arge seviyesinden sonra önemli derecede azaldığını gözlemlemektedir.

1960'lardan bu yana aile tanımı evrilmiş ve bekar ebeveynlik dünya çapında normal bir fenomen haline gelmiştir. Tek ebeveynlikte gündelik çocuk büyütme sorumluluğunu alan anne ya da baba genellikle birincil bakıcı olarak kabul edilmektedir. İşte onuncu makalede, ekonomik yetersizlik, sosyal yaşam, ebeveynlik, çocuk bakımı, evle ilgili faaliyetlerin yürütülmesi ve zaman kullanımı gibi karmaşık ve çok yönlü endişeleri olan tek ebeveynliliği temel odak olarak almakta ve konuya dair yerinde tavsiyelerde bulunmaktadır.

"Toplantı Yönetimi: Kamu Yönetiminde Karar Almanın Dayanılmaz Hafifliği" başlığını taşıyan on birinci makale toplantı yönetiminin dinamiklerini Yeni Kamu İşletmeciliği perspektifinden değerlendirmektedir. Yeni Kamu İşletmeciliğinin temel prensiplerinden birisi kamu kuruluşlarında sürekli ilerici değişim sürecini ifade eden yenilikçiliktir ve bu çalışma toplantı yönetiminin olası sorunlarını ve potansiyellerini kamu yönetiminde yenilikçilik prensibinin ışığı altında ele almaktadır.

Yoksulluk genel hayat standardı ve beklentilerini gösteren sosyal bir yapıdır. Başaran ve Çetinkaya'nın çalışması bu bağlamda 2003 ve 2008 yılları arasında Türkiye'deki göreli yoksulluk profilini hanehalkı büyüklüğü ve kır kent değişkenleri ile TÜİK'in "Hanehalkı Bütçe Anketleri"ni kullanan "En az Gelir Sorunu" yöntemiyle analiz etmektedir. Yazarların ampirik çalışmalarına göre, hanehalkı büyüklüğü ve kır-kent değişkenleri dikkate alındığında sübjektif yoksulluk oranlarının resmi yoksulluk oranlarından daha yüksek düzeyde olduğu gözlenmiştir.

Türkiye'de konaklama yatırımları 1980'lerde turizm talebindeki artışı karşılayabilmek adına ivme kazanmış ve bu nedenle zaman içinde eskiyen konaklama işletmelerinin yenilenmeleri de kalite standartlarının ve rekabet güçlerinin korunabilmesi için yaşamsal bir önem haline gelmiştir. Bu bilgilerin ışığında, on üçüncü makalenin gayesi yatırımların finansmanında kullanılan kaynakları ve Türkiye'de konaklama işletmelerinin faaliyet dönemindeki finansman sorunlarını Marmaris ili konaklama endüstrisi verilerini kullanarak tespit etmektir.

On dördüncü makalede 2007 ve 2011 yılları arasında Türk Bankacılık Sektörü'nde faaliyet gösteren ticari bankaların etkinliği ele alınmaktadır. Veri zarflama tekniği kullanılarak elde edilen sonuçların sektörün genel görünümünü yansıtmakta olduğu ve özel ve yabancı-sermayeli ticari bankaların aynı dağılım kökenli Mann-Withney U testi ile etkin olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

On beşinci çalışma, bankacılık sektöründe müşteri değerinin müşteri sadakatine etkisini, marka algıları, hizmet kalitesi ve maliyetlerin müşteri değerine etkisini, müşteri sadakati ve müşteri değerinin bankacılık sektöründeki etkilerini ele alıp analiz etmektedir. Yapılan analize göre marka değeri, şirket imajı, çalışan güveni ve firmaya güven müşteri değerini olumlu yönde etkilerken marka algılarının ve hizmet kalitesinin olumlu maliyetlerinin ise müşteri değerini olumsuz yönde etkilediği gözlemlenmiştir.

On altıncı makale, vergi mükellefinin kendi ülkesinin vergi kurallarına uyma (uymama) derecesini ifade eden vergi uyumu ile doğrudan ilintili olan verginin bilinç ve algı tarafları ile alakalıdır. Bu çalışma ile yazar gelecek dönemlerde vergi mükellefleri olacak 330 Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencisinin vergi algılarını ve vergi bilinçlerini netleştirmek ve ölçmek arzusundadır.

Hotunoğlu ve Tekeli bütçe açıklarını çalışmalarında konu almış, ancak bütçe açıklarının politik iktisadı ile ilgili literatürden farklı olarak demokrasinin bütçe açıklarını etkileyip etkilemediğini aydınlatmak istemişlerdir. Bulgulara göre Türkiye'nin demokrasi seviyesinin bütçe açığı üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Son makale Akdeve ve Köseoğlu'na aittir. Çalışma Türkiye'de iş etiği alanındaki akademik çalışmaların bir modeli olup olmadığını araştırmakta ve bu konuyla ilgili olarak Türk üniversitelerinde hazırlanan yüksek lisans ve doktora tezlerini bibliyometrik analiz yöntemi kullanarak değerlendirmektedir.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

An Analysis of Academic Performance: Could Family Income and Medium of Instruction Be Determinants?

Seyit Mümin CİLASUN
smcilasun@atilim.edu.tr

Akademik Performansın Bir Analizi: Aile Geliri ve Eğitim Dili Belirleyici Olabilir mi?

Abstract

Analyses of the determinants of college grades have a long history and an extensive literature. However, there are not enough studies in this area for developing countries. In this paper, we tried to investigate the factors that could affect the Cumulative Grade points Average (CGPA) of first-year management students at Atilim University, particularly the family income and the medium language of instruction. We gave surveys to first year students and asked questions regarding educational attainment of the family, income, gender, age, university entrance score, high school average grade and the department of the student (whether they are in Management in English department or Management in Turkish department). Using data regarding the information obtained from the surveys, we have estimated our linearly formed model. According to the results, while family income has a negative effect on CGPA, university entrance score positively affects the CGPA. On the other hand, education language is not found as a determinant of academic performance.

Keywords : Academic Performance, Family Income, Developing Country, Medium of Instruction, Tobit Regression.

JEL Classification Codes : C34, I21, I23.

Özet

Öğrencilerin üniversitedeki akademik performansları üzerine oldukça eskiye dayanan yoğun bir literatür bulunmaktadır. Ancak gelişmekte olan ülkelere baktığımızda bu alanda yapılmış yeterli sayıda çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmada Atılım Üniversitesindeki işletme bölümü öğrencilerinin CGPA'lerini belirleyen faktörler, özellikle de ailenin gelir düzeyi ve eğitim dili incelenmiştir. Birinci sınıftaki öğrencilere anketler uygulanarak, öğrencilerin ailelerinin eğitim durumu ve gelir düzeyi, cinsiyetleri, yaşları, üniversite giriş puanları, lise mezuniyet notları ve bölümleri (Türkçe İşletme mi yoksa İngilizce İşletme mi) hakkında bilgi edinilmiştir. Anketlerden elde edilen verilerle oluşturulan model tahmin edilmiş ve şu sonuçlara ulaşılmıştır: Ailenin gelir düzeyinin akademik performans üzerinde negatif bir etkisi varken, üniversite giriş puanı başarıyı olumlu yönde etkilemektedir. Öte yandan, eğitim dilinin akademik performans üzerinde bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Akademik Performans, Gelir Düzeyi, Gelişmekte Olan Ülke, Eğitim Dili, Tobit Tahmini.

Acknowledgement

This study is supported by Research, Development and Consultancy Projects Support Office of Atilim University under the grant ATU BAP 2008 04.

Beyan

Bu çalışma Atılım Üniversitesi Araştırma, Geliştirme, Uygulama, Eğitim ve Danışmanlık Projeleri Koordinatörlüğü (ARGEDA) tarafından ATU BAP 2008 04 proje numarası ile finanse edilmiştir.

1. Introduction

Academic performance and its determinants are major issues whose significance have been understood by the educators several years ago and there has emerged a descending interest on the issue in today's world since the universities want to improve their student quality together with their standards.

Being informed about the determinants of academic performance helps the universities to examine themselves with their minuses and pluses; by doing so, they could find further ways to enhance their capabilities. On the other hand, this also provides the students with valuable guidance in directing their academic studies and determining their career destination. This two sided benefit paved way to considerable amount of research on this issue in the literature.

When the literature is looked over, we see that the researches have shown how some specific factors influence the success. For example, in 1917, Lincoln has found that rather than the university entrance exam score, the success in the high school emerges as a stronger determinant. Similar to Lincoln, Astin (1971) has reached the conclusion that emphasizes the high school CGPA (Cumulative Grade Point Average) and its positive contribution over the university grade average. Martin (1989), on the other hand, stressed the mathematical knowledge and experience while sharing the common ground with Astin and Lincoln for their similar results. In a study, which had been done by Ethridge and Hudson (1996), the significance of both the university entrance score and high school average grade have been underlined.

If more up-to-date studies are considered, a study done by Koh and Koh (1999) suggests that being male and at a younger age, having previous work experience, having better academic aptitude besides better mathematical background makes students become more successful. Caido and Madeira (2002) look at both demographic (age, sex, professional status, place of residence) and academic determinants (entrance score, accounting score, math score) that affect academic performance. As being different from other studies, the paper also focuses on the question whether the effects of these determinants differ according to the location of the university. Drennan and Rohde (2002) suggested that having English as the first or second language does not play a role when the students are at first year and at the introductory level. Dolado and Morales (2008) found out that specialization track at high school plays a significant role in first year academic performance which is measured as the grade in accounting courses. Those who had a technical based education during high school become more successful than the ones who were educated in social sciences. Some of the recent studies focused on the relationship between the socio-economic status of the family and the academic success of the student and found a positive relation between those (Janes, 2002; Barry, 2006 and Caro, 2009).

Chohan and Khan (2010) found that the parents' contribution to their children's education has a consistent and positive effect on academic achievement. Some of the studies regarding Turkey are as follows: Güler and Emeç (2006) found that the female students, those who are pleased with their lives, the ones with lower monthly and whose parents live together have better academic performance. Güncer and Köse (1993) stated the importance of family background on the academic achievement of the student. In a recent study Tomul and Savaşçı (2012) found the result that, socioeconomic variables of students explain 39.2% of SBS points of student.

The aim of this study is to analyze the factors that determine the academic performance of Turkish and English Management students within Atilim University. Specifically, the effect of family income and medium of instruction will be focused on as major determinants. The literature in this area has shown that there is not a considerable amount of researches regarding the determinants of academic performance at colleges in developing countries, thus in Turkey. Therefore, this study will make a contribution to the related literature and will enlighten the way for the following studies and researchers.

Another peculiarity of our study is its concentration on the determining feature of the language. To the best of our knowledge, the number of the studies that investigate the impact of the language on academic success is limited. The existing studies have been done in English spoken countries and they analyze the effect of language by comparing the performances of the native and foreign students (Schneeweis, 2006; Konan et al, 2012). However, the difference in performances could stem from the cultural discrepancies rather than the language. At this point, our study could contribute to the literature since we can observe the pure effect of language on academic performance by conducting a survey at Atilim University. In Turkey, we have universities whose medium of instruction is English since English language is accepted as a common tool all over the world in order to make scientific studies and reach universality. In this respect, the medium of instruction at Atilim University is English; whereas, there is the Turkish Management Department as well which has similar program to the English Management Department. Having two Management departments with two different languages gives us the chance of analyzing the role of the language. The results of this paper may not only contribute to the limited literature regarding the developing countries but also give a small answer for up-to-date discussions that questions what education language must be in our higher education system.

Our study is based on the surveys that ask questions regarding the students' age, gender, graduated high school, high school average grade, university entrance score, education level of the parents, monthly income of the family, department (Turkish or English Management Department), and the CGPA. The output of the survey is analyzed by employing econometric techniques; that is, CGPA is regressed on dependent variables

obtained from the surveys. By doing so, we decompose the effects that determine the GCPA. The question that asks the department, whether Turkish or English Management, makes us recognize the effect of the medium of instruction on success because the course program of each department is the same with one major difference that is the education language. The selection of first year students as a basis of our research is due to the following reasons: First of all, the students of the two departments take the same courses only during the first year. Also, first year college education is a critical period in one's life. If it is overcome without serious damages, the following years become less challenging.

The paper is organized as follows: The data and the model are presented in the next session. In Section 3, estimation results are given. Finally, the last section concludes the paper.

2. Method

2.1. Data and Model

Before presenting our model, it could be useful to give brief information about the structure of Turkish higher education system and Atilim University. Until the year 1984, higher education in Turkey was being conducted only through public universities. However, after 1984, foundation universities came onto the stage. By the year 2012, there are 103 public and 65 foundation universities in Turkey. The medium of instruction could be Turkish, English or the combination of both in public and foundation universities as depending on the education policy of the university. Atilim University is a foundation university whose medium of instruction is English and there are five faculties within the university one of which is Management faculty. The Management faculty uses English as the medium of instruction; however, the department of Economic and department of Management have a peculiar structure: Each of these departments is divided into two as English and Turkish. To exemplify, there are two Management departments; one gives Management education in Turkish and the other in English. They apply the same programs but only the medium of instruction is different.

In order to analyze the determinants of academic performance of the first year students at Atilim University's Management departments, we have applied surveys to 72 first year students in 2007-2008 academic year and 84 students in 2008-2009 academic year. In other words, when we pooled both years we obtain 156 participants. The survey covers the questions regarding the students' age, sex, graduated high school, high school average grade, university entrance score, educational attainment of the parents, monthly income of the family, department (Management in English or Turkish), and the first term's CGPA. From those questions, the questions about high school average grade and family

income haven't been answered by all students: 10 students didn't answer for the income, and 13 students didn't answer the question about high school average grade.

The reliability of the answers except educational attainment of the parents, monthly income, and high school average grade has been confirmed as a result of cooperation with the Student Affairs. As following this process, we have formed the data matrix by using the output of the surveys.

The pooled survey consists of 54 students from Management in English and 102 students from Turkish Management departments. The 60% of the participants are males, and the 40% of them are females. The distribution of the females according to the departments is as follows: 41 females are registered at the Department of Management in Turkish Management and 21 are at the Department of Management in English Management. On the other hand, while there are 64 males are in the Department of Turkish Management, 30 males are registered in the Department of English Management.

We specify CGPA which is an indicator of academic success as a function of educational attainment level of the mother ($moed_i$), educational attainment level of the father ($faed_i$), mothly family income (inc_i), department of the student (dep_i), sex (sex_i), age (age_i), high school average grade ($haveg_i$) and university entrance score (ues_i). The linearly formed econometric model is as follows:

$$cgpa_i = \beta_0 + \beta_1 moed_i + \beta_2 faed_i + \beta_3 inc_i + \beta_4 dep_i + \beta_5 sex_i + \beta_6 age_i + \beta_7 haveg_i + \beta_8 ues_i + u_i \quad (1)$$

2.2. Measurement of Variables

The dependent variable of our model is CGPA which is one of the most frequently employed indicator of academic performance in the studies investigating the determinants of academic success (Graunke and Woosley 2005; Trudeau and Shephard 2008). While the minimum value that it can take is 0, the maximum is 4. The CGPA that has been used within this study belongs to the first terms of both academic years.

The first independent variable is "educational attainment of the mother". We asked the students to write down the last graduated education institution of the mother and then we grouped the results by the help of numbers from 1 to 7. If the level is below primary school, it takes the value of 1, if it is primary school it takes 2; 3 stands for secondary school, 4 has been used for high school, 5 for college, 6 for MA, and 7 represents the Ph.D. This variable has been employed within our model due to the

expectation regarding the positive contribution of the mother's high attainment level on the student. The link is formed in this way: the higher attainment level of the mother causes a better performance at university since the student will be guided in a more qualified way. The same procedure is applied to the educational attainment level of the father variable, and it is included in the model due to the same reasons.

The monthly family income is another variable in our model. We have obtained the data of this variable from the survey and we did not have any chance to confirm it since this kind of personal information wasn't included within the system of the Student Affairs. Income variable could be evaluated as two dimensional. The first one makes us think that a high income causes a better performance at school since it will open several facilities for further improvement (Janes, 2002; Barry, 2006). On the other hand, it is very likely for the students with lower family income to be more motivated due to having concerns for the future. Therefore, we may also expect a negative relation between income and CGPA.

Department is the variable that we used to capture the effect of the education language on academic performance. As mentioned above, Atilim University has two management departments: one in English and the other in Turkish. The first year programs of the two departments are the same except the English courses[1]. Hence, when we include this variable to our model, we would be able to identify the effect of education language on CGPA. We used a dummy variable which takes zero if the department is Management in English and 1 for the department in Turkish Management to represent the effect of language.

One of the mostly used variables in analyzing the determinants of academic performance is the sex of the student (Koh and Koh 1999; Dolado and Morales 2008). In our model, we employ a dummy variable to represent sex and while 0 stands for males, 1 indicates females. Although some studies found that females are more successful, we do not have any former expectations.

Another variable in our model is age. We asked the students to write down their date of births, and we calculated their ages in the year the survey conducted. We didn't have a positive or negative expectation about this variable. We think that when the students grow in terms of age, they could mature and be more conscious; however, there are older students representing a group who could hardly achieved the university entrance exam after a few tries due to their unsuccessful educational background.

---

[1] *In spite of the difference in the nature of the English courses, the distribution of grades for both English courses is very similar, so this will not affect the results of our study.*

High school average grade and university entrance score are perceived as important indicators since they are the proof of academic success and educational background. Thus, we expect both variables to have positive signs. All the variables in our model, their definitions, and expected signs are summarized in Table: 1.

3. Results

Table: 2 presents descriptive statistics related to these variables. As mentioned above academic performance is measured by CGPAs of the students. According to the Table: 2, CGPA of the students in the sample ranges between 0.19 and 4 with an average of 1.85. In Atilim University, the number of scholarship students is low compared to the regular ones, and they are more successful as it is the case in all universities[2]. The reason of the low mean could be attributed to this fact.

When we look at the high school average grade points (they could be minimum 0 and maximum 5), it could be seen that it has an average of 3.55 with a minimum of 1.64 and a maximum of 5. Thus, we can assert that compared to their academic performance at university, the students in the sample were more successful at high school.

[2] *As a noteworthy fact, there are two students with the maximum CGPA (4) in the sample and they are scholarship students.*

Table: 1
The Descriptions of the Variables and the Expected Signs

Variable	*Description*	*Expected Sign*
$Cgpa_i$	CGPA (Dependent Variable) The first term CGPA of the students	
$moed_i$	Educational Attainment of the Mother 1 below primary school, 2 primary school, 3 secondary school, 4 high school, 5 university, 6 master degree, 7 Ph.D.	Positive
$faed_i$	Educational Attainment of the Father 1 below primary school, 2 primary school, 3 secondary school, 4 high school, 5 university, 6 master degree, 7 Ph.D.	Positive
inc_i	Monthly Family Income The income earned by the family members during the month.	-
dep_i	Department of the Students 0 for English Management, 1 for Turkish Management.	-
$sex_{i,}$	Sex 0 for males, 1 for females.	-
$age_{i,}$	Age Age of the students at survey date.	-
$haveg_{i,}$	High School Average Grade The graduation score of the students from high school.	Positive
$ues_{i,}$	University Entrance Score The score that the students get from the university entrance exam.	Positive

Table: 2
Descriptive Statistics

Variable	N	Mean	Std. Dev.	Min	Max
cgpa	156	1,86	0,85	0,19	4
moed	156	3,86	1,05	2	6
faed	156	4,43	0,80	2	6
inc	156	5641,27	3883,08	500	20000
age	156	19,18	1,56	17	23
haveg	156	3,55	0,72	1,64	5
ues	156	267,89	16,47	238,84	305,49

Table: 2 presents that the mean educational attainment of fathers is higher than mothers' which could be counted as normal for a country having a patriarchal social structure[3]. The mean educational attainment of mothers is high school which has a frequency of 43%. The mothers in the sample with a university degree compose the 28%

[3] *See for example King and Hill (1993) and World Bank (2011).*

within the survey. On the other hand, considering the fathers' education, the 55.5 percent of the sample has a university degree, while the high school graduates are 30.5 percent.

The data regarding the monthly family income may not be reliable as the students were not very enthusiastic about writing the income of their families. A mean of 5641 YTL could be thought as high for a family income in Turkey; however, when Atilim University is considered, the amount seems a bit low, because it is expected that the families with high income should be dominant in a private university. Moreover, the ratio of the students with scholarship was around 15% in 2008.

In Turkey, the average age for entering university is nearly 18. According to the Table:, this age for our sample is 19.18 which show that Atilim University is generally preferred by those who have tried the university entrance exam more than once.

In our country, public universities are the primary preference of the students because they have quite low tuitions compared to private universities and also students do not have the risk of losing their scholarship at public universities. Therefore, the student profile of our university cannot be counted as high. The low mean of university entrance score of our sample could be an indicator of this fact. The correlations of the variables are given in Table: 3.

Table: 3
Correlation Matrix

Variables	Haveg	moed	Faed	Inc	dep	Sex	Age	ues
haveg	1							
moed	0.1021	1						
faed	0.1293	0.3653	1					
Inc	-0.1030	0.2246	0.0485	1				
dep	-0.0828	0.1303	0.0301	0,1882	1			
Sex	0.5463	0.0120	-0.0236	-0,3398	-0.0145	1		
Age	0.2139	-0.0846	-0.1297	-0,2488	-0.2931	0.2178	1	
Ues	0.4113	0.1303	0.0922	-0,338	-0.4539	0.4051	0.3051	1

The variables that are used to explain the CGPA are expected to be correlated with each other. However, according to Table: 3, there is no significant multicollinearity problem in our model. Still, it is worth to mention some correlations between the variables. For example, university entrance score and high school average grade seem related since they both represent the academic background and the university entrance score is calculated by the addition of high school average grade to the university exam score.

Since the couples more or less come from the similar social background, a correlation is observed between educational attainments of fathers and mothers. In Turkey the students are placed to the departments according to their university entrance exam scores and the minimum point required to be placed in English Management Department is higher than that of Turkish Management. We define the departments through dummy variable and we use 0 to represent English and 1 to Turkish Management Department. Therefore, a negative and noteworthy correlation is observed between *ues* and *dep* variables. According to Table: 3, girls are more successful in high school and university entrance exam.

The empirical results are based on the data obtained from the surveys conducted to the first year English Management and Turkish Management Department students. The sample consists of 156 students; however, due to lack of data, some of them were excluded from analysis[4].

Since CGPA is bounded by zero and four, estimating (1) by ordinary least squares (OLS) may produce biased coefficient estimates. In order to correct this problem we employed Tobit regression techniques and used zero as a lower bound and four as the upper bound. Estimation results are presented in Table: 4 in which we also reported OLS results as benchmark[5].

The first thing to mention regarding the Table: is that both estimations give similar results. Although for both estimations, the model is overall significant with an F statistic equal to 4.74, according to the Table: 4, only two variables are found statistically significant: income and university entrance score. University entrance score is found to have a positive effect on CGPA. The students who have taken higher score from the university entrance exam have higher CGPA at the end of the first semester. This situation could stem from a stronger educational background, larger capacity and proper study skills. In other words, the more talented and better educated students proceed with their success in the university.

---

[4] *The estimations are carried out with 135 observations.*

[5] *Since we applied survey to first year students in two different academic years, we have included a time dummy variable for 2008-2009 academic years in order to control for time related effects.*

Table: 4
Determinants of CGPA

Variable	OLS	Tobit
Moed	0.154	0.156
	(0.106)	(0.098)
Faed	-0.060	-0.057
	(0.144)	(0.133)
Inc	-0.0001[a]	-0.0001[a]
	(0.00002)	(0.00002)
Dep	0.196	0.232
	(0.332)	(0.321)
Sex	-0.147	-0.156
	(0.236)	(0.222)
Age	0.011	0.021
	(0.077)	(0.076)
Haveg	0.207	0.217
	(0.167)	(0.155)
Ues	0.015[b]	0.016[b]
	(0.007)	(0.007)
D09	0.213	0.256
	(0.202)	(0.201)
Constant	-2.945	-3.274
	(2.435)	(2.508)
F	4.74[a]	5.19[a]

Notes: a denotes significance at 1% and b denotes significance at 5%. Robust standard errors are in parentheses. moed: Educational attainment of the mother, faed: Educational attainment of the father, Inc: Monthly family income, dep: Department of the student, sex: Sex of the student, age: Age of the student, haveg: High school average grade, ues: University entrance. D09: Time dummy for 2008-2009 academic year. In tobit estimation 0 is used as a lower bound and 4 as the upper bound. Sample: 135 observations for both estimations.

Different from Janes, (2002) Barry (2006) and Caro (2009), income is found to have a negative relationship with CGPA. The students with higher family income have a lower CGPA. This negative relationship could indicate the higher motivation of students with lower family income. The students coming from poorer families have concerns for the future more than those coming from rich families.

The rest of the variables are found statistically insignificant. As a possible reason we have checked the correlations for multicollinearity problem; however, we did not face serious correlations as could be seen from Table: 3. Still, we have estimated our model by dropping the variables that could be correlated but this has not affected our results. In other words, our estimations are robust. One of the most interesting results

among our findings is not to see any relationship between educational attainment of the parents and academic performance of the students[6]. To analyze this result deeply, we have also created a variable by adding the father's and mother's educational attainments. However, this new variable was also found insignificant.

The insignificant result of the variable regarding the department of the students which is used to investigate the effect of medium of instruction could be interpreted as, learning the lesson in a second language does not affect the success of the students.

4. Conclusion

The paper examines the factors that affect the academic performance of first year Turkish and English Management students within Atilim University. For this purpose, a survey in which we ask questions regarding the students' age, sex, graduated high school, high school average grade, university entrance score, educational attainment of the parents, monthly income of the family, department (Management in English or Turkish), and CGPA is conducted to 156 students. The information obtained from survey is used to form an econometric model.

According to the results the students with lower family income have better academic performance. UnsTable: economic conditions of Turkey increase the concerns about the future of the young population. This concern is more densely felt among the low income families. Hence, the students who come from these families feel the necessity of studying harder to stand their own feet. This may lead them to have relatively higher CGPAs.

The educational background, capacity and proper studying skills could affect the academic performance in university. The university entrance score that we have found as significant indicates that previously had academic knowledge and skills are important and academic performance at first year of the university is the advanced step of a long process that started at early ages. In this respect, long-term guidance of the learners gains importance.

---

[6] *Although, education attainment of mother variable is found to be insignificant at 10%, it is significant at 12% with a positive sign. This tells us as the attainment level of the mother gets higher, the academic performance of the students becomes better and this could be related with mother's guiding the student more efficiently due to her higher education.*

To be able to follow the academic literature, some universities in Turkey employ the English language as the medium of instruction. However, opponents of this idea claim that educating the university students in a second language could be an obstacle since students might have difficulty in understanding the subjects. In our study, we have found evidence refuting the opponents' view for the medium of the instruction. The insignificant coefficient of department variable reveals the fact that medium of instruction does not affect the success of the students for our sample.

This study only covers the students in Atilim University. For a better understanding of academic performance in Turkey, this kind of researches could be carried out in different universities (both public and private). According to the results of the study, in order to increase the academic success, we have to adopt education policies that aim to increase the capacities and the skills of the children at early ages. Moreover, while deciding the medium of instruction in universities, the view of "education in a second language could be an obstacle since students might have difficulty in understanding" seems not to be an important argument, at least for Atilim University.

References

Astin, A.W. (1971), *Predicting Academic Performance in College*, New York, Free Press.

Barry, J. (2005), "The Effect of Socio-Economic Status on Academic Achievement", *Master Thesis*, Wichita State University.

Caido, J. and P. Madeira (2002), "Determinants of The Academic Performance in Undergraduate Courses of The Accounting", *Munich Personel Repec Archive*, No: 2199.

Caro, D.H. (2009), "Socio-economic Status and Academic Achievement Trajectories from Childhood to Adolescence", *Canadian Journal of Education*, 32(3), 558–590.

Chohan, B.I. and R.M. Khan (2010), "Impact of Parental Support on the Academic Performance and Self Concept of the Student", *Journal of Research and Reflections in Education*, 4(1), 14–26.

Dolado, J.J. and E. Morales (2008), "Which Factors Determine Academic Performance of Economics Freshers? Some Spanish Evidence", *CEPR Discussion Papers,* 6237.

Drennan, L.G. and F.D. Rohde (2002), "Determinants of Performance in Advanced Undergraduate Management Accounting: An Empirical Investigation", *Accounting and Finance*, 40, 27–40.

Ethridge, D. and D. Hudson (1996), "Can We Predict Student Success in Agricultural Economics Graduate Programs?", *Journal of Agribusiness*, 14, 157–71.

Graunke, S.S. and S.S. Woosley (2005), "An Exploration of The Factors That Affect The Academic Success of College Sophomores", *College Student Journal*, 39, 367-376.

Güler, B. and H. Emeç (2006), "Yaşam Memnuniyeti ve Akademik Başarıda İyimserlik Etkisi", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21 (2), 129–149.

Günçer, B. and M.R. Köse (1993), "Effects of Family and School on Turkish students' Academic Performance", *Education and Society*, 11(1), 51–63.

Jeynes, W.H. (2002), "Examining the Effects of Parental Absence on the Academic Achievement of Adolescents: The Challenge of Controlling for Family Income", *Journal of Family and Economic Issues*, 23(2), 189–210.

King, E.M. and M.A. Hill (1993), *Women's Education in Developing Countries: Barriers, Benefits and Policies*, Baltimore, London, Johns Hopkins University Press.

Koh, M.Y. and H.C. Koh (1999), "The Determinants of Performance in an Accountancy Degree Programme", *Accounting Education*, 8 (1), 13–29.

Konan, P., A. Chatard, L. Selimbegović and G. Mugny (2012), "Cultural Diversity in the Classroom and its Effects on Academic Performance: A Cross-National Perspective", *Social Psychology*, 41(4), 230-237.

Lincoln, E.A. (1917), "The Relative Standing of Pupils in High School, in Early College, and on College Entrance Examinations", *School and Society*, 5, 417–20.

Martin, M.A. (1989), "Course Prerequisites and Undergraduate Student Performance", *NACTA Journal*, 33, 38–42.

Schneeweis, N. (2006), "How should we organize schooling to further children with migration background?", *Johannes Kepler University Working Paper*, No. 0620.

Tomul, E. and H.S. Savaşçı (2012), "Socioeconomic Determinants of Academic Achievement", *Educational Assessment Evaluation and Accountability*, 24, 175–187.

Trudeau, F., and R. Shephard (2008), "Physical Education, School Physical Activity, School Sports and Academic Performance", *The International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 5:10.

World Bank (2011), *World Development Report 2012: Gender Equality and Development Outline*, Washington D.C. - The Worldbank.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Ekonominin Dış Ticarete Açıklık Derecesi ve Üretim/Enflasyon Ödünleme İlişkisi

Ayşen ARAÇ
aysenarac77@gmail.com

The Relationship between the Degree of Openness to Trade of an Economy and the Output/Inflation Trade-off

Abstract

It is quite important to determine the effects of the degree of openness to trade on average inflation and the slope of the Phillips curve, which measures the tradeoff between output gap and inflation, in macroeconomic policy analysis. In the related literature, it is claimed that the Phillips curve is likely to be steeper in relatively open economies, which weakens the policy authority's incentive to increase output rate by creating an unexpected inflation. However, some empirical studies show that the slope of the Phillips curve will be relatively flatter as the degree of openness increases. As a result of conflicting results in empirical studies, the issue of determining the effect of the degree of openness on the slope of the Phillips curve turned into a puzzle. The aim of this paper is twofold: first to examine the effects of openness on the slope of Phillips curve, and second to show the impact of monetary policy credibility on these effects.

Keywords : Phillips Curve, Openness to Trade, Monetary Policy, Credibility.

JEL Classification Codes : E31, F41, E52, E58.

Özet

Ekonominin dış ticarete açıklık derecesinin ortalama enflasyon ve üretim/enflasyon arasındaki ödünleme ilişkisini ölçen Phillips eğrisinin eğimi üzerindeki etkilerinin belirlenmesi makroekonomik politika analizlerinde büyük önem taşımaktadır. İlgili literatürde, dış ticarete daha açık ekonomilerde Phillips eğrisinin daha dik olduğu ve para politikası otoritesinin öngörülmeyen enflasyon yoluyla üretim artışı yaratma güdülerinin daha zayıf olduğu ileri sürülmektedir. Bununla birlikte, bazı ampirik çalışmalar dış ticarete açıklık derecesi arttıkça Phillips eğrisinin eğiminin azalacağını göstermiştir. Ampirik literatürde elde edilen çelişkili bulgular, dış ticarete açıklık derecesi ile Phillips eğrisi arasındaki ilişkinin belirlenme sorununu bir bulmaca haline getirmiştir. Bu çalışmanın amacı, üretim ile enflasyon arasındaki ilişkiyi yansıtan Phillips eğrisi eğiminin ekonominin dış ticarete açıklık derecesindeki artıştan ne yönde etkilendiği ve para politikasında güvenilirliğin söz konusu etkiyi ne şekilde değiştirdiği hakkında inceleme yapmaktır.

Anahtar Sözcükler : Phillips Eğrisi, Dış Ticarete Açıklık, Para Politikası, Güvenilirlik.

1. Giriş

1990'lı yıllardan itibaren küresel enflasyon oranlarında düşüşler ve ülkelerarası bütünleşme eğiliminde artışlarla birlikte ekonomilerin *dış ticarete açıklık derecelerinde*[1] artışlar gözlenmektedir. Bu dönemde ayrıca makroekonomik politika ortamı kurallara dayalı hale getirilmiş ve merkez bankası bağımsızlığını amaçlayan kurumsal düzenlemelere gidilmiştir. 1990 sonrası dönemde enflasyon oranları düşerken üretim açısından kayıpların ortaya çıkmaması, hatta bazı durumlarda üretimde artışların gözlenmiş olması, para politikasına ilişkin değerlendirmelerde dış ticarete açıklık unsurunun da dikkate alınması gereğine işaret etmektedir. Dolayısıyla, enflasyon ile üretim ilişkilerini ifade eden Phillips eğrisi analizlerinde ekonominin dış ticarete açıklık derecesinin oynadığı rolün ortaya konulması gittikçe artan bir önem taşımaktadır.

Enflasyon oranı ile üretim artış oranı arasında aynı yönlü, işsizlik oranı arasında ters yönlü bir ilişkinin varlığını ortaya koyan Phillips eğrisi, fiyat istikrarı veya ekonomik büyüme hedefine ulaşmanın kısa dönemde diğer hedeften uzaklaşılması şeklinde maliyet yaratacağını ifade etmektedir. Söz konusu alternatif maliyet Phillips eğrisinin eğimine bağlı olarak değiştiğine göre, Phillips eğrisinin eğiminin ne olduğu ve zaman içinde ne yönde değiştiğinin belirlenmesi politika analizlerinde büyük önem taşımaktadır.

Phillips eğrisinin eğiminde artış olması, işsizlikte (üretimde) veri bir düşüş (artış) yaratmak için katlanılması gereken enflasyon maliyetinin yükseldiği anlamına gelirken, enflasyonda veri bir düşüşün üretim açısından yaratacağı maliyetlerin düştüğüne işaret etmektedir. Dolayısıyla, enflasyon oranlarının düştüğü dönemleri tanımlayan dezenflasyon sürecinin topluma üretim cinsinden yüklediği *fedakârlık oranı* (sacrifice ratio) Phillips eğrisi dikleştikçe azalmaktadır. Phillips eğrisinin eğiminde düşüş olması ise, tersine, işsizliği düşürmenin (üretimi artırmanın) hedef olduğu bir politika yapım sürecinin enflasyon açısından yarattığı maliyetin azaldığını ifade ederken; enflasyonu düşürmenin üretim açısından yaratacağı alternatif maliyetin arttığı anlamına gelmektedir.

Phillips eğrisi üzerinde üretim düzeyi ile enflasyon arasındaki *ödünleme* (trade-off) oranını veren eğim katsayısı ekonominin dış ticarete açıklık derecesine bağlı olarak değişmektedir. Romer'in bu konuyu araştırdığı 1993 tarihli çalışması, ilgili literatürde yoğun tartışmaların da başlangıcı olmuştur. Duruma bağlı (discretionary) zaman tutarsızlık (time inconsistency) modelini açık ekonomilere uyarlayan Romer (1993), Rogoff (1985) tarafından ortaya atılan "öngörülmedik parasal genişlemelerin ulusal paranın reel değer kaybına neden olacağı" önermesini, analizinin başlangıç noktası olarak almaktadır.

---

[1] *Farklı bir kaç tanımı olan dış ticarete açıklık (openness) literatürde çoğunlukla, bir ülkenin ihracatı, ithalatı veya bunların toplamı ile ölçülen uluslararası mal ticaret hacminin, ülkenin gayri safi yurtiçi hâsılasına oranı olarak ifade edilmektedir.*

Analizde, öngörülmeyen parasal genişlemelerin ulusal paranın reel değer kaybına yol açması nedeniyle, dış ticarete açık ekonomilerde enflasyonun üretim cinsinden maliyetlerinin görece yüksek; kazançlarının görece az olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Öngörülmeyen parasal genişlemelerin üretim kazancının düşmesi nedeniyle dış ticarete daha açık ekonomilerde daha dik bir Phillips eğrisi elde edilmektedir.

Dış ticarete açıklık derecesindeki artışın ortalama enflasyona etkisi, para politikasının duruma bağlı politika uygulamaları ile açıklanmaktadır. Duruma bağlı politika ortamı (discretionary), politika otoritesinin öngörülmeyen enflasyonu kısa dönemli üretim kazançları elde etmek amacıyla kullanmasının engellenmediği bir ortamdır. Ekonomi dış ticarete açıldıkça öngörülmeyen parasal genişlemelerin enflasyon maliyetlerinin yükselmesiyle birlikte üretim kazançlarının düşmesi, duruma bağlı para politikası ortamında, politika otoritesinin öngörülmedik enflasyon yoluyla genişleme yaratma yönünde daha az istekli olmasına neden olmaktadır. Böylece, dış ticarete açıklık arttıkça ortalama enflasyon oranı düşmektedir.

Zaman tutarsızlık literatüründe politika otoritesinin öngörülmeyen enflasyon yaratma güdülerinin engellenmesi ve politika ortamı kurala dayalı hale getirilerek, bir taahhüt mekanizmasının işler kılınması gereğine vurgu yapılmaktadır. 1990'lı yıllarda merkez bankalarının bağımsız hale getirilmesi ve sabit döviz kuru, enflasyon hedeflemesi gibi hedefleme stratejilerinin ön plana çıkması, zaman tutarsızlık literatürü çerçevesinde ortaya konulan çözüm önerilerinin uygulamadaki yansımaları olarak karşımıza çıkmaktadır. Söz konusu uygulamaların dış ticarete açıklık ile ortalama enflasyon ve dış ticarete açıklık ile üretim/enflasyon ödünleme ilişkilerini ne şekilde etkilediğinin belirlenmesi, para politikası süreçlerinde büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmanın amacı, konuyla ilgili literatürde yer alan temel çalışmaları incelemek ve bu şekilde ileride yapılacak ampirik çalışmalara yön vermektir.

Bu çalışmada ilk olarak dış ticarete açıklık olgusunun ortalama enflasyon ve Phillips eğrisi üzerindeki etkilerini araştıran teorik ve ampirik çalışmalar değerlendirilmektedir. Para politikasında güvenilirlik mekanizmaları ile Phillips eğrisi arasındaki ilişkiler üzerine yapılan çalışmalar ele alındıktan sonra, sonuç bölümünde genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

2. Dış Ticarete Açıklık - Ortalama Enflasyon - Phillips Eğrisi İlişkisi

Açık ekonomilerde para politikalarının oluşturulma sürecinde büyük önem taşıyan dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon ile Phillips eğrisi arasındaki ilişkilerin belirlenmesi için, ilk olarak modellerde yer verilen "duruma bağlı" ve "kurala bağlı" politika ortamlarının ele alınması gerekmektedir.

1970'li yıllarda rasyonel beklentiler hipotezinin makroekonomik politika analizlerine dâhil edilmesine paralel olarak geliştirilen oyun-teorik para politikası modellerinde, politika otoritelerinin öngörülmeyen enflasyonu, ekonomide mevcut aksaklıklar nedeniyle gereğinden düşük bulunan üretimi artırarak ekonomiyi en iyi ("birinci en iyi") duruma götürmek amacıyla, bir politika aracı olarak kullandıkları varsayılmaktadır (Kyland ve Prescott, 1977). Bağlayıcı olmayan / duruma bağlı (discretionary) politika ortamında, politika otoritesi işsizlik oranı ve enflasyon oranı değerlerine bağlı olarak yazılan kayıp fonksiyonunun bugünkü beklenen değerini en küçük yapan enflasyon oranını seçmekte, ekonomik karar birimleri ise buna göre enflasyon beklentilerini oluşturmaktadır. Tümüyle aynı bilgiye sahip olmaları nedeniyle, ekonomik karar birimleri, enflasyon beklentilerini oluştururken politika otoritesinin seçeceği enflasyon oranını; politika otoritesi ise enflasyon oranı seçerken ekonomik karar birimlerinin enflasyon beklentisini veri olarak almakta; böylece bu iki enflasyon oranı birbirine eşit çıkmaktadır. Ekonomik karar birimlerinin enflasyon beklentileri ile politika otoritesinin kayıp fonksiyonunu en az yapan enflasyon oranını hedefleyeceğine söz verdiği ve bu konuda inandırıcı olduğu durum olan kurala bağlı ortamda, optimal enflasyon oranı sıfıra eşit çıkmaktadır. Politika otoritesinin politikalarının ekonomik karar birimlerinin beklentileri üzerindeki *expost* etkilerini hesaba katmadığı durumda elde edilen kayıp fonksiyonunu en az yapan duruma bağlı optimal enflasyon oranı ise daha yüksek çıkmaktadır. Ekonomik karar birimlerinin enflasyon beklentisi, gerek duruma bağlı gerekse kurala bağlı politika seçeneğinde, politika otoritesinin seçtiği enflasyon oranı ile aynıdır. Bu kurala ve duruma bağlı enflasyon oranlarıyla elde edilen kayıplar karşılaştırıldığında, kurala bağlı politikanın daha az kayba yol açtığı görülmektedir (Barro ve Gordon, 1983).

Ekonomik karar birimleri kurala bağlı bir politikanın yürütüldüğüne, diğer bir ifadeyle politika otoritesinin sözünde duracağına inandıkları takdirde, politika otoritesi kandırma yoluna gidebilmektedir. Politika otoritesi açısından, kurala bağlı politika ortamında, ekonomik karar birimlerinin sıfıra eşit olan enflasyon beklentisini veri alıp, politikalarının ekonomik karar birimlerinin beklentileri üzerindeki *expost* etkilerini hesaba kattığı durumda, kayıp fonksiyonunu en az yapan, duruma bağlı enflasyon oranına eşit bir oranda öngörülmeyen enflasyon yaratma olanağı ortaya çıkmaktadır. Literatürde kurala bağlı optimal enflasyon oranının sıfır olduğu durumda, duruma bağlı optimal enflasyon oranı "enflasyon sapması" (inflation bias) olarak adlandırılmaktadır. Böyle bir politika uygulandığında ekonominin maruz kaldığı kayıp, kurala bağlı politika uygulandığında ortaya çıkacak kayıptan daha az olmaktadır. Üretim ve enflasyon arasındaki ödünleme ilişkisinin varlığı nedeniyle, toplumsal refah açısından en iyi sonucu yaratan politika, önceden kurala bağlı kalacağını ilan etmiş bir politika otoritesinin kandırma yolunu seçmesidir. Bu şekilde, üretim düzeyi/enflasyon ödünleme ilişkisinden yararlanılarak, işsizlik oranı doğal oranının altına çekilebilmektedir. *Exante* ve *expost* optimal politikaların birbirinden farklı olması nedeniyle, politika otoritesinin *exante* olarak aldığı politika kararını değiştirerek, sosyal refahı veri durum için en çok yapan başka bir politika

uygulaması, zaman tutarsızlık problemine neden olmaktadır (Kyland ve Prescott, 1977; Barro ve Gordon, 1983).

Duruma bağlı politika ortamında enflasyon sapmasının dış ticarete açıklıktaki artıştan ne yönde etkileneceğini ele alan ve böylece dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisi arasında köprü kuran öncü çalışma Romer'e (1993) aittir.[2] Romer'in (1993) çıkış noktası, Rogoff (1985) tarafından öne sürülmüş olan "öngörülmeyen parasal genişlemelerin reel döviz kurunda yükselmeye yol açacağı" önermesidir. Dış ticarete açık ekonomilerde parasal genişleme sonucu ulusal paranın reel olarak değer kaybetmesi ithal mallarını görece pahalı ve ihraç mallarını görece ucuz hale getirerek enflasyon baskısının artmasına neden olmaktadır. Öngörülmeyen parasal genişleme sonucu ulusal paranın reel olarak değer kaybetmesiyle, ithal malların yurtiçinde üretilen ikamelerine ve daha ucuz hale gelmiş ihraç mallara yönelik talep artmaktadır. İthal mal fiyatlarının artmasıyla, gerek ithal mal fiyatlarının fiyat endeksine dâhil edilmesi, gerekse azalan ithal ürün miktarının yurtiçinde üretilen ikame mallara yönelik artan talep sonucu, hem doğrudan hem de dolaylı olarak enflasyon baskısı oluşmaktadır. Bununla birlikte, parasal genişleme sonucu göreli olarak ucuz hale gelmiş ihraç mallarına olan talebin artması enflasyonda artışa yol açabilmektedir. Diğer taraftan, kapalı ekonomilerde parasal genişleme sonucu oluşan talep fazlalığı, yalnızca yerli mallara yönelmesine karşılık, dış ticarete açık ekonomilerde ülke dışında üretilen (ithal) mallara yönelik talebe dönüşebildiğinden, parasal genişlemenin enflasyon üzerinde oluşturacağı baskı hafifleyebilmektedir. Söz konusu etkilerin ortak sonucu olarak, parasal genişlemelerin enflasyon maliyetleri, parasal genişleme ile ortaya çıkan döviz kurundaki hareketlerin enflasyon üzerinde yaratacağı etkilere bağlı olmaktadır. Literatürde, döviz kurundaki hareketlerin enflasyon üzerindeki kısa ve orta vadeli etkilerine "döviz kurunun geçişkenlik etkisi" (exchange rate pass-through effect) adı verilmektedir. Geçişkenlik etkisinin kuvvetli olması durumunda, parasal genişlemelerin enflasyon maliyetleri yüksek çıkabilmektedir. Açık ekonomilerde, kapalı ekonomilere kıyasla öngörülmeyen parasal genişlemelerin enflasyon maliyetlerinin daha yüksek olması, duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modeline göre, politika otoritesinin genişleme yaratma güdülerine bir engel oluşturmaktadır.

İlgili literatürde eksik rekabet koşullarının geçerli olduğu durumda, Romer'in (1993) büyük ülke varsayımından uzaklaşarak, dünya fiyatlarını etkileyemeyecek kadar küçük ülkeler için dış ticarete açıklık derecesi ve enflasyon oranı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu teorik olarak gösterilmiştir. Lane (1997), tekelci piyasa yapısına sahip ticarete konu olmayan mallar piyasası ve tam rekabetçi ticarete konu olan mallar piyasası olmak

---

[2] *Literatürde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bağlamında, dış ticarete açıklık arttıkça ortalama enflasyon oranının düşeceği ileri sürülmüştür (Triffin ve Grubel, 1962; Whitman, 1969). Ancak bu sonuca ulaşan ilk çalışmalarda zaman tutarsızlık problemi dikkate alınmamış, açık ekonomilerde enflasyonun ödemeler dengesi üzerinde yarattığı dışsallıklar (spillover) nedeniyle, enflasyonu artıracak politikalara daha az başvurulduğu ileri sürülmüştür.*

üzere iki piyasaya sahip, küçük açık bir ekonomi modeli ele almıştır. Modelde, ekonomi dış ticarete açıldıkça, ticarete konu olmayan malların tüketim içindeki payı azalmaktadır. Öngörülmeyen parasal genişlemeler, ticarete konu olmayan piyasada üretimi artıracak olsa bile, dış ticarete daha açık bir ekonomi için ticarete konu olmayan malların tüketim içindeki payının azalması nedeniyle, bu malların üretildiği sektörde etkinliği artıracak düzenlemelere gidilmesi yönünde güdüler zayıflamaktadır. Diğer taraftan literatürde, eksik rekabet piyasa koşullarının geçerli olduğu ekonomilerde, dış ticarete açıklığın rekabeti artırarak duruma bağlı enflasyon oranında azalmaya neden olduğu ileri sürülmektedir (Neiss, 2001). Böylece, kendi ticaret haddini etkileyemeyecek kadar küçük olan bir ülkede bile, sosyal refahı dikkate alan bir para otoritesi açısından öngörülmeyen parasal genişleme yaratma güdüsü ile ülkenin dış ticarete açıklığı arasındaki ilişkinin ters yönlü olması beklenmektedir.

Duruma bağlı para politikasının taşıdığı enflasyon sapmasının (eğiliminin) dış ticarete açıklıktan ne şekilde etkilendiğini göstermek için Guender ve McCaw (2000) tarafından geliştirilmiş olan matematiksel modele başvurulabilir.[3] Modelde ilk olarak politika otoritesinin üretim düzeyi ve fiyatlar genel düzeyinin arzulanan düzeylerinden sapmalarını içeren, aşağıdaki temsili kayıp fonksiyonunun değerini en küçük yapmaya (minimize etmeye) çalıştığı varsayılmaktadır:

$$L_t = (y_t - y^*)^2 + \eta(p_t - p^*)^2 \qquad (1)$$

p_t gerçekleşen fiyat düzeyi, p^* arzulanan fiyat düzeyidir. y_t gerçekleşen reel üretim düzeyi, y^* tam istihdam reel üretim düzeyidir. η parametresi, politika otoritesinin üretime kıyasla, fiyat istikrarına ne kadar ağırlık verdiğini göstermektedir. İkinci olarak, ulusal mallara yönelik talebin y_t^d, reel döviz kurunun artan bir fonksiyonu olduğu varsayılmaktadır. Reel döviz kuru yükseldiğinde, ulusal malların yabancı para cinsinden fiyatları daha ucuzlamakta, bunlara yönelik talep artmaktadır:

$$y_t^d = \delta(x_t^{ER} + p_t^f - p_t) + \gamma_t^d \qquad (2)$$

x_t^{ER} 1 birim yabancı paranın ulusal para cinsinden değeri olarak tanımlanmış nominal döviz kurudur. p_t^f yabancı fiyat seviyesi, δ talebin reel döviz kurundaki değişimlere duyarlılığını (talebin reel döviz kuru esnekliğini) ölçen bir parametredir. γ_t^d

[3] *Model, Barro ve Gordon (1983) modelinin dış ticarete açık bir ekonomiye uyarlanmış versiyonudur.*

talepte meydana gelen rassal şokları göstermektedir ($\gamma_t^d \sim N(0, \text{var}(\gamma_t^d))$). Nominal döviz kuru, ulusal para arzı ve reel üretim seviyesi tarafından belirlenmektedir:

$$x_t^{ER} = m_t + \gamma_t^x - y_t \tag{3}$$

m_t yurt içi para arzını, $\gamma_t^x \sim N(0, \text{var}(\gamma_t^x))$, nominal döviz kurunda meydana gelen şokları göstermektedir. Para arzında öngörülmeyen bir artış, nominal döviz kurunda bir yükselmeye neden olmaktadır. Kısa dönemde ulusal fiyat seviyesinin değişmeyeceği kabulü ile nominal döviz kurunda yükselme sonucu reel döviz kurunda bir artma meydana gelmektedir. Romer (1993) ise dünya göreli fiyatlarını etkileyebilecek kadar büyük bir ülke için parasal genişlemelerin, yurt içi üretim düzeyini yurt dışı üretim düzeyine göre artırması nedeniyle, dünya göreli mal fiyatlarında düşmeye, dolayısıyla reel döviz kurunda bir yükselmeye yol açacağını ileri sürmektedir. Guender ve McCaw'ın modelinin bir diğer ayağını toplam arza ilişkin varsayımlar oluşturmaktadır. Üretimde, emek ve ithal ara malları kullanıldığı varsayılmakta, toplam arz y_t^s, reel ücret oranı $(w_t - p_t)$ ve reel döviz kuru $(p_t^f + x_t^{ER} - p_t)$ tarafından belirlenmektedir:

$$y_t^s = d_0 - d_1(w_t - p_t) - q(p_t^f + x_t^{ER} - p_t) + \gamma_t^s \tag{4}$$

$$p_t^f = p^f + f_t,\ f_t \sim N(0, \text{var}(f)),\ \gamma_t^s \sim N(0, \text{var}(\gamma^s)),\ d_0, d_1, q > 0$$

γ_t^s toplam arzda meydana gelen rassal şokları göstermektedir. Üretim düzeyini tam istihdam üretim düzeyinden daha düşük olarak ($\tilde{y}$) bekleyen ücret yapıcılar, ücret oranlarını aşağıdaki gibi belirlemektedirler:

$$\frac{\partial}{\partial w} E_{t-1}(y_t - \tilde{y})^2 = 0 \tag{5}$$

Denklem (4) ve (5) kullanılarak elde edilen toplam arz denklemi hedeflenen üretim düzeyi, fiyat beklenti hatası ve reel döviz kuru beklenti hatası ve üretim şokları cinsinden aşağıdaki gibi ifade edilebilmektedir:

$$y_t^s = \tilde{y} + d_1(p_t - E_{t-1}p_t) + q(p_t - x_t^{ER} - p_t^f - E_{t-1}\left[p_t - x_t^{ER} - p_t^f\right]) + \gamma_t^s \tag{6}$$

Bu arz denklemine göre, ekonomide şokların olmadığı durumda, gerçekleşen ve beklenen fiyat seviyesi ile gerçekleşen ve beklenen reel döviz kuru arasında bir fark

oluştuğu takdirde, reel üretim düzeyi, ücret yapıcıların hedefledikleri düzeyden sapmaktadır. Şokların beklenen değerinin sıfır olduğu dikkate alınırsa, politika otoritesinin para arzında öngörülmeyen (sürpriz) bir artış yaratarak toplam arzı tam (doğal) istihdam oranının üzerine çıkartma olanağına sahip olduğu görülmektedir.

Açık bir ekonomide bir politika otoritesi, fiyat seviyesinin beklenen değerini veri alıp, para arzını politika aracı olarak kullanarak beklenen kayıp fonksiyonunu minimize etmeye çalışmaktadır. Böylece, politika otoritesinin duruma bağlı politika izlemesi durumunda kayıp fonksiyonun beklenen değeri aşağıdaki gibi elde edilmektedir:

$$E_{t-1}L_t \mid Duruma_Baglı = \frac{\psi}{(d_1\delta)^2+(\delta+q)^2}\left[q^2\ \mathrm{var}(\gamma_t^d)+\delta^2\ \mathrm{var}(\gamma_t^s)\right]+\left(1+\frac{(d_1\delta)^2}{\eta(\delta+q)^2}\right)\kappa^2 \qquad (7)$$

Burada $\kappa = y^* - \tilde{y}$ olarak alınmıştır. Beklenen kayıp fonksiyonun birinci terimi talep ve arz şoklarına bağlı olduğundan para otoritesinin kontrolü dışındadır. Toplam arz ve talep şoklarının yokluğunda, kayıp fonksiyonunun değeri η , d_1, δ ve q değerlerine bağlı olmaktadır. Zaman tutarsızlık problemi açısından özellikle dikkate alınması gereken unsur politika otoritesinin kayıp fonksiyonunda fiyat istikrarına verdiği göreli ağırlığı gösteren η katsayısıdır. Bu katsayının daha düşük değerleri politika otoritesinin öngörülmeyen enflasyon yaratma eğiliminin görece güçlü olduğunu; daha yüksek değerleri ise söz konusu güdünün görece zayıf olduğunu göstermektedir. Diğer şeyler sabitken, η ne kadar düşük ise kayıp fonksiyonunun değeri o kadar büyük, ne kadar yüksek ise o kadar düşük olmaktadır.

Beklenen kayıp fonksiyonun ikinci terimindeki κ^2'nın katsayısı enflasyon sapmasını göstermekte, bu katsayı kurala bağlı politika izlendiğinde 1'e eşitken, duruma bağlı politika izlediğinde $(1+\frac{(d_1\delta)^2}{\eta(\delta+q)^2})$ 1'den büyük çıkmaktadır. Enflasyon sapmasının değeri, öngörülmeyen parasal genişlemenin üretim düzeyini daha fazla artırması (daha yüksek d_1), toplam talebin reel döviz kuru esnekliğinin büyük olması (daha büyük δ) ve döviz kurunun toplam arzı daha az etkilemesi (daha düşük q) durumlarında yükselmektedir.

Duruma bağlı politika izlenmesi halinde, reel döviz kurunda meydana gelen öngörülmeyen değişimlerin yerli mallara yönelik talep (δ) ve toplam arz üzerinde meydana getireceği etkiler (q), politika otoritesinin kontrolünden bağımsız olarak, açık ekonomilere özgü enflasyon sapmasına neden olan faktörler olarak değerlendirilmektedir. Öncelikle, ulusal paranın reel olarak değer kaybetmesi durumunda net ihracatın,

dolayısıyla yurt içi talebin arttığı varsayımı altında, toplam talep reel döviz kurunda meydana gelen değişikliklere ne kadar duyarlı ise (daha büyük δ), talebi canlandırmak amacıyla ulusal paranın değer kaybetmesine yol açan öngörülmedik enflasyona başvurma güdüsü kuvvetlenmekte, bu nedenle enflasyon sapması o kadar büyük çıkmaktadır. İkinci olarak, ulusal paranın reel değer kaybı, ithal edilen ara malların maliyetini artırdığı için, üretim düzeyinde (toplam arz miktarında) azalma meydana gelmektedir. Aynı zamanda enflasyonda bir artış yaratarak, nominal ücretlerin tamamıyla esnek olduğu varsayımı altında, nominal ücretlerin, dolayısıyla üretim maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Parasal genişlemenin öngörülmedik olmasına bağlı olarak nominal ücretlerin esnek olmadığı kısa dönemde ise, reel ücretler düşerek üretim maliyetleri azalmaktadır. Ancak ulusal paranın değer kaybetmesi ithal edilen ara malların daha pahalı olmasına yol açarak üretim maliyetlerini artırmaktadır. Üretim maliyetlerinde meydana gelen söz konusu ikinci etkinin birinci etkiyi baskıladığı varsayımıyla, üretim maliyetlerinin arttığı sonucuna ulaşılmaktadır. Böylece, gerek nominal ücretlerin tam esnek gerekse esnek olmadığı durumlarda, açık ekonomilerde öngörülmeyen parasal genişlemeler sonucu üretim maliyetlerinde ortaya çıkan söz konusu artış nedeniyle elde edilebilecek üretim kazancı kapalı ekonomilere kıyasla daha az olmaktadır. Bu durumda, reel döviz kurunda meydana gelen değişimlerin toplam arz üzerindeki etkisi (q) ne kadar fazla ise, ulusal paranın değer kaybetmesine yol açan öngörülmedik enflasyona başvurma güdüsü zayıflamakta ve bu nedenle enflasyon sapması o kadar küçük çıkmaktadır (Guender ve McCaw, 2001).

Açık ekonomi duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modelinde reel döviz kurundaki değişimlerin toplam arz üzerindeki etkisinin toplam talep üzerindeki etkisinden daha büyük olduğu varsayılmaktadır. Bu nedenle açık ekonomilerde enflasyon sapması küçük çıkmaktadır. Dış ticarete açıklık ekonomide esas olarak arz yönlü bir faktör özelliği taşımakta, dış ticarete açıklık arttıkça öngörülmeyen parasal genişleme sonucu enflasyonda veri bir artışa karşılık üretim düzeyi daha az artmaktadır. Böylece dış ticarete açıklık Phillips eğrisinin eğimini etkileyen bir unsur olarak işlev görmekte, daha açık ekonomilerde Phillips eğrisi daha dik olmaktadır.

Duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modeline göre, ekonomi genelinde tam rekabet olduğu varsayılmaktadır. Yukarıdaki matematiksel modelde de gösterildiği gibi, böyle bir durumda üretim düzeyi ve enflasyon arasındaki ilişki toplu arz fonksiyonuna bağlı olmaktadır. Fakat ekonomideki tüm sektörlerde eksik rekabet koşulları geçerli olduğunda toplu arz fonksiyonundan bahsedilemez. Örneğin, nominal ücret yapışkanlığının değişmesi sonucu, açıklığın üretim ve enflasyon arasındaki ilişkiyi etkileme kanalları farklılaşabilmekte; dolayısıyla daha çok sayıda unsur söz konusu ilişkiyi etkileyebilmektedir. Dış ticarete açıklığın yanı sıra ürünlerin ikame edilebilirliği ve toplam harcamaların döviz kuruna duyarlılığı, üretim/enflasyon ödünlemesini etkileyen unsurlar arasında sayılmaktadır. Tüm bu unsurlar firmaların sahip olduğu piyasa gücünü (fiyat belirleme kabiliyeti), böylece para politikaları yoluyla toplam talepte yaratılan değişiklikler sonucu enflasyonun vereceği tepkiyi etkilemektedir. Dış ticarete açıklığın artması,

firmaların piyasa gücünü azaltarak, öngörülmeyen bir parasal genişlemenin üretim düzeyinde yaratacağı artışı daraltmakta, duruma bağlı politika ortamında, ortalama enflasyon oranının düşmesine yol açmaktadır. Bu durumda, ekonomide dış ticarete açıklık arttıkça öngörülmeyen parasal genişlemelerin topluma üretim cinsinden yüklediği maliyet (fedakârlık oranı) artmakta, daha yatay bir Phillips eğrisi elde edilebilmektedir. Yukarıdaki analizle çatışan bu sonuç, dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olmasını engellememektedir (Daniels ve Vanhoose, 2006).

Dış ticarete açıklık arttıkça ortalama enflasyonun düşeceği ve Phillips eğrisi eğiminin artacağı tezini destekleyen birçok ampirik çalışma yapılmıştır. Tablo: 1'de bu ampirik çalışmalardan bazıları verilmiştir. Bu çalışmalarda, farklı ülke grupları veya belirli ülkeler için ya farklı ekonometrik yöntemlerle ya da her iki durumda da bu tezi destekleyen bulgulara ulaşılmıştır.

Tablo: 1
Dış Ticarete Açıklık ve Ortalama Enflasyon Arasında Ters Yönlü, Dış Ticarete Açıklık ve Phillips Eğrisi Eğimi Arasında Aynı Yönlü İlişki Olduğu Tezini Destekleyen Bazı Ampirik Çalışmalar

	Dönem	Ülkeler
Romer (1993)	1973–1988	114 ülke
Terra (1998)	1973–1990	118 ülke
Gruben ve McLeod (2004)	1971–2000	118 ülke
Karras (1999)	1953–1990	38 ülke
Sachida vd. (2003)	1950–1992	152 ülke
Bowdler (2003)	1948–1986	19 OECD ülkesi
Bowdler ve Nunziata(2006)	1961–1993	19 OECD ülkesi
Granato vd. (2006)	1949–2001	102 ve 96 ülke
Granato vd. (2007)	1973–2001	15 ülke
Jin (2006)	1970–1997	Kore ve Japonya
Al Nasser vd. (2009)	1950–1992	152 ülke
Lin (2010)	1970–2007	106 ülke

Dış ticarete açıklığın üretim düzeyi ve enflasyonu ayrı ayrı nasıl etkilediğini araştırdığı çalışmasında Karras (1999), diğer ekonomilere kıyasla daha açık ekonomilerde para arzındaki veri bir artışın, üretim düzeyi üzerindeki etkisinin daha az, fiyat düzeyi üzerindeki etkisinin daha fazla olduğu bulgusunu elde etmiştir. Sachsida vd. (2003), Romer'in (1993) başvurduğu yatay kesit analiz yerine panel veri kullanarak, 1950–1992 dönemi ve 152 ülke için Romer'in (1993) ulaştığı sonuçlara ulaşmışlardır. Bowdler (2003), OECD ülkelerinde dış ticarete açıklık derecesinde artış sonucu kısa dönem Phillips eğrisinin daha dikleştiği yönünde bulgulara ulaşmıştır. Bowdler ve Nunziata (2006) 19 OECD ülkesi için 1961–1993 döneminde, dış ticarete açıklık derecesi arttıkça enflasyon oranının yukarı yönde harekete geçme olasılığının arttığı sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuca

gerek dış ticarete açıklık derecesindeki artışın politika otoritelerinin genişletici politikalar yürütme güdülerini azalttığı, gerekse uluslararası rekabetin firmaların fiyatlarını yukarı çekmesine engel olduğu şeklinde açıklama getirmişlerdir. Jin (2006), 1970:1–1997:3 dönemi, Kore ve Japonya için yedi değişkenli VAR modelini kullanarak, dış ticarete açıklık ile enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu göstermiştir. Granato vd. (2006), dış ticarete açıklık ile politika otoritesinin niyeti arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada, politika otoritesinin niyet göstergesi olarak enflasyon oynaklığı ve süreğenliğini (persistence) ele almışlar, 1949–2001 döneminde 102 ülke için, dış ticarete açıklığın bu iki niyet göstergesi ile ters yönlü bir ilişki içinde olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Dış ticarete açıklık arttıkça enflasyon oynaklığı ve süreğenliği azalmakta, bu ise politika otoritesinin enflasyonu düşürme tutumunda daha kararlı olduğunu göstermektedir. Granato vd. (2007) 1973–2001 döneminde 15 ülke için, dış ticarete açıklığın toplam talep ve toplam arz eğrilerinin eğimlerini (ilkini azaltarak, ikincisini artırarak) etkilemesi suretiyle politika otoritesinin tutumunu biçimlendirdiği modelleriyle, daha açık ekonomilerde görülen daha dik Phillips eğrisinin, politika otoritelerini enflasyonu düşürme konusunda daha kararlı politikalar izlemeye yönlendirdiğini göstermişlerdir. Böylece bu çalışmada, para politikası ve dış ticarete açıklık arasında Romer (1993) tarafından öne sürülen tezi destekleyen bulgulara ulaşılmıştır. Lin (2010), 1970–2007 dönemini ve 106 ülkeyi ele aldıkları çalışmada, panel veri için *orantılı* (quantile) regresyon kullanarak, dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olduğu ve özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde bu ilişkinin daha kuvvetli olduğu bulgularına ulaşmıştır.

Terra (1998), 1973'ten 1981'e ve 1982'den 1990'a borçlanma öncesi ve borçlanma dönemi olmak üzere iki dönem için; çok borçlu ülkeler, orta borçlu ülkeler, az borçlu ülkeler ve diğer tüm ülkeler olmak üzere dört gruptan oluşan 114 ülke ile açıklığın enflasyon üzerindeki etkisini analiz etmiş, sadece çok borçlu ülkelerde ve sadece borçlanma döneminde dış ticarete açıklık ve enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Çalışmada, borçlu ülkelerde, borçların ödenmesinde kullanmak üzere kaynak yaratma ihtiyaçları nedeniyle enflasyonist politikalara başvurulduğu ileri sürülmektedir. Daha az açık olan bir ekonomide, ticaret fazlası yaratmak için para birimi reel olarak daha fazla değer kaybetmelidir. Para biriminin reel değer kaybının fazla olması, hükümet bütçesi üzerinde daha yüksek bir baskıya yol açmakta, böylece enflasyon yaratma güdüsünün kuvvetlenmesine neden olmaktadır. Söz konusu bulguların bir diğer açıklaması olarak, söz konusu ülkelerde daha az bağlayıcı para politikaların yürütüldüğünü belirtmiş olsa da, Terra'nın (1998) bu çalışması Romer (1998) tarafından gerek teorik gerekse ampirik değerlendirmeleri açısından ciddi bir şekilde eleştirilmiştir. Romer (1998) borçlanmaya, para politikasında yeterince bağlayıcı olmama durumu yerine kullanılabilecek temsili bir değişken olarak yaklaşılması gerektiğini ileri sürmektedir.

Romer'in (1993) ve Terra'nın (1998) çalışma sonuçlarını araştıran Gruben ve McLeod (2004), panel veri kullanarak 1971–2000 döneminde, çok borçlu ülkelerde, Terra (1998) gibi, borçlanma dönemi (1980'ler) için dış ticarete açıklık ile enflasyon arasında

ters yönlü bir ilişki olduğunu göstermişlerdir. Ancak bu dönemi analiz dışında bıraktıklarında, daha az borçlu ülkeler için bu ilişkinin daha kuvvetli olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Al Nasser vd. (2009), Romer'in (1993) ve Terra'nın (1998) hipotezlerini ele almış, 152 ülke ve 1950–1992 dönemi için, panel veri kullanarak farklı ülke gruplarını ve farklı dönemleri ele almış, bu farklılıklardan bağımsız olarak, dış ticarete açıklık arttıkça ortalama enflasyonun düşeceği bulgusuna ulaşmıştır. Böylece, çalışmada Romer'in (1993) tezini destekleyen, Terra'nın (1998) tezini reddeden sonuçlar elde edilmiştir.

Konuyla ilgili literatürde, dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon ile dış ticarete açıklık ve Phillips eğrisi eğimi arasındaki ilişkilerin Romer'in (1993) öne sürdüğü şekliyle var olup olmadığı veya esas aldığı kaynaklar konusunda görüş birliğine ulaşıldığı söylenemez. Temple'ın (2002) çalışması dış ticarete açıklık- üretim/enflasyon ödünleme ilişkisi üzerine yapılan ampirik çalışmalar içinde, yeni tartışmaları başlatması açısından ayrı bir yere sahiptir. Romer'in (1993) çalışmasıyla aynı dış ticarete açıklık verisini kullandığı çalışmasında Temple (2002), dış ticarete açıklık ve fedakârlık oranı arasında Romer (1993) tarafından var olduğu iddia edilen ters yönlü ilişkinin güçlü bir şekilde desteklenmediğine bir kanıt sunmuştur. Temple'a (2002) göre dış ticarete açıklık ile enflasyon arasındaki korelâsyon "(ilginç) bir bulmaca (puzzle)"'dır. Dış ticarete açıklık ve enflasyon arasındaki ilişkinin açıklanmasında zaman tutarsızlık yaklaşımının reddedilebileceğini ileri süren Temple (2002), bu ilişkinin açıklanmasında kullanılmak üzere, açık ekonomilerde döviz kurundaki oynaklığın daha fazla olduğu ve bunun enflasyon maliyetini artırdığı tezini akla daha yatkın bulmaktadır.

Romer'in (1993) öne sürdüğü tezlerin aksine kanıt sunan ampirik çalışmalardan bir diğeri Bleaney (1999) tarafından yapılmıştır. Bleaney, sadece Romer (1993) ve Lane'in (1997) ele aldığı dönem (1973–1988) için dış ticarete açıklık arttıkça ortalama enflasyon oranının azaldığı, söz konusu negatif korelâsyonun 1989'dan itibaren ortadan kalktığı bulgularını elde etmiştir. 100 ülkeyle yapılan bu çalışmada, ülkelerde ithalattaki değişimler ve enflasyon oranını indirme yolunda yürütülen çalışmalar ve para otoritesinin, enflasyona yönelik beklentileri kırmak amacıyla, kısa dönemde enflasyon yaratma güdüsünden vazgeçmesi, söz konusu negatif korelâsyonun nedenleri olarak öne sürülmektedir. Böyle bir durumda, para otoritesinin gelecekte elde edeceği faydanın bugünkü değeri, ülkenin dış ticarete ne kadar açık olduğuna bağlı olmayacaktır. Modelde bu değer, gerek otoritenin enflasyondan kaçınma parametresine, gerekse faiz oranlarına bağlıdır. Enflasyon ile dış ticarete açıklık arasındaki ilişkinin ters yönlü olup olmadığını araştırdığı çalışmasında, ülkelerin kişi başına gelir seviyelerini, nüfuslarını, yüz ölçümlerini ve döviz kuru sistemlerini kontrol değişkenleri olarak kullanan Bleaney, ayrıca döviz kurlarında esneklik arttıkça enflasyon oranının arttığı sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada, 1973–1988 döneminin kendine has özelliklerinin (mal fiyatlarında meydana gelen şoklar ve bunların enflasyon üzerinde uzun dönemli etkileri) enflasyon ile dış ticarete açıklık arasında ters yönlü bir ilişkinin oluşmasına neden olduğu ileri sürülmektedir.

Kim ve Beladi (2005) 62 ülkeyle yaptıkları çalışmada, dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon arasındaki ilişkinin gelişmiş ülkeler için aynı yönlü, gelişmekte olan ülkeler için ters yönlü olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Böylece çalışmada, Romer'in (1993) dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olacağı tezini sadece gelişmekte olan ülkeler bağlamında destekler sonuçlar elde edilmiştir. Thomas (2012), 1980–2009 dönemi 8 Karayip ülkesi için, dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon arasında aynı yönlü bir ilişki olduğu sonucunu elde etmiştir. Ayrıca, dış ticarete açıklık ve enflasyon arasındaki aynı yönlü ilişki, sadece seçili bazı ülkeler veya dönemler itibariyle geçerli değildir.

3. Güvenilirlik Mekanizmaları ve Phillips Eğrisi İlişkisi

Dış ticarete açıklığın üretim/enflasyon ödünleme ilişkisini etkileyeceğini öne süren duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modeline göre, ekonomide enflasyon sapması yaratan durumlara çözüm getiren güvenilirlik mekanizmalarının işler kılınması durumunda, dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisinin eğimi arasındaki ilişki zayıflamalıdır. 1990'lı yıllarda çok sayıda ülkede yaygın biçimde benimsenen enflasyon hedefleme stratejisi ve merkez bankalarını bağımsız kılma çabaları, ilgili literatür kapsamında yer alan çalışmalarda zaman-tutarsızlık problemini çözmeye yönelik olarak ön plana çıkan öneriler olarak değerlendirilmektedir. Enflasyon hedeflemesinin yanı sıra parasal hedefleme ve döviz kuru hedeflemesi kurala bağlı politikalar olarak enflasyonla mücadelede para otoritesinin güvenilirliğine vurgu yapan diğer uygulama biçimleridir.

Para politikası taahhüdünü açıkça ortaya koyan söz konusu *kurala bağlı* politikalar, çeşitli araçlarla sağlanan şeffaflıkları sayesinde, politika otoritelerinin hedefe ulaşma konusunda hesap verebilirliğini kuvvetlendirmekte ve kandırma politikası izlemeleri önünde bir engel oluşturmaktadır. Kurala bağlı politikalar uyguladığında, para politikasının hedefi ve hedefe ulaşılıp ulaşılmadığı, kısaca başarılı olup olmadığı, kamuoyu tarafından kolayca anlaşılmaktadır.

İlgili literatüre göre, bağımsız bir merkez bankası esas olarak fiyat istikrarı hedefini benimsediğinden, üretim ve istihdam açısından kısa süreli kazanımlar elde etmek amacıyla öngörülmeyen parasal genişleme yaratmamalı; böylece ortalama enflasyon oranı görece düşük olmalıdır. Fischer (1996), gelişmiş ülkeler için yaptığı çalışmada, daha bağımsız merkez bankasına sahip olan ülkelerde fedakârlık oranının daha büyük olduğu bulgusuna ulaşmıştır: Görece daha bağımsız merkez bankasına sahip bir ekonomi (diğerlerine kıyasla) daha yatay bir Phillips eğrisi ile karşı karşıyadır. Jordan (1997) kapalı ekonomiler için yapmış olduğu çalışmada sadece dezenflasyon dönemlerinde merkez bankasının bağımsızlığının fedakârlık oranı üzerinde etkisi olduğunu göstermiş, merkez bankası bağımsızlığının ve ortalama enflasyonun birbiri yerine kullanılabilen değişkenler olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Modelde, merkez bankası bağımsızlığı, ortalama enflasyonu

etkilemek yoluyla Phillips eğrisinin eğimini değiştirmektedir. Jordan'ın (1999) Phillips eğrisi literatürüne önemli katkılarından biri, enflasyonun yükseldiği ve azalmakta olduğu dönemleri ayrı ayrı ele alıp, merkez bankası bağımsızlığının sadece enflasyonun azalmakta olduğu dönemlerde Phillips eğrisi eğimi üzerinde etkide bulunduğunu ortaya koymasıdır. Enflasyonun düşmekte olduğu dönemlerde, enflasyonu düşürmek isteyen daha bağımsız bir merkez bankasına sahip bir ülkede, daha büyük bir üretim maliyetine katlanılmak zorunda kalınmaktadır. Enflasyonun yükselmekte olduğu dönemlerde ise, trend enflasyonda meydana gelen bir değişikliğin üretim düzeyinde yarattığı artış olarak tanımlanan *fayda oranı* (benefice ratio) merkez bankasının bağımsızlığı ile artmamakta; parasal genişlemeler üretim düzeyi üzerinde daha küçük bir genişletici etki göstermektedir. Merkez bankası daha az bağımsız olduğu durumda, artan ortalama enflasyon oranı, fiyat ve ücret uyumlarının daha hızlı yapılmasını sağlamakta, Phillips eğrisinin daha dik olmasına neden olmaktadır.

Merkez bankasının bağımsızlığı ve Phillips eğrisi üzerine yapılan söz konusu ampirik çalışmalarda, merkez bankası daha bağımsız olduğunda ortalama enflasyonun düşeceği sonucuna ulaşılmaktadır. Daha bağımsız bir merkez bankası, sadece enflasyonun düşme eğilimi gösterdiği dönemlerde Phillips eğrisinin daha yatay, dolayısıyla fedakârlık oranının daha yüksek olmasına neden olmaktadır. Enflasyonun artma eğilimi gösterdiği dönemlerde ise, merkez bankası bağımsızlığı üretim/enflasyon ödünleme ilişkisi üzerinde önemli bir etkide bulunmamaktadır.

Kurala dayalı sabit döviz kuru rejimi uygulamasının da merkez bankası bağımsızlığı gibi öngörülmeyen parasal genişleme ile enflasyon sapması yaratma eğilimini hafifleterek, ortalama enflasyon oranını düşürücü etki doğurması beklenmektedir. Duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modeline göre, sabit döviz kuru uygulaması ile politika otoritesine güvenilirlik kazandırarak zaman tutarsızlık problemine çözüm getirmiş ekonomilerde, dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisi eğimi arasındaki ilişkinin daha zayıf; esnek döviz kuru uygulamasının benimsendiği ekonomilerde ise daha kuvvetli olması öngörülmektedir.

Bowdler (2003), 1948–86 döneminde 19 ülke için sadece esnek döviz kuru rejimini uygulayan ülkelerde dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisinin eğimi arasında pozitif bir korelâsyon olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Bowdler (2005) 41 ülkeyi ele aldığı bir sonraki çalışmasında, 1980 öncesi dönem için dış ticarete açıklık ve fedakârlık oranı arasında kuvvetli bir korelâsyon olmadığını destekler bulgulara ulaşmıştır. Çalışmada, 1980 öncesi dönem için söz konusu korelâsyonun zayıf olması üç nedene dayandırılmaktadır: Bunların ilki, 1980 öncesi dönemde ağırlıklı olarak maliye politikası uygulanmakta ve bu tip politikalar para politikasıyla benzer uyumlara neden olmamaktadır. 1980 sonrası dönemde ise politika uygulamalarında ağırlık, para politikası lehine yön değiştirmiştir. İkinci olarak, 1980 öncesi dönemde fiyat kontrolleri söz konusu iken, 1980 sonrası dönemde fiyat kontrolleri artık önem taşımaz hale gelmiştir. Fiyat

kontrolleri, döviz kurundaki değişimlerin enflasyon üzerindeki etkilerini zayıflatmakta, bu ise, dış ticarete açıklık ve Phillips eğrisi arasındaki ilişkinin zayıflamasına yol açmaktadır. Son olarak, 1970'ler boyunca petrol fiyatlarında meydana gelen iki büyük şok, ülkelerde enflasyonu artırmış ve üretim düzeylerini trend değerine göre azaltmıştır. İlgili çalışmada, 1980 sonrası dönem için ise, dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisi eğimi arasında aynı yönlü ilişki olduğu istatiksel olarak gösterilmiştir. Dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisi arasında, tam esnek döviz kuru benimseyen ülkelerde güçlü bir korelâsyon, daha az esnek bir döviz kuru benimseyen ülkelerde daha az güçlü bir korelâsyon olduğu bulgusu elde edilmiş, sabit döviz kuru benimseyen ülkelerde ise dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisinin eğimi arasında bir korelâsyon olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Daha esnek döviz kuru benimseyen ülkelerde Phillips eğrisi eğiminin nasıl değişeceğini araştıran Yuen (2002), ekonomide fiyatların bir kısmının yapışkan olarak varsayıldığı, Mundell-Fleming modeline dayanan modeli ile toplam talebin reel faiz ve reel döviz kuruna göre esneklikleri toplamının 1'den büyük olduğu durumda, esnek döviz kuru benimseyen ülkede sabit döviz kuru benimseyen ülkeye göre Phillips eğrisinin daha dik olacağını teorik olarak göstermiştir. Bu değerin birçok ülke için 1'den büyük olduğu yönünde istatistiksel kanıtlar elde eden Yuen'e göre Phillips eğrisi, döviz kuru sistemi daha esnek olduğunda daha dik olmaktadır. Yuen iki farklı döviz kuru sistemini de tecrübe etmiş olan Hong Kong için bu tezin reddedilemeyeceğini istatistikî olarak göstermiştir. Alfaro (2005) 1973–1998 dönemi 130 ülke için panel veri kullanarak, dış ticarete açıklığın enflasyon üzerinde bir etkisi olmadığı bulgusuna ulaşmıştır. Çalışmada, dış ticarete açıklık ve enflasyon arasındaki ilişkinin duruma bağlı para politikasının zaman tutarsızlığından kaynaklanması durumunda sabit döviz kuru uygulamasının söz konusu ilişkiyi zayıflattığı ileri sürülmektedir.

Genel olarak, merkez bankası bağımsızlığı ve döviz kuru esnekliği üzerine yapılan söz konusu ampirik çalışma bulgularının, dış ticarete açık ekonomilerde duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modelinin öngörülerini destekler nitelikte olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

4. Sonuç

Dış ticarete açıklık ile ortalama enflasyon ve dış ticarete açıklık ile üretim düzeyi/enflasyon ödünlemesi arasındaki ilişkileri ortaya koyan, literatürde ilk kez Romer (1993) tarafından ele alınan, açık ekonomi duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modelinde, dış ticarete açıklık ve ortalama enflasyon arasındaki ilişkinin ters yönlü, dış ticarete açıklık ve Phillips eğrisi eğimi arasındaki ilişkinin aynı yönlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak literatürde dış ticarete açıklık ile ortalama enflasyon arasındaki ilişkinin kaynakları ve dış ticarete açıklık ile üretim/enflasyon ödünlemesi arasındaki ilişkinin ne yönlü olduğu konusunda görüş birliğine varıldığı söylenemez. Bu durum söz konusu ilişkilerin belirlenme sorununu bir bulmaca haline getirmiştir.

Romer (1993) tarafından geliştirilen ilk modelde, dünya göreli fiyatlarını etkileyebilecek kadar büyük olan, esnek döviz kuru rejiminin uygulandığı ve nominal ücret yapışkanlıklarının söz konusu olduğu bir ekonomide, duruma bağlı para politikası ortamı varsayılmıştır. İlgili literatürde geliştirilen daha sonraki modellerde, dünya göreli fiyatlarını etkileyemeyecek kadar küçük bir ülkede dahi, ekonominin bazı piyasalarında eksik rekabet koşulları geçerli olduğu sürece, para otoritesinin öngörülmeyen parasal genişleme yaratma isteği ile ülkenin dış ticarete açıklığı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu, dış ticarete açıklık arttıkça Phillips eğrisinin daha dik hale geldiği ortaya konulmuştur. Ekonomide tüm piyasalarda eksik rekabet koşullarının geçerli olduğunun varsayıldığı modellerde, dış ticarete açıklık ile ortalama enflasyon arasında ters yönlü bir ilişki olduğu ortaya konulmakla beraber, Romer'in (1993) öngörülerinin aksine, dış ticarete açıklık arttıkça Phillips eğrisinin daha yatay hale geleceği ileri sürülmektedir.

Ayrıca, açık ekonomilerde duruma bağlı politika izlenmesi halinde, reel döviz kurunda meydana gelen öngörülmeyen değişimlerin yerli mallara yönelik talep ve toplam arz üzerinde meydana getireceği etkiler, enflasyon sapmasına neden olan faktörler arasında değerlendirilmektedir. Reel döviz kurunda meydana gelen değişimlerin toplam talep üzerindeki etkisi ne kadar fazla ise enflasyon sapması o kadar büyük, toplam arz üzerindeki etkisi ne kadar fazla ise enflasyon sapması o kadar küçük çıkmaktadır. Açık ekonomi duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modelinde reel döviz kurundaki değişimlerin toplam arz üzerindeki etkisinin toplam talep üzerindeki etkisinden daha büyük olduğu varsayılmaktadır. Bu nedenle açık ekonomilerde enflasyon sapması küçük çıkmakta; dış ticarete açıklık arttıkça, öngörülmeyen parasal genişleme sonucu enflasyonda veri bir artışa karşılık üretim düzeyi daha az artmaktadır. Böylece dış ticarete açıklık Phillips eğrisinin eğimini etkileyen arz-yönlü bir unsur olarak işlev görmekte, daha açık ekonomilerde Phillips eğrisi daha dik olmaktadır. Ancak, ülkelerin sahip olduğu farklı yapılar nedeniyle, her ülke için toplam arzın reel döviz kuruna duyarlılığı toplam talebin reel döviz kuruna duyarlılığından daha büyük olmayabilir. Bu durumda, dış ticarete açıklık Phillips eğrisinin daha dik olmasını garanti altına almayacaktır. Bu sonuçlar, dış ticarete açıklık ve üretim/enflasyon ödünlemesi arasındaki ilişkinin belirlenmesinde, ekonominin sahip olduğu yapısal unsurların oldukça önemli olduğuna vurgu yapmaktadır.

Literatürde dış ticarete açıklık ve üretim/enflasyon ödünlemesi arasında bulmaca olarak öne sürülen problemin bir diğer kaynağı, ülkelerde başvurulan farklı politika uygulamaları ve yapısal düzenlemelerdir. Ekonomide zaman tutarsızlık probleminin ortaya çıkmasını engellemeye yönelik para politikaları ve yapısal düzenlemeler (kurala bağlı uygulamalar ve bağımsız merkez bankası) benimsenmişse, döviz kuru sabitlemesine dayanan döviz kuru rejimleri uygulanıyorsa, Romer'in (1993) duruma bağlı politika ortamı varsayımının geçerli olmadığı, para otoritesine güvenilirlik kazandıran mekanizmaların işler kılındığı söylenebilir. Zaman tutarsızlık literatüründe, ekonomide zaman tutarsızlık probleminin çözümü için gerekli güvenilirlik mekanizmaları işler kılınırsa, dış ticarete açıklık ve Phillips eğrisinin eğimi arasındaki ilişkinin daha zayıf

olması beklenmektedir. Bu çalışmada konu edilmiş olan ampirik çalışmalara göre açık ekonomilerde, Romer'in (1993) öne sürdüğü dış ticarete açıklık ve Phillips eğrisinin eğimi arasında kurulan aynı yönlü ilişkinin, zaman tutarsızlık literatürünün öngördüğü gibi, merkez bankası bağımsızlığı ve sabit döviz kuru uygulaması ile zayıflamakta olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Dolayısıyla, zaman tutarsızlık problemini çözmüş ekonomilerde, dış ticarete açıklığın Phillips eğrisinin eğimini artırdığı tezinin tam olarak kabul gördüğü söylenemez. Romer (1993) çok gelişmiş ülkelerde dış ticarete açıklık arttıkça ortalama enflasyon oranının düşeceği yönündeki öngörüsünün geçerli olmayacağını ampirik çalışmasında göstermiş, bu sonuca söz konusu ülkelerin zaman tutarsızlık problemini çözmüş olmasını gerekçe olarak sunmuştur.

İlgili literatürdeki ampirik çalışmalarda elde edilen bulgulardan hareketle, dış ticarete açık ekonomilerde, merkez bankası bağımsızlığının fedakârlık oranını artırıcı etkisi, açıklığın fedakârlık oranı üzerinde yarattığı olumlu etkiyi azaltmaktadır. Bu sonuç, dış ticarete açıklık ve üretim/enflasyon ödünlemesi arasında bulmaca olarak öne sürülen probleme bir çözüm getirmektedir. Merkez bankası ve açıklığın üretim/enflasyon ödünleme ilişkisi üzerindeki farklı yönlerdeki etkileri nedeniyle, ödünleme ilişkisi bu etkilerin göreli büyüklüklerine göre şekillenmektedir.

İlgili literatürdeki ampirik çalışmalarda, açıklığın üretim/enflasyon ödünleme ilişkisini esnek döviz kuru rejimini benimseyen ülkelerde anlamlı bir biçimde etkilediği, sabit döviz kuru rejimini benimseyen ülkelerde ise dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisi eğimi arasındaki ilişkinin daha zayıf olduğu ortaya konulmuştur. Bu sonuç, açık ekonomi duruma bağlı para politikası zaman tutarsızlık modelinde esnek döviz kuru varsayımının sağlanmadığı durumda, döviz kurunun geçişkenlik etkisinin düşük olabileceği ve böylece dış ticarete açıklık ile Phillips eğrisi eğimi arasında aynı yönlü bir ilişki elde edilemeyeceğine işaret etmektedir.

Sonuç olarak, ilgili literatürde dışa açıklık derecesi ile Phillips eğrisinin eğimi arasındaki ilişkinin aynı yönlü olduğunu gösteren bulguların yanı sıra, ters yönlü olduğuna dair bir takım sonuçlar da elde edilmiştir. Gerek modellerdeki farklı piyasa yapıları gerekse farklı politika ortamları, teorik çalışmalarda çelişkili sonuçların elde edilmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, birbirinden farklı mal ve emek piyasalarına sahip, farklı politikalar uygulayan birçok ülkenin bir arada değerlendirildiği ampirik çalışmalarda, çelişkili sonuçların elde edilmesi şaşırtıcı değildir. Bu durum söz konusu ilişkinin bir bulmaca olarak nitelendirilmesine yol açmıştır. Böyle bir bulmaca nedeniyle, bu konuda yapılacak ülkelere özgü ampirik çalışmalar, ilgili literatürdeki önemli bir eksiği tamamlayacak; dışa açıklık ile ortalama enflasyon ve dışa açıklık ile üretim/enflasyon ödünlemesi arasındaki ilişkilerin hangi yönde olduğunun netleşmesini sağlayacak, bu ilişkileri yaratan unsurların belirlenmesine ışık tutacaktır.

Kaynakça

Alfaro, L. (2005), Inflation, Openness, and Exchange-rate Regimes: The quest for Short-Term Commitment, *Journal of Development Economics,* 77, 229-249.

Al Nasser, O.M., Sachsida, M. ve Mendonça M.J.C. (2009), "The Openness-Inflation Puzzle: Panel Data Evidence", *International Research Journal of Finance and Economics,* 28, 169-181.

Barro, R.J. ve Gordon, D.B. (1983), Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy, *Journal of Monetary Economics,* 12, 101-121.

Bleaney, M. (1999), The Disappearing Openness-Inflation Relationship: A Cross-Country Analysis of Inflation Rates, *International Monetary Fund, Working Paper,* WP/99/161.

Bowdler, C. ve Nunziata, L. (2006), Trade Openness and Inflation Episodes in the OECD, *Journal of Money, Credit, and Banking,* 38(2), 553-563.

Bowdler, C. (2003), Openness and the Output-Inflation Tradeoffs, Economics Group, Nuffield College, *University of Oxford, Economics Papers*, W04.

Bowdler, C. (2005), Openness, Exchange Rate Regimes and the Phillips Curve, *Economics Group, Nuffield College, University of Oxford, Economics Papers,* W25.

Daniels, J.R ve Vanhoose, D.D. (2006), Openness, the Sacrifice Ratio and Inflation: Is There a Puzzle?, *Journal of International Money and Finance*, 25, 1336-1347.

Fischer, A.M. (1996), Central Bank Independence and Sacrifice Ratios, *Open Economy Review,* 7, 5-18.

Granato, J., Lo, M. ve Wong, S. (2006), Testing Monetary Policy Intentions in Open Economy, *Southern Economic Journal,* 72 (3), 730-746.

Granato, J., Lo, M. ve S. Wong, S. (2007), A Note on Romer's Openness-Inflation Relation: The Responsiveness of AS and AD to Economic Openness and Monetary Policy", *Applied Economics,* 39, 191-197.

Gruben, W.C ve McLeod, D. (2004), The Openness-Inflation Puzzle Revisited, *Applied Economic Letters,* 11, 465-468.

Guender, A. V ve McCaw, S. (2000), The Inflationary Bias in a Model of the Open Economy: A Note, *Economics Letters,* 68, 173-178.

Guender, A. V. ve McCAW, S. (2001), The Role of Openness in the Debate on rules vs. Discreation: A Simple Exposition, *Australian Economic Papers,* March, 91-110.

Jin, J.C. (2006), Can Openness Be an Engine of Sustained High Growth Rates and Inflation? Evidence from Japan and Korea, *International Review of Economics and Finance,* 15, 228-240.

Jordan, T.J. (1999), Central Bank Independence and the Sacrifice Ratio, *European Journal of Political Economy,* 15, 229-255.

Jordan, T. (1997), Disinflation Costs, Accelerating Inflation Gains and Central Bank Independence,

Weltwirtschaftliches Archiv, 133, 1-21.

Karras, G. (1999), Openness and the Effects of Monetary Policy, *Journal of International Money and Finance*, 18(1), 13-26.

Kim, M. ve Beladi, H. (2005), Is Free Trade Deflationary?, *Economic Letters,* 89, 343-349.

Kyland, F.E. ve Prescott, E.C. (1977), Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *Journal of Political Economy,* 85(3), 473-491.

Lane, P.R. (1997), Inflation in Open Economies, *Journal of International Economics,* 42, 327-327.

Lin, (2010), Openness and Inflation Revisited*, International Research Journal of Finance and Economics*, 37, 40–45.

Neiss, K. (2001), The Markup and Inflation: Evidence in OECD Countries, *The Canadian Journal of Economics,* 34(2), 570-587.

Phillips, A.W. (1958), The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957, *Economica,* New Series, 25(100), 283-299.

Rogoff, K. (1985), The Optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target, *Quarterly Journal of Economics,* 90(4), 629-649.

Romer, D. (1993), Openness and Inflation: Theory and Evidence, *The Quarterly Journal of Economics*, 108(4), 869-903.

Romer, D. (1998), A New Assessment of Openness and Inflation: Reply, *Quarterly Journal of Economics*, 113(2), May, 649-52.

Sachsida, A, Carneiro, G. ve Loureiro, P.R.A. (2003), Does Greater Trade Openness Reduce Inflation? Further Evidence Using Panel Data Techniques, *Economic Letters,* 81, 315-319.

Temple, J. (2002), Openness, Inflation and the Phillips Curve: A Puzzle, *Journal of Money, Credit and Banking*, 34(2), 450-468.

Terra, C.T. (1998), Openness and Inflation: A New Assessment, *Quarterly Journal of Economics*, 113(2), May, 641-48.

Thomas, C. (2012), "Trade Openness And Inflation: Panel Data Evidence For The Caribbean", *International Business & Economics Research Journal,* 11/5*,* May, 507-516.

Triffin, R. ve Grubel, H. (1962), The Adjustment Mechanism to Differential Rates of Monetary Expansion among the Countries of the European Economic Community, *Review of Economic and Statistics,* 44, November, 486-491.

Whitman, A.V.N. (1969), Economic Openness and International Financial Flows, *Journal of Money Credit and Banking,* 1, November, 727-749.

Yuen, C. (2002), Openness and the Output-Inflation Tradeoff: Floating vs. Fixed Exchange Rates, *International Economic Journal*, 16(4), Winter, 1-26.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Ekonomik Gerçeklik Olgusu: Yeni Kavramsal Yaklaşım

Evez BAYRAMOV
e.bayramov@aseu.az

A Case of Economic Reality: A New Conceptual Approach

Abstract

In paper, author tried to comment a new methodological interpretation of economic reality based on an essence explanation of relationship and interaction between theory and practice. Used methodology has eclectic property and methodological consept based on synthesis of crossed points of plane of post-postivism and post-structuralism. It is suggested a new conseptual interpretation by systematic research of an abstract contents of neoclassical "reality", deficiency complex of critical realism, ontological property of the problem, different conseptual mistakes and "estimating" problems of economic event and processes from point of view "reality". Limitations of the research are related to "natural" limitations in adequate description of the problem and lack of adequate metodological approach. In paper, the author suggestes useful conceptual approach for adequate description and identification of economic reality.

Keywords : Reality, Indentification, Measurement, Opposite Thought, Rationality, Description.

JEL Classification Codes : A1, B1, B4, C0.

Özet

Çalışmada teori ile pratik arasında mevcut olan karşılıklı ilişki ve etkileşimin mahiyet açıklamasına dayanarak, ekonomik gerçekliğin yeni içerikli metodolojik yorumunun yapılmasına çalışılmaktadır. Kullanılan metodoloji eklektik özelliklidir ve metodolojik konsept postpozitivizm→postyapısalcılık düzleminde (sorunla ilgili) kesişen noktaların sentezine dayanmaktadır. Çalışmada neoklasik "gerçekliğin" soyut içeriği ve eleştirel realizmin eksiklik kompleksi, aynı zamanda da sorunun ontolojik özelliği, genellikle çeşitli kavramsal yanılmalar ve ekonomik olay ve süreçlerin "gerçeklik" açısından "ölçümü" sorunları sistematik şekilde araştırılarak yeni kavramsal yorum ortaya atılmıştır. Araştırmanın sınırlılığı sorunun uygun tasvirinde mevcut olan "doğal" sınırlılıklardan ve uygun metodolojik yaklaşımın yokluğundan doğmaktadır. Çalışmada ekonomik gerçekliğin uygun tasviri ve teşhisi için tam şekilde faydalı ola bilecek kavramsal yaklaşım sergilenmektedir.

Anahtar Sözcükler : Gerçeklik, Teşhis, Ölçme, Aykırı Düşünce, Rasyonalite, Tasvir.

1. Giriş

Ekonomik gerçekliğin uygun tasviri ve teşhisi kavramsal yaklaşımların çokluğuna rağmen günümüzde de metodolojinin temel sorunları sırasında önemli yer tutmaktadır.

Realite nedir? M. Heidegger (1997: 77) antoloji sorunsal ve metodolojinin olmadığı dönemlerde bu sorunun genellikle sorulmadığını, ya da kaçınılmaz olarak "dış dünyanın sorunları" ile birlikte incelenilmekte olduğunu kaydetmektedir.

Realite bir taraftan kendisi için varlık, diğer yandan ise, mustakil (yani, bağımlı bulunmayan) yaranış sergilemektedir. Ekonomik düzleme aktarıldığı anda olgunun kesin özellik taşımadığı ortaya çıkmaktadır. Öyle ki, ekonomik realite - aslında izleme yapılma olanağı olmayan bir soyutdur. 'Ekonomik varlık mevcuttur' deyimi hiç de kendisinin somut ve anlaşılır şekilde görünen sınırlarının artık belirlenmiş olmasına delalet etmemektedir. Eğer bunun olanağı olsaydı, o zaman sosyo-ekonomik sistemlerde yaşanan felaketlerin vuku bulma ihtimalini önceden gidermek olanağı oluşmuş olurdu. Ekonomik varlığın davranış tarzı toplumsal hayatın diğer alanlarında oluşanlarla karşılıklı "zenginleşme" içerisinde görülmektedir. Hatta "zenginleşme" süreci karşılıklı ilişkinin mikroseviyesinden başlanmaktadır. "Yayılma" efekti gibi karakterize edilebilecek "zenginleşme" ekonomik varlığın net biçimde ortaya çıkmasını engellenmekle onu sosyal varlığın içerisinde "eritmektedir". Burdieu (1983) ekonomik olgunun kendisinde sembolik anı içermeli olduğunu iddia etmektedir. Yani, gerçek → "görünen" arasında radikal bir fark yoktur. O, "total sosyal olgu"ya dayanarak ekonomik düzlemin bağımsızlaşmasının hiç de "mustakil" anlamını taşımadığı gibi bir kanaat ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle, ekonomik olanı bütünüyle sosyal varlıktan ayrı tutmak yanlıştır.

Sonuçta ekonomik düşüncenin üstesinden gelemeyeceği monolit huylu bir simbioz belirmektedir. İşte bu yüzden de, ekonomistler, aynı zamanda bizim "araştırmacı" da ekonomik realite olgusundan uzak durmaya çalışmaktadırlar. İşte bu yüzden Blaug ekonomik varlığa karşı mahiyeti "neondertal" yaklaşım adlandırmaktadır.

Ekonomik realitenin tümüyle teşhisinin olanaksızlığı bizi daha kompakt anlayıştan - ekonomik gerçeklik kavramından yararlanmaya yöneltmektedir. Realite ve gerçeklik özdeş kavramlar değildir.

Realite - kendi kendine, hiçbir şeye bağımlı olmayarak mevcut olandır. Yani, idrak kabiliyeti olan öznelerin sayısına, düşünce olanaklarına, ayrıca gerçek varolanın gözlem yapılmaya kabil olup olmamasına bağımlı değildir.

Eleştirel gerçekçiler realite olgusunu anlama sürecinde değişmeyen, yani dönüşümsel olmayan yaranış gibi görmektedirler. Bizce, böyle bir yaklaşım neoklasiğin sınırlama şartlarına daha çok uymaktadır. Realite - antoloji yapısının karmaşıklığına rağmen, değişendir (özellikle, ekonomik realite). Sadece belirtilen "değişim" sürecinin bir bütün halinde değerlendirilmesi veya ölçülmesi olanaksızlığı mevcuttur. Öyle ki, ekonomik realite sadece ekonomik değil, tamamen sosyal varlığın "günümüzde" mevcut olma gerçekliğini içermektedir. Bu nedenle de, yukarıda da belirttiğimiz gibi, biz, ekonomik gerçeklik olgusunu ön plana çıkarmaktayız.

Gerçeklik - realitenin antoloji seviyelerinden biri olarak (ara seviyesi) olay veya durumların bir tür kurallaştırılmış serisini kendisinde kapsamaktadır.

Deneyimcilik ise, realitenin ilk, "görünen", miktar boyutunun mümkün olduğu antoloji düzeyidir.

Antolojik bakış açısından da bu yaklaşım daha içerikli görünmektedir. Öyle ki, "realite" olgusu en genel şekilde varlığın mevcut olma tespitini sunmaktadır. Onun ek anlamlarla "yüklenmesi" anlamsızlıktır. Bu "realitenin" varlık modusunun analizi için varlığın iç mahiyetinin açıklanması zorunludur. Aksi halde, olgunun antolojik açıdan idrak edilmesi olanaksız olurdu. Ve bu anlamda da, ekonomik gerçekliğin teşhisinin yeterince güncelleşmiş bir sorun gibi araştırma nesnesine dönüşmesi kaçınılmaz olmaktadır.

2. Ekonomistler Postmodernistler mi?

Postmodern düşünce tarzı gerçek olanın değerlendirilmesi, genellikle gerçekle ilgili sorunsala yeteri kadar yüzeysel yaklaşım sergilemekle, tabiri caizse, düşüncede kaosa götürmektedir. Postmodern için gerçek olan şey "her şeydir": arzu ve ümit, net, kesin olmayan bilgi, film ve dizilerde cereyan eden olaylar, bilgisayar artefaktları, hatta hayaletler da gerçek kabul edilmekte... Gerçekliğe yaklaşımda sergilenen aşırı çoğulculuk ne gnoseolojik sorunların (onlar zaten gnoseolojiyi inkâr ederler) kavranmasına, ne de gerçeği (görünen şey gerçekten mi hakikat?) ortaya çıkarmaya değil, sadece pragmatik olanın değerlendirilmesine ve sonuçta bilginin sırf pragmatik düzlemde "toplanmasına" yöneltilmiş...

Öznel ve nesnel realite arasındaki sınırların "silinmesi" sadece bilimsel araştırmaların gerçek sonuçlarını öldürücü bir biçimde etkilemekle kalmaz, hatta uygarlığın gelecek gelişim sürecine büyük şüphe düşürmektedir. Söz konusu "silinme" süreci görünen, gerçek olan ve hayallerde biçimlendirilerek geliştirilen arasında doğru seçim yapmaya olanak sağlamamakla kendini kandırmanın kitlesel boyuta ulaşmasına yol açmaktadır.

Ekonomik gerçeklik söz konusu olunca, sorunun zorluğu daha kabarık şekilde tezahür etmektedir. Şöyle ki, ekonomik anlamda gerçeklik kavramının nesnel/öznel kavramlarla ifade edilmesinde büyük sıkıntılar var. Çünkü ekonomik anlamda gerçekliğin bir kavrama nesnesi olarak açıklaması rasyonalist model çerçevesine sığmamaktadır. Ekonomik düzlemde araştırma yapan araştırmacı kavrama nesnesini, kendisinin düşünce tarzından bağımsız, müstakil bir varoluş gibi ele alabilmemektedir. En azından ekonomik gerçeklik kendiliğinden bir şekilde yerleşmediği için onu doğabilimi anlamında nesnel olarak kabul edememekteyiz. Onun oluşum süreci öznel faktörün dominant bulunduğu bir süreçtir. Başka bir ifadeyle, ekonomik gerçeklik - aslında sürecin "doğal" akışına yeterli/uyumlu bir biçimde şekillenen iradi ve bilinçli aktiviteden izole edilmiş şekilde oluşan bir var oluş değildir... O, salt iradi ve bilinçli faaliyetin düşünceden başlayıp, sonraki aşamalarda somut hukuk düzenleyici çerçeveye alınan, ayarlama ve yönetim aracılığıyla başlangıç düşüncenin mantıksal yapısının dışına çıkmasına olanak tanınmayan, dolayısıyla öznel faktörün "egemenliği" altında oluşturulan "var olmadır"... Gerçek içerikli çelişkili konuların olanak tanıdığı ölçüde sadeleştirmeye çalıştığımız tabir seçeneğinin yanlış tasavvurlara yol açmaması için bazı hususların gerçek mahiyetine değinmeyi yerinde görmekteyiz. Bizce, vaktiyle Hobbs, Locke, Hume gibi düşünürlerin tüm yanılmaların kaynağını ifade tarzının doğru anlaşılmamasında görmeleri kendi kendinde gerçeklikten belli bir kısım içermektedir (Dunayeva, 2004: 107).

Böylece, bizim sergilediğimiz tefsiri açıklamadan öyle anlaşılmakta ki, ekonomik düzlemde yapılan çalışmalarda (özellikle, gerçeklikle ilgili) bilimin rasyonel modelinin uygulanması mümkün değildir.

Esas idrak etme aracı olarak düşünceden daha ziyade, güven, hissi ve iradi faktörler etkindirler ki, bu da, kesin olarak, irrasyonalizmə götürmektedir. Ve muhtemelen, işte bu yüzden bazıları ekonomistleri ilk postmodernistler addetmektedirler.

Gerçekten de, ekonomik araştırmalarda özne (araştırmacı) → nesne (idrak edilmesine çalışılan şey) "birliği" mevcuttur. Araştırmacı - hangi ekonomik akıma ait olmasından bağımsız bir şekilde - nesneyi «kendininkileştirmektedir».

Araştırmacının biat ettiği teorik yapı, önceki dönemlerde topladığı deneyim, güven, düşünce tarzı, hisleri vb. nihai olarak idrak edilen şeyin (nesnenin) "kendininkileştirilmesi" ile sonuçlanmaktadır. Kimin çıkarlarına (mili, özel vb.) hizmet etmesine bile bakılmaksızın gerçek varolan ekonomik gerçeklik araştırmacının düşüncesinde tasvir edilen salt öznel ekonomik gerçeğe dönüşmektedir.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, "reel mevcut ekonomik gerçeklik" hakikatte öznellik taşıyan gerçekliktir. Bizim "araştırmacının" müdahele etmesiyle zaten öznellik taşıyan ekonomik gerçeklik - bir bireyin düşünce tarzı çerçevesinde - daha da öznelleşmektedir! Böylece, sadecenin sonsuz sayıda sadecelere parçalanması süreci

kesintisiz bir devri-daime başlar. Ve şu halde "araştırmacımızın" "saf kan" postmodernist görünümü doğal görünüm olarak gözükmektedir...

Oysa esasen, söz konusu öyle sadece görüntü olabilir. Ekonomistin postmodernist olması fizikçinin moleküllerle "diyaloğa" girmesi gibi bir şeydir.

Aldatıcı "görüntünün" meydana çıkmasının mantıksal kökü çıplak yanılgılara, kendini aldatmalara dayanmak suretiyle reel gerçekliğe yönelik "amaçlı" bakışlardan kaynaklanmaktadır.

3. Ekonomik Gerçeklik: Teorik Yaklaşımda Sorunlar ve Yanılgılar

Teorik yaklaşımda temel amaçlardan birisi ekonomik gerçekliği "olduğu gibi" tasvir etmekten ibarettir. Tasvirin ağırlık merkezi ise, ekonomik olay ve süreçler arasındaki karşılıklı ilişkilerin tabiatını ortaya çıkarmak, "eğer... o zaman" denklemine uygun olan sebep-sonuç bağlılığını tespit üzerine düşmektedir. Elbette, gerçekliğin (bir bütün halinde) belirtilen tarzda yeterli tasvirini sunmak mümkün olsaydı, o zaman gelecekte vuku bulması muhtemel felaketlerin önüne "beşikteyken" geçilirdi... Ama maalesef, ekonomik gerçeklik aşağıdaki nedenlerden dolayı söylenen anlamda idrak edilme imkânından yoksundur:

- Vahid metodolojik yaklaşımın yokluğu. Çeşitli içerikli paradiqmal bakışlar aynı çeşitlilikte de kavramsal genellemeler doğurmaktadır. Aynı ekonomik olay farklı şekillerde açıklanmaktadır ve pek tabii olarak, bu açıklama seçenekleri gerçekliği yeterli tasvir bakımından farklılaşmaktalar. Bununla birlikte, belirtilen farklılık söz konusu seçeneklerin güvenilirlik derecesini etkilememektedir. Çeşitliliğin "doğallığı" ekonomik gerçekliğin kendisinin doğası ile ilgilidir. Doğabiliminden farklı olarak ekonomik gerçeklik varlık → mutlak olma şemasına "tabi" olmamaktadır.
- Ekonomi - "belleği" bulunan, bilinçli bir sistemdir. Aşırı dinamizmi yanında sistemiçi unsurların karşılıklı bağlılığında sadece tarihi bakış, sosyo-politik ve kültürel alanların "türevleri" değil, aynı zamanda zihinsel değerler de yer almaktadır. Bu bakımdan, gerçeklik anlamında ekonomik olgu hem "teorik", hem de "zihni" yük taşımaktadır.

Öte yandan, zaman bakımından değişim sıklığı süreli olarak ekonomik gerçekliğin yeniden gözlemlenmesini gerektirmektedir. Sadece sayılanlar, ekonomik rölyefin gerçekçi değerlendirilmesi ve ona uygun olarak da "yol haritasının" çizilmesinin müşkil bir sorun olduğunun açıklığa kavuşması için yeterli olmaktadır.

Soruna yaklaşımda (ekonomik realitenin tanısından söz ediyoruz) engelleyici etki yaratan hususlardan birisi de ekonomik zamanla ilgilidir. Nitekim ekonomik realite

çerçevesinde ekonomik zaman hem değişim, hem de istikrar öğelerini içermektedir. Eğer, zamanca «istikrar» unsuru dikkate alınmazsa, o zaman bizim "araştırmacı"nın "dışında olan şeyi"n tanısını sunmak olanaksız olurdu. Dolayısıyla, "sabit olan şey" varlığa özgü olandır, onu idrak eden özneye değil! Görüldüğü üzere, ekonomik realite bir bütün halinde değerlendirme olanaklarından yoksundur. Çünkü öncelikle ekonomik varlık – dinamik bir varlıktır. Dinamik değişimlerin olumsuz veya olumlu işaretli olmasına rağmen "statik" duracak yerleri yoktur; ikincisi, ekonomik varlık "oluşturulan" varlıktır. Karşılıklı ilişkiler sisteminin "niteliği" ile doğrudan sebebiyet ilişkisinde bulunmaktadır (doğadan farklı olarak). Yani, "istikrar" unsurunun yokluğu doğaldır. Üçüncüsü, yukarıda da belirttiğimiz gibi, ekonomik varlık toplumsal hayatın diğer alanlarıyla "hücresel" düzeyde ilintilidir. Bu yüzden, çoğunlukla sosyo-ekonomik realite kavramı kullanılmaktadır.

Sorunun mahiyetçe zorlaşmasında esas rolü oynayan husus gerçeklik hakkında biçimlendirdiğimiz tasavvurların tahmini/savsal karakter taşımasıdır. Yani, bu tasavvuru nesnel bilgi statüsünde kabul etmek imkânsız bir şeydir. Hem de, tahmini olarak kazandıklarımızın verifikasyonunun nesnel zorluklarla bağlı olduğunu dikkate alırsak, o zaman savsal → nesnel (bilgi bağlamında) dönüşümün pratik olarak tespitine herhangi çaba bile gösterilmemesinin nedenlerini anlamak mümkündür:

- Ekonomik gerçekliğin tanımlanması bir kural olarak somut teorik çerçevede gerçekleştirilmektedir. Yani, araştırma süreci sorunun kendisinden değil, onu anlamaya yararlı görülen somut teoriden başlanmaktadır.

Aslında sürecin metodolojik serisi şöyle olmalıdır:

$$X \rightarrow N \rightarrow N^{1} \rightarrow X^{|}$$

Burada:

X – gerçeklik;

N – teori;

N^{1} - teorik yanılgıların giderilmesi;

$X^{|}$ - gerçeklik hakkında objektif bilgi.

Ekonomik gerçekliğe ilişkin ise sürecin dâhilindeki bileşenlerin yerdeğişimi sürmektedir:

$$N \rightarrow X \rightarrow N^{1} \rightarrow X^{|}$$

Burada:

N – teori;

X – gerçeklik;

N^1 - tecrit ve ideleşme aracılığıyla gerçekliğin teorik hükümlere "uyarlanması";

$X^|$ - gerçeklik hakkında tahmini/savsal bilgi.

Ekonomik gerçeğe başka türlü yaklaşım da prensip olarak mümkünsüzdür; fakat... Şu halde idrak eden öznenin üsul birikiminin keyfiyyeti değil, somut sorunun değerlendirilmesi söz konusudur.

Örneğin, eğer kullanılan teorik hükümler gerçekliğe uygun değilse, o zaman araştırmacı ne yapmalı? Muhtemelen, (çoğunlukla tam da böyle olmakta) "gerçeklik" bu teorik hükümlere eşleştirilmektedir...

Adalet namına belirtelim ki, bazı somut durumlarda taraflararası uygunluk ta gözlemlenebilir. Bununla birlikte, yani, her halde gerçeklik hakkında edinilen tasavvur savsal içerik taşımaktadır.

Ekonomiyle sosyal hayatın diğer alanları (sosyal, politik, kültürel vb.) arasında genelgelişim bağlamlı entegratif bağlılık gerçekliğin (bu alanlarla ilişkide) izomorf olduğunu ortaya koymaktadır. Demek oluyor ki, ekonomik gerçeklikle söz konusu alanların mevcudiyyet koşulları arasında yapısal eşitlik ilkesi faaliyettedir. Öyle anlaşılmaktadır ki, bizim "araştırmacı" sadece ekonomik değil, bir bütün olarak toplumun varolma realitesini değerlendirmek zorundadır... Görüldüğü gibi, sosyo-ekonomik gerçeklik ne deneysel, ne de olay seviyelerinde tam idrak edilemez. Bu durum çalışmalarda büyük sıkıntılar doğurmaktadır. Nitekim karmaşık sosyo-ekonomik sistemlerde öyle olaylar (örneğin, emergentlik) vuku bulabilir ki, bu durumlarda, eleştirel gerçekçilik terimleri ile ifade edersek, "doğurucu" mekanizmalar hareketsiz kalabilir, veya diğer mekanizmalarla etkileşime maruz kalırlar veya onlara ilintili olarak dominant olabilirler.

4. Değişen İdrak Etme İlişkileri…

Ekonomik olay ve süreçler hakkında oluşmuş veya biçimlendirilmiş tasavvur henüz kendi başına gerçekliğin tasviri anlamını taşımıyor. Tasavvur mevcut veya olası olayların gerçekliğine verilen tepkidir. Aynı zamanda, bu tepki ilk, başlangıçtaki ekonomik olayları (gerçekliğin tasviri açısından) kapsamaktadır. Kaldı ki, türev olayların gerçekliği

gerçek mevcudiyetten daha çok kavramsal genellemelerde yer almaktadır. Sanki başlangıç olayın türevlerinin bu başlangıçla bulunan ilişkisi kırılmaktadır. Bu "kırılma" bazen öyle bir çapta olmaktadır ki, türev olayların her biri ayrı ayrılıkta, bağımsız oluşum olarak araştırmanın nesnesi haline çevrilebilirler. Ve böylece, fonksiyonel ilişkiler ön plana çıkmakta, gerçekliğin değerlendirilme süreci tümüyle yanılma ve kendini kandırmanın "esiri" haline düşmektedir... Ekonomik düzlemde soruna yaklaşım tarzının "anlayamadığı" ilk engel gerçekliğin bir bütün halinde idrak edilmesinde ortaya çıkmaktadır. Biraz evvel de ifade ettiğimiz gibi, ekonomik gerçeklik (en azından olaylar kısmında) sadece parçacı olarak, ideleşme ve soyutlamanın "yakın" yardım aracılığıyla "tayin" edilir ve bu temel üzere de değerlendirilmesi yapılmaktadır. Ama niçin? Neden ekonomik gerçekliği bütünüyle değerlendirmek (tam nesnel olarak) mümkün değildir? Soruda yer alan olanaksızlığı koşullandıran faktörler sırasında bizzat nesnel olanlar önde gelmektedir. Çünkü ekonomi daima hareketli, değişen (bazen keskin şekilde) bir olgudur.

Değişim süreci sadece zamanla ölçülmemektedir. Sosyo-politik, kültürel, zihinsel değerler vb. alanların bu değişim sürecinin her bir aşamasında muhtevası farklı durum oluşturmaları mahiyet bakımından yeni gerçekliğin meydana gelmesine delalet eder. Diğer taraftan, bizim "araştırmacı"nın da tefekkür tarzı, hissi yeteneği, ufku, dünyaya bakışı vb. de bu sürece paralel olarak yenileşmektedir. Yani, ne özne (idrak eden sübje), ne de nesne içerik ve yapısal bakımdan sabit kalmamaktadır. Gerçekliğin dinamik süreçte idrak edilmesi evrensel nitelikli anlama yöntemlerinin mevcut olma ihtimalini bile baştan "kabul" etmemektedir. Dolayısıyla, değişen özneyle değişen ekonomik gerçeklik arasında değişen (her iki değişime uygun olan) idrak etme ilişkilerini oluşturmak gerekliliği oluşmaktadır... Eğer dikkat edilirse, ekonomi bilimi (neoklasik) "muhafazakârdır", teorik bilgilerin gerçeğe uygunluğu sorunu onu o kadar da rahatsız etmemektedir; şu halde, ekonomik gerçekliğin bir bütün halinde değerlendirilmesi sorunu (bizim "araştırmacı"nın çalışmalarından bağımlı kalmaksızın) sorun olarak kalmaya devam edecektir.

Ama gelin, bu tasarrufun neredeyse tek taraflı olduğunda anlaşalım. Burada kastettiğimiz şudur: anlama yöntemlerinin değiştirilmesi gerekliliğinin tespiti başka bir sorunu ortaya çıkarmaktadır: Nasıl? Tablo: 1'de sunulduğu gibi Follmer (1998: 54–55) gerçeklik hakkında nesnel bilgiye bilim tarihinde çeşitli tarzda yaklaşımların mevcut olduğunu kaydetmektedir.

Follmer'in "savsal gerçekçiliği" tekanlamlılıktan kaçındığı için ekonomik gerçeklikle ilgili değil herhangi bir sorunun, hatta ayrılıkta alınmış bir kavramın içeriğini tayin etmeğe muktedir olmaması tabiidir. İmkânsızlığın mahiyeti Follmer'in gerçek olgusuna yaklaşım tarzında ortaya çıkmaktadır (görsel bir şekilde). Gerçeğe tarihsellik konumundan yaklaşmak suretiyle bir tarafta sosyo-kültürel bağlılık, diğer tarafta ise görecelilik ve idrak eden özneye olan güven esas olarak ele alınmaktadır.

Tablo: 1
Tarihi Düzlemde Gerçekliğe Teorik Bakışlar

	Dünyanın Gerçekliği	Anlama	Hakikat	Hakikatın Ölçütü
1. Saf Gerçekçilik	Mevcut	Bizim Anladığımız Gibi	Mutlaktır	Şeffaflık
2. Eleştirel Gerçekçilik	Mevcut	Bizim Kavrayışımıza Tam Uygun Değil	Göreceli	Uygunluk
3. Ciddi Eleştirel Gerçekçilik	Mevcut	Bizim Kavrayışımızı Çok Aşmakta	Göreceli	İdrak Eden Özne
4. Savsal Gerçekçilik	Savsal Varoluş	Bizim Kavrayışımız Savsal Tabiatlıdır	Göreceli	?

Not: ? – sorun halen çözülmemiş olarak kalmaktadır.

Dolayısıyla, gerçeğin net, kesin belirlenmiş tanımı sunulmamaktadır. İşte bu yüzden, "savsal gerçekçilik" çerçevesinde gerçekçilik kriterleri adeta unutulmakta ve bu sorun bugün de çözümünü beklemektedir. Diğer taraftan, ekonomik gerçekliğin tefsirini sunan varsayımların tasdik edilmesi kesin olarak idrak eden öznenin (veya bizim "araştırmacının") "iç meselesi" olarak uygulanmaktadır. Gerçeklik hakkında o gerçeğe dayalı olarak şekillendirilen varsayımlar biçiminde yargı ileri sürülmesi, mahiyet bakımından, gerçekliğin gerçeklikle ölçülmesi anlamını gelmektedir.

Alanın özellikleri kesinliğin dışına çıkmaları bilimsel içerik taşıyan hükümler biçiminde kabulünü engeller. Ekonomik içerikli açıklama, bu açıdan, daha çok nomoloji düzleme meyletmektedir. Yani, gerçekliğin bir bütün halinde şerh edilmesi somut kaidelere dayanarak yürütülmeli ki, bu sayede, nedensellik zincirinin hareket çizgisi gözlemlenebilir olsun. Fakat realitenin antoloji yapısını "görmezden" gelmekle sadece deneysel seviyenin içyapısında ilişki sıklığına dayanarak ve kısa zaman aralığı için geçici olan herhangi eğilimleri üretmektedirler. Sadece bir faktör - bu eğilimlerin hem mekân, hem de zamanca sınırlılığı faktörü onlara kanun statüsünün tanınmamasına yeterli olmaya devam etmektedir.

5. Ekonomik Gerçeklik: Çelişkili Olgu

Ekonomik gerçeklik ekonomik varlığın "şimdi"sini niteleyen görüntüdür, varolmadır. Onun ne geçmiş, ne de gelecekle alakası var. Bunun anlamı şudur: geçmiş ve gelecek gerçekliğin "geçmişte" kalan ve "gelecekte" gelecek bölümlerini kendinde barındırmakla "şimdi"de yer almamaktadırlar. Bu durumda ekonomik zamanın parçalanmasından - geçmiş, şimdi ve gelecek gerçekliklerin özel yaranma olmalarından söz edilmemektedir. Belli ki, ekonomik gerçeklik – "şimdi"nin çerçevesinde mevcut olan ekonomik varlığın hem geçmiş, hem de gelecekle genetik sebebiyet bağlılığını inkar etmemektedir. Basit bir şekilde kastedilen o ki, ne geçmişe, ne de geleceğe dayanarak bugün varolanın (olay veya süreç olmak itibarı ile) nesnel / öznel, etkin / gayri-etkin vs.

terimlerle açıklamasını sunmak mümkün değildir. Bu anlamda "zaman" parçalanması çıplak idealleşme niteliği taşımaktadır.

Ekonomik gerçekliğe hem değerlendirme, hem de tayin olunma (var mı, yok mu?) açısından yaklaşıma çelişkili yargılar eşlik etmektedir: Gerçekliği tayin edici kriterlerin nesnelliği ile onun (gerçekliğin) kendisinin öznelimsi görünümü arasında çelişki bir "bağlılık" oluşmaktadır. Başka bir ifadeyle, kriterlerin nesnel nitelikli olması ile gerçekliğin hangi içerikle olacağı arasında hiçbir bağlılık yoktur. Bir taraftan, nesnel kriterlerden yararlanmaksızın gerçek, asıl gerçekliğin keyfiyyetinin niceliği sorusunu cevaplandırmanın mümkün olmadığında hiç kuşku yoktur... "Asıl" gerçeklik yoksa o zaman bilim de yoktur. Öte yandan, nesnel kriterler üzerinden tayin edilen gerçeklik... Daha çok öznel içerikli yaranma gibi görünmektedir. Ekonomi bilimi metodolojisinde bulunan sorunlu hususların kaynaklandığı temel kaynaklardan biri işte belirttiğimiz bu çelişkidir. Biz buna ekonomik gerçekliğin birinci çelişkisi demekteyiz.

Bilgi çağının doğasına uygun şekilde hızla giden sanallaşma süreci ekonomik gerçekliğin birinci çelişkisine yeni, prensip olarak çözümü imkânsız noktalar getirmektedir. Bırakın ayrı ayrı bileşenlerin, hatta ekonomik ilişkiler sistemi ve genel olarak ekonomik varlığın sanallaşması "asıl" gerçekliğin teşhisini yapmaya bile izin vermemektedir.

Gerçekliği tayin etmenin nesnel kriterleri sanallaşma "ürünleri" ile değiştirilmektedir. Reel mevcut olan şey yerini sanal yaranmaya bırakmaktadır. Ve, sonuçta şekillenen gerçeklik, ne kadar garip olsa da, nesnel varolma niteliği taşımaktadır veya onu işte bu açıdan sunmaktadırlar. Böylece, ekonomik gerçekliğin birinci çelişkisinde yer değişimi gerçekleşmektedir: nesnel kriterlerle "nesnel" gerçeklik tayin olmaktadır. Sanal gerçeklik gerçek varolan öznelimsi ekonomik gerçekliği "nesnelleştirmektedir" vb.

Bununla da sırf metodoloji açıdan ekonomik varlığın sadece özellikleri, yapısı, ilişkiler sistemi değil, hatta mahiyeti bile esaslı değişikliğe maruz kalmaktadır. Ekonomik olayların vuku bulma olasılığında hep yer alan ve kısmen de olsa ön görülmesine olanak sağlayan "daimi"lik kalitesi silinmektedir. Ekonomik süreç adeta "yönetilemez" hale gelmektedir. Ekonomik sürecin normal gidişi ani durabilmekte, gecikebilmekte veya bunalımlı durum oluşturma derecesine ulaşabiliyor. Süreç amaçlı "kontrolden" çıkmaktadır... Bugün Avrupa ülkelerinde yaşananların kökeninde tam da ekonomik varlığın gerçek varolan gerçekliğinin doğru değerlendirilmemesi durmaktadır.

Ekonomik anlamda "reel varolan gerçeklik" sadece mevcut olma, var olmanın değerlendirilmesi ile sonuçlanamaz. Onun somut mahiyette var olması teşhis edilmelidir. Aksi-takdirde, ekonomik olayların neden gerçekleştiğini anlamak zora dönüşecektir. Dolayısıyla, sadece varolma koşullarını tespit etmekle ekonomik gerçekliğin değerlendirilmesinin ne bilimsel-teorik, ne de pratik önemi yoktur.

Ekonomik gerçekliğin teşhisi son derece somut bir soruya anlamlı ve kesin cevap vermek zorundadır: hangi varolma koşullarının hangi içerikli kombinasyonu veya konstrüksiyonu ekonomik süreçte mahiyet değişimine sebeb olmakta? Araştırmalar (belirtilen yönde) en az iki düzeyli kavramsal genelleme ile sonuçlanmalı:

- Mahiyet değişiminin tespiti. Yani, değişenin ne olduğu ve hangi yönde (reel sektör, finans sektörü gibi) vuku bulduğunun ortaya çıkarılması;
- Mahiyet değişiminin olumlu veya olumsuz işaretli olmasının deneysel değerlendirilmesi.

Ekonomik gerçekliğin ikinci çelişkisi ekonomik süreç ve ekonomik olayın gerçekliğini değerlendirirken ortaya çıkmaktadır. Mesele şu ki, ekonomik süreç kendinde neleri içermesine veya neleri "akıtmasına" bakılmaksızın, hep nesnel özellik taşımaktadır. İradi ve bilinçli faaliyet süreç içerisinde faaliyetler çokluğu haline gelmekte, mevcut normlar çerçevesinde, ayrıca toplumun sosyo-kültürel tipinin zihinsel oluşumlarıyla çulğalaşaraq tek bir ekonomik akım gibi hareket etmektedir. Herhangi sınırlama koşullarının uygulanması ortamında da süreç ayrıca alınmış bireyin veya araştırmacının iradesinden bağımsız olmaktadır (küçük istisnalar vardır). Yani, süreç her durumda nesnel özellik taşımaktadır. Diğer taraftan, sürecin geçici "durak" noktaları olan ekonomik olaylar ise hep öznel şekilde değerlendirilmektedir. Sürecin kendisi nesnel, onun ortaya koydukları ise (olaylar) öznel olarak değerlendirilmektedir. Bize göre, oluşan çelişkili durum "olay neden vuku bulmakta?" sorusuna değil, "olay nasıl gerçekleşmekte?" sorusuna verilen cevapların oluşturduğu durumdur. Yani, olayın mahiyeti değil, mevcut olma nedenleri araştırılmaktadır. Gerçeklik reel şekilde mevcut olmadır... ama, hangi mahiyette, hangi içerik ve bağlamda soruları da cevap beklemektedir. Öznel faktör işte bu "çatlamada" kendine yer tutabilmektedir. Nitekim mevcut olmanın koşullar paketi seçeneksel suretiyle de tespit edilebilir ve olmakta! Mahiyete ilişkin olarak ise, "seçeneklili" kendi egemen konumunu kaybetmekte ve araştırmacı gerçek olanı çıkış ve hareket noktası yapmak zorunda kalmaktadır.

6. Gerçeklik, Pozitivizm ve Ontoloji

Gerçekliğin tanımlanması bugün de pozitivist açıdan gerçekleştirilmektedir. Detaylara girmeden şunu belirtelim ki, bu sorunda güdülen yegâne amaç olaylar arasında oluşan daimi ilişkileri ortaya çıkarmaktır. Ve bu da gerçekliğin evrensel "birimi" veya ortaya çıkışı sayılmaktadır. Bununla da gerçekliğin tam ve dolgun tasviri sanki unutulmakta yahut bulunan daimi ilişkiler öylece tasvir olarak kabul edilmektedir. Görüldüğü üzere, ontolojik bakış bütünüyle süreçten sarf-ı nazar edilmektedir. Sonuçta ortaya çıkan şey mahiyet bakımından mantıksal çelişki anlamından öteye geçmemektedir. Gerçeklik anlayışı ile ontoloji anlayışının yoğun bağlılık içerisinde olduğu bilinendir. Dolayısıyla, gerçekliğin gerçek içerikli tasviri ekonomik varlığın bütünüyle, aynı zamanda

varlık içerisindeki nesnelerin ayrı ayrı doğasının açığa çıkarılmasıdır. Ontoloji bakışın "unutulması" ekonomik teoriyi "eğer A ise, o zaman mutlaka B olacaktır" tipli deduktif - savsal iddalara doğrudan bağımlı hale düşürmektedir. Elbette, bu durumda "araştırmacımız" metodoloji "körlük"ten hareketle belirtilenleri teorinin özellikleri ile de anlatabilir... Bu durum kendi kendiliğinde hiç bir gerçek fesat getirmemektedir. Tehlikeli nokta bu yanılgıya dayanarak gerçekliğin teşhisi yapıldığı ve ekonomik politika için (özellikle, ekonomik düzen politikası) tavsiyeler ileri sürüldüğü zaman oluşmaktadır...

Eğer "olaylararası sürekli ilişki" aramasının bir kural olarak zaman faktörünü "dikkate almadığını" dikkate alırsak, o zaman belirttiğimiz yanılgının kendini kandırma özellikli olduğuna hiçbir şüphe kalmaz. Ekonomik realitenin ontoloji düzeyleri, eleştirel gerçekçilik terimleri ile ifade edersek, senkron değildir. Yani, olaylar ve süreçler veya gerçekliğin esas, temel seviyelerinde meydana gelen değişiklikler aynı anda da deneysel düzeyde gözükmemektedir. Yani, en azından, zaman bakımından asenkronluk mevcuttur.

Görüldüğü gibi, gerçekliğe bakış ve onun gerçeklik derecesi çeşitli bilimsel açıklama sunan iki ontoloji teorinin karşı karşıya aksi pozisyonları arasında "saklanmaktadır." Eleştirel gerçekçilik gerçekliğin nesnelerinin yapısallaşmasının tranzitif özellik taşımadığını iddia etmektedir; yani, olaylara müncer edilmemekte ve tanı-teşhisine bağımlı değildir.

Deneysel gerçekçiliğe göre ise, gerçeklik yalnızca deneme ve olaylardan ibarettir.

Somut bir ifade ile birinci şıkta bilimsel açıklamanın esas nesnesi olarak olaylar (veya onlar arasındaki sürekli ilişkiler) değil, onların kökeninde duran veya onları "oluşturan" yapısal ve mekanizmaların araştırılması, buna karşın ikinci şıkta ise, bilimsel açıklamanın esas nesnesi gibi olaylar ve bunların arasında oluşan sürekli ilişkiler görev almaktadır.

7. Neoklasik "Gerçeklik"…

Ekonomik gerçeklikle ilgili araştırma sürecini zorlaştıran temel hususlardan birisi herhangi "ideal ekonomik yapıdan" hareket etmeğe çalışılmasıdır. Örneğin, neoklasiğin "tasavvurunda" canlandırdığı ideal ekonomik yapının aslında gerçek olanla ilişkisi sadece mikroskob aracılığıyla görülebilir (o da kısmen). Tabii, söz konusu okula bağlı bulunan araştırmacıdan sorunla ilgili gerçek sonuçlar beklemeye değmez. Parantez açarak şunu da belirtmemizde fayda var: 1980'li yıllardan itibaren neoklasik ekonomik düşüncenin ana akımına dönüşmekle birlikte, küçük istisnalarla çoğu ülkelerde gerçekleştirilen ekonomik politikanın teorik tabanı olarak görev yapmaya başlamıştır.

Fakat 1990'lı yılların başlarından itibaren neoklasik teorinin gerçeğe uygun olmaması yönünde şüpheler belirdi. Teorik yapının tüm gövdesi (pratik önemlilik açısından) "çatlak" verdi. Neoklasik teori skolâstiğin tipik "ürünü" olarak modelin gerçeği ile realitenin modelini birbirine karıştırmaktadır.

Tablo: 2
Ekonomik Gerçeklik

Ekomonik Gerçeklik

Neoklasiğin "gördükleri"	Neoklasiğin "görmedikleri"
-Bireysel aktivite; -Alış-veriş; -İyileştirme; -Kamil rekabet -Yükselen (yahut düşen) gelirliye yardım yapan yapılar; -Kamil bilgi; Kesin beklentiler; "Rasyonel beklentiler" -Denge	-Toplu aktivite; -Üretim, taksim/dağıtam; -Karar vermenin "can sıkıcı" süreci; -Tekelcilik, oligopoli; -Çaptan elde edilen gelirlilik; -Belirsiz durumlar; -Zaman bakımından değişim, dinamizm

Tablo: 2'deki sırayı biraz da uzatabiliriz. Düşünüyorum ki, ekonomik gerçekliğin yeterli tasvirinin neoklasik çerçevede elde edilmesinin mümkün olmadığını açıkça görmenin mümkün olması için sadece tablodakiler yeterlidir. Bununla birlikte, toplu eleştiriye maruz kalmasına rağmen, neoklasik modern ekonomik düşüncenin günümüzde de temel akımı olarak kalmaktadır. Bize göre, neoklasiği çekici kılan iki önemli faktör

vardır: Somut metodolojik birikimin mevcut olması (gayri-ortodoks teorilerin hiç birinde bu yok); Teorinin savsal-deduktif yapısı; daire üzere hareket ederek izahı gerekli olanları modelin ayarlarına ekleme imkânı vermektedir. Ama bu, söz konusu teorinin bir şey "izah" ettiği anlamına gelmemektedir. Reel hareketin izahı (yorumu veya açıklaması) sistemli bir şekilde belirsiz olarak kabul edilenin yerinin her anda yeniden değerlendirilmesine dayanmak zorundadır. Bu açıdan neoklasik içerikli matematiksel modelleşme bile çok ilkel ve sönük gözükmektedir. Ekonometrik "verifikasyonu" yapılsa da (hatta!), şu veya bu ekonomik (sosyal) mekânın iç ilişkiler sistemi "unutulmakta", aynı zamanda, görüntü olarak "deneysel" özellik taşısa da, mahiyet itibariyle a priori model anlamında ortaya atılmaktadır. Nitekim ekonomik mekânın aşırı dinamizminin değişim sıklığını yeterli şekilde kapsayamamaktadır. Aynı mantıkla devam edersek, o zaman şuna ulaşırız: matematiksel model (neoklasik içerikli) "dün" varolanın, hiçbir deneysel temel olmadan, yani a priori, "bugüne" projeksiyonu ile uğraşmaktadır. Ve "dün", kısmen de olsa (matematiksel model bundan fazlasına kadir değil) gerçek olarak algılanan eğilimin (veya kuralauygunluğun) "bugün"de mevcut olacağına inanmak yanılgıdır, ekonomik süreci aşırı basitleştirmek, "yönetilen" hale getirmek isteğidir ve her neyse, rasyonel bilimsel düşünceyle bir araya konulamamaktadır.

Blaug (1994: 349) şunu kaydetmektedir: "...Hiçbir ekonomiste trend ekstrapolyasyonu ile gerilemenin tahlili arasında büyük fark bulunduğunu anlatmak gerekmemektedir." Gerçekten de, ekstrapolyasiyonun ekonomik politikaya, ayrıca bir bütün olarak ekonomik düşünceye "öldürücü" etkisi olmamaktadır (tahminlerin yalnışlığından). Ama... gerileme analizi göstergeler arasında karşılıklı bağlılık ve karşılıklı bağımlılığın değerlendirilmesine yöneldiği için net olmayan sonuçlar çok ağır komplikasyonlar, fesatlar verebilir.

8. Gerçekliğe Matematiksel-İstatiksel Yaklaşım Hakkında Bazı Mülahazalar

Genellikle, en büyük yanlışlıklardan birisi ekonomik olay ve süreçlerin ölçümünde mantıksal yapıyı oluşturan karşılıklı eylem ve ilişkilerin rakamlarla ifade edilmesine yönelik girişimdir. Matematiksel-istatistiksel ölçüm sadece açık seçik çizgilere, somut sınırlara sahip olan ve sayca belli içerik taşıyan şeylere uygulanabilir.

Matematiğin ekonomik düzlemde "cebhe boyunca saldırısı" kendi başlangıcını neopozitivistlerden almaktadır. Matematiğin mantıksal esaslarının olması hakkında tezi de işte Wittgenstein (1994) ileri sürmüştür. Wiseman (1998) bu savı inkâr ederek 'bizim arifmetiği tasvir ve onun kurallarını gösterebileceğimizi' kaydeder. Devamla şunları der: ... onu ispatlayamayız... Sonuncu temel hüküm olacaktır. İspatlama içeriği taşıyan her şey artık herhangi bir anlamda yanlıştır. Bunu kabul edemeyiz.

Böylece, tutalım ki, herhangi bir ekonomik özne amaçlı piyasada gerçek durumu gözlemlemek istemektedir. Ve bilmektedir ki, bu amaca götüren yolda bir şeyleri tatbig etmek zorundadır. Söz konusu, işte bu "bir şeyler"dir. Belli ki, onun anatomisini detaylı olarak incelemek gerçekliğin mahiyetine dayanaraktan uygulanmaktadır (veya uygulanmalıdır). Dolayısıyla, edinilen amaca uygun olarak uygulanması öngörülen faaliyetin en az iki düzeyli (çelişkisizliğe uymakla) "birliğine" ulaşmak gerekmektedir. Bu açı (ekonomide) hem zorunlu, hem de yeterli koşuldur:

- Düşüncenin beraberinde yeterli/uygun olan teorik şemanın kurulması;
- Deneysel düzeyde göstergelerarası ilişki sıklığının kavramsal genelleştirilmesi.

Matematiksel analiz ve modelleme "birinciyi" genellikle ihmal eder. Teorik yönle ilgili olan ne varsa, hepsini baştan belirlenmiş saymaktadır. Yani, matematiksel analiz için ne idenin kendisi, ne de teorik şema «ilginç» değildir: rakamlarla ifade etmek olanaksızlığına göre! Bundan dolayı önemli ağırlık merkezi deneysel seviyenin üzerine düşmektedir. Deneysel araştırmaların içeriği ve sınırları, ayrıca kapsama alanı asgari talepler düzeyinde bile makbul sayılamaz:

- Araştırma eksikliği ve uyarınca soyutlamanın yüksek seviyesi ile tanımlanmaktadır;
- İlk ön koşulların tasdiki yapılmamakta ve ihtiyari seçimle tayin olunmaktadır;
- Realitenin ontoloji düzeyleri dikkate alınmamakta, sadece deneysel düzey ile yetinilmektedir (o da parçacı şekilde);
- Neoklasiğin basit, realiteyle uzlaşmayan hükümlerine atıf yapılmaktadır vs.

Bu nedenle, çeşitli göstergelerin değişim çizgileri arasında herhangi "kanunauygunlukların" varlığını ortaya koymak öyle büyük sıkıntı teşkil etmemektedir. Ama bu "kanuna uygunluklara" dayanarak amaca doğru hareket etmek niyetinde olan öznenin "bir şeyleri" uygulamaya başlamasına yanlışlığın "maddileşmesi" eşlik etmektedir ki, bu da, sonuç itibariyle (bu yanlışlığın siyasete transferi ile ilgili olarak) çeşitli kalibrli facialara yol açmaktadır...

Bununla beraber, şunu da belirtelim ki, ayrıca alınmış ekonomik öznenin (firma, şirket vb.) amaca ulaşma isteğinde matematiksel modelleme "yararlı" olabilir, en az iki açıdan:

- Ekonomik durumun temel norm ve ilkelerinin sabit kaldığı kısa zaman zarfında, kanaatin sınırlama koşulları (zamana karşı) durumun iç mantığı ile

determine edilmektedir. Eğer belirttiğimiz istikrar orta vadeli dönem içinde mevcut olursa, o zaman diğer öznelerin de önceki özneyle "dayanışması" (amaca ulaşma açısından) oluşacaktır, dolayısıyla "sürü psikolojisi" faaliyete geçecektir ki, bu da, yaklaşım tarzının farklı düzleme geçirilmesini kaçınılmaz kılacaktır (yani, "yeni" gerçeklik oluşacaktır). Böylece, ilkin ortaya konulmuş matematiksel model kendi gerçek önemini kaybedecektir.

- Mikrodüzey öznesinin matematiksel modellemeden yararlanması kesin olarak spekülatif "saldırı" ortamında daha uygun olabilir. Bu durum da zamanın aşırı kısa aralıklı çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Aksi takdirde, "sürü psikolojisi" ekonomiyi krize sürükleyebilir. Meselenin mental mahiyeti, elbette ki, esaslı tepkiler doğurmaktadır...

9. Gerçeklik: Ölçümün Yeterliliği Sorunu

Gerçekliğin ekonomik olaylar bölümünde değerlendirilmesi sürecinde "ölçüm"ün yeterliliği sorunu mevcuttur. Ölçülen nedir veya değerlendirmenin gerçeğin tespiti anlamını taşıdığını dikkate alırsak (zaten, başka türlü hedef veya amaç olamaz), o zaman ölçüme tabi tutulanın realitede mevcut olanlarla ilişkisi veya ölçmenin kapsama alanı gerçeği ortaya çıkarmak açısından yeterli görülebilir mi? Yahut bu soruya verilen cevap hangi teorik şemaya dayalı tespit edilmektedir? Problem bugün de çözüm beklemektedir. Çünkü, ekonomik süreçte şekillenen, aynı zamanda sürecin kendisini oluşturan bağlılıqlar paketinin (nedensellik, işlevsel, yapısal vb.) hem varoluş, hem de "davranış tarzı"nin çeşitliliği esasen spontane kuralın mantıksal yapısına uygun şekilde gerçekleştiği bellidir. Dolayısıyla, gerçek piyasanın mevcut olduğu ortamda (hatta, onun deforme derecesinden bağımsız olarak) bu bağlılıkların somut özne (diyelim ki, hükümet) tarafından amaca yönelik bir şekilde kontrol altına alınması mümkün değildir.

En büyük yanlışlıklardan birisi gerçekliğin ontoloji seviyelerinin dikkate alınmaması. "Ölçüm" sadece deneysel düzeyde kazanılanlar çerçevesinde yapılmaktadır. Deneysel kanunauygunluk somut zaman-mekan yelpazesinde vuku bulmakta ve sadece lokal düzeydeki eğilim sergilemektedir. Onu genel gelişim eğilimi keyfiyyetinde kabul edilemez. Oysa deneysel olgular gerçekliğin diğer seviyelerinde yaşananların sonucundan başka bir şey değildir. Eğer teorik ve deneysel olgular arasında uygunluk gözlemlenirse (tesadüfen olabilir), bu, sadece o demektir ki, olayların karşılıklı ilişkisi karşılıklı irtibat biçimindedir. Ve bu ekonomik olayın asıl sebepleri hakkında yeni bilgi vermemektedir. Hatta olaylar arasında deneysel karşılıklı irtibat gözlemlense de, bu, gerçekliğin "derin" seviyelerinde de aynı eğilimin mevcut olduğu anlamına gelmemektedir. Şöyle ki, belli anda diğer mekanizmalar sürece katılabilir ve sonuçta da deneysel ilişki değişecektir...

Aynı zamanda, ekonomik sistemin "yarın" da benzer şekilde faaliyet göstereceğini tahmin etmemiz için hiçbir temel yoktur. Ve aksine: teorik ve deneysel

olgular arasında gözlemlenen uygunluk hiç de teorinin "gerçekçi" olduğu demek değildir vb. Ekonomik teorinin mahiyetinden hareketle, bu hali daha çok tesadüf değil, ölçülerin dışına çıkma olarak düşünülebilir. Çünkü bazen ortaya ne kanıtlanması, ne de inkârı mümkün olmayan bir takım hükümler konmakta olduğunu biliyoruz. Ve genellikle, teorinin çelişkisizliğini onun kendisini oluşturan yordam ve yöntemlerle kanıtlamak olmaz.

Ekonomik gerçekliğin temel kavrayışı sistemin en derin katlarında «yer almış» reel "oluşturucu" mekanizmaların ortaya çıkarılmasıdır.

Sayer (1992: 124) şunları kaydeder: "Sosyal organizasyonun çok sayıdaki biçimleri öyle eğilimler doğurmaktadır ki, belli davranış kuralları aracılığıyla olayların göreceli süreliliğini ortaya çıkarmaktadır." Ve sosyal sözleşmelere uymakla "yapısal istikrarı" doğurmaktadır...

Sonuçta açık sosyo-ekonomik sistemin araştırılması ilkesel olarak mümkün olmaktadır...

Ama söz konusu süreliliğin nasıl ortaya çıkarıldığı açıklanmamaktadır. Öyle ya, ayrıca alınmış deneysel sıra sadece bir deneyi (somut zaman-mekân yelpazesinde ve belli koşullar sınırında yapılan) içermektedir.

Bunun temel alarak tüm sistemi kapsayan evrensel sonuçlara varmanın mümkün olmadığını kanıtlamaya ise hiç gerek yoktur.

10. Eleştirel Gerçekliğin Eleştirisi

Ekonomik gerçekliğin teşhisi, gerçekten gerçek olanın açığa çıkarılması prosedürünün neoklasizmin metodoloji tabanı çerçevesinde yapılması (bugün tam emin olarak denebilir) anlamsızdır. Yani, deneycilik (bilimsel bilginin açıklaması olarak) ve tümdengelim (metot olarak) gerçekliğin en iyi ihtimalle yarım tasviri, en kötü durumda ise, aldatıcı tasavvurun oluşturulmasından başka bir kanaat edinmeğe imkân vermemektedir.

Ekonomik gerçekliğe ilişkin gerçekliğin kendisine azami derecede yeterli metodolojik yaklaşım olarak eleştirel gerçekçilik görev yapmaktadır (Bhaskar, 1997; Outhwaite, 1999; Lowson, 1999).

Eleştirel gerçekçiler deneyciliği gerçekçilik ile değiştirmeği teklif ediyorlar. Yani, gerçek mevcut olan deneysel seviyeye sığmamaktadır. Ondan defalarca "fazladır". Bu yüzden gerçekliğin hakiki tasvirini sadece deneysel olana dayanarak elde edilemez. Öte yandan, gerçeklik (pozitivistlerin dediği gibi) deneysel tabiatlarla örtüşmemektedir. Eleştirel gerçekçilere göre, gerçeklik realiteye fıtri olan yapı, mekanizma, nesnel kanun ve

eğilimlerle idrak edilen "görüntüdür." Aynı zamanda, olayların değerlendirilmesi prosedürünün esaslı bir şekilde değiştirilmesini önermektedirler. Olay üzerinde (ekonomik) pragmatik karakterli kontrol mevcut yapının transformasyonu üzerinde ekonomik-siyasi "talimatla" değiştirilmektedir.

Ekonomik gerçekliğin teşhisi açısından neoklasiğe kıyasla eleştirel gerçekçilik ileriye doğru atılmış çok cesur bir adım olarak sanılabilir. Ama maalesef, söz konusu yaklaşım tarzının da açıkça gözlemlenen "boşluk"ları yeterli kadardır:

- Ekonomik gerçekliğin herhangi bir kesitinin teşhisinde taraflar arasındaki fark sadece yorumların çeşitliliğinde gözükmektedir. Dolayısıyla, eleştirel gerçekçilerin neoklasiği eleştirmeleri onun kullandığı yöntemden daha çok, bu kesitin felsefi yorumu yöntemine yöneliktir. Yani, yorum neyi içermekte: gerçekliğin gizli kalan mekanizmalarını, yoksa deneysel gözlemin genellemesini? Aynı zamanda, "gizli" kalan şey nasıl, hangi yöntemlerle yorumlanmalıdır? sorusu cevapsız bırakılmaktadır.
- Tümdengelim (tam ciddi şekilde) abdüksiyon ile değiştirilmesi istenmektedir. Yöntemlerin böyle karşı karşıya konulması, elbette yanlışlıktır.

Tablo: 3
Dedüksiyon, İndüksiyon ve Abdüksiyon: Farklı Yaklaşımlar

Yöntemler	Kaide (tez)	Olay	Sonuç
Tümdengelim (Dedüksiyon)	1	2	3
Tümevarım (İndüksiyon)	3	1	2
Abdüksiyon	2	3	1

Tabloda anlama sürecinin ne ile başladığına bakmak çeşitli içerikli felsefi spekülasyonlara revaç verilmemesi için yeterlidir. Örneğin, diyelim gıda piyasasında fiyatların düşmesi gözlemlenmektedir:

1. Tümdengelim:

   a) Gıda arz hacmi arttığı zaman fiyat düşer (kural veya tez);

   b) Ekmeğin fiyatı düştü (olay);

   c) Ekmek - gıda ürünüdür (sonuç).

2. Tümevarım:

   a) Ekmeğin fiyatı düştü (olay);

b) Ekmek - gıda ürünüdür (sonuç);

c) Arz hacmi arttığı zaman fiyat düşer (kural).

3. Abdüksiyon:

a) Ekmek - gıda ürünüdür (sonuç);

b) Arz hacmi arttığı vakit fiyat düşer (tahmini/savsal kural);

c) Ekmeğin fiyatı düştü (olay).

Görüldüğü gibi, söz konusu yöntemler anlama sürecinde farklı işlevleri yerine getirmekte ve bir birilerini inkâr etmemektedirler.

Tümdengelim varsayımların ileri sürülme anını, abduksiya ise, onların gerekçelendirilme ve kontrolünü içermektedir. Sadece, abduksiya sonuçtan hareketle önceleri mevcut olmayan savsal kural oluşturmaktadır.

Abdüksiyon teorisinin kurucusu Peirce (2000) (1878 yılında) onu deduksiya ve tümevarımın aksine mantıksal sonuca ulaşmanın yeni yöntemi olarak isimlendirmiştir. Sadece bir hususu belirtmek yeterlidir ki, abduksiyanın "edindikleri" deduktif yöntemle genelleştirilmeksizin ve induktif yöntemle kontrol edilmeksizin gerçek bilimsel bilgiye çevrilemez.

- Eleştirel gerçekçilik metodoloji olarak sunumuna çok sayıda çelişkili hususlar eşlik etmektedir. Ekonomik gerçekliğin ayrı ayrı kesitlerine ilintili olarak eleştirel gerçekçilik neoklasikden daha fazla ve daha bariz bir şekilde enstrumanlaştırılmaya yuvarlanmaktadır.
- Eleştirel gerçekçilik yapısal değişiklikleri dikkate almakta, fakat birey nasıl değişir sorusuna cevap vermemekte... Çünkü, kendileri de gerçekliğin fonksiyonel, mental, birey, sosyal seviyeler vb. gibi çok seviyeli olduğunu ifade etmektedirler: Bu seviyeler karşılıklı bağımlılıkta olsalar da, aynı zamanda, özerktirler ve kendi çerçevelerinde istikrarlı karakter çizerler. Ayrıca, şunu da inkâr etmemektedirler: bireysel faaliyet sosyal teoride önemli yer tutmaktadır: "... İnsanın amaçlı faaliyeti sebebiyle temellenmektedir" (Bhaskar, 1989: 80).

Sorunun yanıtsız bırakılması Smith → Dyükgeim açmazının eleştirel gerçekçiler için de geçerli olduğunu göstermektedir: birinci halde birey teşviklerle harekete geçmekte, ikinci halde sosyal hareket sosyal normlarla koşullanmaktadır. İkileme musallat olmaları sergiledikleri yaklaşım tarzının özünden kaynaklanmaktadır. Örneğin, Giddens (1984: 169) söz konusu ikilemin giderilmesi yönündə "uzlaştırıcı" yaklaşım önermektedir: Kişisel ajan ve sosyal yapı beraber şekillenmekte ve hiçbiri ne ontoloji, ne de analitik

öncelik taşımamaktadır. "... Yapı hep hem sınırlar, hem de yeni olanaklar ortaya koyar."(Giddens, 1984: 169).

Graib (1992) buna "bir madalyanın iki yüzü" demektedir. Aynı içerikte yaklaşım amerikan sosyoloğu C. Kuly'de de yer almaktadır (Hedgson, 2002).

Görüldüğü gibi, Giddens'in teorisi yegâne seviyenin var olmasından hareket etmektedir. Eleştirel gerçekçilik ise, gerçekliğin çoklu düzeyli olduğunu temel alır. Bu nedenle de, birey - yapısal ikilemi cevapsız bırakılmaktadır.

- Lowson'un versiyonunda ekonomiye uygulanan eleştirel gerçekçilik halen ayrı ayrı motivasyonların analizi girişememektedir. Ayrıca, sosyal gerçekliğin bazı kavramları (örneğin, itikat) erişilmez olarak kalmaktadır. Yani, eleştirel gerçekçiliğin "genel determinizm" ilkesi hiç de evrensel araştırma nesnesine sahip değildir. Her halukarda, eğer gerçekliğin temel idrak edilmesinden söz ediliyorsa, o zaman ayrı ayrı bireylerin kendi amaçlarını, niyetlerini, inanışlarını vb. nasıl değiştirdikleri sorusuna yorum yapılmalıdır. İlginçtir ki, "...Eğer bilinçli faaliyet "izah" edilmekteyse, bu, psikolojinin görevidir, ekonomik teorinin, dilbilimin, hukukun veya diğer sosyal bilimlerin değil" diyen Hayek (2000) de sosyal bilimlerin temel sorunları sırasında önemli yer tutan motivasyonun yorumundan kaçmaktadır... Belli ki, birey - yapı ikilemini ortadan kaldırmadan çeşitli içerikli ikilemlerden kurtulmak müşkile çevrilecektir.

11. Gerçeklik: Düzenli Oluşum

Gerçekliğin yeterli tasviri hem ekonomik, hem de sosyal alanlarda gerçekleştirilen aktivitelerin çokluğunun düzenlilik kalitesine sahipliğinden önemli ölçüde bağımlı durumdadır.

Ekonomik düzen, genellikle ekonomik kurallar sistemi mikroseviyenin sayısız yapısal birimlerinin spontane karakterli etkisi ve karşılıklı bağlılığından üreyemez (Neoklasik içerikli kendini kandırmanın temel kaynağını belki de (?!) burada aramak gerekir). Yahut sadece bu açıya dayanarak şekillenen ekonomik düzen mahiyet bakımından sorunlu durumların kesintisiz, hatta determine olmuş vardiyalaşmasından başka bir anlam taşımayacaktır. Biraz ileri giderek belirtelim ki, aslında ekonomik varlığın mahiyetini ortaya çıkaran, onun hangi mahiyette varlığını tecelli ettiren süreçten ve kavramsal değerlerden söz edilmektedir.

Ekonomideki sorunlu durum ekonomik varlığın mahiyetinde yer almakta olan patolojidir... ve, onun vuku bulmasının esas kaynağı ise, ekonomik kurallar sisteminin

nesnel nitelikli değer-kavramlardan, sosyal önemi haiz normlardan uzak olmasındadır. Hatta, tabiatbiliminde bile (fizik, kimya vb.) ölçütsel unsurları mevcuttur.

İşte nesnel nitelikli normlara lakayd ilgi ekonomik varlığın davranış çizgisinde "acaipliklerin" (kriz, düşüş, çöküş vb.) yaşanmasını temellendiren, onu kaçınılmaz kılan temel açıdır. Artık durum öyle bir karmaşık nitelik olmaya başlamış ki, gelişmenin hızı ile çöküşün (krizin) vuku bulma ihtimali arasında doğru orantılı bağımlılık oluşmuştur. Sanki gelişim "rahminde" çöküş yetiştirmeğe daha çok çalışmakta, oysa ondan, kendisinin kararlılığı ve istikrarlılığın güçlenmesi beklenmekte! Peki, neden gelişmiş ülkeler kısa zaman zarfında müflisleşmekteler? Yahut devlet borcu GSYİH'dan fazla olan ABD'yi hangi esasla gelişmiş ülke adlandırıyorlar? Sorunun kökeni işte objektif nitelikli evrensel içerikli sosyal normların olmaması veya bu normlara ilişkin farklı yaklaşım tarzı ortaya koymaktır. Ekonomik anlamda söz konusu normlar sadece sayısal ölçüsü olan yahut bedihiye içerikli oranlar gibi tasavvur edilmekte ve o anlamda da uygulanmaktadır. Yani, salt teknolojik nitelik taşıyan değerlerden söz edilmektedir. Örneğin, üretimin kendisi tamamen bu standartlar olmadan gerçekleştirilemez. Herhangi bir şeyin üretiminde neden ne kadar gerektiği salt teknolojik kavramdır. Öte yandan, ekonomik düzenin gerçek düzenliliğine yönelik normlar (oranlar) var. Örneğin, ülkenin ortalama aylık maaşı ortalama verimlilikten çok olamaz vs. Elbette biz nesnel nitelikli düzgüler deyince bunları kastetmiyoruz. Bunlar ekonomik sürecin normal gidişini salt ekonomik açıdan, yani teknolojik anlamda sağlayanlardır. Biz soruna daha geniş persperktifden bakmanın gerektiğini ileri sürmekteyiz.

Zira gelişme genellikle milli varlığın keyfiyet bakımından yeni aşamaya geçişi, mahiyet bakımından "kâmilleşmesi" sürecidir. Onu ekonomik düzleme taşımakla diğer alanların sürecin dışında tutulması, "esas önemli olan ekonomik gelişmedir" deyiminin mutlaklaştırılması, toplumun sosyo-kültürel tipiyle ilgili olan gerçek yaklaşımlarla ilişkilendirilmemesi (ekonomik gelişimi) krizi kaçınılmaz kılan esas yanlışlıktır. Ekonomik "olgunun" matematiksel-deduktif yöntemle belirlenmesi kavram-değerler toplusunun henüz baştan dışa atılmasına neden olmaktadır. İşin aslında ise, ekonomide "olgu" ekonomik sürecin sosyo-kültürel tipte doğurduğu "oluşumun" potansiyel durumundan gerçekliğe transfer olmuş değeridir.

12. Nihai Yorumlar

Gerçekliğin teşhisi ekonomik varlığın değişim sürecinin "bugün" nelerle sonuçlandığını içeren araştırma sürecidir.

Değişim süreci ekonomik varlığın her türlü hareketi ve diğerleri ile karşılıklı etkileşiminden oluşanları, bir durumdan diğerine geçişini, ayrıca varlık içi yenilenmeği, dolayısıyla hem miktar, hem de kalite yönlerini kapsamakla ekonomik büyüme, gelişme gibi tasavvurlarla doğrudan irtibat halindedir.

Gerçekliğin yeterli idraki işte ekonomik değişimin neleri harekete getirdiğini, öğrenilmesi gereken temel hususların nelerden ibaret olduğunu aynı yeterlilik çerçevesinde tayin etmeğe fonksiyonel olarak bağımlılıktadır. Bu anlamda, ekonomik varlığın gerçeklik açısından tetkiki en azından (yeterli koşul olarak) aşağıdakileri içermelidir:

- Ekonomik değişimin mahiyeti ve faktörler bütünü;
- Ekonomik varlığın "davranış" tarzı;
- Ekonomik varlığın yapısal dinamikleri;
- Nihayet, ekonomik değişimin çokdüzeyliliği, eşsizliği, tek çizgi olmadığı ve geri dönmezlik niteliklerinin açıkça idrak edilmesi.

Maksimum basitleştirilmiş bağlamda sunduklarımız soruna yaklaşımda hiç de «kesin olanın» tespiti anlamını taşımamaktadır. Problemi zorlaştıran husus ekonomik sürecin özellikleri ile onun değişim düzleminde hangi tarafa "akacağının" önceden tayin edilmesinin zorluğu ve sıkıntısı ile ilgilidir. Nitekim ekonomik sürecin dizisel devirlerinin bulunması, dalgalı özelliği, aynı zaman aralığındaki çeşitli fazlarda çeşitli dizisel devirlerinin mevcut olması değişimin nedensellik "zincirini" açığa çıkarmada büyük sıkıntılar oluşturmaktadır. Hatta o seviyede ki, değişenin ne olduğunu (yani, mahiyeti) ve nasıl değiştiğini bile pekçok durumda yeterli değerlendirme olanaksız olmaktadır. Ve bütün bunlar, nihai olarak ekonomik gerçekliğin tanısında kitlesel yanılgılara yol açmaktadır.

Bu bakımdan mevcut yaklaşım tarzının temel yanılgılarından birisi (ekonomik gerçekliğin tanısında "tekyönlülük" ortaya koyar) ekonomik varlığın yapısı ile ilgilidir.

Ekonomik varlık sistemli bir oluşumdur. Söz konusu sistemlilik sosyal hayatın diğer alanlarıyla da sebebiyet, aynı zamanda yapısal bağlılığı içerir. Bu nedenle, yapı sadece ekonomik sistemin öğeleri arasında gözlemlenen (veya netleme yapılan, tespit edilen) göreceli sabit (veya dayanıklı) ilişkilerle yorumlanamaz. Makalenin başında da belirttiğimiz gibi, yapısal eşitlik prensibinden söz etmekteyiz. Bu nedenle, sadece ekonomik anlamda yapılan araştırma yapısal değişimi en iyi halde kısmi bölümde yansıtabilir ki, bunun da hiçbir bilimsel-pratik önemi olmayacaktır. Ama... eğer bu tanıya dayanarak ekonomik politika için öneriler ileri sürülürse, o zaman bozgunculuk çıkaracak sorunların ortaya çıkması kaçınılmaz olacaktır. Aynı zamanda, yapının sistemin faaliyet mekanizmasını içermekte olduğunu dikkate alırsak, o vakit onun yanlış değerlendirilmesi sistemin fonksiyonları ve niceliklerinin değerlendirilmesinde de benzer yanlışlıklara yol açacaktır. Diğer alanlardan farklı bir şekilde, ekonominin özellikleri öyle ki, bir yanılgı kaçınılmaz olarak diğer yanılgılar doğurmaktadır. Böylece, gerçeğin ortaya çıkarılması imkânları ortadan kalkmaktadır.

Realiteye metodoloji yaklaşımın «kırılma» noktalarından birisi de ekonomik varlığın mekan bakımından var oluşunun hem var olma koşulları, hem de sınırlarını doğru tespit edememesi ile ilgilidir. Aynilik alametlerinin seçilmesinde araştırmacı tam "bağımsız" bir şekilde karar vermektedir. Bu karar araştırmanın hedeflediği görevler veya amaçlarla tayin olmaktadır. İşte bu yüzden de biz, ekonomik gerçekliği çıplak soyutlanma olarak nitelemekte ve onun 'gerçeklik' terimi ile değiştirilmesinin amaca uygunluk bakımından daha doğru olduğunu ileri sürmekteyiz.

Aynı zamanda şunu da belirtmek gerekmektedir ki, modern çağın gelişim eğilimlerine uygun olarak ülkenin "ülke-sisteme" transfer olması (ulusal sermayenin transmillileşmesi) ekonomik varlığın mekân sınırlarını durmadan genişletmekte, ona karşı yeni içerikli var olma talepleri ileri sürmektedir. Bu süreç bir yandan, ekonomik varlığın ulusal bütünlüğüne çeşitli tehditler oluşturmakta, diğer taraftansa, onun, yani ekonomik varlığın en azından korunup muhafaza edilmesi açısından zorunlu ön koşulu olarak görev yapmaktadır... Her halde, ekonomik gerçekliğin gerçek tasviri doğrudan belirtilen «dışa» taşma/çıkma sürecinin normal gidişatına ve dayanıklığına bağımlı hale gelmektedir. Böylece:

- Ekonomik gerçekliğin yeterli tanımı ve teşhisi değişim sürecinin «şimdiki» zamanında ekonomik varlığın yapısı, davranışı ve faaliyetinin veya varlığın «misyonunun» hangi mahiyette sabitleştiğinin açığa çıkarılmasıdır.
- Ekonomik realitenin ontoloji seviyelerinin eleştirel gerçekçiliğe yansıyan yapısı (Louson versiyonu) tam ve bütünlük kalitesine sahip değildir. Şöyle ki:

empiriya → güncel düzey → temel düzey

üçlüsü aslında ekonominin özelliğini mahiyet anlamında yansıtmamaktadır. Ekonomik süreç ideden başlanmaktadır ve bu idenin rasyonel işlenmesi sonucu ortaya çıkan «doğurucu» mekanizmalardan oluşan sebebiyet zinciri şekillenmektedir. İşte böylesi düzey eleştirel gerçekçilikde temel düzey olarak kabul edilmektedir. Ancak... ilk başlangıç "unutulmaktadır." İşte söz konusu "ilk başlangıç" gelecek süreçlerde önemli rol oynar. Herhangi bir ülkenin ekonomik sisteminin deneysel analizi temelinde «bugünkü» ekonomik sistemin kendisinin «ilk başlangıcında» duran idenin mantıksal yapısına izomorfik olduğunu kanıtlamak mümkündür.

- Ekonomik realite ekonomik varlığın ortaya çıkış açısından çeşitli içerikli koşulsal-mantıksal seviyelere ayrılmakta:

a) Birinci düzey veya ilk başlangıç: ekonominin varlık modusu olan ide (kelimenin geniş anlamında).

b) İkinci seviye: varolma veya varolma açısından varlık anlayışı. Yani, evrensel varolma içerisinde ekonomik varlığın olgusal lokalleşmesi, en genel şekilde, herhangi bir kavramsal yorumdan öte, "olduğu gibi" varolma. İşte ikinci seviyenin anlam kapasitesi (bizim kullandığımız terminolojide) ekonomik realite kavramının mahiyet açıklanması olarak görev yapabilir.

c) Üçüncü seviye: olgusal düzey (sadece deneycilik kast edilmez), "bir şeyle ilişki"de ortaya çıkış, kısacası ilişki seviyesi (ekonomik varlığın yapısını, özelliklerini ve işlevlerini basitten mürekkebe doğru, ayrıca onun universumun diğer varlıkları ile karşılıklı etkisini kapsamakta olan ilişkileri kastedilmektedir).

Bu seviyeye tam olarak ekonomik gerçeklik demek mümkündür. Makalede de, işte bu cihet araştırmanın merkezi sorunu olarak incelenmektedir.

d) Dördüncü düzey: ekonomik varlığın varolma koşulları içerisinde mahiyet değişimliğini yorumlamaya olanak sağlayan yasaları, kuralları; evrensel ilkelerin yokluğu, kanun adı altında kabul edilen deneysel nitelikli eğilimlerin zaman bakımından sınırlılığı, değişkenliği, genellikle lokal özellik taşıması ekonomik gerçekliğin tanısında elde edilenlerin bilimsel bilgi statüsüne sahiplenmesini müşkile çevirmektedir.

- Ekonomik gerçekliğin ilkel yöntemlerle teşhisinin yapılması aslında, anlamsızlıktan başka bir şey değildir.

Ekonomik sistem - çoklu düzeyli, dinamik tabiatlı ve stoxastik karakterlidir. Sistemiçi ögelerin etkileşimi kesin olarak düzenli olmayan özellik taşımaktadır. Sistemin ilk başlangıca bağımlılığı yeterince güçlüdür. Tüm bunlara kendini destekleyen süreçlerin (sistemiçi) varlığını da eklersek, o zaman ekonomik gerçekliğin teşhisinin nasıl karmaşık bir süreç olduğunu görebiliriz.

Makalede de belirttiğimiz gibi, sorunun çözümü veya ondan çıkış yolunu matematiksel-deduktif tahlilde aramak kendini kandırmaktan başka bir anlam taşımamaktadır.

- Ekonomik gerçekliğin "gerçekci" değerlendirilmesi bilimlerarası sentezle (sosyal idrake özgü) gerçekleştirilebilir.

İlginçtir ki, aynı anda hem sosyologlar, hem de neoklasikler psikolojiyi işlemden dışarıda tutmuşlardır. Örneğin, Robbins (1932) ekonomiyi «seçim hakkında bilim" gibi nitelemekteydi. Ekonomi bilimi uygun (amaca ulaşma) araçların rasyonel tercihine ait olanlarla meşgul olmalıydı. Psikolojiden yüz çevirme ekonomi bilimi ve sosyolojinin farklı kalkınma yolu seçmesine, birincinin metodolojik bireyselliğe, ikincinin ise metodolojik kollektivizme dayanmasına yol açmıştır.

Sonuç olarak, ekonomik gerçekliğin yeterli değerlendirilmesi metodolojik çelişkiler yüzünden "gerçekci" statüsünü alma olanağını kaybetti.

- Ekonomik gerçekliğin yeterli tasviri bakımından hem bireylerin, hem de yapı ve kurumların hareketliğinde yaşanan değişikliklerin yorumunu ortaya koyabilecek kavrama ihtiyaç oluşmuştur.

Kaynakça

Bhaskar, R. (1997), *A Realist Theory of Science*, L..., Verso.

Bhaskar, K (1989), *The possibility of naturalizm: A philosophical critique of the contemporary human sciences*, Brighton: Harvester.

Blaug, M. (1994), *Ekonomiçeskaya mısl v retrospektive (Geçmişe bakıldığında ekonomik düşünce),* Moskva, "Дело Лтд".

Burdieu, P. (1983), *Sotsiologiya politiki (Siyaset sosyolojisi),* Moskova, Socio-Loqos.

Dunayeva, N. (2004), *Filosofiya (Felsefe),* Rostov-na-Don, Feniks.

Follmer, G. (1998), *Evolyutsionnaya teoriya poznaniya / Vrojdyonnıe strukturı poznaniya v kontekste biologii, psikologii, lingvistiki, filosofii i teorii nauki (Kavramanın evrim teorisi / Biyoloji, psikoloji, dilbilim, felsefe ve bilim teorisi bağlamında doğal bilgi yapıları),* Moskova.

Giddens, A. (1984), *The constitution of society: Outline of the theory of strukturation*, Cambridge.

Graib, I. (1992), Anthony Giddens, L.Routledge.

Hayek, F. (2000), *İndividualizm i ekonomiçeskiy poryadok (Bireysellik ve Ekonomik Düzen),* Moskova, İzograf.

Hedgson, G. (2002), *The evolution of institutional economics*, L.Routledge.

Heidegger, M. (1997), *Bıtiye i vremya (Varlık ve Zaman),*

Lowson, T.(1999), *Economic and Reality: Reorienting Economics*, L.. Routledge.

Outhwaite, W. (1999), *Realizm i sotsialnıe nauki: Deystviye, struktura i filosofiya (Gerçekçilik ve Sosyal Bilimler: Aksiyon, yapısı ve felsefesi),* Moskova.

Peirce, C.S. (2000), *Naçala pragmatizma (Pragmatiğin başlangıcı),* St. Petersburg.

Robbins. L. (1932), *An essay on the nature and significance of economic science*, 1st ed. London, Macmillan.

Sayer, A. (1992), *Method in Sosial Science: A Realist Appreach*, L., Routledge.

Wiseman, F. (1998), *Vitgenşteyn i Venskiy krujok // Analitiçeskaya filosofiya: Stanovlenie i razvitiye (antologiya) (Wittgenstein ve Viyana Çevresi / Analitik Felsefe: Oluşumu ve Gelişmesi (antoloji),* Moskova, "Прогресс-Традиция".

Wittgenstein, L. (1994), *Filosofskie rabotı – çast 1 (Felsefi çalışmalar, I bölüm),* Moskova.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Publication Performance and Student Quality of Turkish Economics Departments

Mustafa Kadir DOĞAN
doganmk@politics.ankara.edu.tr

Tolga YURET
tyuret@itu.edu.tr

Türkiye'de İktisat Bölümlerinin Yayın Performansı ve Öğrenci Kalitesi

Abstract

We have two objectives in this paper. First, we rank the economics departments in Turkey according to the publication records of their faculty members. Second, we explore the determinants of the student quality in the undergraduate economics programs. There are 96 economics departments which offer 212 economics programs in Turkey. We find that the programs which attract academically strong students are offered in the departments with good publication records. We also show that credit constraints are very effective in students' decisions. In both private and state colleges, the students are highly sensitive to differences in tuition fees.

Keywords : Economics Departments, Student Quality, Publication Record, Tuition Fee.

JEL Classification Codes : A11, A22.

Özet

Bu makalede iki amacımız bulunmaktadır. Birincisi, öğretim üyelerinin yayınlarına göre Türkiye'deki iktisat bölümlerinin sıralamasını belirlemektir. İkinci amaç ise iktisat bölümlerinin lisans programlarındaki öğrenci kalitesini belirleyen faktörleri incelemektir. Türkiye'de 96 iktisat bölümü 212 lisans programı önermektedir. Akademik olarak iyi öğrencileri alan programların yayın performansı iyi olan bölümlere ait olduğu görülmektedir. Ayrıca öğrencilerin kararlarında parasal kısıtlar oldukça etkili olmaktadır. Hem kamu hem de vakıf üniversitelerinde öğrenim harç tutarlarındaki değişimler öğrencilerin seçimlerini oldukça etkilemektedir.

Anahtar Sözcükler : İktisat Bölümleri, Öğrenci Kalitesi, Yayın Performansı, Öğrenim Harcı.

1. Introduction

There are 96 economics departments which offer 212 undergraduate economics programs in Turkey[1]. The admissions to the economics programs along with other types of programs are designed and implemented by a central authority. The central authority gives an annual centralized exam and ranks students according to their test scores. The capacities of the programs are announced and the students submit their preferences. The central authority places the students in the programs by considering the test scores and preferences of the students and the capacities of the programs.

73 economics departments are in state colleges and 23 economics departments are in non-profit private colleges. The economics departments offer 212 different programs. The programs within the same economics department differ in tuition fees and/or language of instruction. Full scholarship program students in the non-profit private colleges do not pay any tuition fee and get free dorm, stipend and other benefits. The rest pays either some portion or the full tuition fee. The tuition fee differs within the same state economics department as well. A regular program costs 200 dollars whereas an evening program costs 700 dollars in all state economics departments. 80 economics departments teach all programs in Turkish and 12 economics departments teach all programs in English. Three departments offer programs both in English and Turkish. Only one department has the language of instruction in French.[2]

We have two objectives in this paper. First we rank economics departments according to the publication records of their faculty members. Second we relate the student quality of the programs to the publication record of the faculty members and other factors such as location, language of instruction and the tuition fee.

In order to the rank economics departments according to the publications records, we follow the following steps. First, we find the faculty of the economics departments from the official web pages of these departments. Second, we individually search for each faculty member and find their publications indexed in Social Science Citation Index from the Web of Science database. Lastly, we weigh the publications by using the coefficients suggested by Kalaitzidakis et al. (2003).

---

[1] *The economics departments are in 91 colleges. Five colleges have two economics departments which differ in language of instruction of their programs.*

[2] *Some of the 80 departments which have Turkish as the language of instruction offer programs which include some classes in English. Some of these programs require students to take 30% of their courses in English in addition to one year of English preparatory class.*

There are many studies which rank the economics departments worldwide in terms of their publication records. These studies pick different number of journals into consideration while ranking the departments. For instance, Dusansky and Vernon (1998) use eight journals and Scott and Mitias (1996) use 36 journals to rank economics departments in United States. Lubrano et al. (2003) use 68 journals to rank economics departments in Europe and Kalaitzidakis et al. (2003) use 159 journals to rank economics departments both in Europe and worldwide. The number of publications in Turkey is relatively low and gets even tinier when we consider the top economics journals. Therefore, Kalaitzidakis et al. (2003)'s wide journal list is the most convenient list to rank Turkish economics departments.

Çokgezen (2006) also ranks Turkish economics departments in terms of publication records. However, he puts emphasis on the publication stocks of the departments whereas we focus on the publication stocks of the current faculty of the departments. For instance, if a faculty member publishes ten papers in department X and then moves to department Y, we attribute these ten papers to department Y but Çokgezen (2006) attributes them to department X. We use this approach because it is more relevant in measuring the present faculty quality.

We use the cut-off test scores as a measure of the student quality of a program. Cut-off test score of a program is the test score of the student who is placed in that program with the lowest test score. In other words, the higher cut-off test score implies that a higher OSS score is necessary to be placed in that program. Therefore, the programs with higher cut-off test scores are considered to have better student quality.

We find that the programs with high student quality are offered in departments with good publication records. Six of the top ten programs in terms of student quality are offered in the top ten most productive departments. The location and the language of instruction of the program also seem important. 33 out of 35 top programs are in the three most populated cities in Turkey. The instruction in six of top ten programs is in a foreign language.

We show that the credit constraint is important for both private and state programs. In the private programs, the tuition fees are high so it is not surprising that there is a huge difference between a full scholarship program and a non-scholarship program. The results confirm these expectations. The full scholarship programs are ranked above most of the state economics programs whereas most of the non-scholarship programs cannot even fill their capacity. In the state economics programs, the tuition difference between the regular and evening programs are relatively tiny. A student pays just 500 dollars more to study in an evening program. We find that the evening program of an economics department ranks substantially below the regular program of the same economics department.

These findings have important implications for the higher education policy. For example, the Turkish government recently pursues a policy to have at least one state college in every city. This policy may have benefited the economies of the small cities where the colleges are founded. However, we show that the students' demand to study outside the three largest cities is slim, and both the student and faculty quality in these newly founded universities are relatively poor. We also cast doubt to the popularity of the instruction in foreign language. Students may take the instruction in a foreign language as a signal of the quality of the program. We also show that the credit constraints cause a mismatch between the faculty and the student qualities. More credit channels should be provided to prevent the mismatch.

The data is introduced in section two. We give the rankings of the economics departments according to the publication records of their faculty members in section three. We discuss the determinants of the student quality in the economics programs in section four and present policy implications and concluding remarks in section five.

2. Data

The central authority (OSYM) designs and implements the undergraduate college admissions process in Turkey. OSYM conducts an annual examination (OSS) which is required for all the candidates. Following the announcement of OSS results, the students submit their preferences to OSYM. The properties of the programs – their tuitions, capacities etc. – are known to the students at this stage. Then, OSYM runs an algorithm to place students in the programs by using the OSS scores and preferences of the students and capacities of the programs. The OSS score and preference of each student is not publicly known. However, the cut-off test scores of the programs are announced after the placement and thus publicly known. Cut-off test score of a program is the OSS score of the student who is placed in that program with the lowest OSS score. The aim of releasing the cut-off test scores is twofold. First, the students can check whether the placement is fair. In this context, fairness requires that if a student is not placed in a program, either she is placed in a more favorite program of hers or her OSS score must be lower than the OSS scores of all of the students who are placed in that program (Balinski and Sönmez, 1999). Second, the cut–off test scores are used as a measure of student quality. The higher the cut-off test score is, the higher the minimum OSS test score in that program is. In other words, the higher cut-off test score implies that it is harder to be placed in that program. Therefore, a program with a higher cut-off test score is considered to have a better student quality.

We used the 2010 Turkish college admissions data for the properties of economics programs. In this year, 96 economics departments offer 212 programs. We take the following information on these programs from the OSYM's official web site: cut-off test score, capacity, language of instruction and tuition fees.

We collected the full faculty lists of the 96 economics departments by visiting their official websites in the last two weeks of 2010. We recorded 1060 full time faculty who hold at least a PhD in these departments. Then, we searched Web of Science database to find their publications that are indexed in SSCI and the number of citations that these publications get. Since the records of year 2010 were not complete, we only included the records before 2010. We considered the lifelong publication record of the faculty. We excluded conference proceedings both from publications and citations. Moreover, we excluded self citations. We only included publications that are indexed in the field of economics. We double checked the publication records from the resumes of the faculty and the Econlit database to avoid misrecording which can especially occur when a faculty member has a very common last name or more than one name.

3. Ranking the Economics Departments According to the Publication Records

We rank the 96 economics departments in Turkish colleges according to the publication records of their faculty members. We consider the life-long publications indexed in Social Science Citation Index (SSCI). Only 47 departments have at least one faculty member who publishes at least one paper indexed in SSCI. The faculty members of the remaining 49 departments do not have any SSCI publications. Even among the departments with publications, the number of papers indexed in SSCI is low. There are only ten economics departments which have more than ten SSCI papers published by their faculty members. This is not surprising since there were no economics journals published in Turkish or published in Turkey which is included in SSCI before 2009. Moreover, a faculty can be promoted to full professorship without any such publication in most state colleges. Nevertheless, publishing a paper in SSCI meets some international quality standard and thus we use this criterion in our rankings.

We weigh the publications by using the coefficients suggested by Kalaitzidakis et al. (2003). These coefficients are given for 159 journals and range from 0 to 100. For example, the coefficient is 100 for *American Economic Review*, 2.00 for *Applied Economics* and 0.16 for *Defence and Peace Economics.* A Kalaitzidakis score is assigned to each department by weighing the publications with these coefficients. We also count the citations to those papers by excluding the self-citations.[3]

Ranking of the Turkish economics departments according to their publication records is given in Table 1. The departments are sorted by their Kalaitzidakis scores. In

[3] *If one of the co-authors cites a paper, we counted it as self-citation.*

case of equality, we break the tie by comparing the number of publications indexed in SSCI, the number of citations and the number of faculty members, respectively.

Table: 1
Ranking of the Turkish Economics Departments According to the Publication Records

Rank	College	Location	Ownership	Language of Instruction	Number of Faculty	Number of Papers	Number of Citations	Kalaitzidakis Score
1	Koç	Istanbul	Priv.	Eng.	15	61	329	1283,79
2	Bilkent	Ankara	Priv.	Eng.	21	126	665	950,78
3	Ortadoğu Teknik	Ankara	State	Eng.	32	87	154	217,72
4	Bilgi	Istanbul	Priv.	Tur.	17	21	32	161,66
5	TOBB	Ankara	Priv.	Tur.	13	29	36	65,94
6	Boğaziçi	Istanbul	State	Eng.	21	24	19	62,57
7	Yeditepe	Istanbul	Priv.	Eng.	16	5	14	57,03
8	Kadir Has	Istanbul	Priv.	Tur.	4	9	92	49,61
9	Atılım	Ankara	Priv.	Tur.	7	6	5	22,73
10	Çankaya	Ankara	Priv.	Eng.	6	3	0	20,89
11	Ege	Izmir	State	Tur.	15	4	2	20,73
12	Kocaeli	Kocaeli	State	Tur.	15	1	0	18,73
13	Hacettepe	Ankara	State	Tur./Eng.	29	39	43	16,58
14	Dokuz Eylül (Eng.)	Izmir	State	Eng.	10	20	10	16,28
15	Yıldız	Istanbul	State	Tur.	25	8	6	10,19
16	Izmir Ekonomi	Izmir	Priv.	Tur.	14	14	23	8,95
17	Ankara	Ankara	State	Tur.	22	18	5	8,56
18	Galatasaray	Istanbul	State	Fre.	9	3	0	6
19	Gazi	Ankara	State	Tur.	35	7	4	4,99
20	Gaziantep	Gaziantep	State	Tur.	15	3	10	4,05
21	Marmara (Tur.)	Istanbul	State	Tur.	43	2	1	3,22
22	Bahçeşehir	Istanbul	Priv.	Tur.	10	9	20	2,19
23	Dokuz Eylül (Tur.)	Izmir	State	Tur.	24	4	27	2,06
24	Ordu	Ordu	State	Tur.	5	1	2	2
25	Sakarya	Sakarya	State	Tur.	18	1	0	2
26	Dumlupınar	Kütahya	State	Tur.	17	1	0	2
27	Abant İzzet Baysal	Bolu	State	Tur.	13	3	2	1,6
28	Akdeniz	Antalya	State	Tur.	13	6	5	1,47
29	Başkent	Ankara	Priv.	Tur.	8	4	11	1,26
30	Melikşah	Kayseri	Priv.	Tur.	3	3	2	0,76
31	Balıkesir – Bandırma	Bandırma	State	Tur.	10	6	72	0,72
32	Çukurova	Adana	State	Tur./Eng.	18	7	8	0,51
33	19 Mayıs	Samsun	State	Tur.	10	2	6	0,48
34	Mustafa Kemal	Hatay	State	Tur.	5	4	0	0
35	Istanbul (Tur.)	Istanbul	State	Tur.	46	3	6	0
36	Işık	Istanbul	Priv.	Tur.	8	2	5	0
37	Anadolu (Tur.)	Eskişehir	State	Tur.	36	2	0	0
38	Muğla	Muğla	State	Tur.	16	2	0	0
39	Marmara (Eng.)	Istanbul	State	Eng.	14	2	0	0
40	Karadeniz Teknik	Trabzon	State	Tur.	13	2	0	0
41	Afyon Kocatepe	Afyon	State	Tur.	11	2	0	0
42	Zonguldak K.elmas	Zonguldak	State	Tur.	9	2	0	0
43	Uludağ	Bursa	State	Tur.	15	1	1	0
44	Atatürk	Erzurum	State	Tur.	18	1	0	0
45	Anadolu (Eng.)	Eskişehir	State	Eng.	13	1	0	0
46	Fatih	Istanbul	Priv.	Tur./Eng.	11	1	0	0
47	Osmangazi	Eskişehir	State	Tur.	11	1	0	0

We see from table 1 that the productive departments are likely to offer programs in foreign languages. Although only 15 of the 96 departments offer programs in English, six of these departments are in top ten in faculty productivity. Since the faculty productivity is hard to be observed, the departments may be using English as a signal of their high productivity.

We also observe that most private economics departments have productive faculty members. Although only 23 of the 96 economics departments are in private colleges, eight of these departments are in top ten. The reason is that private institutions are better to lure highly productive faculty members by giving monetary and other incentives. As we see in the next section, most of the non-scholarship private programs even cannot fill their capacity. As a result, the most productive faculty members teach academically weakest students.

Lastly we observe that productive faculty members prefer large cities. Although only 34 economics departments are in Istanbul, Ankara or Izmir, 18 of the top 20 departments are located in these three most populated cities of Turkey.

4. The Determinants of Student Quality in Turkish Economics Programs

The cut-off test score will be our measure of student quality. The cut-off test score is the test score of the student who is placed in that program with the minimum OSS score. Naturally, it is harder to be placed in a program with a higher cut-off test score. Therefore, it is generally accepted that the quality of students in a program is increasing in its cut-off test score.

96 economics departments offer 212 programs. Except for the few cases where a department offers more than one program with different languages of instruction, the reason of offering multiple programs is price discrimination. The private economics departments have four scholarship programs: Full, Half, Quarter and Non- Scholarship programs. Full scholarship students do not pay any tuition fee and get benefits such as free dorm and stipend. The half, quarter and non-scholarship students pay half, three quarters and the entire tuition fee respectively. All other aspects of the different scholarship programs are the same. They attend the same class and get the same diploma. The state economics departments have regular and evening programs. Except for the inconvenience of attending class in the evening and paying additional 500 dollars, all other aspects of the programs are the same. They have the same course load, taught by the same faculty members and get the same diploma as the regular students.

As a first step to analyze the student quality of the programs, we rank the “best programs” of the economics departments. That is, we pick the program with the highest

cut-off test score if an economics department offers multiple programs. Therefore, we have 96 best programs for the 96 departments. As expected, the best programs are the regular programs for the state economics departments and full-scholarship programs for the private economics departments. In few cases where the department offers programs both in English and Turkish, English program is the best program. Table: 2 lay out the ranking of the best programs and their properties.

Table: 2
The Ranking of the Best Programs

Rank	College	Location	Ownership	Language of Instruction	Capacity	Faculty Rank
1	Koç	Istanbul	Priv.	Eng.	15	1
2	TOBB	Ankara	Priv.	Tur.	8	5
3	Boğaziçi	Istanbul	State	Eng.	108	6
4	Bilkent	Ankara	Priv.	Eng.	20	2
5	Galatasaray	Istanbul	State	Fre.	21	18
6	Bahçeşehir	Istanbul	Priv.	Tur.	8	22
7	Ortadoğu Teknik	Ankara	State	Eng.	108	3
8	Bilgi	Istanbul	Priv.	Tur.	9	4
9	Izmir Ekonomi	Izmir	Priv.	Tur.	10	16
10	Hacettepe	Ankara	State	Eng.	72	13
11	Marmara (Eng.)	Istanbul	State	Eng.	72	39
12	Ankara	Ankara	State	Tur.	88	17
13	Istanbul (Eng.)	Istanbul	State	Eng.	164	n/a
14	Yeditepe	Istanbul	Priv.	Eng.	10	7
15	Dokuz Eylül (Eng.)	Izmir	State	Eng.	77	14
16	Kadir Has	Istanbul	Priv.	Tur.	5	8
17	Fatih	Istanbul	Priv.	Eng.	10	46
18	Yıldız	Istanbul	State	Tur.	103	15
19	Anadolu (Eng.)	Eskişehir	State	Eng.	93	45
20	Yaşar	Istanbul	Priv.	Eng.	5	n/a
21	Ege	Izmir	State	Tur.	108	11
22	Istanbul (Tur.)	Istanbul	State	Tur.	246	35
23	Gazi	Ankara	State	Tur.	164	19
24	Istanbul Kültür	Istanbul	Priv.	Tur.	7	n/a
25	Gediz	Izmir	Priv.	Tur.	7	n/a
26	Çukurova	Adana	State	Eng.	36	32
27	Marmara (Tur.)	Istanbul	State	Tur.	185	21
28	Turgut Özal	Ankara	Priv.	Tur.	22	n/a
29	Beykent (Eng.)*	Istanbul	Priv.	Tur.	6	n/a
30	Işık	Istanbul	Priv.	Tur.	3	36
31	Maltepe	Istanbul	Priv.	Tur.	3	n/a
32	Çankaya	Ankara	Priv.	Eng.	10	10
33	Dokuz Eylül (Tur.)	Izmir	State	Tur.	226	23
34	Başkent	Ankara	Priv.	Tur.	6	29
35	Beykent(Tur.)	Istanbul	Priv.	Tur.	6	n/a
36	Melikşah	Kayseri	Priv.	Tur.	6	30
37	Zirve	Gaziantep	Priv.	Tur.	6	n/a
38	Anadolu (Tur.)	Eskişehir	State	Tur.	190	37
39	Kocaeli	Kocaeli	State	Tur.	123	12
40	Osmangazi	Eskişehir	State	Tur.	98	47
41	Uludağ	Bursa	State	Tur.	205	43
42	Akdeniz	Antalya	State	Tur.	103	28
43	Atılım	Ankara	Priv.	Tur.	2	9

44	19 Mayıs	Samsun	State	Tur.	57	33
45	Selçuk	Konya	State	Tur.	123	n/a
46	Sakarya	Sakarya	State	Tur.	93	25
47	Erciyes	Kayseri	State	Tur.	108	n/a
48	Abant İzzet Baysal	Bolu	State	Tur.	103	27
49	Balıkesir	Balıkesir	State	Tur.	52	n/a
50	Mersin	Mersin	State	Tur.	77	n/a
51	Kırıkkale	Kırıkkale	State	Tur.	88	n/a
52	Dicle	Diyarbakir	State	Tur.	52	n/a
53	Trakya	Edirne	State	Tur.	82	n/a
54	Gaziantep	Gaziantep	State	Tur.	88	20
55	Karadeniz Teknik	Trabzon	State	Tur.	185	40
56	Muğla	Muğla	State	Tur.	123	38
57	Celal Bayar	Manisa	State	Tur.	154	n/a
58	18 Mart	Biga	State	Tur.	88	n/a
59	Pamukkale	Denizli	State	Tur.	134	n/a
60	Inönü	Malatya	State	Tur.	88	n/a
61	Adnan Menderes	Aydın	State	Tur.	129	n/a
62	Süleyman Demirel	Isparta	State	Tur.	123	n/a
63	Mustafa Kemal	Hatay	State	Tur.	67	34
64	Afyon Kocatepe	Afyon	State	Tur.	98	41
65	Balıkesir - Bandırma	Bandırma	State	Tur.	129	31
66	Dumlupınar	Kütahya	State	Tur.	205	26
67	Kırklareli	Kırklareli	State	Tur.	57	n/a
68	Cumhuriyet	Sivas	State	Tur.	82	n/a
69	Çankırı Karatekin	Çankırı	State	Tur.	57	n/a
70	Atatürk	Erzurum	State	Tur.	129	44
71	Bilecik	Bilecik	State	Tur.	118	n/a
72	Ahi Evran	Kırşehir	State	Tur.	52	n/a
73	Uşak	Uşak	State	Tur.	77	n/a
74	Nevşehir	Nevşehir	State	Tur.	77	n/a
75	Harran	Şanlıurfa	State	Tur.	72	n/a
76	Yüzüncü Yıl	Van	State	Tur.	67	n/a
77	Sütçü İmam	Kahramanmaraş	State	Tur.	103	n/a
78	Zonguldak Karaelmas	Zonguldak	State	Tur.	103	42
79	Bartın	Bartın	State	Tur.	62	n/a
80	Niğde	Niğde	State	Tur.	103	n/a
81	Adıyaman	Adıyaman	State	Tur.	57	n/a
82	Giresun	Giresun	State	Tur.	88	n/a
83	Gaziosmanpaşa	Tokat	State	Tur.	98	n/a
84	Bozok	Yozgat	State	Tur.	67	n/a
85	Kar. Mehmetbey	Karaman	State	Tur.	123	n/a
86	Hitit	Çorum	State	Tur.	88	n/a
87	Erzincan	Erzincan	State	Tur.	57	n/a
88	Ordu	Ordu	State	Tur.	88	24
89	Kilis 7 Aralık	Kilis	State	Tur.	57	n/a
90	Gümüşhane	Gümüşhane	State	Tur.	82	n/a
91	G.antep Islahiye	Islahiye	State	Tur.	62	n/a
92	Kafkas	Kars	State	Tur.	77	n/a
93	Tunceli	Tunceli	State	Tur.	52	n/a
94	Bayburt	Bayburt	State	Tur.	108	n/a
95	Toros	Mersin	Priv.	Eng.	9	n/a
96	Şırnak	Şırnak	State	Tur.	57	n/a

* Beykent University has two departments both offer programs in Turkish. The Beykent (Eng.) economics department has a program where students need to take 30% of the courses in English in addition to one year of English preparatory class.

We see from table 2 that location is very important on student choice. 33 of the 35 highest ranked programs are located in Istanbul, Ankara or Izmir which are the three most populated cities in Turkey. Among the remaining 61 programs, there is only one program which is located in these cities. From this evidence, we see that the student demand to study outside of these three cities is rather slim.

There is also evidence that the private economics programs attract very good students. Six of top ten programs and ten of top twenty programs are in the private economics departments. The best programs of the private economics departments are full-scholarship programs where the students do not pay any tuition but get benefits such as free dorm and stipend. Moreover, the capacities of these programs are much smaller than the programs in state economics programs. The monetary incentives, low capacity of the programs and high academic productivity of the faculty members are the possible candidates for the high ranking of the private programs. As we demonstrate in section 4.2, student quality is very low in the non-scholarship programs of private economics departments and most of them cannot even fill their capacity. Therefore, full-scholarship programs with small capacities attract very qualified students who are lured by the very productive faculty members and other advantages of private colleges despite the academically weak classmates from the non-scholarship programs.

Instruction in six of the highest ranked ten programs is in foreign languages although only 15 of the best 96 programs are offered in English. From this evidence we may think that instruction in a foreign language attracts good students. However, as we showed previously, the departments that teach in foreign languages also have the most productive faculty members. Therefore we cannot reach a definite conclusion on whether the students seek instruction in foreign languages or attracted to productive faculty members.

The last column of table 2 lays out the faculty rankings copied from table 1. There is a strong positive correlation between the ranking of the program and the faculty productivity of the department. The six of the top ten programs are in top ten most productive economics departments. Top 20 most productive departments teach 14 of the top 20 programs. The relationship between the student quality and the faculty quality seems to weaken outside the top 20. This may be because the faculty quality differences are small outside the top 20. For instance, Marmara University economics department is ranked 21st in faculty ranking by just two papers.

4.1. Evening Programs in State Colleges

The capacities of the regular and evening programs are exactly the same. So the cut-off test scores are even better indicators for student quality when we compare regular and evening programs. To illuminate more clearly, we give the rankings in terms of the best programs. The regular programs are also the best programs so their rankings are copied from table 2. An evening program which has a cut-off test score which falls between $(x-1)^{st}$ and x^{th} best program is ranked as x^{th} in table 3. Therefore an evening program which ranks x^{th} is better than the x^{th} best program but worse than the $(x-1)^{st}$ best program. For instance, regular program is 60^{th} and evening program is 90^{th} in Inonu University. This means that the regular program is 60^{th} best program and evening program's student quality lies between the 90^{th} and 91^{st} best program.

Table: 3
Ranking of the Regular and Evening Programs

College	Capacity	Rank Among Best Programs	
		Regular	Evening
Yıldız	103	18	26
Gazi	164	23	34
Istanbul (Tur.)	246	22	35
Marmara (Tur.)	185	27	37
Ege	108	21	37
Dokuz Eylül (Tur.)	226	33	42
Anadolu (Tur.)	190	38	48
Osmangazi	98	40	51
Kocaeli	123	39	51
Uludağ	205	41	53
Çukurova	123	45	60
Sakarya	93	46	61
Selçuk	123	45	62
Erciyes	108	47	67
Mersin	77	50	69
Balıkesir	52	49	69
Trakya	82	53	71
Muğla	123	56	73
Abant İzzet Baysal	103	48	74
Kırıkkale	88	51	74
18 Mart	88	58	76
Celal Bayar	154	57	77
Karadeniz Teknik	123	55	77
Pamukkale	134	59	81
Adnan Menderes	129	61	85
Dicle	52	52	85
Gaziantep	88	54	85
Süleyman Demirel	123	62	86
Balıkesir - Bandırma	129	65	89

Inönü	88	60	90
Afyon Kocatepe	98	64	90
Dumlupınar	205	66	90
Mustafa Kemal	67	63	90
Bilecik	118	71	91
Z. Karaelmas	103	78	92
Nevşehir	77	74	92
Cumhuriyet	82	68	92
Kırklareli	57	67	92
Ahi Evran	52	72	92
Atatürk	129	70	92
Giresun	88	82	93
Kar. Mehmetbey	185	85	93
Sütçü İmam	103	77	93
Gaziosmanpaşa	98	83	93
Çankırı Karatekin	57	69	93
Yüzüncü Yıl	67	76	93
Ordu	88	88	93
Bozok	67	84	93
Harran	72	75	94
Hitit	88	86	95
Adıyaman	57	81	95
Kilis 7 Aralık	57	89	95
Erzincan	57	87	95
Kafkas	77	92	95
Bartın	62	79	95
Gümüşhane	82	90	95
Bayburt	108	94	96
Tunceli	52	93	96

Table 3 shows that paying an additional 500 dollars and the inconvenience of taking courses in the evenings make a huge difference in ranking. The absolute difference of rankings of regular programs and the evening programs is 16.5 on average. The maximum absolute difference in ranking is 33 and occurs at Dicle University. The ranking of its regular program is 52nd whereas its evening program is ranked 85th.

The unpopularity of the evening programs is an indicator of credit constraints in Turkey. 500 dollars is just 5% of GDP per capita in Turkey. However, it appears to be a large amount for students due to lack of student credit markets.

4.2. Programs of Private Economics Departments

The rankings of the private economics programs are given in Table 4. The rankings are given in terms of best programs. Not surprisingly, the full scholarship programs are best programs of the private economics departments. Therefore their rankings are copied from table 2. For the rest of the scholarship programs, the rank is given as xth if the cut-off test score of a program lies between the xth and (x-1)st best program.

Table: 4
Rankings of the Private Economics Programs

	Full–Scholarship		Half–Scholarship		Quarter–Scholarship		No–Scholarship		
College	**Capacity**	**Rank**	**Capacity**	**Rank**	**Capacity**	**Rank**	**Capacity**	**Rank**	**Tuition**
Koç	15	1	12	7	22	25	45	70	29000
TOBB	8	2	18	34	-		55	96	17750
Bilkent	20	4	70	24	-		40	78	17900
Bahçeşehir	8	6	-		-		70	n/a	22900
Bilgi	9	8	5	21	41	n/a	35	n/a	21060
Izmir Ekonomi	10	9	15	51	-		75	n/a	10300
Yeditepe	10	14	30	67	-		20	n/a	17280
Kadir Has	5	16	5	48	15	97	15	n/a	19440
Fatih	10	17	15	65	-		35	n/a	16500
Yaşar	5	20	7	54	-		28	n/a	15000
İst. Kültür	7	24	23	67	20	97	15	n/a	18500
Gediz	7	25	8	75	-		55	n/a	12000
Turgut Özal	22	28	23	67	-		30	n/a	15000
Beykent(İng)	6	29	35	97	-		19	n/a	15100
Işık	3	30	15	97	-		5	97	18900
Maltepe	3	31	-		-		30	n/a	18650
Çankaya	10	32	-		30	n/a	20	n/a	17820
Başkent	6	34	-		4	53	50	97	16000
Beykent(Tur.)	6	35	35	97	-		19	n/a	15100
Melikşah	6	36	12	95	12	97	30	97	14000
Zirve	6	37	12	97	-		42	97	16000
Atılım	2	43	3	66	-		15	n/a	18000
Toros	9	95	-		-		81	n/a	15120

The last column of Table 4 shows the tuition fees of programs in Turkish Liras (TL). Since, the exchange rate in Turkey is around 1 USD=1.5 TL, we see that the full tuition fees range from 7,500 to 20,000 dollars. The difference between the student qualities of the different scholarship programs is huge. For example, Bilkent University economics department offers three types of programs. The full-scholarship program is ranked fourth, the half–scholarship program is ranked 47th and the non-scholarship program is ranked 78th. The difference can only be explained by credit constraints. This is because all other conditions except for the scholarship amounts are the same for all scholarship programs. The students take the same courses in the same classroom and evaluated in the same manner. In the end, they get the same diploma.

In general, the full scholarship programs are ranked above most state programs. On the contrary, most of the non-scholarship programs cannot fill their capacity. That is, all the students who prefer one of these non-scholarship programs are able to be placed in these programs. Naturally, there are no cut-off test scores for these programs. So we label their ranking as "n/a". Since all the state programs fill their capacity, these non-scholarship programs are ranked below all the state programs in terms of student quality. For instance, the full scholarship programs of Bahçeşehir, Bilgi and Izmir Ekonomi Universities are

ranked in the top ten whereas their non-scholarship programs cannot even fill their capacity. The half scholarship programs and most of the quarter scholarship programs are able to fill their capacity. However, the student quality in these programs is substantially lower than the full scholarship programs.

5. Conclusion

A strong positive correlation between student quality of the economics programs and publication record of the economics departments exists. The publication records are high in departments which offer programs in foreign languages. Therefore it is not surprising that the student quality is also high in programs which are offered in foreign languages. There is a hot debate in Turkey on whether the language of instruction to be in a foreign language or not. Unlike Turkey, almost all of the prestigious colleges in Europe instruct in their native languages in undergraduate programs. One of the reasons why the foreign language instruction is so strong in Turkey may be its service as a signaling device. The departments may signal the quality of their programs and productivity of their faculty members by offering programs in a foreign language.

The location of the programs seems to be important in determining their student quality. Almost all the top programs are in three most populated cities of Turkey. One of the recent government policies is to have one college in every city. This may satisfy some distributional aims such as boosting the city economy. However, the programs in these cities are not able to attract academically strong students.

The tuitions of the economics programs seem to be very important in determining the student quality in state colleges. A merely 500 dollars of extra tuition makes a lot of difference. The students are willing to attend a much lower ranked program not to pay the higher fee. The difference in student quality is even starker in the different scholarship programs of the private economics programs. Although the full-scholarship programs attract the top students, most of the non–scholarship programs even cannot fill their capacity. Therefore there is a mismatch between the faculty and student quality in both state and private colleges. The government can overcome this problem by subsidizing the student loan market.

References

Balinski M. and T. Sönmez (1999), "A Tale of Two Mechanisms: Student Placement", *Journal of Economic Theory,* 84, 73-94.

Çokgezen, M. (2006), "Publication Performance of the Economists and Economics Departments in Turkey (1999-2003)", *Bulletin of Economic Research,* 58(3), 253-265.

Dusansky R. and C. Vernon (1999), "Rankings of U.S. Economics Departments" *The Journal of Economics Perspectives,* 12(1), 157-170.

Kalaitzidakis P., Mamuneas, T and T. Stengos (2003), "Rankings of Academic Journals and Institutions in Economics", *The Journal of European Economic Association*, 1(6), 1346-1366.

Lubrano M., Kirman A., Bauwens L. and C. Protopopescu (2003) "Ranking Economics Departments in Europe: A Statistical Approach" *The Journal of European Economic Association*, 1(6), 1367-1401.

OSYM, <www.osym.gov.tr>, 25.01.2011.

Scott L. and P. Mitias (1996), "Trends in the Rankings of the Economics Departments in the U.S.: An Update", *Economic Inquiry,* 34, 378-400.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Yerel Yönetimlerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Motorlu Taşıtlar Vergisi Önerisi

Ahmet ULUSOY
aulusoy@ktu.edu.tr

Tekin AKDEMİR
takdemir@erciyes.edu.tr

Motor Vehicles Tax Proposal for the Solution of Financial Problems of Local Governments

Abstract

The last 30 years in the field of financial management reforms, the overall functioning of public administration in a restructuring context are discussed in many developing countries. In this reorganization, arrangements to strengthen the financial structure of local governments have been limited and these authorities experienced imbalance of income and expenditure. During this period, because of the increasing demand for local services, the growing financial need of local government has not been met. Aim of this study is analyzing fiscal importance of taxes on motor vehicles and evaluating the rationality of assignment of local governments.

Keywords : Local Taxation, Motor Vehicles Tax, Local Motor Vehicle Tax, Financing Of Local Governments.

JEL Classification Codes : H70, H71, H77.

Özet

Son 30 yılda gelişmekte olan birçok ülkede mali yönetim alanında yürütülen reformlar, kamu yönetiminin genel işleyişinin yeniden yapılandırıldığı bir çerçevede ele alınmıştır. Bu yeni yapılanmada; yerel yönetimlere bir takım görevler tahsis edilirken bu idarelerin mali yapısını güçlendirmeye yönelik düzenlemeler sınırlı kalmış ve anılan idareler gelir gider dengesizliği sorunu yaşamışlardır. Bu dönemde, her geçen gün artan yerel hizmet talebi nedeniyle yerel yönetimlerin artan finansman ihtiyacı yeterince karşılanamamıştır. Bu çalışmanın amacı, motorlu taşıtlar vergisinin mali önemini analiz ederek, bu verginin yerel yönetimlere tahsisinin rasyonelliğini değerlendirmektir.

Anahtar Sözcükler : Yerel Vergileme, Motorlu Taşıtlar Vergisi, Yerel Motorlu Taşıtlar Vergisi, Yerel Yönetimlerin Finansmanı.

Acknowledgement

This paper was presented in the "4th Forum on Financial Management of Local Governments" which was held by Hacettepe University, Undersecretary of Treasury and Union of Municipalities of Turkey, on November 26-27, 2011.

Beyan

Bu çalışma Hacettepe Üniversitesi, Hazine Müsteşarlığı ve Türkiye Belediyeler Birliği tarafından 26–27 Kasım 2011 tarihinde gerçekleştirilen "IV. Yerel Yönetimlerin Mali Yönetimi Forumu"nda tebliğ olarak sunulmuştur.

1. Giriş

Küreselleşme ve neoliberal politikaların etkisini her alanda hissettirdiği günümüzde, ekonomik, sosyal ve kültürel alandaki gelişmeler; yerel yönetimlere bir taraftan yeni görevler yüklerken, diğer taraftan yerel özerkliği zedeleyen ve yerel yönetimlerin gelirlerinin aşınması yönünde gelişmelere neden olmuştur (Akdemir, 2011: 360- 361). Özellikle geride bıraktığımız yıllarda dünya çapında hızlı bir kentleşme ve kentsel nüfus artışı yaşanması; yerel yönetimlerin üstlendikleri ya da yerel toplulukların talep ettikleri hizmetlerin hem sayı ve tür olarak artmasına hem de bu hizmetlerin teknik içeriklerinin değişmesine neden olmuştur. Bu durum yerel hizmet sunumunda nitelik ve nicelik yönünden yetersizliklere yol açmıştır.

Bugün birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de yerel hizmetlerin yetersiz sunumunun en önemli nedenlerinden biri finansman eksikliğidir. 1980 sonrası dönemde yerel yönetimlerin gelir kaynaklarını iyileştirmeye yönelik düzenlemeler bu idarelerin gelirlerinde bir artış sağlamakla birlikte, yapılan düzenlemeler yönetimler arası transferlere dayalı bir finansman yapısı ortaya çıkarmıştır. Bu durum, yerel yönetimler özerklik şartında öngörülen düzenlemelere de zıtlık teşkil etmiştir. Oysa yerel yönetimlerle ilgili literatürde, yerel yönetimlerin öz gelirlerinin artırılması; bu idarelerin finansman yetersizliği sorununu gidermenin yanı sıra yerel hizmet sunumunda niteliksel ve niceliksel iyileşmeleri sağlamanın da bir aracı olarak görülmektedir. Bu çalışmada yerel yönetimlerin finansman sorununun çözümünde motorlu taşıtlar vergisi önerisi değerlendirilecek ve yerel motorlu taşıtlar vergisinin etkinliği üzerinde durulacaktır.

Motorlu taşıtlar vergisi (MTV) pek çok ülkede yaygın olarak uygulama şansı bulan bir vergidir. Bugün dünya genelinde yaşanan refah artışıyla birlikte, motorlu taşıt kullanımı giderek artmakta, motorlu taşıt sahipleri belediyelere; yolların, park alanlarının, köprülerin ve alt geçitlerin yapım, bakım ve onarımı açısından önemli maliyetler yüklemektedir. Bu verginin yerel yönetimlere bırakılması ile motorlu taşıt kullanımı ile belediyelere yüklenilen maliyetlerin karşılanması mümkün olabilecektir. (Çetinkaya ve Demirbaş, 2010: 15).

Motorlu taşıt kullanımının giderek yaygınlaşması, yerel yönetimler için bu alandan elde edilebilecek önemli bir vergi potansiyeli ortaya çıkarmaktadır. Her geçen gün artan taşıt sayısı, verginin tahsilinin kolaylığı ve ekonomik değişmelerden fazla etkilenmemesi bu vergiyi yerel yönetimler için yönetilmesi kolay bir vergi haline getirmektedir. Ayrıca, MTV motorlu taşıt kullanımının ortaya çıkardığı kalabalıklaşma maliyetlerini gidermede ve çevre kirliliği ile mücadelede önemli bir araçtır. MTV'nin yerel yönetimlere bırakılması, taşıt kullanımı dolayısıyla ortaya çıkan maliyetleri karşılayabilme olanağı doğurmaktadır. Motorlu taşıtların kayıt ve tescilinin il sınırları içerisinde gerçekleşmesi bu verginin yerel yönetimler tarafından kolaylıkla kavranabilmesine ve

yönetilebilmesine olanak tanıyacaktır. Bu kapsamda yerel yönetimlerin kaynak ihtiyacı sorununu çözmede MTV'den elde edilen gelirlerin bu idarelere bırakılmasının doğru bir yaklaşım olduğu söylenebilir.

"Yerel Yönetimlerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Motorlu Taşıtlar Vergisi Önerisi" adlı bu çalışmada öncelikle MTV'nin dünyadaki uygulamaları hakkında kısa açıklamalara yer verilmiş, daha sonra MTV'nin yerel yönetimlere bırakılma gerekçeleri ile dünyada motorlu taşıtlar vergilemesindeki yerel uygulamalar değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmelerden sonra, söz konusu verginin yerel yönetimlere bırakılmasının vergileme ilkeleri açısından değerlendirilmesi yapılarak, MTV'den elde edilebilecek gelirin yerel yönetimlerin finansman sorunlarının çözümünde yeterliliği incelenmiştir. Çalışma sonuç ve öneriler ile tamamlanmıştır.

2. Dünyada Motorlu Taşıtlar Vergisi

MTV, motorlu taşıta sahip olmanın ödeme gücünün bir göstergesi olarak kabul edildiği, objektif nitelikte özel bir servet vergisidir. Pek çok ülkede yaygın olarak uygulama şansı bulan bu vergi; ulaşım, sağlık, çevre ve enerji politikalarından önemli ölçüde etkilenmektedir. Öyle ki, motorlu taşıta sahip olanlardan aracın değerine paralel olarak alındığında bir servet vergisi özelliğine sahiptir. Çevre kirliliğine neden olan araçlardan daha yüksek vergi alınması yönüyle çevre politikasının önemli bir aracı iken, verginin CO2 salınımına bağlı olarak düzenlenebilmesi yönüyle de sağlık politikasının önemli bir aracıdır (Bozdoğanoğlu, 2008: 1–2). Bu vergi, enerji tasarrufunu sağlama ve belirli yakıtların tüketimini teşvik etme amacıyla kullanılabildiği gibi, ulaşımın karayolundan demiryoluna ya da özel taşımacılıktan kamu taşımacılığına yönlendirmesi amacıyla da kullanılabilmektedir (Hamzaçebi, 2003: 3–4).

Gelişmiş ve gelişmekte olan bir çok ülkede uygulama şansı bulan MTV'nin;; motorlu taşıtların satın alınması, motorlu araçlara sahip olunması, yol kullanımı, motorlu taşıtların taşıdığı mala bağlı olarak değişen uygulamalarına rastlanabilmektedir. MTV'nin matrahının belirlenmesi konusunda, tüm ülkelerde geçerli tek bir kriteri ortaya koymak güçtür. Ülkelerin refah düzeyi, bu verginin amacına etki edebilmektedir. Ödenecek MTV tutarının bulunmasında; araçların motor gücü, silindir kapasitesi, yaşı, ağırlığı, aracın bulunduğu bölge, kullandığı yakıt türü ve CO2 salınımı gibi ölçüler göz önünde bulundurulmaktadır (SEPA, 2000: 14–15).

Tablo: 1
AB Üyesi Ülkelerde Motorlu Taşıtlar Vergisinin Tarifesinde Esas Alınan Değerler

Ülke adı	Binek Araçlar	Ticari Araçlar
Avusturya	Kilowatt	Ağırlık
Belçika + Romanya	Silindir kapasitesi	Ağırlık, aks sayısı
Bulgaristan	Kilowatt	Ağırlık, aks sayısı
Güney Kıbrıs + Malta	Silindir kapasitesi, CO2emisyonu	v.y.
Çek Cum. + Slovakya	-	Ağırlık, aks sayısı
Almanya	CO2 emisyonu	Ağırlık, eksoz emisyonu, gürültü
Danimarka	Yakıt (benzin) tüketimi, ağırlık	Ağırlık
Estonya + Fransa	-	Ağırlık, aks sayısı, süspansiyon
İspanya	Motor gücü	Taşıma kapasitesi
Finlandiya	Ağırlık, yanma zamanı	Ağırlık, aks sayısı
Yunanistan	Silindir kapasitesi, yaş	Taşıma kapasitesi
Macaristan + Letonya	Ağırlık	Ağırlık
İrlanda	CO2 emisyonu	Ağırlık
İtalya	Kilowatt, eksoz emisyonu	Taşıma kapasitesi (<12t), Toplam ağırlık (≥12t) Toplam ağırlık≥12 t)
Lüksemburg	CO2 emisyonu	Ağırlık, aks sayısı
Hollanda	Ağırlık, bölge	Ağırlık
Portekiz	Silindir kapasitesi, CO2 emisyonu	Ağırlık, aks sayısı, süspansiyon
İsveç	CO2 emisyonu, ağırlık	Ağırlık, aks sayısı, eksoz emisyonu
İngiltere	Silindir kapasitesi, CO2 emisyonu	Ağırlık, aks sayısı, eksoz emisyonu

Kaynak: *ACEA, 2010: 3.*

Tablo 1'de AB üyesi ülkelerde MTV'nin tarifesinde esas alınan kriterler gösterilmiştir. Tabloda yer alan ülkelerden **Almanya**'da 1 Temmuz 2009 itibariyle kayıtlı otomobiller için yıllık MTV, CO2 salınımına dayalı olarak alınmaktadır. Kilometrede 120 gramın altında emisyon salan araçların vergiden muaf olduğu bu ülkede (2012–13 110 gr / km, daha sonra 95 gr/km olarak uygulanacaktır), ödenecek vergi gr/km başına 2 Euro'dur. CO2 salınımına göre ödenen bu verginin yanı sıra; benzinli araçlarda her 100 cm³ motor silindir hacmi başına 2 Euro, dizel araçlarda ise 9 Euro vergi alınmaktadır. Bu vergi 120 gramın altında CO2 salınımına yol açan araçlar için de geçerlidir (ACEA, 2010: 1-3.; VDIK, 2010).

Belçika'da MTV'nin matrahı; aracın motor gücü, silindir kapasitesi ve izin verilen maksimum ağırlığına bağlı olarak değişmektedir. Vergi, binek otomobilleri (elektrikli olanlar hariç) ve minibüslerde aracın motor gücüne bağlı olarak alınırken, otobüslerden ise bir birim motor gücü başına minimum 4,44 Euro'dan başlayan ve motor gücüne bağlı olarak değişen oranlarda alınmaktadır. Motor silindir hacmi 250 cc'nin üzerinde olan motosikletlerden 45,96 Euro vergi alınan bu ülkede, yük taşımacılığında kullanılan araçlardan izin verilen azami ağırlığı 3500 kg'nin altında olanlardan 500 kg

başına 19,32 Euro, 3500 kg'yi aşanlardan ise aracın aks sayısı ve süspansiyon sistemine göre değişen tutarlarda vergi alınmaktadır. Belçika'da, belediyeler MTV'ne 250 Euro'ya yakın ek vergi uygulayabilmekte, ayrıca LPG ile donatılmış araçlardan aracın motor gücüne bağlı olarak ilave bir vergi alınmaktadır. (FPS Finance-Belgium, 2011: 255–262).

Çin'de, MTV motor silindir hacmine göre alınmaktadır. Bu ülkede, söz konusu uygulamayla; oto üreticilerinin daha düşük motor kapasitesine sahip araçları üretmeye yöneltilmesi, oto ithalatının düşürülmesi, yakıt tüketiminde tasarruf sağlanması ve çevre kirliliğinin azaltılması amaçlanmaktadır (Xinhua/Fan Rujun, 2011).

Danimarka'da izin verilen azami ağırlığı 12 ton ve yukarı olan araçlardan yol kullanım vergisi alınmaktadır. Ülkede kayıtlı araçlardan yılda bir kez alınan bu verginin tutarı, Euro normlarına ve araçların aks sayısına bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Ülkede motorlu taşıtlardan alınan bir başka vergi motorlu taşıtlar tescil vergisidir. Aracın ilk tescili sırasında ödenen bu verginin matrahını, aracın tüketiciye KDV dâhil satış fiyatı oluşturmaktadır. Söz konusu vergiden; traktörler, bisikletler, otobüsler ve toplam ağırlığı 4 tonu geçmeyen ticari taşımacılıkta kullanılan kamyonlar muaftır. Danimarka'da ayrıca binek otomobillerden yeşil vergi alınmaktadır. Yılda 2 kez alınan bu verginin tutarı, aracın kullandığı yakıt türü ve tüketimine bağlı olarak değişmektedir. Bu ülkede yeşil vergi ödemekle yükümlü olmayanlardan yük (ağırlık) vergisi alınmaktadır. Yük vergisi; traktörler, kamyonlar, otobüsler, römorklar, yolcu taşımacılığı için kullanılan yarı römork ve römork ekipmanları adına kayıtlı olan kişilerce ödenmektedir. Anılan vergi, yılda bir, iki ya da dört kez periyodik olarak ödenmektedir (Gola, 2008).

Fransa'da şirket arabalarından yıllık vergi alınmaktadır. Şirket arabaları vergisi, sürücü kurslarına ait araçlar, spor müsabakalarında kullanılan araçlar, doğalgaz, LPG ve elektrikli yakıt kullanan araçlarla, satış için tutulan yeni araç stoku, kiralama ve toplu ulaşım amacıyla kullanılanlar hariç, araba sahibi veya kullanan tüm şirketler tarafından ödenecek yıllık bir vergidir. Yıllık olarak ödenecek vergi, şirketlerin sahip olduğu her bir araç başına 2006 yılından sonra satın alınan araçlarda CO2 salınımına göre, 2006 yılından önce alınan araçlarda ise motor gücüne bağlı olarak alınmaktadır. Her yıl 30 Kasım'a kadar ödenmesi gereken bu vergiyi; Fransa'da kayıtlı olan şirketlerle, yabancı şirketlerin Fransa'daki işletmeleri, adlarına Fransa'da kayıtlı araba olması ya da bunların kullanılması durumunda ödemektedir (European Commission, 2007; www.wikipedia.org). Fransa'da motorlu taşıtlarla ilgili bir diğer vergi, yol vergisidir. Yol vergisi, otoyol operatörleri tarafından tarh edilmekte ve araç kullanıcılarının kat ettikleri km'ye göre alınmaktadır. Verginin oranı ise 1000 km başına 6,86 Euro'dur (Gola, 2008).

Hollanda'da MTV vergi yükümlülüğü; binek otomobil, kamyonet, motosiklet veya kamyonun tescili ve sahip olunmasına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Vergi, aracın türü, yakıt türü ve ağırlığına göre değişebilmektedir. Ambülânslar, polis arabaları ve traktörler gibi araçların vergiden muaf olduğu ülkede; vergi, aracın tesciline bağlı olarak

yıllık, üç aylık ve aylık olarak ödenebilmektedir. Hollanda'da motorlu taşıtlarla ilgili bir diğer vergi, otoyolları kullanan ağır motorlu taşıtlardan alınan ağır motorlu taşıtlar vergisidir. Bu verginin tutarı, Euro normlarına ve araçların aks sayısına göre değişiklik gösterebilmektedir. Ülkede ayrıca bireyler ve ticari şirketler, otomobil motosiklet ve kamyonetleri ilk kayıt ettirdiklerinde binek otomobiller ve motosikletler vergisi ödemek zorundadır. Araçların tescilinden önce ödenmesi gereken bu verginin tutarı; aracın yakıt türüne ve katalog fiyatına bağlı olarak değişiklik göstermektedir. (Gola, 2008).

İngiltere'de kayıtlı olan her araç için eğer söz konusu araç İngiliz kamu yollarını kullanıyor ve bunlarda muhafaza ediliyorsa araba vergisi ödenmek zorundadır. Sakatlara ait araçlar, tekerlekli sandalyeler, skuturlar, tarım, hayvancılık ve ormancılıkta kullanılan araçlar ve 1973'den önce kayıtlı araçlar vergiden muaftır. Ayrıca elektrikle çalışan araçlar ayrıcalıklı bir vergilemeye tabidir. Ödenecek vergi, aracın türü ve kullanım amacına bağlı olarak değişmektedir. 1 Mart 2001'den önce kayıtlı olan otomobillerde vergi motor silindir hacmine göre alınıyor iken, 1 Mart 2001 den sonra kayıtlı olanlarda vergi aracın CO2 salınımı ve kullandığı yakıtın türüne göre alınmaktadır. Ağır yük taşıtlarında aracın azami ağırlığı ve aks sayısına göre, hafif yüklü araçlarda silindir kapasitesine göre, otobüslerde koltuk sayısı ve CO2 salınımına göre, motosikletlerde ise motor silindir hacmine göre vergi alınmaktadır (DVLA, 2011; www.direct.gov.uk).

İrlanda'da motorlu taşıtlardan tescil vergisi alınmaktadır. Otomobil ve hafif ticari araçlarda vergi, aracın perakende satış fiyatının bir yüzdesi olarak alınmaktadır. Hafif ticari araçlarda aracın perakende satış fiyatı tek kriter iken, binek otomobillerde aracın perakende satış fiyatının yanı sıra, aracın CO2 salınımına bağlı olarak ödenecek vergi değişebilmektedir. Kamyonet ve kamyonetlerden türetilmiş ciplerde perakende satış fiyatının belirli bir yüzdesi olarak ödenecek vergi için asgari bir sınır belirlenmişken, motosiklet, skuter ve ATV gibi araçlarda ödenecek vergi motor silindir hacmine bağlı olarak belirlenmiştir. Aracın yaşı arttıkça ödenecek vergi düşmektedir. Elektrikle çalışan otomobil ve hafif ticari taşıtlara yönelik vergi kolaylığının olduğu ülkede, ambülâns ve itfaiye araçları ise vergiden muaftır (ITACO, 2011).

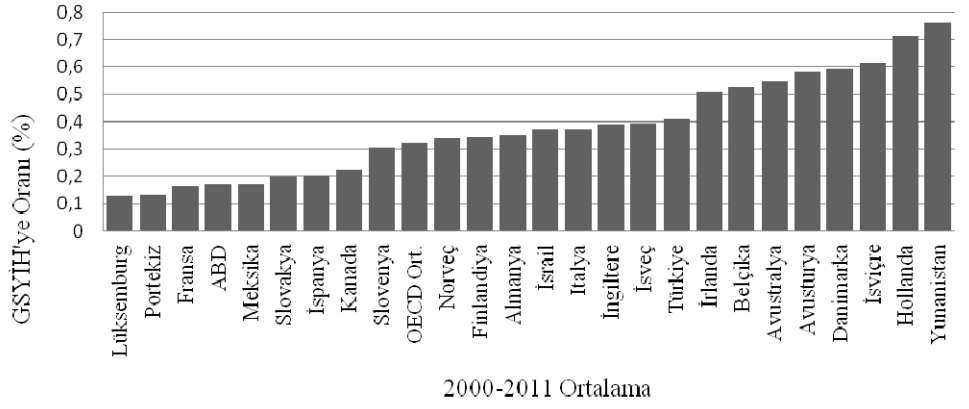
Norveç'te motorlu taşıtlar tescil vergisi; aracın ağırlığı, verimi ve CO2 salınımına bağlı olarak alınmaktadır. Verginin tarifesi artan oranlı olduğu gibi, vergi düzeyi diğer ülkelere oranla oldukça yüksektir. Söz konusu vergi çevre kirliliği ile mücadele, gelirin yeniden dağılımı ve güvenlik amaçlarına da hizmet etmektedir (Mæhlu, 2010: 1–10).

Singapur'da motorlu taşıt sayısını ülkenin yol ağının kaldırabileceği düzeyde tutmak amacıyla; araç kota sistemi ile birlikte, araç sahipliğinin maliyetini artıran bir dizi vergi ve ücret kullanılmaktadır. Bunlar; tescil ücreti, ilave tescil ücreti, imtiyazlı ilave tescil ücreti, yol vergisi ve özel vergiden oluşmaktadır. Belirtilen ücret ve vergilerden tescil ücreti ve ilave tescil ücreti aracın tescili sırasında ödenmektedir. Tescil ücreti sabit

bir miktar olarak, ilave tescili ise, aracın piyasa fiyatına dayalı olarak ödenmektedir. İmtiyazlı ilave tescil ücreti, motorlu araçların 10 yıldan önce hurdaya ayrılmasını ya da trafikten çıkarılmasını teşvik etmek için uygulamaya konulmuştur. Bu uygulama ile 10 yaşından küçük araçlara aracın yaşına bağlı olarak ilave tescil ücretinde indirim hakkı tanınmaktadır. Singapur'da motorlu taşıtları ilgilendiren bir diğer vergi, yol vergisidir. Bu vergiyi, yolları kullanmak için geçerli bir araç ruhsatı alan tüm araç sahipleri ödemek zorundadır (LTA, 2010). Ödenecek yol vergisinin tutarı; benzinli ve dizel araçlarda aracın silindir hacmine, elektrikli araçlarda ise maksimum motor gücüne bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca, 10 yıldan eski araçların sahipleri aracın yaşına göre değişen ilave vergi ödemektedir. Motorlu taşıtlarla ilgili son vergi, araçların CO2 salınımı ile kullandığı yakıtın türüne göre alınan özel vergidir., Bu vergi, enerji tasarrufunu sağlamak ve aşırı araç kullanımını önlemek için uygulamaya konulmuştur (LTA, 2010).

Grafik 1'de OECD üyesi ülkelerde MTV gelirlerinin gelişimi gösterilmiştir. OECD üyesi ülkelerde MTV gelirlerinin GSMH'ye oranının en yüksek olduğu ülkeler; Yunanistan, Hollanda, İsviçre, Danimarka'dır. 2000–2011 yılları arasında MTV gelirlerinin GSMH'ye oranı OECD ülkeleri ortalaması %0,32 olarak gerçekleşmiş olup, Türkiye'de %0,41 oranıyla OECD ortalamasının üzerinde bir gelir elde edilmiştir. Grafik 1'de dikkat çeken bir diğer husus, MTV alanında önemli yerel uygulamaların söz konusu olduğu; Portekiz, Slovakya, Danimarka İtalya ve İspanya'da anılan gelirin GSMH'deki yüksek payıdır. Bu durum, MTV'nin söz konusu ülkelerde yerel yönetimler açısından önemli bir gelir kaynağı olduğunu da işaret etmektedir.

Grafik 1:
OECD Üyesi Ülkelerde MTV Gelirlerinin GSYİH'ye Oranı



Kaynak: *OECD, Tax Database*

3. Motorlu Taşıtlar Vergisinin Yerel Yönetimlere Bırakılma Gerekçeleri

Yerel yönetimler literatüründe, yerel yönetimlere ilave gelir sağlanmasının; kamusal mal ve hizmet sunumunun yerel halkın ihtiyaçlarına uygunluğunu sağlayacağı, yönetimler arasında rekabeti teşvik ederek kamu hizmeti sunumunda daha iyi performansı gerçekleştireceği ifade edilmektedir. Yerel vergi ve harçların geniş tabanlı ve hizmetle doğrudan ilişkili olması sayesinde, hesap verebilirlik artacağı için yerel hizmetlerin daha etkin sunulacağı ileri sürülmektedir (Liberati, 2011: 366–372). Ayrıca, yerel yöneticilerin daha fazla hesap verebilirliğinin hizmet sunumunda performansı ve kaynakların mobilizasyonunu artıracağı belirtilerek (Chambas, 2011: 4) daha etkin kamu hizmeti sunumu için yerel özerklik, dolayısıyla da vergileme savunulmaktadır.

Ancak teoride ileriye sürülen bu görüşlere karşın, bugün pek çok ülkede, yerel yönetimler artan harcama sorumluluklarını karşılamada sorunlarla karşı karşıyadır. Öz gelirleri sınırlı olduğu gibi, vergi tabanları dar ve verimsizdir. Merkezi idareye bağımlı ve birkaç vergiye dayalı finansman yapısı ekonomik açıdan etkin olmadığı gibi, pratik ve adil de değildir. Oysa yerel yönetimlere harcamaları için gerekli gelirleri elde edebilme olanağı tanındığında, bu idareler harcamalarını daha etkin, duyarlı ve sorumlu bir şekilde gerçekleştirebileceklerdir (Falay vd., 1996: 12; Kitchen, 2003: 25-26). Yerel yönetimlerin gelirlerinin çeşitlendirilmesi tek bir verginin yol açabileceği sapmaları giderebileceği gibi, yerel koşullarda meydana gelebilecek değişikliklere uyum sağlamayı kolaylaştıracak ve yerel yönetim gelirlerinin esnekliğini artıracaktır (Slack, 2010a: 25). Ancak, yerel düzeyde hizmet sunumunda gösterilen etkinliğin vergi yönetiminde gösterilememesi yerel yönetimlere gelir tahsisinde hareket serbestîsini sınırlamaktadır. Bu noktada yeni gelir kaynaklarının ne olacağı sorusu akla gelmektedir (Kitchen, 2004a: 21).

Yerel yönetimlere belirli bir verginin tahsis edilmesi ya da verginin oranını belirleme yetkisi verilmesi; yerel yönetimlerin vergiyi yönetebilme kapasitesi, yerel yönetimlerin fonlaması gereken harcamanın türü, yerel yönetimlere vergi tahsisi konusunda merkezi idarenin tutumu ile anayasal ve yasal düzenlemelerden oluşan bir dizi faktöre bağlıdır (Kitchen, 2003: 7). Bu faktörler dikkate alındığında iyi bir yerel verginin öncelikle mobil olmayan matraha sahip vergi olduğu söylenebilir. Bunun yanı sıra; yerel halk tarafından ödenmesi ve diğer birimlere ihraç edilmemesi, yönetimler arası zararlı vergi rekabetine yol açmadığı gibi uyumlaştırma ihtiyacı doğurmaması, yerel hizmetlerden sağlanan fayda ile ilişkili olması, yeterli, istikrarlı ve öngörülebilir gelir sağlaması, saydamlık ve hesap verebilirliğe elverişli olması, adil olarak algılanması ve yerel düzeyde yönetilmesi kolay vergi olması gerektiği söylenebilir (Kitchen, 2004b: 29).

Kamu maliyesi alanında yaşanan uluslararası deneyimler, iyi bir kamu yönetimi oluşturmada duyarlı ve sorumlu yönetim anlayışının önemini ön plana çıkarmaktadır. Bunun için gerekli koşul ise, kamu hizmeti sunumunda yeterli mali kapasiteye sahip olunmasıdır. Ayrıca, vergi mükellefleri ödedikleri vergi ile yararlandıkları kamu hizmeti

arasındaki bağlantı arttıkça vergiye daha fazla gönüllü uyum göstermektedirler (Kitchen, 2003: 7). Devletin ekonomik fonksiyonlarından kaynak tahsisi fonksiyonu; kamu kaynaklarının verimli, adil ve sorumlu bir şekilde kullanımını sağlamak için devlet tarafından sunulan hizmetlerin mümkün olduğunca fayda vergileri ile finanse edilmesini gerektirmektedir (Liberati, 2011: 366–372). Yerel yönetimler ağırlıklı olarak yarı kamusal nitelikte hizmetler sunmakta, hem adalet hem de etkinlik prensibi, bu hizmetlerin mümkün olduğunca fayda vergileriyle finanse edilmesini gerektirmektedir. Fayda prensibine en uygun vergilerden biri de kuşkusuz yollar ve otoyolların yapımı ve bakımı gibi amaçlarla kullanılabilecek MTV'dir (McLure and Martinez-Vazquez, 2000: 12). Bunun nedeni, yerel yönetimlerin sunduğu kamusal mal ve hizmetlerle yöre sakinlerinin ödediği bedeller arasında bir bağ kurulabilmesidir. Bunun sonucunda kamuya aşırı tepki oluşmaksızın daha fazla vergi geliri elde edilebilmektedir Bu çerçevede MTV birçok ülkenin vergi sisteminde önemli bir gelir kaynağını oluşturmaktadır (Güner, 2005: 2965).

Bahl ve Linn MTV'nin gerekçesini; hızla büyümekte olan bir vergi tabanına sahip olması, araç kullanımının yol açtığı kamu harcamalarının maliyetini karşılaması ve araç kullanımının sosyal maliyetini denetlemeye dayandırmaktadır (Güner, 2005: 2965). Smith ise, MTV'nin; vergi sisteme esneklik kattığını, sistemin artan oranlılığını artırdığını, ulaşım sisteminin gerektirdiği maliyetlerin finansmanına olanak tanıdığını ve kaynakların daha etkin kullanımı için ulaşım sistemine uygun bir fiyatlamayı mümkün kıldığını ifade ederek, MTV'nin alınmasındaki temel gerekçeleri dile getirmektedir (Smith, 1984: 1,2). Eric Slack göre ise MTV; yol kullanımından sağlanan fayda ile ilişkili oluşu, basit, sade ve uygulanabilir oluşu, gelir elde etme açısından verimli oluşu, motorlu aracın değerine bağlı olarak alınması nedeniyle makul bir artan oranlı yapı sergilemesi ve yol ücretleri gibi paralı yolların aşırı kullanımına yol açmayarak yol kullanımını teşvik etmeyici özelliği nedeniyle iyi bir yerel vergidir (Slack, 2010b: 19).

Yerel yönetimler literatüründe iyi bir yerel verginin özellikleri olarak; ekonomik etkinlik, mobil olmama, öngörülebilirlik, yeterli gelir sağlamak, esneklik, güvenli ve istikrarlı bir gelir sağlama, yerleşik olmayanlara ihracı zor olma, geniş tabanlı olma, idari uygunluk, fayda prensibine bayalı olma, adil olma, vergi rekabetine yol açmama, politik olarak kabul edilebilir olma, saydamlık ve hesap verebilirliği sağlama, bölgelerarası dengesizliğe yol açmama gibi hususlar ileriye sürülmektedir (Tablo 2). Ancak bu kriterlerin tamamını aynı anda sağlamak mümkün değildir. Uygulamada bu kriterlerden bir ya da birkaçına bağlı olarak yerel yönetimlere gelir tahsis edildiği gibi, zaman zaman bu kriterlerin değerlendirme dışı tutulduğu da görülebilmektedir (Slack, 2010: 7).

Bugün, gerek teorik açıklamalar gerekse ülke uygulamalarına ilişkin değerlendirmeler ışığında; vergi matrahının bölgelerarası dağılımının adil olmadığı doğal kaynak vergileriyle, artan oranlı vergilemenin söz konusu olduğu kişisel gelir vergilerinin merkezi idareye bırakılması gerektiği söylenebilir. Ayrıca, tüketim, ticaret, işgücü ve sermaye gibi potansiyel olarak mobil üretim faktörlerinden yerel yönetimlerce vergi

alınması ekonomik sapmalara yol açabilecek, bu ise ülke refahında azalmalara neden olabilecektir. Fayda vergilemesi mantığında doğal kaynaklara dayalı vergilemeden yerel düzeyde kaçınılması gerekmektedir. Çünkü mal ve hizmetlerin fiyatı dalgalanmalar gösterebilmekte ve vergi gelirleri istikrarlı olmayabilmektedir. Ayrıca gelir ve harcama vergileri ekonomik ticaret hacminden önemli ölçüde etkilenebilmektedir. İyi bir yerel verginin özellikleri açısından yerel yönetimlerin finansmanında en uygun vergiler emlak vergileridir. Bu verginin yanı sıra MTV de önemli bir gelir potansiyeli olabilmektedir.

Tablo: 2
İyi Bir Yerel Verginin Özellikleri

	Owens and Norregraard (1991)	Tatsos (1991)	Panella (1991)	Raimondo (1992)	Oates 1972 ve 1999*	Balás and Kovács (1999)	Bahl (2010)	Bahl and Bird (2008)	Slack (2010)	Spahn (1995)	Musgrave (2000) **
Ekonomik etkinlik: ekonomik kararlar üzerindeki etkinin minimize edilmesi				x	x	x		x		x	
Vergi matrahı mobil olmamalı	x				x		x	x	x		x
Hesap verebilirliği sağlamak için öngörülebilir olmalı	x	x	x	x				x	x		
Yeterli gelir sağlamalı (yerel ihtiyaçlar ve yönetim maliyetlerini karşılayabilmeli	x	x				x	x	x	x		
Esnek olmalı yıllar itibariyle yüksek gelir sağlamalı	x	x					x	x			
Güvenli ve İstikrarlı bir gelir sağlamalı volatilitesi düşük olmalı/vergi matrahı istikrarlı olmalı	x			x		x	x	x	x	x	x
Yerleşik olmayanlara ihracı zor olmalı	x					x	x	x	x	x	
Geniş tabanlı olmalı			x			x	x				
İdari uygunluk: yönetilmesi kolay olmalı vergi toplama maliyetleri düşük olmalı	x	x		x		x	x	x	x	x	
Fayda prensibi vergiler ve harcamalar arasında bağlantı olmalı			x	x	x		x	x		x	x
Adil olmalı: herkes ödeme gücüne göre vergi ödemeli				x		x		x	x		
Vergi rekabetine yol açmamalı									x		
Etkili karar alma					x						
Politik olarak kabul edilebilir olmalı						x					
Saydamlık						x					
Hesap verebilirliği sağlamak								x	x	x	
Bölgelerarası dengesizliğe yol açmama							x			x	x

** Oates yerel yönetimlerin mobil olmayan üretim faktörleri ve hane halkından fayda vergilerini almasının uygun olacağını, mobil faktörlerden alınacak vergilerin merkezi yönetime tahsis edilmesini, mobil olmayan üretim faktörlerinden ise yerel yönetimlerin fayda vergileri dışındaki vergileri almasının uygun olacağını ifade etmektedir.*

*** Musgrave: fayda vergilerinin tüm idareler için uygun vergi olduğunu belirtirken, gelirin yeniden dağıtımına uygun vergilerin merkezi idareye bırakılması gerektiğini ifade etmektedir.*

Kaynak: Boorsma, 2004: 10; Balás and Kovács, 1999; Bahl, 2010: 17-22; Bahl and Bird, 2008: 8-9; Slack, 2010b: 7; Spahn, 1995: 222; Bird, 2008: 8; Oates, 1999: 1125.

MTV yerel yönetimler tarafından etkin yönetilebilecek vergilerden biridir. Bu verginin yönetilmesi kolay olup, yerel yönetimlere istikrarlı gelir sağlayabilecek niteliktedir. Fayda vergilemesi mantığına da uygun olan bu vergiler, yerel düzeyde hizmet sunumu ile ödenen vergi arasında bağlantı kurmayı mümkün kılacağından hesap verebilirliği sağlayacak ve ekonomik etkinliği de tesis edecektir. MTV vergi rekabetine yol açmayacağı gibi, yerleşik olmayanlara vergi ihracı da söz konusu olmayacaktır.

4. Dünyada Motorlu Taşıtlar Vergilemesi: Yerel Uygulamalar

ABD'de MTV şehir yönetimleri tarafından genellikle aracın yaşı ve tahmin edilen değerine bağlı olarak maktu tarifeye göre alınmaktadır. Bu ülkede, yeni araçlar için belirli bir vergi oranı uygulanmaktadır ve bu oran standart bir amortisman çizelgesine göre indirilmektedir. Vergi aracın tescili ile birlikte yıllık olarak uygulanmakta ve kişisel ya da ticari amaçla kullanılsın/kullanılmasın tüm motorlu taşıtlara uygulanmaktadır. Bu vergi sayesinde şehir yönetimleri yolları kullananlardan ulaşım altyapısının maliyetinin bir kısmını karşılama olanağına sahip olmaktadır. Bu vergi, otoyol ücreti gibi doğrudan yollardan faydalananlardan alınarak hizmet ile vergi ilişkisi kurmasa da, bir tür kullanıcı ücreti özelliği göstermektedir. Ayrıca, yeni ya da pahalı araç alanlardan daha yüksek vergi alınması ile de vergi adaleti sağlanmış olmaktadır (Ploeg, 2002: 3–7).

Bulgaristan'ın yol ağını kullanmak için kayıtlı tüm motorlu araçlar, Bulgar limanlarında kayıtlı herhangi bir gemi, Bulgaristan sivil havacılık siciline kayıtlı herhangi bir uçak ya da helikopter MTV'nin konusunu oluşturmaktadır. Vergi oranı kanunda öngörülen vergi oranı aralıkları içinde her bir belediye tarafından belirlenir. Araç sahipleri, satın alma işleminden sonra iki ay içinde sahip olduğu aracı beyan etmektedirler. Binek otomobillerin vergisi aracın yaşı ve motor gücüne bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Kamyonlarda yük taşıma kapasitesine, gemilerde brüt ton başına, helikopter ve uçaklarda ise azami kalkış ağırlığına göre vergi alınmaktadır. Vergi Mart ve Eylül aylarında 2 eşit taksitte ödenmektedir. Herhangi bir vergi mükellefi ikinci taksiti de ilk taksitin ödenme süresi içinde öderse %5 indirim hakkı kazanmaktadır. Herhangi bir araç yıl içinde elde edildiyse, verginin elde etme ya da kayıt tarihinden itibaren 2 ay içinde, yılın geriye kalan ayları dikkate alınarak ödenmesi gerekmektedir (Bulgarian Local Taxes and Fees Act, Article 52–61).

İspanya'da yerel yönetimler, karayollarında kullanıma uygun mekanik motorlu araçlardan vergi almaktadır. Özürlülere ait araçlar, diplomatik araçlar, ambülânslar, traktörler, eğitim araçları, tarımsal araçlar, toplu taşımacılık için kullanılan otobüsler vergiden muaftır. Verginin oranı motor gücü ve belediyenin nüfusuna bağlı olarak değişmektedir (EC, 2000: 188).

İtalya'da bölgesel MTV vardır. Olağan statü ile yönetilen bölge idarelerinin aldığı bu verginin konusunu motorlu araç kayıt defterinde tescil olunan araçlar oluşturmaktadır. Verginin oranı, yasada merkezi idare için belirlenen tutarın %90'ından az, %110'undan fazla olamaz. Vergi, İtalya Otomobil Kulübü'ne ödenmekte ve bu kulüp tahsil ettiği vergiyi bölge idarelerine aktarmaktadır (EC, 2000: 253).

Japonya'da vilayetler sınırları içerisinde oturan gerçek kişilerden otomobil vergisi almaktadır. Otomobil, kamyon, otobüs ve üç tekerlekli küçük arabalardan alınan bu vergiyi araçların adına tescil edildiği kişiler ödemektedir. Ödenmesi gereken vergi tutarı; araç türüne, motor silindir hacmine ve ticari ya da özel kullanıma bağlı olarak değişmektedir. Belirli bir gaz emisyonu ve yakıt etkinliği sağlayan araçlarda Mart 2012'ye kadar %50'ye varan oranlarda indirimli vergi oranı uygulanmaktadır (MOF, 2010: 251,252). Ülkede motorlu taşıtlardan alınan bir diğer vergi, hafif motorlu taşıtlar vergisidir. Belediyeler tarafından tahsil edilen bu vergi, motorbisiklet, motosiklet, iki, üç ya da dört tekerlekli insan taşımada kullanılan hafif motorlu taşıtlar ve küçük taşıtlardan alınmaktadır. Motosikletler ve motorbisikletlerden alınan vergi, motor silindir hacmi, motor gücü ve tekerlek sayısına bağlı olarak değişirken, hafif motorlu taşıtlarda tekerlek sayısı ve ticari ve özel kullanıma, küçük taşıtlarda ise tekerlek sayısına bağlı olarak değişiklik göstermektedir (MOF, 2010: 265). Japonya'da motorlu taşıtlardan alınan bir diğer vergi, tonaj vergisidir. Tonaj vergisi; muayene belgesi almak zorunda olan araçlardan muayene belgesi alındığında, muayeneye tabi olmayan hafif motorlu taşıtlarda ise kayıt numarası alınması sırasında alınmaktadır. Tonaj vergisinden elde edilen vergi gelirlerinden, yerel yönetimlere 1000'de 407 oranında pay almaktadır. Ödenecek vergi; muayene sertifikasının geçerlilik süresi, motorlu taşıtın türü, ağırlığı, özel ya da ticari amaçlı kullanımına bağlı olarak değişiklik göstermektedir (MOF, 2010: 208–211).

Peru'da MTV, 2002 yılından bu yana belediye idareleri tarafından alınmaktadır. Kamyonlar, kaptıkaçtılar, otobüsler verginin konusunu oluşturmaktadır. Verginin mükellefleri, gerçek ve tüzel kişilerdir. Verginin matrahını, Ekonomi ve Maliye Bakanlığı'nca yıllık olarak belirlenen referans değerlerden az olmamak üzere, satın alma bedeli, ithalat bedeli ya da mülk haline geliş bedeli oluşturmaktadır. Verginin oranı, matrahın %1'idir. Vergi, her yılın Şubat ayının son iş gününe kadar ödenmektedir. Aracın devralınması durumunda, devralan 1 Ocaktan sonra aldıysa bir sonraki yılın 1 Ocağında ilk vergisini ödemektedir. Merkezi hükümet, bölgeler, belediyeler, dini kuruluşlar, yabancı hükümetler, uluslararası organizasyonlar, üniversiteler, okullar ve orduya ait araçlar vergiden muaftır (Peru Ministerio de Economia y Finanzas, 2011).

Portekiz'de özerk bölgelerle, karayolları otoritesinin aldığı kamyon taşıma vergisi ve araç lisans ücretine ek olarak belediyelerde motorlu taşıtlar vergisi almaktadır. Bu vergiyi prensip olarak adına motorlu araç kayıtlı olanlar ödemektedir. Verginin konusuna hafif yük ve yolcu taşıyan araçlar, bileşik motorlu araçlar, kişisel kullanıma yönelik motosikletler, özel uçaklar ile gezi tekneleri girmektedir. Verginin matrahını;

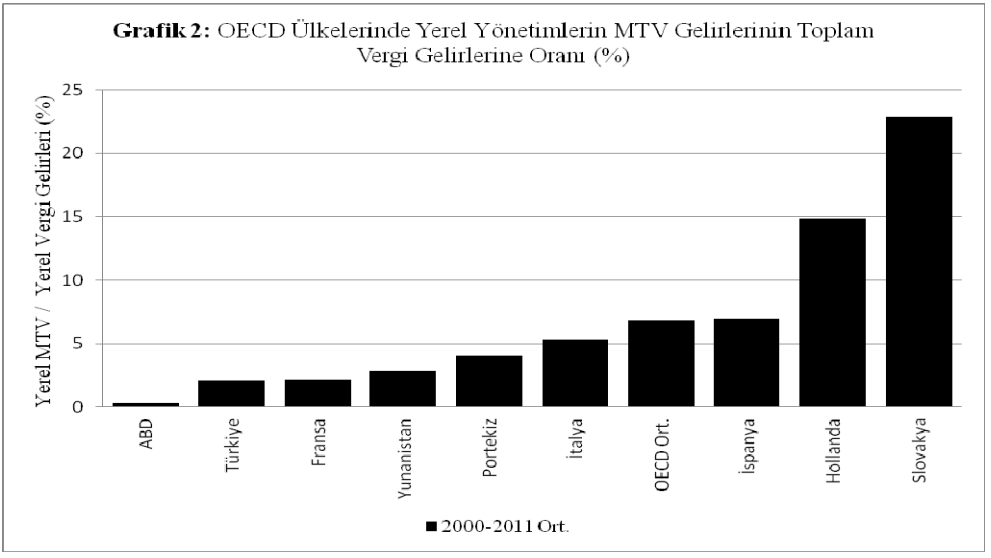
aracın yaşı, silindir kapasitesi, voltajı, maksimum kalkış ağırlığı, motor gücü ve brüt kayıtlı tonajı oluşturmaktadır. Merkezi hükümet, yerel yönetimler, yerel yönetim birlikleri ve kamu kurumlarına ait taşıtlar, karşılıklı olmak koşuluyla yabancı ülkelere ait araçlar, Portekiz'in taraf olduğu uluslararası organizasyonlara ait taşıtlar, yabancı ülke elçiliklerine ait araçlar, %60 ve üzeri özürlü ve sakatlara ait araçlar, kamu hizmetleri için kullanılan motorlu araçlar, uçuş okulları ve kulüplere ait eğitim amaçlı kullanılan uçaklar, motorsuz uçaklar, brüt 7 tona kadar motorsuz tekneler ya da 25 beygir gücünü aşmayan motorlu tekneler vergiden muaftır (EC, 2000: 379–380).

Romanya'da MTV'nin matrah ve oranı merkezi yönetim tarafından belirlenmektedir. Romanya'da tescilli motorlu taşıtların sahiplerinin ödemesi gereken bu vergi, yerel yönetimlerce toplamaktadır. Sakatlara ait taşıtlar, kamu kuruluşlarına ait taşıtlar, şehir içi ve şehirlerarası toplu taşımacılık hizmetleri için kullanılan taşıtlar ve yolcu taşımada kullanılan nehir gemileri ile vapurlar vergiden muaftır. Söz konusu vergi, duruma göre kişinin ikametgâhının işyerinin ya da tüzel kişilerde bunların kuruluş merkezinin olduğu yerel yönetim birimine ödenmektedir. Ödenecek vergi, ulaşım araçlarının türüne göre değişmektedir. Traktörler, otomobiller, otobüsler ve minibüslerde vergi aracın silindir kapasitesine bağlı olarak alınırken; taşımacılıkta kullanılan araçlarda, aracın izin verilen azami ağırlığı ile aks sayısına bağlı olarak alınmaktadır. Bu tür araçlarda ayrıca aracın havalı süspansiyon sistemi ya da buna eşdeğer süspansiyon sistemine sahip olup olmadığına göre de ödenecek vergi değişmektedir. Römorklu, yarı römorklu araçlarla kamyonetlerde izin verilen maksimum ağırlığa göre, su taşımacılığında kullanılan araçlarda ise aracın cinsi ile motorlu olup olmamasına göre ödenecek vergi değişmektedir. Vergi; Mart, Haziran Eylül ve Kasım aylarının ilk yarısında 4 eşit taksitte ödenmektedir. Peşin ödemelerde yerel meclis kararı ile %10'a varan oranlarda indirim yapılmaktadır (Fiscal Code of Romania, Article 261–265).

Slovakya'da belediyeler motorlu araçların tarihi yerlere girişi ve kalma süresine göre vergi almaktadır. Motorlu araçların tarihi yerleşimlere girmesi ve orada kalması verginin konusunu oluşturmaktadır (sağlık ve kamu düzenini korumak amacıyla giren araçlar hariç). Verginin mükellefi, aracın sahibi gerçek ya da tüzel kişilerdir. Ödenecek tutar, motorlu aracın tarihi yerleşimlere girdiği ve kaldığı gün sayısına bağlı olarak değişmektedir. Verginin oranı; motorlu araç başına ve kalınan gün sayısına ya da tarihi yerleşimlere giriş ve orada kalış süresine göre belediyeler tarafından belirlenmektedir. Vergiyi belediye idareleri tahakkuk ettirmekte ve tahakkuk tarihinden itibaren 15 gün içerisinde vergi ödenebilmektedir (Slovakia Local Taxes and Local Fees for Municipal Waste and Minor Construction Waste Act, Article, 60-66).

OECD üyesi ülkelerde yerel yönetimlerce tahsil edilen MTV gelirlerinin yerel yönetimlerin vergi gelirleri içerisindeki payı 2000-2011 yılları arasında ortalama %6,8 olarak gerçekleşmiştir. MTV gelirlerinin GSYİH'ye oranında Yunanistan ve Hollanda öne çıkarken, yerel yönetimlerce tahsil edilen MTV gelirlerinin yerel yönetimlerin vergi

gelirlerine oranının en yüksek olduğu ülkeler Slovakya ve Hollanda'dır. Slovakya'da tarihi yerlere giriş ve kalma süresine göre yerel MTV alınırken, Hollanda'da motorlu taşıtlardan, aracın ağırlığı ve bulunduğu bölgeye bağlı olarak alınan MTV'nin yanı sıra (Tablo 1), araç tescil vergisi ile ticari taşıtlar ve motosikletler vergisi de alınmaktadır. Hollanda'nın yanı sıra İspanya, Slovakya ve İtalya'da da yerel yönetimler motorlu taşıtların vergilendirilmesinden önemli ölçüde gelir elde etmektedir (Grafik 2).



Kaynak: *OECD, Tax Database.*

5. Türkiye'de Motorlu Taşıtlar Vergisi

Türkiye'de motorlu taşıtların vergilendirilmesi 28.02.1957 Tarih ve 6936 sayılı Hususi Otomobil Vergisi Kanunu ile gerçekleşmiştir. Bu kanunla belediyelerde veya trafik şube ve bürolarında kayıtlı veya tescil edilmiş bulunan hususi otomobiller (kamyonet dâhil) Hususi Otomobil Vergisi'ne tabi tutulmuştur. 1963 yılında, otomobillerin yanı sıra, minibüsler, otobüsler, arazi taşıtları, kamyonlar, paneller, kaptıkaçtı ve motosikletler de vergilemeye dâhil edilmiş ve Hususi Otomobil Vergisi Kanunu yerini 197 sayılı Motorlu Kara Taşıtları Vergisi Kanunu'na bırakmıştır. 28.1.1980 gün ve 2348 sayılı Kanunla özel amaçla kullanılan yat, kotra ve her türlü motorlu tekneler ile bazı istisnalar dışında uçak ve helikopterler de verginin konusuna dâhil edilmiş ve kanunun kapsamı genişletilerek, adı da Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanunu olarak değiştirilmiştir (Arıoğlu, 1985: 1). 1985 yılında, taşıt pulu uygulamasına geçilmesi nedeniyle, motosikletler MTV kanunu kapsamından çıkarılmıştır. 02.01.2004 Tarih ve 5035 sayılı kanunla motosikletler MTV Kanunu

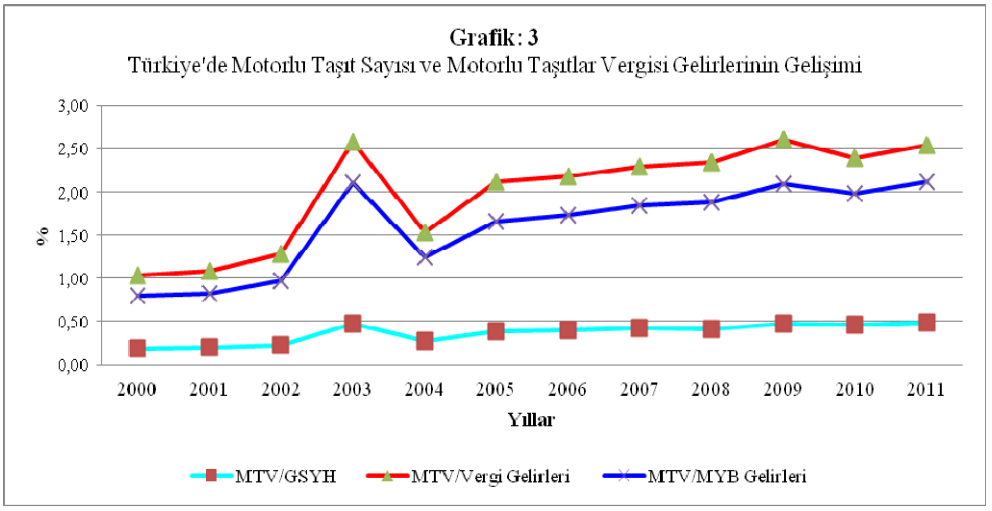
kapsamına tekrar alınmış ve MTV tarifesinde değişikliğe gidilmiştir. Bu değişiklikle 1 sayılı tarifede yer alan vergileme kriterlerinden aracın ağırlığı uygulamasına son verilerek, yerine motor silindir hacmi kriteri getirilirken, II sayılı tarifede yer alan kamyon, kamyonet, çekici vb araçların vergilendirilmesinde istiap haddi yerine azami toplam ağırlık esası uygulamaya konulmuştur. 06.05.2009 tarihinde kabul edilen 5897 sayılı Denizcilik Müsteşarlığının Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'la 3 sayılı tarifede yer alan yat, kotra ve her türlü motorlu özel tekneler, Motorlu Taşıtlar Vergisi kapsamından çıkarılarak, söz konusu araçlar Harçlar Kanunu'na tabi tutulmuştur.

Bugün MTV'nin konusunu; Karayolları Trafik Kanunu'na göre trafik şube veya bürolarına kayıt ve tescil edilmiş bulunan motorlu kara taşıtları ile Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'ne kayıt ve tescil edilmiş olan uçak ve helikopterler oluşturmaktadır. Verginin mükelleflerini; trafik sicili ile Ulaştırma Bakanlığı'nca tutulan sivil hava vasıtaları sicilinde adlarına motorlu taşıt kayıt ve tescil edilmiş olan gerçek ve tüzel kişiler oluşturmaktadır. Spesifik matraha haiz olan MTV'de; I sayılı tarifede yer alan motorlu taşıtların (otomobil, kaptıkaçtı, arazi taşıtları ve benzerleri ile motosikletler) motor silindir hacimleri ile yaşları, II sayılı tarifede yer alan taşıtların (minibüs, panel van ve motorlu karavanlar, otobüs ve benzerleri, kamyonet, kamyon, çekici ve benzerleri) cinsleri, oturma yerleri, azami toplam ağırlıkları ve yaşları, IV sayılı tarifede yer alan taşıtların (uçak ve helikopterlerin) ise, azami kalkış ağırlıkları ile yaşları vergi ölçüsü olarak dikkate alınmaktadır.

MTV mükellefiyeti motorlu taşıtların ilgili sicile kayıt ve tescili ile başlamaktadır. Söz konusu sicillerden kayıtların silinmesi halinde ise, mükellefiyet sona ermektedir. MTV, taşıtların kayıt ve tescilinin yapıldığı yerin vergi dairesi tarafından her yıl Ocak ayının başında yıllık olarak tahakkuk ettirilmiş sayılmaktadır. Vergi miktarlarında bir değişiklik olması halinde, bu değişikliğe göre ödenecek vergi; değişiklik, takvim yılının ilk altı ayında yapılmış ise takip eden son altı aylık dönemin başında, son altı ayında yapılmış ise takip eden takvim yılı başında tahakkuk ettirilmiş sayılmaktadır. Tahakkuk ettirilen vergi, ayrıca mükellefe tebliğ olunmamakta ve vergi tahakkuk ettirilen günde tebliğ edilmiş sayılmaktadır.

MTV her yıl Ocak ve Temmuz aylarında iki eşit taksitte ödenmektedir. Her takvim yılı başından geçerli olmak üzere önceki yılda uygulanan vergi miktarları o yıl için Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca tespit ve ilan olunan yeniden değerleme oranında artırılmaktadır. Bakanlar Kurulu; yeniden değerleme oranının %50 fazlasını geçmemek, %20'sinden az olmamak üzere yeni oranlar tespit etmeye ve EURO normlarını sağlayan katalitik konvektör sistemi ile teçhiz edilmiş taşıtlarda tespit edilen bu oranı veya vergi miktarlarını %50 nispetine kadar indirmeye yetkilidir.

MTV 2000–2011 yılları arasında merkezi yönetim gelirlerinin %1,6'sını oluşturmakla birlikte, merkezi yönetim gelirleri içerisindeki payı son yıllarda giderek artmaktadır (Grafik 3). Türkiye'de MTV, özellikle mali stres yaşanan dönemlerde hükümetler tarafından gelir artırma aracı olarak kullanılmaktadır (Demirbaş ve Çetinkaya, 2010a: 119). Ayrıca 2000 yılı sonrasında bu verginin genel bütçe vergi gelirleri içindeki payında 2004 yılı hariç[1] sürekli bir artış söz konusudur. Öyle ki 2000 yılında merkezi yönetim bütçe gelirlerinin %0,8 ini oluşturan MTV 2010 yılında merkezi yönetim bütçe gelirlerinin %1,98'ini oluşturmuş ve dönem başına oranla MTV'nin merkezi yönetim bütçe gelirleri içerisindeki payı 2,5 kat artış göstermiştir. Bu artışta, ekonomik genişleme ve kişi başına gelir artışına bağlı olarak kullanılan araçların değerinin artmasının yanı sıra, nüfusa göre toplam araç sayısının sürekli artması da etkili olmaktadır.



Kaynak: *TUİK ve www.muhasebat.gov.tr verilerinden hazırlanmıştır.*

MTV'nin artan önemine karşın, bu vergideki adaletsizlik, MTV tarifesinde sık sık değişikliği gündeme getirmektedir. Türkiye'de MTV'den ekonomi ve sosyal politika aracı olarak yararlanmak pek mümkün olmamaktadır. Mevcut motorlu taşıt sayısının %50'sinden fazlasını otomobiller oluşturmakta ve MTV Kanunu'nun I sayılı tarifesine tabi

[1] *2004 yılındaki bu düşüşte, 3.4.2003 tarihli ve 4837 sayılı Ekonomik İstikrarı Sağlamak İçin Ek Vergiler Alınması Hakkında Kanunun (1) 1 inci maddesi ile "18.2.1963 tarihli ve 197 sayılı Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanununun (2) 5 ve 6 ncı maddelerinde yer alan (I), (II), (III) ve (IV) sayılı tarifelere göre vergiye tabi olan ve bu Kanunun yayımlandığı tarihte ilgili sicilde kayıtlı bulunan taşıtlar, bir defaya mahsus olmak üzere 2003 yılı için tahakkuk ettirilen MTV tutarı kadar, ek MTV'ye tabidir. Hükmü gereğince 2003 yılında tahsil edilen fakat geri ödemesi yapılamayan vergilerin söz konusu yılda mahsubu etkili olmuştur (Bkz: a.g.k, md.2).*

bu araçların vergilendirilmesinde motor silindir hacmi ve yaş esas alınmaktadır. Bu tarife yapısı, silindir hacmi yüksek fakat ekonomik değeri düşük araçların daha yüksek orandan vergilendirilmesine yol açmaktadır. Ayrıca, elektrikli araç kullanımı ve daha düşük CO2 salınımına yol açan araçlara yönelik vergi avantajının olmaması, bu verginin çevre kirliliği ile mücadelede etkin bir politika aracı olarak kullanılmasını engellemektedir. Bu durum toplumda MTV'nin servet üzerinden alınan bir vergi türü olmakla birlikte adil olmadığı ve tek amacının kamu bütçesine ilave gelir sağlama olduğu yönünde bir düşünceye yol açmaktadır.

MTV'nin toplum tarafından daha kabul edilebilir olması için bu verginin hizmet sunumu ile ilişkilendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca söz konusu vergiden elde edilen gelirlerin yerel yönetimlere devredilmesi ve vergilemede sosyo-ekonomik unsurların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Şöyle ki kentleşmenin hızla arttığı günümüzde belediye sınırları içerisindeki yolların her geçen gün daha fazla taşıt tarafından kullanılması söz konusu olmaktadır. Bu ise, köprü, alt geçit, üst geçit, tünel, park alanlarının genişletilmesi yolların aydınlatılması ve yol düzenlenmesine olan ihtiyacı artırmaktadır. Artan araç sayısı bir taraftan trafik sıkışıklığına yol açarak ekonomik maliyetlere yol açarken, diğer taraftan taşıtların çevreye verdikleri zararları (egzoz gazı, gürültü vs) yöre insanlarının direk hissetmelerine neden olmaktadır. MTV gelirlerinin yerel yönetimlere bırakılması ile yerel halk ulaşım altyapısının kalitesi ve hizmetin sunumundan doğrudan yerel yöneticileri muhatap alacaktır. İlave olarak yerel yolların daha kaliteli, çevrenin daha sağlıklı olabilmesinde hesap sorma anlayışı etkisini gösterecektir (Çetinkaya ve Demirbaş, 2010: 15).

MTV'den beklenen amaçların gerçekleşebilmesi için bu verginin yerel yönetimlere bırakılması kuşkusuz tek başına yeterli olmayabilir. MTV'nin tarife yapısının da değiştirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede öncelikle aracın yaşı, silindir hacmi ve ağırlığını esas alan mevcut tarife yapısının yerini, otomobillerde aracın kasko değeri, silindir hacmi ve CO2 salınımını esas alan bir tarife yapısının alması ve verginin araçların kullandığı yakıt türüne bağlı olarak farklılaştırılması gerekmektedir. Ayrıca, çevreye daha duyarlı araçlar olan elektrikli araçların kullanımının yaygınlaştırılması için, bu tür araçlara özgü teşvik mekanizmalarının hayata geçirilmesi gerekmektedir. Otobüslerde yaş ve koltuk sayısının yerine, koltuk sayısı, aracın kasko değeri ve silindir hacminin vergilemede esas alınması ve düşük CO2 salınımına sahip olanlara vergisel avantajlar sağlanması gerekmektedir. Kamyonet vb araçlarda gerek yol güvenliği gerekse de bu araçların ulaşım altyapısına yüklediği ilave maliyetler dikkate alınarak, bu taşıtların vergilendirilmesinde, aracın ağırlığı ve yaşına ilave olarak aks sayısı ve süspansiyon sistemi ile ilişkili bir vergi tarifesi hayata geçirilmelidir.

Bu noktada söz konusu gelirin hangi idareye bırakılacağı ya da bu idareler arasında gelirini dağılımının nasıl yapılacağı sorusu akla gelebilir. Belediyelerin kent içi ulaşımda payı ve belediye sınırı içindeki nüfusun toplam nüfus içerisindeki ağırlığı birlikte

düşünüldüğünde, MTV gelirinin %80'inin belediyelere bırakılması, %20'lik bölümünün ise, belediye mücavir alanı dışındaki yollar ve köy yollarının yapımı için il özel idarelerine bırakılması önerilebilir. Büyükşehir belediyesi olan illerde belediye payının %50'sinin büyükşehir belediyesi payı olarak ayrılması, geri kalan kısmın ise, büyükşehir ilçe, ilçe ve belde belediyeleri arasında dağıtılması söz konusu olabilir. Büyükşehirlerde büyükşehir belediyesi dışındaki belediyeler, illerde ise il belediyeler ile diğer belediyeler arasında MTV gelirinin dağılımının; motorlu taşıtların sahiplerinin ikametgahının bulunduğu yer (gerçek kişilerde) ya da işyeri merkezinin bulunduğu yer (tüzel kişilerde), belediye sınırları içerisindeki yolların yüzölçümü ve belediyelerin nüfusu kriter alınarak esas alınarak yapılması uygun bir çözüm olabilir. Vergi adaleti ve hizmet maliyet ilişkisinin sağlanması açısından, ikametgah değişikliğine bağlı olarak motorlu taşıtlarında kayıt ve tescil bilgilerinin güncellenmesi ve motorlu taşıtların bulundukları ile tescil edilmesi gerektiği ifade edilebilinir.

6. Motorlu Taşıtlar Vergisi Gelirlerinin Yerel Yönetimlere Bırakılması Durumunda Yerel Yönetimlerin Bütçelerinde Gerçekleşebilecek Olası Etkiler

Türkiye'de yerel yönetimlerin öz gelirleri sınırlı olduğu gibi, vergi tabanı dar ve verimsizdir. Genel bütçe vergi gelirlerinden aktarılan paylar bir yana bırakıldığında, vergi gelirlerinin nispi önemi diğer birçok gelir kaynağından daha düşüktür. Vergi gelirlerinin toplam gelirler içerisindeki payının düşüklüğünün yanı sıra, yerel yönetimlerin harç türü gelirlerinin matrahlarının genellikle maktu oluşu, öz gelirlerin toplam gelirler içerisindeki payının sınırlı düzeyde kalmasına yol açmaktadır.

Kanun koyucu çeşitli dönemlerde yapmayı planladığı değişikliklerde bu vergiden yerel yönetimlere önemli ölçüde pay verilmesi ya da MTV'nin yerelleştirilmesini arzulaşmış olmakla birlikte merkezi idare gelirlerinde düşüşe yol açacağı endişesiyle bu düşüncesini hayata geçirememiştir. Örneğin; 197 sayılı Motorlu Kara Taşıtları Vergisi Kanunu'nun 17. Maddesinde Kanun gereğince alınan Motorlu Kara Taşıtları Vergisi'nden belediyelere %11, il özel idarelerine %3 pay verilmek üzere Maliye Bakanlığı bütçesine ödenek kaydolunacağı ifade edilmiştir. Ancak merkezi idare yerel yönetimlere bu oranın çok altında pay dağıtmış ve 2001 tarih ve 4621 sayılı kanunla 197 sayılı MTV Kanunu'nun MTV gelirinden yerel yönetimlere pay verilmesini düzenleyen 17'nci maddesi hükmü yürürlükten kaldırılmıştır. Bu düzenlemenin yanı sıra, 4 Temmuz 2006 tarihli İl Özel İdaresi ve Belediye Gelirleri Kanunu Tasarısı'nın 80. Maddesinde 197 sayılı MTV Kanunu'na göre yapılacak vergi tahsilâtı toplamının %50'sinin, yerel yönetimler payı olarak ayrılması ve tahsilâtı izleyen ayın 20.günü mesai saati sonuna kadar İller Bankasına aktarılması öngörülmüştür. Anılan maddede; bu miktarın %40'ının il özel idarelerine, %60'ının ise belediyelere dağıtılacağı öngörülmüş, büyükşehir belediyesi bulunan yerlerde belediye payının %65'inin büyükşehir belediyesine, %35'inin ise ilçe ve ilk kademe belediyelerine nüfuslarına göre ödeneceği belirtilmiştir.

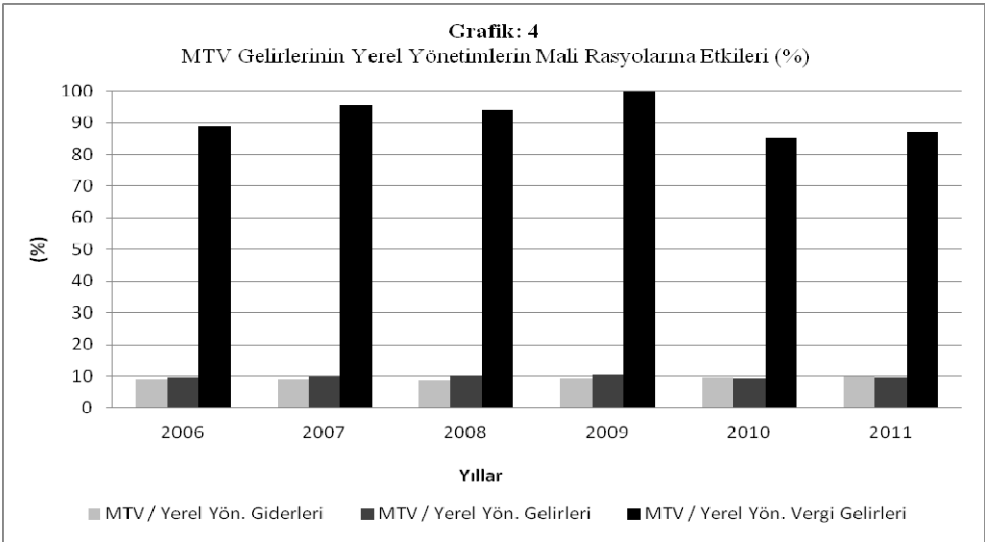
MTV gelirleri, belediyelerin en önemli öz gelir kaynağı olan Emlak Vergisi ve Çevre Temizlik Vergisi gelirlerine oranla daha yüksek bir gelir kaynağıdır. Nitekim bu verginin belediyelere bırakılması halinde belediye gelirlerinde önemli bir artış söz konusu olacaktır. Bu da belediyelerin daha etkin hizmet sunmasını sağlayacaktır. Şöyle ki, motorlu araçlar kamu sektörüne yol, köprü alt yapı yapım ve bakımı, trafik kontrol ve ışıklandırma vb. konularda önemli maliyetler yüklemektedir. MTV'den elde edilen gelir, kamu sektörünün bu maliyetleri karşılamasına olanak tanımaktadır. Ayrıca trafik tıkanıklığına ve hava kirliliğine neden olanların daha yüksek orandan vergilendirilmesi sağlanarak etkinlik sağlanabilir. Özellikle kentsel belediyelerde aşırı araç kullanımına bağlı olarak sosyal maliyetlerin arttığı dikkate alındığında kırsal yörelere oranla daha yüksek oran uygulamak mümkün olabilir. Toplanması kolay olan bu vergi, yerel yönetimler için verimli bir gelir kaynağı olabilir (Smoke vd., 2001: 19).

MTV özellikle yakıt tüketimi ve CO2 salınımına bağlı olarak alındığında, bu vergiye karşı politik duyarlılık yükselmekte ve hesap verebilirlik daha da artmaktadır (Smoke vd., 2001: 19). Merkezi idare yerinden yönetimin sağlayacağı etkinlik kazancından faydalanmak istiyorsa, yerel düzeyde hesap verebilirlik mekanizmasını hayata geçirerek, ulaşım hizmetlerinin daha kaliteli, aksamadan ve gecikmeden sunulması için söz konusu vergiyi yerel yönetimlere devretmelidir. Bu verginin yerel yönetimlere devrinin merkezi yönetim gelirlerinde azalmaya yol açabileceği ve bütçe açıklarını artırabileceği hususu göz ardı edilemez bir gerçektir (MTV gelirlerinin Merkezi Yönetim Bütçe Gelirlerinin %2,02'sini oluşturduğu dikkate alındığında bütçe açıkları bu oranda artacaktır). Bu noktada, MTV'nin yerel yönetimlere bırakılmasının yanı sıra, yerel yönetimlere bununla orantılı görevler devredilmesi ve bu idarelerin sıkı bütçe sınırlamalarına tabi tutulmaları etkin bir davranış olabilecektir (Smoke vd., 2001: 19).

Küreselleşme ile her alanda değişimin yaşandığı bir gerçektir. Artık geleneksel vergileme anlayışına dayalı yapıların etkinliği tartışılır niteliktedir. Çağdaş vergileme sadece mali anlayıştan hareket etmemektedir. Merkezi idare bu vergiyi yerel yönetimlere devrettiğinde, söz konusu verginin çevreye karşı duyarlılığını sağlayarak yöre halkına yüklediği dışsal maliyetler azaltılabileceği gibi, yerel hizmet sunumunda artan kalite ile birlikte trafik sıkışıklığının ortaya çıkardığı zaman ve para kaybı önlenebilecektir. Bu vergi yerel halkın yaşam kalitesinde artışa yol açabilecek, yerel yönetimlerin bütçe açıklarının azalmasına yol açarak, merkezi idareden yerel yönetimlere yapılan transferlere olan ihtiyacı azaltabilecektir. Ayrıca, yerel yönetimlerin geciken ve gerçekleştirilemeyen yükümlülüklerini Hazine Müsteşarlığı'nın üstlenmesi nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerin olumsuz etkileri giderilebilecektir.

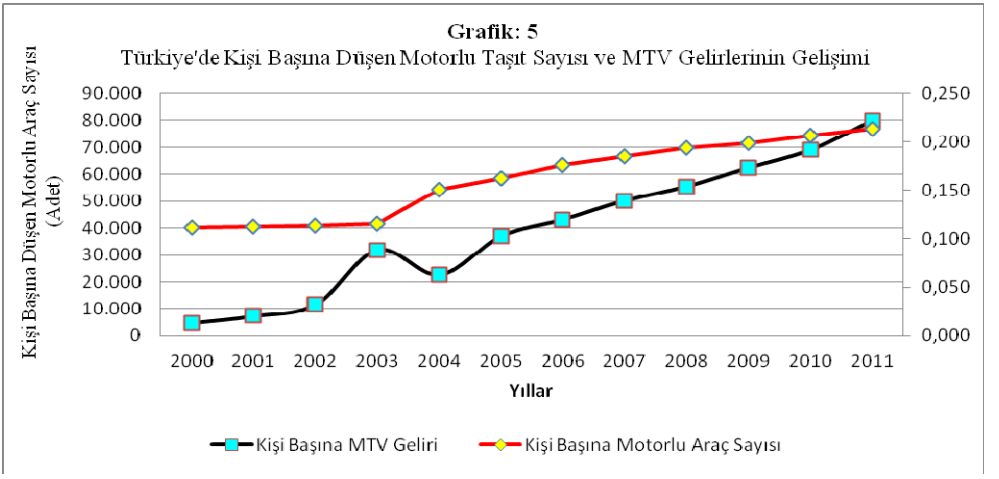
Ancak, MTV gelirlerinin genel bütçe vergi gelirlerinden çıkarılması, yerel yönetimlerin bu kaynaktan elde ettiği gelirde nispeten bir düşüşe neden olabilecektir. Bununla birlikte, bu verginin yerel yönetimlere bırakılması gerçekleşen gelir kaybından daha fazla kaynak aktarımını sağlayacak, söz konusu idarelerin gelir-gider yetersizliği

sorununun giderilmesine katkı yapacaktır. Genel bütçe vergi gelirlerinin ortalama %2'lerini oluşturan bu gelir, yerel yönetimlere bırakılması halinde, bu idarelerin gelirlerinde yaklaşık %10'luk bir artış sağlayacaktır. Tek başına yerel yönetimlerin vergi gelirlerinin %90'larını karşılayabileceği gibi (Grafik 4), sahip olduğu gelir potansiyeli ile bu idarelerin gelir gider dengesizliği sorununu da giderebilecektir. Yerel yönetimler bu gelir sayesinde bütçe açıklarını kapatabilecekler, kentsel hizmetlerin daha nitelikli sunumunu da gerçekleştirebileceklerdir. Bu durum, yerel yönetimlerin mali özerkliğini daha sağlam kılabileceği gibi, yerel hizmetlerin nitelik ve niceliğinde önemli iyileşmeler sağlayabilecek ve hesap verebilirlik yönünde önemli bir aşama gerçekleşecektir.



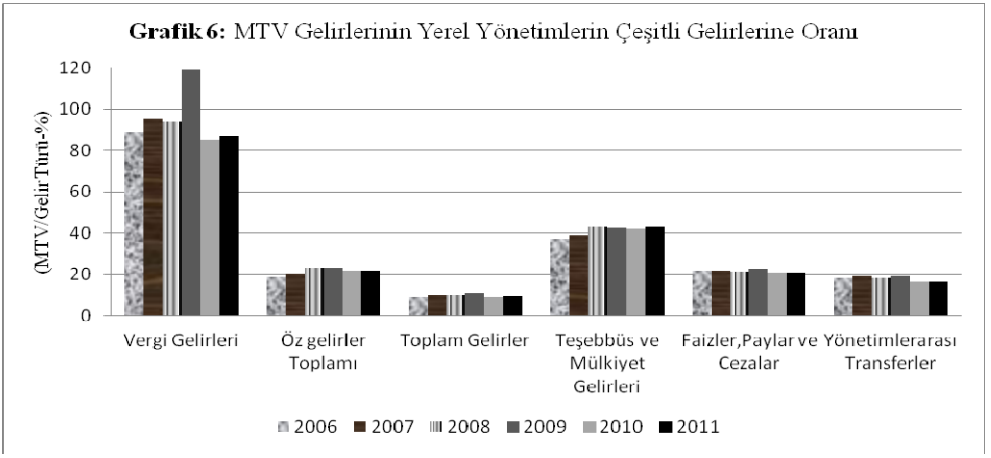
Kaynak: *www.muhasebat.gov.tr.*

Türkiye'de kişi başına düşen motorlu araç sayısı ve kişi başına düşen MTV geliri sürekli (2004 yılı hariç) artmaktadır. 2011 yılı itibariyle MTV'ye tabi 16 milyon aracın olduğu ülkemizde, kişi başına düşen MTV geliri 80 TL'yi bulmaktadır (Grafik 5). Ülke nüfusunun 2011 yılı itibariyle %83,8'inin belediye sınırları içerisinde yaşadığı dikkate alındığında bu verginin yerel yönetimlere bırakılması ile belediyeler önemli miktarda, güvenli ve istikrarlı bir gelir kaynağına sahip olabilecektir.



Kaynak: *TUİK ve www.muhasebat.gov.tr verilerinden hazırlanmıştır.*

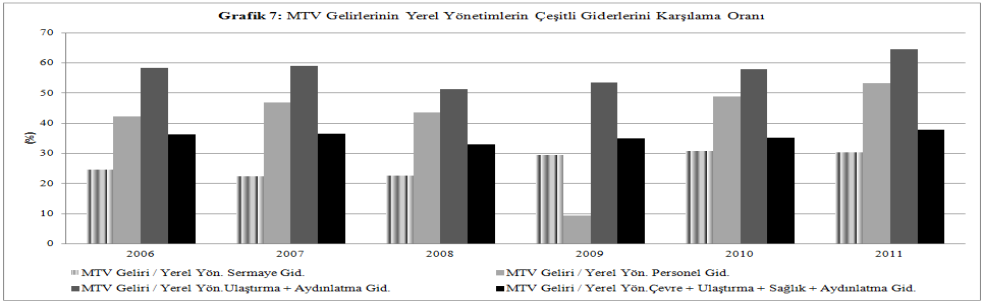
MTV gelirleri, yerel yönetimlerin öz gelirlerine %20'nin üzerinde bir katkı yapabilecektir. Tek başına yerel yönetimlerin sermaye gelirleri ve alacaklardan tahsilat gelirlerinin daha yüksek gelir potansiyeline sahip olduğu gibi, yerel yönetimlerin vergi gelirlerini de %100'e varan oranlarda artırabilecektir. Bugün motorlu taşıtlardan elde edilen vergi gelirleri yerel yönetimlerin genel bütçe vergi gelirlerinden aldığı pay ile yurt içi ve dışı bağış ve yardım gelirlerinin toplamından oluşan yönetimlerarası transferler gelirinin %15'i ile %20'sine denk gelmektedir. MTV gelirlerinin yerel yönetimlere bırakılması durumunda öz gelirlerin toplam gelirler içerisindeki payı %50'nin üzerine çıkacak ve yerel yönetimlerin mali özerkliği konusunda da önemli bir adım atılacaktır (Grafik 6).



Kaynak: *www.muhasebat.gov.tr.*

MTV gelirlerinin yerel yönetimlerin gelirlerine etkisi belediyeler ve il özel idareleri itibariyle değerlendirildiğinde bu kaynaktan elde edilen gelirin belediyelerin toplam gelirlerini %15, il özel idaresi gelirlerini ise %50'nin üzerinde artırma potansiyeline sahip olduğu görülmektedir.

MTV gelirlerinin yerel yönetimlere bırakılması halinde bu idareler motorlu taşıt kullanımı ile doğrudan bağlantısı olan ulaştıma ve aydınlatma giderlerinin %56'sını karşılayabileceklerdir. Bu giderlere, çevre ve sağlık gibi dolaylı giderleri de eklediğimizde bu idareler söz konusu giderlerinin %35'ini finanse edebilecektir. MTV gelirleri; yerel yönetimlerin en önemli iki gider kaleminden sermaye giderlerinin %22'sini, personel giderlerinin de (2009 yılı hariç) %45'ini karşılayabilecektir. Yerel yönetimler bu gelirin kendilerine bırakılması halinde söz konusu hizmetleri daha etkin sunabileceği gibi, hizmet sunumunda kalite artacak, aksama ve gecikmeler önlenebilecektir (Grafik 7).



Kaynak: *www.muhasebat.gov.tr.*

7. Sonuç ve Öneriler

Son 30 yılda dünya kamu mali yönetimi alanında önemli yeniliklere şahitlik etmiştir. Küreselleşme ve neo liberal politikaların etkisiyle devletin ekonomideki rol ve ağırlığında önemli değişimler gerçekleşmiştir. Kamu kesiminde vatandaşların tercihlerine uygun mal ve hizmetlerin daha etkin ve etkili bir şekilde sunulması amacıyla, merkezi yönetimden yerel yönetimlere önemli ölçüde görev ve yetki devri söz konusu olmuştur. Bugün yerel yönetimlerin finansmanı geçmişe oranla daha da önem kazanmış bulunmaktadır. Yerel yönetimlerin daha sağlam gelir kaynaklarına sahip olması ve yerel mali yönetimin daha sağlam temellere oturtulması savunulmaktadır. Bu kapsamda yerel mali disiplinin sağlanması ve esnek bütçe sınırlamalarının ortaya çıkardığı sorunların giderilebilmesi için yerel yönetimlere ne gibi gelirler tahsis edilmesi gerektiği önemli bir tartışma alanını oluşturmaktadır.

Yerel yönetimler literatüründe yerel yönetimlere tahsis edilen gelirlerin mobilitesi düşük, vergi rekabeti ve ihracına yol açmayan, yönetilmesi kolay, fayda vergilemesine dayalı, adil, güvenli ve istikrarlı gelir sağlayan vergilerden oluşması gerektiği ifade edilmektedir. Ülke vergi sistemlerinde yer alan vergiler bu özellikler itibariyle değerlendirildiğinde emlak vergisi yerel yönetimlere tahsis edilebilecek en etkin vergi olarak öne çıkmakta, MTV ise bu alanda önemli bir potansiyel oluşturmaktadır.

MTV fayda vergilemesi açısından, şehir içi araç kullanımının ortaya çıkardığı maliyetlerle, bunların finansmanı arasında ilişki kurduğu gibi, çevre kirliliğine karşı mücadelede de önemli bir araç olma özelliğine sahiptir. Bugün bir çok ülkede motorlu taşıtlar üzerinden, araç tescil vergisi, motorlu taşıt alım vergisi, ağır motorlu taşıtlar vergisi, hafif motorlu taşıtlar vergisi, otomobil vergisi, yol vergisi, ulaşım vergisi, kirlilik vergisi vb. adlarla birçok vergi alınmakta, izlenen ekonomik ve sosyal politika hedefi doğrultusunda verginin tarifesi ve türü önemli değişiklikler gösterebilmektedir.

MTV, dışsal maliyetlerin içselleştirilmesinde, kamuya ilave gelir sağlanmasında, dış ticaret dengesinin düzenlenmesinde ve gelirin yeniden dağılımının sağlanmasında önemli bir politika aracı olduğu gibi, bu verginin enerji, güvenlik, sağlık ve ulaşım politikasının bir aracı olarak kullanımı da söz konusu olabilmektedir. Verginin toplam kamu gelirleri içerisindeki payı motorlu taşıtlar üzerinden alınan verginin türü ve kullanım amacına bağlı olarak değişiklikler gösterebilmekte, son yıllarda gelir sağlama amacından ziyade çevre kirliliği ile mücadele ve dışsallıkların içselleştirilmesinde bir araç olarak kullanılması amacı ön plana çıkmaktadır.

Bugün, gerek ülkelerin refah düzeyinin artması, gerekse de kentsel nüfus artışının etkisiyle şehir içinde kullanılan motorlu araç sayısı giderek artmaktadır. Artan motorlu araç sayısı ile birlikte, şehir içinde trafik sıkışıklığı yaşanmakta; yollar, kaldırımlar, tüneller, alt ve üst geçitler ile park alanlarının genişletilmesi ve cadde ve

sokakların aydınlatılması gibi yerel hizmetlere olan talep artmaktadır. Bu durum araç kullanımının sosyal maliyetlerin artırarak, yerel yönetimlerin harcamalarını artırmakta ve bu idarelerin mali yapısı üzerinde baskıya neden olmaktadır. Artan motorlu taşıt kullanımının yerel yönetimlere getirdiği ilave maliyetlerin karşılanması ve bu verginin yerel dışsallıkların içselleştirilmesinde bir araç olarak kullanılabilmesi için MTV'nin yerel yönetimlere tahsisi literatürde sık sık dile getirilmektedir. Bugün yerel yönetimler MTV'yi; başta, Japonya, İspanya, Portekiz, İtalya, ABD, Bulgaristan, ve Peru olmak üzere birçok ülkede bizzat kendileri tahsil edebildiği gibi, Türkiye ve Macaristan'da MTV gelirlerinin de dahil olduğu vergi gelirlerinden pay almakta, Arjantin, Brezilya, Endonezya ve Hindistan'da MTV gelirleri merkezi yönetimle yerel yönetimler arasında paylaşıma tabi tutulmakta, Hollanda ve Belçika gibi ülkelerde ise, merkezi yönetimce tahsil edilen MTV'ye yerel yönetimler ek oran uygulayabilmektedir.

Devletin ekonomik fonksiyonlarından kaynak tahsisi fonksiyonu, kamu kaynaklarının verimli, adil ve sorumlu bir şekilde kullanımını sağlamak için devlet tarafından sunulan hizmetlerin mümkün olduğunca fayda vergileri ile finanse edilmesini gerektirmektedir. Fayda esasına göre vergileme her düzeydeki yönetim birimine kendisine tahsis edilen hizmetlerle ilgili vergilerin tahsis edilmesini gerektirmekte ve bu vergileme daha çok yarı kamusal mal ve hizmetlerin finansmanı için uygun bir araç niteliği arz etmektedir. Yerel yönetimlerin ağırlıklı olarak yarı kamusal nitelikte hizmetler sunduğu dikkate alındığında fayda vergileri bu idareler için etkin bir finansman kaynağı olduğu söylenebilir. Fayda prensibine göre vergilemede emlak vergisi temel finansman kaynağı olarak öne çıkmakla birlikte, bu alandaki önemli bir kaynak da yollar ve otoyolların yapımı ve bakımı gibi amaçlarla kullanılabilecek MTV'dir. Motorlu taşıtlar vergisi (McLure and Martinez-Vazquez, 2000: 12; Güner 2005, 2965):

- Yol kullanımından sağlanan fayda ile ilişkili oluşu,
- Basit, sade ve uygulanabilir oluşu,
- Gelir elde etme açısından verimli oluşu,
- Araç kullanımı dolayısıyla ortaya çıkan maliyetleri karşılama olanağı tanıması,
- Araç kullanımının sosyal maliyetini denetlemeye olanak tanıması,
- Aşırı kullanım kaynaklı negatif dışsallıkları önleyerek, aşırı kullanımın gerektirdiği ilave maliyetlerin karşılanmasından yerel idareleri koruması,
- Motorlu aracın değerine bağlı olarak alınması nedeniyle daha varlıklı bireyler üzerinde vergi yükünü artırarak makul bir artan oranlı bir yapı sergilemesi,

- Çağdaş yerel yönetimlerin en önemli özelliğinin yerel özerklik olduğu dikkate alındığında MTV'nin yerel yönetimlere bırakılması Avrupa Yerel Özerklik Şartı'nı sağlama açısından da önemli işlev görecektir.

Bu vergi, Türkiye'de 2011 yılında merkezi yönetim gelirlerinin %2,02'sini oluşturmakla birlikte, ekonomik genişleme ve kişi başına gelir artışına bağlı olarak toplam vergi gelirleri içerindeki payı sürekli artış göstermektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede ekonomi ve sosyal politika aracı olarak kullanılan MTV Türkiye'de temelde mali amaçla kullanılmakta ve gelir dağılımı adaletini bozucu etkileri söz konusu olabilmektedir.

Özellikle AB'ye üyelik müzakerelerinin devam ettiği günümüzde MTV'nin çağdaş normlara uygun hale getirilmesi ve motorlu taşıtlar vergilemesinin AB mevzuatı ile uyumlaştırılması gerekmektedir. Bu kapsamda motorlu taşıtların vergilendirilmesinde aracın ekonomik değerini, CO2 salınımı dolayısıyla çevreye verdiği zararı, ağır motorlu taşıtların ulaşım alt yapısında meydana getirdiği hasarları ve yakıt tüketimini dolayısıyla ortaya çıkardığı enerji maliyetini de dikkate alan bir tarife yapısına geçilmesi gerekmektedir.

Çağdaş bir vergileme için bu verginin hizmet maliyet ilişkisini kurması ve çevre kirliliği ile mücadelede bir araç olarak kullanılması büyük önem taşımaktadır. Söz konusu amaçların gerçekleştirilmesi için de anılan verginin yerel yönetimlere tahsisi gerekmektedir. Motorlu taşıtların yerel yönetimlere tahsisi Türkiye'de yerel yönetimlerin gelirlerinde %10 artış sağlayabileceği gibi bu idarelerin gelir gider dengesizliği sorununu gidermelerine olanak tanıyacak ve yerel yönetimlerin hizmetlerini gecikmeler ve aksamalar olmadan daha kaliteli sunmalarını sağlayacaktır. Yerel düzeyde ortaya çıkan dışsallıkları içselleştirerek hizmet maliyet ilişkisini kurmayı sağlayacak bu vergi, yerel yöneticilerin hizmet sunumunda hesap verebilirliğini artırarak kamusal kaynakların kullanımında etkinliği artıracaktır.

Bugün yerel yönetimlerin en önemli harcama kalemlerinden birini ulaşım giderleri. MTV gelirlerinin yerel yönetimlere devri bu giderlerin finansmanını kısmen de olsa karşılayabilir. Yerel yönetimler motorlu taşıtlar vergisi gelirlerinin kendilerine bırakılmasıyla yıllık kişi başına 80 TL ilave bir gelire sahip olabileceği gibi (2011 yılı itibariyle), bu vergi öz gelirlerde %22 oranında vergi gelirlerinde ise %90'ın üzerinde bir artışa yol açarak yerel özerkliğin tesisinde önemli bir politika aracı olabilecektir.

MTV gelirlerinin yerel yönetimlere bırakılmasının, bu idarelerin mali dengesinde sağlayacağı iyileşmeye karşılık, gelir tahsilinde ve mali yönetimde etkinlik kaybı yaşanmaması için, bu verginin merkezi idare tarafından tahsil edilmesi ve yerel yönetimlere araçların tescil edildikleri yer esasına göre dağıtılması yararlı olabilecektir. Vergi adaleti ve hizmet maliyet ilişkisinin sağlanması açısından, bir il sınırları içerisinde

yer alan yerel yönetimler söz konusu gelirden bir formül dahilinde pay almalıdır. Pay dağıtımına ilişkin formül belirlenirken; motorlu taşıtların sahiplerinin ikametgahının bulunduğu yer (gerçek kişilerde) ya da işyeri merkezinin bulunduğu yer (tüzel kişilerde), belediye sınırları içerisindeki yolların yüzölçümü ve belediyelerin nüfusu kriter alınarak esas alınmalıdır. Vergi adaleti ve hizmet maliyet ilişkisinin sağlanması açısından, ikametgah değişikliğine bağlı olarak motorlu taşıtlarında kayıt ve tescil bilgilerinin güncellenmesi ve motorlu taşıtların bulundukları ile tescil edilmesi gerektiği ifade edilebilinir.

Kaynakça

ACEA (2010), "Motor Vehicle Taxation: EU Summary", *In Tax Guide 2010*, European, Automobile Manufacturers' Association, <http://www.acea.be/images/uploads/files/20100921_TaxGuide2010 Highlights_update.pdf>, 19.09.2011.

ACEA (2010), *Overview of CO2 Based Motor Vehicle Taxes In The EU*, <www.acea.be/images/uploads/.../20100420_CO2_tax_overview.pdf>, 20.04.2010.

Akdemir, T. (2011), "Küresel Krizin Yerel Yönetimlerin Mali Yapılarına Etkileri", içinde: *Küreselleşme ve Kamu Yönetiminde Dönüşüm*, Ed: Ahmet Kesik ve Hasan Canpolat, Birinci Baskı, Seçkin Yayıncılık Tic. A.Ş., Ankara.

Arıoğlu, O. (1985), "Motorlu Taşıtlar Vergisi Uygulamasında Son Durum", *Vergi Dünyası Dergisi*, Ekim 1985, Sayı: 50.

Bahl, R. (2010), "Financing Subnational Governments With Decentralized Taxes", *International Studies Program Working Paper* 10–20, GSU, ASYPS, pp. 1–49.

Bahl, R. and R. Bird (2008), "Subnational Taxes in Developing Countries: The Way Forward", *Public Budgeting & Finance* / Winter 2008, pp. 1–25.

Balás, G. and R. Kovács (1999), *Prospects for the Introduction of Value-based Property Tax in Hungary*, Metropolitan Research Institute, Budapest.

Boorsma, P.B.(2004), "Local Taxes: Why?", presented on the *NISPACEE Conference*, Vilnius, Lithuania, March 2004, pp. 1–12.

Bozdoğanoğlu, Burçin (2008), "Motorlu Taşıt Alımında Uygulanan Vergiler ve Motorlu Taşıtlarda Vergilendirme Tekniğinin AB Uygulamaları İle Karşılaştırılması", *Yaklaşım*, Aralık 2008, Sayı, ss. 1–8.

Chambas, Gérard (2011), "Decentralization of Taxation in Africa Policy Choices", *Conference on Revenue Mobilization and Developing Countries*, IMF, April 17–19 2011, pp. 1–16.

Çetinkaya, Ö. ve T. Demirbaş (2010), "Belediye Gelirlerinin Analizi ve Mali Özerklik Açısından Değerlendirilmesi", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 53. Seri*, Yıl 2010, ss. 1–18.

Demirbaş, T. ve Ö. Çetinkaya (2010), "Belediye Gelir Türü Olarak Motorlu Taşıtlar Vergisi Önerisinin Tartışılması", İçinde: *Mahalli İdareler Maliyesi Üzerine Yazılar*, Ed: Figen Altuğ, Özhan Çetinkaya ve Selçuk İpek, Ekin Bas. Yay. Dağıtım, Bursa, pp. 117–130.

Directgov (2011), <http://www.direct.gov.uk/en/Motoring/OwningAVehicle/index.htm>, 12.10.2011.

DVLA (2011), *Rates of Vehicle Tax, Driver and Vehicle Licensing Agency*, <http://www.direct.gov.uk/prod_consum_dg/groups/dg_digitalassets/@dg/@en/@motor/documents/digitalasset/dg_067081.pdf>, 12.10.2011.

EC (2000), *Inventory of Taxes, European Communities*, European Comunuties, Printed in Italy, <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/tax_inventory_17 _en.pdf>, 22.10.2011.

European Commission (2007), "Annual Tax on Company Cars in France", *Taxes in Europe Database v2*, Tax Details, <http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/tax Details.html>, 13.10.2011.

Falay,Nihat, Ersin Kalaycıoğlu ve Umut Özkırımlı (1996), *Belediyelerin Mali Yönetimi: İktisadi ve Siyasal Bir Çözümleme*, TESEV Yayınları, Yayın No: 2, İstanbul.

FPS Finance – Belgium (2011), *The Tax Survey: An Overview of the Belgian Tax Legislation*, Nr: 23, lPublic Service Finance- Belgium, January 2011, <http://www.docufin.fgov.be/intersalgen/thema/publicaties/memento/pdf/TS2011_V10entire.pdf>, 30.10.2011.

Gola, Petr (2008), "Road Tax, Road Tolls and Fees in Denmark", *Road Tax,* Confédération Fiscale Européenne, <http://www.cfe-eutax.org/taxation/road-tax/denmark>, 22.10.2011.

Gola, Petr (2008), "Road Tax, Road Tolls and Fees in France", *Road Tax*, Confédération Fiscale Européenne, <http://www.cfe-eutax.org/taxation/road-tax/france>, 22.10.2011.

Gola, Petr (2008), "Road Tax, Road Tolls and Fees in the Netherlands", *Road Tax*, Confédération Fiscale Européenne, 2008, <http://www.cfe-eutax.org/taxation/road-tax/netherlands>, 22.10.2011.

Güner, Ayşe (2005), "Yerel Bir Gelir Olarak Motorlu Taşıtlar Vergilemesi", *Legal Mali Hukuk Dergisi*, Yıl: 1, Sayı: 11, ss. 2965–2972.

Hamzaçebi, M. Akif (2003), "Motorlu Taşıtlar Vergisi Başta Olmak Üzere Çeşitli Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapan Kanun Tasarısının Tümü Üzerinde TBMM Genel Kurulunda CHP Grubu Adına Yaptığı Konuşma", *Tutanak Dergisi*, Dönem: 22 Cilt: 36 Yasama Yılı: 2, T.B.M.M. 37 nci Birleşim, ss. 1–6.

ITACO (2011), *Guide to Vehicle Registration Tax, Irish Tax and Customs Office*, <http://www.revenue.ie/en/tax/vrt/vrt-guide.html#section5>, 17.10.2011.

Kitchen, Harry (2004a), "Financing City Services: A Prescription for the Future", *The AIMS Urban Futures Series,* Paper #3, Atlantic Institute for Market Studies, September pp. 1–48.

Kitchen, Harry (2004b), "Local and Metropolitan Finance", *Prepared for A Workshop on: Strengthening Responsive and Accountable Local governance In China*, Organized Ministry of China, August 9–12, Dali, Chinapp.1–43.

Kitchen, Harry (2003), "Local Taxation in Selected Countries: A Comparative Examination", *Prepared for: CEPRA II Project*, AUCC, Ontario, Canada, November 10, 2003, pp. 1–45.

Liberati, Paolo (2011), "''Which Tax'' or ''Which Tax for What?'': Tax Assignment in the Theory of Fiscal Federalism", *Public Finance Review*, 39(3), 365–392.

LTA (2010), Vehicle Tax Structure, Land Transport Authority of Singapore, <http://www.lta.gov.sg/motoring_matters/motoring_vo_tax.htm>, 11.10.2011.

Mæhlu, Sverre (2010), "Vehicle Tax Incentives in Norway", *Presentation at the IEA Workshop* 22–23. November 2010, pp. 1–10.

McLure, C.E. & J. Martinez-Vazquez (2000), "The Assignment of Revenues and Expenditures in Intergovernmental Fiscal Relations", *World Bank Institute,* Washington D.C., pp. 1–40.

MOF (2010), *Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010*, Japanese Ministry of Finance Tax Breau, Tokyo, Japan, 2010.

Musgrave, R.A. (2000), "Public Finance and Democratic Society", *III: The Foundations of Taxation and Expenditure*, Cheltenham UK and Northampton MA: Edward Elgar'den aktaran: Richard M. Bird (2008), "Tax Assignment Revisited", *Institute for International Business Working Paper Series*, IIB Paper No. 17, 2008, pp. 1–34.

Oates, W.E. (1999), " An Essay on Fiscal Federalism", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No. 3, pp. 1120–1149.

Peru Ministerio de Economia y Finanzas (2011), *Impuesto al Patrimonio Vehicular 2011*, <http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2427%3Aimpuesto-al-patrimonio-vehicular-2011&catid=45&Itemid=100242&lang=es>, 18.10.2011.

Ploeg, C.G.V.(2002), "Big City Revenue Sources: A Canada-U.S. Comparison of Municipal Tax Tools and and Revenue Levers", *CWF Report 2002–10*, Canada West Foundation, Printed in Calgary, pp. 1–34.

SEPA, (2000), "EU - Fuel and Vehicle Tax Policy", *Report: 5084*, Swedish Environmental Protection Agency, Stockholm, Sweden, 2000/07.

Smith, Roger (1984), *Motor Vehicle Taxation in Jamaica*, board of Revenue Government of Jamaica, Staff Paper No: 10 West Indies, Jamaica.

Slack, E. (2010), "Options for Mobilizing Local Revenues", *Presentation to IPTI 13thInternational Conference*, Adelaide, Australia, April 27, 2010, pp. 1–27.

Slack, Enid (2010a), "OECD Experience on Municipal Finance Under Federalism: Implications for India", pp. 1–27, <http://www.utoronto.ca/mcis/imfg/Presentations/SlackPresentationonOECDFederalCountries,KoreaMay2010.pdf>, 30.10.2011.

Slack, Enid (2010b), “Options for Mobilizing Local Revenues”, Presentation to *IPTI 13thInternational Conference*, Adelaide, Australia, pp. 1–27. <http://www.utoronto.ca/mcis/imfg/Presentations/Options%20for%20Mobilizing%20Local%20Revenues,%20April%202010.pdf>, 30.10.2011.

Smoke P., R. Bahl, A. Reschosvky, L. Schroeder, and D. Solomon (2001), “South Africa Local Government Financial Reform Project”, *Final Synthesis Report*, RTI International, pp.1-53.

Spahn, P.B. (1995), ”Local Taxation: Principles and Scope”, in: *Macroeconomic Management and Fiscal Decentralization*, Jayanta Roy (ed.), EDI Seminar Series, The World Bank, Washington D.C., pp. 221–232.

VDIK (2011), *New Motor Vehicle Tax Regulation, Association of International Motor Vehicle Manufacturers*, <http://www.vdik.de/?id=67319>, 11.10. 2011.

Wikipedia (2011), *Taxe Sur Les Véhicules De Société*, <http://fr.wikipedia.org/wiki/Taxe_sur_les_v%C3%A9hicules_de_soci%C3%A9t%C3%A9>, 07.11.2011.

Xinhua/Fan Rujun (2011), *China Adopts Car Tax Law to Promote Energy Conservation*, <http://www.china.org.cn/china/2011-02/26/content_22009128.htm>, 13.10.2011.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

OPEC Ülkelerinde Hollanda Hastalığı: Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Ekonometrik Bir Analizi

Fatih YARDIMCIOĞLU
fatihyardimcioglu@gmail.com

Ahmet GÜLMEZ
agulmez@sakarya.edu.tr

Dutch Disease in the OPEC Countries: An Econometric Analysis of the Relationship between Oil Prices and Economic Growth

Abstract

The purpose of this paper is to investigate the long-run relationship between Oil Prices and Economic Growth in the 10 OPEC countries over the period from 1970 to 2011 by utilizing the Pedroni, Kao, Johansen Fisher panel cointegration and Canning-Pedroni causality methods if the Dutch Disease valid for OPEC countries. The cointegration test results show that there is a cointegration relationship between Oil Prices and Economic Growth in the long run. The results of Lamda-Pearson statistics indicate the long-run bilateral causality between Oil Prices and Economic Growth. It is concluded that there is a strong cointegration relationship between Oil Prices and Economic Growth and the results confirm the existence of the risk of the Dutch Disease for OPEC countries.

Keywords : The Dutch Disease, Oil Prices, Economic Growth, Panel Data Analysis, OPEC.

JEL Classification Codes : O10, O11, O13.

Özet

Bu çalışmanın amacı 10 OPEC ülkesinde 1970–2011 dönemi için Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ve OPEC ülkelerinde Hollanda Hastalığının geçerli olup olmadığını araştırmaktır. Bu amaçla Pedroni, Kao ve Johansen Fisher eşbütünleşme testleri ve Canning; Pedroni panel nedensellik analizi kullanılmıştır. Pedroni, Kao ve Johansen Fisher eşbütünleşme testleri her iki değişkenin uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisine sahip olduğu göstermektedir. Yapılan nedensellik araştırmalarından Lamda-Pearson istatistiğine göre panelin geneli için panel nedensellik sonuçları Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasında uzun dönemde çift yönlü nedensellik ilişkisini göstermektedir. Bu bağlamda araştırma kapsamındaki OPEC ülkelerinde uzun dönemde Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri arasında beklenildiği gibi karşılıklı olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu ve OPEC ülkeleri için Hollanda Hastalığı riskinin geçerli olduğu söylenebilir.

Anahtar Sözcükler : Hollanda Hastalığı, Petrol Fiyatları, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi, OPEC.

1. Giriş

Zengin doğal kaynaklara sahip birçok ülkenin ekonomik performansının, doğal kaynak açısından fakir ülkelere kıyasla daha düşük olduğu görülmektedir. İmalat sanayisi büyük ölçüde petrol gibi tek bir doğal kaynağa bağlı olan bir ülkede, bu alandaki yüksek karlardan dolayı imalat sanayinin çok mallı hale gelmesi, çeşitlenmesi ve derinleşmesi mümkün olmamaktadır. Petrol ve doğalgaz fiyatlarının artması petrol ve doğalgaz üretiminin artmasına, ülkedeki geleneksel sanayi ürünleri üretiminin azalmasına yol açmaktadır. Bunun sebebi, bahsedilen doğal kaynaklar nedeniyle ülke halkının gelirinin önemli ölçüde artması, gelir artışına bağlı olarak da o ülkenin dış ticarete konu olmayan mal ve hizmet talebinin hızla artmasından kaynaklanmaktadır. Böylece ülkenin parasal kaynakları dış ticarete konu olmayan malların üretimine tahsis edilmektedir. Bir süre sonra o ülkedeki doğal kaynağın rezervinde sorun çıkması durumunda veya fiyatında gerileme meydana geldiğinde ülke birden bire işsizlik ve fakirleşme ile karşı karşıya kalmaktadır.

Küresel kriz-durgunluk dönemlerinde imalat sanayisini çeşitlendiren ve çok mallı hale getiren bir ülkeye kıyasla, sanayisi petrol gibi tek bir doğal kaynağa bağlı olan ülkelerde ekonomik kırılganlık çok daha yüksek olmakta, petrol fiyatlarının azalması sonucu ülke çok büyük işsizlik ve fakirleşme ile karşı karşıya gelmektedir. Literatüre "Hollanda Hastalığı (Dutch Disease)" olarak geçen bu durum, doğal kaynak fiyatlarının azalması durumunda ekonomik küçülmenin dramatik boyutlara çıkması sonucunu doğurmaktadır. 1973–74 birinci petrol şokunda ham petrolün ve doğal gazın dünya fiyatının artması Kuzey denizinde doğalgaz üretimi yapan Hollanda'da geleneksel sanayinin üretiminin azalmasına yol açmış, sonraki yıllarda ise doğal gaz fiyatlarının düşmesi ülke ekonomisini önemli ölçüde olumsuz etkilemiştir.

Bu çalışmanın temel amacı, 10 OPEC ülkesinde Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme ilişkisini ortaya koyarak bu ülkelerde Hollanda Hastalığının geçerli olup olmadığını araştırmaktır. Bu amaçla öncelikle Petrol fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasındaki ilişki, yapılmış olan çalışmalar da özetlenerek teorik olarak ortaya konulmuş, daha sonra 1970–2011 dönemine ilişkin 10 OPEC ülkesinde Petrol fiyatlarının Ekonomik Büyümeyle olan ilişkisi Pedroni, Kao ve Johansen Fisher Eşbütünleşme testi ile araştırılmıştır. Daha sonra bu eşbütünleşme ilişkisinin yönünü gösteren nedensellik ilişkisi ise Canning ve Pedroni (2008) tarafından geliştirilen nedensellik yöntemi ile belirlenmiştir.

Çalışma özellikle kullanılan yöntem bakımından literatürdeki diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır. İncelenen dönem ve incelenen ülkeler bakımından da farklılaşan çalışmadan elde edilen sonuçların literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Hollanda Hastalığı, Petrol Fiyatları ve OPEC Ülkeleri

Zengin doğal kaynaklara sahip ülkelerin ekonomik performansının, doğal kaynakları daha az olan ülkelere oranla düşük olması, ekonomi literatüründe "kaynakların laneti" olarak adlandırılmaktadır (Stiglitz, 2004). Doğal Kaynak açısından fakir ülkelerin, doğal kaynak zengini ülkelerden daha yüksek performans sergilemesi, merkantilist dönemden bu yana sıklıkla görülmektedir. 17. yy'da kaynak fakiri Hollanda, Yeni Dünyadan gelen altın ve gümüş bolluğuna sahip İspanya'nın önüne geçmiştir. Benzer şekilde, 19. ve 20. yüzyıllarda kaynak fakiri olan İspanya ve Japonya gibi ülkeler, kaynak zengini Rusya'dan daha iyi bir performans göstermiştir. Son yıllarda atak yapan kaynak fakiri ülkeler ise G. Kore, Tayvan ve Hong Kong olarak sıralanabilir (Sachs, 1996).

Hollanda Hastalığı'nın sebebi, petrol ve diğer doğal kaynakların genellikle kendileri için istihdam yaratmamaları ve sıklıkla da diğer ekonomik sektörleri dışlamalarıdır. Petrol fiyatları yüksekken ülkeye bol miktarda döviz girişi sıklıkla ülke parasının değerlenmesi ile sonuçlanmaktadır. Petrol ve doğal gaz ihracatı vasıtasıyla ülkeye yoğun miktarda giren yabancı para ülke parasını değerli hale getirmekte ve bunun sonucunda ülkede üretilen mallar pahalılaşmakta, ülkenin dış pazarlardaki rekabet gücü azalmaktadır. Bunun yanı sıra değerlenen para dolayısıyla ithal mallar ucuzlamakta ve yerli üretimin iç pazardaki durumunu olumsuz yönde etkilemektedir (Tsalik, 2003). Petrol ya da doğalgaz gibi kaynakların keşfedilmesi ve ihraç edilmesi imalat sanayinin daralmasına sebebiyet verebilmekte (Arı ve Özcan, 2012: 156), sonuçta; başta tarım ve diğer sanayi alanları olmak üzere pek çok yerli sektör bundan olumsuz etkilenmekte, işsizlik ve gelir dağılımı adaletsizliği buna bağlı olarak artmaktadır. Ulusal paranın değerlenmesi sonucu rekabet gücünün azalması ülkeyi giderek zenginleştirmekle beraber doğal kaynağa bağımlı hale getirmektedir (Tsalik, 2003).

Stiglitz'e (2004) göre, zengin doğal kaynaklara sahip bazı ülke ekonomilerinin düşük performans göstermelerinin sebeplerinden biri de doğal kaynakların fiyatlarındaki dalgalanmanın olması ve bu dalgalanmayı yönetmenin de çok zor olmasıdır.

OPEC ülkelerinin tamamında sanayi ve ihracat büyük ölçüde tek bir doğal kaynağa-petrole dayanmaktadır. Bundan dolayı bu ekonomilerin petrol fiyatlarındaki dalgalanmadan çok etkileneceği söylenebilir. Bir nevi OPEC ülkelerindeki zengin petrol rezervleri, fakir insanlara sahip zengin ülkeler yaratmaktadır.

Tablo: 1
OPEC Ülkelerinde Petrolün Toplam İhracattaki Payı (Milyar Dolar) (2011)

Ülke	(1) Toplam İhracat	(2) Petrol İhracatı	(2)/(1) %
Birleşik Arap Emirlikleri	252.56	104.54	41.4
Katar	107.1	44.75	41.8
Ekvator	22.29	14.02	62.9
Cezayir	73.39	51.4	70.0
Nijerya	108.3	86.2	79.6
İran	130.54	114.75	87.9
Suudi Arabistan	360.09	318.48	88.4
Kuveyt	103.49	96.72	93.5
Venezüella	92.6	88.13	95.2
Irak	85.64	83.01	96.9

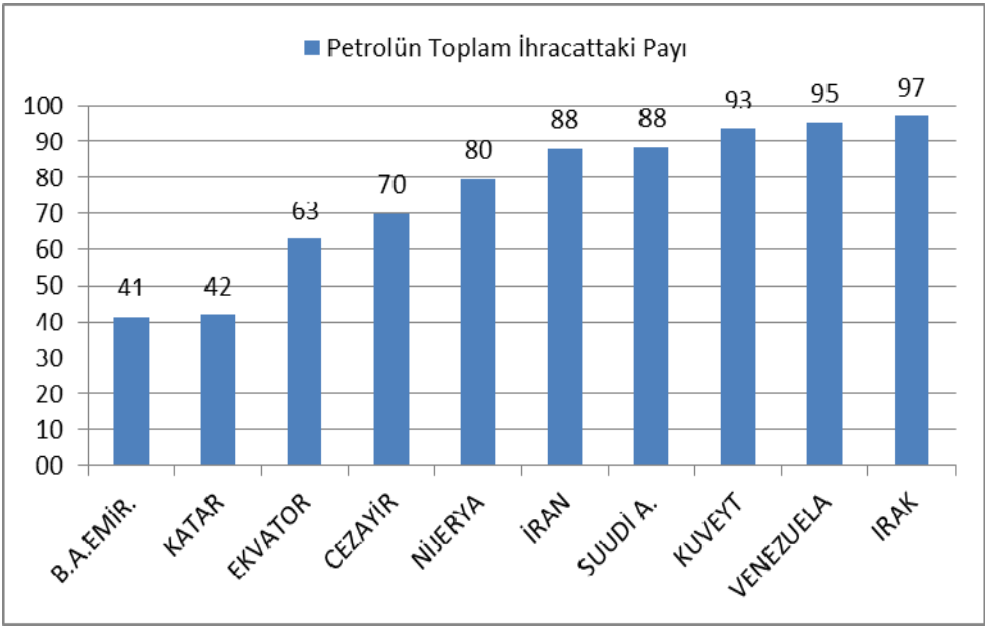
Kaynak:
<http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2012.pdf>, 28.09.2012.

Tablo 1'de OPEC ülkelerinin toplam ihracatları, petrol ihracatları ve toplam ihracatın içinde petrolün payı gösterilmektedir. Toplam ihracatı en fazla olan OPEC ülkesi 360 milyar dolarlık ihracatı ile Suudi Arabistan'dır. Ayrıca Suudi Arabistan, 318 milyar dolarlık petrol ihracatı ile OPEC ülkeleri arasında en fazla petrol ihraç eden ülkedir. Petrol ihracatında Suudi Arabistan'ı 114 milyar dolar ile İran ve 104 milyar dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri takip etmektedir. OPEC ülkeleri içinde en düşük petrol ihracatını 14 milyar dolar ile Ekvator yapmaktadır. Ekvator'u 44 milyar dolar ile Katar, 51 milyar dolar ile Cezayir takip etmektedir.

Grafik 1'de OPEC ülkelerinde petrol ihracatının toplam ihracattaki payı gösterilmiştir. Grafikten görüldüğü gibi OPEC ülkelerinin ihracatında petrolün payı oldukça yüksektir. Toplam ihracat içinde petrol ihracatı en büyük paya sahip olan ülke %96,9'luk pay ile Irak'tır. Yani Irak, sanayi üretiminde ve ihracatta petrole en çok bağımlı ülkedir. Irak'ı %95,1'lik pay ile Venezuela ve %93,4'lük pay ile Kuveyt izlemektedir. Suudi Arabistan'da toplam ihracat içinde petrol ihracatının payı %88,4 olmuştur. Suudi Arabistan'ı %87,9 ile İran ve %79,5 ile Nijerya takip etmektedir. Toplam ihracat içinde petrol ihracatının payının en düşük olduğu ülke %41,3'lük pay ile Birleşik Arap Emirlikleri'dir. Birleşik Arap Emirlikleri'ni %41,7'lik pay ile Katar, %62,8'lik pay ile Ekvator izlemektedir.

OPEC ülkelerinin sanayi ve ihracat yapılarının çok büyük bir oranda petrole dayandığı görülmektedir. Bu durumun OPEC ülkelerinde geleneksel sanayinin küçülmesine ve ülkelerin krizler karşısında daha kırılgan olmalarına sebep olacağı söylenebilir.

Grafik: 1
OPEC Ülkelerinde Petrol İhracat Toplamının İhracattaki Payı (%) (2011)



Ek'teki grafiklerde OPEC ülkelerinde kişi başına düşen GSYH ve Petrol fiyatlarının 1970-2011 yıllları arasındaki gelişim seyri gösterilmiştir. Bu grafiklerden de görüldüğü gibi petrol fiyatlarının arttığı yıllarda ülkelerin gelir düzeyleri (dolayısıyla büyüme oranları) artmaktadır. Petrol fiyatları düştüğü yıllarda ise ülkelerin gelir düzeyleri (dolayısıyla büyüme oranları) azalmaktadır. Bu grafiklerden de net olarak görüldüğü gibi doğal kaynakların fiyatlarındaki dalgalanmalar OPEC ülkelerinin ekonomik büyüme performansları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir ve OPEC ülkelerinin ekonomilerinin düşük performans göstermelerinin sebeplerinden biri olarak gösterilebilir.

3. Ampirik Literatür

Ampirik literatürde gerek Hollanda hastalığına yönelik gerekse petrol fiyatları ile ekonomik büyüme ilişkisine yönelik hem tek ülke üzerine hem de ülkeler üzerine yapılmış birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmaların büyük bir kısmı petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşırken bir kısmı ise bu iki değişken arasında herhangi bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu kısımda hem Hollanda Hastalığı hem de Petrol fiyatları ve ekonomik büyüme üzerine yapılmış ampirik literatürün özeti verilmektedir.

Looney (1990) Suudi Arabistan'da Hollanda hastalığının varlığını araştırdığı çalışmasında hem pozitif hem de negatif anlamda Hollanda hastalığının olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Jiménez-Rodríguez ve Sánchez (2005) 1972–2001 yılları arasını ve 8 OECD ülkesini kapsayan çalışmalarında petrol fiyatları şoklarının OECD ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Yazarlar petrol fiyatlarındaki artışın petrol ithal eden ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde negatif bir etkisi olduğu (Japonya hariç), petrol ihraç eden ülkelerden İngiltere'nin ekonomik büyümesi üzerinde negatif etkisinin olduğu, Norveç'in ekonomik büyümesi üzerinde ise pozitif etkiye sahip olduğu belirtmektedirler.

Roeger (2005) AB ve OECD ülkelerini kapsayan çalışmasında petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Egert ve Leonard (2007) yapmış oldukları çalışmada 1996–2005 yıllarında Kazakistan'da Hollanda hastalığının geçerli olup olmadığını araştırmışlardır. Yazarlar petrol fiyatları ve petrol gelirlerinde artış ile petrole bağlı olmayan sektörlerin ve döviz kurunun bu artış ve azalıştan etkilenip etkilenmediğini araştırmışlardır. Yazarlara göre petrole bağlı olmayan sektörler ve döviz kuru petrol fiyatlarındaki artış ve petrol gelirlerindeki artış arasında bir ilişkinin olduğu söylenebilir.

Anoruo ve Elike (2009) petrol ithal eden 6 Afrika ülkesindeki 1971–2006 yılları arasındaki petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yazarlar petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi olduğunu, yüksek petrol fiyatlarının tüm ülkelerde ekonomik büyümeyi yavaşlattığını belirtmektedirler.

Hanabusa (2009) petrol fiyatları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Japonya örneğinde 2000–2008 zaman aralığı için incelemiştir. Yazar petrol fiyatları ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir.

Gronwald ve diğ., (2009) Kazakistan ekonomisinde 1994-2007 döneminde petrol fiyatlarındaki şokların makroekonomik değişkenler (reel GSYH, enflasyon ve reel döviz kuru) üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmalarında makroekonomik değişkenlerin ve dolayısıyla petrol fiyatlarındaki artışlardan olumsuz etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır.

Berument ve Diğ., (2010) 1952-2005 yıllarını ve seçilmiş 16 MENA ülkesini kapsayan çalışmalarında petrol fiyatlarındaki bir standart sapmalık şokun özellikle petrol

ihraç eden[1] ülkelerin ekonomik büyümesi üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özsağır ve diğ., (2011), uluslararası ham petrol fiyatları ile Türkiye'de GSYH büyümesi ilişkisi 1987–2007 dönemi için incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda 1987–2007 dönemi için petrol fiyatlarındaki değişmenin GSYH büyümesi üzerinde olumlu etki oluşturduğu görülmüştür. Özellikle ikinci dönemden itibaren petrol fiyatlarının büyüme üzerinde etkili olmaya başladığı ve bu etkinin %26' ya kadar çıktığı görülmüştür. Yazarlara göre, petrol fiyatlarında meydana gelen bir birimlik şok büyüme ilk 5 dönemde pozitif tepki verirken, 5. dönemden sonra bu şokun etkisinin azaldığı ancak şokların kalıcı olduğu ortaya çıkmaktadır. Çalışmada büyümede meydana gelecek bir şokun kendisi üzerindeki tepkiye bakıldığında ise şokların ikinci dönemden itibaren azaldığı, uzun dönemde ise kalıcı olduğu gözlemlenmiştir. Yazarlar ham petrol fiyatlarındaki volatilite GSYH büyümesi üzerinde etki yaratmakla birlikte, söz konusu etki özellikle 2. dönemden itibaren (1997–2007) ortaya çıktığı belirtilmektedir.

Kiani (2011) Pakistan özelinde ve 1990–2008 yıllarını kapsayan çalışmasında ham petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmış ve ham petrol fiyatlarındaki artışın ekonomik büyümeyi negatif olarak etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Öksüzler ve İpek (2011) petrol fiyatı değişikliklerinin Türkiye'nin enflasyon ve ekonomik büyüme gibi iki önemli makroekonomik değişkeni üzerindeki etkileri 1987:1–2010:9 dönemi için aylık veriler kullanılarak VAR Modeli ile araştırdıkları çalışmalarından elde ettikleri Granger nedensellik analizi sonucuna göre; petrol fiyatlarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik bulmuşlar, petrol fiyatları ile enflasyon arasında ise herhangi bir nedensellik bulamamışlardır. Yazarlar VAR modelinden elde edilen etki tepki fonksiyonlarına göre petrol fiyatında meydana gelecek pozitif bir şokun hem büyümeyi hem de enflasyonu pozitif etkilediğini belirtmektedirler.

Elmi ve Jahadi (2011) OPEC ve OECD ülkelerini kapsayan ve çalışmalarında 1970–2008 yılları arasında petrol fiyatlarındaki şoklar ile Ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişler ve hem OPEC hem de OECD ülkelerinde farklı düzeylerde olmakla birlikte ekonomik büyümenin petrol fiyatlarından etkilendiğini vurgulamaktadırlar. Ülkeler içinde Nijerya ve Birleşik Arap Emirliklerinin petrole bağımlılığı en yüksek olan iki olduğu belirten yazarlar petrol fiyatlarındaki artışın veya azalışın (petrol fiyatları şoklarının) özellikle OPEC ülkelerinin en zayıf noktası (Achilles' heel) olduğunu söylemektedirler.

---

[1] *Bu ülkeler Cezayir, İran, Irak, Kuveyt, Libya, Umman, Katar, Suriye ve Birleşik Arap Emirlikleri'dir.*

Jayaraman, Lau (2011) beş büyük pasifik ülkesi üzerinde 1982-2007 yılları kapsayan çalışmada petrol üretmeyen bu ülkelerin ekonomik büyümelerinin petrol fiyatları ile ilişkisini araştırmışlar ve petrol fiyatlarının ekonomik büyümeden negatif etkilendiğini belirtmektedirler.

Saher (2011) Pakistan ve Hindistan örneği bağlamında 1971–2009 yılları arasında petrol fiyatları ile ekonomik büyüme ve ihracat gelirleri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada petrol fiyatları, ekonomik büyüme ve ihracat gelirlerinin uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisine sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ghalayani (2011) G7, OPEC, Çin, Hindistan, Rusya üzerine yapmış olduğu çalışmasında petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Yazar petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında tüm ülkeler bazında açık bir ilişkinin tespit edilemediğini belirtmektedir. OPEC ülkelerinde petrol fiyatlarındaki artış ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığını belirten yazar, G–7 ülkelerinde ise petrol fiyatlarındaki artışın ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisinin olduğunu belirtmektedir. Çalışmada Çin, Hindistan ve Rusya ile ilgili net bir sonuca ulaşılamamıştır.

Mohsen ve Asghar (2011) petrol üreten ülkeler üzerine yapmış oldukları ve 1968–2008 yıllarını kapsayan çalışmalarında doğal kaynak zenginliği [petrol zenginliği] ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Hollanda Hastalığı bağlamında araştırmışlardır. Yazarlar çalışmalarının sonucu olarak doğal kaynak zenginliğinin özellikle yapısal kırılganlıkla birleştiğinde endüstriyel sektörlerin zayıflamasını beraberinde getirdiğini ve bunun da endüstriyel ihracatın düşmesine sebep olarak petrol üreten ülkelerde ekonomik büyümenin düşmesine sebebiyet verdiğini belirtmektedirler. Kısaca bu ülkelerde Hollanda Hastalığının olduğu sonucuna ulaşıldığı belirtilebilir. Yazarlar bu kırılganlığın azaltılması yani bu ülkelerin Hollanda hastalığının olumsuz etkilerinden korunabilmesi için bu ülkelerin ham materyal ihracatlarının azaltılması, petrol gelirlerinin bütçeler vasıtasıyla halka dağıtılması ve petrole dayalı olmayan sektörlerin desteklenmesi gerekliliği üzerinde durmaktadırlar.

Algieri (2011) Rusya üzerinde yapmış olduğu çalışmada 1993–2009 döneminde Rusya için Hollanda hastalığı riskini araştırmış ve petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin ve dolayısı ile Hollanda hastalığı riskinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yazara göre petrol fiyatlarındaki %10'luk artış ekonomik büyüme üzerinde %3'lük bir etki meydana getirmektedir.

Bouzid (2012) Tunus üzerine yaptığı çalışmasında 1960–2009 yıllarını kapsayan çalışmasında petrol fiyatları ile reel büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yazar petrol fiyatlarındaki artışın reel ekonomik büyümeyi azalttığı ve nedenselliğin yönünün ise reel ekonomik büyümeden petrol fiyatlarına doğru olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Emami ve Adibpour (2012) İran üzerinde yaptıkları çalışmalarında 1959–2008 döneminde petrol fiyatlarındaki artışın ve azalışın ekonomik büyüme üzerinde ortaya çıkardığı etkiyi araştırmışlardır. Yazarlar petrol fiyatlarındaki düşüş ve artış ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Yazarlara göre petrol fiyatlarındaki düşme ekonomik büyümeyi negatif etkilerken petrol fiyatlarındaki yükselmeler ise ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilemektedirler ve bu ise ekonomiyi olumsuz etkileyebilecektir.

Egert (2012) yapmış olduğu çalışmada Merkezi ve Güney Batı Asya ülkelerinde 1992–2006 yıllarında Hollanda Hastalığını araştırmışlardır. Yazar petrol ihracatı ile ekonomik büyüme arasında ilişki olduğu ve çalışma kapsamındaki ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde petrol ihracatının önemli bir etkisi olduğunu, gelecekte petrol ihracatının/rezervlerinin azalması veya yok olması durumunda ekonomik büyümenin bundan olumsuz etkilenebileceğini belirtmektedir.

4. Veri Seti, Ekonometrik Yöntem ve Bulguların Değerlendirilmesi

4.1. Veri Seti ve Ekonometrik Model

Yapılan panel veri analizi 10 OPEC[2] (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü = *Organization of the Petroleum Exporting Countries*) ülkesini kapsamaktadır. Ülke seçiminde 1970–2011 zaman periyodunda verilerine ulaşılabilen ülkelere öncelik verilmiş ve çalışma bu yüzden 10 ülke ile sınırlandırılmıştır. Çalışmada Petrol fiyatları verisi olarak Nominal Ham Petrol Fiyatları kullanılmıştır ve bu veri OPEC Yıllık İstatistik Bülteninden alınmıştır. Ekonomik büyüme verisi olarak ise Kişi Başına Düşen GSYH kullanılmıştır. Bu veri ise Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

Bu çalışmada tahmin edilen ekonometrik model (1) nolu eşitlikte gösterilmektedir;

$$GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta OIL_{it} + u_{it} \tag{1}$$

[2] *Panel veri analizi kapsamındaki OPEC ülkeleri; Venezuela, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Katar, Nijerya, Kuveyt, Irak, İran, Ekvator, Cezayir'dir.*

Tablo: 2
Analizde Kullanılan Değişkenler ve Kaynakları

Değişken	Tanımı	Gözlem Aralığı	Veri Kaynağı
GDP	Kişi Başına Düşen GSYH	1970–2011	World Development Indicators 2012
OIL	Nominal Ham Petrol Fiyatları	1970–2011	OPEC Annual Statistical Bulletin 2012

4.2. Ekonometrik Yöntem ve Bulguların Değerlendirilmesi

Ekonometrik analizlerde zaman serileri (time series), kesit verileri (cross-section) ve zaman serileri ve kesit verilerinin birleştirilmesi ile ortaya çıkan havuzlanmış-panel veriler (pooled-panel data) olmak üzere üç çeşit veri söz konusudur (Gujarati, 2004: 25). Ekonomik araştırmalarda bu veri türleri ancak yapılarına uygun modellerle incelenebilmekte ve ayrı olarak veya birleştirilerek analizler yapılabilmektedir. (Pazarlıoğlu ve Kiren Gürler, 2007: 37). Büyüme modellerinin tahmininde zaman serisi ve çapraz-kesit (cross-section) yöntemleri yerine panel veri yönteminin kullanılmasının çok sayıda avantajı ve bazı dezavantajları bulunmaktadır[3].

Panel veri regresyon modeli aşağıdaki şekilde gösterilebilir (Baltagi, 2011: 305):

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + u_{it} \tag{2}$$

i, $i = 1, 2, ...N$ ile kesit'i t ise $t = 1, 2, ...T$ ile zaman periyodunu temsil etmektedir. α, veri miktarını (scalar) gözlem sayısını göstermektedir, β, K × 1'i göstermektedir, x_{it}, K açıklayıcı değişkenleri ile ilgili *it*'inci gözlem sayısıdır. İlk hane halkı ile ilgili *T* gözlemi, ikinci hane halkı ile ilgili *T* gözlemini takip etmektedir ve *N*'inci hane halkına kadar bu şekilde devam etmektedir. Hata terimi bileşenleri aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Baltagi, 2011: 306):

$$u_{it} = \mu_i + v_{it} \tag{3}$$

μ_i, kesit'in belli bileşenlerini ve v_{it} ise geri kalan (remainder) etkileri göstermektedir. (Baltagi, 2011: 306). Yani burada zamana bağlı olmayan ancak kesitten kesite farklılık gösteren μ_i bireysel etki olarak isimlendirilirken v_{it}'nin hem zamana hem de kesite göre değişim gösterdiği varsayılmaktadır. Buna göre μ_i gözlemlenemeyen kesit etkisini

[3] *Panel Veri Analizinin avantajları için bakınız; Baltagi, 2011: 305; Tarı, 2010: 475; Greene, 2003: 284; Sun ve Parikh, 2001: 190. Panel veri analizinin dezavantajları için bakınız: Baltagi, 2005: 7-8.*

göstermektedir, v_{it} ise stokastik hata terimini sembolize eder. (Yılmaz, 2008: 100). Mesela μ_i bir kazanç eşitliğindeki bireysel yetenekleri veya bir üretim fonksiyonundaki yönetimsel becerileri ya da bir ülkenin belli bir etkisini temsil edebilir. Bu etkiler zamanla değişmemektedirler. (Baltagi, 2011: 306)

Panel veri analizinde birim kökün varlığını araştırmak için hem DF (Dickey–Fuller) hem de ADF (Augmented Dickey–Fuller) testleri panel veri analizi için genişletilmiştir ve panel veri analizinde birçok birim kök testi ADF testinin genişletilmesi temeline dayanmaktadır. Fakat panel eşbütünleşme veri analizinde söz konusu süreç zaman serisi analizindekinden daha komplekstir. Panel eşbütünleşme veri analizinde en önemli faktör heterojenliktir. Özellikle paneldeki her bir birey aynı özelliklere sahip olmayabilir, yani hepsi durağan ya da durağan olmama (eşbütünleşik ya da eşbütünleşik olmama) bakımından farklıdırlar. Eğer bazı paneller birim köke sahip bazıları değil iken birim kök testinin yapılması durumu karmaşıklaştıracaktır. (Asteriou ve Hall, 2007: 366). Panel eşbütünleşme veri modellerinde birim kök sınamasını öneren önde gelen çalışmalar arasında Levin, Lin ve Chu (2002), Im, Pesaran ve Shin (2003), Maddala ve Wu (1999), Choi (2001) yer almaktadır. Çalışmamızda, söz konusu bu birim kök testleri uygulanmıştır. Petrol Fiyatları (OIL) ve Ekonomik büyüme (GDP) değişkenlerinin logaritmaları alınmış ve birim kök testi ve diğer testler değişkenlerin logaritmik değerleri kullanılarak yapılmıştır. Hatalar arasındaki otokorelasyon sorununu gideren uygun gecikme uzunluğu ise Schwarz bilgi kriterine göre seçilmiştir.

4.2.1. Panel Birim Kök Testi Sonuçları ve Değerlendirilmesi[4]

Tablo 3'den de görüldüğü gibi değişkenlerin seviyelerine uygulanan birim kök test sonuçlarında t istatistikleri ve olasılık sonuçları ekonometrik analizde kullanılacak olan seriler düzeyde [I(0)] durağan olmadığını göstermektedir ve seriler birim kök problemi içermektedirler. Bu nedenle serilerin birincil farkları araştırılmıştır. Değişkenler için serilerin birincil farklarına bakıldığında, elde edilen sonuçta Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme serilerin birincil farklarının durağan oldukları [I(1)] görülmüştür.

[4] *Modelde kullanılan serilerin birim kök test sonuçları E-views 7.0 ekonometri paket programı ile elde edilmiştir.*

Tablo: 3
Birim Kök Testleri Sonuçları (Düzey ve 1. Farklarda)

	Petrol Fiyatları (OIL)			
	t istatistiği I(0)	***Olasılık I(0)***	***t istatistiği I(1)***	***Olasılık I(1)***
Levin,Lin&Chu	7.86297	1.0000	-16.3850***	0.0000
Im,Pesaran&Shin	7.88762	1.0000	-17.6329***	0.0000
Maddala ve Wu	0.20446	1.0000	255.828***	0.0000
Choi	7.33642	1.0000	-14.3634***	0.0000
	Ekonomik Büyüme (GDP)			
	t istatistiği I(0)	***Olasılık I(0)***	***t istatistiği I(1)***	***Olasılık I(1)***
Levin,Lin&Chu	5.56686	1.0000	-8.74296***	0.0000
Im,Pesaran&Shin	5.86394	1.0000	-9.08844***	0.0000
Maddala ve Wu	6.71548	0.9975	133.499***	0.0000
Choi	5.36216	1.0000	-8.06571***	0.0000

****, **, * sırasıyla yüzde 1, 5 ve 10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir, LLC testinde Barlett kernel metodu kullanılmış ve Bandwith genişliği Newey-West yöntemi ile belirlenmiştir.*

4.2.2. Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları ve Değerlendirilmesi[5]

Birim kökler araştırıldıktan sonra seriler arasında uzun dönemde karşılıklı bir ilişkinin bulunup bulunmadığının araştırmak amacıyla çalışmamızda Pedroni, Kao ve Johansen Fisher Eşbütünleşme analizi yöntemi kullanılmıştır. Pedroni 1997, 1999, 2000 ve 2004 yıllarında eşbütünleşme analizlerinde hetorejenliğe izin veren birkaç test önerisi ileri sürmüştür (Asteriou ve Hall, 2007: 373). Bu test, eşbütünleşme vektöründeki heterojenliğe izin veren bir testtir. Bu test yalnızca dinamik ve sabit etkilerin panelin kesitleri arasında farklı olmasına izin vermesinin yanı sıra alternatif hipotez altında eşbütünsel vektörün kesitler arasında farklı olmasına da izin vermektedir. (Güvenek ve Alptekin, 2010: 181). McCoskey ve Kao'nun yaklaşımlarından kesit varsayım trendi ve eşbütünleşmenin olmadığı sıfır hipotezleri bağlamında farklılaşan Pedroni'nin yaklaşımında Pedroni testleri bazı olumlu özelliklere sahiptir. Pedroni testleri birden fazla açıklayıcı değişkene (regressor) izin vermesi, eşbütünleşme vektörünün panelin farklı kısımları boyunca çeşitlenmesi ve ayrıca kesit birimleri boyunca hataların heterojenliğine izin vermesi olumlu özellikleri olarak belirtilmektedir. Paneldeki kesit içi (within) ve kesitler arası (between) etkilerini kapsayabilmesi için yedi farklı eşbütünleşme testi6 sunulmuş ve bu testler iki farklı kategoriye ayrılmıştır. İlk kategori "within" boyutunda havuzlanmış dört testi içermektedir. İkinci kategori ise "between" boyutunda diğer üç testi içermektedir

[5] *Panel eşbütünleşme test sonuçları E-views 7.0 ekonometri paket programı ile elde edilmiştir.*
[6] *Bu testlerin matematiksel sunumları için bakınız; Asteriou ve Hall, 2007: 374,376.*

(Asteriou ve Hall, 2007: 374). "Birinci kategori içindeki dört testten ilk üçü, parametrik olmayan testlerdir. İlk test varyans oranı tipinde bir istatistiktir. İkincisi Phillips-Peron (PP) (rho) istatistiğine, üçüncü istatistik de PP (t) istatistiğine benzemektedir. Dördüncü istatistik ise Augmented Dickey Fuller (ADF) (t) istatistiğine benzer parametrik bir istatistiktir. İkinci kategoride üç testten ilki PP (rho) istatistiği ile benzer iken, diğer ikisi PP (t) ve ADF (t) istatistiklerine benzemektedir." (Güvenek ve Alptekin, 2010: 181). Çalışmada kullanılacak diğer eşbütünleşme testi ise Kao eşbütünleşme testidir. Kao 1999 yılında DF ve ADF testlerini kullanarak panel veri analizi için bir eşbütünleşme testi sunmuştur. (Baltagi, ve diğ., 2000: 13; Asteriou ve Hall, 2007: 372).

Tablo: 4
Eşbütünleşme Testleri Sonuçları[7]

$GDP_{it} = \alpha_{it} + \beta OIL_{it} + u_{it}$				
Pedroni Panel Eşbütünleşme Testi Sonucu				
(Within-Dimension)				
	t-istatistiği	Olasılık	Ağırlıklandırılmış t-istatistiği	Olasılık
Panel v-Statistic	6.202596***	0.0000	2.825245***	0.0024
Panel rho-Statistic	-2.934161***	0.0017	-2.079703**	0.0188
Panel PP-Statistic	-1.619304**	0.0527	-1.823097**	0.0341
Panel ADF-Statistic	-3.180574***	0.0007	-2.030260**	0.0212
(Between-Dimension)				
	t-istatistiği	Olasılık		
Group rho-Statistic	-2.399977***	0.0082		
Group PP-Statistic	-1.975765**	0.0241		
Group ADF-Statistic	-3.027363***	0.0012		
Kao Panel Eşbütünleşme Testi Sonucu				
		t-istatistiği	Olasılık	
ADF		2.117921**	0.0171	
Residual variance		11167021		
HAC variance		12056496		
Johansen Fisher Panel Eşbütünleşme Testi				
Hypothesized No. Of CE(s)	Fisher Stat.* (from trace test)	Olasılık	Fisher Stat.* (from max-eigen test)	Olasılık
None	62.18***	0.0000	63.88***	0.0000
At most 1	20.85	0.4058	20.85	0.4058

****, **, * sırasıyla yüzde 1, 5 ve 10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.*

[7] *Pedroni Panel Eşbütünleşme Testi test sonuçları ise Rats.v08 ekonometri paket programları ile elde edilmiştir.*

Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri I(1) seviyesinde durağan oldukları için ikinci aşama olan Eşbütünleşme testine geçilmiştir. Bu seriler arasındaki uzun dönemli ilişkisi Pedroni, Kao ve Johansen Fisher eşbütünleşme testleri ile incelenmektedir.

Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırdığımız Pedroni eşbütünleşme testine göre H_0 hipotezi (seriler arasında eşbütünleşme yoktur) reddedilmiştir. Test sonuçlarından panel istatistiklerinin üçü %1 seviyesinde biri ise %5 seviyesinde istatistiksel olarak anlamıdır. Grup istatistiklerinden ikisi %1 anlamlılık seviyesinde biri ise %5 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamıdır. Genel olarak değerlendirildiğinde Pedroni Eşbütünleşme testindeki hem panel hem de grup istatistiklerini oluşturan yedi testin yedisinin sonucu seriler arasında kuvvetli bir eşbütünleşme ilişkisini göstermektedir.

Kao eşbütünleşme testlerine göre H_0 hipotezi (seriler arasında eşbütünleşme yoktur) %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Dolayısıyla alternatif hipotez (seriler arasında eşbütünleşme vardır) kabul edilmiştir. Bu bağlamda uzun dönemde Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu belirtilebilir.

Johansen Fisher eşbütünleşme testine göre ise H_0 hipotezi (seriler arasında eşbütünleşme yoktur) test istatistikleri anlamlı olduğu için reddedilmiştir. Dolayısıyla alternatif hipotez (seriler arasında eşbütünleşme vardır) kabul edilmiştir ve uzun dönemde Petrol Fiyatları ve Ekonomik büyüme değişkenleri arasında eşbütünleşme olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Bu bağlamda uzun dönemde 10 OPEC ülkesinde Petrol fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasında birlikte hareket söz konusudur ve yapılan analizler, değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğunu göstermektedir.

4.2.3. Panel Nedensellik Sonuçları ve Değerlendirilmesi[8]

Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi Canning ve Pedroni (2008) tarafından önerilen ve değişkenler arasındaki uzun dönem panel nedensellik ilişkisinin yönünü gösteren yöntem kullanılarak araştırılmıştır.

[8] *Panel nedensellik test sonuçları Rats.v08 ekonometri paket programı ile elde edilmiştir.*

Tablo: 5
Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Panel Nedensellik Sonuçları

	$\lambda_2 = OIL_{it} \rightarrow GDP_{it}$			$\lambda_1 = GDP_{it} \rightarrow OIL_{it}$			$-\lambda_2 / \lambda_1$
	Katsayı	t istatistiği	Olasılık değeri	Katsayı	t istatistiği	Olasılık değeri	Medyan
Lambda-Pearson		58.23***	0.00		41.80***	0.00	106.21
Grup Ortalama	-86.55	0.59	0.72	-0.32	-0.84	0.20	-121.57

**** %1 düzeyinde anlamlı.*

Tablo 5'den de görüldüğü gibi yapılan nedensellik analizinde Lamda-Pearson istatistiğine göre panelin geneli için panel nedensellik sonuçları Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisini göstermektedir. Panel genelinde Petrol Fiyatlarından Ekonomik Büyümeye doğru nedenselliğin araştırıldığı ilk aşamada H_0 hipotezi (Uzun dönem Nedensellik ilişkisi Yoktur) %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir ve bu bağlamda panel nedensellik sonuçları, Petrol Fiyatlarından Ekonomik Büyümeye doğru uzun dönemde nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. (58.23 [0.00]). Panel genelinde Ekonomik Büyümeden Petrol Fiyatlarına doğru nedenselliğin araştırıldığı ikinci aşamada H_0 hipotezi (Uzun dönem Nedensellik ilişkisi Yoktur) %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir ve bu bağlamda panel nedensellik sonuçları, Ekonomik Büyümeden Petrol fiyatlarına doğru uzun dönemde nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. (41.80 [0.00]).

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada 10 OPEC ülkesi verisi kullanılarak 1970–2011 dönemi için Petrol Fiyatları (OIL) ve Ekonomik Büyüme (GDP) arasındaki karşılıklı ilişki araştırılmıştır. Çalışmada, panel birim kök analizinde kullanılmış olan serilerin birincil farklarında durağan oldukları [I(1)] görülmüştür. Petrol fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri [I(1)] seviyesinde durağan oldukları için ikinci aşama olan Eşbütünleşme Testine geçilmiştir. Bu seriler arasındaki uzun dönemli ilişki Pedroni, Kao ve Johansen Fisher eşbütünleşme testi ile incelenmiş ve her iki değişkenin uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda uzun dönemde Petrol fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Yapılan nedensellik araştırmalarından Lamda-Pearson istatistiğine göre panelin geneli için panel nedensellik sonuçları Petrol fiyatları ve Ekonomik Büyüme arasında uzun dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisini göstermektedir.

Sonuç olarak, yapılan çalışmada Petrol fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri arasında karşılıklı olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu belirtilebilir. Bu

bağlamda araştırma kapsamındaki OPEC ülkelerinde uzun dönemde Petrol Fiyatları ve Ekonomik Büyüme değişkenleri arasında karşılıklı olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu ve OPEC ülkeleri için Hollanda Hastalığı riskinin geçerli olduğu söylenebilir.

OPEC ülkelerinin Hollanda Hastalığının ortaya çıkaracağı olumsuz etkilerden korunabilmesi, en azından bu etkileri minimize edebilmesi için petrole dayalı olmayan sektörlerin desteklenmesi önemlidir.

Kaynakça

Algieri, Bernardina (2011), "The Dutch Disease: evidences from Russia", *Econ Change Restruct*, 44, 243–277.

Anoruo, Emmanuel ve Echenna Elike (2009), "An Empirical Investigation into the impact of High Oil Prices on Economic Growth of Oil-Importing African Countries", *International Joumal of Econnmic Perspectives*. Volume 3. Issue 2, 121–129.

Arı, Ayşe ve Burcu Özcan (2012), "Hollanda Hastalığı: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama", *Sosyoekonomi*, 2012/2, 153–171.

Asteriou, Dimitrios ve S.G. Hall (2007), *Applied Econometrics: A Modern Approach Using Eviews and Microfit Revisited Edition*, Palgrave Macmillan, Newyork.

Baltagi, B.H., H. Bai ve Chihwa Kao (2000),"Nonstationary Panels, Cointegration in panels: A Survey", Center for Policy Research *Working Paper* No. 16, <http://www.maxwell.syr.edu/uploadedFiles/cpr/publications/working_papers/wp16.pdf >, 26.01.2012.

Baltagi, Badi H. (2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, 3rd edition, John Wiley&Sons Ltd. West Sussex, England.

Baltagi, Badi H. (2011), *Econometrics*, Fifth Edition, Springer, New York.

Berument, M.H., N.B. Ceylan ve N. Dogan, (2010), "The Impact of Oil Price Shocks on the Economic Growth of Selected MENA Countries", *The Energy Journal*, Volume 31, 149-176.

Bouzid, Amaira (2012), "The Relationship of Oil Prices and Economic Growth in Tunisia: A Vector Error Correction Model Analysis", *The Romanian Economic Journal*, Year XV, No: 43, 3–22.

Canning, D. ve P. Pedroni (2008), "Infrastructure, Long-Run Economic Growth And Causality Tests For Cointegrated Panels", *The Manchester School*, Vol:76, No. 5, s. 504–527.

Choi, In (2001), "Unit Root Tests for Panel Data," *Journal of International Money and Finance*, 20, 249–272.

Egert, Balazs (2012), "Dutch Disease in the post-soviet countries of Central and South-West Asia: How contagious is it?", *Journal of Asian Economics*, 23, 571–584.

Egert, Balazs ve Carol S. Leonard (2007), "Dutch Disease Scare in Kazakhstan: Is it real?", *Open Econ Rev*, 19, 147–165.

Elmi, Zahra (Mila) ve Mahboobeh Jahadi (2011), "Oil Price Shocks and Economic Growth: Evidence from OPEC and OECD", *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(6), 627–635.

Emami, Karim ve Mehdi Adibpour (2012), "Oil income shocks and economic growth in Iran", *Economic Modelling*, 29, 1774–1779.

Ghalayini, Latife (2011), "The Interaction between Oil Price and Economic Growth", *Middle Eastern Finance and Economics*, Issue 13, 127–140.

Greene, William H. (2003), *Econometric Analysis*, Fifth Edition, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.

Gronwald, M., J. Mayr & S. Orazbayev (2009), "Estimating the Effects of Oil Price Shocks on the Kazakh Economy", *IFO Working Papers*, 81, 1-26.

Gujarati, Damodar N. (2004), *Basic Econometrics*, Fourth Edition, New York: The McGraw-Hill.

Güvenek, B. ve V. Alptekin (2010), "Enerji Tüketimi ve Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine İlişkin Bir Panel Veri Analizi", *Enerji, Piyasa ve Düzenleme*, Cilt: 1, Sayı: 2, s.172–193.

Hanabusa, Kunihiro (2009), "Causality relationship between the price of oil and economic growth in Japan", *Energy Policy*, 37, 1953–1957.

Im, K.S., M.H. Pesaran ve Y. Shin (2003), "Testing for unit roots in heterogeneous panels", *Journal of Econometrics*, 115, s.53–74.

Jayaraman, T.K., ve E. Lau (2011), "Oil Price and Economic Growth in Small Pacific Island Countries", *Modern Economy*, 2, 153-162.

Jiménez-Rodríguez R ve M. Sánchez (2005), "Oil price shocks and real GDP growth: empirical evidence for some OECD countries", *Applied Economics*, 2005, 37, 201–228.

Kiani, A. (2011), "Impact of high oil prices on Pakistan"s economic growth" *International Journal of Business and Social Science*, 2(17), 209–216.

Kök, Recep ve Nevzat Şimşek (2006), "Endistri-içi Dış Ticaret, patentler ve uluslararası teknolojik yayılma", <http://www.deu.edu.tr/userweb/recep.kok/dosyalar/eidtpatentyayilma.pdf>.

Kök, Recep, M.Serdar İspir ve A.Aydır Arı (2010), "Zengin Ülkelerden Azgelişmiş Ülkelere Kaynak Aktarmamekanizmasının Gerekliliği ve Evrensel Bölüşüm Parametresi Üzerine Bir Deneme", <http://kisi.deu.edu.tr/recep.kok/Zengin_ispir.pdf>.

Levin, A., C. Lin, & C.J. Chu (2002), "Unit root tests in panel data: Asymptotic and finitesample properties", *Journal of Econometrics*, 108, s. 1–24.

Looney, Robert E. (1990), "Oil Revenues and Dutch Disease in Saudi Arabia: Differential Impacts on Sectoral Growth", *Canadian Journal of Development Studies*, Volume 11, Issue 1, 119–133.

Maddala, G.S. ve Shaowen Wu (1999), "Comparative Study of Unit Root Tests With Panel Data and a New Simple Test", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue, 61, 631–652.

Mohsen, Nazari, Mobarak Asghar (2011), "Natural Resource Abundance, Dutch Disease and Economic Growth in Oil Economies", *Quarterly Energy Economics Review*, Winter 2011, v. 7, iss. 27, 47–68.

Öksüzler, Oktay ve Evren İpek (2010), "Dünya petrol fiyatlarındaki değişimin büyüme ve enflasyon üzerindeki etkisi: Türkiye örneği", *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt/Sayı: 7, Sayı: 14, 15–34.

Özsağır, A., B. Erkan, M. Şentürk ve O. Kara (2011), "Ham Petrol Fiyatlarındaki Volatilitenin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Büyümesi Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği", *Yönetim Ve Ekonomi*, Yıl: 2011, Cilt: 18, Sayı: 1, 19-28.

Pazarlıoğlu, Vedat ve Özlem Kiren Gürler (2007), "Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Yaklaşımı", *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, Yıl: 44, Sayı: 508, 35–43.

Pedroni, P. (2000), "Fully-Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels", *Advances in Econometrics*, 15, 93–130.

Roeger, Werner (2005), "International oil price changes: impact of oil prices on growth and inflation in the EU/OECD", *International Economics and Economic Policy*, 2, 15–32.

Sachs J.D., A.M. Warner (1996), "Natural Resource Abundance And Economic Growth", *NBER*.

Saher, Noor-e (2011), "Impact of Oil Prices on Economic Growth and Exports Earning: In the Case of Pakistan and India", *The Romanian Economic Journal*, Year XIV, No: 40, 117–151.

Stiglitz, J. (2004), "We Can Now Cure Dutch Disease", *Guardian*, 18 Ağustos 2004.

Stiglitz, J. (2004), *The Resource Curse Revisited, Project Syndicate*, <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz48>.

Sun, H. ve A. Parikh (2001), "Exports, Inward Foreign Direct Investment (FDI) and Regional Economic Growth in China", *Regional Studies*, 35:3, 187–196.

Şükrüoğlu, Deniz (2008), *Eşanlı Panel Veri Modelleri ve Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı, İstanbul.

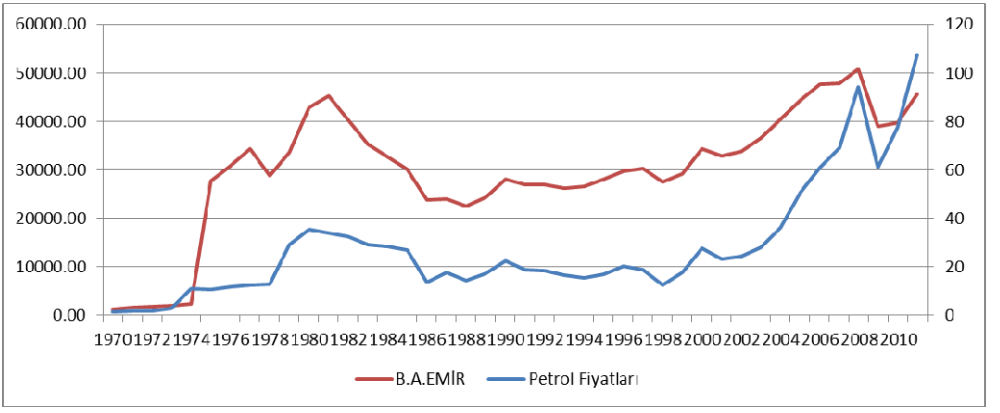
Tarı, Recep (2010), *Ekonometri*, 6. Basım, Umuttepe Yayın No: 32, Kocaeli.

Tsalik, S. (2003), "What Recourse To The Resource Curse?, Local Goverment Brief", <http://lgi.osi.hu/publications/2003/241/41-60.pdf>, 22.02.2006.

Yılmaz, Mustafa (2008), "Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar-Ekonomik Büyüme İlişkisi Panel Veri Analizi", *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İzmir.

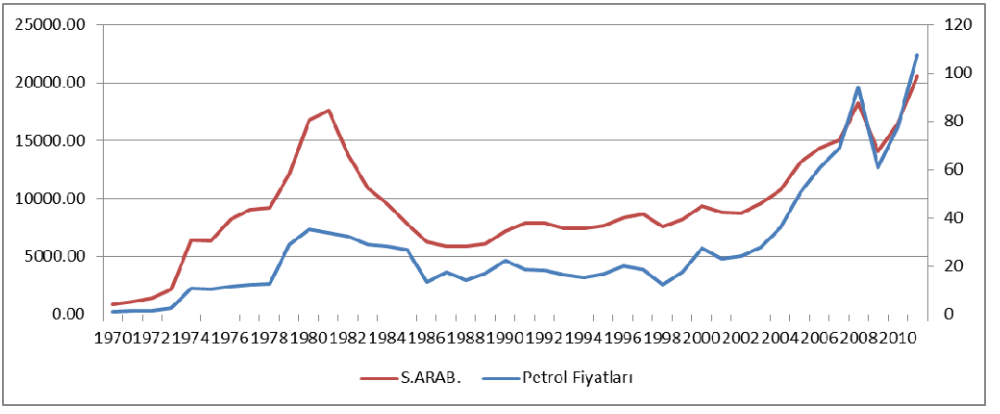
EKLER

Grafik: 2
Birleşik Arap Emirlikleri'nde Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



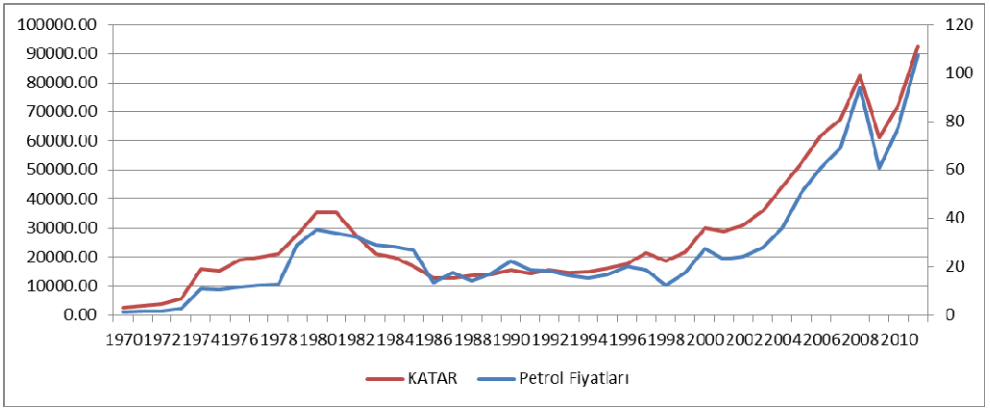
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 3
Suudi Arabistan'da Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



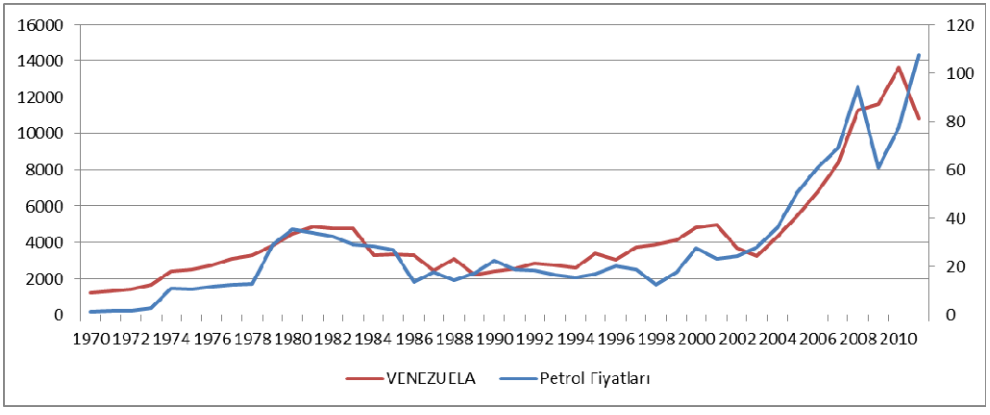
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 4
Katar'da Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



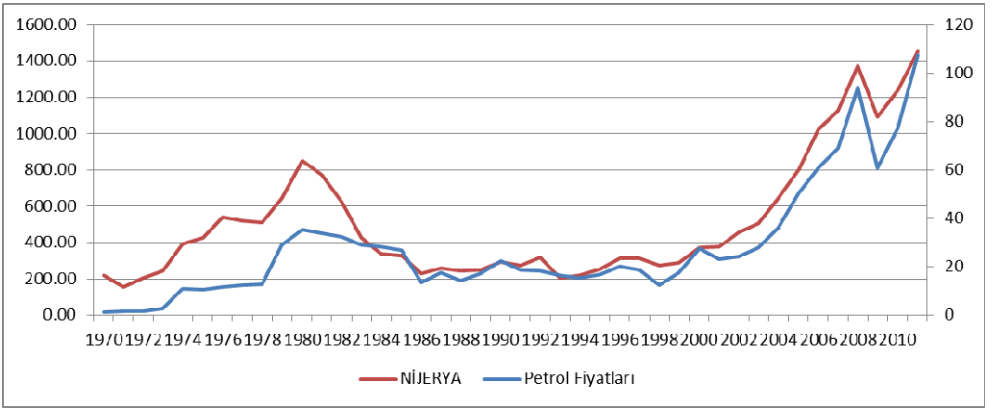
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 5
Venezuela'da Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



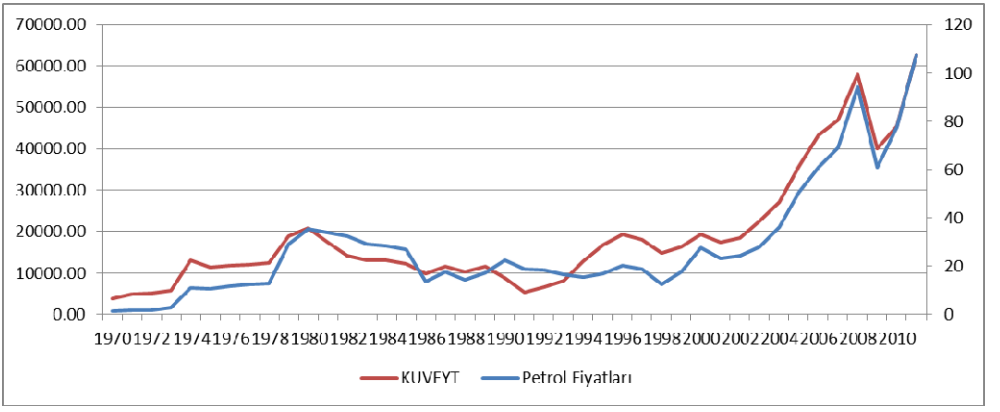
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 6
Nijerya'da Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



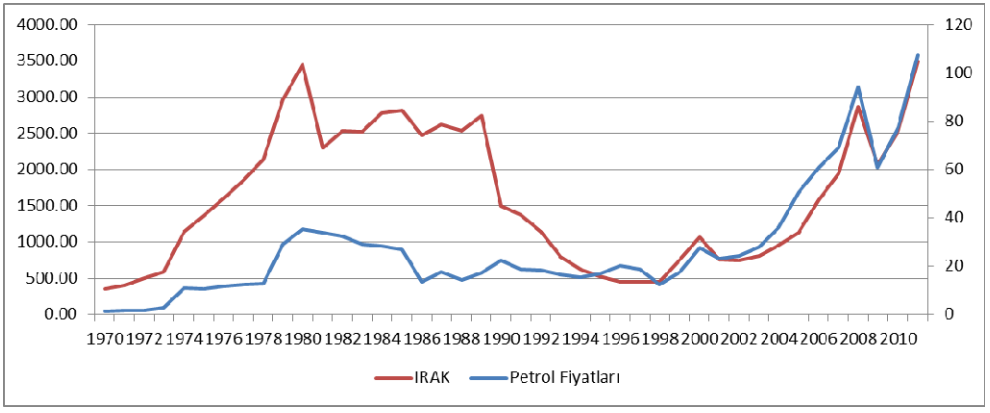
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 7
Kuveyt'de Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



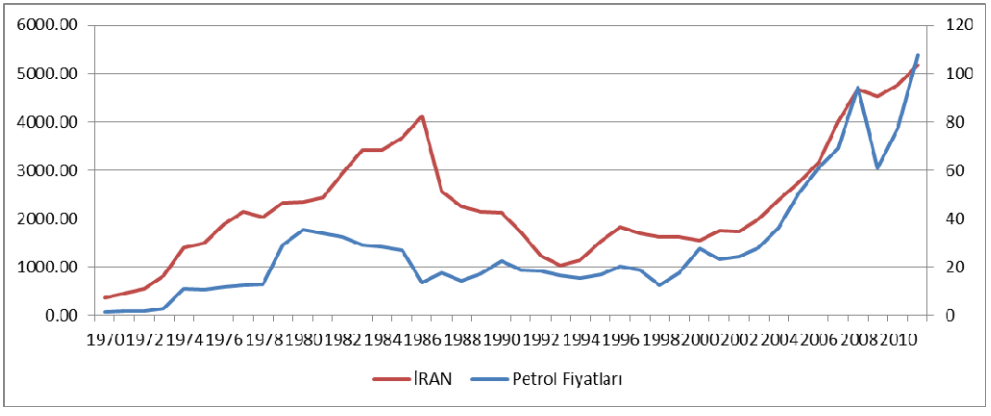
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 8
Irak'ta Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



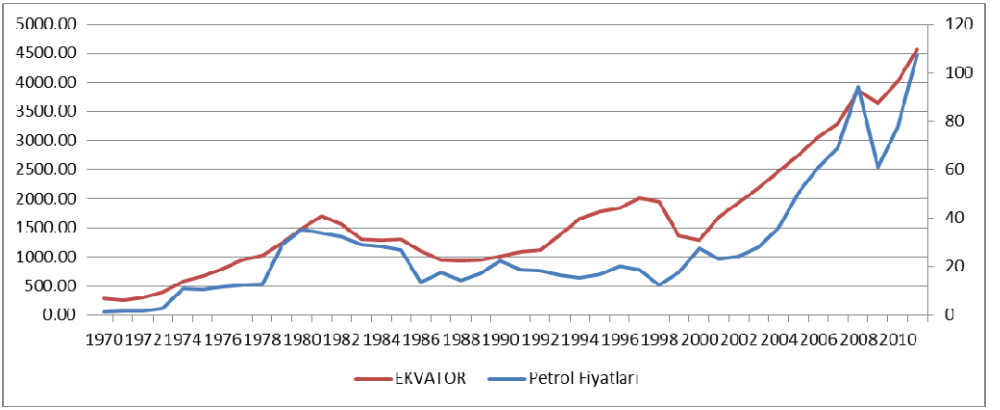
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 9
İran'da Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



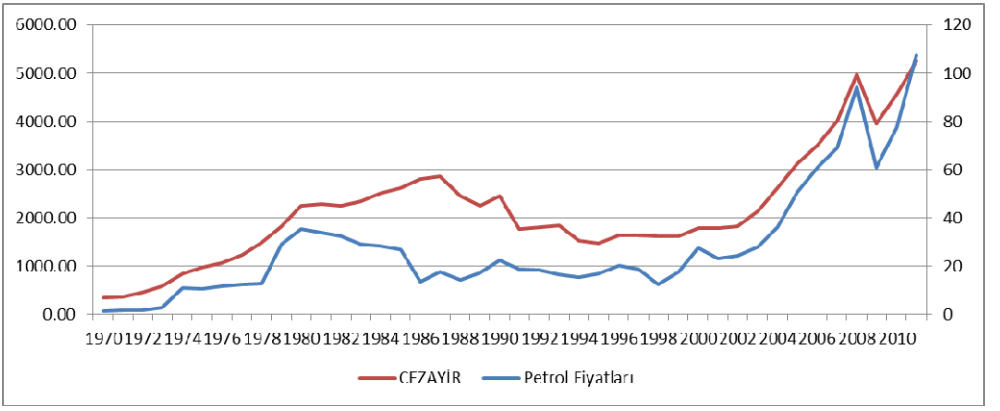
Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 10
Ekvator'da Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Grafik: 11
Cezayir'de Kişi Başına Düşen GSYH'nın Değişim Seyri (1970–2011)



Kaynak: *Dünya bankası ve OPEC Yıllık istatistik kitabından yazarlarca derlenmiştir.*

Sosyo Ekonomi
Ocak-Haziran 2013-1

Biçimsel Olmayan Mentorluk Yoluyla Öz-Etkinliğin Artırılması

Nurettin İBRAHİMOĞLU
nibrahimoglu@hotmail.com

Promoting Self-Efficacy through Informal Mentoring

Abstract

It is very likely to come across a number of studies suggesting that mentoring has a positive effect on organizational commitment, job satisfaction, and socialization, and communication, information sharing and learning. This research particularly focuses on whether employee self efficacy as a personality trait could be promoted by means of mentoring. With the participation of 110 employees working in a technopolis in Ankara, the study revealed that there was a relationship between two mentoring sub-dimensions (career and psychosocial) and self-efficacy sub-dimensions: soldier on, constant effort-insist beliefs.

Keywords : Mentoring, Self-efficacy.

JEL Classification Codes : M12.

Özet

Mentorluk faaliyetlerinin örgütsel bağlılığı, tatmini, sosyalizasyonu, iletişim ve bilgi paylaşımı ve öğrenmeyi arttırıcı etkisinin olduğu, işdevrini düşürdüğü yönünde pek çok araştırmaya rastlamak mümkündür. Bu araştırma daha çok bir kişisel özellik olan çalışanların öz-etkinliklerinin mentorluk aracılılığıyla arttırılıp artırılmayacağına odaklanmıştır. Araştırmaya katılan 110 teknokent çalışanından elde edilen bulgular analiz edildiğinde; "mentorluğun psikososyal işlevlerinden koçluk ve benimsenme, kariyer işlevlerinden ise koruma ve beceri kazandırma" ile "öz-etkinlik boyutlarından yılmama ve sürekli çaba-ısrar inançları" arasında ilişkiler bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler : Mentorluk, Öz-etkinlik.

1. Giriş

Çalışanların hemen her gün ortaya çıkan yeni durumlar dolayısıyla karşılaştıkları zorlukları aşması ve giderek daha da güç bir hal alan yaşadıkları hayatı denetim altında tutabilme çabası, onların üzerlerinde ağır bir baskıya neden olmaktadır. Yaşadığı çevredeki olayları daha fazla denetim altına tutabilme çabası sayısız kişisel ve sosyal fayda yarattığı gibi sonuçları etkileme başarısı yönüyle de öngörülebilirliği artırmaktadır. Böylece proaktif bir biçimde uyum hızlanmaktadır. Aksi durumda, çevredeki çıktıları etkileme yeteneğinde zayıflık ortaya çıkmakta ve bu da çalışanı olumsuz etkilemekte, kayıtsızlaştırmakta, mutsuz olmasına yol açmaktadır (Bandura, 1995: 1). Çalışanların çevrelerinde yaşadıkları olaylar veya yaşadıklarını kontrol etme becerisi onların öz-etkinlik inançlarıyla yakından ilgili görülmektedir. Öz-etkinlik inancı, dört şekilde gelişmektedir (Bandura, 1995: 3–4; Boyd ve Vozikis, 1994: 67). Bunlar; (1) başarılı bir biçimde ustalaşmayı sağlayan deneyimler, (2) bir rol model aracılığıyla kişide oluşan "ben de yapabilirim" duygusu, (3) insanların belirli bir durumda ne yapmaları gerektiğine ilişkin olarak, kendilerini yetersiz, zayıf görmelerinden veya kuşku duymalarından çok bu konuda yeterli, başarılı olabileceklerine inanmaları, (4) kişilerin kendi yetenekleri hakkındaki yargılarının içinde bulunduğu psikolojik ve duygusal duruma göre şekillenmesidir. Bu durum örgütlerin başarısı içinde kritik önem taşımaktadır. Çünkü örgütler öz-etkinliği yüksek çalışanları örgüte kazandırmak, mevcut çalışanlarının öz etkinliğini yükselterek onların tatmin, mutluluk ve performanslarını arttırmanın yollarını aramaktadırlar. Bunun farkına varan örgütler, biçimsel (formal) ya da biçimsel olmayan (informal) mentorluk ilişkilerini kullanarak çalışanlarını, yöneticilerini eğitmekte, sosyalizasyonlarını sağlamakta, kişisel ve mesleki gelişimlerini arttırmaktadırlar (Noe, 1988: 458; Olson ve Jackson, 2009: 48; Ragins ve Sundstrom, 1989: 64). Bu bağlamda, mevcut araştırma ile biçimsel olmayan (gönüllü) mentorluk yoluyla çalışanların öz-etkinliklerinin artırılması olasılığı irdelenecektir. Literatürde biçimsel veya biçimsel olmayan mentorluk faaliyetleri pek çok açıdan ele alınmasına karşın, mentorluk faaliyetlerinin öz-etkinlik üzerindeki etkisini ele alan araştırmalar sınırlı sayıdadır. Örneğin öğretmenler üzerinde yapılan bir araştırmada mentorluğun öğretmenlerin öz-etkinliklerini artırmada etkili olduğu belirtilmektedir (Saffold, 2005: 16). Ampirik araştırmalarda öz-etkinliğin iş performansını, beceri elde etmeyi, deneyimi az kişinin örgüte uyumunu kolaylaştırdığı yönünde bulgular da elde edilmiştir (Stajkovic ve Luthans, 1998: 240). Ancak öz-etkinliğin alt boyutları ile mentorluğun alt boyutları arasındaki ilişkilerin yeterince irdelenmediği düşünülmektedir. Özellikle Türkçe yazında bu konuyu ele alan bir çalışmanın bulunmayışı da araştırmayı önemli kılmaktadır. Bu yönleriyle araştırmanın yazına katkı sağlayacağı varsayılmaktadır. Bu amaçla araştırma mentorluk ve öz-etkinlik kavramını ele alacaktır.

2. Mentorluk Kavramı

Mentorluk kavramının kökeni eski Yunan mitolojisine kadar gitmektedir (Wilson ve Elman, 1990: 88). Mentor, deneyimi az çalışanın, işi ve kişisel yaşamı ile ilgili yeni şeyler keşfetmesine yardımcı, rehberlik ve destek sağlayan, yaşça daha büyük ve daha deneyimli olan birisidir. Bu konuyu ele alan Levinson ve arkadaşları (1978); mentorluğu, deneyimi az çalışanın kariyer gelişiminde, çok önemli izler bırakan bir ilişki olarak tanımlamakta ve aynı zamanda bu ilişkinin, deneyimi az çalışanın özsaygısının ve iş kimliğinin gelişiminde de anahtar rol oynadığını belirtmektedir. Mentorluk, çalışanın kariyer eğitimi ve gelişiminde, özellikle ilk ve orta kariyer aşamasında (Kram ve Isabella, 1985: 110) onu örgüte sosyalize etmede kullanılan önemli bir araçtır (Ragins ve Scandura, 1999: 494; Scandura ve Williams, 2001: 342). Kram ve arkadaşları, (1983, 1985); mentorluk faaliyetlerinin faydalarını ortaya koymak için orta ve üst kademe yöneticilerle yaptıkları görüşmelerin içerik analizleriyle; mentorlerin kariyer ve psikososyal açıdan deneyimi az çalışanlar üzerinde etkili olduklarını ortaya koymuştur. Mentorluğun kariyer işlevi; destek (sponsorship), keşfetme (exposure), fark edilme (visibility), koçluk (coaching), koruma (protection), yeni beceriler kazandıran görevler (challenging assignments) şeklinde iken, psikolojik işlevi; rol modeli (role model), arkadaşlık (friendship), danışmanlık (counseling) benimseme ve onaylama (acceptance and confirmation) biçimindedir (Fagenson, 1989: 309). Mentorler, kendilerini mentorluk ettikleri çalışanların ilerlemesi veya yükselmesine adamış kişilerdir (Allen, 2004: 469–471; Allen ve diğ. 2004: 127; Ragins ve Scandura, 1997: 945). Kram'a göre (1983, 1985) mentorluk ilişkisi 4 farklı aşamada gerçekleşir. Bunlar; başlangıç (initiation), gelişme (cultivation), ayrılma (separation) ve yeniden tanımlama (redefinition) aşamalarıdır (Ragins ve Scandura, 1997: 945–946). Başlangıç aşamasında (6 – 12 ay) taraflar birbirlerine beklentilerini ve çalışma stillerini iletir, ihtiyaçların karşılanması güvence altına alınır. Deneyimi az olan kişi, bu evrede mentoru, taklit etmeyi arzu ettiği kişi olarak görür. Mentor de deneyimi az kişinin, kendine benzer değerlere sahip, performans potansiyeli yüksek birisi olmasını ister. Yetişme aşaması, 2 ile 5 yıl sürer ve mentor ilişkisi maksimum derecededir. Bu evrede deneyimi az kişi mentorluk faaliyetlerinin kariyer, destek ve rol modeli işlevlerinden yararlanır (Kram ve Isabella, 1985: 111; Scandura ve Williams, 2001: 344). Ayrılma aşaması 6 ile 24 ay sürer. Taraflardan biri veya her ikisi de streslidir. Daha sonra yeniden tanımlama aşaması gelir. Bu aşamada taraflar karşılıklı destek ve biçimsel olmayan bir iletişim yaşar, daha çok arkadaşlık gelişir (Chao, 1997: 16).

Mentorluk ile ilgili yapılan araştırmalarda, bir mentor yardımı almış olanların - almamış olanlara göre- kariyer başarısının daha yüksek olduğu; psikososyal mentorluğun da kariyer başarısını pozitif etkilediği bulunmuştur (Allen ve diğ. 2004: 130). Konuyla ilgili diğer araştırmalarda mentorluk ile çalışanların, yaşı, eğitimi, ırkı, cinsiyeti, kıdemi, aldıkları ücret arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur (Dreher ve Cox Jr, 1996: 303; Lyness ve Thompson, 2000: 96–97; Ragins ve Scandura, 1997: 950–951; Ragins ve Scandura,

1999: 500; Ramaswami ve diğ., 2010: 397). Algılanan mentorluk ile tükenmişlik, stres, çatışmaların azaltılması (Nielson, Carlson, ve Lankau, 2001: 375), çalışanların sosyalizasyonu (Thomas ve Lankau, 2009: 424) ve dışa dönüklük gibi bazı kişilik tipleri arasında (Bozionelos ve Bozionelos, 2010: 516) ilişkiler saptanmıştır. Mentorluğun örgütsel yapıyı etkilediği, yatay iletişimi arttırarak örgütün daha basık (flat) hale gelmesine yardımcı olduğu, kariyer mentorluğu ile iş tatmini (Eby, 1997: 142) ve psikososyal işlevle motivasyon (Allen, 2003: 141) arasında olumlu ilişkiler olduğu belirtilmektedir. Ayrıca mentorluk ile örgütsel adalet pozitif (Scandura, 1997: 64), duygusal bağlılık pozitif ve zorunlu bağlılık negatif (Payne ve Huffman, 2005: 158) ilişkili bulunmuştur.

3. Öz-etkinlik Kavramı

Sosyal öğrenme teorisine göre öğrenme sadece doğrudan deneyim aracılığıyla gerçekleşirse sıkıcı ve maliyetli olmakla kalmaz, verimsiz bir sürece de yol açabilir. Bu yüzden öğrenme doğrudan bilgi aktarmanın yanında bir modelin davranış sonuçlarını gözlemleyerek, modelden gönüllü olarak etkilenerek gerçekleşirse daha kalıcı davranış değişikliğine yol açabilir. Bu süreçte kişinin öz-etkinliği önemli rol oynar. Öz-etkinlik ise, çalışanların belirli bir amacı elde etmesine (Boyd ve Vozikis, 1994: 66), kendi yaşamının bir orkestra şefi olduğuna (Gist ve Mitchell, 1992: 183) motivasyonuna ve performansına ilişkin inançlarıdır. Bandura (1993), bu durumu bir örnekle üç değişik düzeyde açıklamaktadır. Bunlardan birincisine göre öğrencilerin öğrenme ve akademik başarıya olan inançları onların akademik başarısını ve motivasyonunu doğrudan etkiler. İkincisi, öğretmenlerin öğrenmeyi artırmaya yönelik kişisel inançları daha iyi bir öğrenme çevresi yaratılmasıyla yakında ilişkili olacaktır. Üçüncüsü ise yöneticilerin ortak eğitim başarısı konusundaki inançları okulun akademik başarısıyla kendini gösterecektir (Bandura, 1993: 111). Yapılan diğer tanımlarda öz-etkinlik, çalışanların yaşamlarının denetimlerini sağlamak-sürdürmek için bilişsel süreçleri kullanmak, ne yapmaları, nasıl ve ne kadar motive olmaları gerektiği konusundaki yargılar şeklinde ifade edilmiştir (Wood ve Bandura, 1989: 361–362). Örneğin çalışanlar bilişsel olarak amaç koyarak başarılı sonuçlar elde etmek için uğraş verebilirler (Stajkovic ve Luthans, 1998: 111). Bu ise çeşitli şekillerde ortaya çıkabilir. Dolayısıyla öz- etkinliğin 3 boyutlu olduğu belirtilmektedir. Birinci boyut, büyüklük; kişinin zorluk derecesine inancına göre şekillenir. İkinci boyut, güçlük; büyüklüğün güçlü veya zayıflığına ikna olmaya bağlıdır. Üçüncü boyut belirsizlik ise, durumlar karşısında beklentileri genelleme derecesidir (Gist, 1987: 472). Öz-etkinlik aynı zamanda bir sosyal ilişki becerisi olarak çalışanların yeni arkadaşlıklar kurma, sosyal ilişkiyi başlatma yeteneğidir (Wei, Russell ve Zakalik, 2005: 602). Çalışanlar yüksek kontrol sağladıklarını düşündükleri durumlara ilişkin yapma eğilimi gösterirken, düşük kontrol sağladıklarını düşündükleri durumlardan kaçınma davranışı göstermektedir. Örneğin çalışanlar farklı mesleklerin gereklerine göre kişisel yeteneklerini gözden geçirme eğilimi gösterebilirler (Chen, Greene ve Crick, 1998: 297). Bu bağlamda kendini kariyer ve psikososyal açıdan sürekli değerlendiren çalışanın bir mentor ilişkisine uyum sağlamasının zor olmayacağı düşünülebilir.

4. Araştırma Metodolojisi

4.1. Evren, Örneklem ve Veri Toplama Süreci

Araştırmanın evrenini Ankara ilinde faaliyet gösteren teknokentler (teknoloji geliştirme merkezleri), örneklemini ise Hacettepe ve Bilkent üniversitelerinin teknokentlerinde çalışanlar oluşturmaktadır (n=110). Teknokentler, Türkiye Cumhuriyeti Devlet planlama Teşkilatı (DPT) tarafından kurulması planlanan ve 4691 sayılı yasayla kurulan, amacı üniversite sanayi işbirliği çerçevesinde girişimciler ve piyasalar arası işbirliğini geliştirmek, bilgi ve teknoloji transferini kolaylaştırmak, AR-GE'ye dayalı teknolojik ürün geliştirmek olan örgütlerdir. Türkiye'de giderek sayısı artmakla birlikte, hâlihazır 39 üniversitede teknokentler kurulmuş ve firmalar buralarda yerlerini almışlardır (Keleş, 2007: 108).

Hazırlanan anketler teknokent firmalarında çalışanlara doldurmaları için dağıtılmıştır. Bu amaçla çalışanlara 250 anket dağıtılmış, 147 anket geri dönmüştür. Değerlendirmeye uygun olmayan anketler çıkartıldıktan sonra, 110 (n =110) anket değerlendirmeye alınmıştır. Buna göre araştırmaya katılan 110 kişinin demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1'de sunulmuştur.

4.2. Ölçme Araçları

Mentorluk İlişkileri Ölçeği: Noe (1988) tarafından geliştirilmiş 27 sorudan ve psikososyal ve kariyer işlevi olmak üzere iki faktörden oluşan bir ölçektir. Psikososyal işlevin amacı, deneyimi az çalışanın yeterlik duygusu ve benlik bilincini yükseltmek (Allen ve Eby, 2004: 130), rol kimliği kazandırmak, rolünü etkili bir biçimde yerine getirmesini sağlamak ve rol yeteneğini artırmak iken; kariyer desteği ile çalışanın kariyerinde karşılaştığı güçlükleri yenmesi, kariyerinde kendini geliştirmesi, başarılı bir kariyer yapması amaçtır (Ensher ve Murphy, 1997: 461).

Bu yüzden psikososyal işlev, koçluk (coaching), rol modeli olma (role model), danışmanlık (counseling), benimsenme-onaylanma (acceptance & confirmation) biçiminde yerine getirilir. Kariyer işlevleri ise koruma (protection), yeni beceriler kazandıran görevler (challenging assignments), yeni ilişkiler geliştirme (exposure & visibility), destek (sponsorship) şeklindedir. Noe (1988)'in geliştirdiği ölçekte arkadaşlık (friendship) işlevi faktör yükü zayıf olduğu için ölçek dışında tutulmuştur (Noe, 1988: 468–469). Ölçek 1'den 5'e kadar hiç katılmıyorum (1), tamamen katılıyorum (5) şeklinde geliştirilmiştir. Ölçekteki sorulardan bazıları; "yöneticim/mentorum ile onun mesleğinde yaşadıkları deneyimleri paylaştım", "yöneticim/mentorum gelişmem için beni teşvik etmiştir" şeklindedir.

Tablo: 1
Demografik Değişkenler

Cinsiyet	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Kadın	35	32
Erkek	75	68
Yaş	**Frekans**	**Yüzde (%)**
18–21	1	0,9
22–25	30	27,3
26–29	43	39,1
30–33	21	19,1
34–37	5	4,5
38–41	4	3,6
42–45	5	4,5
53–56	1	0,9
Eğitim Durumu	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Lise	16	14,7
Üniversite	81	74,3
Yüksek lisans	8	7,3
Doktora	4	3,7
Pozisyon	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Çalışan	89	80,9
Ekip amiri	7	6,4
Şef	5	4,5
Müdür yrd.	4	3,6
Müdür	5	4,5
Gelir Düzeyi	**Frekans**	**Yüzde (%)**
350–700	8	7,3
750–1000	28	25,5
1050–1400	26	23,6
1450–1800	12	10,9
1850–2200	7	6,4
2350-üstü	26	26,3
Doğum yeri	**Frekans**	**Yüzde (%)**
Köy	7	6,6
Kasaba	1	0,9
İlçe	13	12,3
İl	29	27,4
Büyük şehir	60	52,8

Öz-etkinlik Ölçeği (self-efficacy) : Araştırmada Sherer ve Adams (1983) tarafından geliştirilen ve Türkçeye çevrilip uyarlanan, likert tipi, 1'den 5'e kadar, beni hiç tanımlamıyor (1), beni çok iyi tanımlıyor (5) şeklinde 17 maddelik kişisel inançları ölçen bir ölçek kullanılmıştır. Ölçekteki sorulardan bazıları "Planlar yaparken, onları hayata geçirebileceğimden eminimdir", "Zorluklarla yüz yüze gelmekten kaçınırım" şeklindedir.

Anket 3 faktörlü bir yapı ortaya koymaktadır. Bu faktörler; "başlama", "yılmama" ve "sürekli çaba-ısrar" şeklindedir (Yıldırım ve İlhan, 2010: 4–5).

4.3. Yapılan Analizler

Araştırmada katılımcıların demografik özellikleri, mentorluk faaliyetlerinin psikososyal ve kariyer alt boyutları ile ilgili korelasyon analizi yapılmıştır. Daha sonra mentorluğun öz-etkinlik üzerindeki rolünü test etmek üzere psikososyal ve kariyer alt boyutları ile öz-etkinlik ölçeği alt boyutları için regresyon analizi yapılmıştır.

4.4. Analiz Sonuçları

Tablo 1'e göre çalışanların pozisyonları ve cinsiyetleri ($r = 0{,}405$, $p < 0{,}01$), annenin eğitimi ve çalışanların öğrenim durumu ($r = 0{,}269$, $p < 0{,}01$), babanın eğitimi ve çalışanların öğrenim durumu ($r = 0{,}280$, $p < 0{,}01$), koruma işlevi ve cinsiyet ($r = 0{,}222$, $p < 0{,}05$), sürekli çaba-ısrar ve benimsenme işlevi ($r = 0{,}209$, $p < 0{,}05$), sürekli çaba-ısrar ve danışmanlık işlevi ($r = 0{,}205$, $p < 0{,}05$), sürekli çaba-ısrar ve yeni ilişki geliştirme işlevi arasında pozitif anlamlı ilişki varken; benimsenme işlevi ve annenin eğitimi ($r = -0{,}254$, $p < 0{,}01$), rol model işlevi ve yaş ($r = -0{,}312$, $p < 0{,}01$), rol model işlevi ve annenin eğitimi ($r = -0{,}206$, $p < 0{,}05$), rol model işlevi ve aylık gelir durumu ($r = -0{,}294$, $p < 0{,}05$), danışmanlık işlevi ve annenin eğitimi ($r = -0{,}215$, $p < 0{,}05$) arasında negatif anlamlı ilişkiler vardır (Tablo 2).

Tablo 3'de mentorluğun psikososyal ve kariyer işlevlerinin öz-etkinlik üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Buna göre psikososyal işlevin alt boyutlarından koçluk işlevi ile öz etkinliğin alt boyutlarından yılmama inancı arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunmuştur (Adj. $R^2 = 0{,}092$, Beta = -0,313). Koçluk faaliyetleri arttıkça yılmama davranışı azalmaktadır. Benzer biçimde koçluk işlevi ile sürekli çaba-ısrar arasında negatif bir ilişki vardır (Adj. $R^2 = 0{,}192$, Beta = -0,259). Fikir paylaşma, geri bildirim sağlama, strateji belirlemeye yönelik koçluk ilişkisi arttıkça yılmama, sürekli çaba-ısrar davranışı azalmaktadır.

Öte yandan benimsenme işlevi ile yılmama (adj.$R^2 = 0{,}092$, Beta = 0,269) ve benimsenme işlevi ile sürekli çaba-ısrar (Adj.$R^2 = 0{,}192$, Beta = 0,228) davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Yani mentorun çalışanın benimsenmesine yardımcı olması onun yılmama, sürekli çaba-ısrar davranışını arttırmaktadır.

Tablo: 2
Değişkenlere İlişkin Korelâsyon Analizleri

	Ort.	SS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Cinsiyet	1,6881	,46542																		
2. Yaş	3,3455	1,44271	,110																	
3. Doğum yeri	4,1887	1,12219	-,119	,087																
4. Öğrenim durumu	3,0000	,60858	-,033	,074	,124															
5. Pozisyon	1,4455	1,05436	,123	,405**	,069	,029														
6. Annenin eğitimi	1,7890	,85064	-,210*	-,045	,216*	,269**	-,027													
7. Babanın eğitimi	2,1364	,87238	-,115	,013	,178	,280**	-,077	,681**												
8. Aylık gelir durumu	3,2202	1,79174	,074	,313**	-,066	,297**	,182	,079	,148											
9. Koçluk işlevi	20,6727	4,88042	,168	-,098	-,111	-,019	,178	-,031	-,002	-,060	(.77)									
10. Benimsenme işlevi	11,2909	2,63479	,097	,065	-,062	,006	,131	-,254**	-,161	-,028	,601**	(.61)								
11. Rol model işlevi	12,8182	3,61491	,053	-,312**	-,100	-,008	-,012	-,206*	-,187	-,294**	,648**	,527**	(.79)							
12. Danışmanlık işlevi	20,6636	5,32999	,115	-,089	-,049	-,060	,120	-,215*	-,179	-,182	,714**	,619**	,709**	(.82)						
13. Koruma işlevi	6,8455	2,23067	,222*	-,120	-,131	-,028	,131	-,172	-,069	-,039	,610**	,565**	,594**	,682**	(.62)					
14. Yeni ilişki gel. işlevi	9,5000	3,12360	,008	-,120	,065	,078	,152	-,062	,029	-,098	,670**	,407**	,485**	,539**	,438**	(.71)				
15. Beceri kazan. işlevi	6,9818	2,20084	-,069	-,073	-,040	-,021	,043	-,085	-,089	-,258**	,608**	,472**	,546**	,559**	,532**	,605**	(.79)			
16. Yılmama	13,7182	2,96194	,040	,042	,143	,102	-,109	-,094	,036	,005	-,146	,113	,017	-,014	,124	-,018	,078	(.60)		
17. Başlama	12,1455	4,78690	,137	,181	,038	,022	-,104	-,051	-,064	,103	-,179	-,030	-,145	-,084	-,051	-,110	-,122	,316**	(.79)	
18. Sürekli çaba-ısrar	12,0000	2,43069	-,147	,047	,191	,000	,007	-,111	-,043	-,086	,018	,209*	,183	,205*	,066	,207*	,177	,426**	-,014	(.66)

*0.05 düzeyinde ilişki.
**0.01 düzeyinde ilişki
parantez içi değerler ilgili ölçeklerin alfa (güvenilirlik) değeridir.

Mentorluk faaliyetlerinin kariyer işlevlerinden koruma işlevi ile öz-etkinliğin yılmama (Adj.R^2 = 0,159, Beta = 0,350) davranışı arasında pozitif bir ilişki vardır. Benzer biçimde mentorluk faaliyetlerinin kariyer işlevinin alt faktörü olan yeni ilişkiler geliştirme işlevi ile öz-etkinliğin alt boyutu olan sürekli çaba-ısrar (Adj.R^2 = 0,192, Beta = 0,235) davranışı arasında pozitif ilişki vardır. Mentorluğun koruma ve yeni ilişkiler geliştirme işlevi, çalışanların yılmama ve sürekli çaba-ısrar davranışlarını arttırmaktadır (Tablo 3).

Tablo: 3
Mentorluğun Psikososyal ve Kariyer İşlevlerinin Öz-etkinlik Alt Boyutları Üzerindeki Etkisi

	Öz-etkinlik Boyutları								
	Yılmama			**Sürekli çaba-ısrar**			**Başlama**		
	Beta	F	P	Beta	F	P	Beta	F	P
		2,381			3000		İlişki yok		
Psikososyal işlevler									
Koçluk işlevi	-,313		a.v.	-,259		a.v.			
Benimsenme işlevi	,269		a.v.	,228		a.v.			
Rol model işlevi	,029		a.y	,082		a.y.			
Danışmanlık işlevi	-,058		a.y.	,117		a.y.			
Kariyer işlevleri									
Koruma işlevi	,350		a.v.	-,170		a.y.			
Yeni ilişki geliştirme işlevi	,096		a.y.	,235		a.v.			
Beceri kazandırma. işlevi	,258		a.y.	,151		a.y.			
Destek işlevi	-,299		a.y.	-,226		a.y.			
	R^2= ,159			R^2= ,192					
	Adj. R^2 = ,092			Adj. R^2 = ,128					
a.v. = anlamlı ilişki var									
a.y. = anlamlı ilişki yok									

5. Tartışma ve Yorum

Tablo 2'de mentorluğun, benimsenme, danışmanlık, yeni ilişkiler geliştirmeye yardımcı işlevleri ile öz etkinliğin sürekli çaba-ısrar davranış inancı arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur ($p < 0,01$). Mentorluk faaliyetlerinin bilgiye erişimi, örgütsel sosyalizasyon ve uyumu kolaylaştırıcı, farkındalık ve yeterlilik duygusunu arttırma etkisi (Ensher ve Murphy, 1997: 461; Gibson, 2004: 174) dikkate alındığında, mentor ilişkisi yoluyla çalışanların örgütü benimsemesi ve örgüt tarafından benimsenmesi ile sağlanan uyumla, çalışanın çaba ısrar davranışlarını sürdürmesinin kolaylaşacağı düşünülebilir. Mentorun geniş ilişki ağı, çalışanın da örgüt içerisinde yeni ilişkiler kurmasına yardımcı olurken; kariyer, psikososyal desteğin de devreye girerek çalışanın sürekli çaba ve ısrar etme inançlarının pekişmesinde etkili olacağı varsayılabilir. Çalışanların hem kendi lehlerine hem de örgütsel amaçlara karşı gösterecekleri sürekli çaba- ısrar davranışı

örgütsel vatandaşlığı, örgütsel sadakati artırarak günümüz firmaları için çok önemli hale gelen insan kaynakları yoluyla firma değeri ve firma itibarını artırmada önemli bir unsur olabilir. Öte yandan mentorluğun psikososyal işlevlerinden rol modeli olma, yaş ile negatif ilişkilidir ($p < 0,01$). Yaş ilerledikçe rol model işlevinin etkisinin azalması hem mentorluk işlevlerinin çıktıları hem de mentorluk gelişim safhaları ile tutarlılık göstermektedir. Bilindiği gibi mentorluk; deneyimi az ve yaşça küçük çalışanlarla, deneyimi ve yaşı yüksek çalışanlar arasında kurulan ve belli bir süre sonra sonlandırılan bir ilişkidir. Benzer biçimde gelir düzeyi ile mentorluğun beceri kazandırma işlevi arasında da negatif bir ilişki söz konusudur. Çalışanların becerisi arttıkça geliri de artmış olabilir. Bu bakımdan mentorluk faaliyetleri yoluyla beceri kazandırılırken gelir düzeyi yükselmekte, buna paralel olarak mentorluk ilişkisine duyulan gereksinim azalmakta olabilir. Bu durum çalışanların mentorluk ilişkisiyle kendilerini geliştirdiklerinin, ihtiyaçlarının daha iyi karşıladıklarının özetle yetkinliklerini artırdıklarının da bir kanıtı olabilir. Öz-etkinlik bireyin çevresindeki olayları kontrol edebilme, yönlendirme, motivasyon, arzu ve inançları olduğuna göre bu inançların oluşmasında aileden alınan eğitimin etkisi yadsınamaz. Özellikle eğitimli anne babanın benlik bilinci, farkındalık ve yeterlilik duygusu gelişiminde baskın rol oynayabileceği düşünüldüğünde annenin eğitim düzeyinin artışı ile çalışanın mentorluğun rol model işlevine duyduğu gereksinimin azalması bu bakımdan anlamlı bulunmaktadır. Benzer şekilde bir çeşit modelden öğrenme olan rol model işlevi, yaş ve gelir arttıkça azalmaktadır. Mentorluğun psikososyal ve kariyer işlevi ile öz etkinliğin yılmama ve başlama faktörleri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Tablo 2'de mentorluk işlevlerinin öz-etkinlik üzerindeki etkisini görmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizler sonucunda mentorluğun psikososyal işlevlerinden koçluk işlevi ile öz etkinliğin yılma boyutu arasında negatif anlamlı ilişki vardır ($R^2 = 0,159$, $Adj.R^2 = 0,092$). Koçluk davranışı ile genellikle çalışan için geri bildirim sağlanır, düşünceler paylaşılır, hedefleri elde etmeye dönük stratejiler oluşturulur (Fowler and O'Gorman 2005: 51). Bu durum dikkate alındığında gönüllü mentorluğun yılmama davranışını olumsuz etkilediği düşünülebilir. Ancak ele alınan mentorluk yaklaşımının biçimsel olmayışı daha çok gönüllülüğe dayalı oluşunun yanında, çalışanların yaptıkları işin daha çok yaratıcılık ve özerklik gerektirmesi, bunun oluşturacağı güçlü özgüven duygularının beslediği yılmama davranışına bir müdahale olarak algılanmasına neden olabilir. Ayrıca yapılan işlerde yaşanılan belirsizlik ve karmaşıklık düzeyi, özellikle teknokentler gibi yeni yeni kurumsallaşma sürecine giren yapılarda iş baskısı ve tükenmişlik duygusu yaşanmasına neden olabilir. Bu yüzden belirsizliğin yüksek olduğu durumlarda mentorun ya da koçluğun yönetsel tutumu, çalışan üzerinde bir baskı aracı gibi algılamaya yol açabilir. Bu savı destekler biçimde, mentorluğun koçluk işlevi, öz-etkinlik inancının sürekli-çaba ısrar boyutuyla negatif bir ilişki göstermektedir ($R^2 = 0,192$, $Adj.R^2 = 0,128$). Özetle çalışanlara dönük mentorluğun koçluk işlevi arttıkça; öz-etkinliğin sürekli-çaba, ısrar boyutuna ilişkin kişisel inançlar azalmaktadır. Diğer yandan mentorluğun psikososyal işlevlerinden bir başkası olan benimsenme ile kendine güvenme, azimli olma yılmama ve ısrar etme arasında pozitif ilişki olması, deneyimsiz çalışanın

üzerinde mentorun etkisini göstermektedir. Deneyimsiz çalışanın örgüte, işine, kendi yeterliliğinde, farkındalığında artış onu kendine daha güvenli, yılmayan bir çalışan haline getiriyor olabilir. Benzer biçimde mentorluğun psikososyal işlevlerinden benimsenme işlevi ile öz-etkinlik inancı alt boyutlarından sürekli-çaba ısrar davranışı arasında da pozitif ilişki bulunmuştur (R^2 = 0,192, Adj. R^2 = 0,128). Deneyimi az olan çalışanı olası tehditlerden korumayı amaçlayan mentorluk, kariyer işlevlerinden koruma davranışı ile zorluklardan yılmama inancını artırmaktadır. Deneyimi az çalışanın üstleri-arkadaşları nezdinde değer kazanmasını ve geleceğe yönelik fırsatları elde edebilmesini sağlayacak görevleri sunma işlevi olan yeni ilişki geliştirme işlevi ile öz-etkinliğin sürekli çaba-ısrar alt boyutu arasında pozitif ilişki bulunmuştur (R^2 = 0,192, Adj.R^2 = 0,128). Diğer bir deyişle deneyimi az çalışan yeni ilişkiler keşfettikçe, yeni insanlarla tanıştırılıp takdir topladıkça özgüveni artmakta, bu da ısrarlı çaba inançlarını pekiştirmektedir. Mentorluk, kazan kazan tarzında bir ilişkidir. Sadece mentor ve çalışan değil, örgüt ve çalışma grupları da, bu ilişkiden kazanç elde eder. Bu yüzden mentor çalışan uyumu; örgütsel normlara bağlılığı yükseltir, örgütsel sosyalizasyonu arttır ve iş devrini düşürür. Örgütsel iletişimi güçlendirerek örgütsel vatandaşlığı arttırır (Ensher, Thomas ve Murphy, 2001:420).

Mentorluğun işlevlerinden olan çalışanın davranışını etkilemeye yönelik: rol modeli olma ve deneyimi az olan çalışanın korku ve endişelerini giderici: danışmanlık işlevi ile öz-etkinlik alt boyutları arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Benzer biçimde mentorluğun işlevleri alt boyutlarından yeni fırsatlar sunan, yeni bilgi ve beceri kazandıran kariyer işlevi ve deneyimi az çalışanın karşılaştığı zorlukların üstesinden gelebilmesi için başvurulan destekleme işlevi ile öz-etkinlik alt boyutları arasında anlamlı ilişkiler bulunmamıştır. Diğer taraftan Öz-etkinliğin alt boyutlarından başlama boyutu ile mentorluk işlevleri arasında da anlamlı ilişkiler bulunmamıştır.

Geleceğe İlişkin Öneriler

Bu araştırma ile önemli kişilik yapıtaşlarından biri olarak kabul edilen öz-etkinliğin mentorluk faaliyetleri yoluyla artırılması konusu ele alınmıştır. Bu ilişki teknokent firmalarında proje bazlı çalışan firmalara yönelik yapılmıştır. Benzer çalışmaların kurumsallaşmış firmalarda pazarlama ve satış departmanı çalışanları üzerinde yapılması yararlı olabilir.

Kaynakça

Allen, T.D. (2003), "Mentoring others: A dispositional and motivational approach", *Journal of Vocational Behavior*, *62*(1), 134–154.

Allen, T.D. (2004), "Protégé selection by mentors: Contributing individual and organizational factors", *Journal of Vocational Behavior*, *65*(3), 469–483.

Allen, T.D., & L.T. Eby (2004), "Factors related to mentor reports of mentoring functions provided: Gender and relational characteristics", *Sex Roles*, *50*(1), 129–139.

Allen, T.D., L.T. Eby, M.L. Poteet, E. Lentz, L. Lima (2004), "Career Benefits Associated With Mentoring for Proteges: A Meta-Analysis", *Journal of Applied Psychology*, *89*(1), 127.

Bandura, A. (1993), "Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning", *Educational psychologist*, *28*(2), 117–148.

Bandura, A. (1995), "*Self-efficacy in changing societies",* Cambridge Univ. Pr.

Boyd, N.G., & G.S. Vozikis (1994), "The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, *18*, 63–63.

Bozionelos, N., & G. Bozionelos (2010), "Mentoring received by protégés: its relation to personality and mental ability in the Anglo-Saxon organizational environment", *The International Journal of Human Resource Management*, *21*(4), 509–529.

Chao, G.T. (1997), "Mentoring Phases and Outcomes", *Journal of Vocational Behavior*, *51*(1), 15–28.

Chen, C.C., P.G. Greene, A. Crick (1998), "Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?", *Journal of Business venturing*, *13*(4), 295–316.

Dreher, G.F., & T.H. Cox Jr (1996), "Race, gender, and opportunity: A study of compensation attainment and the establishment of mentoring relationships", *Journal of Applied Psychology*, *81*(3), 297.

Eby, L.T. (1997), "Alternative Forms of Mentoring in Changing Organizational Environments: A Conceptual Extension of the Mentoring Literature", *Journal of vocational behavior*, *51*(1), 125–144.

Ensher, E.A., & S.E. Murphy (1997), "Effects of race, gender, perceived similarity, and contact on mentor relationships", *Journal of Vocational Behavior*, *50*(3), 460–481.

Ensher, E.A., C. Thomas, S.E. Murphy (2001), "Comparison of traditional, step-ahead, and peer mentoring on protégés' support, satisfaction, and perceptions of career success: A social exchange perspective", *Journal of Business and Psychology*, *15*(3), 419–438.

Fagenson, E.A. (1989), "The mentor advantage: Perceived career/job experiences of protégés versus non-protégés", *Journal of Organizational Behavior*, *10*(4), 309–320.

Fowler, J.L., & J.G. O'Gorman (2005), "Mentoring functions: a contemporary view of the perceptions of mentees and mentors", *British Journal of Management*, *16*(1), 51–57.

Gibson, S.K. (2004), "Being mentored: The experience of women faculty", *Journal of Career Development*, *30*(3), 173–188.

Gist, M.E. (1987), "Self-efficacy: Implications for organizational behavior and human resource management", *Academy of Management Review*, 472–485.

Gist, M.E., & T.R. Mitchell (1992), "Self-efficacy: A theoretical analysis of its determinants and malleability", *Academy of Management Review*, 183–211.

Keleş, M.K. (2007), "Türkiye'de teknokentler: bir ampirik inceleme", Sosyal Bilimler.

Kram, K.E., & L.A. Isabella (1985), "Mentoring alternatives: The role of peer relationships in career development", *Academy of management Journal*, 110–132.

Lyness, K.S., & D.E. Thompson (2000), "Climbing the corporate ladder: do female and male executives follow the same route?", *Journal of Applied Psychology*, *85*(1), 86.

Nielson, T.R., D.S. Carlson, M.J. Lankau (2001), "The supportive mentor as a means of reducing work-family conflict", *Journal of Vocational Behavior*, *59*(3), 364–381.

Noe, R.A. (1988), "An investigation of the determinants of successful assigned mentoring relationships", *Personnel Psychology*, *41*(3), 457–479.

Olson, D.A., & D. Jackson (2009), "Expanding leadership diversity through formal mentoring programs", *Journal of Leadership Studies*, *3*(1), 47–60.

Payne, S.C., & A.H. Huffman (2005), "A longitudinal examination of the influence of mentoring on organizational commitment and turnover", *The Academy of Management Journal*, 158–168.

Ragins, B.R., & T.A. Scandura (1997), "The way we were: Gender and the termination of mentoring relationships", *Journal of Applied Psychology*, *82*(6), 945.

Ragins, B.R., & T.A. Scandura (1999), "Burden or blessing? Expected costs and benefits of being a mentor", *Journal of Organizational Behavior; Journal of Organizational Behavior*.

Ragins, B.R., & E. Sundstrom (1989), "Gender and power in organizations: A longitudinal perspective", *Psychological bulletin*, *105*(1), 51.

Ramaswami, A., G.F. Dreher, R. Bretz, C. Wiethoff (2010), "Gender, mentoring, and career success: The importance of organizational context", *Personnel Psychology*, *63*(2), 385–405.

Saffold, F. (2005), "Increasing self-efficacy through mentoring", *Academic Exchange Quarterly. Winter. Rapid Intellect Group, Inc*, *9*(4).

Scandura, T.A. (1997), "Mentoring and organizational justice: An empirical investigation", *Journal of Vocational Behavior*, *51*(1), 58–69.

Scandura, T.A., & E.A. Williams (2001), "An investigation of the moderating effects of gender on the relationships between mentorship initiation and protégé perceptions of mentoring functions", *Journal of Vocational Behavior*, *59*(3), 342–363.

Stajkovic, A.D., & F. Luthans (1998), "Self-efficacy and work-related performance: A meta-analysis", *Psychological bulletin*, *124*(2), 240.

Thomas, C.H., & M.J. Lankau (2009), "Preventing burnout: The effects of LMX and mentoring on socialization, role stress, and burnout", *Human Resource Management*, *48*(3), 417–432.

Wei, M., D.W. Russell, R.A. Zakalik (2005), "Adult attachment, social self-efficacy, self-disclosure, loneliness, and subsequent depression for freshman college students: A longitudinal study", *Journal of Counseling Psychology*, *52*(4), 602.

Wilson, J.A., & N.S. Elman (1990), "Organizational benefits of mentoring", *The Executive*, 88–94.

Wood, R., & A. Bandura (1989), "Social cognitive theory of organizational management", *Academy of management Review*, 361–384.

Yıldırım, F., & İ. İlhan (2010a), "Genel özyeterlilik ölçeği Türkçe formunun geçerlilik ve güvenilirlik çalişmasi", *Türk Psikiyatri Dergisi*, *21*(4), 301.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Kariyer Tercihi Probleminin Yapısal bir Modeli ve Riske Karşı Tutumlar: Olasılıklı DEMATEL Yöntemi Temelli Bütünleşik bir Yaklaşım

Yetkin ÇINAR
ycinar@ankara.edu.tr

A Structural Model of Career Preference Problem and Attitudes Towards Risk: A Hybrid Approach based on Stochastic DEMATEL Method

Abstract

In this paper, via a multi-criteria hybrid approach based on stochastic DEMATEL and simple weighting methods, the career preference problem has been modelled and the outcomes of the model are associated with individuals' attitudes towards risk. Firstly, for five different domains, subjects' attitudes towards risk are measured. For the criteria derived from these fields, the structural relationships between criteria are constructed and composite importance degrees of the factors involving these relations are determined. Then, the outputs of this model are used to analyze the preferences on three basic career options. The results are evaluated in terms of links between revealed preferences, risk attitudes, gender differences and being student or graduated.

Keywords : Structural Modelling, Stochastic DEMATEL, AHP, Career Preference, Attitudes Towards Risk.

JEL Classification Codes : C44, D81.

Özet

Bu çalışmada olasılıklı DEMATEL ve basit ağırlıklandırma yöntemlerini kullanan bütünleşik bir yaklaşımla, üniversite öğrencileri ve mezunlardan oluşan örneklem içindeki bireylerin kariyer veya çalışma alanlarını belirlemede karşılaştıkları çok kriterli karar problemi yapısal olarak modellenmiş, sonuçlar kişilerin riske karşı tutumları ile ilişkilendirilmiştir. Bunun için öncelikle kişilerin beş farklı alanda riske karşı tutumları ölçülmüş, bu alanlardan türetilen ve kariyer alternatiflerini değerlendirmede kullanılan beş faktör arasındaki ilişkisel yapı ortaya çıkarılmıştır. Faktörlerin önem dereceleri ve aralarındaki ilişkilerden hareketle, birleşik önem derecelerine ulaşılmıştır. Bu dereceler kişilerin üç temel kariyer alanı arasından tercih yapma probleminin çözümlenmesinde kullanılmıştır. Sonuçlar, kişilerin tercihleri ile risk tutumları, cinsiyet farkları ve öğrenci-mezun olma durumları arasındaki ilişkiler açısından değerlendirilmiştir.

Anahtar Sözcükler : Yapısal Modelleme, Olasılıklı DEMATEL, AHP, Kariyer Tercihi, Riske Karşı Tutumlar.

1. Giriş

Bir insanın hayatta karşılaşabileceği en önemli karar problemlerinden biri meslek seçimi ve devamında mesleğin icra edileceği bir kariyer ya da çalışma alanının tercihidir. Örneğin ülkemizde üniversite mezunlarının önünde, en genel yaklaşımla, devlette çalışmak için kariyer sınavlarına girmek, özel sektördeki şirketlere başvurmak ya da akademik kariyer olanaklarını araştırmak gibi seçenekler bulunmaktadır. İlerleyen yıllarda bunlar arasında geçişler olabilse de genelde bu kararın etkileri uzun yıllar sürer. Gerçekte kariyerin belirlenmesinde bazı dışsal faktörlerin rolü olsa da (ailenin etkisi, işverenin tercihi vb.) kişiden öncelikle bazı değerlendirme faktörleri ile kendi tercihini yapması beklenir. Bu faktörler, tercih edilen alternatifin kişiye sağlaması beklenen finansal, sosyal, sağlık güvencesi gibi olanaklar ve kişisel gelişime katkıda bulunma vb. faydalar olabilir. Kişinin tercihini yaparken bu türden belirsiz ve soyut faktörleri ve bunlar arasındaki ilişkileri değerlendirmesi gerekmektedir. Kişilerin farklı özelliklerinin de (yaş, cinsiyet vb.) tercihleri etkilemesi olasıdır.

Çok boyutlu ve karmaşık yapıdaki bu problemin modellenmesi, faydalı ve kuramsal olarak mümkün olmakla birlikte kolay değildir. Zira genelde bu tür problemlerde ele alınan faktörlerden bazıları için sayısal ölçümler kolaylıkla bulunamaz. Bu nedenle problemin modellenmesinde kullanılan en temel yol, karar vericinin öznel yargılarına başvurarak kriterlere göre alternatiflere atadığı değerleri sayısallaştırmaktır. Hangi faktörün daha önemli olduğuna dair bilgiye de ulaşılabilirse alternatiflerin kriterlere göre öncelikleri bu değerler ile ağırlıklandırılarak alternatifler derecelendirilebilir. Bu yöntem çok kriterli (toplamsal) değer modeli olarak bilinir (Keeney & Raiffa, 1976). Ancak toplamsal değer modeli, faktörlerin birbirlerini etkilemediğini, yani her faktörün diğeri için yapılandan bağımsız olarak değerlendirilebileceğini varsayar. Gerçekte çoğu karar probleminde bu varsayım geçerli değildir. Klasik bir örnek olarak bir otomobil seçme / satın alma problemini düşünelim. Bu problemde değerlendirilen faktörlerden ikisi hız ve yakıt tüketimi ise, gerçekte hızlı bir arabanın aynı zamanda yakıt tüketiminin de fazla olması beklenir, yani bu iki özellik birbirinden bağımsız düşünülmez. Dolayısıyla bu tür problemlerde faktörler arasındaki bağımlılık ilişkileri (etkileşimler) ve bunların dereceleri de belirlenerek modele eklenmelidir (Goodwin & Wright, 1991).

Diğer taraftan her karar, bu karardan beklenen faydanın elde edilip edilememesi anlamında bir ölçüde risk içerir. Kişiler karar alırken bekledikleri bir risk seviyesine veya riske karşı tutumlarına göre de davranırlar. Diğer deyişle, riske karşı tutumları ile risk algıları onların değer atamalarını, dolayısıyla tercihlerini etkiler. Riske karşı tutum, kişinin risk almaya yatkınlığını, risk algısı ise seçilecek bir alternatifin içerdiği risk seviyesi hakkındaki beklentiyi açıklar. Riske karşı tutum en genel yaklaşımla, "risk-seven", "riske karşı kayıtsız" ve "riskten kaçınan" olarak sınıflandırılır ve bu kişilerin fayda fonksiyonlarının farklı olacağı kabul edilir (Kahneman ve Tversky, 1979).

Çok boyutlu karar probleminde farklı değerlendirme faktörleri olması gibi kişinin riske karşı yaklaşımının da tek bir boyutunun olmadığı, farklı risk alanlarında farklı tutumlara sahip olabileceği konusunda davranışsal karar verme yazınında kanıtlar ortaya konulmuştur. Örneğin Weber vd. (2002)'de, kişilerin risk alma tutum ve davranışlarının yüksek düzeyde alana / konuya bağımlı (domain-specific) olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre, bir kişinin riske karşı tutumu finansal, etik, sağlık / güvenlik, sosyal ve kendini geliştirme (kişisel gelişim) alanlarında farklılık gösterir. Bunun anlamı, örneğin finansal açıdan risk almaya yatkın bir kişinin sağlığını riske atma konusunda daha tutucu olabileceğidir.

Bu konuların bir arada değerlendirilmesini gerektiren karmaşık problemlerin modellenebilmesi, bireyler için olduğu kadar onların karar ve davranışları ile yakından ilgilenen kurumlar, firmalar ve toplum için de önemlidir. Örneğin bazı firmalar (özellikle yeni girişimler) "risk-seven" bu nedenle riskli kararları alabilecek kişilerle çalışmak isterlerken; bazıları "uyumlu, istikrarlı, risk almayan" çalışanları tercih edebilirler. Aynı zamanda bireyin tercihinin hangi faktörlere bağlı olduğunu ve bunlar arasındaki ilişkisel yapıyı bilmek de önemlidir. Bu bilgiler, örneğin bir iş için doğru kişilere ulaşılmasında, ücret ve diğer özelliklerin belirlenmesinde ve işin çekiciliğinin artırılmasında kullanılabilir.

Bu çalışmada kariyer tercihi kararının, yukarıda bahsedilen tüm boyutlar (farklı faktörler, faktörler arası ilişkiler, tercih ile kişisel özellikler ve riske karşı tutum ilişkileri) dikkate alınarak bütünsel bir yaklaşımla ele alınması amaçlanmıştır. Bunun için yukarıda belirtilen risk alanlarının (Weber vd., 2002) hem kişisel risk alma davranışında, hem de alternatiflerin değerlendirilmesinde etkili faktörler oldukları varsayılmıştır. Söz konusu kararın verilmesinde riske karşı tutum, diğer karakter özellikleri gibi kişiye özgü bir faktör olarak alınmakta; kariyer tercihinin ise değerlendirme faktörlerine ve bunlar arasındaki ilişkilere bağlı olarak ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Bu çerçevede öncelikle, incelenen örneklem için söz konusu kararın belirleyicileri arasındaki ilişkiler modellenerek tercihlere ulaşılmaya çalışılmış, daha sonra tercihlerin, cinsiyet, riske karşı tutum, hayata atılmış olma – olmama gibi karakteristik veya durumsal faktörlere göre farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmıştır.

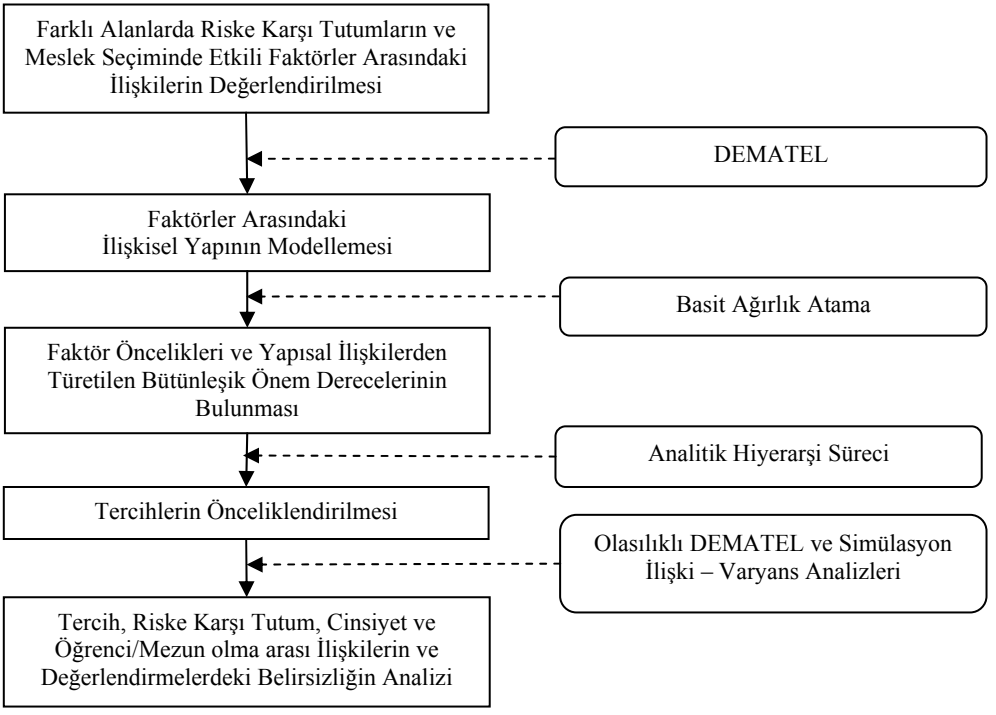
Çalışmanın ikinci kısmında ele alınan problem için geliştirilen bütünsel yaklaşımın çerçevesi ve metodoloji açıklanmakta, üçüncü kısımda uygulama ve sonuçlarına yer verilmektedir. Çalışma, genel değerlendirmenin yapıldığı ve olası ileriki çalışmaların önerildiği bölümle son bulmaktadır.

2. Analiz Metodolojisi ve Kullanılan Yöntemler

2.1. Analiz Metodolojisi

Bu çalışmada öncelikle Weber vd. (2002) tarafından farklı alanlardaki risk tutumlarının ölçülmesi için önerilen psikometrik ölçeği kullanan sorularla, seçilen örneklem içerisindeki kişilerin (üniversite öğrencileri ve mezunlar) riske karşı tutumları ölçülmüştür. Soruları içeren anket formunun bir örneği Ek-1'de verilmektedir. Daha sonra uygun sayısal yöntemler yardımı kariyer tercihi problemine etki eden faktörlerin arasındaki yapısal / ilişkisel bağlantıları ortaya koyan bir modelleme yapılmıştır. Bu model kullanılarak ortaya çıkarılan tercihler, örneklemdeki kişilerin riske karşı tutum, cinsiyet, hayata atılmış olma-olmama özellikleri ile ilişkilendirilmiştir. Şekil: 1'de bu çalışmada kullanılan / önerilen bütünleşik yaklaşımın çerçevesi sunulmaktadır.

Şekil: 1
Analiz Metodolojisi



Faktörler arasındaki yapısal ilişkilerin modellenmesi için DEMATEL adı verilen yöntem kullanılmış; problem, Monte Carlo simülasyonları ile olasılıklı olarak da çözümlenmiştir. Böylelikle değerlendirmelerdeki belirsizlik / kararsızlık faktörü de dikkate alınmış olmaktadır. Çalışmada kişilerin farklı faktörlere verdikleri ağırlıkların belirlenmesinde basit bir ağırlıklandırma yönteminden, kariyer tercihlerine atadıkları öncelik puanlarına ulaşmak içinse Analitik Hiyerarşi Süreci yönteminden yararlanılmıştır. Kullanılan yöntemlerin ayrıntıları aşağıda açıklanmaktadır.

2.2. DEMATEL (Decision Making Trial and Evaluation Laboratory)

DEMATEL tekniği, karmaşık bir karar probleminde farklı boyutlar arasındaki yapısal ilişkilerin kavranmasını kolaylaştırmak ve çözümlemeye katkıda bulunmak amacıyla, Cenevre Battelle Memorial Enstitüsü Bilim ve İnsan İlişkileri Programının çalışmaları sonucu geliştirilmiştir (Gabus ve Fontela, 1972; Fontela ve Gabus, 1974, 1976). Yöntem, yine aynı araştırmacılar ve Warfield (1976) tarafından ilk olarak çok kriterli karar problemlerinde kriterler arası etkileşimlerin incelenmesinde ve ele alınan problemin farklı faktör, boyut, yönleri arasından merkezi önemde olanların tespit edilmesinde kullanılmıştır. Grafik teorisi temelli bir yaklaşım olan DEMATEL yöntemi, karmaşık problemlerin bileşenlerini sebep-sonuç (cause-effect) gruplarına bölerek bunlar arasındaki nedensel ilişkileri ortaya çıkarır. Diğer taraftan yöntem, sadece direkt etkileri değil dolaylı etkileşimleri de hesaba katma imkânı sağlar.

Yöntemin pazarlama stratejileri, kontrol sistemleri, toplumsal güvenlik problemleri, yöneticilik yeteneklerinin değerlendirilmesi ve grup karar verme gibi alanlarda bir çok başarılı uygulaması bulunmaktadır (Chiu vd., 2006; Wu ve Lee, 2007; Lin ve Wu, 2008).

Aşağıda DEMATEL yöntemi tarafından işletilen süreç adımlar halinde açıklanmaktadır (Tzeng, 2007: 1032):

Adım 1: Direkt İlişki Matrisinin Oluşturulması ve Grup Kararı için Ortalama Matrisin Bulunması

Çok boyutlu (çok kriterli) bir problemde K sayıda karar verici (KV) tarafından değerlendirilen ve birbirini etkileyen (bağımsız olmayan) *n* adet faktörün olduğu varsayılsın. Öncelikle KV'lerden her bir faktör ikilisinin birbirini ne kadar etkilediği konusunda değerlendirme / puanlama yapması istenir. Böyle bir değerlendirmede her KV'nin örneğin "faktör *i*'yi geliştirmek (meseleyi çözmek) faktör *j*'yi geliştirmeye ne kadar katkı yapar (meseleyi çözmeyi ne kadar kolaylaştırır)?" sorusuna aşağıdaki Tablo: 1'dekine benzer bir ölçekte cevap vermesi beklenir:

Tablo: 1
DEMATEL Yönteminde Değerlendirme Ölçeği

Sayısal Değer	Tanım
0	Etkisiz
1	Düşük Derecede Etkili
2	Orta Derecede Etkili
3	Yüksek Derecede Etkili

Bu şekilde elde edilen $n \times n$ boyutundaki matris **X** 'direkt ilişki matrisi' olarak adlandırılır. Bu matrisin her *(i, j)* elemanı x_{ij} faktör *i*'den faktör *j*'ye direkt ilişkiyi gösterir. Tüm karar vericilerin değerlendirmeleri sonucunda K adet direkt ilişki matrisi $\boldsymbol{X}^1$, $\boldsymbol{X}^2$,…, $\boldsymbol{X}^K$ elde edilir. Diyagonal elemanlarına sıfır değeri atanan bu matrislerin elemanlarının (1)'de gösterilen şekilde ortalamaları alınarak yine $n \times n$ boyutunda bir **A** matrisi oluşturulabilir:

$$a_{ij} = \frac{1}{K}\sum_{k=1}^{K} x_{ij}^{k} \tag{1}$$

Bu elemanlarla yazılan **A** matrisi '(ortalama) direkt ilişki matrisi' olarak adlandırılır. Bu matris bir anlamda grup kararını temsil eder.

Adım 2: Normalize Edilmiş Direkt İlişki Matrisinin Belirlenmesi

'Normalize edilmiş direkt ilişki matrisi' **C** sırasıyla (2) ve (3)'te gösterilen hesaplamalar yapılarak elde edilir.

$$s = maks\left(\underset{1\le i\le n}{maks} \sum_{j=1}^{n} x_{ij} , \underset{1\le j\le n}{maks} \sum_{i=1}^{n} x_{ij} \right) \tag{2}$$

$$\boldsymbol{C} = \frac{\boldsymbol{X}}{s} \tag{3}$$

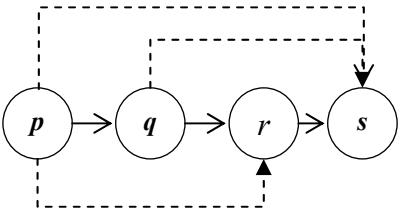
Bu matris x_{ij} yerine a_{ij} elemanları ve **X** yerine **A** yazılarak ortalama direkt ilişki matrisinden de elde edilebilir. Normalize matrisin elde edilmesinde öncelikle, (ortalama) direkt ilişki matrisinin satır ve sütun toplamları belirlenerek bu iki değer arasından en büyüğü seçilmekte, daha sonra direkt ilişki matrisinin elemanları bu değere bölünmektedir. Direkt ilişki matrisinin satır toplamları satırdaki her bir faktörün diğerleri üzerindeki toplam (direkt) etkilerini gösterdiğinden, (2)'de parantez içerisinde yazılan ifadelerden ilki diğerleri üzerinde en fazla etkisi olan faktörün toplam etkisine işaret etmektedir. Benzer şekilde, her *i.* sütun toplamı *i* faktörü tarafından karşılanan toplam etkileri gösterdiğinden,

sütun toplamlarının maksimumu da diğerleri tarafından en fazla etkilenen faktörün üzerindeki toplam etkiyi açıklamaktadır. İki değerden büyük olanı seçilerek direkt ilişki matrisinin her elemanı bu değere bölündüğünde ise ***C*** matrisi elde edilmiş olur. Matrisin elemanları 0 ve 1 arasında değerler alırlar.

Adım 3: Toplu (Direkt / Dolaylı) İlişki Matrisinin Elde Edilmesi

Aşağıda yer alan Şekil: 2'de dört faktör arasındaki doğrudan ve dolaylı etkileri gösteren basit bir örnek verilmiştir. Buna göre, *p* faktörü *q* faktörünü, *q* faktörü *r*'yi, *r* ise *s* faktörünü *doğrudan*, *p* faktörü *r* ve *s*'yi, *q* faktörü de *s* faktörünü *dolaylı* olarak etkilemektedir. Şekilde düz çizgili oklar doğrudan, kesikli oklar ise dolaylı etkileri göstermektedir.

Şekil: 2
Direkt ve Dolaylı Etkiler



Bu durumda dolaylı etkileri de dikkate alan 'toplu (doğrudan / dolaylı) ilişkiler matrisi' ***F***, direkt ilişki matrisinden aşağıdaki biçimde hesaplanır:

$$\boldsymbol{F} = \boldsymbol{C} + \boldsymbol{C}^2 + \boldsymbol{C}^3 + \ldots = \boldsymbol{C}\,(\boldsymbol{I} - \boldsymbol{C})^{-1} \tag{4}$$

Burada ***I*** $n \times n$ boyutundaki birim matrisi, ***C***, $\boldsymbol{C}^2$, $\boldsymbol{C}^3$… ise giderek azalan dolaylı etkileri temsil etmektedir. Şekil 2'deki gibi bir ilişki yapısında örneğin *p* faktörünün *r* üzerindeki dolaylı etkisi, *s* faktörü üzerinde olduğundan fazladır. Doğrudan ve dolaylı etkilerden sonsuza giden bir seri oluşturularak bu serinin limiti alındığında (4)'teki eşitliğe ulaşılmaktadır. ***F*** doğrudan / dolaylı ilişkiler matrisinin her (i, j) elemanı f_{ij} bu kez *i* faktöründen *j* faktörüne olan toplam doğrudan ve dolaylı etkilerin miktarını gösterecektir (Tzeng v.d. 2007; Tamura v.d. 2002).

Adım 4: Etkileyen ve Etkilenen Faktör Gruplarının Belirlenmesi ve Net Etki Derecelerinin Hesaplanması

Bir önceki adımda hesaplanan ***F*** matrisinin *i*'nci satırının toplamı D_i, *i* faktörü tarafından diğer faktörlere gönderilen doğrudan ve dolaylı etkilerin toplamını gösterirken, *i*'nci sütunun toplamı R_i ise aynı faktöre diğer faktörlerden gelen (alınan) etkilerin

toplamını ifade eder. Bu durumda her *i* faktörü için satır ve sütun toplamlarından belirlenen D_i+R_i endeksi gönderilen ve alınan etkilerin toplam gücünü, yani *i* faktörünün ele alınan problem için oynadığı merkezi rolün derecesini göstermektedir. Satır ve sütun toplamları arasındaki farklardan hesaplanan D_i-R_i endeksi ise *i* faktörünün sisteme yaptığı net etkiyi ifade eder. Bu endeksin pozitif değer alması *i* faktörünün "(net) etkileyen" olduğunu gösterirken; endeksin negatif değer alması ise bu faktörün "(net) etkilenen" olduğu anlamına gelir. Burada D_i gönderilen etkiler, R_i alınan etkiler, D_i+R_i merkezi rol derecesi, D_i-R_i ise etki derecesi olarak da adlandırılabilir (Tamura v.d. 2005: 92).

Hesaplanan endekslerden hareketle yatay eksende D_i+R_i (vektör gösterimi ile **D+R**) ve dikey eksende D_i-R_i (vektör gösterimi ile **D-R**) değerlerinin yerleştirildiği ve Tzeng vd. (2007) tarafından "Etki-İlişki Haritası (Impact-Relations-Map_IRM)" olarak adlandırılan bir grafik yardımı ile yapısal ilişkiler (sebep-sonuç ilişkileri) gösterilebilir.

F matrisindeki tüm ilişkilerin aynı grafikte gösterilmesi durumunda sıklıkla karmaşık bir şekil elde edilecek ve yapısal ilişkiler tam anlaşılmayabilecektir. Bu nedenle yöntemin son aşamasında ***F*** matrisinde yer alan ilişki değerleri için bir eşik değer tespit edilerek, yalnızca bu eşik değerin üstünde değer alan ilişkilerin diyagramda gösterilmesi tercih edilir (Böyle bir diyagram, çalışmanın uygulama kısmında elde edilmiş ve 3.2.1. no.lu bölümde yer alan Grafik: 1'de sunulmuştur).

2.3. Olasılıklı DEMATEL ve Birleşik Önem Derecesi

Yukarıda temel adımları açıklanan DEMATEL yönteminin bir karar problemini bütünsel olarak modellemede iki önemli eksikliği bulunmaktadır. Bunlardan biri bileşenler arasında kurulan ilişkisel yapının -tek başına- bileşenlerin önemlerine ilişkin bilgi vermemesidir. Diğer eksikliği ise yöntemin deterministik olarak tanımlanmasıdır. Yapısal ilişkileri de içeren öncelik belirleme problemine ve karmaşık problemlerde belirsizliği ele alma konusuna bütünsel bir yaklaşım Tamura vd. (2002) ve Tamura ve Akazawa (2005, 2006) tarafından geliştirilmiştir. Bu çalışmalarda DEMATEL ile ortaya çıkarılan ilişkiler ile KV tarafından doğrudan belirlenen önem seviyelerini birleştirerek bütünleşik bir önem derecesi hesaplamak ve yöntemi olasılıklı bir yapıda ele almak önerilmektedir. DEMATEL metodunu geliştirmek için önerilen bu yöntemler sırasıyla, "bütünleşik önem (composite importance) belirleme" ve "Olasılıklı DEMATEL" yöntemi olarak adlandırılmaktadır.

Bütünleşik önem hesaplamanın mantığı şu şekilde açıklanabilir: Sistemin bütününe gönderdiği etkiler (D_i) bakımından yüksek değerler alan bir *i* faktörü olsun. Yalnızca bu özelliğe bakarak bu faktörün önemli ya da öncelikli olduğu söylenemez. Zira karar verici tarafından faktörlere doğrudan farklı önem ağırlıkları atanması mümkündür. Orijinal DEMATEL faktörler arası ilişkileri yapısal olarak modellemekte ancak onların önem derecelerini sayısallaştıramamaktadır. Diğer taraftan, başlangıçta da vurgulandığı

gibi, aralarındaki etkileşimli yapıyı dikkate almadan yalnız faktörlerin önem derecelerine bakarak öncelikleri belirlemek de gerçekçi olmaz. O halde hem karar vericinin bakış açısından faktörlerin önem derecelerini hem de faktörler arası ilişkinin gücünü bir araya getiren bir gösterge olarak birleşik önem derecesi hesaplamak iyi bir çözümdür. Bunun için öncelikle faktörlerin önem derecelerinin doğrudan ya da basit ağırlık çıkarım yöntemleri ile belirlenebildiği varsayılsın ve bu değerleri içeren bir vektör $\boldsymbol{y}$ ile gösterilsin. Bu aşamada öncelikle $\boldsymbol{y}$ vektörünün her elemanının en büyük değerli elemana bölünmesi (0-1 arasında normalize edilmesi) ile normalize önem derecesi vektörü $\boldsymbol{y}_r$ hesaplanır. Daha sonra faktörler için birleşik önem derecesini gösteren $\boldsymbol{z}$ vektörüne aşağıdaki hesaplama ile ulaşılır (Tamura v.d. 2006: 92):

$$\boldsymbol{z} = \boldsymbol{y}_r + \boldsymbol{F}\,\boldsymbol{y}_r = (\boldsymbol{I} + \boldsymbol{F})\,\boldsymbol{y}_r \tag{5}$$

DEMATEL yöntemini olasılıklı bir yapıda ele alabilmek içinse, başlangıç adımı olan direkt ilişki matrisi oluşturulurken yapılan değerlendirmelerden her biri, bir rassal (random) değişken olarak düşünülür. Bu matrisin rassal değişkenlerden oluşması, bu değerlerin ortalama ve varyans parametrelerini kullanan uygun bir dağılımdan çekilecek sonuçların da rassal bir dağılım sergilemesine yol açar. Böylece yapılan analizden elde edilen sonuçlar problemdeki olası değişkenlik / belirsizlik için bir fikir verir.

Buna göre örneğin direkt ilişki matrislerinin ortalamaları ve standart sapmalarını normal dağılım parametreleri olarak alan (sıfır ve sonsuz arasında kesilmiş normal dağılım veya lognormal dağılım) bir Monte Carlo simülasyonu işletildiğinde, bu dağılıma göre rasgele seçilen değerlerle yapılan deneme sayısı kadar veri türetilmiş olacak, bu değerler kullanılarak (2) – (5) arasında verilen tüm denklemlerin olasılıklı hesaplamaları yapılabilecektir.

Böylelikle problemdeki belirsiz yapıyı dikkate almak ve yapısal modelin sağlamlığını test etmek mümkün olmakta, sonuçların ilişki matrislerinin değişimine ne ölçüde duyarlı olduğu gözlenebilmektedir.

2.4. AHP ve Alternatiflerin Faktörlere göre Öncelikleri

Çok kriterli karar verme alanında popüler bir yöntem olan ve Saaty (1980) tarafından ortaya konan Analitik Hiyerarşi Süreci (Analytic Hierarchy Process_AHP) yöntemi, elemanların ikili karşılaştırılmasından elde edilen önceliklere dayalı bir ölçüm teorisidir. AHP'de KV öncelikle problemin amacına bağlı kriterler ve onlara bağlı alt kriterler tespit ederek hiyerarşik bir yapı oluşturur. En alt seviyede de alternatifler belirtilir. Daha sonra, bir üst seviyedeki elemana göre alt seviyedeki elemanlar ikişerli olarak karşılaştırılırlar. Böylece aynı anda hem kriterler arasında, hem de her bir kritere katkıda bulunmasına göre karar alternatiflerine ilişkin öncelikler belirlenir. AHP'de ikili

karşılaştırmalarda 9'lu bir ölçek kullanılır (1: eşit tercih edilme – 9: çok yüksek tercih edilme). Elde edilen değerler satır ve sütunlarında karşılaştırılan (alt) kriterler veya alternatiflerin yer aldığı ikili karşılaştırmalar matrislerine yerleştirilir. Elemanların göreli öncelikleri ise basitçe (i) ikili karşılaştırmalar matrisinin her bir sütunundaki değerlerin toplanıp matristeki her elemanın bulunduğu sütunun toplam değerine bölünmesi (matrisin normalize edilmesi) ve daha sonra (ii) normalize matrisin satırındaki elemanların aritmetik ortalamasının alınması ile belirlenir. Bu işlemler tüm kriter ve alternatif karşılaştırmaları için tekrarlanır. Son olarak problemin hiyerarşik yapısı boyunca elde edilen öncelikler bütüncülleştirilerek (aşağıdan yukarıya doğru çarpılarak) genel amaca göre alternatiflerin öncelik sıralaması elde edilir. AHP ikili karşılaştırmalarda KV'nin tutarlılık düzeyi hakkında bilgi verici bir hesaplama yapılmasına da olanak sağlar.

AHP çok kriterli karar verme alanında popüler bir yöntem olmasına karşın bazı eksiklikleri mevcuttur. Bunlardan biri AHP'nin bir çeşit ağırlıklı toplamsal prosedür işletirken kriterlerin ilişkisiz olduğunu varsaymasıdır. Bu eksikliğin giderilmesi için yine Saaty (2001) tarafından Analitik Ağ Yöntemi (ANP) adı verilen yöntem geliştirilmiş, bu yöntemde kriter gruplarından oluşturulan kümeler içerisindeki elemanlar arasında içsel ilişkiler dikkate alınmıştır. Ancak bu yöntem de her kümeye eşit ağırlık veren bir yaklaşım içerdiğinden, kriterler arasındaki farklı ilişki derecelerini ve yapısal ilişkileri dikkate alan başka yaklaşımlarla desteklenmesi gerekmiştir (Yang vd., 2008: 160).

Bu nedenle DEMATEL yöntemi sıklıkla ANP ile birlikte kullanılmıştır (Tzeng vd., 2007; Huang ve Tzeng, 2007; Tsai ve Chou, 2009; Aksakal ve Dağdeviren, 2010). Bu bütünleşik yaklaşımlarda DEMATEL tarafından elde edilen kriterler arası etki dereceleri / değerleri ANP yönteminde kullanılan (süper) matrislerin içine entegre edilmiştir.

Çalışmamız kapsamında ise farklı ve daha basit bir yöntem izlenecek, faktörler arasındaki yapısal ilişkileri ve önem derecelerini birlikte dikkate alan birleşik önem dereceleri bir önceki alt bölümde anlatılan yaklaşımla hesaplanabildiğinden, AHP yönteminden yalnızca kriterlere göre alternatiflerin göreceli önceliklerinin elde edilmesinde yararlanılacaktır. Buradan hareketle çalışmada alternatiflerin tercih sıralamasına nasıl ulaşıldığı ise aşağıda açıklanmaktadır.

2.5. Bütünsel Tercih Puanının Elde Edilmesi

Öncelikle n adet faktörden her birine göre m adet alternatifin ikili karşılaştırmaları sonucu faktör sayısı kadar karşılaştırma matrisi elde edilmiştir. Bu matrislerden AHP metodolojisi ile $m \times n$ boyutunda ve her alternatifin her bir kritere göre önceliklerini içeren bir $\boldsymbol{O}$ matrisi oluşturulmuştur. Sonra DEMATEL ve önem çıkarımından elde edilen ve faktörlerin bütünleşik önem derecelerini gösteren $n \times 1$ boyutundaki $\boldsymbol{z}$ vektörü (5)'teki hesaplama ile elde edilmiştir.

Daha sonra bu değerler ilk olarak vektör toplamlarına bölünerek (oransal olarak) normalize edilmiş, bu şekilde elde edilen vektör $\boldsymbol{z}'$ ile gösterilmiştir. Son olarak $\boldsymbol{O}$ matrisi bu vektör ile çarpılarak her alternatif için toplamsal bir puan hesaplanmıştır.

Yukarıda anlatılan sürecin son aşaması aşağıdaki şekilde formüle edilebilir:

$$\boldsymbol{P} = \boldsymbol{O} \times \boldsymbol{z}' \tag{6}$$

Burada elde edilen $m \times 1$ boyutundaki $\boldsymbol{P}$ vektörü alternatiflerin bütünleşik tercih puanlarını içeren vektördür. Elde edilen bütünleşik puanlar, AHP önceliklerini, DEMATEL'in belirlediği dolaysız ve dolaylı ilişki derecelerini ve faktörlere doğrudan atanan önem puanlarını içermektedir ve alternatifleri sıralamakta kullanılabilirler[1].

2.6. İlişki Analizleri

Elde edilen sonuçlar, ortalamaların karşılaştırılması yoluyla ve bu doğrultuda yapılan varyans analizleri (veya uygun diğer istatistiksel yöntemler) yardımıyla ilişkilendirilebilir. Tercihler ile kişilerin risk tutumu, cinsiyet ve mezun olma – olmama (mezun-öğrenci olma) özellikleri arasındaki ilişkiler bu analizlerle tespit edilerek ele alınan problemin tüm faktörleri arasında ilişkiler hakkında çıkarımlarda bulunulabilir.

3. Uygulama

3.1. Anket ve Veri

Uygulamanın amacı, üniversite öğrencileri ve mezunlarının üç farklı kariyer alternatifine ilişkin (olası) seçimlerinde ya da tercih sıralamalarında etkili olan faktörlerin öncelikleri ile aralarındaki yapısal ilişkileri ortaya koymak; böylelikle elde edilen sonuçları kişilerin riske karşı tutumları, cinsiyetleri ve hayata atılmış olma-olmama özellikleri itibariyle değerlendirmektir.

Bu amaca ulaşabilmek için, üniversite öğrencileri ve mezunlardan oluşan iki ayrı gruptan Ek-1'de örneği verilen anket formunu cevaplamaları istenmiş, Haziran - Ekim 2012 arasında farklı oturumlarda yüz yüze görüşme yoluyla anket cevapları alınmıştır.

---

[1] *Birleşik önem puanlarının normalize edilmemesi durumunda da sıralama değişmemektedir. Buradaki normalizasyon işlemi AHP çıkarımları ile uyumlu olması açısından yapılmaktadır. Bu çalışmada ele alınan problemde kriterlere bağlı alt kriterler olmadığından, alternatifler hariç tek bir hiyerarşi seviyesi söz konusudur ve alternatiflerin toplamsal puanı / önceliği burada gösterilen yöntemle basitçe elde edilebilir.*

Anket formları faktörlere göre alternatifler arası ikili karşılaştırmaları, çeşitli alanlardaki riske karşı tutum derecelerini ve faktörler arası ilişkileri (etki ve önem dereceleri) tespit etmeyi sağlayacak şekilde ve metin halinde sorulardan oluşmaktadır. Anket uygulanacak kişilere önem skalası değerlerinin kullanımı hem sözel hem de formun başlangıcında yer alan kısa açıklama metinleri ile anlatılmış, sorulara bu doğrultuda yanıt vermeleri sağlanmaya çalışılmıştır. Anket formlarında, kişilerin yaş ve cinsiyet bilgileri de yer almaktadır.

Anketin I no.lu kısmında kişilerin ilgili alanda riske karşı tutumları (risk almaya yatkınlıkları) belirlenmektedir. Bu değerlendirme bize kişisel ve karakteristik bir özelliğe ilişkin bilgi vermektedir. Buradaki sorular beş farklı risk alanı ile ilgilidir ve karışık bir sırada sunulmuştur. Ek-1'de verilen formlarda soruların yanında sorunun hangi risk alanıyla ilgili olduğu belirtilmiş ancak cevaplayıcılara bu bilgi verilmemiştir. Anket formunun II no.lu kısmı AHP ikili karşılaştırma prosedürüne göre hazırlanmış, kişilerin her bir faktöre göre alternatifleri ikili olarak karşılaştırmaları istenmiştir. Formların III. ve IV. bölümleri ise sırasıyla önem derecesi hesaplamalarında ve DEMATEL yöntemiyle ilişkisel yapının belirlenmesinde kullanılan veriye ulaşmak için tasarlanmıştır.

Çalışmada ele alınan farklı risk alanları ile kariyer tercihi, iş ve meslek seçimine ilişkin ilgili yazındaki kriterler değerlendirilerek (Pekkaya ve Çolak, 2013; Aytaç ve Bayram, 2001), aynı zamana riske karşı tutum değerlendirmesinde ve meslek tercihinde etkili olan faktörler aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- Finansal (Finans): Kariyerden elde edilmesi beklenen gelir, parasal fayda,
- Etik (Etik): Kariyerin sağlaması / koruması beklenen etik değerler, vicdani tatmin, saygınlık, statü,
- Sağlık / Güvence (Sağlık): Kariyerin sağlayacağı sağlık, emeklilik vb. hak ve güvenceler,
- Kişisel Gelişim / Kendini Geliştirme (K.Gel): Kariyerin kişisel gelişime katkısı,
- Sosyal (Sosyal): Kariyerin sağlaması beklenen çalışma ortamı, ilişki ağı vb.

Üç farklı kariyer alternatifi Aytaç ve Bayram (2001)'ın çalışmasındakine benzer şekilde belirlenmiş, tek fark burada kendi işini kurma alternatifi yerine akademik kariyer üçüncü alternatif olarak sunulmuştur. Böylece katılımcılara sunulan alternatifler; Kamu Kuruluşları (Kamu), Özel Sektör (Özel) ve Akademik Kariyer (Akademi)'dir.

Anket uyguladığımız toplam kişi sayısı 183'tür. Ancak, başlangıçta elde edilen anketlerden 42 tanesi, yanlış veya eksik puanlama yapılmış olması veya AHP tutarlılık analizlerinde (ikili karşılaştırmalarda) yüksek düzeyde tutarsızlık gösterilmiş olması nedenleri ile değerlendirme dışı bırakılmıştır. Analize dâhil edilen 141 kişilik örneklemin

84'ü erkek (E), 57'si kadın (K), 88'i öğrenci (Ö) ve 53'ü mezundur (M). Kişilerin yaşları 19 ila 45 arasında değişmektedir.

3.2. Analiz Sonuçları

3.2.1. Yapısal İlişki Endeksleri ve Bütünleşik Önem Dereceleri

Aşağıda yer alan Tablo: 2'de (1)-(3) arasındaki hesaplamalarla elde edilen ve analiz kapsamına alınan tüm katılımcıların (141 kişi) değerlendirmelerinden hesaplanan ortalamaları ve standart sapmaları gösteren ***A*** matrisi sunulmaktadır. Tabloda parantez içerisinde gösterilen standart sapmalar toplu değerlendirmedeki kararlılığın bir göstergesi olarak da yorumlanabilir. Bu değerler ayrıca yapılacak simülasyonlarda dağılım parametreleri olarak kullanılacaktır.

Tablo: 2
Faktörler Arası Değerlendirmeler (*A* Matrisi)
Ortalama ve Standart Sapmalar (K=141)

	Finans	**Etik**	**Sağlık**	**Sosyal**	**K.Gel**
Finans	0,00	1,45 (1,09)	2,11 (1,01)	1,48 (0,95)	1,79 (1,00)
Etik	0,88 (1,09)	0,00	0,78 (1,01)	1,32 (1,17)	0,89 (1,03)
Sağlık	1,11 (0,97)	1,06 (1,18)	0,00	1,62 (1,11)	1,38 (1,20)
Sosyal	1,19 (1,05)	1,43 (1,08)	1,05 (0,98)	0,00	1,32 (1,04)
K.Gel	1,47 (1,14)	1,60 (1,21)	0,79 (1,09)	1,67 (1,16)	0,00

Tablo: 2'den ilk bakışta Finans faktörünün ortalama değerlerle diğerlerini en fazla etkileyen faktör olduğu görülmektedir. Söz konusu ilişkileri daha da belirginleştirmek amacıyla yine ankete katılan tüm cevaplayıcılar için (4) no.lu formül kullanılarak hesaplanan Toplu (Direkt / Dolaylı) İlişki Matrisini (***F*** Matrisi) ve Gönderici, Alıcı faktör grupları ile (Net) Etki endekslerini (**D**, **R** ve **D-R**, **D+R**) gösteren Tablo: 3 hazırlanmıştır.

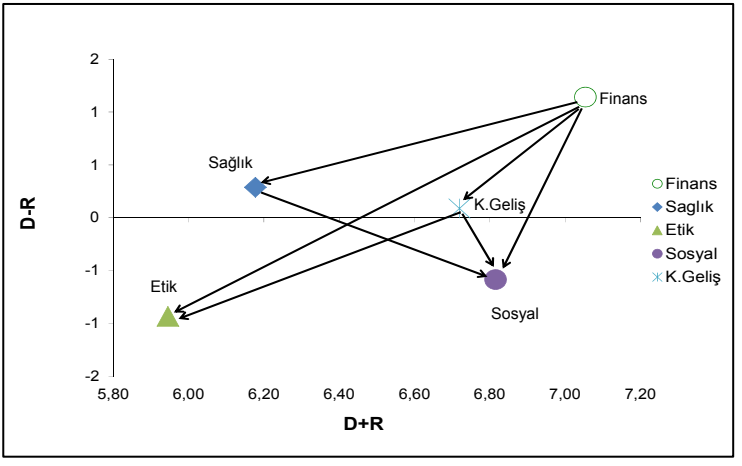
Tablo: 3
Toplu İlişki Matrisi (*F* Matrisi) ve Etki Endeksleri

	***F* Matrisi**					**Etkiler / Net Etkiler**			
	Finans	**Etik**	**Sağlık**	**Sosyal**	**K.Gel**	**D**	**R**	**D+R**	**D-R**
Finans	0,60	**0,87**	**0,83**	**0,92**	**0,88**	4,10	2,96	7,05	1,14
Etik	0,48	0,42	0,46	0,62	0,52	2,51	3,44	5,94	-0,93
Sağlık	0,61	0,68	0,47	**0,78**	0,69	3,23	2,94	6,18	0,29
Sosyal	0,60	**0,70**	0,58	0,57	0,67	3,12	3,70	6,82	-0,58
K.Gel	0,67	**0,77**	0,60	**0,81**	0,55	3,40	3,32	6,72	0,09

Tablo: 3'deki değerler incelendiğinde Finans faktörünün net gönderici (etkileyen) faktör olma özelliği, en yüksek D ve D+R değerlerine sahip olması ve D-R değerinin pozitif ve en yüksek değeri alması ile teyit edilmektedir.

Yapısal ilişkileri daha açıkça görebilmek için Tablo: 3'ün birinci kısmında görülen ***F*** Matrisi için belirlenmiş olan 0,70 eşik değerinin üzerindeki değerlerle (tabloda koyu karakterlerle vurgulanmış değerler) "Etki Diyagramı" – Grafik: 1 oluşturulmuştur.

Grafik: 1
Etki Diyagramı (Eşik Değeri = 0,70)



Tablo: 3 ve Grafik: 1 bir arada değerlendirildiğinde, Finans faktörünün diğer faktörleri belirgin olarak etkilediği açıkça görülmektedir. Aynı eşik değeri ile Kişisel Gelişimin Sosyal ve Etik faktörlerini etkilediği, Sağlığın ise en fazla Sosyal ilişkiler üzerinde etkili olduğu gözlenmektedir.

Tablo: 4'te ise (5) no.lu formülün bileşenleri olan normalize önem değerleri vektörü y_r, birleşik önem dereceleri vektörü z ve birleşik önem derecelerinin oransal ağırlıklara dönüştürülmesi ile elde edilen değerler, yani z' vektörü sunulmaktadır.

Tablo: 4
Önem ve Birleşik Önem Dereceleri / Ağırlıkları (y_r, z ve z')

Faktör	Önem (y_r)	Birleşik Önem Derecesi (z)	Birleşik Önem Ağırlığı (z')
Finans	0,34	2,63	0,23
Etik	0,45	1,82	0,16
Sağlık	0,80	2,53	0,22
Sosyal	0,52	2,22	0,19
K.Gel	0,62	2,44	0,21

Tablo: 4 incelendiğinde, katılımcıların faktörlere atadıkları önem dereceleri ile birleşik önem dereceleri (ve bunların sırası) arasında anlamlı farklar olduğu görülmektedir. Bu beklenen bir sonuçtur, zira birleşik önem derecesi faktörler arası ilişkileri de hesaba katmaktadır. Örneğin Finans faktörü, kendisine atanan önem derecesi bakımından son sırada yer almış olmasına karşın, Grafik: 1'de görülen yapısal ilişkiler anlamında diğer tüm faktörleri etkileyen kritik bir faktör olması nedeniyle birleşik önem değerlendirmesinde birinci sıraya yerleşmiştir. Bu sonuca göre, anket katılımcıları aslında paraya çok önem vermemekte, bu sorunu görece kolay çözebileceklerini ifade etmekte, ancak paranın diğer tüm faktörleri etkilediğini düşünmektedirler. Diğer taraftan açıkça en önemli faktör olarak görülen Sağlık faktörünün, diğer faktörleri Finans kadar etkilemediği değerlendirildiğinden, bu faktör birleşik önem sıralamasında ikinci sıraya gerilemiştir. Bu sonuç ve çıkarımlar, bu çalışmada yapıldığı gibi faktörler arası yapısal sebep-sonuç veya etki ilişkilerinin dikkate alınmasının önemini göstermektedir.

3.2.2. Meslek Tercihleri

Tablo: 5'te, anketlerde II. no.lu soru grubundan elde edilen verilerden AHP metodolojisi ile hesaplanan değerler -alternatiflerin faktörlere göre öncelikleri- verilmiştir.

Tablo: 5
Faktörlere Göre Alternatiflerin Öncelikleri (*O* Matrisi)

Alternatifler	Faktörler				
	Finans	**Etik**	**Sağlık**	**Sosyal**	**K.Gel**
Kamu	0,32	0,35	0,47	0,22	0,13
Özel	0,52	0,17	0,19	0,31	0,35
Akademi	0,15	0,48	0,34	0,47	0,52

Bu tabloda Özel sektörün Finans, Kamunun Sağlık olanakları, Akademinin ise Etik, Sosyal ve Kişisel Gelişim bakımından en iyi alternatifler olarak değerlendirildikleri görülmektedir.

Tablo: 5'teki değerler ile Tablo: 4'te verilen birleşik önem derecelerinin matris çarpımını gösteren (6) no.lu formül ile hesaplanan ve alternatiflerin bütünsel tercih puanları ile bunların normalize değerlerini gösteren Tablo: 6 aşağıda verilmektedir.

Tablo: 6
Tercih Puanları ve Seçim (*P* Vektörü)

Alternatifler	Bütünsel Puan	Bütünsel Öncelik
Kamu	3,48	0,30
Özel	3,70	0,32
Akademi	4,44	0,38

Toplu (ortalama) sonuçlara göre anket katılımcıları Akademi mesleğini birinci sırada tercih etmektedirler. İkinci tercihleri Özel, son tercihleri ise Kamudur. Bu sonuç, Akademinin Etik, Toplumsal ve Kişisel Gelişim bakımından (5 faktörün 3'ünde) diğerlerinden daha üstün olarak değerlendirilmiş olmasından kaynaklanmıştır (Tablo: 5). Akademi kariyeri, bu faktörlerin bütünleşik ağırlıkları diğer iki faktöre (Finans ve Sağlık) göre düşük olmasına karşın (Tablo: 4) tercih edilmiştir. Bu noktada basit bir duyarlılık analizi ile yalnızca en yüksek önemdeki faktörler olan Sağlık ve Finans dikkate alınsa idi, sıralamanın Kamu > Özel > Akademi şeklinde terse döneceği gösterilebilir.

Kişilerin birinci tercihlerini bireysel olarak değerlendirmek içinse ortalama matrisler yerine bireysel değerlendirme matrisleri üzerinden (1)-(6) ile yapılan hesaplamalar tekrarlanmıştır. Sonuçta 59 kişinin (%41) birinci tercihinin Akademi, 48'inin (%34) Özel, 34'ünün (%24) ise Kamu olduğu görülmüştür. Görüldüğü gibi ilk tercihlere ilişkin bireysel sonuçlar da ortalamalar üzerinden elde edilen toplu sonuçları destekler niteliktedir.

Tablo: 7'de kişisel özelliklere göre birinci tercihlerin ilgili gruplar içindeki yüzde dağılımları ve bu tercihte bulunanların sayıları (parantez içinde) verilmektedir.

Tablo: 7
Kişisel Özelliklere Göre Seçim (1. Tercihler)

1. Tercihler	Cinsiyet		Öğrenci / Mezun	
	Erkek	Kadın	Öğrenci	Mezun
	59,57%	**40,43%**	**62,41%**	**37,59%**
Akademi	61,02% (36)	38,98% (23)	57,63% (34)	42,37% (25)
Özel	58,33% (28)	41,67% (20)	58,33% (28)	41,67% (20)
Kamu	58,82% (20)	41,18% (14)	76,47% (26)	23,53% (8)

Örneklemdeki kadın-erkek ve öğrenci-mezun yüzdeleri kendi oransal grup üyelikleri bakımından 1. tercihlerin dağılımları ile karşılaştırıldığında, tercihlerdeki farklılaşmada cinsiyet farklarından daha çok kişilerin öğrenci-mezun olma özelliklerinin rolünün olduğunu söylemek mümkün görünmektedir. Örneğin örneklemde öğrenci-mezun yüzde dağılımı yaklaşık değerlerle 62 % ve 38 % olmasına karşın Kamuyu 1. tercih olarak belirleyenlerin yüzde dağılımı bundan farklıdır (76 % - 23 %).

Ortalama değerlerden elde edilen bu çıkarımın istatistiksel geçerliliğini sınamak içinse bireysel sonuçlardan elde edilen veri üzerinde varyans analizi (iki-yönlü ANOVA) uygulanmıştır. Bu analiz kategorik bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini grup ortalamalarını karşılaştırarak belirler. Boş hipotezi grup ortalamaları arasında fark olmadığıdır ve grupların eşit varyansa sahip olduğu temel varsayımıdır (Kalaycı, 2008: 131). Uygulamada, kişilerin meslek tercihlerine ilişkin (bütünsel) tercih puanları bağımlı değişken ve erkek ya da kadın olma (K=0, E=1) ve öğrenci ya da mezun olma (Mezun=0, Öğrenci=1) durumları iki kategorik bağımsız değişken olarak tanımlanmış ve bu ilişki modeli SPSS paket programında çözümlenmiştir. Çıktılar Ek-3'ün I. no.lu kısmında özetlenmektedir[2]. Buna göre cinsiyet değişkeninin tercihler üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur, mezun olma olmama özelliğinin ise sadece Kamu tercihi üzerinde kısmen anlamlı (0,90 güvenilirlik düzeyinin üzerinde) bir etkisi bulunmaktadır. Öğrencilerin ve erkek öğrencilerin Kamuyu daha fazla tercih ettiği anlaşılmaktadır. İstatistikî olarak güçlü bir kanıt sayılmasa da bu sonuçların yukarıda Tablo: 7'den yapılan çıkarımı desteklediği söylenebilir.

[2] *Ek-3'teki tabloda yalnızca istatistiksel olarak belirli bir seviyenin üzerinde anlamlı sonuçlara yer verilmiştir. Ayrıca aynı analiz, bağımlı değişken tercih puanları yerine birinci tercihler olarak tanımlanarak da tekrarlanmış (1: Özel, 2: Akademi, 3: Kamu), değerler değişmekle birlikte istatistiksel anlamlılık açısından aynı sonuca ulaşılmıştır.*

3.2.3. Riske Karşı Tutumlar

Risk alanlarına ilişkin ortalama puanlar Tablo: 8'de verilmektedir. Her alanla ilgili 8 soruda puanlama 1–5 ölçeğinde yapıldığından, karşılaştırmada kolaylık olması açısından puanlar toplamda atanabilecek maksimum 40 puana bölünerek sunulmuştur.

Tablo: 8
Riske Karşı Tutumlar

Risk Alanı	Toplu (k=141)	Cinsiyet		Öğrenci/Mezun	
		Erkek (k=84)	Kadın (k=57)	Öğrenci (k=88)	Mezun (k=53)
Finans	0,43	**0,45**	**0,37**	0,43	0,43
Etik	0,45	0,45	0,43	0,46	0,45
Sağlık	0,41	0,41	0,42	0,41	0,41
Sosyal	0,63	**0,61**	**0,65**	0,63	0,63
K.Gel	0,59	0,59	0,59	0,59	0,60

Tablo: 8 öncelikle toplu sonuçlar açısından incelendiğinde (2. sütun) risk tutumuna ilişkin sıralamanın Sosyal ➢ Kişisel Gelişim ➢ Etik ➢ Finans ➢ Sağlık şeklinde oluştuğu görülmektedir. Katılımcılar daha önce en fazla birleşik önem atadıkları Sağlık ve Finans alanlarında (bkz. Tablo: 4) en az risk alma eğilimindedirler.

Tablo: 8 gruplar açısından incelendiğinde ise, katılımcıların riske karşı tutumlarında öğrenci ve mezun olmakla ilgili hiç fark olmadığı, ancak cinsiyetle ilgili olarak Finans ve Sosyal risk alanlarında farklılıklar olduğu görülmektedir (tabloda bu farklar ile ilgili değerler koyu yazılmıştır). Sonuçlara göre kadınlar Finansal riskleri almakta erkeklere göre daha tutucu iken, Sosyal riske karşı tutumlarda tam tersi bir durum söz konusudur.

Ortalama değerlerden hareketle yapılan bu çıkarımın istatistiksel geçerliliğini sınamak içinse yine varyans analizinin açıklayıcılığından yararlanılmış, bu kez farklı risk alanlarına göre bireysel tutum değerlendirmeleri bağımlı değişkenler (5 değişken), cinsiyet ve mezun-öğrenci olma durumu ise iki bağımsız değişken olarak tanımlanmıştır. Özet çıktılar Ek-3'ün II. no.lu kısımda verilmektedir. Sonuçlar Tablo: 8'den yapılan çıkarımları güçlü bir biçimde desteklemektedir. Yalnızca Finansal ve Sosyal risk tutumlarında kadın ve erkek arasında fark gözlenmektedir. Kadınların finansal risk almaya yaklaşımları erkeklerden düşükken, erkeklere göre daha fazla sosyal risk almaya yatkındırlar. Mezun olma-olmama durumu ise risk alma yatkınlığı üzerinde anlamlı bir fark yaratmamaktadır.

3.2.4. Risk Tutumları ve Tercih İlişkisi

Tablo: 9'da farklı alanlarda riske karşı tutumlar ile birinci tercihler ilişkilendirilmiştir.

Tablo: 9
Riske Karşı Tutumlar ve 1. Tercihler

1. Tercihler	Riske Karşı Tutum Puanları				
	Finans	Etik	Sağlık	Toplum	K.Gel
Akademi	0,44	0,49	0,44	0,64	0,60
Özel	0,43	0,46	0,42	0,64	0,63
Kamu	0,40	0,38	0,37	0,59	0,54

Tablo: 9'a göre, 1. tercihler olarak Akademi ve Özel'i belirleyenlerin ortalama değerlerle riske karşı tutumlar anlamında çok farklı olmadıkları ancak Kamuyu seçenlerin tüm alanlarda diğer alternatifleri seçenlere göre daha düşük risk ortalamasına sahip oldukları gözlenmektedir.

Burada, bir kişisel özellik olarak risk tutumlarının tercihleri ne denli farklılaştırdığını görmek için öncelikle her alanda bireysel puanlar sıralanarak üç eşit kısma ayrılmıştır. Birinci üçte birlik kısmın "risk seven", ikincinin "riske kayıtsız" ve son kısmın "risk sevmeyen" olma özelliğini temsil ettiği varsayılmıştır. Bu sıralamada en üstte yer alan kişilerin risk puanları için 3, ikinci üçte birlik kısım için 2, son kısım için 1 değeri atanmıştır. Bu şekilde oluşturulan risk tutumları bağımlı değişkenler olarak tanımlanmıştır. Birinci tercihleri Özel olanlar için 1, Akademi olanlar için 2 ve Kamu olanlar için 3 değeri atanarak oluşturulan değişken ise bağımsız değişken olarak belirlenmek suretiyle uygulanan tek yönlü MANOVA[3] analizinin sonuçları Ek-3'ün III. no.lu bölümünde gösterilmektedir. Sonuçlar, Kamunun Özele göre Sosyal, Etik ve Kişisel Gelişim alanlarında, Akademiye göre ise Etik ve Sağlık alanlarında düşük risk alma eğiliminde olan kişilerce tercih edildiğini göstermektedir. Yukarıda Kamunun ortalama değerlere göre daha düşük risk alma eğilimi ile ilişkili olduğu çıkarsaması bu istatistikî sonuçlara göre kısmen de olsa, teyit edilmiş olmaktadır.

[3] *Tek bağımsız birden fazla bağımlı değişken olduğu için bu yöntem kullanılmıştır. Ayrıntılar için bkz. Kalaycı, 2008: 155.*

3.2.5. Belirsizliğin Ele Alınması: Olasılıklı Analiz

Son olarak değerlendirmelerdeki olası belirsizliği / kararsızlığı ele almak üzere olasılıklı DEMATEL yöntemi uygulanmıştır. Bu analizde, faktörler arası ilişkileri gösteren başlangıç matrisinin elemanlarına ait ortalama ve varyanslar (Tablo: 2) kullanılarak ve katılımcıların yaptıkları değerlendirmelerin (negatif değerler olmadığından) lognormal dağılıma uyduğu varsayılarak 1000 tekrarlı bir simülasyon yapılmıştır.

Özet sonuçlar, EK–2-a ve Ek–2-b'de verilmektedir. EK–2-a'daki sonuçlar, Sağlık faktörünün bütünleşik öneminin olasılıklı ve çok tekrarlı bir analizde Finans faktörünün üzerine çıkabildiğini göstermektedir. Ayrıca Tablo: 4 ve Tablo: 6'da verilen değerlerin %95 güven aralığında en iyimser tahminler oldukları görülebilir. Ancak buna karşın nihai seçim, faktörler arasındaki ilişkileri değerlendirme matrisinin elemanlarındaki değişime duyarsızdır. Yani Akademi, simülasyon sonuçlarına göre de birinci tercih olma özelliğini korumaktadır. Ayrıca ayrıntılı sonuçlara bir örnek olarak verilen Ek–2-b'deki çıktılardan, net etkilerde (D-R) sıralama ve işaretlerin (etkileyen ve etkilenen faktörlerin) aynı kaldığı görülmektedir. Bu sonuçlar, katılımcıların değerlendirmelerinin ve kurulan modelin tutarlılık ve sağlamlığına ilişkin bir kanıt oluşturmaktadır.

4. Genel Değerlendirme

Bu çalışmada önerilen bütünleşik yaklaşımla, sonuçlarının kritik önemde olması nedeniyle stratejik bir karar olan kariyer tercihi probleminin çok boyutlu olarak ele alınabileceği gösterilmiş, bu karmaşık ve belirsizlik içeren problem modellenerek, karar vericiler ile paydaşlar için yol gösterici olabilecek sonuçlara ulaşılmıştır.

Bulgular değerlendirildiğinde özetle şu çıkarımlar yapılmıştır:

- Faktörler arasında kurulan yapısal ilişkilerde Finans faktörünün ortalama değerlerle diğerlerini en çok etkileyen faktör olduğu ve anket katılımcılarının faktörlere atadıkları önem dereceleri ile faktörler arası ilişkileri de hesaba katan birleşik önem dereceleri (ve bunların sırası) arasında anlamlı farklar olduğu bulunmuştur. Finans faktörü, önem seviyelerinde son sırada değerlendirilmiş olmasına karşın, yapısal ilişkilerde diğer tüm faktörleri etkileyen kritik faktör olması nedeniyle birleşik önem değerlendirmesinde birinci sıraya yerleşmiştir. Genel değerlendirmede en önemli görülen Sağlık faktörü ise, diğer faktörleri Finans kadar etkilemediği değerlendirildiğinden birleşik önem sıralamasında ikinci sıraya gerilemiştir.

  Bu sonuç ve çıkarımlar, bu çalışmada yapıldığı gibi faktörler arası yapısal sebep-sonuç veya etki ilişkilerinin dikkate alınmasının önemini göstermektedir.

- Karar alternatifleri bakımından, Özel sektörün Finans olanakları, Kamunun Sağlık olanakları, Akademik kariyerin ise Etik, Sosyal ve Kişisel Gelişim bakımından en iyi alternatifler oldukları tespit edilmiştir. Bu sonuçların genel beklentilerle uyumlu olduğu değerlendirilmektedir.
- Nihai -bütünsel- sonuçlara göre anket katılımcıları Akademik kariyeri birinci, Özel sektörü ikinci Kamuyu ise üçüncü sırada tercih etmişlerdir. Bu sonuç Akademinin, beş faktörün üçünde; Etik, Toplumsal ve Kişisel Gelişim bakımından diğerlerinden daha üstün görülmesinden kaynaklanmıştır. Bu faktörler değerlendirme dışında bırakıldığında ise sıralama tamamen tersine dönmektedir. Bu sonuç da çok boyutlu analizin önemini göstermektedir.
- Kariyer tercihinin farklılaşmasında cinsiyet farklarından daha çok kişilerin öğrenci-mezun olma durumlarının rolü olduğu bulunmuştur.
- Diğer taraftan, katılımcıların riske karşı tutumlarında öğrenci veya mezun olmakla ilgili hiç fark olmadığı, ancak cinsiyetle ilgili olarak Finans ve Sosyal alanlarda farklılıklar olduğu görülmektedir. Kadınlar Finansal riskleri almakta erkeklere göre daha tutucu iken, Sosyal riske karşı tutumlarda tam tersi bir durum söz konusu olmaktadır. Bu sonuçlar, ele alınan örneklem için -kariyer tercihi ile ilgili yukarıda belirtilen bulgunun tersine- riske karşı tutumların daha çok kişisel özelliklerle (cinsiyet) ilgili olduğunu göstermektedir. Akademi ile Özel'i seçenlerin riske karşı tutumlar anlamında çok farklı kişiler olmadıkları ancak Kamuyu seçenlerin bazı alanlarda diğerlerine göre düşük risk alan kişiler oldukları da gözlenmiştir.
- Ayrıca, riske karşı tutumlara ilişkin faktörler arası sıralamanın, bütünleşik önem sıralamasından farklı olduğu; katılımcıların en fazla birleşik önem atadıkları Sağlık ve Finans alanlarında en az risk alma eğiliminde oldukları bulunmuştur.
- Son olarak, kararın olasılıklı yapısını analize katmak için yapılan simülasyonlarda ortalama değerlere kıyasla Sağlık faktörünün bütünleşik öneminin Finans faktörünün üzerine çıkabildiği, ancak nihai seçimin faktörler arasındaki ilişkileri değerlendirme matrisinin elemanlarındaki değişime duyarsız olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada önerilen yaklaşımın riske karşı tutumların yanı sıra alternatiflere ilişkin risk algısı elde edilerek genişletilmesi düşünülebilir. Böylece bir alternatiften beklenen fayda ile alternatifin riskliliğinin tercihler üzerindeki etkisi incelenebilir. Bu tür analizler, burada yapılanın yanı sıra, işveren, yönetici vb. bakış açısından da gerçekleştirilerek sonuçlar karşılaştırılabilir.

Kaynakça

Akazawa, K., H. Tamura (2005), "Proposal of Stochastic DEMATEL and Structural Modeling of Uneasy Factors", *Transactions*, 41(4), 358–365.

Aksakal, E., M. Dağdeviren (2010), "ANP ve DEMATEL Yöntemleri ile Personel Seçimi Problemine Bütünleşik Bir Yaklaşım", *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi,* 25 (4): 905-913.

Aytaç, S., N. Bayram (2001), "Üniversite gençliğinin iş ve eş seçimindeki etkin kriterlerin analitik hiyerarşi süreci (AHP) ile analizi", *İş-Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 3(1).

Chiu, Y.J., H.C. Chen, G.H. Tzeng, J.Z. Shyu (2006), "Marketing strategy based on customer behaviour for the LCD-TV", *International Journal and Decision Making*, 7(2/3): 143–165.

Fontela, E., A. Gabus (1974), "DEMATEL, innovative methods. Report no. 2 structural analysis of the world problematique", *Battelle Geneva Research Institute*, 67–69.

Fontela, E., A. Gabus (1976), "The DEMATEL observer: Battelle Institute", *Geneva Research Center*, 56-61.

Gabus, A., E. Fontela (1972), "World problems an invitation to further thought within the framework of DEMATEL", *Switzerland Geneva: Battelle Geneva Research Centre.*

Kalaycı, Ş. (2008), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayınevi, Ankara.

Keeney, R.L., H. Raiffa (1976), *Decisions with Multiple Objectives: Preferences and Value Tradeoffs*, John Wiley, New York.

Goodwin P., G. Wright (1991), *Decision Analysis for Management Judgement*, John Wiley and Sons Ltd., Chichester.

Kahneman, D., A. Tversky (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica*: Journal of the Econometric Society, 263–291.

Pekkaya, M., N. Çolak (2013), "Üniversite Öğrencilerinin Meslek Seçimini Etkileyen Faktörlerin Önem Derecelerinin AHP İle Belirlenmesi", *International Journal of Social Science*, 6 (2), 797-818.

Saaty, L.T. (2001), *The Analytic Network Process*, RWS Publications, Pittsburg, USA.

Saaty, T.L. (1980), *The Analytic Hierarchy Process*, McGraw-Hill, New York.

Tamura, H., K. Akazawa (2005), "Stochastic DEMATEL for structural modeling of a complex problematique for realizing safe, secure and reliable society", *Journal of Telecommunications and Information Technology*, 4, 139–146.

Tamura, M., H. Nagata, K. Akazawa (2002), "Extraction and systems analysis of Factors that prevent safety and security by structural models", Proceedings of the 41st SICE Annual Conference, Osaka, Japan, 1752–1759.

Tsai W.H., W.C. Chou (2009), "Selecting management systems for sustainable development in SMEs:A novel hybrid model based on DEMATEL, ANP, and ZOGP", *Expert Systems with Applications*, 36, 1444–1458.

Tzeng, G.H., C.H. Chiang, CW. Li (2007), "Evaluating intertwined effects in e-learning programs: A novel hybrid MCDM model based on factor analysis and DEMATEL", *Expert Systems with Applications*, 32(4), 1028–1044.

Warfield, J.N. (Eds.) (1976), *Societal Systems, Planning, Policy and Complexity*, John Wiley and Sons, New York.

Weber, E.U., A.R. Blais, N.E. Betz (2002), "A domain specific risk attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors", *Journal of behavioral decision making*, 15(4), 263–290.

Wu, W.W., Y.T. Lee (2007), "Developing global managers' competencies using the fuzzy DEMATEL method", *Expert Systems with Applications*, 32(2): 499–507.

Yang, Y.P.O., H.M. Shieh, J.D. Leu, G.H. Tzeng (2008), A novel hybrid MCDM model combined with DEMATEL and ANP with applications. *International Journal of Operations Research*, 5(3), 160–168.

Ek: 1
Anket Formu

YAŞ: **CİNSİYET (K / E):**

I. ***Aşağıdaki her ifade için, <u>lütfen ilgili eylemi gerçekleştirme olasılığınızı (eyleme yakınlığınızı)</u> belirten bir rakam yazınız. Bunun için aşağıda verilen ölçeği kullanınız.***

1	2	3	4	5
Kesinlikle uzak / düşük olasılık		Emin Değilim		Kesinlikle yakın / yüksek olasılık

1. _____ Herkesten farklı zevk ve tercihleriniz olduğunu kabul ederek yaşamak **(Sosyal)**
2. _____ Herhangi bir konuda farklı fikri olan bir arkadaşla tartışmak **(Sosyal)**
3. _____ İşverenden yükselme veya maaş zammı istemek **(Sosyal)**
4. _____ Bir günün kazancını at yarışına / sayısal lotoya yatırmak **(Finans)**
5. _____ Bir doğa olayının fırtına, gel git vb. görüntüsünü çekip basına vermek **(K.Gel.)**
6. _____ Daha az gelir vergisi ödemek için hesaplarda bazı oynamalar yapmak **(Etik)**
7. _____ Bir sınavda kopya çekmek **(Etik)**
8. _____ Yeni bir otomobil alan bir arkadaşın çekeceği krediye kefil olmak **(Finans)**
9. _____ Aynı iş yerinde çalışan birisi ile aşk / ilişki yaşamak **(Sosyal)**
10. _____ İyi tanımadığın biriyle aynı evi paylaşmaya karar vermek **(Sosyal)**
11. _____ Çok önemli bir problem üzerinde baba ya da bir aile büyüğü ile tartışmak **(Sosyal)**
12. _____ Son iki saatte birkaç kadeh içmişken araba kullanmak **(Etik)**
13. _____ Zamanı geçmiş ilaçları "iyi görünüyorlar" diyerek içmek **(Sağlık)**
14. _____ Bilmediğiniz bir şehri ya da şehrin bir bölümünü keşfe çıkmak **(K.Gel.)**
15. _____ Bir kimsenin imzasını taklit etmek **(Etik)**
16. _____ Sıklıkla yüksek dozda alkol almak **(Sağlık)**
17. _____ Vahşi doğada kamp yapmaya gitmek **(K.Gel.)**
18. _____ Kenya'da safariye gitmek **(K.Gel.)**
19. _____ Önceden rezervasyon yapmaksızın yabancı bir ülkede iki hafta tatile gitmek **(K.Gel.)**
20. _____ Önemli ve sürekli sayılabilecek bir fiziksel ağrıyı doktora gitmeden bir süre geçiştirmek **(Sağlık)**
21. _____ Bir yazılımı lisans vs. olmadan kopyalamak ve/veya kullanmak **(Etik)**
22. _____ Yüksek olasılıkla yan etkileri olacak bir tıbbi ilacı kullanmak **(Sağlık)**
23. _____ Uçak seyahati yapmak **(K.Gel.)**
24. _____ Bir dönem ödevi veya tez hazırlarken intihal (kaynak belirtmeden alıntı) yapmak **(Etik)**
25. _____ Yıllık gelirin %10'unu spekülatif bir hisse senedine yatırmak **(Finans)**
26. _____ Batma olasılığı ortanın üzerinde bir işe yatırım yapmak / ortak olmak **(Finans)**
27. _____ Bir aylık maaş tutarında bir parayı arkadaşa borç vermek **(Finans)**
28. _____ Yeni bir şehre taşınmak **(Sosyal)**
29. _____ Güneşlenirken hiçbir zaman güneş yağı kullanmamak **(Sağlık)**
30. _____ Hiçbir zaman emniyet kemeri takmamak **(Sağlık)**
31. _____ Tüm iş arkadaşlarının önünde işveren veya yöneticiyle tartışmaya girmek **(Sosyal)**
32. _____ Düzenli olarak tehlikeli spor(lar) yapmak (dalış, kayak, kaya tırmanışı vb.) **(K.Gel.)**
33. _____ Kask takmaksızın bisiklet / motosiklet kullanmak **(Sağlık)**

34. _____ Her gün bir paketten fazla sigara içmek **(Sağlık)**
35. _____ Kaçak ek bir TV hattı çekmek **(Etik)**
36. _____ Bir günün kazancını gazinoda slot-makinada oynamak için harcamak **(Finans)**
37. _____ Çoğunlukla prim üzerine ücretlendirilen bir işte çalışmak **(Finans)**
38. _____ Bungee jumping denemek **(K.Gel.)**
39. _____ Ofis araç gereçleri / sarf malzemelerini kendi işleri için kullanmak **(Etik)**
40. _____ Alışıldık olandan farklı kıyafetler giymek **(Sosyal)**

II. ***Aşağıdaki her faktör bakımından, lütfen belirtilen ölçek üzerinde ikili karşılaştırmalar yapınız. İşaretlemek istediğiniz rakamı daire içine alınız.***

Size göre, <u>finansal olanaklar bakımından</u> **hangisi – ne kadar daha üstündür?**

Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör
Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Akademi
Akademi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör

Size göre, <u>sağlık / güvenlik olanakları bakımından</u> **hangisi – ne kadar daha üstündür?**

Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör
Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Akademi
Akademi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör

Size göre, <u>kendini geliştirme / gerçekleştirme olanakları bakımından</u> **hangisi – ne kadar daha üstündür?**

Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör
Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Akademi
Akademi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör

Size göre, <u>etik statü vb. açıdan</u> **hangisi – ne kadar daha üstündür?**

Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör
Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Akademi
Akademi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör

***Size göre, <u>toplumsal sosyal ilişki ağı bakımından</u>* hangisi – ne kadar daha üstündür?**

Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör
Kamu	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Akademi
Akademi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Özel Sektör

III. Sizce hayatta <u>hangi meseleleri çözümlemek daha önemlidir</u>?
Yine aşağıdaki ölçeği kullanarak yanıtlayınız.

1	2	3	4	5
Hiç Önemli Değil	Az Önemli	Orta Düzeyde Önemli	Çok Önemli	Kesinlikle Çok Önemli

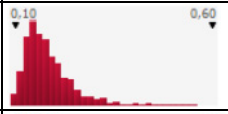
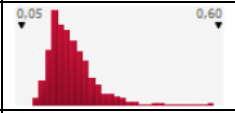
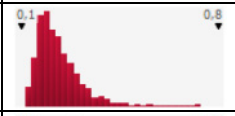
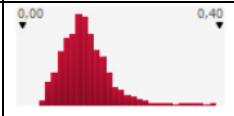
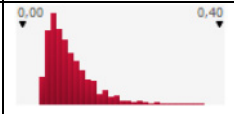
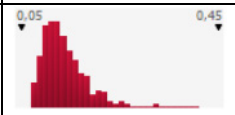
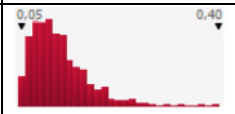
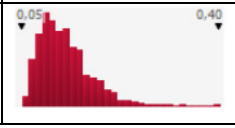
1. _____ Finansal Meseleler
2. _____ Etik Sorunlar / Kaygılar
3. _____ Sağlık ve Güvenlik
4. _____ Toplumsal ve Sosyal İlişkiler
5. _____ Kendini geliştirme, gerçekleştirme ile ilgili meseleler

IV. Size göre, hangi meseleyi çözmek <u>diğerini çözmeye ne kadar katkı yapar</u> (<u>diğerini çözmeyi ne kadar kolaylaştırır</u>?

Finansal	3	2	1	0	1	2	3	Etik
Sağlık / Güvenlik	3	2	1	0	1	2	3	Toplumsal / Sosyal İlişkiler
Toplumsal / Sosyal İlişkiler	3	2	1	0	1	2	3	Etik
Finansal	3	2	1	0	1	2	3	Sağlık / Güvenlik
Etik	3	2	1	0	1	2	3	Sağlık / Güvenlik
Toplumsal / Sosyal İlişkiler	3	2	1	0	1	2	3	Finansal
Kendini Geliştirme	3	2	1	0	1	2	3	Finansal
Kendini Geliştirme	3	2	1	0	1	2	3	Etik
Toplumsal / Sosyal İlişkiler	3	2	1	0	1	2	3	Kendini Geliştirme
Sağlık / Güvenlik	3	2	1	0	1	2	3	Kendini Geliştirme

Anket Soruları Bitti. Cevapladığınız için Teşekkürler.

Ek: 2 -a
Simülasyon Çıktıları: Özet Tablo (@RISK Çıktısı)

Parametre/Çıktı	Grafik	Min	Ortalama	Maks	5%	95%
Kamu		0,10	0,19	0,55	0,13	0,29
Özel		0,10	0,20	0,58	0,13	0,31
Akademi		0,13	0,24	0,73	0,16	0,38
Finans / Komp Önem		0,04	0,13	0,39	0,07	0,21
Etik / Komp Önem		0,04	0,10	0,37	0,06	0,18
Sağlık_Guv / Komp Önem		0,08	0,14	0,41	0,09	0,22
Sosyal / Komp Önem		0,05	0,12	0,39	0,07	0,20
KendGel / Komp Önem		0,06	0,13	0,40	0,08	0,21

Ek: 2-b
Simülasyon Çıktıları: Özet Tablo (@RISK Çıktısı)

Parametre/Çıktı	Min	Ortalama	Maks	5%	95%
Finans / D-R	-1,74	0,54	2,55	-0,61	1,44
Etik / D-R	-2,49	-0,44	2,25	-1,56	0,93
Sağlık_Guv / D-R	-2,03	0,13	2,44	-1,09	1,26
Toplum / D-R	-1,99	-0,26	2,37	-1,31	1,01
KendGel / D-R	-2,36	0,03	1,81	-1,13	1,09

Ek: 3
Değişkenler Arası İlişkiler için Varyans Analizleri: SPSS - Özet Çıktılar*

I. Risk Tutumları - Cinsiyet (E_K) / Mezun Olma-Olmama İlişkisi (Çift Yönlü MANOVA)				
Kaynak	*Bağımlı Değişken*	*Ortalama Karesi (Mean Square)*	*F*	*Sig.*
E_K	Finans	269,365^{++}	9,623	0,002
E_K	Sosyal	71,044^{++}	4,440	0,037
II. Tercih - Cinsiyet (E_K) / Mezun Olma-Olmama İlişkisi (Çift Yönlü MANOVA)				
Kaynak	*Bağımlı Değişken*	*Ortalama Karesi (Mean Square)*	*F*	*Sig.*
M_O	Kamu	0,651^{+}	3,028	0,084
M_O x E_K	Kamu	0,001^{+}	3,199	0,076
III. Tercih – Risk Tutumları İlişkisi (Tek Yönlü MANOVA)				
Çoklu Karşılaştırmalar				
Bağımlı Değişkenler		*Bağımsız Değişken: Seçim*	*Ortalama Fark (Mean Diff.)*	*Sig.*
EtikRisk		Kamu - Özel (3-1)	- 3,01^{++}	0,038
EtikRisk		Kamu - Akademi (3-2)	- 4,45^{++}	0,001
SağlıkRisk		Kamu - Akademi (3-2)	- 2,70^{++}	0,047
SosyalRisk		Kamu - Özel (3-1)	- 2,18^{++}	0,040
KGelRisk		Kamu – Özel (3-1)	- 3,73^{++}	0,011

(+) 0,10 düzeyinde anlamlıdır. (++) 0,05 düzeyinde anlamlıdır.
(*) Bu tabloda yalnızca istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar listelenmiştir.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

The Linkage between Knowledge Intensive Innovation and Export in SMEs: An empirical study based on Turkish manufacturing SMEs

Furkan METİN
furkan.metin@tuik.gov.tr

Levent VURGUN
lvurgun@turgutozal.edu.tr

Bilgi Yoğun İnovasyon ile KOBİlerde İhracat Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayii Sektöründeki KOBİler Üzerine Bir Ampirik Çalışma

Abstract

The increasing role of SMEs in Turkish export with the share of 60 per cent has deepened the need to better understand which factors and to what extend affect export propensity of SMEs. In this paper, the focus will be on the relationship between exportation and innovation, particularly knowledge-based innovation, as a significant driving factor. The data were retrieved from KOSGEB and the result of the analysis demonstrated a significant relationship. However, the effect of innovation on export in SMEs began decreasing noticeably after the firm reaches a certain level in R&D intensity, which was also observed.

Keywords : Knowledge-based Innovation, Manufacturing SMEs, Export, R&D, Innovation, Turkey.

JEL Classification Codes : M10, M16, Q31.

Özet

Kobilerin Türk ihracatındaki rolü, yüzde altmışlık payları ile, gün geçtikçe artmaktadır ve hangi faktörlerin ne derecede kobilerin ihracat yoğunluklarını arttırdıklarını anlama ihtiyacımızda buna bağlı olarak artmaktadır. Bu çalışma da, ihracat ve onun en önemli itici faktörlerinden birisi olan inovasyon, özelliklede bilgi tabanlı inovasyon, arasındaki olası ilişkiyi incelemek amacı ile yapılmıştır. KOSGEB tarafından hazırlanmış olan raporlardan derlenen, imalatçı kobilere ait toplulaştırılmış ikincil veriler ile gerçekleştirilen analizler sonucu innovasyon ile ihracat yoğunluğu arasında önemli ve pozitif bir ilişki olduğu tespiti yapılmıştır. Ancak, kobilerde inovasyonun ihracata olan bu olumlu etkisinin belirli bir arge seviyesinden sonra önemli derecede azaldığı da gözlemlenmiştir.

Anahtar Sözcükler : Bilgi Tabanlı Yenilik, İmalatçı Kobiler, İhracat, ArGe, Yenilik, Türkiye.

1. Introduction

As the world turns, needs and requirements of individuals, organisations and societies constantly change, and thus the demand for innovation to meet the changing expectations remain incredibly high. Mostly, individuals on their own, organizations by their management and societies by policy-makers have to adopt positive attitude towards the change and develop new strategies in order to survive and keep up with the environment.

The existence of the relationship between innovation and export in small and medium size enterprises (hereafter, SMEs) has been a popular subject in the business literature (Aaby and Slater, 1988: 53-68; Buckley and Casson, 1976; Oviatt and McDougall, 1994: 45-64; Vernon, 1966: 190-207; Yu-Ching, Kuo-Pin and Yu, 2006: 479-81) since SMEs are expected to be more innovative due to their small size which capable them to adapt easily to market changes (Aaby and Slater, 1988: 53-68).

Knowledge-based economy based on innovation may enable SMEs to improve technology use and general productivity (Chesbrough, 2003). Due to the decreasing cost of observation of knowledge since 'knowledge era', SMEs has become enable to produce knowledge intensive products as large firms do (OECD, 2000). Producing knowledge-intensive products/services are likely to provide higher competitive advantage for SMEs. Furthermore, producing specialized product/services, as a result of applying differentiation strategies, could also aid SMEs to reduce transaction cost and consequently create a competitive advantage (Oviatt and McDougall, 1994: 45-64). In fact, obtaining competitive advantage, due to the reasons mentioned earlier, could trigger willingness of SMEs to sell their products/services to abroad. Moreover, studies of Buckley and Casson (1976), and Vernon (1966: 190-207) both underlined the significance of intangible assets used in innovative new products and those product's probability of receiving high demand from abroad, particularly in the products' early and growth stages.

The aim of this study is to review several related theories and researches in the field in order to provide a larger picture of the relationship between export and innovation and importance of knowledge within the relationship, particularly for SMEs. In order to testify the validity of the relationship, the Pearson correlation analysis were applied through using secondary cross-sectional data retrieved from Republic of Turkey Small and Medium Enterprises Development Organization (hereafter, KOSGEB) surveys.

Since SMEs have the key role in Turkish export, the paper will provide related information on SMEs and exportation from the literature. Afterwards, the focus will be on innovation literature; science and innovation profile of Turkey will be investigated

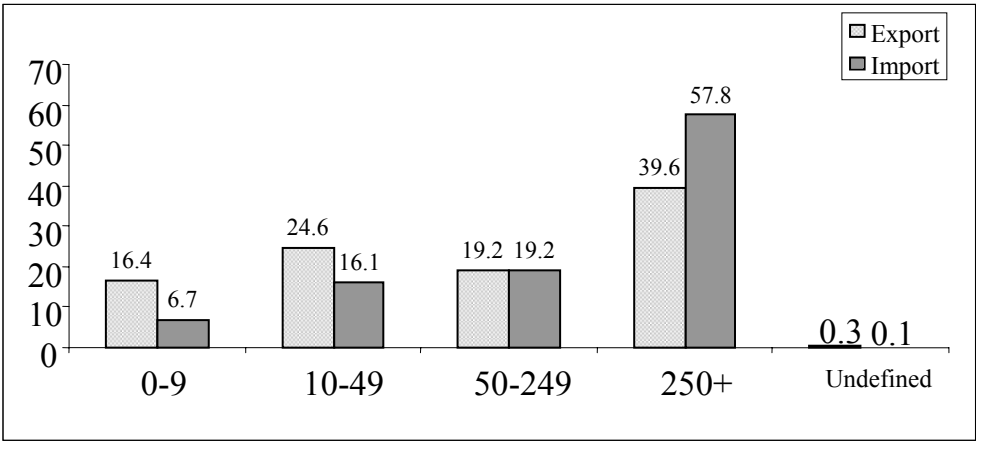
through making comparisons between Turkey and the European Union (hereafter, E.U.) countries. The focus will be directed to 'the knowledge based innovation' activities and to explain how it enables SMEs to increase export propensity in the global market.

2. Literature Review

2.1. Export

Export could be simply defined as a selling process which directly adds economic value into the domestic market. Owing to the fact that, exportation is widely deemed as a key tool for eliminating or reducing of the potential harmful impacts of globalisation (Coskun, 2001: 221-27). From a national perspective, export could be considered as a way of creating employment and a significant contributor to the economic growth and that consequently a vital player enhancing both social and economic welfare of the country. The view is also similar to the country perspective from an exporter firm perspective in terms of creating economic welfare for internal (domestic) environment. The welfare could be achieved through taking advantage of growing foreign market or reducing vulnerability of the firm through diversification of market risk, particularly if the domestic market has a sign of saturation (Ural and Acaravci, 2006, p. 48).

Figure: 1
Foreign Trade, (according to labour size) (%)



Source: Turkstat (2011).

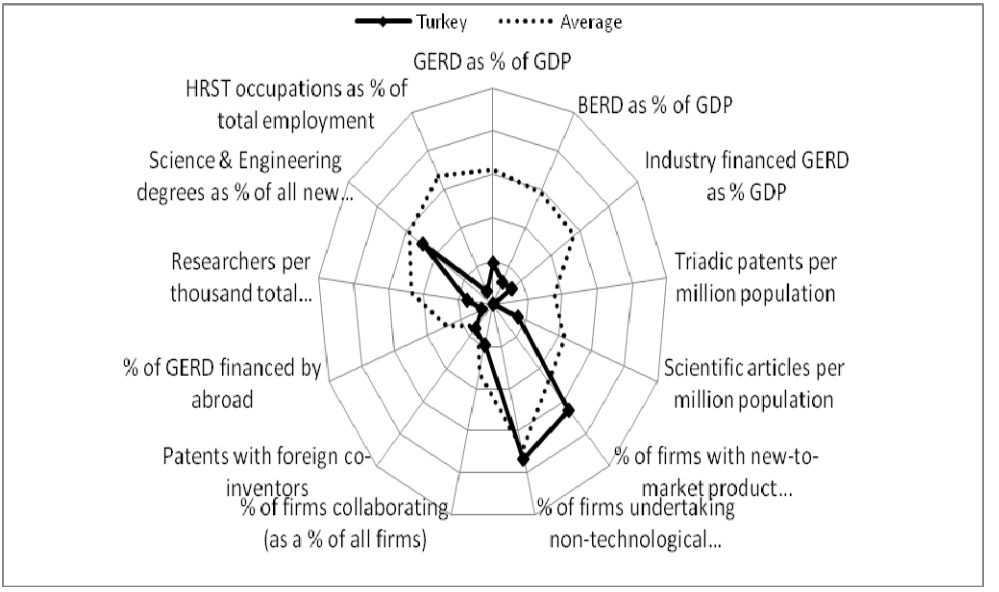
According to the recent foreign trade statistics of Turkstat (2011), SMEs give a significant boost to Turkish export since 60.1% of the total export was constituted by those firms in 2010. According to figure-1 above, the share of micro, small and medium size enterprises in the total export were 16.4%, 24.6% and 19.2% respectively in 2010.

Regarding to previous paragraphs of this section, the vital role played by Turkish SMEs in export has been becoming clearer. However, the fundamental obstacles faced by SMEs in exportation need to be underlined in order to go further to recommend suitable solutions for the SMEs to eliminate those barriers. Broad ranges of studies have been carried out in the business literature related to export barriers of SMEs (Ozkanli, Benek and Akdeve, 2006: 78-90; Madrid-Guijarro, Antonia, Garcia and Van Auken, 2009: 465-88; Demirbas, 2006: 82-88). According to these researches, while lack of appropriate source of finance and lack of skilled human resources are both acknowledged as internal barriers, bureaucratic restrictions and, lack of knowledge of foreign markets are both identified as external barriers to export. Hereafter, the focus of this paper will be on both innovation and knowledge which are necessary to reduce or eliminate export barriers for SMEs.

2.2. Innovation

Innovation in firms refers to planned changes in a firm's activities with a view to improving the firm's performance (OECD, 2005). Schumpeter (1942) indicates the continuous transform in the market place by describing it as “creative destruction” as a consequence of opening new markets and radically changing organisational structures from craft shops to giant firms. Additionally, the author extends the description by arguing “…industrial mutation that incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one”. In fact, the change in markets is a continuous unavoidable reality, thus increasing inertia in firms may lead their destructions by time. Even though, Schumpeter (1942) indicates natural ‘selection’ caused by the environment, Hannan and Freeman (1977: 929-64) claimed that the source of inertia mainly based on internal factors such as, constraints of completed and continued investments, constraints on information flow to top management and internal political constraints. According to the adaptive view of Hannan and Freeman, developing fine-grained adaptation may be advantageous for firms to avoid negative outcomes of the change. That is where, innovation is at the heart of the creating solutions for firms in order to survive and prosper in the global markets.

Figure: 2
Science and Innovation Profile of Turkey



Source: OECD, Main Science and Technology Indicators database, May 2010.

'Science and Technology Indicators' developed by OECD could be considered as a reliable measurement instrument to evaluate how countries perform science and technology related fields. The profile of Turkey in 2010, in gross domestic expenditure on research (GERD), business enterprise expenditure on research (BERD), and share of triadic patent families per million populations were all significantly low considering the EU figures in figure-2 above. The reason of such a large scale of gap is probably that due to both lack of financial resources of Turkish SMEs and their inability to understand the importance of R&D for product and service improvement.

For instance, whereas the ratio of R&D expenditures to the GDP (BERD) was 0.05 % in 1990, in 2008 the figure was 0.32 % in Turkey. In spite of the substantial progress of Turkey in the ratio, the figure still lays far behind of the EU average of 1.63 % (figure 2).

Figure: 3
Main Science and Technology Indicators of OECD Member Countries

BERD values	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Turkey	0,05	0,08	0,09	0,08	0,07	0,07	0,09	0,12	0,12	0,18
Total OECD*	**1,54**	**1,48**	**1,44**	**1,39**	**1,35**	**1,37**	**1,40**	**1,43**	**1,45**	**1,49**
BERD values	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	
Turkey	0,16	0,18	0,15	0,11	0,13	0,20	0,21	0,30	0,32	
Total OECD*	**1,52**	**1,54**	**1,49**	**1,49**	**1,47**	**1,50**	**1,55**	**1,58**	**1,63**	

Source : *OECD, Main Science and Technology Indicators database, May 2010.*

On the other hand, percentage of human resources in science and technology is also extremely lower compared to the EU average, however, proportion of science and engineering degrees among all new degrees almost equals to the EU average (figure-3), which indicates increasing importance of the field and that consequently may reduce the gap in the near future.

The Turkish SMEs could be considered as export 'engines' of the country's economy since they account for proximately 60 per cent of the total country export. However, 'the engine' do not work as efficient as the EU engines according to the conspicuous innovation gap between them, which makes it compulsory for policy makers to find a way to make the Turkish engine worked more efficiently in a sustainable and cost effective way. In fact, emergence of knowledge had been one of the most significant sources of competitive advantage merely for giant firms, however, until the *'knowledge era'*.

2.3. The Increasing Importance of Knowledge and Its Place in Innovation

Freel (2000b) argued that knowledge is primarily considered as a significant function of accumulated R&D expenditures and gathering the knowledge for R&D through limited internal resources of SMEs constrains the ability of the firms to engage in innovation. Therefore, the role played by external resources, such as innovation networks, in contributing to technology and knowledge has progressively taken more consideration in the polity and the academy. The purpose of this tendency is to guide the innovation process of SMEs through encouraging them to use innovation networks under the concept of '*learning by interacting*', and consequently being able to gain access to sophisticated technology and technical proficiency (cited in Freel, 2005: 123-34).

The period beginning with 1970s is named as 'knowledge era' or 'information age' due to the incredibly increasing ability of individuals for freely reaching, manipulating and disseminating information, particularly through computer networks (Kluver, 2000). Since the latest stage in the global restructuring is named as *'knowledge era' or 'information age'*, the term open innovation which means benefitting from both internal and external sources (Chesbrough, 2003) and knowledge-based economy increasingly becomes crucial for SMEs to improve technology use and general productivity. The term, knowledge-based economy, refers to the meaning of creating economic welfare through having quality human capital used knowledge as a tool to innovate (OECD, 1996). Observation of knowledge used to be costly for SMEs before the *'knowledge era'* hence SMEs used to be less likely produce knowledge intensive products, however due to several fundamental reasons the conditions have changed in a positive way for SMEs (OECD, 2000) such as; the cost of communication and acquiring knowledge lower, fluidity nature of knowledge demolishes entry barriers.

In fact, knowledge intensive products/services are increasingly become significant sources for competitive advantage not only for large firms but also SMEs as well, since those products extensively accelerate new product and service creation.

Knowledge conversion which is an interaction between tacit and explicit knowledge is the way of creating and expanding knowledge (Frybourg, 1997: 218-19). According to M. Monaka (cited in Frybourg, 1997: 218-19) knowledge conversion could be divided into four categories as follow.

1. *Socialization (tacit to tacit):* the relationship between an apprentices and his master in which the knowledge observation could be implemented through imitation and practice.
2. *Externalization (tacit to explicit):* conceptualization of an image or though by writing or verbal expressions.
3. *Combination (explicit to explicit):* meetings, telephone or internet based communications. This is reconfiguration of existing explicit knowledge into a new form such as the knowledge creation in formal education.
4. *Internalization (explicit to tacit):* '*learning by interacting'*. This could be considered as R&D, the latest stage reached through experiencing the all previous conversions and internalized them into individuals' tacit knowledge. Consequently, the knowledge may end up being transformed into valuable assets at the end, which may create a competitive advantage for the firm, thus international operations of the firm could be more easily expanded according to this approach. In the following section, the potential of knowledge intensive product and services in promoting export

involvement of the firm will be discussed in order to provide a final picture that illustrates the link between the concepts of both innovation and exportation.

2.4. Technology Level of the Firm and Exportation

The international New Venture theory indicates products with intensive research and development inputs positively increases the firm engaging in international trade. This is due to declining transaction costs which achieved through producing specialized products or services likely to create a competitive advantage, hence lead to an accelerate effect for exportation (Oviatt and McDougall, 1994: 45–64).

As stated earlier in the paper, the knowledge era we are currently living in forces the firms to keep up with the tremendously changing and transforming competition conditions ever than before. Innovation, therefore, becomes increasingly vital for the firms in several different industries in order to stay competitive, which in turn makes the field interesting for researches and several numbers of studies carried out with the purpose of examining the relationship between R&D intensity and export performance of the firm (Buckley and Casson, 1976; Vernon, 1966: 190-207; Yu-Ching, Kuo-Pin and Yu, 2006: 479-81). Additionally, Buckley and Casson (1976) indicates in International New Venture theory a positive influence of incremental intensity of intangible assets on export intensity of the firm due to increasing willingness of the firm to achieve reasonable returns on export related investments. In fact, Vernon (1966: 190-207) in the Product Life Cycle theory stresses the high exportation potential of innovative new products; since demand for those products is expected to be higher and higher proportion of sales could be expected from those products particularly in their early and growth stages compared to mature products in the same or similar class.

According to the literature reviewed so far, the following hypotheses were developed to demonstrate the relationship between R&D intensity and export involvement of Turkish manufacturing SMEs.

Hypothesis 1: There is a positive relationship between the R&D intensity and export propensity of the firm.

Hypothesis 2: There is a significant difference in the export propensity of the firm with different R&D intensities.

3. Methodology

3.1. Research Context

Over the last decade, globalization with the accompanying open borders combined with accelerating business innovation and diffusion appreciably restructured market conditions, and consequently the increasing competition mercilessly eliminates particularly weak exporting SMEs. The high competition has experienced by Turkish SMEs particularly since the restriction lifted due to trade liberalisation policies in 1980s. Additionally, Turkey became a member of World Trade Organisation (WTO) in 1995. In the following year, in 1996, the country lifted all types of custom duties on EU countries, due to the free trade agreement between Turkey and E.U. (Kazgan, 2002, p.419). Consequently, the market structure of Turkey has transformed into a more open market which internationally integrated to the global markets. The changing market conditions have lead to various threats and opportunities for local firms, particularly for the Turkish SMEs.

Small and medium size enterprises (SMEs) account for 99 per cent of all industrial firms and 78 per cent for the total employment in Turkey. The definition of SME is described as a firm employs less than 250 employees has less than 25 million Turkish Liras of annual turnover (KOSGEB, 2011). Additionally, SMEs are divided into three categories according to average size of the establishment in terms of number of employees. Micro enterprises are firms with up to 10 employees; small firms that have less than 50 employees and lastly medium firms are those which have less than 250 workers (European Commission, 2003).

The nature of data belongs to this research is secondary data retrieved from KOSGEB (Small and Medium Enterprises Development Organization) city reports. The data is arranged in a table in the Appendix. The survey research will be based on our 'cross-sectional' research design. Due to the nature of our non-experimental research design, hence generalizations about the total population from this sample will also be limited.

Firms within the reports operate in manufacturing industry and in twenty-three different sectors based on two-digit industry codes. Due to the number of the city reports held in KOSGEB database is limited to thirty-eight, our sample size is determined regarding to this number. Consequently, the whole thirty-eight reports will be taken into consideration in the data analysis. Even though the whole reports are considered as a case in our analysis, the limited sample size is another limitation to internal validity of the study.

The data will be divided into two categories in which dependent and independent variables will be presented. Through applying Pearson correlation analysis the purpose of examining the relationship between those dependent and independent variables will be accomplished. Furthermore, analysis of variance (ANOVA) analysis will be undertaken with the purpose of evaluating variance differences in export rates of clustered SMEs.

3.2. Variables

3.2.1. Dependent Variable

Export Rate. Since the aim of this paper is to analyze whether or not there is a meaningful influencing relationship between innovation activities (here is Research and Development, R&D) and export propensity of Turkish SMEs, the dependent variable is identified as export rate (percentage of the firms exported at least once in the year 2005). In particular, our aim of generating this dependent variable is to evaluate how innovation activities of the firm are in accounting for differences in the export propensity of the SMEs.

3.2.2 Independent Variable

R&D intensity. The variable is measured by the percentage of the firms have registered trademarks and/or patents. Patent and trademark applications include both registered at both Turkish Patent Institute (TPI) and European Patent Organisation (EPO). There are several criticisms about the reliability of using number of patent applications as an instrument to measure R&D intensity. This is mainly due to intention to granting patents among firms in different sectors may vary thus not all inventions are registered. These reservations may occur due to application costs, required bureaucratic procedures and most frequently secrecy (Cohen, Nelson and Walsh, 2000). Furthermore, Hagedoorn and Cloodt (2003: 1365-79) takes attention to the identical weight given to all patents, hence treating same to long-term developed significant patents as well as run-of-the-mill patents in terms of R&D intensity. Notwithstanding these concerns, number of patent or trademark applications is a widely applied instrument to measure R&D intensity in the literature (Griliches, 1986: 141).

3.3. Test and Techniques Used in Analysis

3.3.1. Pearson Correlation Analysis

The Pearson correlation analysis as a statistical technique is used to measure how strongly pairs of variables (here, x and y) related in the linear association. The following formula is a convenient way of calculating sample correlations (Jones, 2012).

$$r_{xy} = \frac{\sum x_i y_i - n\bar{x}\bar{y}}{n s_x s_y} = \frac{n\sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{n\sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}\ \sqrt{n\sum y_i^2 - (\sum y_i)^2}}.$$

Correlation coefficient (r) as a statistical indicator could have values from -1 to +1 hence indicates negative or positive correlation respectively. In positive correlation there is direct ratio between pairs and while a pair raises the other rises as well. In negative correlation, indirect ratio exists between pairs, therefore while a pair increases the other decreases, reverse is also true. However, if the 'r' value is close to *zero*, it means the pair is uncorrelated. Lastly, if the 'r' value equals exactly -1 or +1 an exceptional situation occurs and the correlation is named as *perfect correlation*.

Apart from the mathematical expression above, the correlation coefficient could also be calculated through software programs such as SPSS, SAS and Microsoft Excel 2007. For instance, CORREL function in Microsoft Excel effortlessly calculates the product moment correlation coefficient. The result value of any of the mentioned software data analysis will provide a clear evaluation figure to test the formulated hypothesis, if the 'r' value is high enough than hypothesis is accepted as it is (Rummel, 1976).

3.3.2. Analysis of Variance Analysis

In order to complete Analysis of variance (Anova) analysis, we firstly need to create at least three groups from our dataset. Therefore, clustering methods will be used with the purpose of grouping cases based on their similarities. Hierarchical clustering methods will be put into practice in order to create several number of sub-groups. The fundamental reason of using hierarchical clustering in our study is its convenience for small data sets. Additionally, in hierarchical clustering number of clusters do not have to be known as a priori (Härdle and Simar, 2002).

Ward's hierarchical clustering methods will be implemented to form hierarchical groups since it provides resulting groups as homogenous as possible (Ward, 1963: 236-44). The method at the beginning contains *N* number of clusters, each containing one case. The second step is to select two of these *N* subsets in which two of them have maximal value

for the functional relation or objective function that reflects criterion of choice. This steps repeats itself until one group remains. The distinguish between Ward's method and the rest of the linkage methods is that the total within-cluster sum of squares (SSE) is computed to determine the next two group to be merged instead of putting together groups with smallest distance. In brief, it merges groups that does not increase the heterogeneity drastically (Härdle and Simar, 2002, p.312).

$$SSE = \sum_{i=1}^{K} \sum_{j=1}^{n_i} (\mathbf{y}_{ij} - \bar{\mathbf{y}}_{i\cdot})^2$$

At each merging stage, the total within-cluster variance minimized due to decreasing distance between remaining groups. In SSE, **y**ij represents j*th* case in the i*th* cluster while ni represents the number of objects in the i*th* cluster (Ferreira and Hitchcock, 2009: 1925-49).

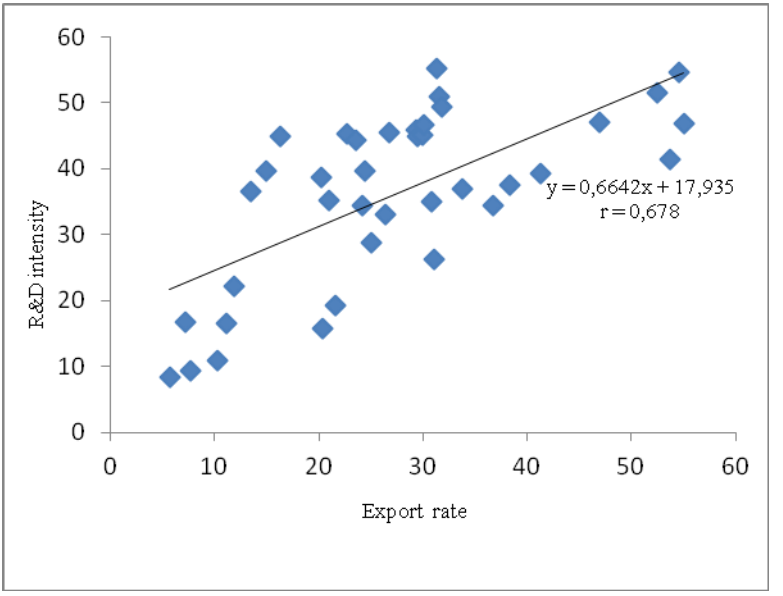
After completing the clustering part, homogeneity of variances will be tested through Levene method in SPSS 15.0. Meanwhile, the limited inter-item similarity among merged clusters is likely to result in meaningful variance differences in One-Way Anova analyze in SPSS 15.0. Therefore, focusing on variance values of the limited number of clusters may be helpful for us to explain the possible reasons behind the relationship between the dependent variable (*Export rate*) and the independent variable (*R&D intensity*).

4. Analysis of Export Propensity and R&D Intensity and Discussion

Distribution testes were completed in SPSS 15.0, prior to conducting correlation and Anova analysis. According to the results, our sample data was normally distributed allowing for the use of both correlation and Anova testing.

With the purpose of testifying either or not there could be a meaningful relationship between R&D intensity and export propensity of the firm, the collected data were aggregated for the Pearson correlation analysis. The hypothesis results demonstrated a momentous association between the factor pairs with a high correlation coefficient, r xy, result (0.671, $p < 0.05$).

Figure: 4
Export Propensity – R&D Intensity



As it could be observed from the output of the linear regression above in the figure-4, firms with higher registered trademarks and/or patents percentages are more likely to be involving with export activities. According to the results, Hypothesis 1 was accepted; hence the R&D intensity was identified as a driver of export involvement of the firm.

> *Hypothesis 1:* There is a positive relationship between the R&D intensity and export propensity of the firm.

All the 38 cases were assigned to 3 final groups regarding to their R&D intensities (VAR00003 in figure 4). The number of groups were determined according to dendrogram using Ward method in which rescaled distance was lower than five. The results of Levene method verify the homogeneity of variances between each of the three groups (0.651, $p<0.05$). The results presented in figure 4, indicate a conspicuous difference in variance between the first and the second groups (0.013, $p<0.05$), and the first and the third groups (0.001, $p<0.05$). Since significant difference was identified among the groups, hypothesis 2 was accepted. The sharp difference in variances of these groups could be explained by that a limited increase in R&D intensity at lower level has a significant effect on the dependent variable export rate (VAR00001 in figure 4). This is to say that,

same level of increase in R&D intensity of the firms in group-1 (firms with low level of R&D) are likely to have higher potential to achieve higher growth rate in export, compared to the firms in group-2 and group-3.

Hypothesis 2: There is a significant difference in the export propensity of the firm with different R&D intensities.

Figure: 5
Test of Anova Results

(I) R&D	*(J) R&D*	*Mean Difference (I-J)*	*Std. Error*	*Sig.*	*95% Confidence Interval*	
					Upper Bound	*Lower Bound*
1.00	*2.00*	*-14.00008(*)*	*4.67018*	*.013*	*-25.4293*	*-2.5708*
	3.00	*-18.95767(*)*	*4.53280*	*.001*	*-30.0507*	*-7.8647*
2.00	*1.00*	*14.00008(*)*	*4.67018*	*.013*	*2.5708*	*25.4293*
	3.00	*-4.95759*	*4.20730*	*.474*	*-15.2540*	*5.3388*
3.00	*1.00*	*18.95767(*)*	*4.53280*	*.001*	*7.8647*	*30.0507*
	2.00	*4.95759*	*4.20730*	*.474*	*-5.3388*	*15.2540*

** The mean difference is significant at the .05 level.*

On the contrary, the results illustrated above did not show a significant differences between the groups 2 and 3 (0.474, $p<0.05$). This is due to the fact that, the effect of R&D on export begins decreasing incrementally even though R&D intensity of the firm continue to growth. It could be stated that the R&D intensity strongly determines the export rate until a certain level, after which significance of R&D in accelerating export reduces gradually. Overall, the significance of R&D for export growth is supported and decreasing influence of it is also pointed out through both Pearson and ANNOVA analysis above.

Creating knowledge through knowledge conversion could be considered as a way of creating value which has the potential to become a valuable asset and thus a source of competitive advantage. The asset could be created through converting explicit knowledge into tacit knowledge by contribution of both technological effort and quality human capital. More precisely, the accumulated research and development activities may possibly lead an improvement in internal practical experience which allows the firm to utilize international know-how and consequently obtain an international objective (Yu-Ching et al., 2006: 479-81). Furthermore, developing knowledge-intensive assets through R&D programs and utilizing international know-how could also be considered as a sign of willingness to engage in export (Wang, Hsu and Fang, 2008: 1388-95). In addition, as mentioned earlier in the paper Buckley and Casson (1976) also argued the issue and indicated the significant correlation between incremental knowledge intensive assets and intention to go abroad in order to secure reasonable returns on investments.

Moreover, the findings support the Product Life Cycle theory of Vernon (1966: 190-207) which claims that R&D implications likely to generate export due to the competitive advantage achieved by launching the innovation. Besides, the International New Venture theory is also supported by the findings; knowledge intensive products or services provide a unique advantage through declining transaction cost and specialization, and therefore, accelerate international trade involvement of the firms in the long term (Oviatt and McDougall, 1994: 45-64).

5. Conclusion

The present paper assessed whether and to what extend there is a significant relationship between export engagement of SMEs and innovation. The results indicated a significant relationship between export propensity (the dependent variable) and R&D intensity of the firm (the independent variable). Additionally, significance of acquiring required information to achieve knowledge conversion through internalization (explicit to tacit) is becoming increasingly crucial for SMEs. Since the cost of communication and acquiring knowledge lower by time and the changing nature of knowledge both enable SMEs to demolish export barriers.

Parenthetically, R&D, although having positive marginal effects, should also not be considered as the only tool to facilitate export rate of the firm. This is due to the fact that the effect of R&D on export begins decreasing noticeably after the firm reaches a certain level in R&D intensity through having several number of registered trademarks and/or patents. Thus, cost of R&D investment may exceed the potential investment return.

In a concise manner, a better understanding of the potential role that knowledge-based innovation plays in export engagement of the firm could, consequently, help managers to make more effective decisions in the design of production, marketing and distribution policies regarding to export. In addition, it could also be useful for both policy makers and academicians too in developing sophisticated approaches related to the subject.

Limitations

The cross-sectional nature of the study may not allow researchers to delve into the issues of causality. The limitations occur due to the outcome and exposures were assessed at the same time. Therefore, longitudinal studies could be conducted to determine the roots of the causality. Apart from that, the sample size was limited to thirty-eight due to the limited number of cities (eighty-one) located in the whole country, which also decreased the generalizability of the findings.

Appendices

Appendix: I
Dependent and Independent Variables

	City Name	Export Rate (Dependent Variable)	R&D Intensity (Independent Variable)
1	Van	5.70	8.47
2	Rize	7.24	16.66
3	Yalova	7.66	9.46
4	Hatay	10.25	10.96
5	Balikesir	11.08	16.52
6	Diyarbakir	11.86	22.27
7	Canakkale	13.52	36.52
8	Amasya	14.91	39.62
9	Tokat	16.34	45.00
10	Nevsehir	20.27	38.64
11	Ordu	20.37	15.76
12	Zonguldak	20.99	35.14
13	Usak	21.56	19.20
14	Antalya	22.72	45.29
15	Corum	23.58	44.26
16	Eskisehir	24.14	34.52
17	Manisa	24.38	39.73
18	Adana	25.00	28.76
19	GaziAntep	26.40	32.98
20	Trabzon	26.71	45.51
21	Aydin	29.34	45.86
22	Kutahya	29.47	45.00
23	Malatya	29.92	45.06
24	Konya	30.06	46.72
25	Kayseri	30.76	34.98
26	Bursa	31.01	26.21
27	Samsun	31.26	55.16
28	Sivas	31.62	50.88
29	Afyon	31.76	49.36
30	Icel	33.73	36.97
31	Ankara	36.78	34.37
32	K.Maras	38.34	37.50
33	Denizli	41.32	39.36
34	Tekirdag	47.00	46.98
35	Izmir	52.53	51.58
36	Kocaeli	53.71	41.37
37	Sakarya	54.62	54.70
38	Istanbul	55.03	46.92

Source: KOSGEB (2005).

References

Aaby, N. & S.F. Slater (1989), "Management influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978–88", *International Marketing Review*, 6(4), 53–68.

Buckley, P. & M. Casson (1976), *The Future of the Multinational Enterprises*, London: Macmillan.

Chesbrough, H.W. (2003), *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*, Boston, Mass: Harvard Business School Press.

Cohen, W.M. & R.R. Nelson & J.P. Walsh (2000), "Protecting Their Intellectual Assets: Appropriability Conditions and Why U.S. Manufacturing Firms Patent (or Not)", *NBER Working Paper,* W7552*,* National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Coskun, R. (2001), "Determinants of direct foreign investment in Turkey", *European Business Review.*13(4), 221–27.

Demirbas, D. (2006), "New Institutional Economy and Innovation Barriers: A Microeconometric Evidence", *The Business Review, Cambridge.* 5(2), 82–88.

European Commission (2003),"*Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*", [SME definition: Commission Recommendation of 06 May 2003], [online], (OJ L 124), Available from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF>, Accessed: 23 October 2011.

Ferreira, L. & D.B. Hitchcock (2009), "A Comparison of Hierarchical Methods for Clustering Functional Data", *Communications in Statistics: Simulation and Computation*, 38(9), 1925–49.

Freel, M.S. (2005), "Patterns of innovation and skills in small firms", *Technovation*, 25(2), 123–34.

Frybourg, M. (1997), "Conflict and co-operation between global market and local innovations", *the European Journal of Social Sciences,* 10(3), 217–30.

Griliches, Z. (1986), "Productivity, R&D, and Basic Research at the Firm Level in the 1970's", *American Economic Review,* 76(1), 141.

Hagedoorn, J. & M. Cloodt (2003), "Measuring Innovative Performance: Is There an Advantage in Using Multiple Indicators?", *Research Policy,* 32, 1365–79.

Hannan, M.T. & J. Freeman (1977), "The population ecology of organizations", *American Journal of Sociology,* 82(5), 929–64.

Härdle, W. & L. Simar (2003), *Applied multivariate statistical analysis*, Berlin: Springer.

Jones, J. (2012), *Stats: Correlation*, [online], Richland Community College. Available from: <http://people.richland.edu/james/lecture/m170/ch11-cor.html>, Accessed: 15 January 2012.

Kazgan, G. (2002), *Tanzimattan 21. yüzyıla Türkiye ekonomisi: Birinci küreselleşmeden ikinci küreselleşmeye,* İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.

Kluver, R. (2000), *Globalization. Informatization. and Intercultural Communication*, [online]. Oklahoma: Oklahoma City University, Available from: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan002006.htm>, Accessed: 18 May 2012.

KOSGEB (2005), *KOSGEB Saha Araştırma Çalışmaları*, [online], Ankara: KOSGEB. Available from: <http://www.imes.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=7>, Accessed: 23 April 2012.

KOSGEB (2011), *2011–2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, [online], Available from: <http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/KOSGEB_Katalog.pdf>, Accessed: 17 April 2012.

Madrid-Guijarro, A. & D. Garcia & H. Van Auken (2009), "Barriers to Innovation among Spanish Manufacturing SMEs", *Journal of Small Business Management,* 47(4), 465–88.

OECD (1996), *THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY*, [online], OCDE/GD(96)102. Paris: OECD. Available from: <http://www.oecd.org/dataoecd/51/8/1913021.pdf>, Accessed: 7 January 2012.

OECD (2000), "Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies", *Workshop 1 Enhancing the Competitiveness of SMEs Through Innovation,* Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna: OECD.

OECD (2005), *The Measurement of Scientific and Technological Activities: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data: Oslo Manual*, [online], Paris: prepared by the Working Party of National Experts on Scientific and Technology Indicators, Available from: <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>, Accessed: 3 November 2011.

Oviatt, B. & P. McDougall (1994), "Toward a Theory of International New Ventures", *Journal of International Business Studies,* 25(1), 45–64.

Ozkanli, O. & S. Benek & E. Akdeve (2006), "Export Barriers of Small Firms in Turkey: A Study of Ankara-Ivedik Industrial District", *Problems and Perspectives in Management*, 4(3), 78–90.

Rummel, R.J. (1976), *Understanding Correlation*, [online], Department of Political Science University of Hawaii, Available from: <http://www.hawaii.edu/powerkills/UC.HTM#*>, Accessed: 7 January 2012.

Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism. socialism. and democracy,* New York: Harper.

Turkstat (2011), *Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri / 2010*, [online], Haber Bülteni 2011/198, Ankara: Turkstat, Available from: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=10712>, Accessed: 12 April 2012.

Ural, T. & S.K. Acaravci (2006), "The Effects of Firm's Strategic Factors on Export and Firm Performance: A Comparison of Permanent and Sporadic Exporters", *Problems and Perspectives in Management*, 4(4), 47–48.

Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, *80*(2), 190–207.

Wang, C.H. & L.C. Hsu & S.R. Fang (2008), "The determinants of internationalization: Evidence from the Taiwan high technology industry", *Technological Forecasting and Social Change, 75*(9), 1388–95.

Ward, J.H., Jr. (1963), "Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function", *Journal of the American Statistical Association",* 58(301), 236–44.

Yu-Ching, C. & Y. Kuo-Pin & C. Yu (2006), "Performance. Internationalization. and Firm-specific Advantages of SMEs in a Newly-Industrialized Economy", *Small Business Economics,* 26(5). 479–81.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Tek Ebeveynli Aileler: Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Ayfer AYDINER BOYLU
ayfer_boylu@hotmail.com

Hülya ÖZTOP
hoztop@hacettepe.edu.tr

Single Parent Families: Problems and Solutions

Abstract

Single parent families are the families which mother or father is lone as a parent and responsible for child care. The most common single parent families are the families arising from divorce, death and self choice. The problems of single parent families are complex and multi-faceted. These problems include economic difficulty, social life, parenting, child care, household activities and use of time. It can be recommended that employment policies should be made for single parents, works should be carried out for tax reduction in several areas, and single parent families should be educated on coping with possible difficulties by non-formal education and mass media with the aim of increasing quality of life of single parents and solving their problems.

Keywords : Single Parent Families, Single Parents, Divorced Mothers.

JEL Classification Codes : J12.

Özet

Tek ebeveynli aileler anne ya da babanın, ebeveyn olarak tek başına ve çocuk bakımından sorumlu olduğu ailelerdir. En sık rastlanan tek ebeveynli aileler; boşanma, ölüm ve tercih sonucunda ortaya çıkan ailelerdir. Tek ebeveynli ailelerin sorunları karmaşık ve çok yönlüdür. Bu sorunlar arasında ekonomik yetersizlik, sosyal yaşam, ebeveynlik, çocuk bakımı, evle ilgili faaliyetlerin yürütülmesi ve zaman kullanımı önde gelmektedir. Tek ebeveynli ailelerin yaşam kalitesinin arttırılması ve karşılaştıkları sorunların çözümü amacıyla, tek ebeveynlere yönelik istihdam politikaları oluşturulması, çeşitli alanlarda vergi indirimi uygulamasına yönelik çalışmalar yapılması, yaşanabilecek güçlüklerle başa çıkma konusunda tek ebeveynli ailelere yaygın eğitim programları ve kitle iletişim araçlarından yararlanılarak eğitimler verilmesi gibi çeşitli önerilerde bulunulabilir.

Anahtar Sözcükler : Tek Ebeveynli Aileler, Tek Ebeveynler, Boşanmış Anneler.

1. Giriş

Aile denilince ilk akla gelen "ana-baba ve çocuklardan oluşan birlik" tanımı ve algılamasıdır. Ancak günümüzde bir birliği "aile" olarak tanımlayabilmek için mutlaka anne ve babanın birlikte olması koşulu aranmamaktadır. Çeşitli sosyal, ekonomik, psikolojik ve biyolojik etkenlerin bir sonucu olarak ortaya çıkan aile kurumu günümüzde gerek yapı gerekse işlevleri yönünden içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik koşullara bağlı olarak bazı değişimlere uğramaktadır. Bu değişimler bazen aile kurumunun çözülmesi ya da son bulması biçiminde olabilmektedir. Bu değişimlerin sonuçlarından biri de tek ebeveynli ailelerdir (Townley, Edmonson & Meszaros, 1991: 16; Ihinger-Tallman, 1986: 216; Bianchi, 1995: 71).

Tek ebeveynli aileler anne ya da babanın, ebeveyn olarak tek başına ve çocuk bakımından sorumlu olduğu ailelerdir (Gladding, 2012: 75). Bu aileler, boşanma, ayrı yaşama veya ebeveynlerden birinin ölümüyle ortaya çıkmaktadır (Tawnley ve Edmondson, 1991: 16; Kwok, 1996: 6). Evlat edinme veya planlanmamış hamilelik nedeniyle bazı insanların tek ebeveynli bir aile kurmayı tercih etmelerine rağmen, bu genellikle planlanmamış bir olaydır. Tek ebeveynlik çoğunlukla boşanma sonucunda gerçekleşir (Uhlenberg, 1989: 4). Ancak çekirdek aileyi oluşturan karı-koca çiftinden birinin ölümü veya ayrı yaşama gibi nedenlerle aileyi terk etmesiyle de tek ebeveynli aileler oluşabilmektedir (Demir, 1988). Bu nedenle ailedeki kişi sayısı, aile üyelerinin kökenleri ve kaynakları, bu aile şeklinin birey ve aile yaşam döngülerinin hangi aşamasında ortaya çıktığına bağlı olarak tek ebeveynli ailenin herhangi bir prototipi yoktur (Gladding, 2012: 75).

Kain (1990) geçmişte ortalama ömrün bugüne göre daha kısa olması dolayısıyla ebeveynlerden birinin ölümü sonrası tek ebeveynliğin oldukça sık, hatta iki ebeveynliğe göre daha sık, rastlanan bir olgu olduğunu ileri sürmektedir. Hatta sadece ebeveynlerden birinin ölümü ile değil, aynı zamanda ebeveynlerin birlikteliğini tehdit eden zorunlu göç, savaş, açlık, kıtlık gibi diğer nedenlerle de idealize edilen iki ebeveyn ve çocuklardan oluşan aile formu dışındaki formların tarihte de yer aldığını vurgulamaktadır (Coontz, 1992).

2. Tek Ebeveynliliğe Yol Açan Nedenler

Türkiye'de gelişmiş ülkelere oranla düşük olmakla birlikte, son yıllarda boşanma sayısında az da olsa bir artış görülmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun son verilerine göre 2006 yılında binde 1,28 olan boşanma hızı, 2007 yılında binde 1,34'e, 2008 yılında binde 1,40'a, 2009 yılında ise binde 1,59'a, 2011'de binde 1,62'ye ulaşmıştır. Buna ayrı yaşama ve eşlerden birinin ölümü nedeniyle ortaya çıkan aileler eklendiğinde

Türkiye'de de pek çok ülkede olduğu gibi tek ebeveynli ailelerin giderek arttığı söylenebilir.

En sık rastlanan tek ebeveynli aileler; boşanma, ölüm ve tercih sonucunda ortaya çıkan ailelerdir (Gladding, 2012: 76). Boşanmada etkili olan faktörler sadakatsizlikten anlaşmazlığa kadar uzanan bir çeşitlilik göstermekle birlikte nedeni ne olursa olsun, boşanma ailenin şeklini değiştirmesine rağmen aile yaşamını sona erdirmez (Barnes, 1999: 425). Ayrıca boşanma, sadece uyumsuz olan eşlerin ayrılması değil, tüm aile sistemindeki yapının değişmesidir (Goldenberg ve Goldenberg, 2002). Boşanma yolu ile oluşan tek ebeveynli ailelerin ilk üç yılı en stresli zamanlarıdır, bu dönemde velayeti alan ebeveynler için strese neden olan durum maddi kaynakların ve sosyal ağların yeniden yapılanmasıdır (Morrison, 1995: 206). Velayeti alan ebeveynin başarılı bir koruyucu olması için en önemli nokta ebeveynin özgüveninin yenilenmesidir. Velayeti almayan ebeveynde ise strese neden olan, bir ebeveyn olarak çocukla iletişim kurma ve sosyal ağların yeniden yapılanması için yollar aramaya devam etme çabasıdır (Gladding, 2012: 77).

Ölüm sonucu oluşan tek ebeveynli ailelerde, ölüm aile yaşamının bütünü üzerinde bir etkiye sahiptir. Bu anlamda ailedeki kişilerin başlıca görevleri, bu kişilerin yaşamını ve aileyi yeniden kurması ve yapılandırmasıdır. Ölüm sonucu oluşan tek ebeveynli ailelerin gelişimi üç aşamada ele alınabilir. Birinci aşama yas tutmadır. Bu aşama zaman alır. Yas tutma aşamasında, aile üyelerinin ölmüş kişi hakkındaki olumlu ve olumsuz duygularını açığa çıkarması önemli bir noktadır, çünkü ölüm ilişkiyi değil, yaşamı sona erdirir. Bu tip duygusal boşalma, ikinci aşama olan yeniden uyum aşamasına geçmeyi mümkün kılmaktadır. Yeniden uyum aşaması, ailedeki diğer üyelerle ilgili yeni sorumlulukları öğrenmeyi veya önceki görev ve sorumlulukları yeniden belirlemeyi ve vefat eden eşin yerine getirdiği görevleri paylaşmayı içermektedir. Bu aşama sona erdiğinde aile, son aşama olan yenileme ve başarı aşamasına geçebilir. Bu aşamada her aile üyesi ve ailenin bütünü, ailenin gelişimi için yeni olanaklar bulmaya odaklanabilir (Pulleyblank, 1996: 44; Rotter, 2000: 276; Gladding, 2012: 79).

Tercihle oluşan tek ebeveynlilik üç durumda gerçekleşebilir: 1) kasten evlilik dışı çocuk sahibi olma, 2) yanlışlıkla evlilik dışı hamile kalma ve sonrasında çocuğu dünyaya getirmeye karar verme, 3) bekâr yetişkinlerin evlat edinmesi. Bu tip tek ebeveynli ailelerde, çocuk aileye dâhil olmadan önce ebeveyn kendisini bu duruma hazırlayacak zamana sahiptir (Gladding, 2012: 82).

3. Tek Ebeveynli Aile Olmanın Zayıf Yönleri

Genel olarak tek ebeveynli aile olmanın zayıf yönleri şu şekilde belirtilmektedir:

- Açık olmayan ve tanımlanmamış sınırlar ve roller vardır.
- Bu ailedeki çocuklar, özellikle de erkek çocuklar diğer ailelerde yetişen çocuklar kadar başarılar elde edemeyebilirler. Bu durum özellikle de boşanma sonucunda oluşan tek ebeveynli aileler için geçerlidir.
- Çocuklar kimlik karmaşası yaşayabilirler.
- Çocuklar karşı cinsteki kişilerle ilişki kurmakta zorlanabilirler.
- Yoksulluk sınırında ya da bu sınıra yakın koşullarda yaşamaktadırlar.
- Depresyon ve diğer olumsuz duygularla baş etmek zorundadırlar (Gladding, 2012: 93).

Tek ebeveynli ailelerin sorunları karmaşık ve çok yönlüdür. Bu konuda yapılan araştırmaların çoğunda, tek ebeveynliliğin çocuklarda yarattığı olumsuz etkiler üzerinde durulmuş, ancak sorun ebeveynler açısından daha az ele alınmıştır (Şentürk, 2006**;** Bulut Serin & Öztürk, 2007: 117; Alikaşifoğlu, 2008: 5; Toksoy 2005: 10; Yıldız, 2004: 125; Yılmaz, 1998: 142; Şirvanlı, 1999: 83; Şirvanlı, 2003: 129; Bartz & Witcher, 1978: 2; Keshet & Rosenthal, 1976: 13; Ziol-Guest, 2009; Richards ve Scmiege, 1993: 277; Telsiz, 2000: 49). Tek ebeveynlerin sorunlarına ilişkin araştırmalarda, genel olarak ebeveynlik ve çocuk bakımı, evle ilgili faaliyetlerin yürütülmesi, sosyal yaşam ve zaman kullanımı ve ekonomik yetersizlik gibi konular sorun olarak belirlenmiştir (Sanik ve Mauldin, 1986: 53; Telsiz, 2000: 49; Berman ve Turk, 1981: 179; Wang ve Amato, 2000: 655; Brandwein ve ark, 1974: 498; Whiteside, 1998: 3, Şentürk, 2006).

Tek ebeveyn olan anneler tarafından idare edilen aileler, tüm tek ebeveynli aileler içerisinde daha yüksek orandadır. Bu ebeveynlerin genel olarak karşılaştıkları sorunlar; maddi sıkıntılar, zaman yetersizliği, çoğalmış olan roller ve ebeveyn kimliğine ilişkindir. Tek ebeveyn olan babalar tarafından idare edilen aileler, tüm tek ebeveynli aileler içerisinde düşük orandadır. Bu gruptaki babalar tek ebeveyn annelere göre ekonomik durumları daha iyidir, kendilerine daha fazla güven duyup, yeterli hissetmektedirler. İş/kariyer sınırlılıkları, sosyal sınırlılıklar ve fiziksel yorgunluk, bu ailelerin karşılaştıkları güçlüklerdendir (Gladding, 2012: 79).

Anneler tek ebeveyn oldukları ilk zamanlarda genel olarak çocuğu tek başına yetiştirmekle ilgili yoğun bir endişe yaşayabilmektedirler. Bu durumun temel sebepleri, ekonomik sıkıntılar, sosyal hayata karıştıkları zaman kendilerini yalnız ve eksik hissetmeleri, çocuğun tek ebeveynli olmasından dolayı mutsuz olduğunu düşünmeleridir.

Babaların da tek ebeveyn oldukları ilk dönemlerde en büyük kaygısı tek başlarına çocuklarını nasıl büyütecekleri ile ilgilidir. Ancak, çocuğu ile bir düzen kurmayı başardıktan sonra, ilk dönemlerde kendini duygusal açıdan zayıf, yetersiz hisseden babalar, kendini tekrar güçlü hissedebilmektedirler (ASAGEM, 2011: 3).

Anne ve babaların çoğunluğu tek ebeveyn olarak benzer sorunlar yaşamakla birlikte, genellikle boşanma sonucu, çocukların annelerinin yanında kalması ve ailelerinin sağladığı ekonomik desteğin yetersiz olması nedeniyle, anneler büyük ekonomik sorumluluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar (Telsiz, 2000: 49; Arendell, 1986; Rocha, 1997: 1). Çünkü tek ebeveyn olan anneler, çoğu kez, çocuklarının ekonomik gereksinmeleri konusunda tüm sorumluluğu yalnız başlarına yüklenmekte, bu nedenle ekonomik sorunlar tek ebeveyn olan anneler için daha çok önem taşımaktadır (Richards ve Scmiege, 1993: 278; Telsiz, 2000: 49; Tcheng-Laroche & Prince 1983: 95; Özar ve Yakut Çakar, 2012: 6; Demircioğlu, 2000; Sucu, 2007). Babaların ekonomik katkısı olsa da bu katkı, iki ebeveynli ailelerdeki babaların katkılarından daha düşük düzeyde olmaktadır. Pek çok boşanma durumunda çocuk, kadının velayeti altında kaldığı için ekonomik açıdan erkeğe göre daha iyi durumda olmayan kadın, çocuğun bakım yükü ile daha fazla sıkıntı yüklenmektedir (Riche, 1989: 13; Ross, 1995: 129; Smock, 1994: 243; Smyth and Weston, 2000; Constance, 1998: 408, Zimmer, 2004: 267; Peterson, 1996: 528; Hilton and Desrochers, 2000: 55). Gelir kaybını telafi etmek amacıyla bazı boşanmış anneler çalışma hayatına atılmak zorunda kalabilmektedirler (Mc Lanahan ve Booth, 1989: 557; Telsiz, 2000: 50). Bu durum önceden çalışmayan tek ebeveyn olan anneleri evin geçimini sağlama rolünü de üstlenmek zorunda bırakabilmektedir. Aynı zamanda bu rolü de üstlenmek, onun çocuk bakımı ve evle ilgili faaliyetlerini aksatabilmektedir (Brandwein vd, 1974: 499; Telsiz, 2000: 50). Tek ebeveyn anneler evin geçimini sağlamak için gelir elde etme rolünü tek başına üstlendiklerinde, çocuk bakımı ve evle ilgili faaliyetler için çok az zaman ayırabilmekte ve tam gün çalışmadan sonra dinlenmek için hiç zamanları olmadığını belirtmektedirler (Richards ve Schimege, 1993: 280). Diğer taraftan çalışan tek ebeveyn kadınlar, yüksek seviyeli rol ve iş yükü baskısı yaşamakta, iş yerinde ve evde yüksek performans seviyelerini korumak için kendi fiziksel ve duygusal mutluluklarından fedakârlık etmektedirler (Uhlenberg, 1989: 5; Burden, 1986: 37; Heath and Orthner, 1999: 557).

Ekonomik boyut üzerine yapılan çalışmalarda genel yaklaşım, tek ebeveynliğin ailenin refah düzeyinin düşmesine neden olduğudur (Amato & Keith, 1991: 187; Krein & Beller,1988: 221; Norton & Glick, 1986: 9). Literatürde, tek ebeveynliğin diğer etkenlerden bağımsız olarak yoksulluğa neden olduğunu iddia eden çalışmalar da mevcuttur (Goldberg, 1990: 17; Brown, 2000: 203; Winchester, 1990: 70). Nitekim yapılan çeşitli çalışmalarda da tek ebeveynli ailelerin yoksulluk oranlarının yüksek olduğu ve çift ebeveynli ailelere oranla dezavantajlı bir durumda oldukları bulunmuştur. (Oliver & Shapiro, 1995; Wolff, 2001; Bernheim & Scholz, 1993: 73; Carney & Gale, 2001: 165; Schmidt, 2004; Norton & Glick; 1986: 9). Ebeveynin kadın olduğu ailelerde bu sorunlar

çok daha yüksek orandadır. Yapılan çalışmalarda aile reisi kadın olan tek ebeveynli ailelerde aile reisi erkek olanlara oranla, gelirin daha düşük olduğu ve yoksulluk sınırı altında yaşayanların oranının daha yüksek olduğu bulunmuştur. Yapılan çalışmalar aile reisi kadın olan tek ebeveynli ailelerde yaşanan bu ekonomik zorlukların, düşük miktarda maaş alma, yetersiz iş olanakları ve sınırlı sayıdaki yardımlardan kaynaklandığını göstermektedir. Bir başka ifade ile erkekler kadınlara oranla eşin ölümü, ayrı yaşama ya da boşanma öncesindeki yaşam kalitelerini, sonrasında da sürdürmekte daha başarılıdırlar (Arıkan, 1992; Kissman & Allen, 1993; Caputo,1999; Weinstein, 2000).

Anne ve babalar tek ebeveyn olarak ekonomik sıkıntılarını en çok çocuklarla ilgili konularla ilişkilendirmektedirler. Artan okul masraflarını karşılayamama, çocukları dershaneye gönderememe, beraber tatile çıkamama ve çocukların diğer isteklerini karşılayamama, çocuk ile ilgili ekonomik sıkıntıların en çok hissedildiği konulardır. Anneler kira, ev masrafları gibi konularda da sıkıntı yaşarken; babalar bunları daha az dile getirmektedir. Özellikle düşük sosyo-ekonomik gruptaki annelerin, gelir getirecek bir işte çalışmamalarının yanı sıra boşanma yüzünden yoksulluğa düşecek taraf, kusuru daha ağır olmamak koşuluyla geçimi için diğer taraftan mali gücü oranında süresiz olarak nafaka isteyebilme hakkına sahip olsa da, uygulamada bu haktan yararlanılamaması ya da nafaka miktarının düşük düzeyde kalması nedeniyle daha fazla ekonomik zorluk çektikleri görülmektedir. Babalar ise ilk dönemlerde konsantrasyonlarının azalması nedeniyle maddi kayıp yaşayabilmektedirler. Bu dönemde işten ayrılan, iş değiştiren hatta iş yerini kapatan babalar vardır. Babaların, tek ebeveyn olduktan sonra çocuk bakıcısı, gündüz bakım merkezleri, ev işlerinde yardımcı ve dışarıda yeme-içme nedeniyle harcamaları artabilmektedir (Brandwein, Brown & Fox, 1974: 498; Kissman & Allen, 1993: 44; ASAGEM, 2011: 22).

Tüm bunlarla birlikte tek ebeveynli aileye geçişi takip eden dönemde bireylerin başarısızlık, gelecek ile ilgili kaygılar, yalnızlık, kötümserlik vb. duyguları yoğun olarak yaşaması psikolojik sıkıntılara neden olabilmektedir (Atakan, 1991: 549; Mc Lanahan, Wedemeyer and Adelberg, 1981: 601; Rodgers, 1994: 1289; Ross, 1995: 129; Heath and Orthner, 1999: 557). Diğer taraftan sosyal hayatın tek ebeveyn olduktan sonra çoğunlukla olumsuz etkilenmesi de söz konusudur. Özellikle boşanmış anneler tek ebeveyn olduktan sonra daha az sosyalleşmek durumunda kalmaktadır. Çevrenin yaklaşımları ile birlikte anne kendini daha fazla eve kapatmakta ve insanlardan soyutlamaktadır. Anneler çocuklarının da benzer şekilde anne-baba bir arada yaşayan aileleri görmekten dolayı üzüntü yaşayabileceğini düşünmekte; bu nedenle sosyal çevrelerini buna göre şekillendirmektedirler. Vefat sebebiyle tek ebeveyn olan annelerin sosyal hayatlarının boşanma ya da ayrılık yaşayan annelere göre daha az etkilenmektedirler. Çevreden daha fazla destek aldıkları görülen eşi vefat etmiş anneler, sosyal hayatta kendilerini daha az yalnız hissetmektedirler. Tek ebeveyn olmanın babaların sosyal hayatını olumsuz etkileme sebeplerinden biri anneler gibi kendilerini farklı hissetmelerinden dolayı, anne babanın bir arada yaşadığı ailelerin bulunduğu ortamlardan kaçınmalarıdır. Babalar özellikle tek

ebeveynliğin son dönemlerinde, çocuklarıyla daha fazla ilgilenebilmek adına sosyal hayatlarını kısıtlamakta, önceden görüştükleri arkadaşlarıyla çok daha seyrek görüşmektedir. Vefat nedeniyle tek ebeveyn olan babalar her ne kadar çevreden destek görseler de hissettikleri kayıp duygusu sonucunda sosyalleşme istekleri, diğer tek ebeveyn olan babalara göre daha azalmaktadır (ASAGEM, 2011: 3–4).

Boşanma veya ayrı yaşama sonucu tek ebeveynli ailelerin karşı karşıya kaldıkları önemli değişikliklerden biri de ebeveynlik rolüne uyum sürecidir. Tek anne ve babalar önceleri birlikte yürüttükleri ebeveynlik sorumluluklarını tek başlarına üstlendikleri için evle ilgili diğer faaliyetlere çok az zaman kalmaktadır. Araştırmalarda en yaygın sorunların, çocukların duygusal ihtiyaçlarını karşılama, çocukları idare ve kontrol etme ve evle ilgili faaliyetlerin yürütülmesi olduğu belirtilmiştir. (Gladow ve Ray, 1984: 113; Sanik ve Mauldin, 1986: 53; Kissman ve Allen, 1993: 40; Richards ve Schmiege, 1993: 277; Telsiz, 2000: 51). Tek ebeveynli aile olduktan sonra çocuk ve birlikte yaşadığı ebeveyni arasındaki ilişki çoğunlukla olumlu yönde değişmektedir. Ancak erkek çocuğu ya da büyük yaşta kız çocuğu olan anneler, babanın yokluğu nedeniyle çocuk üzerinde otorite sağlamakta zorlanabilmektedir. Baba ve çocuk ilişkisinde olumsuzlukların yaşandığı örnekler ise özellikle kız çocuğunun ergenliğe girdiği dönemlere denk gelmektedir. Kız çocukları bedenlerinde olan fiziksel değişimleri ya da erkek arkadaş gibi konuları babaları ile paylaşamamanın sıkıntısını yaşamaktadır (ASAGEM, 2011: 5).

4. Sonuç ve Öneriler

Tek ebeveynli ailelerin yaşam kalitesinin arttırılması ve karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik öneriler şu şekilde sıralanabilir:

- Yapılan çalışmalar ebeveynin erkek olduğu ailelerin gelir düzeylerinin daha yüksek olduğu olgusunu desteklemektedir (Arıkan, 1992; Kissman & Allen, 1993: 48; Caputo, 1999; Weinstein, 2000). Ebeveynin kadın olduğu ailelerde gelir düzeyinin düşük olması, işgücü piyasasında kadına yönelik ekonomik ayrımcılık, geleneksel toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin beklentiler, eski eşlerin ayrıldıkları eşlerine maddi olarak destek olmaması, çocukların velayetini genelde kadınların almasına bağlı olarak kadınların ekonomik durumlarının kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle ailelerin ekonomik sıkıntılarını azaltmak amacıyla tek ebeveynlere, özellikle tek ebeveyn olan kadınlara yönelik istihdam politikaları oluşturulmalıdır.
- Tek ebeveyn kadınların geçim sorunları, kadınlara karşı cinsiyete dayalı eşitsizlik ve ayrımcılık içeren politik uygulamalar kadar, özellikle son yıllarda gittikçe artan biçimde güvencesizleştirilen çalışma yaşamı ve sosyal güvenlik sisteminin yetersizliklerinden de kaynaklanmaktadır. Evlilik süresince kendisi sosyal güvenlik sistemine dâhil bir işte çalışmayan

kadınların çoğu, boşanma sonrasında sağlık hizmetleri de dâhil olmak üzere tamamen sistemin dışında kalmaktadırlar. Sadece babası sosyal güvenceli bir işte çalışanlar sağlık hizmetlerinden yararlanabilmekte, babası vefat ettiğinde ölüm maaşı alabilmektedirler. 2008 yılında yürürlüğe giren yeni Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Yasası da kadınları sosyal güvence açısından babalarına ya da eşlerine bağımlı kılmaya devam etmiştir (Özar ve Yakut Çakar, 2012: 6). Bu koşullarda kadınların erkeklere olan ekonomik bağımlılığını dönüştürmek açısından toplumsal cinsiyet faktörünü tüm politika ve uygulamalarına yerleştiren bir sosyal politika yaklaşımı önem arz etmektedir. Bu tür bir yaklaşım, kadının özerk bir hane kurabilmesi ve iktisadi olarak sürdürebileceği fırsat ve olanakların kadına sunulmasını içermelidir (Orloff, 1993: 328).

- Tek ebeveynli ailelere çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından sağlanan yardımlar sınırlı tutulmuştur. Örneğin; Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıfları'nın yönetmeliğinde öncelikli ve acil destek grubunda yer alacak başvuru sahipleri tanımında tek ebeveynli aileler, ebeveynin kronik hastalık, özür durumu, iş gücü kaybı gibi nedenlerle "çalışamaz" durumda olduğu ailelerle sınırlıdır. Bu nedenle aileler yardım alabilecekleri mevcut kurum ve kuruluşlar hakkında bilgilendirilmenin yanı sıra, bu kurum ve kuruluşlarca sağlanan destek miktarı ve kapsamı da arttırılmalıdır.

- Pek çok ülkede tek ebeveynli ailelere yönelik çeşitli miktar ve koşullarda vergi indirimleri mevcuttur. Türkiye'de de bakmakla yükümlü olunan çocuk sayısı göz önüne alınarak tek ebeveynli ailelere yönelik çeşitli alanlarda vergi indirimi uygulanmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır.

- Tek ebeveynli ailelerin kira yükünü hafifletici düzenlemeler yapılmalı ya da ev satın almayı kolaylaştıracak düşük faizli ev kredileri gibi destekler verilmelidir.

- Tek ebeveynli ailelerin çocuklarını güvenerek bırakacakları devlet garantisindeki ücretsiz kreşlerde bu çocuklar için kontenjan arttırılmalı ve bu konuda yaygın bilgilendirme çalışmaları yapılmalıdır.

- Tek ebeveynli ailelerin yaşamdan duydukları tatmini arttırmak amacıyla tek ebeveynli aile olma ve sonrasındaki süreçte yaşanabilecek güçlükler ve bu güçlüklerle başa çıkma konusunda tek ebeveynli ailelere yaygın eğitim programları ve kitle iletişim araçlarından yararlanılarak eğitimler verilmeli ve danışma merkezleri açılmalıdır.

- Araştırmalarda boşanmaya uyum sürecini kolaylaştıran mekanizma ve başa çıkma stratejileri üzerinde bugüne kadar çok fazla durulmamıştır. Ancak yapılan araştırmalarda; ev ve zaman yönetimi, aile etkileşimi, sosyal faaliyetler ve kişisel gelişim konularında çeşitli aktif başa çıkma yolları

ortaya konmuştur (Berman ve Turk, 1981: 181; Pereira and Bernandino, 2004**;** Hilton and Desrochers, 2000: 55). Artık günümüzde boşanmanın sadece ebeveyn ve çocuklar üzerindeki olumsuz etkilerine odaklanmaktan ziyade farklı özellikteki tek ebeveyn ailelerin karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunlarla baş etmek için gerekli çözüm yolları incelenmelidir. Çünkü tek ebeveyn ailelerin sorunlarıyla baş edebilmelerine yönelik stratejiler geliştirilmesi ve bu yönde yardım ve destek sağlanması onların yaşam kalitesinin yükseltilmesine önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Alikaşifoğlu, M. (2008), *Ergenlerde Davranışsal Sorunlar*. İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Sürekli Tıp Eğitimi Etkinlikleri Sempozyum Dizisi, 63, 5–59.

Amato, P.R., & B. Keith (1991), Separation From A Parent During Childhood And Adult Socioeconomic Attainment. *Social Forces*, 70 (1), 187–206.

Arendell, T. (1986), *Mothers and Divorce: Legal, Economic and Social Dilemmas*. Berkeley: University of California Press.

Arıkan, C. (1992), *Yoksulluk, Evlilikte Geçimsizlik ve Boşanma*, Ankara: Şafak Matbaacılık.

ASAGEM (2011), *Tek Ebeveynli Aileler Araştırması*, T.C. Başbakanlık Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayınları, Yayın No: 148, Ankara.

Atakan, S.A. (1991), Boşanma Sürecinde Yaşanan Evreler, *Aile Yazıları 4 Evlilik Kurumu ve İlişkileri*, (Der. B. Dikeçligil ve A. Çiğdem), Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Yayınları, 549–550.

Barnes, G.G. (1999), "Divorce Transitions: Identifiying Risk and Promoting Resilience for Children and Their Parental Relationshiphips", *Journal of Marital and Family Therapy*, 25, 425–441.

Bartz, K.W. & W.C. Witcher (1978), When Father Gets Custody, *Children Today*, 7, (5), 2–6, 35.

Berman, W.H. & D.C. Turk (1981), "Adoption to Divorce: Problems and Coping Strategies", *Journal of Marriage and Family*. 43 (1), 179–189.

Bernheim, B.D & J.K. Scholz (1993), "Private Saving and Public Policy Chapters", in: *Tax Policy and the Economy*, National Bureau of Economic Research Inc, 7, 73–110.

Bianchi, S.M. (1995), "The Changing Demographic and Socioeconomic Characteristics Of Single Parent Families", *Marriage and Family Review*, 20 (1–2), 71–97.

Bilen M. (1983), *Ailede Kurumlarda ve Toplumda Sağlıklı İnsan İlişkileri*, Ankara: Teknik Basım Sanayi Matbaası.

Brandwein, R.A. & C.A. Brown, & E.M. Fox (1974), "Women and Children Last: The Social Situation of Divorced Mothers and Their Families", *Journal of Marriage and Family*, 36: 3, 498–514.

Brown, B.V. (2000), "The Single-Father Family: Demographic, Economic, And Public Transfer Use Characteristics", *Marriage and Family Review*, 29, 203–220.

Bulut Serin, N. & S. Öztürk (2007), "Anne-Babası Boşanmış 9–13 Yaşlarındaki Çocuklar İle Aynı Yaş Grubundaki Anne-Babası Boşanmamış Çocukların Benlik Saygısı ve Kaygı Düzeyleri", *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD),* 8, (2), 117–128.

Burden, D.S. (1986), "Single Parents and the Work Setting: The Impact of Multiple Job and Homelife Responsibilities", *Family Relations*, 35: 37–43.

Caputo, R.K. (1999), *Advantage White And Male, Disadvantage Black And Female: Income ınequality, Economic Well-Being, And Economic Mobility Among Families In A Youth Cohort* 1979–1991, Danbury: Rutledge Books.

Carney, S. & W. Gale (2001), Asset Accumulation Among Low-Income Households, *Assets For The Poor The Benefits of Spreading Assets Ownership*, New York: Russell Sage Foundation.

Constance, A. (1998), "What divorce is and is not. Divorce, Remarriage and Blended Families", Part VIII, *Shifting the Center Understanding Contemporary Families* (Ed: Susan, J. Ferguson) USA: Myfield Publishing Company, 400–426.

Coontz, S. (1992), *The Way We Never Were: American Families & The Nostalgia Trap*, New York: Basic Books.

Demir, E. (1988), *Boşanma Yoluyla Parçalanmış Aile'de Kadının Rol ve Statüsündeki Değişmeler*, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kurumlar Sosyolojisi Ana Bilim Dalı Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Demircioğlu, N.S. (2000), *Boşanmanın Çalışan Kadının Statüsü ve Cinsiyet Rolü Üzerine Etkisi*, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı Doktora tezi, İzmir.

Gladding, S.T. (2012), *Aile Terapisi: Tarih Kuram ve Uygulamaları*, (Çev: İbrahim Keklik, İbrahim Yıldırım), Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Derneği Yayınları, Ankara: Ses Reklamcılık Pazarlama Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şti.

Gladow, N.W. & M.P. Ray (1984), The Low Income Single Parent, *Journal of Extension*, 22: 5.

Goldberg, G.S. (1990), The United States: Feminization of Poverty Amidst Plenty, *The Feminization of Poverty Only In America,* Edited By Gertrude Schaffner Goldberg & Eleanor Kremen, USA: Greenwood Publishing Group Inc.

Goldenberg, H., I. Goldenberg (2002), *Counseling Today's Families* (4th ed.), Belmont, CA: Thomson Brooks.

Heath, D.T. & D.K. Orthner (1999), "Stress and Adaptation Among Male and Female Single Parents", *Journal of Family Issues*, 20: 4, 557–587.

Hilton, J.M. & S. Desrochers (2000), "The Influence of Economic Strain, Coping with Roles, and Parental Control on the Parenting of Custodial Single Mothers and Custodial Single Fathers", *Journal of Divorce and Remarriage*, 33: 3–4, 55–76.

Ihinger-Tallman, M. (1986), "Member Adjustment in Single Parent Families: Theory Building", *Family Relations: An Interdisciplinary Journal of Applied Family Studies*, 35(1), 215–221.

Kain, E. (1990), "The Myth of Family Decline", *Understanding Families in a World of Rapid Social Change,* New York: Lexington Books.

Keshet, H.F. & K.N. Rosenthal (1976), "Single Parent Families: A New Study", *Children Today,* 7, 13–17.

Kissman, K. & J.A. Allen (1993), *Single-Parent Families*, California, Sage Publication.

Krein, S.F. & A.H. Beller (1988), "Educational Attainment of Children from Single-Parent Families: Differences by Exposure, Gender, and Race", *Demography,* 25, 221–234.

Kwok, L.S. (1996), "The Stress, Social Support and Psychological Well-Being of Single-Parent Mothers", *In Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Master of Social Sciences*, Department of Social Work and Social Administration, The University of Hong Kong, Retrieved (29.11.2002) from: <http://sunzi.lib.hku.hk/hkuto/view/B21978083/ft.pdf>.

Mc Lanahan, S. & K. Booth (1989), "Mother-Only Families: Problems, Prospects and Politics", *Journal of Marriage and the Family*, 51: 557–580.

Mc Lanahan, S.S. & N.V. Wedemeyer & T. Adelberg (1981), "Network Structure, Social Support and Psychological Well-Being in the Single-Parent Family", *Journal of Marriage and the Family*. 43: 601–612.

Norton, J. & C. Glick (1986), "One Parent Families: A Social and Economic Profile", *Family Relations*, 35, 9-18.

Nye, F et al (1973), *The Family, Its Structure and Interaction*, The Mc Millan Company, 9-14, New York.

Oliver, M.L. & T.M. Shapiro (1995), *Black Wealth/White Wealth: A New Perspective on Racial Inequality*, New York: Routledge.

Orloff, A.S. (1993), "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States", *American Sociological Review*, 58(3): 303–328.

Özar, Ş. & B. Yakut Çakar (2012), *Aile, Devlet ve Piyasa Kıskacında Boşanmış Kadınlar*, Kültür ve Siyasette Feminist Yaklaşımlar, 16: 1–12.

Peker M. (2001), Aile: Kurumdan Kuruma Eşler Arası Ayrılığa. *Çalışma Ortamı Dergisi.* Sayı: 59, Kasım-Aralık.

Pereira, I.I. & C. Bernardino (2004), "From the Margins: Immigrant Single Mothers in Alberta", *Final Report Submitted to Status of Women of Canada by Changing Together*, A Center for Immigrant women, AHEAD Consulting Ltd. <http://www.hangingtogether.com/pulication/Final%20Report%20Nov%2019.pdf.>, Retrieved: 29.11.2006.

Peterson, R.R. (1996), "A Re-evaluation of the Economic Consequences of Divorce", *American Sociological Review*, 61: 3, 528–537.

Pulleyblank, E. (1996), Hard Lessons, *Family Therapy Networker*, 20, 42–49.

Richards, L.N. & C.J. Schimege (1993), "Problems and Strength of Single. Parent Families, Implications for Practice and Policy", *Family Relations*, 42: (July) 277–285.

Riche, M.F. (1989), "The Wrong Number, Children Economics Statistics After Divorce", *American Demographics*, 11: 3, 13.

Rocha, C.J. (1997), "Factors That Contribute to the Economic Well-Being in Female Headed Households", *Journal of Social Service Research*, 23 (1): 1–17.

Rodgers, B. (1994), "Pathways Between Parental Divorce and Adult Depression", *Journal of Child Psychology and Psychiatry and Allied Disciplines*, 35: 7, 1289–1308.

Ross, C.E. (1995), "Reconceptualizalizing Marital Status as a Continuum of Social Attachment", *Journal of Marriage and the Family,* 57: February: 129–140.

Rotter, J.C. (2000), "Family Grief and Mourning", *The Family Journal: Counseling and Therapy for Couples and Families*, 8: 275–277.

Sanik, M.M. & T. Mauldin (1986), "Single Versus Two Parent Families: A Comparison of Mothers' Time", *Family Relations*, 35: 53–56.

Schmidt, L. (2004), "Gender, Marriage, and Asset Accumulation in the United States", Paper Presented At The Workshop On Women And The Distribution Of Wealth, *Yale Center for International and Area Studies*, November 12-13.

Smock, P.J. (1994), "Gender and Short Run Economic Consequences of Marital Disruption", *Social Forces*, 73: 243.

Smyth, B.M. & R.E. Weston (2000), *Financial Living Standards after Divorce: A. Recent Snapshot*, Melbourne: Australian Institute of Family Studies.

Sucu, İ. (2007), *Boşanmış Kadınların Boşanma Nedenleri ve Boşanma Sonrası Toplumsal Kabulleri Sakarya İli Örneği*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı Yüksek lisans tezi, Sakarya.

Şentürk, Ü. (2006), *Parçalanmış Aile Çocuk İlişkisinin Sebep Olduğu Sosyal Problemler -Malatya Uygulaması*, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Malatya.

Şirvanlı D. (2003), The Impact of Interparental Divorce on Adult Attachment Styles and Perceived Parenting Styles of Adolescents: Study in Turkey, *Journal of Divorce and Remarriage*, 40, 129–149.

Şirvanlı, D. (1999), "Eşler Arası Çatışma ve Boşanmanın Çocuklar Üzerindeki Etkileri II: Sosyal Destek", *Çocuk ve Gençlik Ruh Sağlığı Dergisi*, 6 (2), 83–88.

Tawnley, K.F. & M.E. Edmondson (1991), "Self Sufficiency for Single Parent Families. An Integrated Approach", *Journal of Home Economics,* 83: 16–19.

Tcheng-Laroche, F. & Prince, R. (1983), "Separated and Divorced Women Compared with Married Controls", *Social Science and Medicine*, 17(2), 95–105.

Telsiz, M. (2000), "Tek Ebeveynli Aileler", *Ev Ekonomisi Dergisi*, 6: 6, 49–52.

Toksoy, Ş.E. (2005), *Liseli Ergenler Üzerinde Ebeveyn Ölümünün Psikososyal Etkileri*, Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Townley, K.F. & M.E. Edmonson & P.S. Meszaros (1991), "Self-Sufficiency For Single-Parent Families: An Integrated Approach", *Journal of Home Ecomomics*, 83 (2), 16–19.

TÜİK (2012), *Boşanma İstatistikleri*, Retrieved: 26 Aralık 2012, from <http://www.tuik.gov.tr/>.

Uhlenberg, B.M. (1989), "Life Skills: How Interested Are Single Parents", *Journal of Home Economics*, 81: 4, 4–9.

Wang, H. & P.R. Amato (2000), "Predictors of Divorce Adjustment: Stressors, Resources and Definitions", *Journal of Marriage and Family*, 62: 3, 655–668.

Weinstein, M.M. (2000), "America's Rags to Riches Myth", *The New York Times*, February 28.

Whiteside, M.F. (1998), "The Parental Alliance Following Divorce: An Overview", *Journal of Marital and Family Therapy*, 24: 3–24.

Winchester, H.P.M. (1990), "Women and Children Last: The Poverty And Marginalization of One-Parent Families", *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, 15 (1), 70–86.

Wolff, E. (2001), "Recent Trends in Wealth Ownership 1983–1988", *In Assets For The Poor*, Edited By Thomas Shapiro & Edward Wolff. New York: Russel Sage Foundation.

Yıldız, A. (2004), "Çocuk, Ölüm ve Kayıp", *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11, 125–144.

Yılmaz, A. (1998), "Tek Ebeveynli ve İki Ebeveynli Ailelerden Gelen Üniversite Öğrencilerinin Kendilik İmgesi", *Çocuk ve Gençlik Ruh Sağlığı Dergisi*, 5 (3), 142–150.

Zimmer, M. (2004), "How Did Divorced Women Fare in the 1990s?", *The Social Science Journal*, 41: 2, 267–277.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Toplantı Yönetimi: Kamu Yönetiminde Karar Almanın Dayanılmaz Hafifliği

Mustafa Kemal ÖKTEM
kemalok@hacettepe.edu.tr

Ali Murat ÖZDEMİR
alimuratozdemir@hotmail.com

Meeting Management: The Unbearable Lightness of Decision Making in Public Administration

Abstract

This article evaluates the dynamics of meeting management from the perspective of the New Public Management. One of the basic principles of the New Public Management is innovativeness, a principle which refers to the process of constant progressive changes in public organizations. Organizational meetings are the most convenient realms in which the organizational problems and innovative solutions are discussed. The article analyses the problems and potentials of meeting management under the light of the principle of innovativeness in public administration. Then the article focuses on possible solutions for efficient use of the meeting techniques in the decision making processes in public organizations.

Keywords : Meeting Management, New Public Management, Innovativeness, Conflict Resolution, Transparency.

JEL Classification Codes : M10, L20, M54, M12, L32, O32.

Özet

Bu makale toplantı yönetimi dinamiklerini Yeni Kamu İşletmeciliği perspektifinden değerlendirmektedir. Yeni Kamu İşletmeciliğinin konusu daha verimli, duyarlı, katılımcı ve etkin bir yönetim sistemini geliştirebilmektir. Yeni Kamu İşletmeciliğinin temel ilkelerinden birisi yenilikçiliktir. Bu ilke kamu kurumlarında daimi ilerletici değişim süreçlerini ifade etmektedir. Kurumsal toplantılar kurumsal sorunların ve yenilikçi çözümlerin tartışıldığı en uygun kamusal alanları oluşturmaktadır. Bu doğrultuda toplantı süreçlerinin uygun yönetimi esaslı önemi haiz bir mevzu haline gelmektedir. Bu çalışma toplantı yönetiminin olası sorunlarını ve potansiyellerini kamu yönetiminde yenilikçilik prensibinin ışığı altında ele almaktadır. Bunu ele aldıktan sonra çalışma toplantı tekniklerinin kamu kurumlarında karar alma süreçlerinde etkin kullanımına dair olası çözümlere odaklanmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Toplantı Yönetimi, Yeni Kamu İşletmeciliği, Yenilikçilik, Çatışma Yönetimi, Şeffaflık.

1. Giriş

Kurumsal karar alma süreçleri çağın gerektirdiği gelişmelere paralel olarak karmaşıklaşmakta, kamu kesimi her gün daha da geniş bir talepler ağına cevap vermek durumunda kalmaktadır. İletişim teknolojileri ne kadar gelişirse gelişsin, karar alıcılar (yöneticiler) her durumda somut sorunlarla yüzleşmek zorunluluğu içindedirler. Gelişen teknolojiyle bağlantılı olarak karar üreten kurumlarda yer alan insanlar her geçen gün daha fazla talebe cevap vermek durumundadırlar. Kamusal karar alma süreçleri aynı baskıları kendilerine özgü koşullar (hukuki, siyasi hesap verme –*accountability*-, cevap üretme –*responsiveness*- ve norm koyma zorunlulukları) nedeniyle yenilikçi çözümler için daha ağır hissetmektedirler. Bugün kamuda hizmet üretim süreçlerinde toplam kalitenin arttırılması, hizmet standartlarının geliştirilmesi, saydamlığın sağlanabilmesi ve iyi yönetişimin –*good governance*- gerçekleştirilebilmesi için gerekli birikimi sağlamak amacıyla yeni çalışmalara gerek duyulmaktadır (bkz. Öktem, 2011).

Peter Drucker'ın (1989) varsayımıyla, 'yenilikçi olmayı öğrenemeyen büyük kurumlar varlığını sürdüremeyecektir'. Bir anlamda, kurumlar kendilerini yeniden keşfetmek durumunda kalabilir. Karmaşık karar alma süreçleri karşısında eski usulde hiyerarşik yönetim alışkanlıklarını sürdürecek yöneticilerin farklı sorular sorması gerekecektir: "Etkileşenlerimiz, katılımcılarımız ya da hizmetimizin muhatabı olan kimseler ne istiyor?"; "Paylaşılan değer ve amaçlarımız neler?"; "Biçimsel olmayan –*informal*- ağ örüntüsü ilişkileri, kurumsal tanıdık çevre, mesai arkadaşların talepleri nelerdir?". Kurumlar, kaynakları ve fırsatları yenilikçi bir şekilde değerlendirebilmek için bu sorulardan yararlanabilir. Bu tür sorular ekseninde örülen yeni ilişkiler, kurumsal girişim/oluşum döneminde ek mali destek ve kaynak yaratabilir.

Kurumsal karar alma süreçlerinin etkinlik doğrultusunda yenilenmesi sürecinde kullanılabilecek/erişilecek stratejik nitelikte bilgi, kaynaklar ve uzmanlık; program geliştirme/yatırım alanlarında, özel kesimde, kurumsal birikimde, kurumun güvenilirliğini, yasallığını ve saygınlığını artıran genişletilmiş ilişkilerde[1], bulunabilir. Karar alma süreçlerinde etkinliğe ulaşmanın en önemli yollarından birisi[2] iyi düzenlenmiş (katılımcıları, gündemi, iletişim usulleri önceden doğru olarak saptanmış) toplantılardır.[3]

---

[1] *Dollinger (1999: 328-332) "zayıf bağların gücü"* –the strength of loose ties- *kavramıyla enformel iletişimin kurumsal gücün arttırılmasındaki ve karar alma sürecinin etkililiğindeki katalizör rolünü vurgulamaktadır.*

[2] *Toplantı konusunda otorite kabul edilen isimlerden Tropman (2003), toplantıları yüksek kaliteli karar almaya giden güvenli yol olarak görmektedir. Toplantı konusunda gerçekleştirdiği araştırma projesi gündemin hazırlanması, toplantı öncesi ve sonrasında perde arkasındaki gelişmeleri denetleyebilmek, değer yargıları ve kişilik çatışmalarını yönetebilmek hususlarına eğilmektedir. Tropman'a göre (2003) toplantıları* grubu harekete geçirici, üretken, dinamik kılmak; kaliteli grup kararı almak; kararların sonuç alıcı biçimde

Elinizdeki çalışma karar alma süreçlerinde etkinliğe ulaşmanın en önemli yollarından birisi olarak toplantıların etkin sonuçlar doğurması için gerekli hususları teorik olarak tartışma maksadını gütmektedir. Bunun için ilk önce genelde işletmeciliğin özelde yeni kamu işletmeciliğinin –new public management- dayandığı temel ilkelerden[4] yenilik ilkesi (bkz. Bekkers, 2005) çerçevesinde bir çözümleme yapılacaktır. Toplantı kurumunun değişen dinamiklerinin anlaşılmasında yenilik ilkesi diğer ilkelerin çevresinde toplanabileceği bir eksen rolü oynamaktadır. Öyle ki kamu yararının içeriğinden tutun, kalite, katılımcılık ya da saydamlık ilkesine kadar bütün ilkeler yenilik ilkesi ile girdikleri ilişki bağlamında içerik edinirler. İkinci olarak, toplantı kurumunun yenilik ilkesi ışığında biçimlenmesi süreci üzerine gelişen doktrine referansla saptamalar yapılacak, kurumun işlevini yerine getirirken mevcut koşulların (somut durumun) etkisi tartışılacaktır. Son kısımda toplantı sürecinin yönetilmesinde temel prensiplere odaklanmak suretiyle, yazı boyunca yapılan saptamalar ekseninde geliştirilen öneriler sunulacaktır.

---

uygulanmasını garanti etmek; katılımcıların bir sonraki toplantıyı iple çekmesini sağlamak, örgütsel verimliliğin ve etkinliğin sağlanmasında asli önemi haiz unsurlardır.

[3] *Toplantı süreçleri sorunlarının çözümüne yönelik, (elektronik/teknik sistemler dışındaki) başarılı grup müdahale yapıları araştırmaları 1960'lı yıllarda başlamıştır (Anson, Bostrom ve Wynne, 1995: 190): Grup üyelerine talimat sağlanması (Hall and Watson, 1970), sorun tanımlama (Volkema 1983), fikir üretimi (Ball ve Jones, 1977), fikir üretiminin değerlendirmeden ayrılması (Van de Ven ve Delbecq, 1974), çözüm uyarlamasında gecikmelerin etkisi (Hoffman 1979), görev süreçlerinin tartışılması (Hackman ve Kaplan, 1974), belirgin ölçüt ve bulgusal bilgi kullanımı (Hirokawa ve Pacel 1983), görev ve amaçlara odaklanma (Dalkey ve Hahner, 1963), geniş katılım ve etkiyi teşvik (Hoffman ve Maier, 1959), çatışmayı yapıcı biçimde yönetmek (Putnam 1986), çoğunluk oyları üzerinde uzlaşmanın kabulünün vurgulanması (Hall ve Watson, 1970), etkin dinleme tekniklerinin kullanımı (Bostrom 1989), kişilerarası süreçlerin tartışılması (Hackman ve Kaplan, 1974). Konu küreselleşme, iyi yönetişim, kurumlar arası işbirliği, kamu-özel ortaklığı, özelleştirme, yönetimde şeffaflık talebi gibi günümüze ait unsurlar bağlamında yeniden gündeme gelmektedir. Bugün gelinen noktada kamu kurumları arasında işbirliğinin evrimi, kaynakların dikey akışını azaltırken; merkezi-yerel farklı düzeylerde ya da yerel yönetimler arasında yatay akışını artırmıştır. Çeşitli düzeylerdeki kamu kurumlarının, kurumlar arası işbirliği talepleri, yöneticilerin rollerini değiştirmekte, doğal felaketlerin yönetimi, sosyal güvenlik harcamaları, bölgesel kamu-özel ortaklığı, sürdürülebilir kentler için yönetimde kurumsal sınırlar arası/ötesi iletişim-etkileşim ve yönetişimi gerektirmektedir (Meek ve Thurmaier, 2012).*

[4] *Bu ilkelerden onunun önermelerini uygulama boyutuyla inceleyen bir araştırma, idari sözleşmeyle kurum dışına iş yaptırma (*contracting out*), bürokrasinin azaltılması (*lean management*), iyi yönetim (*good management*) ve geniş kapsamlı network, esnek ve değişken örgüt yapısı, çevreye uyarlanma, değişime odaklı yönetim, siyasetin işlevsizliğinin kamu yönetimine etkisi, iyi yöneticinin önemi (yöneticicilik), iyi yönetim kalıplarının önemi, karmaşık ve çelişen amaçlar arasında yöneticinin tercihi boyutlarını verilerle (*evidence based*) tartışan bir araştırma, öngörülerin her zaman doğru olmadığını, ilişkilerin her zaman doğrusal olmayabileceğini, kaliteli karar alımına yol açamayabileceğini vurgulamaktadır (Meier ve O'Toole, 2009).*

2. Yeni Kamu İşletmeciliğinde –New Public Management- Yenilikçilik İlkesi

Yenilikçilik ilkesi farklı dönemlerde aldığı farklı içerik ve isimlerle (*re-structuring, re-organisation, reform*[5]*, innovation*[6]) kamu yönetimi gündeminin merkezinde bulunmaktadır (Öktem, 2010: 42–50).[7] Kamu yönetiminin pek çok ilkesinin[8] (örneğin şeffaflık, hesap verilebilirlik, denetlenebilirlik, uzmanlık, profesyonellik, dürüstlük) gündeme gelmesinin ardında reform ya da yeniden yapılanma gibi yenilikçi süreçlerin bulunduğu söylenebilir. Kamu yönetimine inisiyatif kazandıran ilke olarak yenilikçilik toplumsal iyileştirme süreçlerindeki değişimleri başlatabileceği gibi kamunun kendisinin dönüşümünde[9]de rol oynar.

Yenilikçilik kamunun kendi örgütlenmesini hedef aldığında, hem kurum yönetimine hem de kurum yapısına tatbik edilebilen bir ilkedir. Kurumun yönetiminde yenilikçilik, yönetimin yalnızca hizmet üretimini denetlemekle kalmayıp, daha geniş bir toplumsal alan içerisinde piyasanın ya da kamusal tüketimin gerekliliklerini önceden saptaması ve olası makro dönüşümü tahmin edebilmesi, çıktıların (ürünlerin) ve üretimin örgütlenmesinde gerekli değişiklikleri öngörmesi, hizmet tüketim (ya da satış) noktalarında oluşacak talep dalgalanmalarını sezmesi gibi konularda önderliği ve değişim yönetimini içermektedir.

Kurum yönetiminde yenilikçilikte en temel unsurlardan birisi toplantılardır. Toplantılar karar alma süreçlerinde etkin bireylerin/görevlilerin, sorun alanlarının saptanması, çözüm yollarının belirlenmesi ve gerekli pratiğin üretilmesi sürecinde fikir

---

[5] *Kamu yönetiminin ve kamuda insan kaynakları yönetiminin yapı ve niteliğinin değiştirilmesi girişimleri, 1990'larda ABD'de kamu yönetiminin yeniden keşfi (*reinventing government*) ve Yeni Kamu İşletmeciliğinin (*New Public Management*) kavramlarının yaygınlaşmasıyla paralel olarak artmış, daha esnek ve duyarlı/yanıt verebilir (*responsive*) bir kamu sistemi için çaba gösterilmiştir. Bu tür reform çabalarının, aktif seçmen desteği gibi siyasal faktörlere büyük ölçüde bağlı olduğu anlaşılmıştır. Mevcut sistemi çağdaşlaştırma ya da tümüyle ortadan kaldırma tarzındaki reform anlayışına yeni açılım getiren bir araştırma, merkezi ya da yerel kamu yönetimi reformlarında dört model kullanıldığını belirtmektedir: Geleneksel, reform, stratejik, özelleştirme/dış hizmet alımı (*outsourcing*) (Sims, 2009).*

[6] *Yenilik kabul sürecinde bazı özellikler söz konusudur: Maliyet, yatırımın geri dönüşü, verimlilik, risk, sonuçların anlatılabilmesi, mevcut sisteme uygunluk, karmaşıklık, bilimsellik, algılanan yarar, çıkış kaynağı, bitiş noktası, gerektiğinde mevcut duruma dönebilirlik, başarı için gerekli çaba, kişilerarası ilişkilerde etkisi, kamu-özel yarar özelliği, engelleyiciler, uyarlanabilirlik, devamını getirebilmek (bkz. Rainey, 2003).*

[7] *İyi kamu yönetiminin yeterli kapasite, bilgi, beceri, motivasyon, yenilik ve teknoloji stratejileri ve gerek personelin gerekse sivil toplumun kamu politika süreçlerine tam katılımı ile olabileceği öngörülmektedir (Bertucci ve Alberti, 2005). Ayrıca kamu hizmeti motivasyonu konusunda bkz (Camilleri vd., 2008).*

[8] *Kamusal değerler için bkz. Jorgensen, ve Bozeman (2007).*

[9] *Kamu yönetimi süreçlerinin etkililiği, eşgüdüm ve iletişimin geliştirilmesi, yönetimin yeniden düzenlemesinin sürekliliği, yönetime katılmanın yeterli düzeyde gerçekleştirilememesi, Türkiye'de kamu yönetimi açısından hemen her dönem tartışılmaktadır (Öktem, 1988).*

oluşturmalarını sağlar. Ancak toplantı usulü toplantıdan edinilecek yararın sağlanmasında esaslı öneme sahip bir konudur; çoğu kez toplantı içeriği üzerinde doğrudan etkiler üretir. Bireyler toplantıya ast-üst konumunda katıldıklarında fikirler geri plana düşebilir ve üstün konumda olan yöneticinin[10] düşüncesi tartışılmadan stratejik plana ya da kurum politikasına yansıyabilir. Bu nedenle toplantı katılımcılarının pozisyon sahipleri olarak değil, fikirlerin temsilcileri[11] olarak tartışma alanına çıkmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması gerekir.

Temelde yenilikçi kurum yapısı şöyle özetlenebilir: Bu kurumlar organik[12] bir yapıdadır. Söz konusu kurumlarda davranış biçimselliği çok az olup, uzmanlık gerektiren görevler belirli eğitime (vasıflı emeğe) bağlıdır. Uzmanlar işlevsel görevleri yürütmek üzere birimlerde toplanır, proje görevleri için takımlar oluşturulur, ilgili hizmetin üretimine yönelik düzenlemenin gerekleri kurumsal sıfatların önüne geçer, hat yöneticileri -kurmay personel- işlevsel uzmanlarla birlikte yerinden yönetim ve eşgüdümü sağlar. Standart ve rutin uzmanlık ve eşgüdüm yerine, yeniliği kısıtlamayan yöntemler kullanılır. Uzmanlık bilgi ve becerileri birleştirilir ve yenileri oluşturulur. Çok sayıda 'yönetici' bulunur: Bunlar, işlevsel, bütünleştirici, proje gibi alanlarda, çok yönlü iletişim ve eşgüdümde odaklanan, 'dar denetim alanında' ancak, mekanik- emir verici tarzda olmayan yöneticilerdir (Mintzberg ve Quinn 1996: 680–681).[13] Organik yapılardaki kurumlarda

---

[10] *Orta düzey yöneticiler, kurumsal toplantılarda, astların deneyim ve gözlemlerini yorumlayıp kurumsal bağlam, uygulama ve stratejilerle bağıntısını kurmaktadırlar. Kurumsal amaç ve değerleri destekleyen bu yorumlama işinin (üst-ast arası özgün iletişimin) incelenmesi bazı bulgular vermektedir: Üstler ve astlar, kurumsal bağlamda görevlerin yorumlanmasında işbirliği yapmaktadır. Yorumlama, kurumsal dilin edinilmesi aracılığıyla yapılmaktadır. Yöneticiler, dil kullanımı etkileyerek ve gerçeği açıkça tanımlayarak bu süreci hızlandırmaktadırlar. Astlar, deneyimlerinin üstlerce yorumlanmasını beklemektedirler. Astlar rakip yorumlamalarla üstlerinin yorumlarını tehdit edebilirler. Üstler, astların eylemlerine içerik kazandırmakta ve onların kurumsal uygulamalardaki algılarını, üst-düzeyin algılarıyla uyumlaştırmaktadırlar (bkz. Nielsen, 2009).*

[11] *Kimi yazarlar "bürokrasinin siyasal ve işlevsel temsil niteliğinin" önemini vurgular; toplumu bütünleştirici etkisi ve sorumluluğu da önemlidir, birçok uzman "en iyi kararı" güvenceye almasa da, "en kötü karara" karşı koruyucu rol üstlenir (Krislov, 1974: 26).*

[12] *Mekanik ve hiyerarşik olmayıp, önceden tanımlanmış görevlerin enformel süreçler içerisinde yerine getirildiği, ilgili hizmetin üretimine yönelik düzenlemenin kurumsal sıfatların önüne geçtiği esnek, katı olmayan kurumsal yapılara verilen ad.*

[13] *Projelerde, toplantının planlanması ve gerçekleştirilmesi görevi, genelde proje yöneticisi/önderinindir. Yönetici, hem göreve yönelik hem de toplumsal/psikolojik boyutlara ilişkin önderlik sergilemek durumundadır. Evrensel bir sorun olarak, toplantıların zayıf kapasitede yürütüldüğü ve zaman kaybına yol açtığı görülmektedir. Aslında, toplantıları da "gerekli bir yönetsel destek olarak" ve bir "proje görevi" gibi görüp maliyet-etkin biçimde düzenlemek gerekir. İş akışı ile bütünleştirilip takvime bağlanmalı, ulaşılacak amaçları ve gereken insan kaynakları (önder, yazman, katılımcılar) ve diğer kaynaklar ortaya konmalıdır. Proje toplantıları, kurum dışındaki etkileşenler ve kurumsal üyeler için iki türde düzenlenebilir. Yönetici, toplantıların "toplumsal/duygusal ifade aracı" olduğu, gerektiğinde takım morali, bütünlüğü, çelişkilerin giderilmesi, grup norm, rol ve amaçlarının geliştirilmesi gibi grubun sürdürülmesi için önemini bilmelidir. Tekrarlanan grup toplantıları genelde bir saat sürerken, önemli adımları kutlayan toplantılar iş yemeği ile birlikte yarım gün sürebilir. Yönetici gündeme odaklanmayı sağlayıp ilgili katılımı ve tartışmaları*

toplantıların amaca yönelik kararlar üretip, amaç dışı alanlardaki gerilimleri içselleştirmemesi beklenir.[14]

Kurumlarda yenilikçilik istenilir bir ideal ve uygulama olsa da, söz konusu ilkenin tatbikatı sorunlardan azade değildir. Sorun alanları, belirsizliğe tepki, verimlilik sorunu ve uygun olmayan yapılara dönüşme riski gibi başlıklar altında tartışılmaktadır. Belirsizliğe tepki yeniliklerin "geleceğin öngörülebilir olmaktan çıkması haline dönüşmesine" karşı gelişir. Eski usuller zamanla[15] olumsuz sonuçlar yaratıyor olsalar dahi belirli bir ölçüde öngörülebilirlik yaratırlar. Kalıplaşmış kurum içi ve dışı ilişkiler sürekli tekrar edilmiş oldukları için güven vericidir. Kalıplaşmış ilişkilerin sağladığı öngörülebilirliğe dayalı olarak hizmet muhataplarınca pek çok piyasa işlemi yapılıyor olabilecektir. Aynı şekilde hizmeti üretenler de bütün aksaklığına rağmen bilinen kalıpları tekrar ederken belirli düzeyde rahatlık hissine kapılacaklardır. Ancak kurumsal yapılar, özellikle kriz durumlarında öngörülebilirliğin güvenli ama yetersiz çözümlerini aşmak zorunluluğu ile karşı karşıya kalırlar. Eski yapının işleyişinden kaynaklanan aksaklıkların yarattığı baskılar yenilikçi çözümleri gündeme getirir.

Değişim -change- kendisini dayattığında, yaratıcı düşünceli birçok insanın "katı kurum yapısı" ve "yetkinin belirli bir yerde yoğunlaşmasından" hoşlanmayacağı, "yerinden yönetimci" model başta olmak üzere pek çok esnek çözüm yöntemini benimseyeceği öne sürülmektedir (Burns ve Stalker, 1961: 122–123). Bu özellikle yüksek vasıflı işgücü tarafından işletilen organik yapılarda böyle olacaktır. Bu tür yapılar özellikle yeni çözüm yöntemleri arayışı içerisine girildiğinde katılımcıların kendilerini göstererek belirli bir düzeyde tatmin sağlayabileceği -yaratıcılığı ödüllendirmeye daha müsait- yapılardır. Bu yapılarda iç girişimcilik (*intra-preneurship*) öne çıkacak, toplantı süreçleri dâhil iç iletişimin gerçekleştiği düzlemler yoğun harekete maruz kalacaktır.

Belirtildiği gibi her çalışan her zaman kalıplaşmış modellerde rahat edemeyecektir. Ancak, karmaşa ve belirsizlikten yakınan "tüm yöneticilerin bazen, bazı yöneticilerin her zaman" daha belirli tanım ve kurumsal yapı özlemi duyduğunu belirtmek gerekir (Burns ve Stalker, 1961: 122–123). Buna ek olarak, "olağanüstü" durum ve projeler için tasarlanmış olan yenilikçi yapının, olağan durumda verimli olmayabileceği, dengesiz iş yükü dağılımı, toplantılarla geçen zaman ve iletişimin yüksek maliyeti[16] gibi

---

kolaylaştırmalı, ilgisiz konulara sapmayı önlemelidir. Alınan kararlar, yapılacak işler ve görev dağıtımı konusunda ilgililer bilgilendirilmeli ve işlerin sonuçlanması izlenmelidir (bkz. Cobb, 2011).

[14] *Bürokratik yapıda da, toplantılar tarafsızlık (*neutrality*) için bir örtü/nazik çıkış kapısı olabilir (bkz. Jorgensen, 2011).*

[15] *Kurumsal etkililiği artırmada zaman yönetimi konusu için (bkz. Öktem, 1993).*

[16] *Zaman, sınırlı bir ekonomik kaynak olarak ele alındığında, yöneticinin onu nasıl kullandığı yöneticinin kendi üretkenliği ve kurumun başarısı için önem kazanır. Zaman unsuru yönetsel rollerin özelliklerinin araştırılmasında, yöneticinin nelere öncelik verdiğinin saptanmasında ve yöneticinin işine verdiği önemin*

etmenler örnek verilerek ifade edilmektedir (Mintzberg ve Quinn, 1996: 692–693). Bir başka deyişle toplantı süreçleri dâhil iç iletişimin gerçekleştiği düzlemlerdeki ısı artışı her durumda istenilebilir olmaktan çıkacaktır.

Yenilikçiliğe karşı tepkiler farklı durumlarda farklı biçimler alabilir: Belirsizliğin verimsizlikle birleştiği noktada, düzeni ve takip edilebilirliği arttırmak için istikrarlı ve bürokratik yapılar yeniden kabul edilebilir hale gelebilir. Ancak 'yönetsel adhokrasinin'[17] bürokratikleşme baskısıyla yenilikçiliği bırakıp 'mekanik' yapıya dönüşü, kurumun yenilikçi yeteneğini ve hatta sonunda 'kurumun kendisini yok edebilir (Mintzberg ve Quinn, 12996: 692–693).

Yenilikçilik kurumsal proje kapsamında gündeme geldiğinde, eşgüdümden kaynaklı sorunların aşılması gerekir. Eşgüdümden kaynaklı sorunların başında, eşgüdümü yürüten yapının kalıcılaşması ve katılaşması gelir. İşlevsel birimlerdeki uzmanların, aynı anda projelere kaydırılması, geçici yapıların çapraz görevlendirmelerin öne çıktığı 'matris' yapıya eğilim göstermesine neden olacağı için, rutinleşme ve katılaşma gündeme gelebilecektir (Mintzberg ve Quinn, 1996: 681–685). Bu durumda, katılaşma ve rutinleşme riski karşısında yeniliği kısıtlamayan, bilgi ve beceriyi geliştirebilecek yöntemler, bunların başında da toplantı kurumu bir çözüm oluşturabilecektir. Şöyle ki; kamu hizmetinin muhataplarına ya da müşteriye hizmet etmekte, onun adına bir proje yürütmekte olduğu kadar kurumun kendisi için de projeler yürüten yönetim, sorun alanlarında ortak akla (yönetimin kolektif bilincine) başvurmak durumunda kalacaktır. Bu durumda toplantı işlemci ve yönetici birimlerin kaynaşmasının önkoşulu olarak gündeme gelecektir. Aynı zamanda toplantı dış çevreyle olan ilişkilerde de belirleyici olacaktır. Yöneticinin[18] hem kurum içerisinde hem de dış çevreyle ilişkiler yürütmek zorunluluğu toplantıların eşitlikçi ve katılımcı olarak yürütülmesini de gerektireceğinden, etkin toplantılar kurumsal enerjiyi arttırma ihtiyacı duyan yönetimin önemli araçlarından birisine dönüşecektir. Zira uzmanlığı olan personelin konumuna bakılmaksızın karar verebilmesi, yaratıcılığını ortaya

---

tespitinde de öne çıkan bir unsurdur. Yöneticinin yaptığı işleri masa başı işler ve bir ya da birkaç kişi ile yapılan tartışmalar başlıkları altında incelediğimizde toplantı faaliyetinin yöneticinin çalışma saatlerinin yarısını kapladığı görülmektedir. Bir araştırmada, toplam çalışma süresinin %59'unun takvime bağlanmış; %10'un ise programlanmamış toplantılarla geçtiği bulgulanmıştır (Osagbemi, 1995). İyi düzenlenmeyen toplantılarda, asıl etkinliklerin çoğu zaman yaklaşık 10 dakikada tamamlanırken, toplantının iki-üç saat sürdüğü de belirtilmektedir (Osagbemi, 1995).

17 *Geçici kurullar eliyle yönetim.*

18 *Kurumsal örgütlenme ve stratejik değişimin yer aldığı toplantıların yöneticisi, en üst düzey yönetici gibi takım toplantılarında uzlaşı oluşturmak üzere konu değiştirmeye önderlik ederek etki edebilir. Toplantı yöneticisi katılımcıları karar almaya götürürken, belirli modeller kullanabilir. Bu modeller belirli stratejik söylemi, ilgili dilbilimsel-pragmatik tercihi, tartışmaları ve davranışları içerebilir. Wodak, Kwon ve Clarke (2011) çalışmalarında yöneticinin kullanabileceği beşli bir söylemsel model önermişlerdir: Bunlar, birleştirici, teşvik edici, yönetici, kategorize eden, konuyu yeniden değiştirici modellerdir. Yöneticinin konu tercihleri, belirli bağlamda ve ilgili toplantı tarzında katılımın kolaylaştırılması etkileşimin denetlenmesi suretiyle toplantının başarısı üzerinde etki doğurur.*

koyup rutinden uzaklaşabilmesi, ancak toplantı esnasında ortaya çıkacak ortak akla yapılan referansla ve iç girişimcilik uyarınca bireyselliği öne çıkarmakla mümkün olacaktır (Mintzberg ve Quinn, 1996: 681–685).

3. Toplantı Kurumunun Yenilik İlkesi Işığında Biçimlenmesi

Kamu yönetiminin kalıplaşmış talepler dizisine bilinen usullerle cevap üreten bir yapıdan çıkmasına sebep olan ve bölgesel, yerel, küresel ölçekte gözlemlenen dönüşümler ışığında, kurumsal amaçlar için çalışma toplantılarının çeşitli düzeylerde öneminin arttığı söylenebilir. Nitekim çalışma grupları ve bu grupların işleyişini sağlayan toplantılar günümüz kurumsal yapılarının olağan ve sıklıkla karşılaşılan öğeleri olup, kurumsal iletişimin hem teknoloji hem birimler arası diyalog ve işbirliğine bağlı olarak arttığı günümüz koşullarında toplantı sayısı nitel ve nicel olarak artış eğilimine girmektedir.[19] Yenilikçi süreçlerin baskısı altında, kurumsal gelişim, hedef belirleme, strateji oluşturma, program/iş planı geliştirme, farklı kurumlar arasında farklı düzeylerde işbirliği yapma, sonuçları/ kurumsal performansı izleme ve değerlendirme, kalite[20] geliştirme, personeli eğitme, etkileşenleri bilgilendirme gibi farklı nitelikli çok sayıda toplantı gündemi belirmektedir.

Kurumsal toplantılar için önhazırlık (sekretarya çalışması), grup desteği, toplantı kolaylaştırıcı araç gereç ve olanaklar, toplantıların önemindeki artışla beraber daha yoğun olarak gündeme gelmektedir. Miranda ve Bostrom (1999: 95–96), toplantı süreçlerini geleneksel ve bilgi teknoloji destekli olarak iki başlık altında inceledikleri araştırmalarında, yönetsel sistem tarafından sağlanan süreç ve içerik kolaylaştırma usullerinin etkilerini değerlendirmektedirler. Buna göre görevlendirmeye yardımcı olacak biçimde toplantının yapısallaştırılması için gerekli düzenlemeler, katılımı kolaylaştıracak önlemler, önderlik, teknoloji kullanımlı grup destek sistemleri, önbilgilendirme hazırlıkları gibi unsurlar, toplantıların etki üretme kapasitesini belirlemektedir. Söz konusu araştırmaya göre, süreç kolaylaştırıcı tedbirlerin toplantı etkinliğinin sağlanmasında olumlu etkisi bulunmaktayken, içerik kolaylaştırıcı tedbirlerin toplantı etkinliği üzerinde olumsuz etkileri olabilmektedir. Katılımcıların karar alma süreçlerine girmesini kolaylaştıran (çoğu kez biçimsel) önlemler süreç kolaylaştırması olarak değerlendirilebilecekken, toplantı içinde ele alınan somut hususların içeriğinin önceden

---

[19] *Gündem, açık (şeffaf) olarak belirlendiğinde, kurumun ve de grubun meşru pazarlık süreci olarak anlaşılabileceği gibi, kapalı ortamlarda belirlendiği durumları anlamak da daha kolay olabilir. Hiçbir kurum yalnızca resmi (biçimsel) toplantılarla işleri yürütmez, gayri resmi toplantılar (biçimsel olmayan) toplantılar (birisinin bir diğerinin ofisine uğraması, tartışmalar, öğle yemeğinde görüşme gibi) her yerde oluşabilir ve işbirliği çalışması bu tür toplantılarda gerçekleşir. Bu yüzden, bu tür toplantılarda kullanılan dil ve toplumsal yapıyı arasındaki bağı anlamak, katılımcıların tercih ettiği üslubun nasıl oluşturulup işlediğini anlamada önem kazanabilir (bkz Linde, 1991).*

[20] *Kamuda kalite yönetimi unsurları için bkz. Demuzere vd. (2008).*

belirlenmesini/anlaşılmasını sağlayan yöntemler içerik kolaylaştırıcı yöntemler olarak kabul edilebilecektir. Süreç kolaylaştırıcı tedbirlerin ardında çoğu kez bilgi teknolojileri bulunmaktadır. Her ne kadar bilgi teknolojileri toplantı süreçlerinden duyulan memnuniyeti arttırmaktaysalar da, bu teknolojinin toplantı içeriğinin katılımcılar tarafından temellük edilişi (özümsenmesi/kavranması) süreci üzerinde doğrudan bir etkisi bulunmayabilmektedir. Örnek vermek gerekirse, toplantı başarısının önceden yapılması gereken okumalara (edinilmesi gereken bilgiye) dayalı olduğu durumlarda bilgi teknolojilerinin etkisi beklenilenden az olacaktır. Toplantı süreçlerinden duyulan memnuniyet, her durumda toplantıda alınan kararların ve bu kararların ürettiği etkilerin olumlu sonuç vermesini ya da ürün kalitesinin artmasını sağlamamaktadır. Hal böyle olmakla birlikte, grup çalışmasının sağlıklı sürmesi (süreç kolaylaştırıcı tedbirlerin alınması) alınan karara duyulan güvenin sağlanması için gereklidir. Karara duyulan güven, kararın tatbik edilmesi sürecinde başarıyı ve ürün kalitesini sağlayan faktörlerden birisidir.

Bir diğer araştırmaya göre, toplantı etkinliğinin ve verimliliğinin artırılması için, toplantı yöneticisinin grup dinamiğini[21] belirleme sürecinde farklı roller ve tarzlar benimsemesi gerekebilir. Yöneticinin rolü eğitime yönelik olabileceği gibi göreve yönelik de olabilir (Miranda ve Bostrom, 1999: 90–92, 98). Göreve yönelik toplantılarda yöneticinin işlevi görevi tamamlamak üzere, görevin tanımlanması, işin yerine getirilmesi sürecinin aşamalarının belirlenmesi, kolektif kurumsal bilginin toplanması ve aktif hale getirilmesi, grubun ortak enerjisini arttırma ve iş bölümünü sağlama olarak saptanabilir. Eğitime yönelik toplantılarda ise yöneticinin rolü katılımcıların eğitimini sağlamak (toplantıyı hizmet içi eğitim vasıtası olarak kullanmak) ve bu suretle ilerdeki toplantılar için göreve yönelik kurumsal kabiliyet ve kapasiteyi yükseltmektir. Diğer yandan her iki maksada bir arada ulaşmak da mümkündür.

Toplantı süreçlerinin analizinde aynı zamanda "grup üyelik ilişkisinin gelişimi", "grup çatışması" ve "üye katılımı" hususları da incelenmiştir. Grup bütünlüğünün sağlanmasında, kimliğinin ve sinerjinin oluşmasında ve toplantı kararlarının gerçekleştirilmesinde, grup üyelik ilişkilerinin gelişimi önemli rol oynayabilir. Birlikte çalışan insanların ortak deneyiminin ürünü olan kararlar aynı insanların teker teker yapacakları çalışmanın toplamından fazlasını içerecektir. Her üye kendi önerisini önceki üyenin verdiği bilgiler ışığında yeniden ele alacak, toplantıya girmeden önce sahip olduğu bilgileri toplantı içerisinde karşılıklı ilişki ve etkileşime girerek arttıracaktır. Grup üyelik ilişkisinin derinliği ve uyumunun, katılımcıların toplantı konusu üzerinde yoğunlaşma kapasitesi üzerinde etkileri olduğu söylenebilir. Grup çatışmasının olduğu toplantılarda belirli fikirler baskılanabilecek ve genel geçer (risksiz) konular öne sürülebilecekken, uyumlu gruplar içerisinde bulunan üyelerin sorun alanında yoğunlaşmaları, hata

[21] *Grup dinamiğinin belirlenmesi sürecinde kişisel-psikolojik boyuttan daha çok toplumsal-kurumsal boyutlara odaklanma kapasitesi öne çıkmaktadır (Öktem, 1990).*

yapmaktan (ve bu nedenle tepki almaktan) korkmaksızın yaratıcı fikirler ileri sürebilmeleri mümkün olacaktır. Uyumlu grup, işlerin başarılmasında daha sıkı çalışıp daha az sansür ve çatışma yaşar, seçenek üretmede ve değerlendirmede daha etkilidir. Uyumlu gruplarda üye katılımının arttığı gözlemlenmektedir (Miranda ve Bostrom, 1999: 95). Toplantı sürecinin iyi işlemesi için, toplantı konusu ekseninde girilecek fikir düzlemindeki çatışmalar yeni fikirlerin üretilmesine sebep olup, olumlu sonuç verecekken, kişilikler/kimlikler arası –duygusal- çatışma –fikirlerin değil kişiliklerin değersizleşmesi olgusu- olumsuz sonuç verecektir.

Bir diğer –deneysel- çalışmada, toplantı yöneticisinin olumlu davranışlarının ve bilgisayarlı grup destek sisteminin grup toplantı sonuçları üzerindeki etkileri benzetim (simülasyon) yapılarak araştırılmıştır (Anson, Bostrom ve Wynne, 1995): Söz konusu çalışmada grup, bir ürün geliştirme stratejisini eşgüdümlemek üzere biraraya getirilmiştir. Yöneticinin toplantı çıktıları üzerindeki belirleyiciliğini değerlendiren çalışmanın sonucuna göre, yönetici başarısı, farklı grup destek sistem araçlarının eksik kaldığı noktada belirleyici olabilecektir. Bir başka deyişle, toplantının teknik koşullarındaki yetersizliğin aşılmasında yöneticilerin etkin belirleyici rollerinin önemi vurgulanmıştır. Yazarların vardığı sonuca göre toplantı süreçlerinin ve grup bütünlüğünün geliştirilmesinde grup yöneticisinin rolü asli olup, destek sistemleri etkisizdir. Ancak grup yöneticisi ve destek sistemleri bir arada operasyon yürüttüğünde her bir unsurun bir diğerinin etkililik düzeyini güçlendirdiği bulgulanmıştır.

Stratejik yönetimin ekseninden bakıldığında toplantılardan beklenilen işlevin "amaç oluşturma", "çevre analizi", "strateji oluşturma", "strateji değerlendirme", "strateji denetimi" gibi başlıklar altında kümelendiğini görüyoruz. Stratejik yönetimi desteklemek üzere elektronik toplantı teknolojisinin kullanımı tartışmaları bilgi teknolojilerinde gelinen düzeyle bağlantılı olarak 1990'lı yıllara denk gelir. Aylarca sürebilecek dokümante etme, raporlama, biriktirme, kategorize etme gibi işler, yeni bilgi teknolojileri altında belki üç günde yapılır hale gelmiştir. Bilgi teknolojilerinin belirli alanlardaki katkıları açık olmakla birlikte, her zaman belirgin değildir. (Tyran, Dennis, Vogel ve Nunamaker, 1992: 315, 326, 331).

Grubun karar almasını kolaylaştıracak destek sistemleri toplantıların işlevlerini yerine getirmesinde etkin olurlar. Grup karar destek sistemi, grubun değer yargıları, grubun çalışma ve çatışma çözümleme (ya da uzlaşma tesis etme) usulleri gibi genel konularda etki doğurup, ilgili kurumun çalışma kapasitesi üzerinde doğrudan etkiyi haiz bir sistemdir. Bu sistem üzerinden üretilen değer ve amaçlar çalışma ortamında verimlilik ve etkinliği yükseltici olabileceği gibi aksi istikamette neticeler de üretebilirler. Bir başka deyişle, grup karar destek sisteminin grup kararları üzerindeki etkisi kendiliğinden/otomatik değildir; yöneticinin/yönetimin başarısı, sistemin niteliği ve grubun onu nasıl kullandığına bağlıdır (Poole, Holmes ve Desanctis, 1991: 928).

Destek sistemlerinin toplantının verimliliği üzerindeki etkisi kendiliğinden ortaya çıkmadığından, doktrinde etkinlik ve verimliliği arttırmak için "Çatışma Yönetiminde Teknolojik Etkiler Modeli" –*A Model on Technological Impacts on Conflict Management*- önerilmektedir. Modele göre önceden mevcut konsensüs (uzlaşı) düzeyinde beliren (grup üyeleri arasındaki) çatışma potansiyeli ve görev ve grup boyutu gibi bağlamsal unsurlar, grubun karara doğru ilerlerken göz önüne alması gereken bir mekanizma oluştururlar. Bu mekanizma toplantıya katılanları çatışma etkileşim sürecinde (*conflict interaction process*), "alternatiflerin araştırılması", "rol-süreç berraklığı", "oylama imkânları", "katılımın eşitlenmesi", "gayrışahsileştirme (*depersonalization*)", yazılı kaynaklara güven gibi çatışma etkileşiminde teknolojiye imkân tanıyan araçlara yöneltecektir. Bir başka deyişle anılan model, az-orta-yüksek düzeylerde çatışma potansiyeli; çatışma yönetimi davranışı (dağıtıcı, kaçınmacı, bütünleştirici, görece, karma); önceki uzlaşma düzeyindeki değişiklikler; grubun büyüklüğü ve görevi; teknik kapasite; teknoloji etkisi (seçeneklerin araştırılması, rol/süreç tanımı, oy verme, katılımın eşitlenmesi, kişisellikten çıkarma, duygu ifadesi, yazılı kaynaklara dayanma, vb.); çatışma sonuçları (uzlaşmada değişim) gibi değişkenlerin hesaplanması suretiyle toplantı süreçlerindeki verimi arttırmaya yönelmiştir.

Yukarıdaki örnekte olduğu gibi toplantı pek çok farklı usuller ve modeller ışığında unsurlarına ayrıştırılabilir. Durumsallığın gereği olarak modellemenin çeşitliliği değişebilecektir. Belirli durumlarda toplantı başkanlığının gücünün arttırılması bir çözüm olabilecekken belirli başka durumlarda toplantı kapsamının ya da katılımcıların sayısının değiştirilmesi önerilebilecektir.

Toplantıların bir diğer önemi karar alma süreçlerinde rasyonalitenin (ussallığın) sağlanmasıdır. Ayrıca toplantılar kamu yönetimi açısından teknoloji geliştirme anlamında ele alınmaktadır. Kimi yazarlar kamu yönetimini "düşük teknik süreç teknolojisi olarak görmekteyken (Farmer, 1995: 101–102) kimi yaklaşımlar da kamu yönetimi sürecinin bütününü bir teknoloji olarak ele alıp bunu üstün, çağdaş gibi vasıflarla donatmaktan çekinmemektedirler. "düşük teknik süreç teknolojisi" yaklaşımı ekseninden bakıldığında kamu yönetimindeki toplantılar da en başından verimsiz olarak nitelenebilecektir. Diğer yandan, kamu yönetimi incelemesini teknikten bilim temelli teknolojiye götürme eğiliminde olan "Modernist teknolojik ussallık" (rasyonalite) yaklaşımı, beklenebileceği gibi toplantı süreçlerinin verimlilik ve etkinliği üzerine olumlu vurgulamalar yapacaktır.

Toplantıları mevcut kuramsal yaklaşımlar ekseninde değerlendirdiğimizde karşımıza sosyo-teknoloji ve bilimcilik sorunsalları çıkmaktadır. Toplum mühendisliği ve yönetim biliminden oluşan sosyo-teknolojiye göre kamu yönetimi toplumsal düzenlemenin bütün alanlarına sirayet etmesi beklenen bir yönetim sistemi olarak karşımıza çıkmakta, kamu yönetiminin kapsamındaki bu dönüşüm de toplantıların çeşitliliğini ve konularını arttırma temayülü göstermektedir. Bilimcilik yaklaşımı ise kamu yönetimini bilimsel standartlara bağlama umuduyla sınırlı ve dar bir yönetim sistemi olarak ele almaktadır. Ele

aldığımız bu ikinci yaklaşım toplantıları önceden belirlenmiş teknik alanlarla sınırlı olarak düzenlemek ve katılımcıları teknik sorunlar konusunda uzmanlar arasından seçmek ve teknokrasinin ağırlığını arttırmak eğilimindedir. Kamu yönetimi, bilimcilik yaklaşımının getirdiği sınırlarla karşılaşmaya yönetim biliminin diğer alanlarına kıyasla daha hazırlıksızdır. Toplantı yönetimi açısından bilimcilik yaklaşımının söylediklerine baktığımızda, toplantılarda çeşitli uzmanlıklara gerek duyulabileceğini, toplantılarda karar süreçlerinin karmaşıklaşabileceğini, teknik bilgi eksikliğinin daha çok görülebileceğini ve toplantı düzenleyicilerinin altına girdiği yükün artabileceğini öngörebiliriz. Toplantı yönetimi açısından sosyo-teknolojinin önermelerine baktığımızda bu sefer kurumsal karar alma süreçlerinin kurumların kanunen belirlenen yetkilerini aşacak şekilde kararlar üretmeye başlayabileceğini saptayabiliriz.

Teknoloji sistemini geliştirme görevi yüklenen kamu yönetimi yalnızca kendi klasik operasyon alanı ile sınırlı kalamamakta, bunun yanı sıra kendi işleyişini teknoloji geliştirme görevi ekseninde kendi başına düzenleme problemini de yaşamaktadır. Bu problem bir yandan bireysel katılımı (bireyselliği) öne çıkartırken diğer yandan kolektif karar alma süreçlerine tam katılımı gerektirmektedir. İlkeleri çağdaş dünya pratiklerinden çıkartılan toplantılar, kolektif davranışla bireysel öne çıkma güdüsü arasındaki gerilimin çözülmesinde önemli işleve sahip olabilirler.

Kamu yönetiminin kendi işleyişine müdahale eden bir sistem olarak diğer toplumsal örgütlenme sistemleri ile girdiği karmaşık ilişkilerin yürütülmesinde karşılaşılabilecek sorunlar da toplantıların konusu olabilecektir. Bugün kamu kurumları geçmişe kıyasla kamu alanı ve sivil toplum içerisinden çıkan diğer kurumlarla çok katmanlı düzlemlerde, daha sık ve yoğun olarak karşı karşıya gelmektedir. Bölgesel, yerel ve uluslararası düzlemlerde kamu politikalarının oluşması sürecine, aralarında şirketler, vakıflar, sendikalar ya da derneklerin bulunduğu çok sayıda sivil toplum kuruluşu katılabilmektedir. Farklı yasal rejimleri olan bu örgütlerin karşılıklı iletişimi ve etkileşiminde toplantı kurumu sorun çözümüne giden pratiklerin oluşturulması için gerekli alanı sağlayacaktır. Karşı karşıya gelen alt sistemler arasındaki uyumsuzluklar ancak bu sistemleri işleten bireylerin ortak ve yapıcı ilişkileri doğrultusunda çözümlenebilecektir.

Toplantıların bir başka etkisi de ussallığın sınırlarını tanımak ve yeri geldiğinde yeniden tanımlamaktır.[22] Toplantı esnasında bir başka dönem ve mekânda rasyonel kabul

---

[22] *Klasik ve neo-klasik ekonomik teorideki kusursuz insan akılcılığı ile gerçek ekonomik hayattaki davranışı arasındaki uyumsuzluk, Simon'un "ussallığın sınırı" (*bounded rationality*) tartışmasına atıfta bulunmayı gerektirmektedir. Durumsallığın insanın bilinçli ve iradi davranışları üzerindeki etkisi göz önüne alındığında neo-klasik varsayımlar yetersiz kalabilmektedir (Simon, Egidi, Viale ve Marris, 1992). Çünkü insanın ne bilgisi, ne de hesaplama yeteneği ekonomideki amaçlara erişmede kullanacağı araçları optimal olarak uyarlamada yüksek başarı göstermesine imkân vermemektedir (bkz. Hayek, 1999). Organizasyon kuramında da yönetsel davranış ve karar alma teorisinde yerini bulan bu yaklaşım, "karar alma süreçlerindeki"*

edilen usul ve normların yetersizliği ortaya çıkabilir. Örneğin kitle üretim normlarının geçerli olduğu bir dönemde pozisyonlar arası iletişimi sağlamak amacıyla geliştirilen mekanik düzlemler kendi dönemleri için rasyonel sayılabilecekken; yazılım (*software*) gibi üretim alanlarında gerçekleştirilecek alanlarda esnek ve yatay (*horizontal*) iletişimin gerçekleştirdiği düzlemlerde mekanik pozisyonlar, çözümler ve buna bağlı olarak gelişen (bu tarz ilişkileri düzenleyen) toplantı normları geçerliliğini yitirebilecektir. Toplantıların çözüm üretme başarısı da tam burada, toplantı liderliğinin (ve kurumsal katılımcıların) önceki dönemde veri kabul edilen çözümleri tartışılabilir kılma becerisinde yatmaktadır.

Öyleyse toplantı yöneticisi hem yaratıcı olmak durumunda hem de kendisini çevreleyen yapısal sınırların farkına varmak durumundadır. Bu sınırlar hem belirli bir dönem ve mekânda işletme rasyonalitesini belirleyen ortamın hem sistemlerin kendilerine has yaşam dinamiklerinin hem de teknolojinin getirdiği sınırlardır. Bu bağlamda, toplantılar sistemin muhafazakâr eğilimlerini besleyerek yeniliğe karşı duruşları sistematik olarak beslememeli; demode hale gelmiş alışkanlıkları (rasyonalitesini yitirmiş kalıpları) güçlendirmemeli; teknolojiyle çağdaş yönetim ilkelerini birleştirebilmelidirler. Toplantı usulleri içeriği doğrudan belirleyemeseler de (sonsuz bilgeliği sağlayamasalar da), sistematik hataları ortaya çıkarıp gerekli tedbirlerin tesis edilmesinde etkin sonuçlar üretebilirler.

Toplantılar kapsamında değinilmesi gereken bir diğer husus da mikro-yönetimciliktir (*micro-managerialism*). Kimilerine göre toplantılar bürokrasiyi arttırabilecek, çalışma yoğunluğunu etkinlik ve verimlilikle çelişecek şekilde şişirecektir. Toplantı destek sistemleri karar alıcılar arasındaki sonuç yönelimli iletişimi arttırmaktadır. Ancak bu artışın olumsuz yönleri de bulunmaktadır. Bürokratik formalitelerin artması, ayrıntıcılık, şekilcilik, mevzuata yapılan referansların verimsiz şekilde çoğalarak asıl meselenin tartışılmasını engelleyecek boyuta gelmesi bu olumsuzluklardan başlıcalarıdır (bkz. Wilson 1989 in Stillman, 2005: 470). Olumsuzluklar kendilerini toplantılarda geçen sürede, raporlarda, soruşturmalarda, yasal düzenlemelerde, bütçe uyarlamalarında aşırı artış yoluyla göstermektedirler. Toplantı ihtiyacının olumsuz şekillerde arttığı durumlarda sanki kurumsal işleyişin felç olmasından daha çok, "kurumsal özerklikten korkulmakta" ya da çekinilmektedir. Uzman ya da danışman sayısında artış, merkezi yönetim ofislerinin gelişmesi, üst düzey gözlemcilerin artması yine yukarıda sayılan olumsuzluklar listesine eklenebilir (bkz. Shafritz ve Russell, 2000: 111–112).

Görüldüğü gibi toplantı sayısındaki artışın her durumda olumlu olduğunu söylemek mümkün değildir. Her durum kendi özgün dinamiklerine referansla

---

sınırlılıkları vurgulamaktadır. Çoklu amaçlar için tercih mekanizması, organizmanın algısal gücü, bilişsel özellikleri, depolama kapasitesi ve hayatta kalması incelenmiştir ve neticede esas olanın mutlak ussallık olmayıp optimizasyonun sağlanması olduğu belirtilmiştir (Simon, 1956).

değerlendirilmeli, yöneticilerin karar alıcı iktidarını arttırma gerekliliği ile kurum personelinin yaratıcı enerjilerini eşitlikçi bir şekilde harekete geçirme ihtiyacı arasındaki gerilim sürekli olarak dengelenmelidir.

Bürokratik süreç kendi ivmesiyle, daha çok düzenleme yaptıkça ve dolayısıyla sınırlamalar getirdikçe, kurumsal uygulamalar katılaşabilmekte ve yoğunlaştırabilmektedir. Katılaşma ve yoğunlaşma beraberinde yönetsel süreçlerde ihlal sayılabilecek edimlerin sayısını arttırmakta ihlalleri önlemek için yapılan yeni düzenlemeler de daha yeni ihlal liste ve vakalarının ortaya çıkmasına neden olmaktadır (bkz. Shafritz ve Russell, 2000: 111–112). Daha çok denetim ve kontrol getirilme döngüsü daha çok raporlama, daha fazla toplantı gereksinimi ile sonuçlanmaktadır. Bahsedilen rapor bolluğunda getirilen öneri ve çözümlerin değeri de azalmakta, pek çok değerli çalışma incelenmeden ve tartışılmadan, arşivlerin (ve e-arşivlerin) içerisinde kaybolmaktadır. Bu bağlamda bürokrasi yalınlığı/sadeliği tekrar keşfetmek (*re-inventing*) maksadıyla çabalamakta kısır döngü tamamlanmaktadır.

Toplantılar stratejik planlamanın tartışılmasına odaklandığında, gündeme, yönetimin hangi kurumsal görevleri tanımlaması ve yerine getirmesi gerektiği sorusu gelmektedir. Kurumsal görevler kurucu mevzuat ve düzenlemelerle tanımlanmakla birlikte onları gündeme ve yerine getiren insanların kararları genel ifadelerle biçimlenmiş mevzuatın (normatif düzenlemenin) önüne geçer. Uygulayıcılar, norm ve planlarla sınırlı olsalar da, genel ifadeleri günlük pratikler düzeyinde somutlaştıracak kimselerdir. Bu bağlamda toplantılar soyut normların ete kemiğe büründüğü, somutlaştığı iletişim mekânlarıdır (bkz. Öktem, 1987). Toplantılar, sorunlarla uğraşan uygulayıcı birimlerin taleplerinin, planların gerekliliklerinin, uygulamacıların görüş ve tecrübelerinin, mesleki kuralların, işin yapılmasından kaynaklanan zorlukların, uzmanların ve daha geniş kamuoyunun beklentilerinin bir araya geldiği karmaşık iletişim süreçleri olarak somut uygulamaların biçimlenmesinde esaslı unsurlardan birisini oluştururlar.

Toplantıları oluşturan yapısal (kurumun mevcut maddi ve insani potansiyelleri, kurumun içinde yer aldığı daha geniş çevrenin imkânları) ve olumsal koşullar (yöneticilerin kabiliyeti) bütünü, toplantı çıktısının (kararların) yenilikçilik düzeyini belirleyecektirler. Bu koşullar yenilikçiliği desteklerken sınırlamalar üzerine uyarılar önemini yitirecek; koşullar muhafazakârlığı desteklerken ihlallerin önlenmesine yönelik vurgular artacaktır. Bir başka deyişle muhafazakârlık dönemlerinde yenilikçi eylemler norm ihlali olarak yorumlanabilecekken, yenilikçi dönemlerde aynı eylemler hem de aynı kurumda ödüllendirilmeye değer bulunacaklardır.

4. Toplantı sürecinin yönetilmesinde temel prensipler

Toplantı süreçleri kamu hizmet üretim sürecinin önemli bir bölümü kapsadığından, yukarıda sağlanan ilkesel ve teorik bilgiler ışığında toplantıların yürütülmesinde amil ilkeler şöyle sıralanılabilir.

Bu önerilerden ilkinin süre ekonomisi olarak adlandırılması mümkündür. Süre ekonomisi hem toplantı katılımcılarının verimli müdahalelerinin sağlanması, hem de kararın etkinlik düzeyinin (çözüm üretme kapasitesinin) artması için gereklidir. Süre ekonomisi kamu yararının üretilmesinde de ilgili kurumun karlılık düzeyin artmasında da önemli etkiyi haizdir. Toplantıda geçen sürenin her kurum için ortak bir standardı olmasa da, toplantı sürelerindeki sürekli artışların kurumun işleyişinde bir takım sorunlara (verimsizliğe, etkinsizliğe, işlem sayısında azalmaya, işlemlerin sonuçlandırılamamasına, katılımın azalmasına vs.) delalet ettiği düşünüldüğünde, süre ekonomisinin önemi kendiliğinden ortaya çıkacaktır. İlgili sektörde yürütülen bir toplantı için optimum süreyi sübjektif kararlar değil, aynı alanda işletilen kurumların ortalaması belirleyecektir. Bazı durumlarda ortalamanın hesaplanabilmesi için ilgili kurumun başka ülkelerdeki muadillerinin ilgili hizmetin üretilmesinde harcadıkları zamanın hesaplanabilmesi gerekecektir.[23] Sürenin üretilen hizmetin gerektirdiği optimuma ulaşması, çatışma yönetimi açısından da önemlidir. Toplantılar çoğunlukla yüz yüze iletişimin gerçekleştiği mekânlarla örtüştüğünden, karşılıklı iletişim süresinde etkin olmayan bir uzamanın öngörülemeyen çatışma sebeplerini de oluşturması beklenebilir. Toplantı destek sistemleri süre ekonomisinin sağlanmasında temel araçlar olarak öne çıkacaktır.

Bir diğeri berraklıktır. Berraklık, rollerin belirlenmesinde, sürecin aşamalarının izlenebilir olmasında, konunun saptanmasında etkin olması gereken bir ilkedir. Toplantıya konu olan işlemin (toplantının nesnesinin) toplantı öncesinde iyi belirlenmiş olması (konu berraklığı); katılımcıların karşılıklı ilişkisini düzenleyen kuralların önceden bilinebilir olup kabul görmesi (rol berraklığı), sürecin aşamalarının önceden takip edilebiliyor olmasında (şeffaflık); bu ilkenin belirleyici etkisi bulunmaktadır. Bu ilke kurumsal etkinliğin sağlanmasında pek çok noktaya temas etmektedir. Konu berraklığı hizmet üretiminin özgün dinamiklerine bağlı olarak, tartışma süreçleri sonucunda gerçekleşebileceği gibi, ilgili kurumun yönetsel hiyerarşisi tarafından da saptanabilir. Rol berraklığı ilgili kurumun kurucu metinlerinde belirtilebileceği gibi hizmet üretiminin değişen dinamikleri göz önüne alınarak esnek bir şekilde de şekillendirilebilir. Konu ve rol berraklığının sağlanması,

---

[23] *İlgili kurumun sürücü/avcılık sertifikası verdiğini düşünelim. Bu kurumda -toplantılar dâhil- ilgili belgelerin toplanması ve kurum yönetimince işleme tabi tutulması sürecini oluşturan adımlar belli ise, hizmet kullanıcılarının işlemin tamamlanması için bekleyeceği süre saptanabilir. Başka bir ülkede sürücü/avcılık sertifikası veren benzer kurumların hizmet üretim süreci benzer kalemlerden oluşuyor ise, bu durumda uluslararası karşılaştırma yararlı olabilecektir.*

toplantı sırasındaki çalışma ve tartışmaların anlamsız yönlere uzamasını engeller, çatışma etkileşimini olumlu sonuçlar verecek şekilde yönlendirebilir. Aynı şekilde çalışma barışının sağlanmasında ve sürdürülmesinde de etkin olacaktır. Berraklığın, süreçlerin şeffaf hale getirilmesini içeren boyutu hizmet kalitesinin arttırılmasında olduğu kadar hizmetin üretiminde hızlanmaya da neden olacaktır.

Üçüncü ilke fikir eşitliğidir. Bu ilke katılımcıların pozisyon sahipleri olarak değil, işin yürütülmesi için çabalayan insanlar olarak karşı karşıya gelmelerini sağlar. Buna göre katılımcılar fikirlerin temsilcisi olacaklar, aralarındaki çatışmalar karakterlerine ve pozisyonlarına göre değil, ileri sürdükleri fikirlerin değerine göre neticelenecektir. Bu ilke rol berraklığı ilkesiyle birlikte düşünüldüğünde kurumsal işleyişin demokratikleştirilmesi sürecinde de etkin olacaktır.

Fayda temelli katılım ilkesi bir dördüncü ilke olabilecektir. Buna göre toplantı katılımcıları hem uygun pozisyonların temsilcileri arasından seçilmeli hem de toplantının konusu ile ilişki içerisinde davet edilmelidir. Fayda temelli katılım ilkesinin bir diğer açılımı da toplantı konusunun gündeme uygunluğudur. Rutin konuların tekrar tekrar toplantı gündemine koyulmalarındansa, somut sorun alanlarının öne çıkarılması bu bağlamda fayda temelli katılım ilkesinin uygulamalarından birisine örnek teşkil edecektir. Rutin konuların toplantı gündemini belirlemesinden kaçınmak için işlemi tamamlayacak organın yeri değiştirilebilir: Bu durumda toplantı katılımcıları değil, sekretarya karar konusu olan rutin işleri yapacak, kurul kararını içeren metni hazırlayıp kurulun onayına sunacak; bu yolla da toplantı katılımcılarına rutin dışı işlere yoğunlaşma fırsatı vererek, vakit kaybını önleyebilecektir. Mevzuatın fayda temelli katılım ilkesinin engellediği durumlarda da, katılımın yasak olmaması koşuluyla, önceden belirlenmiş sabit katılımcıların yanı sıra yeni katılımcılar toplantıya davet edilebilir.

Beşinci ilke olarak koyabileceğimiz çalışma barışı ilkesi toplantının katılımcılarının karşılıklı saygı içerisinde karar üretmeleri gerekliliğine atıfta bulunmaktadır. İhtilaflar her kurumun içerisinde bulunmakla beraber, bu ilke katılımcıların ihtilafları söz konusu toplantının maksadı ile bağlantılı olmadıkça, gündeme getirmemesini gerektirir. Bir başka deyişle söz konusu toplantının konusu ile bağlantılı olarak farklı fikirler arasındaki çatışma (optimun çatışma düzeyi) yararlı olabilecekken, toplantı konusunu içermeyen, ya da başka sebeplerden kaynaklanıp da toplantı konusu üzerinden biçimlenen çatışmalar dışlanmalı, katılım gayrı-şahsileştirilebilmelidir.

Altıncı ilke güven ilkesidir. Güven ilkesi katılımcıların her birinin, diğerinin fikir ve faaliyetinin "kamu yararı ve/veya kamu hizmeti üretmek maksadıyla" sınırlı olduğunu kabul etmesinde gündeme gelir. Güven ilkesi karşı katılımcıların pozisyon sahipleri olarak değil de fikirlerin taşıyıcıları olarak karşı karşıya gelmelerini gerektiren fikir eşitliği ilkesi ile birbirini bütünlemektedir. Toplantı esnasında karşıt fikri ileri süren kimsenin –aksi kanıtlanmadıkça- "kamu yararı ve/veya kamu hizmeti üretmek

maksadıyla" eylediği kabul edilmedikçe fikir eşitliğinin pratikte uygulanması mümkün olmayacağından her iki ilkenin işleyişinin bir arada gerçekleşmesi gerekmektedir.

Son olarak, kuramsal amaca bağlılık ilkesini ele alacağız. Bu son ilke birinci ilke olarak da ele alınabilirdi. Kurumsal amaca bağlılık ilkesi, toplantı katılımcılarının çalışmalarını saran ve kabul görmüş bulunan değerlerin herkes tarafından gözetilmesidir. Kamu kurumları hem –varsa- kuruluş kanunlarında mevcut, -yoksa- Anayasal yapı tarafından belirlenen maksadı haizdirler. Bunun yanı sıra mevcut toplumsal değerlerle bağlı olarak, her kurum kendisine daha somut bir amaç da belirler. Ayrıca uzun vadeli stratejik planlar, kurumun belirlediği misyonlar bu amacı biçimlendirir. Somut normlarla sınırlı olmaksızın ortaya çıkan bu kurumsal amaçların gözetilmesi, toplantı katılımcılarının karar alma süreçlerinde ihtiyaç duyacakları kerteriz (nirengi) noktalarını oluşturur.

5. Sonuç

Herhangi bir kamu kurumu, sınırsız değişime ve bu değişime bağlı olarak ortaya çıkan sayısız talebe yeterince karşılık verebilme yetisini geliştirmek için, çağın gerekliliklerine uymalı, ürettiği politikalar yenilikçi olmalıdır. Ancak yenilikçilik, büyük ölçekli yapılarda erişilmesi kolay bir hedef değildir. Bürokrasinin, mevcut durumu, geleceğe; bilineni, bilinmeyene; asıl görevi destekleyici/ikincil işlere tercih etme eğilimi ile birlikte düşünüldüğünde, yenilikçi politika ve tavırların benimsenmesi önündeki engeller daha kolay anlaşılır hale gelir. Değişim kendisini direttiğinde, yenilikleri benimsemek yolunda baskılar oluşturduğunda, değişimin gerekliliklerini yerine getirmeyenlerin karşılaşacağı müeyyide yarışın dışına itilmek olacaktır. Diğer yandan kamu hizmetinin üretim süreci içerisinde katı ve rutin uygulamalara dayansa da olumlu sonuçlar veren pek çok işlem de bulunduğundan; her şey her zaman sürekli değişime tabi tutulamayacağından, "dengeli bir dönüşüm" ya da tercihler arasında "memnuniyet verici" olanı görmezden gelmek de mümkün değildir. Toplantılar ve bu özgün iletişim usulünün kuramsal ve uygulamalı bilgisi, anılan sıkıntıların çözümü için uygun alanı oluşturmaktadır. Toplantı süreçlerinin kuramsal analizi, değişimin kendini her zamankinden daha yoğun olarak direttiği günümüzde, her zamankinden daha önemli hale gelmiştir.

Kaynakça

Anson, R. & R. Bostrom & W. Bayard (1995), "An Experiment Assessing Group Support System and Facilitator Effects on Meeting Outcomes", *Management Science*, 41(2), 189–208.

Bekers, V. (2005), *Organization Innovation: New Approaches to Cultural Change and Intervention in Public Sector Organizations*, Amsterdam, Hollanda: IOS Pres, In Veenswijk, M. (Eds.), *Foreword* (p. v).

Bertucci, G. & A. Adriana (2005), "The United Nations Programme in Public Administration: Reinventing Itself to Help Reinvent Public Administration", *International Review of Administrative Sciences*, 71(2), 337–353.

Burns, T. & G. Stalker (1961), *The Management of Innovation*, Londra, Birleşik Krallık: Tavistock.

Cerase, Francesco vd. *Comparing Public Service Motivation within Various Europe Countries: Do Institutional Environments Make a Difference?*, EGPA Conference Public Personnel Policies study group.

Cobb, A.T. (2011), *Leading Project Teams: The Basics of Project Management and Team Leadership*, New York, Amerika Birleşik Devletleri: Sage Publications.

Demuzere Sara, Koen Verhoest, Geert Bouckaert (2008), *Quality Management in Public Sector Organizations: Which Factors do Make a Difference?*, Paper presented at the 2008 EGPA annual conference at Erasmus University, Rotterdam, September 3-6.

Dessler, G. (1985), *Organization Theory: Integrating Structure and Behavior* (1. ed.), New Jersey, Amerika Birleşik Devletleri: Prentice Hall.

Dollinger, M.J. (1999), *Enterpreneurship: Strategies and Resources* (1. ed.), New Jersey, Amerika Birleşik Devletleri: Prentice-Hall.

Drukker, P. (2000), *Yeni Gerçekler: Devlet ve Politika Alanında, Ekonomi Bilimi ve İş Dünyasında, Toplumda ve Dünya Görüşünde [The New Realities]* (6. ed.), Ankara, Türkiye: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Farmer, D.J. (1995), *The Language of Public Administration: Bureaucracy, Modernity and Postmodernity*, Tuscaloosa, Amerika Birleşik Devletleri: The University of Alabama Press.

Friedrich, H. (1999), *Kölelik Yolu [The Road to Serfdom]*, Ankara, Türkiye: Liberte.

Hofstede, G. (1980), *Culture's Consequences*, Londra, Birleşik Krallık: Sage Publications.

Hofstede, G. vd. (1990), Measuring Organisational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study Across Twenty Cases, *Administrative Science Quarterly*, 35(2), 286–316.

Jorgensen, B.T. & B. Bozeman (2007), "Public Values: An Inventory", *Administration & Society*, 39(3), 354–381.

Jorgensen, T.B. (2011), *Weber and Kafka: The Rational and Enigmatic Bureaucracy*, New York, Amerika Birleşik Devletleri: Blackwell Publishers Ltd.

Krislov, S. (2003), *Representative Bureaucracy: Classic Readings and Continuing Controversies*, New York, Amerika Birleşik Devletleri: M.E. Sharpe.In Dolan, J.A. & Rosenbloom, D. H. (Eds.), *Representative Bureaucracy*, 23-30.

Linde, C. (2011), "What is Next?: The Social and Technological Management of Meetings", *Pragmatics*, 1(7), 297-317.

Meier, K.J. & L.J. O'Toole (2009), "Proverbs of New public Management: Lessons from an Evidence-Based Research Agenda", *The American Review of Public Administration*, 39(1), 4–22.

Mintzberg, H. & J. Quinn (1996), *The Strategy Process: Concepts, Contexts, Cases*, New Jersey, Amerika Birleşik Devletleri: Prentice-Hall.

Miranda, S.M. & R.P. Bostrom (1999), "Meeting Facilitation:Process versus Content Interventions", *Journal of Management Infromation Systems*, 5(4), 89-114.

Nielsen, M.F. (2009), "Interpretive Management in Business Meetings: Understanding Managers' Interactional Strategies Through Conversation Analysis", *Jornal of Business Communication*, 46, 23–56.

Osagbemi, T. (1995), "Management Development and Manager's Use of Their Time", *Journal of Management Development*, 14(8), 19–34.

Öktem, M.K. (1987), "Türkiye'de Kamusal Örgütlerde Çalışma Verimliliği Açısından Kültürel Normların Önemi [The Role of Cultural Norms over Efficiency in Public Organisations in Turkey]", *H.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 5(1–2), 59–68.

Öktem, M.K. (1988), "Kamu Yönetiminin Yeniden Düzenlenmesi [Reorganisation of Public Administration]", *Türk İdare Dergisi*, 380, 105–136.

Öktem, M.K. (1990), "Grup Dinamiği Seminerlerinin Gereği ve Uygulanması Üzerine [Notes on the Necessity of Group Dynamics Seminars and their Implementation]", *H.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(1), 33–45.

Öktem, M.K. (1993), "Zaman Yönetimi: Örgütsel Etkililiği Artırmada Zaman Faktöründen Yararlanılması [Time Management: Use of Time Factor for Increasing Organisational Efficiency]", *Amme İdaresi Dergisi*, 26(1), 217–237.

Öktem, M.K. (2010), "Innovation with Public Administration in Turkey", *Journal of US-China Public Administration*, 7(1), 42–50.

Öktem, M.K. (2011), "Kamu Yönetimini Araştırmak [Investigating Public Management]", *Verimlilik Dergisi*, 1, 63–83.

Poole, M. Vd. (2006), "Public and Private Secor Mangers over 20 Years: A Test of the Convergence Thesis", *Public Administration*, 84(4), 1051–1076.

Poole, M.S. vd. (1991), "Conflict Management in a Computer-Supported Meeting Environment", *Management Science*, 37(8), 926–953.

Rainey, H.G. (2011), *Understanding and Managing Public Organizations* (2. ed.), San Francisco, Amerika Birleşik Devletleri: John Wiley & Sons Inc.

Shafritz, J.M. & E. Russell (2000), *Introducing Public Administration* (1. ed.), New York, Amerika Birleşik Devletleri: Addison Wesley Longman Inc.

Simon, H. (1956), "Rational Choice and The Structure of the Environment", *The Pyschological Review*, 63, 129–138.

Simon, H.A. vd. (1992), *Economics, Bounded Rationality and Cognitive Evolution*, Londra, Birleşik Krallık: Edward Edgar Publishing Ltd.

Sims, R.R. (2009), "Civil Service Reform in Action", *Review of Public Personnel Administration*, 29(4), 382–401.

Timsit, G. (2008), "Braibant Lecture 2007: Reinventing the State - to be Continued", *International Review of Administrative Sciences*, 74(2), 165–175.

Tropman, J.E. (2003), *Making Meetings Work: Achieving High Quality Group Decisions*, California, Amerika Birleşik Devletleri: SAGE Publication.

Tyran, C.K. vd. (1992), "The Application of Electronic Meeting Technology to Support Strategic Management", *MIS Quarterly*, 16(3), 313–334.

Wilson, J.Q. (2005), *Public Administration: Concepts and Cases* (7. ed.), Boston, Amerika Birleşik Devletleri: Houghton Mifflin Company.

Wodak, R. Vd. (2011), "Getting People on Board: Discoursive Leadership for Consensus Building in Team Meetings", *Discourse and Society*, 22(5), 592–644.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Türkiye'de Sübjektif Yoksulluk Profili: 2003–2008

Alparslan A. BAŞARAN
aab@hacettepe.edu.tr

Murat ÇETİNKAYA
mcetinkaya@rekabet.gov.tr

Subjective Poverty Profile in Turkey: 2003–2008

Abstract

This paper investigates the subjective poverty profile in Turkey between the years 2003 and 2008, using the method called "Minimum Income Question". It utilizes the Household Budget Survey conducted by Turkish Statistical Institute and the other variables representing the household sizes and rural-urban area. The results are compared with the officially disseminated figures. Weighted regression results, subjective poverty trash holds and poverty ratios are obtained based on the sample survey. It is observed that subjective poverty ratios are higher than those of the official figures when the household sizes and the variables of rural-urban area are considered.

Keywords : Poverty, Minimum Income Question, Household, Turkey.

JEL Classification Codes : I32, I38, D12.

Özet

Bu çalışma "Minimum Gelir Sorusu" yaklaşımını kullanarak Türkiye için 2003–2008 yılları arasında sübjektif yoksulluk profilini, hanehalkı büyüklüğü ve kır kent değişkenleri ile Türkiye İstatistik Kurumu'nun "Hanehalkı Bütçe Anketleri"ni temel alarak analiz etmekte ve elde edilen sonuçları resmi yoksulluk rakamlarıyla kıyaslamaktadır. Bu amaçla anket örneklemi kullanılarak elde edilen ağırlıklandırılmış regresyon sonuçları ile sübjektif yoksulluk eşiklerine ve oranlarına ulaşılmıştır. Hanehalkı büyüklüğü ve kır-kent değişkenleri dikkate alındığında sübjektif yoksulluk oranlarının resmi yoksulluk oranlarından daha yüksek düzeyde olduğu gözlenmiştir.

Anahtar Sözcükler : Yoksulluk, En Düşük Gelir Sorusu, Hanehalkı, Türkiye.

1. Giriş

Yoksulluk, insanlık tarihi boyunca var olan ve çözülmeye çalışılan toplumsal bir sorundur. Bu sorunun sadece ekonomik yanının olmaması, sosyal ve ahlaki boyutları da olan karmaşık bir yapıya sahip olması, yoksullukla mücadelede ortaya çıkan politikaların değişik biçimler almasına neden olmaktadır. Genellikle yoksullukla mücadele stratejileri, yoksulluğu tanımlama yaklaşımlarındaki farklılıklara göre değişik politika uygulamalarına yönelmektedir. Bu nedenle, yoksulluğun nasıl tanımlanacağı ve yoksullukla nasıl mücadele edileceğine ilişkin sorulara verilebilecek yanıtlar, bu konuda hangi politikaların uygulanabileceğini ya da uygulanması gerektiğini de büyük ölçüde belirlemektedir (DPT, 2007: 1).

Sen'e (1976) göre yoksulluğun ölçümü iki aşamayı içermektedir. İlk aşama yoksulun belirlenmesi ve yoksul özelliklerinin bu belirlenen kritere göre toplulaştırılmasıdır. Yoksulun belirlenmesinde veya bir başka ifade ile yoksulluğu tanımlamada genel olarak iki yaklaşım ortaya çıkmaktadır. Objektif yoksulluk yaklaşımına göre; bireylerin ve/veya hanehalklarının temel ihtiyaçlarını karşılayamayan gelir, tüketim harcamaları veya mal ve hizmetler ile tanımlanan yoksulluk çizgisi altında kalan bireyler ve haneler, objektif olarak yoksul kabul edilmektedir. Bu yaklaşımına göre yoksulluğun ölçümünde "mutlak yoksulluk" ve "göreli yoksulluk" kriterleri dikkate alınabilmektedir. Mutlak yoksulluk, Dünya Bankası'nın ileri sürdüğü günlük 1$'lık gelirden yoksun olma, diğer bir tanımı ile, hayatını idame ettirmek için gerekli minimum kalori ihtiyacını karşılayacak gıdayı temin edememektir. Göreli yoksulluk ölçümünde ise, hanehalkının gıda ve gıda dışında giyim, barınma ve enerji harcamaları toplamı ile bir başka göreli yoksulluk yaklaşımı olan medyan gelirin yarısı yoksulluk çizgisi olarak dikkate alınmaktadır.

Objektif yaklaşımın aksine sübjektif yaklaşımda ise, "Gelirin Refah Fonksiyonu"ndan yola çıkılarak ulaşılan iki yoksulluk yaklaşımı göze çarpmaktadır. İlk yaklaşım, bireylerin ve hanelerin ihtiyaçlarını karşılamaları için ne kadar gelirin yeterli olduğuna yönelik "Minimun Gelir Sorusu"nu (MGS) içerirken, diğer yaklaşım hanelerin ve bireylerin gelir düzeyleri ile refah düzeylerini araştırmaya yönelik "Gelir Değerlendirme Sorusu"na (GDS) odaklanır (Flik ve Van Prag, 1991: 313). Her iki yaklaşım da sübjektiftir ve anketlere verilen cevaplarla hanelerin gelir değerlendirmelerine veya minimum ihtiyaçlarına ilişkin karar, yargı veya fikirlerini ortaya çıkarmaya çalışır. Ancak hanelerin cevaplarının kendisi doğrudan yoksulluk çizgisini oluşturmaz. Sübjektif yoksulluk çizgisinin belirlenmesi için hanelerin beklenti ve gereksinimlerini yansıtan bu cevapların modellenerek ölçülmesi ve belirlenmesi gereklidir (Kapteyn vd., 1988: 222).

Türkiye'deki yoksulluk çalışmaları, yoksullukla mücadele stratejileri veya bir başka ifadeyle politika yapıcıların ve akademisyenlerin yoksulluk algıları genellikle

objektif yaklaşıma odaklanmıştır. Bu eğilimin başlıca nedeni küresel yoksulluk algısına benzerlik sağlanması ile birlikte, ülkemizde özellikle 1990'lı yıllardaki mevcut hanehalkı araştırmalarındaki veri yetersizliği olarak ileri sürülebilir.

Bu çalışmanın amacı, genel yoksulluk çalışmalarının aksine Türkiye'de yoksulluğu tanımlamada sübjektif yoksulluk çizgisi metodolojisi olan "Minimum Gelir Sorusu" yaklaşımı ile sübjektif yoksulluk profilini ortaya koymaktır.

2. Sübjektif Yoksulluk Yaklaşımı

İlk defa Goedhart vd. (1977) tarafından ileri sürülerek modellenen ve hanehalklarının gelir yeterliliğini, hanehalklarına sorulan sorularla ölçmeye çalışan, sübjektif yoksulluk metodolojisi iki farklı yaklaşımla sonuca ulaşmaya çalışmaktadır. Bu yaklaşımlardan ilki "MGS" olarak adlandırılır. MGS'de hanehalkının gerekli tüm ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde minimum gelir seviyesinin ne olduğunun cevabı aranır. Diğer yaklaşım ise hanehalkının çeşitli gelir düzeylerini "çok kötü, kötü, yetersiz, kıt kanaat yeterli, yeterli, oldukça yeterli, iyi ve mükemmel" şeklinde (Goedhart vd., 1977: 507) genellikle dörtlü veya altılı ölçekte sözel olarak değerlendirmeye çalışan "GDS"dir. GDS, Leyden yoksulluk yaklaşımı olarak da adlandırılabilmektedir. Her iki yaklaşım da sübjektif olarak hanehalklarının gelir yeterlilik düzeylerine ilişkin modeller ile yoksulluğu ölçmeyi amaçlamaktadır.

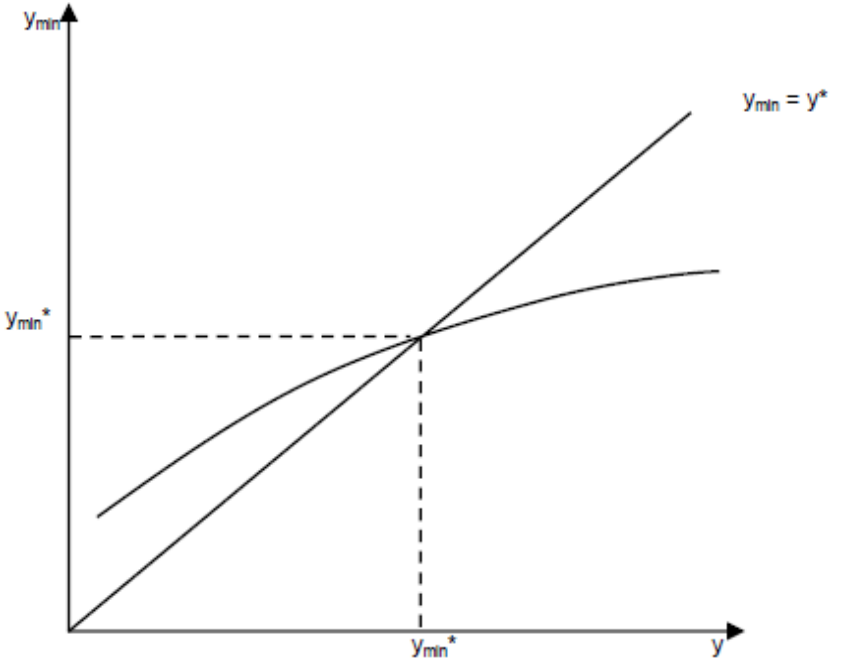
Sübjektif yoksulluğun ölçülmesine ilişkin literatürde genellikle kullanılan ve bu çalışmanın da benimsemiş olduğu "MGS", başta Hollanda, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği ülkeleri gibi gelişmiş ülke uygulamalarını içerirken, özellikle günümüzde Rusya, Çin, Jamaika ve Nepal gibi gelişmekte olan ülke analizlerini de kapsamaktadır. Bu uygulamalarda sübjektif yoksulluk çizgisi, hanehalkı reislerinin anketlerde MGS'ye verdiği cevaplar ile ortaya konulmaya çalışılmaktadır. Bu soruya verilen minimum gelir (Y_{min}) cevabı ile hanehalkı cari geliri Y'nin eşitliğini dikkate alan ve Goedhart vd.'nin (1977) ileri sürdüğü kesişim yöntemi ile hesaplanan sübjektif yoksulluk çizgisi:

$$log\ (Y_{min}) = a_0 + a_1\ log\ (Y) \qquad (1)$$

olarak ifade edilmektedir. Bu denklemde (Y_{min}) genellikle hanehalkı reislerine anketlerde sorulan "Hanehalkının ihtiyaçlarını karşılaması için gerekli olduğunu düşündüğünüz minimum gelir ne kadardır?" şeklindeki ve buna benzer soruların cevaplarından oluşmaktadır. Bu tip sorular "MGS" olarak adlandırılmaktadır. Y ise hanehalkının cari gelirini ifade etmektedir. Kesişim yönteminin altında yatan fikir, $Y_{min} = Y$ doğrusunun**,** yani Şekil 1'de Y^* olarak gösterilen doğrunun, bireylerin minimum ihtiyaçlarını karşılayacak gelir düzeyini ifade etmesidir. Bir başka ifade ile Şekil 1, geliri yüksek olan hanelerin minimum ihtiyaç duydukları geliri daha yüksek tahmin etme, aksine daha az gelirli

hanehalklarının geliri daha düşük tahmin etme eğiliminde olduklarını ifade etmektedir (De Vos ve Garner, 1991: 269).

Şekil: 1
Kesişim Yöntemi ile Sübjektif Yoksulluk Çizgisi



Gelirin ortalamasını veya medyanını dikkate alan objektif yoksulluk yaklaşımlarına karşın, Y_{min}'in Y'ye eşit olduğu kesişim noktasının yoksulluk çizgisi olarak seçilmesi, hem daha gerçekçi hem de demokratiktir. Çünkü bu yaklaşım, hanelerin gerçek gelirlerinin minimal ihtiyaçlarını karşılayacak gelire eşit olması gerektiğini varsayar ve sübjektiftir (Gustafsson vd., 2004: 1091).

MGS'nin cevabı sadece hanehalkının cari gelir düzeyine bağlı değildir. Hanehalkının karakteristik özellikleri de bu cevabın büyüklüğünü belirleyebilmektedir. Şüphesiz en önemli karakteristik özellik hanehalkı büyüklüğüdür ve bu özellik sayesinde uygun regresyon modelleri ile hanehalkı eşdeğerlik ölçeğine[1] ulaşılmaya çalışılmaktadır. Literatürde uygulama alanı bulmuş diğer özellikler ise; hanehalkının yaşadığı yer,

[1] *Hanehalkı eşdeğerlik ölçeği ile ilgili olarak bakınız; Lanjouw ve Ravallion (1995).*

hanehalkı reisinin eğitim durumu, yaşı, cinsiyeti ve iş gücüne katılımı ile hanehalkına gelir getirenler, hane halkının zorunlu sabit harcamaları, hanehalkının gelir değişimlerindeki hareketler[2] ve hanehalkının tüketimi[3] şeklindedir. Bu çerçevede hanehalkı büyüklüğü dikkate alınarak 1'nolu denklem tekrar gözden geçirildiğinde:

$$log\ (Y_{min}) = a_0 + a_1\ log\ (Y) + a_2\ log\ (hhb) \quad (2)$$

şeklinde ifade edilmektedir ve $Y_{min}=Y$ kabul edildiğinde ise:

$$(1-a_1)\ log\ (Y) = a_0 + a_2\ log\ (hhb) \quad (3)$$

denklemi elde edilmektedir. Bu denklemde sübjektif yoksulluk çizgisine göre hanehalkı büyüklüğünün esnekliği $a_2/(1-a_1)$'dir (Milanovic ve Jovanovic, 1999: 3).

Diğer hanehalkı özellikleri dikkate alınarak 2'nolu denklem düzenlendiğinde ise:

$$log\ (Y_{min}) = a_0 + a_1\ log\ (Y) + a_2\ log\ (hhb) + a_3\ log\ X_i \quad (4)$$

elde edilmektedir. Bu denklemde X_i diğer hanehalkı özelliklerini ifade etmektedir ve a_0, a_1, a_2, a_3 ve a_4 gibi parametrelerin tahmin edilmesinden sonra sübjektif yoksulluk çizgisi (SYÇ), kesişim yöntemi ile:

$$log\ (SYÇ) = Y_{min} = (a_0 + a_2\ X_i) / (1 - a_1) \quad (5)$$

şeklinde ifade edilebilmektedir.

Sübjektif yoksulluk çizgisi yaklaşımı geleneksel olarak kullanılan yoksulluk yaklaşımlarından farklıdır. Gerekli tüketimi ve belirli bir mal sepetini (genellikle uzun bir süreçle hesaplanan mutlak yoksulluk gibi) temel alan yoksulluk çizgisi tahminleri yerine, bu yaklaşım haneler veya bireyler için neyin gerekli olduğuna odaklanmıştır. Bu nedenle, bu yaklaşım daha basit süreçleri önermekte ve daha az veriye ihtiyaç duymaktadır. Tüketim temelli yoksulluk çizgileri uzmanlarca belirlenirken, sübjektif yoksulluk çizgisi insanların ne düşündüğünün sonucunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla bu yöntem, aynı zamanda, yoksulluk yaklaşımı açısından daha demokratiktir. Bu yaklaşıma daha fazla akademik ilginin olmasının ve bu yaklaşımın kolay

---

[2] *De Vos ve Garner (1991), ilk defa hanehalkının sabit harcamaları ile MGS cevaplarını analiz etmiştir. Bu değişkene ek olarak haneye gelir getirenler, hanehalkı reisinin yaşı, eğitimi, cinsiyeti, hanenin yaşadığı bölge ve hanenin gelir değişimleri analize dahil edilmiştir.*

[3] *Pradhan ve Ravallion (2000), hanehalkının barınma, gıda ve giyinme ihtiyaçlarını minimum gelir sorusu olmaksızın hanehalklarına sorarak Jamaika ve Nepal'i analiz etmiştir.*

anlaşılabilmesinin en önemli nedeni, insanların, uzmanlardan ziyade, gelir ve tüketim yeterliliklerini kendi algıları çerçevesinde ifade edebilmeleridir (Gustafsson vd., 2004: 1092).

3. Minimum Gelir Sorusunu Temel Alan Sübjektif Yoksulluk Uygulamaları

Minimum gelir sorusuna odaklı sübjektif yoksulluk yaklaşımı ilk defa Goedhart vd. (1977) tarafından 1975 Hollanda hanehalkı araştırmaları çerçevesinde incelenmiştir. Bu araştırmada hanehalklarına aşağıdaki soru sorulmuştur (Goedhart vd., 1977: 510):

> *"Ailenizin şartları dikkate alındığında, aileniz için mutlak minimum olabilecek net hane gelirinizin ne kadar olması öğrenilmek istenmektedir. Bununla ifade edilmek istenen şey, eğer bu gelir düzeyinden daha az bir gelire sahip olursanız tüm ihtiyaçlarınızı karşılayamayacak olmanızdır."*
>
> *"Benim (Bizim) şartlarımız dikkate alındığında haftalık/aylık/yıllık mutlak minimum net aile geliriniz ne kadar olmalıdır?"*

Bu sorunun cevabı ise hanehalklarının minimum geliri olan Y_{min}'i oluşturmaktadır. Kesişim yöntemi ile tahmin edilen sübjektif yoksulluk çizgisi başta hanehalkı büyüklüğü, hanehalkı reisinin cinsiyeti, hanenin yaşadığı bölge ve gelir dilimleri itibariyle literatürde inceleme alanı bulmuştur. Sübjektif yoksulluk çizgileri genel itibariyle objektif yoksulluk çizgilerinin üstünde olma eğilimindedir.

Van Prag vd. (1980) Avrupa Birliği'ne üye ülkeler olan Hollanda, Belçika, Lüksemburg, Fransa, İtalya, Almanya, Danimarka, İngiltere, İrlanda ve Kuzey İrlanda için yapmış olduğu çalışmada, sübjektif yoksulluk profilinin üye ülkeler açısından oldukça farklı düzeylerde ve yüksek olduğu, hanehalkı büyüklüklerine göre de değişim gösterdiği, ancak politika önerileri için örneklem büyüklüğünün yeterli olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Colasanto vd. (1984) Amerika Birleşik Devletleri (ABD) için yapmış olduğu çalışmada hanehalkı büyüklüğü ile birlikte hanehalkı reisinin yaşı, cinsiyeti ve hanehalkının yaşadığı bölgenin de yoksulluk eşikleri üzerinde etkili olduğu ileri sürmüştür. Danziger vd. (1984) ve Garner ve Short (2005) ise ABD için yapılan çalışmada Colasanto (1984)'e benzer sonuçlara ek olarak, sübjektif yoksulluk yaklaşımının objektif yaklaşıma göre daha az maliyetli ve pratik olduğunu ifade etmiştir.

Yoksulluğun ölçülmesine yönelik yaklaşım farlılıklarının karşılaştırmalı analizinde Kapteyn vd. (1988), Hagenaars ve De Vos (1988) ve Flik ve Van Prag (1991) Hollanda'yı analiz etmişlerdir. Bu çalışmalarda sosyal alt gruplar açısından sübjektif yoksulluk eşiklerinin objektif eşiklerden daha yüksek olma eğiliminde olduğu ve sübjektif yoksulluğa ilişkin çalışmaların panel veriler dikkate alınarak yapılması gerektiği ifade edilmiştir.

De Vos ve Garner (1991), Saunders vd. (1994) ve Garner ve De Vos (1995) MGS yaklaşımını kullanarak sırası ile Hollanda ve ABD, Avustralya ve İsveç ve Hollanda ile ABD'yi karşılaştırmışlardır. De Vos ve Garner'ın (1991) hanehalkı sabit harcamalarını dikkate alan çalışmasında sübjektif yoksulluk çizgisinin resmi yoksulluk çizgilerinden daha yüksek olduğu ve bu yüksekliğin Amerika Birleşik Devletleri'nde Hollanda'dan daha fazla olduğu gözlenmiştir. Saunders vd.'ne (1994) göre ise, sübjektif yoksulluk Avustralya'da daha yüksektir. Buna ek olarak, İsveç'te gençlerde, Avustralya'da yaşlı ve tek ebeveynli ailelerde yüksek yoksulluk oranları gözlenmiştir. Garner ve De Vos (1995) ilk çalışmalarından farklı olarak, Hollanda ve ABD karşılaştırmasında, açıklayıcı değişken olarak gelir ile birlikte hanehalkı harcamalarını da dikkate almış ve farklı harcama kategorilerinin farklı etkilere sebep olduğunu ifade etmiştir. Buna ek olarak, bu iki ülkede sorulan MGS'nin yoksulluğu adres gösterecek şekilde anlaşılmadığı da ileri sürülmüştür (Garner ve De Vos, 1995: 131).

Milanovic ve Jovanovic (1999), 1993–96 yılları arasında Rusya'da yaşanan resesyon döneminde, MGS'yi dikkate alarak sübjektif yoksulluk yaklaşımı ile gelir algısının nasıl bir değişim izlediğini incelemiştir. Rusya'da yaşanan resesyonun kişi başına gelir ile birlikte minimum gelir algısını da düşürme eğiliminde olduğunu, ancak bu algıdaki düşüşün bölgeler arasında ve farklı gelir düzeylerinde oldukça farkı sonuçlara sahip olduğunu ifade etmişlerdir (Milanovic ve Jovanovic, 1999: 555–556).

Pradhan ve Ravallion (2000) Jamaika ve Nepal gibi gelişmekte olan ülkelerde MGS ile sübjektif yoksulluğa ulaşmanın zor olduğu, bunun yerine tüketim yeterlilik sorularının hanehalkı araştırmalarında yer alması gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Çünkü, yazarlara göre, gelişmekte olan ülkelerde hanehalkları bu sorulara duyarlı cevaplar verememektedir. Herrera vd. (2006) ise Madagaskar ve Peru gibi gelişmekte olan ülkelerde MGS ile sübjektif refah göstergeleri arasında pozitif korelasyon olduğunu, ancak bu ilişkinin Madagaskar gibi görece daha yoksul ülkede düşük iken, Peru'da daha güçlü olduğunu ileri sürmüştür (Herrera vd., 2006: 23). Gelişmekte olan bir diğer ülke Çin'de ise, Gustafsson vd. (2004) kentsel bölgelerdeki sübjektif yoksulluğun resmi yoksulluk oranlarına yakın olduğu sonucuna varmıştır. Ancak toplumun tamamı için, özellikle kentsel bölgeler arasında sübjektif yoksulluk önemli farklılık göstermektedir. Ayrıca sübjektif yoksullukla hanehalkının eğitim düzeyi ve işgücü piyasasındaki konumu yakından ilişkilidir (Gustafsson vd., 2004: 1105). Çin' den farklı şekilde Bağdadioğlu ve Başaran (2011) Türkiye'de kentsel bölgelerde 2003 yılında sübjektif yoksulluk oranlarının resmi yoksulluk oranlarından daha yüksek olduğunu ileri sürmüştür. Buna ek olarak hükümet transfer politikalarının gelir algısında önemli olduğu da vurgulanmıştır (Bağdadioğlu ve Başaran, 2011: 324).

Literatürde sübjektif yoksulluğu MGS ile açıklamaya çalışan tüm bu çalışmalarda ortaya çıkan genel eğilim, resmi yoksulluk eşiğinden daha yüksek bir yoksulluk eşiği düzeyidir. Bu durum hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için

geçerlidir. Buna ek olarak MGS'nin soruyu cevap verenler açısından anlaşılması ve anket tasarımı, çalışmaları ciddi biçimde etkileyebilmektedir. Ayrıca hanehalklarının yaşadıkları bölgelerdeki maliyet ve/veya fiyatlar genel düzeyindeki farklılıklar, hanehalkı büyüklüğü, hanehalkının eğitim, yaş, sağlık durumu, çocukların yaş profili ve istihdam durumu gibi birçok değişkenin de çeşitli ülke uygulamalarında açıklayıcı değişken olarak kullanıldığı görülmektedir. Sonuç olarak gelişmiş ülke uygulamalarıyla birlikte, özellikle günümüzde gelişmekte olan ülke uygulamalarını da içine alan sübjektif yoksulluk yaklaşımı, metodolojik sorunlarına karşın daha az maliyetli olması ve yoksulluğu demokratik yönlerle hanehalkının duyarlılığına göre analiz edebilmesi nedenleriyle, sosyal politikaların oluşturulmasında kullanılabilen bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır.

4. Çalışmada Kullanılan Veriler

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türkiye'de 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin hanehalkı üzerindeki ekonomik ve sosyal etkilerini izlemek üzere, 2002 yılından itibaren düzenli olarak hanehalkı bütçe anketi verilerini kamuoyunun ve araştırmacıların hizmetine sunmaktadır. Bu anketlerin asıl amacı, hanehalkı tüketim harcamalarına ilişkin değişimlerin izlenmesidir. 2002 yılından günümüze kadar yayınlanan bu anketlerde, en kapsamlı ve en geniş örnek hacimli hanehalkı araştırması 2003 yılı "Hanhehalkı Bütçe Anketi"dir. Bu anket, 25.764 örnek hanehalkı hacmi ile 1 Ocak – 31 Aralık 2003 tarihleri arasında, Türkiye geneli, kent, kır, NUTS (Düzey)1[4] ve NUTS (Düzey)2 ayrımında tüketim harcaması, gelir dağılımı ve hanehalkı sosyo-ekonomik göstergelerine ilişkin veriler sunmaktadır. Ayrıca bu ankette Türkiye'de ilk defa hanehalkının minimum ihtiyaçlarını karşılamasına ilişkin minimum gelir sorusuna da yer verilmiştir.

2003 yılı hanehalkı bütçe anketinde hanehalkı değişkenlerinde yer alan ve hanehalkı reisine yöneltilen asgari gelir sorusunda: "Hanenin yaşamını asgari düzeyde idare ettirmesi için gerekli olan asgari gelir" nedir sorusu yer almaktadır. Bu sorunun açıklama kısmında: "Hanenin öncelikle beslenme, barınma, ulaşım vb. temel ihtiyaçlarını sağlayacak derecede standart bir yaşam sürdürmek durumunda kaldığında ihtiyaç duyacağı aylık geliri TL cinsinden kaydedilmiş" ifadesi yer almaktadır (TUİK, 2003: 186). 2003 yılında başlanan MGS'ye ait cevapların toplanması, en güncel hanehalkı bütçe anketi olan 2008 yılına kadar devam etmiştir. Ancak 2004 yılından günümüze kadar yayımlanan hanehalkı bütçe anketleri sadece Türkiye geneli, kır ve kent ayrımında veri sunmakta, NUTS1 ve NUTS2 düzeyinde veri bulunmamaktadır.

---

[4] *NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics); Avrupa Birliği ülkelerinin kullandığı istatistik bölge sınıflandırmasıdır. Türkiye için üç NUTS bölgeleme düzeyi vardır. NUTS1 12 bölgeyi, NUTS2 26 bölgeyi ve NUTS3 ise 81 ili kapsamaktadır.*

Bu çalışma, 2003 yılından başlayarak 2008 yılını da içeren hanehalkı bütçe anketi verilerini kullanmaktadır. Hanehalkı yıllık kullanılabilir geliri anlamsız olan ve MGS cevabının olmadığı hanehalkları çıkarılarak yapılan çalışmada, kullanılan verilerin örnek büyüklükleri 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 ve 2008 yılları için sırası ile 25.762, 8.010, 8.020, 8.556, 8.542 ve 8.543'dür. Anılan yıllar için TÜİK'in yayımladığı örnek büyüklükleri ise sırası ile 25.764, 8.544, 8.554, 8.558, 8.548 ve 8.549'dur.

5. Türkiye'de Sübjektif Yoksulluk Eşikleri

Tablo 1 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 ve 2008 yıllarına yönelik olarak, Türkiye için belirlenmiş iki modele ilişkin sonuçları göstermektedir. İlk modelde, birinci sütunda, hanehalkı yıllık kullanılabilir gelirinin ve hanehalkı büyüklüğünün logaritması dikkate alınmıştır. İkinci modelde ise birinci modeldeki verilere ek olarak kır ve kent kukla değişkenleri modele dahil edilerek analiz yapılmıştır.

Her iki modelde de beklenildiği üzere ve literatüre benzer şekilde MGS cevapları ile hanehalkı geliri arasında pozitif bir ilişki göze çarpmaktadır. Analiz edilen tüm yıllar için, kır-kent değişkenleri modele eklendiğinde gelirin etkisinde azalma, hanehalkı büyüklüğünün etkisinde ise yükselme ortaya çıkmaktadır. Ancak literatürün aksine hanehalkı büyüklüğünün etkisi çok yüksek değildir. Kesişim katsayısı 2003 ve 2004 yıllarında yüksekken, bu katsayıda Türk Lirası'ndan altı sıfırın atıldığı 2005 yılından itibaren düşüş görülmüştür.

Her iki modelde de bağımsız değişkenlerin katsayıları ve kesişim katsayıları anlamlı ve önemli büyüklüklere sahiptir. Modellere açıklayıcı değişkenler eklendikçe, tüm yıllar için açıklayıcılık düzeyinde artış göze çarpmaktadır. En yüksek R^2 değerine sahip, yani en yüksek açıklayıcılık düzeyine sahip yıllar 2004 ve 2008 yıllarıdır. Kır kukla değişkeninin etkisi yıllara göre farklılık göstermektedir. Bu değişkenin en büyük değere sahip olduğu yıl 2008 iken, en düşük değere sahip olduğu yıl 2004'tür. Buna ek olarak, kırdaki etki her yıl için negatif değere sahiptir ve teorik olarak kırda yaşam maliyetlerinin daha düşük olduğunu ifade edebilmektedir.

Tablo: 1
Sübjektif Yoksulluk Çizgisi için Anket Örneklemi ile Ağırlıklandırılmış Regresyon Sonuçları
(2003–2004–2005–2006–2007–2008)

Bağımlı Değişkenler	Bağımsız Değişken: MGS verilen cevabın logaritması											
	2003 yılı				2004 yılı				2005 yılı			
	Model I		Model II		Model I		Model II		Model I		Model II	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Kesişim Katsayısı	14.56*	0.13	15.04*	0.12	14.25*	0.22	14.59*	0.22	5.77*	0.09	6.05*	0.09
Yıllık Hanehalkı Harcanabilir Gelir Logaritması	0.35*	0.005	0.33*	0.005	0.37*	0.009	0.36*	0.009	0.35*	0.01	0.33*	0.01
Hane Büyüklüğünün logaritması	0.05*	0.007	0.068*	0.007	0.05*	0.01	0.06*	0.01	0.07*	0.01	0.09*	0.01
Kır			-0.13*	0.007			-0.07	0.01			-0.15	0.01
R^2	0.277		0.292		0.315		0.32		0.295		0.318	
F-değeri	2200.69		1632.22		813.67		577.6		656.41		531.6	
Gözlem Sayısı	25.759		25.759		8010		8010		8020		8020	
	2006 yılı				2007 yılı				2008 yılı			
	Model I		Model II		Model I		Model II		Model I		Model II	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Kesişim Katsayısı	5.79*	0.08	6.07*	0.08	5.65*	0.08	6.01*	0.09	5.63*	0.08	6.00*	0.08
Yıllık Hanehalkı Harcanabilir Gelir Logaritması	0.36*	0.008	0.33*	0.009	0.38*	0.09	0.35*	0.009	0.39*	0.008	0.35*	0.008
Hane Büyüklüğünün logaritması	0.05*	0.01	0.06*	0.01	0.04*	0.01	0.06*	0.01	0.04*	0.01	0.06*	0.01
Kır			-0.13	0.01			-0.17	0.01			-0.18	0.01
R^2	0.269		0.286		0.282		0.306		0.310		0.335	
F-değeri	899.6		656.8		889.0		695.2		1122.18		914.35	
Gözlem Sayısı	8556		8556		8542		8542		8543		8543	

Not: Kent değişkeni kukla değişken tuzağı nedeniyle çıkarılmıştır.
** 0.01 düzeyinde katsayıların anlamlılığını göstermektedir.*

Tablo 2, hanehalkı büyüklüklerine göre, sırasıyla TÜİK'in açıklamış olduğu gıda ve gıda dışı yoksulluk eşiklerini, Model 1'e göre hesapladığımız sübjektif yoksulluk eşiklerini, MGS cevaplarının ortalamasını ve hanehalkı kullanılabilir gelirini analiz edilen dönem için yıllık olarak göstermektedir. Türkiye'de hanehalkı büyüklüğü ile hanehalkı yıllık kullanılabilir gelir arasındaki pozitif korelasyon, hem MGS cevaplarının ortalamalarında hem de Model I çerçevesinde hesapladığımız yoksulluk eşikleri ile birlikte, TUİK'in açıklamış olduğu gıda-gıda dışı yoksulluk eşiklerinde görülmektedir. Tablo 2'de göze çarpan en önemli özellik hanehalkı büyüklüğünün artması ile birlikte, özellikle dört kişilik hanehalkı büyüklüğüne kadar, MGS cevaplarının ortalamaları ile hesapladığımız sübjektif yoksulluk eşikleri arasındaki açıklığın artmasıdır. Buna karşın tam ters bir etki de ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki; hanehalkı büyüklüğünün artması ile, hesaplanan sübjektif yoksulluk eşikleri ile birlikte resmi yoksulluk eşikleri arasındaki açıklık kapanmakta, bazı yıllarda hanehalkı büyüklüğü arttıkça resmi yoksulluk eşiğinin sübjektif yoksulluk eşiğinden daha yüksek olduğu görülmektedir. 2003 yılında altı ve üstü, 2007 ve 2008 yıllarında ise yedi ve sekiz kişilik hanehalklarında resmi yoksulluk eşikleri sübjektif yoksulluk eşiklerinden daha yüksektir.

Literatüre benzer şekilde tüm yıllar için; geliri az olan hanehalklarının ihtiyaçlarını karşılayacak geliri tahmin ederken düşük bir beklenti içinde olmalarına karşılık, tersi durumda ise daha yüksek bir tahmin düzeyine sahip olunmamasıdır. Ancak bu beklenti özellikle tüm yıllar için üç ve dört kişilik hanehalklarının diğerlerine göre daha yüksek ortalama kullanılabilir gelir elde etmeleri nedeniyle, hanehalkı büyüklüğünden farklı olarak önce artan ancak sonra azalan bir seyir izlemektedir.

Türkiye geneli kır ve kent ayrımında gıda ve gıda dışı yoksulluk eşiklerini TÜİK resmi olarak açıklamadığından, Tablo 2'ye benzer şekilde Model II kullanılarak bir karşılaştırma yapılamamaktadır. Ancak TÜİK'in hanehalkı büyüklüklerine göre açıklamış olduğu ve yukarıda analiz ettiğimiz eşikler kullanılarak, Türkiye geneli kır ve kent ayrımını dikkate almak suretiyle hesaplanan resmi yoksulluk oranları ile Model II çerçevesinde hesaplanan yoksulluk oranları bir sonraki başlıkta ele alınacaktır.

Tablo: 2
Hanehalkı Büyüklüğüne göre Resmi Yoksulluk Eşikleri[a] ve Sübjektif Yoksulluk Eşikleri (Model 1 ile elde edilen)
(Yıllık TL)

Hanehalkı Büyüklüğü	2003 Yılı				2004 Yılı				2005 Yılı			
	Resmi Yoksulluk	Sübjektif Yoksulluk	MGS Cevaplarının Ortalaması	Yıllık Kullanılabilir Gelir Ortalaması	Resmi Yoksulluk	Sübjektif Yoksulluk	MGS Cevaplarının Ortalaması	Yıllık Kullanılabilir Gelir Ortalaması	Resmi Yoksulluk	Sübjektif Yoksulluk	MGS Cevaplarının Ortalaması	Yıllık Kullanılabilir Gelir Ortalaması
1	2.232	5.350	7.228	6.727	2.280	6.600	7.660	7.910	2.592	7.187	8.774	9.773
2	3.360	5.620	8.200	8.968	3.456	7.080	9.300	11.100	3.924	7.785	9.801	12.039
3	4.248	5.790	9.435	10.857	4.356	7.290	10.800	13.200	4.968	8.103	11.510	15.435
4	5.004	5.970	9.637	10.945	5.148	7.510	11.200	13.600	5.844	8.434	11.901	15.887
5	5.712	6.100	9.010	9.935	5.856	7.670	11.400	12.400	6.684	8.604	11.170	14.095
6	6.372	6.210	8.905	9.900	6.516	7.820	9.760	11.000	7.440	8.778	10.762	13.697
7	6.984	6.280	8.744	9.735	7.164	7.980	9.410	11.800	8.148	8.955	10.258	12.914
8	7.548	6.340	9.050	9.615	7.788	8.060	10.500	10.700	8.844	9.136	10.097	11.989

Hanehalkı Büyüklüğü	2006 Yılı				2007 Yılı				2008 Yılı			
	Resmi Yoksulluk	Sübjektif Yoksulluk	MGS Cevaplarının Ortalaması	Yıllık Kullanılabilir Gelir Ortalaması	Resmi Yoksulluk	Sübjektif Yoksulluk	MGS Cevaplarının Ortalaması	Yıllık Kullanılabilir Gelir Ortalaması	Resmi Yoksulluk	Sübjektif Yoksulluk	MGS Cevaplarının Ortalaması	Yıllık Kullanılabilir Gelir Ortalaması
1	2.928	8.519	8.635	9.261	3.396	9.045	11.628	11.041	4.092	10.199	10.613	10.905
2	4.416	8.955	10.855	14.089	5.136	9.509	12.619	15.056	6.180	10.721	13.057	16.560
3	5.592	9.321	12.689	17.354	6.480	9.799	14.306	18.558	7.812	11.048	15.759	21.956
4	6.588	9.509	12.846	17.837	7.656	9.997	14.761	20.083	9.204	11.271	16.083	22.301
5	7.524	9.701	12.057	16.608	8.736	10.199	13.957	17.978	10.488	11.499	14.895	21.670
6	8.364	9.799	11.915	16.523	9.708	10.301	13.501	17.302	11.712	11.614	14.345	20.156
7	9.192	9.897	11.137	14.285	10.668	10.405	13.225	16.520	12.792	11.731	13.849	18.721
8	9.972	10.097	12.520	16.837	11.580	10.509	13.625	15.720	13.848	11.849	13.283	17.168

a : TUİK'in açıklamış olduğu hanehalkı büyüklüğüne göre resmi yoksulluk eşikleridir. Ayrıntılı bilgi için bkz. TUİK 2008 Yoksulluk Çalışması Haber Bülteni; <http://www.tuik.gov.tr/ ZipGetir.do?id=25&class=once>, 29.09.2012.

6. Sübjektif ve Resmi Yoksulluk Oranlarının Karşılaştırması

Bu başlıkta, Türkiye'de 2003–2008 yılları arasında yukarıdaki analizimiz çerçevesinde ortaya çıkan sübjektif yoksulluk eşikleri kullanılarak kafa sayısı endeksi[5] olarak da tanımlanan yoksulluk oranları ile resmi yoksulluk oranları karşılaştırılmaktadır. 2003–2008 yılları arasında, TÜİK'in yayımlamış olduğu resmi yoksulluk eşiklerinin değerleri sadece hanehalkı büyüklüğü dikkate alınarak açıklandığından, karşılaştırmada sadece bu değişken dikkate alınacaktır. Dördüncü başlıkta açıkladığımız nedenlerden ötürü, TÜİK'in yayımlamış olduğu verilerin örnek hacimlerinden çalışmamızın örnek hacimlerinin farklı olması nedeniyle, resmi yoksulluk oranları ile TÜİK'in açıklamış olduğu eşiklerle hesapladığımız yoksulluk oranları arasında küçük farklılıklar gözlenmektedir. Bu nedenle, TÜİK'in açıklamış olduğu eşiklerle hesapladığımız gıda-gıda dışı harcamaları esas alan göreli yoksulluk oranları analiz edilecektir.

Model I ışığında hanehalkı büyüklüklerine göre yoksulluk oranlarının karşılaştırılması Tablo-3'te gösterilmektedir. 2003 ile 2008 yılları arasında TÜİK'in gıda-gıda dışı harcamaları dikkate alarak açıklamış olduğu resmi yoksulluk oranlarında, 2006 yılına kadar hızlı bir azalma gözlenirken, 2006–2008 yılları arasında yoksulluk oranının artmasına karşın genel olarak 2003'te %23.78 iken, 2008'de %18.78 düzeyine düşmüştür. Anılan yıllarda sübjektif yoksulluk oranlarında ise bir düşüş gözlenmesine karşın bu oldukça düşük bir seviyededir. Objektif yoksulluğun tersine, 2003 yılında %35.73 olan sübjektif yoksulluk 2006 yılına kadar artarak %38.63 seviyesine ulaşmıştır. 2007 ve 2008 yıllarında ise sırası ile %32.17 ve %31.36 ile son altı yıldaki en düşük seviyelerine ulaşmıştır. Kısacası bireysel gelir gereksinimleri dikkate aldığında, Türkiye'de yaklaşık olarak toplumun üçte biri kendini yoksul hissetmektedir. Literatüre benzer şekilde, sübjektif yoksulluk oranları resmi yoksulluk oranlarına göre yüksek seyretmektedir. Türkiye genelinde objektif ve sübjektif yoksulluk oranları arasındaki açıklığın en yüksek olduğu yıl 2006 iken, en düşük olduğu yıllar 2003 ve 2008'dir. Genel olarak, objektif yoksullukta üç kişilik hanehalkı büyüklüğüne kadar yoksulluk oranları azalan bir seyir (2003 yılı hariç) izlemekte, sonraki hanehalkı büyüklüklerinde ise hızla artmaktadır. Sübjektif yoksullukta ise, tek kişilik hanehalklarında en yüksek yoksulluk oranları gözlenmekte, ardından özellikle dört kişilik hanehalkı büyüklüğüne kadar bu yüksek oran azalmakta, beş ve daha yüksek hanehalkı büyüklüklerinde ise tekrar artmaktadır. Hanehalkı büyüklüğü arttıkça objektif ve sübjektif yoksulluk oranları arasındaki açıklık azalmakta, hatta bazı hanehalkı büyüklüklerinde objektif yoksulluk oranı sübjektif yoksulluk oranını geçmektedir. Bu durum 2003 ve 2008 yıllarında altı ve üstü, 2004 yılında yedi ve sekiz, 2007 yılında ise sekiz kişilik hanehalkı büyüklüğünde gözlenmektedir. Model 1 çerçevesinde ulaşılan sonuç, özellikle anılan yıllarda yaklaşık

[5] *Kafa Sayısı endeksi yoksul hanehalkı sayısının toplam hanehalkı sayısına oranı olarak tanımlanmaktadır.*

olarak yıllık ortalama %4,5[6] büyüme oranının yakalandığı dönemde, objektif yoksulluk oranlarında hızlı bir düşüş gözlenmesine karşılık, bireysel yoksulluk algısında aynı düşüşün gözlenmemesidir.

Tablo 4, Model-II ile hesaplanan kent ve kır ayrımında sübjektif yoksulluk oranları ile objektif yoksulluk oranlarını göstermektedir. Türkiye genelinde, 2008 yılı hariç tüm yıllarda sübjektif yoksulluk oranı, hem kentte hem de kırda, objektif yoksulluk oranından daha yüksektir. Ayrıca her iki yoksulluk tanımında da yoksulluk oranları kırda, kente göre daha yüksek seyretmektedir. 2008 yılında Türkiye genelinde kentte sübjektif yoksulluk oranı objektif yoksulluk oranından daha düşüktür. Anılan yılda Türkiye genelinde objektif yoksulluk %12,9 iken, sübjektif yoksulluk %11,79 düzeyindedir. Modele kır ve kent değişkenleri eklendiğinde, kentte sübjektif yoksulluk oranında, özellikle 2004 yılından itibaren, düşüş gözlenirken, kırda ise tersine sübjektif yoksulluk oranlarında artış gözlenmektedir. Bu durum kırda yaşam maliyetlerinin düşük olmasına karşılık, gelir gereksiniminin yüksekliğini ifade eder niteliktedir.

Model I'e benzer olarak hanehalkı büyüklüğünün artmasıyla birlikte, hem kırda hem de kentte, resmi yoksulluk oranları önce düşmekte sonra özellikle iki ve üç kişilik hanehalkı büyüklüğünden sonra artış göstermektedir. Analiz kapsamındaki yıllarda, kır ile kent arasında, resmi yokluk oranlarının açıklığı hanehalkı büyüklüğü arttıkça kapanmaktadır. Yani hanehalkı büyüklüğü arttıkça hanenin yaşadığı yerin maliyetlerinden ziyade, hanenin maliyetleri önem kazanmaktadır. Benzer bir durum sübjektif yoksulluk oranları için de tüm yıllarda geçerlidir. Objektif yoksulluk oranlarından farklı olarak, sübjektif yoksulluk oranlarında tüm yıllarda hanehalkı büyüklüğü arttıkça, özellikle dört kişilik hanehalkı büyüklüğüne kadar, kentte ve kırda yoksulluk oranları azalmakta, ardından beş ve üstü hanehalkı büyüklüklerinde yoksulluk oranları artmaktadır.

---

[6] *Bkz. <http://www.treasury.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Treasury%20Web/Statistics/Economic%20Indicators/egosterge/Sunumlar/Ekonomi_Sunumu_TR.pdf>, s. 13, 13.12.2010.*

Tablo: 3
Hanehallkı Büyüklüğü, Resmi ve Sübjektif Yoksulluk Oranları (Model 1)

Hanehalkı Büyüklüğü	2003 Yılı		2004 Yılı		2005 Yılı		2006 yılı		2007 Yılı		2008 Yılı	
	Resmi Yoksulluk Oranları	Sübjektif Yoksulluk Oranları	Resmi Yoksulluk Oranları	Sübjektif Yoksulluk Oranları	Resmi Yoksulluk Oranları	Sübjektif Yoksulluk Oranları	Resmi Yoksulluk Oranları	Sübjektif Yoksulluk Oranları	Resmi Yoksulluk Oranları	Sübjektif Yoksulluk Oranları	Resmi Yoksulluk Oranları	Sübjektif Yoksulluk Oranları
1	14.07	56.18	12.94	63.43	12.54	49.13	10.64	59.57	10.34	53.92	15.67	56.41
2	12.76	41.69	7.33	38.04	7.71	40.21	8.03	41.09	6.66	35.05	10.03	38.19
3	15.56	31.55	8.89	33.78	8.19	28.60	6.88	32.90	8.75	31.90	11.70	27.02
4	20.66	29.94	11.94	32.53	12.91	31.61	11.40	31.60	13.15	26.71	16.73	24.27
5	30.80	34.75	21.99	35.41	21.27	35.75	19.36	43.65	19.47	30.73	24.09	29.62
6	39.01	37.93	31.01	37.34	30.87	38.70	24.76	43.91	30.05	34.14	34.34	30.54
7	46.23	40.61	46.73	41.43	38.98	43.77	38.65	51.53	38.26	38.26	40.00	36.61
8	42.35	41.61	54.77	41.71	46.08	51.96	36.99	43.35	46.49	31.35	50.63	36.88
Türkiye Geneli	23.78	35.73	17.78	36.33	17.53	35.79	14.95	38.63	16.26	32.17	18.78	31.36

Tablo: 4
Hanehallkı Büyüklüğü, Resmi ve Sübjektif Yoksulluk Oranları (Model 2)

Hanehalkı Büyüklüğü	2003 Yılı		2004 Yılı		2005 Yılı		2006 yılı		2007 Yılı		2008 Yılı	
	Resmi Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Sübjektif Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Resmi Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Sübjektif Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Resmi Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Sübjektif Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Resmi Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Sübjektif Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Resmi Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Sübjektif Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Resmi Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)	Sübjektif Yoksulluk Oranları (Kent/Kır)
1	7.89/33.33	50.56/70.18	6.75/ 33.33	64.14/79.17	6.10/31.08	42.25/75.68	4.21/23.91	38.42/69.57	5.38/21.88	30.94/78.13	6.03/34.45	25.86/76.47
2	7.65/23.53	38.79/48.73	3.58/15.11	45.38/56.59	5.26/13.14	24.12/73.72	3.41/17.37	26.07/64.59	2.87/13.80	19.87/60.40	4.55/20.41	12.76/52.62
3	12.94/24.72	32.38/37.04	6.78/15.89	35.54/48.22	5.70/16.67	22.87/65.03	4.20/14.47	15.28/46.87	5.20/19.65	14.25/53.93	8.15/22.66	10.11/44.28
4	18.09/30.13	31.14/34.65	8.16/24.03	43.95/45.16	9.72/23.77	20.70/64.34	9.14/18.45	15.74/53.78	9.62/23.33	15.28/42.98	13.08/22.66	8.87/40.72
5	27.14/39.16	35.55/36.54	18.51/29.89	45.75/47.88	16.67/31.55	23.86/64.79	14.98/30.18	17.22/58.53	14.13/32.44	18.65/80.70	16.69/40.05	11.50/45.78
6	34.21/46.80	36.55/38.98	22.63/43.65	45.79/53.57	25.00/39.15	23.23/66.55	17.36/36.96	18.24/59.06	20.36/44.36	23.16/82.71	24.14/49.41	14.06/81.96
7	41.06/52.73	39.50/39.65	40.91/53.79	63.07/53.10	31.37/46.25	37.91/70.63	29.14/49.67	26.86/64.24	30.00/48.23	27.06/78.72	34.73/46.88	17.96/76.56
8	39.05/45.43	39.46/46.88	51.89/58.06	58.49/50.54	40.00/51.92	40.00/64.42	26.67/48.19	27.78/46.99	40.19/55.13	19.63/82.05	46.91/54.43	27.16/77.22
Türkiye Geneli	19.26/34.80	35.10/40.69	12.44/30.28	44.58/51.00	12.42/29.43	24.20/66.79	9.63/26.94	18.96/56.77	10.51/29.03	17.96/63.50	12.90/32.30	11.79/53.90

7. Sonuç

Bu çalışma, 2003 ile 2008 yılları arasından Türkiye için sübjektif yoksulluğun profilini hanehalkı büyüklüğü, kır-kent ve Türkiye genelinde analiz ederek, elde edilen sonuçları resmi yoksulluk rakamlarıyla kıyaslamaya çalışmıştır. Genel olarak, resmi yoksulluk oranı olarak analize dâhil edilmiş gıda-gıda dışı yoksulluk oranlarından daha yüksek bir sübjektif yoksulluk oranına ulaşılmıştır. 2003 yılında %23.78 ile en yüksek düzeye ulaşan resmi yoksulluk oranı, 2006 yılına kadar azalmış, ardından son iki yılda artarak 2008 yılında %18.78 seviyesine ulaşmıştır. Objektif yoksulluğun tersine, sübjektif yoksulluk 2003, 2004 ve 2005 yıllarında %35 düzeyinde yatay bir seyir izlerken, 2006'da %38.63 ile analize tabi yıllarda en yüksek düzeye ulaşmış ve ardından 2008 yılında %31.36'ya düşmüştür. İlgili yıllarda önemli bir ekonomik büyüme patikası yakalayan Türkiye'de objektif yoksulluk oranlarında azalma gözlenmesine karşın, hanelerin gelir gereksinimlerini dikkate alan sübjektif yoksulluk oranlarında büyük bir değişiklik göze çarpmamıştır. Kısacası büyüme, hanelerin gelir gereksinimlerini tatmin edecek düzeyde gözükmemektedir.

Literatüre benzer şekilde, Türkiye'de geliri az olanlar gelir gereksinimlerini düşük, geliri yüksek olanlar ise gelir gereksinimlerini yüksek tahmin etme eğilimindedir. Kır ve kent arasında var olan yaşam maliyetlerindeki farklılıklar nedeniyle, sübjektif yoksulluk eşiklerinin ve oranlarının kır ve kentte büyük farklılıklar gösterdiği gözlenmiştir.

Hanehalkı büyüklüğü dikkate alındığında, resmi yoksulluğa benzer bir durum sübjektif yoksullukta da göze çarpmaktadır. Resmi yoksulluğa göre, hanehalkı büyüklüğü arttıkça yoksulluk oranlarında iki ve bazı yıllarda üç kişilik hanehalkı büyüklüğüne kadar azalma gözlenirken, sonraki hanehalkı büyüklüklerinde bir artış söz konusudur. Sübjektif yoksullukta ise dört kişilik hane büyüklüğüne kadar önce bir azalma, ardından da tekrar bir artış gözlenmektedir. Genellikle kentte yaşam maliyeti 2006 hariç, yaklaşık olarak, kıra göre %25 daha fazladır. Ancak maliyetler düşük olmasına rağmen, kırda gelir gereksinimi daha yüksek olduğundan, kırda hem sübjektif hem de objektif yoksulluk oranları yüksektir. Özellikle 2007 ve 2008 yıllarında altı ve üstü hanehalkı büyüklüklerinde, kırda yoksulluk oranı %80 düzeyindedir. Modellere açıklayıcı değişken eklendikçe yoksulluk oranlarının farklılaşması, yoksulluğu belirleyen faktörlerin sadece hanehalkı büyüklüğü, kır ve kent şeklinde değişkenlere bağlı olmadığını göstermektedir. Bu anlamda yoksulluk sadece gelire bağlı bir değişken olmanın yanında çok boyutlu bir sorun olarak gözükmektedir.

Tüm bu sonuçlara ek olarak, incelenen dönemde Türkiye'de, uzmanlar tarafından belirlenen bir mal ve hizmet sepetinin maliyetini dikkate alarak hesaplanan objektif yoksulluğun, bireylerin algılarına dayanan ve daha demokratik olarak ifade edilebilen sübjektif yoksulluktan daha düşük oranlarda seyrettiği görülmektedir. Bu çerçevede karar vericilerin, politika saptamalarında bu çeşit farklı yöntemlerle ulaşılan

sonuçları da dikkate almalarının politika hedeflerine ulaşmada daha sağlıklı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

Bağdadioğlu, N. ve A.A. Başaran (2010), "Poverty Perception and Government's Transfer Policy in Turkey", *The Empirical Economics Letters*, 10(4), 317-325.

Colasanto, D., A. Kapteyn ve J. Van der Gaag (1984), "Two Subjective Definitions of Poverty: Results from the Wisconsin Basic Needs Study", *The Journal of Human* Resources, 19(1), 127-138.

Danziger, S., J. Van der Gaag, M.K. Taussig ve E. Smolensky (1984), "The Direct Measurement of Welfare Levels: How Much Does it Cost to Make Ends Meet?", *The Review of Economics and Statistics*, 66(3), 500-505.

De Vos, K. ve T.I. Garner (1991), "An Evaluation of Subjective Poverty Definitions: Comparing Results from the U.S. and the Netherlands" *Review of Income and Wealth* 37(3), 267-285.

DPT (2007), "*Gelir Dağılımı ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu 2007-2013*", Yayın No: DPT: 2742- ÖİK: 691.

Flik, R.J. ve B.M.S. Van Prag (1991), "Subjective Poverty Line Definitions", *De Economist*, 139(3), 311-330.

Garner, I.T. ve K. de Vos (1995), "Income Sufficiency V. Poverty: Results from the United States and the Netherlands", *Journal of Population Economics*, 8(2), 117-134.

Garner, I.T. ve K.S. Short (2005), "Personal Assessments of Minimum Income and Expenses: What Do They Tell Us about 'Minimum Living' Thresholds and Equivalence Scales?", *BLS Paper No. 379*, U.S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics.

Goedhart, T., V. Halberstadt, A. Kapteyn ve B. Van Prag (1977), "The Poverty Line: Concept and Measurement", *The Journal of Human Resources*, 12(4), 503-520.

Gustafsson, B., L. Shi ve H. Sato (2004), "Can a Subjective Poverty Line be Applied to China? Assessing Poverty among Urban Residents in 1999", *Journal of International Development*, 16(8), 1089-1107.

Hagenaars, A. ve K. De Vos (1988), "The Definition and Measurement of Poverty", *The Journal of Human Resources*, 23(2), 211-221.

Herrera, J., M. Razafindrakoto ve F. Roubaud (2006), "The Determinants of Subjective Poverty: A Comparative Analysis between Madagascar and Peru", *Institut de Recherche Pour le Developpement*, DT/2006-01.

Kapteyn, A., P. Kooreman ve R. Willemse (1988), "Some Methodological Issues in the Implementation of Subjective Poverty Definitions", *Journal Of Human Resources* 23(2), 222-242.

Lanjouw, P. ve M. Ravallion (1995), "Poverty and Household Size", *The Economic Journal*, Vol. 105(433), 1415-1434.

Milanovic B, ve B. Jovanovic (1999), "Changes in the Perception of the Poverty Line during Times of Depression: Russia 1993-96", *Policy Research Working Paper No. 2077*, World Bank Country Economics Department, New York.

Pradhan M. ve M. Ravallion (2000), "Measuring Poverty Qualitative Perceptions of Consumption Adequacy", *The Review of Economics and Statistics* 82(3), 462-461.

Saunders, P., B. Halleröd, ve G. Matheson, (1994), "Making Ends Meet in Australia and Sweden: A comparative Analysis Using the Subjective Poverty Line Methodology", *Acta Sociologica*, 37(1), 3-22.

Sen, A. (1976), "Poverty: An Ordinal Approach to Measurement", *Econometrica*, 44(2), 219-231.

Van Praag, B., T. Goedhart ve A. Kapteyn (1980), "The Poverty Line-A Pilot Survey in Europe", *The Review of Economics and Statistics*, 62(3), 461-465.

Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK), 2003–2008, *Hanehalkı Bütçe Anketi Mikro Veri Seti*.

Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK), 2003–2008, *Yoksulluk Çalışması Haber Bülteni*, <http://www.tuik.gov.tr/ZipGetir.do?id=25&class=onceki>, Erişim: 24.07.2009.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Otel Sektöründe Yenileme Yatırımlarının Finansmanı: Marmaris'te Bir Araştırma

Önder MET
ondermet@hotmail.com

İsmail Mert ÖZDEMİR
mertozdemir87@hotmail.com

Barış ERDEM
berdem20@yahoo.com

Financing of Renewal Investments in Hotel Industry: A Research in Marmaris

Abstract

Especially in the 1980's and 1990's, Turkey has made a great hospitality investment progress in order to meet the increasing tourism demand. Renovation of the hospitality businesses, which have worn-out through time, is vitally important for maintaining quality standards and competitive strengths. Achieving this depends on obtaining funding sources under appropriate conditions. The aim of this research is, identifying the funding sources used in investments and financing problems of the hospitality businesses operating in Turkey during the period of operation. This study was designed as a qualitative research. In this context It is conducted in-depth interviews through structured questions with managers of large-scale lodging businesses in Marmaris. According to findings of the research, during the period of operation, large-scale lodging businesses have been using following sources; mid-term bank loans, short-term bank loans, leasing, auto (internal) financing, respectively to finance their investments. In general, businesses do not assess the financing conditions as negative. The primary drawback is high costs of funding sources.

Keywords : Lodging Properties, Renewal Investments, Financing Sources, Financing Conditions.

JEL Classification Codes : G32.

Özet

Türkiye'de, artan turizm talebinin karşılanabilmesi için özellikle 1980'li ve 1990'lı yıllarda büyük konaklama yatırımı atağı yapılmıştır. Zamanla eskiyen konaklama işletmelerinin yenilenmeleri, kalite standartlarının ve rekabet güçlerinin korunabilmesi için yaşamsal bir öneme sahiptir. Bunun başarılması, uygun koşullarda finansman kaynaklarının bulunmasına bağlıdır. Bu araştırmanın amacı, Türkiye'de konaklama işletmelerinin faaliyet döneminde yatırımların finansmanında kullanılan kaynakları ve finansman sorunlarını tespit etmektir. Araştırma nitel bir araştırma olarak tasarlanmıştır. Bu çerçevede yapılandırılmış sorular yardımıyla Marmaris'te büyük konaklama işletmelerinin yöneticileri ile derinlemesine mülakat yapılmıştır. Araştırma bulgularına göre, büyük konaklama işletmeleri, işletme döneminde yatırımların finansmanında en çok, sırasıyla, orta vadeli banka kredileri, kısa vadeli banka kredileri, finansal kiralama ve iç finansman kaynaklarını kullanmaktadırlar. İşletmeler genel olarak finansman koşullarını olumsuz olarak değerlendirmemektedirler. En başta gelen olumsuzluk, finansman kaynaklarının maliyetinin yüksek olmasıdır.

Anahtar Sözcükler : Konaklama İşletmeleri, Yenileme Yatırımları, Finansman Kaynakları, Finansman Koşulları.

1. Giriş

Turizm sektörü Türkiye ekonomisinde anahtar bir rol oynamaktadır. 2011 yılında turizm sektörü Türkiye'ye yaklaşık 23 milyar doları aşan döviz geliri kazandırmıştır Türkiye Turizm Strateji belgesinde 2023 hedefleri turizm gelirlerinin 86 milyar dolar olmasını öngörmektedir. Turizmin Türkiye ekonomisine en önemli katkılarından biri de, ekonominin "yumuşak karnı" olan cari açığın kapatılmasında oynadığı veya oynayacağı roldür. Ülkede son yıllarda cari açığın yükselmesinin başlıca nedeni ihracatın katma değerinin azlığının yanı sıra ihracatın ithalat bağımlılığıdır. Enerji ithalatı da cari açıkta önemli bir etkendir. İhracattan elde edilen her 100 doların 65 doları tekrar ithalata harcanırken, turizmden elde edilen her 100 dolara karşılık ithalat harcaması ise 1 doların altındadır (Oğuz, 2011). Turizmin sağladığı dövizin neredeyse tamamı yerel kaynaklarla sağlanmakta ve katma değeri yüksek olmaktadır.

Türkiye'de turizm her yıl mevcutlara ek olarak ortalama 20 bin kişiye iş yaratmaktadır. Aynı zamanda turizm Anadolu'ya yayılarak yatırım yapan tek sektör olma özelliğini korumaktadır. Bölgelerarası gelişmişlikteki dengeyi sağlamaktadır. Halen yapılmakta olan yüz otelden 68'i üç büyük il dışındadır. Oteller, 54 sektöre doğrudan iş ve aş yaratmaktadır. Otuz yılda yapılan turizm yatırımlarının toplam tutarı 35 milyar doları geçmiştir. Ayrıca bu sektör diplomasiye katkı sağlamaktadır. Türkiye'nin komşuları ile ilişkilerini geliştirmede lokomotif bir sektördür. Bunun en güzel örneği Rusya'dır (Okur, 2011).

Turizm sektörünün ana unsuru konaklama işletmeleridir. Konaklama yatırımları sermaye-yoğun ve duran varlık-yoğun olarak tanınmaktadırlar. Duran varlıklar, toplam varlıkların en azından % 80'ini oluşturmaktadır. Konaklama işletmelerinde duran varlıklar iki grupta toplanabilir: Taşınmaz varlıklar ve taşınır varlıklar. Taşınmaz varlıklar arsa ve binalardan, taşınır varlıklar ise çok çeşitli varlıklardan oluşmaktadır. Örneğin; taşıt araçları, makine ve ekipmanlar, mutfak araç ve gereçleri, oda donanımları, döşemeler, örtüler, perdeler, tablolar vb. Taşınır varlıklar da taşınmazlar gibi büyük tutarda yatırıma gereksinim yaratmaktadırlar.

Turizmin ekonomiye katkılarının çoğaltılması ve sürekliliğinin sağlanması için konaklama kapasitesinin arttırılması ve yenilenmesi gerekmektedir. Türkiye'de konaklama tesislerinin çoğu, 1980'li yılların ikinci yarısı ile 1990'lı yılların ilk yarısında kurulmuştur. Bunun başarılabilmesi için sektöre özel teşvikler uygulanmış ve büyük kaynaklar tahsis edilmiştir. Aradan geçen zaman içinde yeni yatırımlar ve finansal destekler hızını kaybetmekle birlikte tesisler eskimeye başlamış, bakım-onarım, yenileme ve modernizasyon biçiminde yatırım ihtiyaçları artış göstermeye başlamıştır (Met, 2006: 35–46).

Türkiye Otelciler Birliği'nin (TUROB) yaptığı bir araştırmaya göre oteller, kuruluşundan on yıl geçtikten sonra yenilik özelliğini kaybetmektedir. Otellerin en az beş yılda bir düzenli olarak yenilenmesi, gelişen teknolojiye göre donatılması gerektiği belirtilmektedir (Koçer, 1998: 26–39). Kuşadası'nda 4–5 yıldızlı konaklama tesislerine yönelik yapılan bir araştırmada yenileme yatırımı ihtiyacının yüksek olduğu, fakat finansman kaynağı bulmakta güçlük çekildiği tespit edilmiştir (Tandoğan, 2001: 1–14). Yeni tesislere sahip olmanın bölge ülkelerine göre Türkiye'ye sağladığı rekabet avantajının artık sona ermekte olduğu, rakip ülkelerin tesislerini yenileyerek büyük bir rekabete hazırlandıkları ileri sürülmektedir. Türkiye'de konaklama sektöründe bir yılda ihtiyaç duyulan yenileme yatırımı tutarı, yaklaşık 200 milyon dolardır (Koçer, 1996: 20). Tablo 1'de, türlerine göre konaklama tesislerinde odabaşına yenileme maliyeti tutarları yer almaktadır.

Konaklama işletmelerinde yenileme yatırımı kavramı, imalat işletmelerine göre daha geniş kapsamlıdır. Konaklama işletmelerinde yenileme yatırımları, sadece taşınır varlıkların yenileri ile değiştirilmesinden ibaret değildir. Buna ek olarak, taşınmaz varlıkların bakım ve onarımı da (dış cephe, teknik sistemler gibi bazı inşaat ve teknoloji hizmetleri) yenileme yatırımları kapsamına girmektedir. Çünkü konaklama işletmeleri ağırlama hizmetleri sunmakta ve misafirleri işletme içinde ağırlamaktadır. Diğer sektörlerde özellikle imalat sektöründe taşınmaz varlıkların fiziksel olarak yenilenmeleri yaşamsal olmayabilir.

Tablo: 1
Konaklama Tesislerinde Oda Başına Yenileme Yatırımı Maliyeti

Tesisin Türü/Sınıfı	Oda Başına Yenileme Maliyeti ($)
5 yıldızlı otel	10.000
4 yıldızlı otel	8.000
3 yıldızlı otel	6.000
2 yıldızlı otel	5.000
1 yıldızlı otel	4.000
Special otel	8.000
1. sınıf tatil köyü	8.000
2. sınıf tatil köyü	6.000
Apart otel	6.000
Motel	4.000
Pansiyon	3.000
Oberj	4.000

Kaynak: Koçer, 1998: 27.

Yatırım yapılan varlıklarla, sağlanan finansman kaynaklarının süre bakımından birbirine yakın ve uyumlu olması finansın temel ilkelerinden biridir. Buna göre konaklama sektöründe arsa ve binalar gibi taşınmaz varlıklar uzun; teçhizat ve mefruşat gibi içsel

varlıklar orta ve dönen varlıklar ise kısa vadeli fon kaynaklarına gereksinim doğurmaktadır (Burkart ve Medlik, 1981). Bu nedenle, otel yenileme yatırımları en azından orta vadeli kaynaklarla finanse edilmelidir. Bu tür yatırımlar, kısa vadeli borçlarla finanse edilirse, vadesi dolan yükümlülükleri ödemeye yeterli gelirler belirtilen yatırımlar ile yaratılamayacağı için likidite problemleri ile karşılaşılması kaçınılmaz olacaktır.

Gelişmiş ülkelerde, özellikle anglo-sakson ülkelerinde otel sektöründe uzun vadeli kredilerin süresi 10 yılı aşmakta ve 25 yıla kadar uzayabilmektedir. Orta vadeli krediler ise 1 ile 10 yıl ya da 7–8 yıl arasında değişen süreleri kapsamaktadır (Keiser, 1979). Türkiye'de genellikle 1–5 yıl arasındaki vadeler "orta" kabul edilmektedir (Akgüç, 1994). Bununla birlikte uygulamada süreler daha da kısa olmaktadır. Orta vadeli kaynak sağlayan finans kurumları genellikle şunlardır; ticari bankalar, çoğu ülkede yasayla turizm sektörüne kredi vermekle görevlendirilen bir kamu bankası, sigorta şirketleri, finansal kiralama şirketleri, taksitli satış yapan ekipman satıcıları veya aracı olan bir finans kuruluşu (Met, 2006: 35–46).

Bu çalışmanın amacı, Türk konaklama sektöründe işletme döneminde yenileme yatırımlarının daha çok hangi tür finansman kaynakları ile finanse edildiklerini ve finansman koşullarını belirlemektir. Böylelikle konaklama işletmelerinin zamanı gelen yenileme yatırımlarını uygun koşullarda yapabilmeye muktedir olup olamadıklarını da belirlemek mümkün olabilir. Çalışmada önce bu alanda yapılan akademik araştırmalara değinilmekte, sonra Marmaris'te büyük ölçekli konaklama işletmelerine yönelik yapılan araştırmanın yöntemi ve bulguları açıklanmaktadır.

2. İlgili Çalışmalar

Konaklama sektöründe yatırımlar ve finansmanına ilişkin çalışmalar diğer alanlara göre sınırlılık göstermektedir. Şenel (2007: 1–12), turizm yatırımlarını incelediği çalışmasında, turizm yatırımlarının diğer sektörlere göre farklılıkları üzerinde durmaktadır. Başlıca farklar, turizm yatırımlarının sermaye-yoğun ve emek-yoğun olmasıdır. Karadeniz vd. (2007: 195–205), seçilmiş paydaşlar yardımıyla mevcut Türk turizm yatırımlarının SWOT analizini gerçekleştirmişlerdir. Bu paydaşlar konaklama sektörü ve seyahat sektörü yöneticileri ile turizm akademisyenleridir. Analiz sonucunda Türkiye'de turizm yatırımlarının güçlü yönlerinden biri, rakiplerine göre daha yeni ve modern olmasıdır. Zayıf yanlarından biri de turizm yatırımlarının finansmanında finansal kaynak bulmanın zorluğudur. Yılmaz (2007: 162–170), Bodrum'da faaliyet gösteren turizm kobilerinin finansman sorunlarını araştırmıştır. Finansman sorunlarının en öncelikli sorun olduğu ve finansman sorunlarının çözümünde turizm kobilerinin finansman tercihleri sırasıyla banka kredileri, akraba ve arkadaşlardan borç alma, sermaye artırımı şeklindedir. Bunun yanı sıra finansmanda karşılaşılan en önemli sorunların başında, kredi temin etmede zorluklar ve kredi maliyetlerinin yüksek olması gelmektedir. Finansman sorunlarının kobilerde başat

sorunlar olması turizm dışında diğer kobiler için de geçerlidir (Yıldız ve Özolgun, 2010: 112–124). Yapılan bir başka araştırmada ise otel işletmelerinin en önemli finansal sorunlarının nakit yetersizliği, tahsilâtlarda gecikme, yatırım yapamama vb. olduğu saptanmıştır (Ceylan ve İlban, 2005: 12–18). Sakarya da (2008: 1–12) çalışmasında turizm işletmelerinin finansman sorunlarından hareketle, bu işletmelerin güçlü bir finansal yapıya sahip olabilmeleri için turizm işletmelerinin İMKB'de halka açılma yoluyla fon sağlama imkânlarını incelemiş ve öneriler getirmiştir. Kuşadası'nda yapılan bir araştırmada, konaklama tesislerinin dış finansman kaynaklarından çeşitli nedenlerle yararlanamadıkları, daha çok özkaynakların kullanıldığı, yatırım ve finansman sorunlarının merkezi yönetime veya otel sahibine havale edildiği saptanmıştır (Tandoğan, 2001: 1–14). Küçük oteller üzerinde yapılan bir araştırmada da, gerek kuruluş, gerekse işletme döneminde kurumsal borçlanmanın geçerli olmadığı, daha çok kişisel tasarruflar ve dağıtılmayan karlar ile fon ihtiyaçlarının karşılandığı sonucuna varılmıştır (Özer ve Yamak, 2000: 261–273). Poyraz (2008: 142–151), Akdeniz bölgesinde büyük ölçekli otel işletmelerinin orta ve uzun vadeli fon kaynakları ve sermaye piyasasına açılma eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma yapmıştır. Orta vadeli finansman kaynaklarına ilişkin büyük otellerin tercihleri sırasıyla orta vadeli banka kredileri, dönen krediler ve donatım kredileridir. Met (2006: 35–46), orta vadeli finansman kaynaklarından taksitli kredilerin Türk konaklama sektöründe ekipmanların finansmanında kullanılıp kullanılmadığını belirlemeye yönelik yaptığı araştırmada, otel ekipmanlarının satıcıları tarafından taksitli finansmana konu olduğunu, fakat taksitlerin kısa vadeli olduğunu tespit etmiştir. Turizm projelerine yatırım ve işletme kredisi veren sektör bankası TKB, çeşitli Avrupa ülkelerinin önde gelen finans kurumları ile "satıcı kredisi" anlaşmaları çerçevesinde yatırımcıların ilgili ülkelerden yapacakları makine teçhizat alımlarının finansmanında aracı olmaktadır.

3. Araştırma

3.1. Amaç ve Yöntem

Bu araştırmanın amacı, konaklama işletmelerinin rekabet güçlerini korumak için belirli sürelerle yapmak zorunda oldukları ve en azından orta vadeli finansman kaynağı gerektiren yenileme, modernizasyon, genişletme, bakım ve onarım vb. yatırımların finansman kaynaklarını ve koşullarını tespit etmektir. Araştırma, Ege Bölgesi'nin en önemli turizm merkezlerinden biri olan Marmaris'te gerçekleştirilmiştir. Araştırma, Marmaris'te faaliyet gösteren turizm işletme belgeli ve büyük ölçekli konaklama işletmeleri hedef alınarak yapılmıştır. Çalışmanın evrenini; 2011 yılı Temmuz ayı itibariyle Muğla İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü'nden alınan konaklama tesisi envanter bilgilerine göre Marmaris'te 3'ü tatil köyü, 11'i beş yıldızlı otel ve 21'i de dört yıldızlı otel olmak üzere toplam 35 büyük ölçekli konaklama işletmesi oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemi içinde 2 tatil köyü, 6 beş yıldızlı otel ve 9 dört yıldızlı otel yer almıştır. Araştırma verilerini elde etmek için nitel bir araştırma tekniği olarak derinlemesine

mülakat kullanılmıştır. Görüşmeler, kapalı uçlu sorulardan oluşan yapılandırılmış standart bir form aracılığıyla yapılmıştır. Soru formu, iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde otellerin genel özelliklerini belirlemeye, ikinci bölümde ise otellerde işletme döneminde yapılan yatırımların finansman kaynaklarını belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Sorular üst düzey otel yöneticilerine yöneltilmiş, alınan cevaplar araştırmanın amacına uygun olarak yorumlanmış ve sonuca gidilmiştir.

3.2. Bulgular ve Analiz

Marmaris'te araştırma kapsamına giren büyük konaklama tesislerinin yöneticileri ile yapılan görüşmelerde tesislerin özellikleri, işletme döneminde yapılan yatırımların finansman kaynakları ve koşulları üzerinde durulmuştur.

Konaklama işletmelerinin temel özellikleri ile finansman uygulamaları arasında ilinti olabilir. Bu nedenle araştırmada konaklama işletmelerinin tür ve özelliklerine de yer verilmiştir. Tablo 2, araştırma kapsamındaki konaklama işletmelerinin çeşitli özelliklerini yansıtmaktadır.

Araştırmaya katılan 17 konaklama işletmesinin 12'si muhasebe müdürü, 5'i mali işler müdürü unvanına sahiptir. Genellikle bireysel konaklama tesislerinde finans yöneticisi unvanlı yöneticiler bulunmamaktadır. Finanstan sorumlu yöneticiler, bireysel işletmelerin bağlı olduğu şirket düzeyinde bulunmaktadır. Şirkete bağlı birimlerde finansal yetkileri paylaşan değişik unvanlı yöneticiler olabilir.

Konaklama tesislerinin 9'u dört yıldızlı otel, 6'sı beş yıldızlı otel ve 2'si 1. sınıf tatil köyüdür.

Cevaplayıcılara sorulan üçüncü soru, işletmenin hangi tür turist pazarına hitap ettiğini ve sezonluk çalışma durumunu belirlemeye yöneliktir. Cevapların dağılımına göre 13 işletme hem kent hem sayfiye oteli iken, geri kalan 4'ü sadece kent otelidir. Sayfiye (resort) oteli seçeneğini işaretleyen olmamıştır. Konaklama işletmelerinin çoğunun hem tatil amaçlı hem iş amaçlı seyahatçilere hizmet verdiği anlaşılmaktadır. Sadece tatilcilere hizmet veren ve sezonluk çalışan konaklama işletmesi olmadığı, tüm işletmelerin yıl boyunca faaliyet gösteren konaklama üniteleri olduğu söylenebilir.

Tablo: 2
Konaklama Tesislerinin Profil Özellikleri

Değişkenler		**Frekans (n)**
Cevaplayan Yöneticinin Statüsü		
Genel Müdür		-
Mali İşler Müdürü (Finans Yöneticisi)		5
Muhasebe Müdürü		12
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Sınıfı		
Otel	Beş Yıldız	6
	Dört Yıldız	9
Tatil Köyü	1.Sınıf	2
	2.Sınıf	-
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Türü		
Kent Oteli		4
Sayfiye Oteli		-
Hem Kent Hem Sayfiye Oteli		13
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Hedef Pazarı		
Yerli	%25 den az	17
	%26 - %50 arası	-
	%51 - %75 arası	-
	%76 ve daha fazla	-
Toplam		17
Yabancı	%25 den az	-
	%26 - %50 arası	-
	%51 - %75 arası	-
	%76 ve daha fazla	17
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Hukuki Statüsü		
Tek Şahıs İşletmesi		9
Limited Ortaklık		1
Anonim Ortaklık		6
Halka Açık Anonim Ortaklık		1
Adi Ortaklık		-
Kollektif Ortaklık		-
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Kapasitesi		
50’ den az oda		-
50-100 arası oda		-
100 den fazla oda		17
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Yaşı		
0–5 yıl		-
6–10 yıl		5
11–15 yıl		7
16–20 yıl		5
20 yıldan fazla		-
Toplam		17
Konaklama Tesisinin Yönetim ve Sahiplik Şekli		
Tesis sahibi tarafından işletilmektedir.		6
Tesis profesyonel yöneticiler tarafından işletilmektedir.		8
Tesis bir zincirin mülkiyetinde olup kendisi tarafından yönetilmektedir.		3
Toplam		17

Konaklama tesislerinin coğrafi olarak hedef pazarlarına ve dolayısıyla müşteri yapısına bakıldığında, tesislerin tümünün ağırlıklı olarak yabancı turist pazarına hizmet verdiği görülmektedir. Tüm konaklama tesislerinde konaklayan yabancıların oranı %75'i aşarken, yerli müşterilerin oranı %25'in altında kalmaktadır.

Finansman kaynaklarının genişliği ve kolaylığı, işletmelerin hukuksal yapılarına da bağlı olabilmektedir. Bu nedenle sorulan araştırılan konaklama işletmelerinin hukuksal yapılarının ne olduğu sorusuna verilen cevaplara göre, işletmelerin 9'u tek kişi işletmesi iken, geri kalanı sermaye şirketidir. Sermaye şirketlerinin 6'sı anonim şirket, 1'i halka açık anonim şirket, 1'i de limitet şirket şeklindedir.

Konaklama tesislerinin büyüklüklerinden emin olmak için yıldız sayılarından sonra oda kapasitelerine ilişkin bir soru daha sorulmuştur. Alınan cevaplara göre konaklama tesislerinin tamamı yüz'den fazla odaya sahiptir. Dolayısıyla araştırılan bütün işletmelerin (amaçlandığı gibi) büyük ölçekli konaklama üniteleri olduğu söylenebilir.

Özellikle konaklama tesislerinin yaşları, faaliyet döneminde ekipman yenileme, bakım-onarım, modernizasyon vb. yatırım gereksinimleri ile doğrudan ilişkilidir. Konaklama tesislerinin yaşları ile ilgili cevapların dağılımı 5'inin 16–20 yıllık, 7'sinin 11–15 yıllık, 5'inin de 6–10 yıllık tesis olduklarını göstermektedir. Bu sonuçlardan, araştırılan konaklama işletmelerinin 2/3'ünün 1980 ve 1990'lı yıllarda, 1/3'ünün de 2000'li yıllarda kurulduğu anlaşılmaktadır.

Konaklama tesislerinin yönetim ve sahiplik şekline bakıldığında ise, 8 tesis profesyonel yöneticiler tarafından, 6 tesis bizzat sahipleri tarafından ve 3 tesis de bir zincirin bağlı birimi olarak şirket merkezince atanan yöneticiler tarafından işletilmektedir.

Finansman kaynaklarına geçmeden önce, araştırılan konaklama işletmelerinin faaliyet döneminde donanım yenileme, bakım ve onarım gibi en azından orta vadeli finansman kaynağı gerektirecek yatırımların fiilen yapılıp yapılmadığını konu alan bir soru daha sorulmuştur. Bu soruya verilen cevaplara göre, Tablo 3'den de görüleceği gibi, 17 araştırılan konaklama işletmesinin tamamı işletme döneminde belirtilen türde yatırımları az veya çok yapmıştır. Araştırılan konaklama işletmelerinin çoğu eski tarihlerde kurulmakla birlikte tümünün yenileme yatırımları ile karşılaşması, finansman sorunlarını ve çözümlerini belirlemek için iyi bir zemin oluşturmaktadır.

Tablo: 3
İşletme Döneminde Yenileme Yatırımı Yapan Konaklama İşletmeleri

İşletme Döneminde Yatırım Yapılıp Yapılmadığı	Frekans (n)
Evet	17
Hayır	-
Toplam	17

Tablo 4'de araştırılan konaklama işletmelerinin işletme döneminde yenileme yatırımlarının finansmanında kullandıkları finansal kaynak türleri yer almaktadır. Buna göre işletmeler en çok, bir yıldan uzun vadeli banka kredileri kullanmaktadırlar. Daha sonra bunu sırasıyla kısa vadeli banka kredileri, finansal kiralama (leasing) ve iç finansman kaynakları takip etmektedir. Yenileme yatırımlarının finansmanında en çok orta ya da uzun vadeli banka kredilerinin kullanılması uygundur. Çünkü bu krediler, yatırım yapılan varlıkların ömürlerine uygun bir süreyi kapsamaktadır. Ancak ikinci en çok kullanılan finansal kaynakların kısa vadeli banka kredileri olması, işletmelerin bir bölümünün likidite riski ile karşı karşıya oldukları biçiminde yorumlanabilir. Finansal kiralama ve iç (oto) finansman kaynaklarının çok az kullanıldıkları dikkati çekmektedir. Buna karşılık, hisse senedi ve tahvil ihracı yoluyla fon toplanması yoluna giden konaklama işletmesi yoktur. Araştırılan konaklama işletmelerinin sadece birinin halka açık anonim ortaklık olması bunu anlaşılır kılmaktadır. Bunun dışında Turizm sektörüne de kredi vermekle görevli bir sektör ve yatırım bankası olan Türkiye Kalkınma Bankası (TKB) da işletmelerce bir finans kaynağı olarak görülmemektedir. TKB, daha çok yeni yatırımların finansmanında bir rol oynamaktadır. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu yatırım malını satıcılarının taksitli kredi biçiminde işletmelere kullandırması bir finansman seçeneği olarak görülmemektedir. Özetle, araştırılan büyük ölçekli ve dış turizme yönelik konaklama işletmelerinin bankalardan kredi alabilmelerinde bir engel olmadığı, ancak alınan kredilerin bir bölümünün kısa vadeli olmasının riskli olduğu değerlendirmesinde bulunulabilir.

Tablo: 4
İşletme Döneminde Yatırımlarının Finansman Kaynakları

Finansman Kaynakları	**Kullanan Otel Sayısı (n)**
Diğer banka kredileri (bir yıldan uzun)	9
Kısa vadeli ticari banka -işletme sermayesi - kredileri (en çok bir yıl vadeli)	8
Finansal kiralama (leasing)	4
İç finansman (tesislerin veya bağlı oldukları grup şirketlerin dağıtılmayan karları, amortisman ve diğer karşılıklar)	2
Tahvil ihracı	-
Hisse senedi ihracı (sermaye artırımı)	-
Türkiye Kalkınma Bankasının (veya eski Turizm Bankasının) orta vadeli kredileri	-
Satıcı kredileri (taksitli krediler)	-

Tablo 5, araştırılan konaklama işletmelerinin yenileme yatırımlarında kullandıkları finansman kaynaklarının taşıdığı koşulları açıklamaktadır. Yapılandırılmış sorular çerçevesinde otel yöneticileri ile yapılan derinlemesine mülakatta her bir soruya alınan "evet" ve "hayır" cevaplarına göre değerlendirme yapılmıştır. Tablo 5'de, konaklama işletmelerinin en çok olumsuz olarak değerlendirdikleri durum kredi faiz oranlarının yüksekliğidir. Bu görüşe 17 işletmeden 16'sı katılmıştır. Daha az sayıda olmak üzere işletmeler, kredi sözleşmelerinin kısıtlayıcı koşullarından yakınmıştır. Kredi tutarının

ihtiyaca göre az olması, üçüncü olumsuz kredi özelliğidir. Bunların dışında konaklama işletmelerinin olumsuz olarak değerlendirdikleri finansman koşulları bulunmamaktadır. İşletmelerin büyük çoğunluğu, kredi vadesini, ödemesiz dönemi, yatırım teşviklerini, kredi teminatlarını problem olarak görmemektedirler. Bu duruma uygun olarak da, Türkiye'de orta vadeli finansman kaynaklarını yetersiz olarak görmemektedirler. Buna bağlı olarak, kaynak yokluğu veya finansman sorunu nedeniyle yenileme yatırımlarını zamanında yapamadıkları görüşüne doğal olarak katılmamaktadırlar. Aynı zamanda, araştırılan işletmeler, aldıkları kredi vb. yükümlülükleri geri ödemekte herhangi bir güçlük yaşamamaktadırlar.

Tablo: 5
Konaklama İşletmelerinde Yenileme Yatırımlarının Finansman Koşulları

Finansman Koşulları	**Katılım Sayısı**	
	n	
Finansman kaynaklarının maliyeti (faiz oranları) yüksek!	Evet	16
	Hayır	1
Sözleşmelere kısıtlayıcı maddeler konuluyor!	Evet	14
	Hayır	3
Kredi tutarı ihtiyaca göre yetersiz!	Evet	10
	Hayır	7
Kredinin vadesi ihtiyaca göre kısa!	Evet	7
	Hayır	10
Ödemesiz dönem yok veya yetersiz!	Evet	2
	Hayır	15
Yatırım teşvikleri yetersiz!	Evet	-
	Hayır	17
Türkiye'de orta vadeli finansman kaynakları yetersiz!	Evet	-
	Hayır	17
Kredilerin alınmasında teminat göstermek sorun oluyor!	Evet	-
	Hayır	17
Belirtilen amaçlarla aldığımız kredilerin geri ödemelerinde güçlükler yaşadık!	Evet	-
	Hayır	17
Uygun finansman kaynağı bulamadığımızdan yenileme yatırımlarını zamanında yapamıyoruz!	Evet	-
	Hayır	17

4. Sonuç

Bu çalışmada, Türkiye'de konaklama işletmelerinin işletme döneminde belirli aralıklarla yaşadıkları ve rekabet güçlerini korumaları bakımından önemli olan yenileme yatırımlarını hangi kaynaklar ile finanse ettiklerini ve karşılaştıkları finansman sorunlarını belirlemek amacıyla Marmaris'te büyük ölçekli konaklama işletmelerini hedefleyen bir araştırma gerçekleştirilmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre, büyük konaklama işletmeleri yenileme yatırımlarının finansmanında en başta vadeli banka kredilerini tercih etmektedirler. Aynı amaçla ikinci olarak ve önemli ölçüde kısa vadeli banka kredileri kullanılmaktadır. Daha az ölçüde olmak üzere finansal kiralama kullanılırken, işletmelerin kendi yarattıkları iç finansman kaynakları finansman sıralamasında çok az ve en son sırada yer almaktadır. Büyük konaklama işletmeleri işletme döneminde finansman ihtiyaçlarını öncelikle yabancı kaynaklarla karşılamaktadırlar.

Araştırmada elde edilen ikinci önemli sonuç, büyük konaklama işletmelerinin işletme döneminde yatırımların finansmanında karşılaştıkları en büyük sorunun kaynak maliyetinin yüksek olmasıdır. Buna ek olarak, bankalar kredi sözleşmelerine işletmeleri kısıtlayan maddeler koymaktadırlar.

Konaklama işletmeleri faaliyet döneminde yatırımların finansmanına ilişkin bir sorun yaşamamaktadırlar: Yenileme yatırımlarını yapabilmekte, bunun için finansman kaynağı bulabilmektedirler ve borç geri ödemelerinde zorluk çekmemektedirler.

Araştırma sonuçlarına ilişkin bir olumsuzluk, konaklama işletmelerinin yenileme ihtiyaçlarının finansmanında önemli ölçüde kısa vadeli ticari banka kredileri kullanmalarıdır. Yenileme yatırımlarının sağlayacağı yararların en azından orta vadeye yayılacağı düşünülürse, finansmanın kısa süreli olması bazı konaklama işletmelerinde likidite sıkıntıları yaşanmasına neden olabilir. Kısa vadeli kredi tercihinde, kredi alma kolaylıkları ve faiz oranlarının görece düşüklüğü etkili olabilir.

Kaynakça

Akgüç, Ö. (1994), *Finansal Yönetim*, 6. Baskı, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.

Andrew, W.P. ve R.S. Schmidgall (1993), *Financial Management for the Hospitality Industry*, A.H.M.A. East Lansing, Michigan.

Burkart, A.J. ve S. Medlik (1981), *Tourism: Past, Present and Future*, 2. Baskı, William Heinemann Ltd. London.

Ceylan, A. ve O. İlban (2005), "Otel İşletmelerinin Finansal Sorunları: Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması", *SOİD Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 2(3), Temmuz-Ağustos, 12–18.

Karadeniz, E. Vd. (2007), "Seçilmiş Paydaşların SWOT Yöntemiyle Türk Turizm Yatırımlarını Değerlendirmesine Yönelik Bir Pilot Çalışma", *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 18(2), Güz, 195–205.

Keiser, J.R. (1979), *Principles and Practice of Management in the Hospitality Industry*, Boston.

Koçer, D. (1996), "Yılda 200 Milyon Dolarlık Yenileme Yatırımı Gerekiyor", *Hotel Dergisi*, (3), 20.

Koçer, D. (1998), "Oteller Yenileniyor", *Hotel Dergisi*, (9), Eylül, 26–39.

Met, Ö. (2006), "Taksitli Krediler ile Finansman ve Otel-Restoran Ekipmanı Satıcılarına Yönelik Bir Araştırma", *Marmara Üniversitesi Muhasebe-Finansman Araştırma ve Uygulama Dergisi*, Cilt 7, 15(16), Ekim, 35–46.

Oğuz, Ş. (2011), "Türk Turizminin Yumuşak Karnı", *Sabah Gazetesi*, 20 Nisan.

Okur, M. (2011), "Siyasetin Unuttuğu Sektör: Turizm", *Sabah Gazetesi*, 12 Mayıs.

Özer, B. ve S. Yamak (2000), "Self-Sustaining Pattern of Finance in Small Businesses: Evidence from Turkey", *International Journal of Hospitality Management*, (19), 261–273.

Poyraz, E. (2008), "Büyük Ölçekli Otel İşletmelerinin Orta ve Uzun Vadeli Fon Temini Sorunu ve Sermaye Piyasalarına Açılma Eğiliminin Analizi için Yönetizi Tutumlarının Araştırılması", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (37), 142–151.

Sakarya, Ş. (2008), "Turizm İşletmelerinin Finansman Sorunlarının Çözümünde İMKB'nin Rolü - İMKB Turizm Sektörü Üzerine Bir İnceleme", Akademik *Bakış Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (14), Nisan, 1–12.

Şenel, A.S. (2007), "Turizm Sektöründe Yatırım Kararları", *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, 9(12), Haziran, 1–12.

Tandoğan, V.U. (2001), "Kuşadası'ndaki 4–5 Yıldızlı Otellerin Yenileme Yatırımlarına Yönelik Bir Araştırma", *Seyahat ve Turizm Araştırmaları Dergisi*, 1(1–2), 1–14.

Yıldız, F. ve H. Özolgun (2010), "İstanbul Yöresi Küçük ve Orta Ölçekli Üretim İşletmelerinin Finansman Fonksiyonu Açısından Değerlendirilmesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (48), 112–124.

Yılmaz, H. (2007), "Turizm Sektörü Kobilerinin Finansman Sorunlarının Diğer Sektörlerle Karşılaştırmalı Analizi: Bodrum Örneği", *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (33), Ocak, 162–170.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik Analizi

Hakan BEKTAŞ
hbektas@istanbul.edu.tr

Efficiency Analysis in the Turkish Banking Sector

Abstract

The banking sector has been criticized as of emerged financial crisis, beginning in the U.S. mortgage market, affecting global economic activity adversely. The aim of this study is to examine efficiency of commercial banks operated in the Turkish banking sector between years of 2007–2011. In accordance with this aim, data envelopment analysis (DEA), a nonparametric technique applied in efficiency analysis, based on a large number of inputs and output, of similar decision units was used. The result of the analysis both reflects general outlook of the sector and reveals that private and foreign-funded commercial banks, estimated as efficient as a result of Mann-Whitney U test, originated from the same scatter.

Keywords : Data Envelopment Analysis, Banking, Efficiency Analysis.

JEL Classification Codes : G21, C14, C61.

Özet

Bankacılık sektörü, ABD mortgage piyasasında başlayan ve küresel ekonomik aktiviteyi olumsuz etkileyerek ortaya çıkan finans krizinde eleştirilere uğramıştır. Çalışmanın amacı, söz konusu konjonktür içinde 2007–2011 yılları arasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ticari bankaların etkinliğini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda benzer karar birimlerinin çok sayıda girdi ve çıktıya dayalı etkinlik incelemelerinde uygulanan parametrik olmayan bir teknik olan veri zarflama analizi (VZA) kullanılmıştır. Elde edilen bulgular, sektörün genel görünümünü yansıtmasının yanı sıra etkin olduğu tahmin edilen özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar arasında aracılık yaklaşımı açısından 0.05 anlamlılık düzeyinde Mann-Whitney U sınaması neticesinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığını göstermiştir.

Anahtar Sözcükler : Veri Zarflama Analizi, Bankacılık, Etkinlik Analizi.

1. Giriş

Türk finans sistemi içerisinde para, kredi ve sermaye piyasalarında tasarrufların sermayeye dönüştürülmesi ve iktisadi hayatın sürdürülebilirliği açısından ticari bankalar önemli bir rol oynamaktadır (Takan ve Boyacıoğlu, 2011). Ticari bankalar, bireylerin ve kurumların tasarruflarını değerlendirerek fon ihtiyacı olan kesimler için bir aracılık fonksiyonu gerçekleştirmektelerdir. Ticari bankalar, gerçekleştirdikleri bu fonksiyon ile fon fazlası olan kesimden toplanan vadeli ve vadesiz mevduat miktarı ile ülkenin para arzı üzerinde önemli etkiye sahiplertir. Bu nedenden dolayı ticari bankaların performansları, gerek politika yapıcılar ve düzenleyici otoriteler gerekse de yatırımcılar, hissedarlar ve mevduat sahipleri için oldukça önemlidir. Çünkü güçlü bir bankacılık sektörü, finansal istikrarın sürdürülebilmesi ve olumsuz gelişmeler karşısında ülke ekonomisinin şoklara karşı dayanıklı olmasını sağlar. 2010 yılında, Türk bankacılık sektöründe ticari bankacılık alanında faaliyet gösteren 32 banka bulunmaktadır. Bu bankaların aktif büyüklüğü 933.250 milyar TL olup gayri safi yurtiçi hâsılaya oranı %87'dir (TBB, 2010). Söz konusu oran, ticari bankaların finansal kurumlar içindeki ağırlığını ve önemini ifade etmektedir.

Günümüzde politika yapıcılar, düzenleyici otoriteler ve yatırımcılar, bankaların sahip oldukları ve sağladıkları kaynakları etkin bir şekilde kullanıp kullanamadığı hususunda endişe duymaktalardır. Özellikle 2007 yılı sonlarına doğru Amerika Birleşik Devletleri (ABD)' nde para ve sermaye piyasalarında ortaya çıkan olumsuz gelişmeler neticesinde gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomileri de etkileyerek küresel bir boyut kazanan finansal kriz, bu kaygı durumunu ortaya çıkarmıştır. Türk bankacılık sektörü incelendiğinde, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrası Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı çerçevesinde bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılma çalışmaları ile bankacılık sektörü, 2008 finansal krizinde ortalama %16,5 sermaye yeterlilik oranı ile faaliyetlerine güçlü bir şekilde devam etmiştir (TBB, 2008). Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların geleneksel bankacılık faaliyetleri yapması ve bilançolarında riskli varlıkların yer almaması da 2008 finansal krizinden en az düzeyde etkilenmelerinde önemli rol oynamıştır. 2008 küresel finans krizi ile birlikte finansal piyasalarda yaşanan belirsizlik ortamı bankaları, kaynaklarını etkin kullanmaya zorlamıştır. Rekabetin yüksek olduğu ve fonlama maliyetlerinin arttığı bu konjonktürde bankaların göreli performansları dikkat çekici bir gösterge olmuştur. Performans ölçümü için literatürde farklı yaklaşımlar kullanılmakla beraber son dönemlerde, benzer ekonomik birimlerin karşılaştırılmasına ve işletmenin etkin olabilmesi için politika üretilmesine olanak sağlayan parametrik olmayan bir yöntem olan Veri Zarflama Analizi (VZA) kullanılmaktadır. Matematiksel programlama tekniğine dayanan veri zarflama analizi ile aynı endüstride faaliyet gösteren bir işletmenin diğer bir işletmeye göre etkinliğinin ölçülmesi hedeflenmektedir.

Bu çalışmada, 2008 küresel finans krizinin etkilerini görebilmek için Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren özel ve yabancı sermayeli ticari bankalarının göreli

etkinlikleri ortaya konulacaktır. 2007–2011 yılları arasını kapsayan çalışmada, özel sermayeli ticari bankalar kendi aralarında, yabancı sermayeli ticari bankalar ise kendi aralarında analiz edilerek etkinlikleri ölçülecektir.

2. Bankacılık Sektöründe Etkinlik Kavramı ve Ölçümü

Etkinlik (efficiency), belirli bir miktar girdi ile elde edilen çıktı miktarını ölçer (Cooper vd., 2000). Bankacılık sektöründe etkinlik ise, bankaların girdileri (toplam mevduat, yabancı sermaye gibi) kullanarak çıktı (faiz gelirleri, faiz dışı gelirler gibi) üretebilme yeteneğini ölçmektedir (Çelik ve Kaplan, 2010). Tek girdi ve tek çıktı olduğu durumda, eşitlik 1' de ifade edilen rasyo ile etkinlik kavramı en yalın haliyle birim başına kar, birim başına maliyet vb. örnekleriyle tanımlanabilmektedir (Ramanathan, 2003). Söz konusu rasyonun "bir" değerine ulaşması hedeflenir. Eğer rasyo "bir" değerinden küçükse, hedeflenenin altında bir performans sergilendiği yani etkinsiz olunduğu ifade edilmektedir.

$$\text{Etkinlik} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{Girdi}} \qquad (1)$$

Çok sayıda girdi ve çıktının söz konusu olduğu durumdaysa, her bir banka için birden fazla rasyo hesaplanması gerekecektir. Söz konusu durumda her bir bankaya ait her bir rasyo eşitlik 1'deki gibi ayrı ayrı hesaplanırsa, bu rasyoların karşılaştırılması etkinlik açısından yanıltıcı sonuçlar doğurabilmektedir. Çünkü bütün çıktıların bütün girdilere oranının hesaplanması gerekmektedir. İncelenen duruma uygun olarak uygulanabilecek başlıca etkinlik ölçme yöntemleri rasyo analizi ve sınır etkinliği (frontier efficiency) yaklaşımı olarak ifade edilmektedir.

Rasyo analizi, tek bir finansal çıktının tek bir finansal girdiye oranlanması ile elde edilmektedir. Kolay hesaplanabilmesi ve anlaşılabilir olması nedeniyle tercih edilen bir yöntem olmakla beraber çok sayıda girdi ve çıktının söz konusu olduğu bankacılık sektöründe tek bir rasyoya bakarak değerlendirme yapmak yanıltıcı olmaktadır. Bunun yanı sıra ele alınan rasyoların bir arada değerlendirilip yorumlanamaması sorunu ortaya çıkmaktadır (Seyrek ve Ata, 2010).

Sınır etkinliği yaklaşımında, öncelikle etkin sınır (efficient frontier) belirlenmekte olup sınırdan sapmalar x-etkinsizliği (x-inefficiency) olarak ifade edilmektedir. Bu yaklaşımda parametrik ve parametrik olmayan iki yöntem kullanılmaktadır. Parametrik tekniklerle parametrik olmayan teknikler arasındaki fark ise etkinlik sınırının şekli, hata terimin varlığı ve dağılımına ilişkin varsayımlar olarak ifade edilmektedir (DeYoung, 1997).

Literatürde, parametrik ve parametrik olmayan yöntemleri kullanarak yapılmış çok sayıda çalışma yer almaktadır. Parametrik olmayan yöntemlerde, firmanın üretim fonksiyonu analitik bir yapıya sahip olmadığı varsayıldığından esnek bir yapıya sahiptir fakat parametrik testlerin aksine hata terimi söz konusu değildir (Berger ve Humphrey, 1997). Berger ve Humprey (1997), üretim fonksiyonundaki kısıtlamanın esnetilmesi ve analize hata terimlerinin dâhil edilmesi sonucunda daha güçlü bir teknik oluşacağını ifade etmektedir. Golany (1988) ise etkinlik ölçümünde, parametrik olmayan bir yöntem olan veri zarflama analizinin önde gelen bir teknik olduğunu ve gerek sorunlara uygulanabilirliği gerekse de yayımlanan makale sayısının bunun göstergesi olduğunu ifade etmiştir.

Türk bankacılık sektörüne uygulanan çok sayıda etkinlik analizi çalışması bulunmaktadır. Mercan ve Yolalan (2000) Türkiye'deki ticari bankaların 1989–1998 yılları arasındaki finansal performanslarını incelemek üzere veri zarflama yöntemini kullanmıştır. Mercan ve Reisman (2003), 1989–1999 yılları arasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ticari bankalar için veri zarflama analizi uygulayarak finansal liberizasyonun, komşu ülkelerde yaşanan krizlerin etkisini incelemiştir. Yıldırım (2002), makroekonomik açıdan istikrarsızlığın arttığı bir dönemde ticari bankaların teknik ve ölçek etkinliklerini veri zarflama analizi ile ortaya koymuştur. Bu çalışmaların yanı sıra Yolalan (1996), Zalim (1995), İnan (2000), Günay ve Tektaş (2006), Çatalbaş ve Atan (2005), Çelik ve Kaplan (2010) 'ın da Türk bankacılık sektöründe etkinlik analizi üzerine çalışmaları bulunmaktadır.

3. Metodoloji

Çalışmada Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren özel ve yabancı sermayeli ticari bankaların kendi sermaye grupları içindeki görece etkinlikleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu kısım, analizde yer alan değişkenlerin seçilmesi, veri setinin oluşturulması, veri zarflama analizinin uygulanması ve sonuçlarının değerlendirilmesi aşamalarından oluşmaktadır.

3.1. Değişkenlerin Seçilmesi ve Veri Setinin Oluşturulması

Bankacılık sektöründe etkinliğin ölçülmesi hususunda analize dâhil edilecek girdi ve çıktı değişkenlerin belirlenmesi konusunda bir anlaşma söz konusu değildir. Bu anlaşmazlığın en belirgin sebepleri ise, bankaların çok sayıda girdi ve çıktı kullanmalarının yanı sıra ilgili çalışmada bankaların hangi fonksiyonu ile ilgilenildiği hususudur. Değişken seçimi konusunda literatürde kesin bir görüş olmaması nedeniyle, bankaların etkinliklerinin ölçülmesinde üretim, aracılık ve kar yaklaşımları dikkate alınarak değişkenler seçilmektedir. Üretim yaklaşımı, genelde şube etkinliğini değerlendirmek amaçlı kullanılmakta olup emek ve sermaye (ayni ve nakdi) kullanılarak kredi üreten

işletme olarak bankalar incelenmektedir (Seyrek ve Ata, 2010). Aracılık yaklaşımındaysa girdi olarak mevduat ve sağlanan diğer kaynaklar kullanılarak faiz getirili aktifler elde edilmektedir (Berger ve Mester, 1997). Kar yaklaşımında ise amaç karı en çoklamak olduğundan bankalar gelirlerini arttırmaya çalışırken maliyetlerini en küçüklemeye çalışmaktadır. Bu sebepten dolayı bankalar, faaliyetlerini sürdürmek için kullandıkları kaynakların maliyetini girdi, faaliyet sonucunda elde edilen gelirleri ise çıktı olarak ele almaktalardır (Erdoğan, 2011). Bankalar, fon arz edenler ile fon talep edenler arasında önemli bir aracılık fonksiyonu gerçekleştirerek risk altında karlarını en çoklamaya çalışmaktalardır. Bu nedenden dolayı çalışmada, hem aracılık yaklaşımı hem de kar yaklaşımı dikkate alınarak değişkenler belirlenmiştir. Literatürde yapılan çalışmalar incelenerek Tablo 1' de yer alan üç girdi ve üç çıktı değişken[1] analize dâhil edilmiştir.

Tablo: 1
Etkinlik Analizinde Kullanılan Değişkenler

Girdi	**Çıktı**
Toplam Mevduat	Toplam Krediler ve Alacaklar
Faiz Giderleri	Faiz Gelirleri
Faiz Dışı Giderler	Faiz Dışı Gelirler

Çalışmada Tablo 1'de yer alan değişkenler dikkate alınarak 2007-2011 yılları arasında Türk bankacılık sektöründe ticari bankacılık alanında faaliyet gösteren bankaların etkinlikleri ölçülmeye çalışılmıştır. Söz konusu bankalar, sermaye yapılarına göre özel sermayeli ve yabancı sermayeli ticari bankalar olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Her grup kendi içerisinde değerlendirilmiştir. Türk bankacılık sektöründe özel sermayeli 11 ve Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli 11 banka bulunmaktadır. Söz konusu bankalar Tablo 2' de yer almaktadır.

[1] *Çalışmada kullanılan değişkenler için bakınız: Chiang Kao, Shiang-Tai Liu,"Predicting bank performance with financial forecasts: A case of Taiwan commercial banks", Journal of Banking and Finance, Volume 28, Issue 10, 2004, s. 2357.*

Tablo: 2
Etkinlik Analizine Dâhil Edilen Bankalar

Özel Sermayeli Ticari Bankalar	Türkiye'de Kurulmuş Yabancı Sermayeli Bankalar
Adabank A.Ş.	Arap Türk Bankası A.Ş.
Akbank T.A.Ş.	Citibank A.Ş.
Alternatif Bank A.Ş.	Denizbank A.Ş.
Anadolubank A.Ş.	Deutsche Bank A.Ş.
Şekerbank T.A.Ş.	Eurobank Tekfen A.Ş.
Tekstil Bankası A.Ş.	Finans Bank A.Ş.
Turkish Bank A.Ş.	Fortis Bank A.Ş.
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	HSBC Bank A.Ş.
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	ING Bank A.Ş.
Türkiye İş Bankası A.Ş.	Millennium Bank A.Ş.
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	Turkland Bank A.Ş.

Çalışmada analize dâhil edilen bankalara ait gerekli verilere Türkiye Bankalar Birliği (TBB) tarafından yayınlanan "Bankalarımız" adlı yayında yer alan bilançolardan ulaşılmıştır.

3.2.Yöntem

Veri Zarflama Analizi, çok sayıda girdi ve çıktının bulunduğu durumda benzer karar verme birimlerinin etkinliklerinin ölçülmesini amaçlayan doğrusal programlama tabanlı bir tekniktir (Cooper vd., 2011). Parametrik olmayan bir teknik olan veri zarflama analizinde girdi ve çıktı arasında fonksiyonel ilişkinin varlığı aranmamaktadır. Bunun yanı sıra hata terimi dikkate alınmadığından dolayı verilerdeki ölçüm hataları etkinlik sonuçlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Berger, 1993). Veri zarflama analizi, Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından 1978 yılında benzer karar birimlerinin etkinliklerinin ölçülmesi amacıyla CCR modeli olarak geliştirilmiştir. Ölçeğe göre sabit getiri varsayımı üzerine kurulan CCR modelinden sonra 1984 yılında Banker, Charnes ve Cooper tarafından BCC modeli olarak adlandırılan ölçeğe göre değişken getiri varsayımını dikkate alan veri zarflama analizi geliştirilmiştir (Cooper vd., 2011). Bundan dolayı CCR modeli ile elde edilen etkinlik değeri karar birimlerinin, teknik etkinliklerinin yanı sıra optimum ölçekte üretim yapıp yapmadıklarını da gösteren ölçek etkinliklerini de içermektedir (Coelli vd., 2005). Bu sayede teknik etkinliğe sahip bir karar biriminin ölçek etkinsizliği söz konusu ise bu ortaya konulmaktadır.

$$\text{Ölçek Etkinliği} = \frac{\text{CCR etkinlik değeri}}{\text{BCC etkinlik değeri}} \qquad (2)$$

Veri zarflama analizinde karar biriminin çıktı/girdi oranını en çoklayacak şekilde ağırlıklandırılmasıyla söz konusu karar biriminin etkinliği maksimum kılınmaya

çalışılmaktadır. Her bir karar birimi için bu işlem tekrarlanmaktadır. E_m, m. karar biriminin etkinliği olmak üzere (Ramanathan, 2003):

y_{jm} : m. karar biriminin j. çıktısı

v_{jm} : ilgili çıktının ağırlığı

x_{im} : m. karar biriminin i. girdisi

u_{im} : ilgili girdinin ağırlığı

y_{jn} : karar biriminin j. çıktısı

x_{in} : n. karar biriminin i. girdisi

$$MakE_m = \frac{\sum_{j=1}^{j} V_{jm} Y_{jm}}{\sum_{i=1}^{i} u_{im} x_{im}} \quad (3)$$

$$n = 1,2,K,N \quad (4)$$

$$v_{jm}, u_{im} \geq 0 \; ; \; i = 1,2,K,I \; ; \; j = 1,2,K,J \quad (5)$$

Modelde ağırlıklı çıktıların ağırlıklı girdilere oranın en fazla 1 olabileceği görülmekte olup 1 değerine sahip olan karar birimlerinin etkin olarak ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra modelde yer alan v_{jm}ve u_{im} sanal ağırlıklar olarak ifade edilmektedir. Çünkü ağırlıklar başlangıçta belirlenerek değil, karar birimini etkin kılacak şekilde türetilmektedir (Thanassoulis, 2001). Her karar birim için etkinliği en çoklayacak v_{jm}ve u_{im} değerleri optimizasyon probleminde belirlenecektir (Günay ve Tektaş, 2006).

Veri zarflama analizinde, belirli bir çıktı düzeyini en etkin bir şekilde üretebilmek amacıyla en az girdi bileşimini ya da belirli bir girdi düzeyi ile en fazla ne kadar çıktı bileşimi elde edebileceğini amaçlayan iki yaklaşım söz konusudur. Bunlardan ilki girdi odaklılık (input orientated) ve ikincisi çıktı odaklılık (output orientated) olmak üzere araştırmanın amacına göre tercih edilmektedir. Bunun yanı sıra analizin etkin ve etkin olmayan karar birimlerini ayırması açısından çalışmaya konu olan birim sayısı da oldukça önemlidir. Analizin performansı için karar birimi sayısının en az "girdi sayısı+çıktı sayısı+1" kadar olması gerekmektedir (Boussofiane vd., 1991). Söz konusu analiz R^2 programında (versiyon 2.10.1) gerçekleştirilmiştir.

---

[2] *Dong-hyun Oh (2012), Nonparametric Methods for Measuring Efficiency and Productivity (nonparaeff), <http://cran.r-project.org/web/packages/nonparaeff/nonparaeff.pdf>, (Erişim: 15 Aralık 2011).*

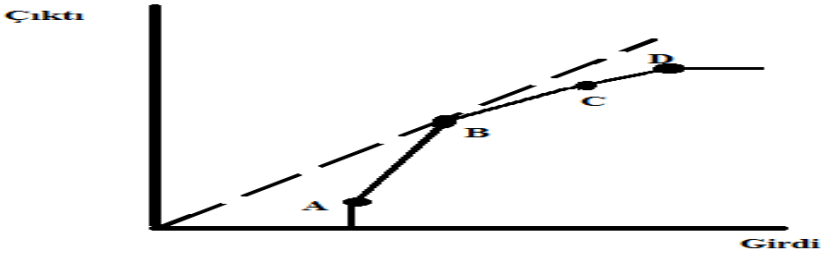
4. Ampirik Çalışma

Bu kısımda Türkiye'de faaliyet gösteren özel ve yabancı sermayeli ticari bankaların etkinliklerinin ölçülmesi ve değerlendirilmesi amacıyla gerçekleştirilen analizin sonuçlarına yer verilmiştir. Bu amaç doğrultusunda 2007–2011 yılları arasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren Tablo 2 'de yer alan ticari bankaların Tablo 1'de yer alan değişkenler kullanılarak etkinlik değerleri ölçülmüştür.

Çalışmada bankaların ölçek etkinliklerinin ve ölçeğe göre getiri durumlarının belirlenebilmesi için CCR ve BCC modelleri kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Böylelikle etkin olmayan herhangi bir bankanın etkinsizliğinin nedeni ortaya konulmuştur. Ayrıca bankaların belirli bir çıktı düzeyini en az girdi ile elde etmeyi amaçlayan girdi odaklı yaklaşım tercih edilmiştir.

CCR modelinin etkinlik sınırı, BCC modelinin etkinlik sınıra göre daha büyük bir alanı kapsadığından dolayı herhangi bir bankanın CCR modelinde etkin olması, BCC modelinde etkin olmasından daha güçtür (Cooper vd., 2000) . CCR modelin etkinlik sınırı orjinden geçerken BCC modelininki konvekstir. Şekil 1' de A,B,C ve D karar birimleri BCC modeline göre etkin olmakla beraber yalnızca B karar birimi CCR modeline göre etkindir. Bu nedenden dolayı çalışmanın ampirik kısmında yapılan analizlerde CCR modeli dikkate alınarak karar birimlerinin etkinlikleri belirlenmiştir. Çalışmada veri zarflama analizi neticesinde "1" değerine ulaşan karar birimleri etkin olarak nitelendirilmiştir.

Şekil: 1
CCR ve BBC Modellerinin Etkinlik Sınırı



Şekil 1' de orjinden geçen doğru CCR modelinin etkinlik sınırını temsil etmektedir. CCR modeli ölçeğe göre sabit getiri varsayımını dikkate almaktadır. Şekil 1' de B karar birimi için ölçeğe göre sabit getiri söz konusudur. A karar birimi için ise ölçeğe göre azalan getiri, C karar birimi için ise ölçeğe göre artan getiri durumu mevcuttur. Veri zarflama analizinde herhangi bir karar biriminin CCR etkinlik değerinin, BCC etkinlik

değerine bölünmesiyle ortaya çıkan değer ölçek etkinliğini vermektedir. Dolayısıyla bu değerin 1'den küçük ya da büyük olması ölçek etkinsizliğini ifade etmektedir.

2007 yılı için özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar için ayrı ayrı veri zarflama analizi uygulanmıştır. Tablo 3' te CCR etkinlik değeri "1" olan iki özel sermayeli ticari banka mevcuttur. Bu bankalar Alternatif Bank A.Ş. ve Tekstil Bankası A.Ş. olarak görülmektedir. Bunun yanı sıra özel sermayeli ticari bankalardan Anadolubank A.Ş. CCR modeline göre etkin olmamakla beraber ölçek etkinliğine sahiptir. Söz konusu banka, ölçeğe göre sabit getiri ile çalışmaktadır.

Tablo: 3
2007 Yılı Özel Sermayeli Ticari Bankaların VZA Sonuçları

Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği	Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği
Adabank A.Ş.	0	1	0	Arap Türk Bankası A.Ş.*	1	1	1
Akbank T.A.Ş.	0.86	1	0.86	Citibank A.Ş.	0.52	0.52	1
Alternatif Bank A.Ş.*	1	1	1	Denizbank A.Ş.*	1	1	1
Anadolubank A.Ş.	0.92	0.92	1	Deutsche Bank A.Ş.	0.50	0.53	0.94
Şekerbank T.A.Ş.	0.73	0.82	0.89	Eurobank Tekfen A.Ş.	0.89	1	0.89
Tekstil Bankası A.Ş.*	1	1	1	Finans Bank A.Ş.	0.95	1	0.95
Turkish Bank A.Ş.	0.80	0.83	0.96	Fortis Bank A.Ş.*	1	1	1
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	0.84	1	0.84	HSBC Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	0.89	1	0.89	ING Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye İş Bankası A.Ş.	0.64	0.78	0.82	Millennium Bank A.Ş.*	1	1	1
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	0.82	0.92	0.89	Turkland Bank A.Ş.*	1	1	1

**: CCR modeline göre etkin banka.*

Bunun yanı sra CCR etkinlik değeri "1" olan yedi tane yabancı sermayeli ticari banka bulunmaktadır. Yabancı sermayeli ticari bankalardan Citibank A.Ş. CCR modeline göre etkin olmamakla beraber ölçek etkinliğine sahiptir.

Tablo 4' teyse 2008 yılı için ticari bankalara ait etkinlik değerleri yer almaktadır. Altı özel sermayeli ticari bankanın CCR modeline göre etkin olduğu görülmektedir. CCR modeline göre etkin olan bankalar aynı zamanda BBC modeline göre de etkindir. Tabloda görüldüğü üzere Şekerbank A.Ş. ve Türkiye İş Bankası A.Ş. ' nin CCR etkinlik değerleri 1'den küçük olmasına rağmen ölçeğe göre sabit getiriye sahiptirler. Yabancı sermayeli ticari bankalar için tablo incelendiğinde Citibank A.Ş., Deutsche Bank A.Ş., Eurobank Tekfen A.Ş. ve Turkland Bank A.Ş.' nin CCR etkinlik değerlerinin 1'den küçük olmasından dolayı etkin olmadıkları görülmektedir.

Tablo: 4
2008 Yılı Özel ve Yabancı Sermayeli Ticari Bankaların VZA Sonuçları

Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği	Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği
Adabank A.Ş.	0	1	0	Arap Türk Bankası A.Ş.*	1	1	1
Akbank T.A.Ş.*	1	1	1	Citibank A.Ş.	0.51	0.68	0.75
Alternatif Bank A.Ş.*	1	1	1	Denizbank A.Ş.*	1	1	1
Anadolubank A.Ş.*	1	1	1	Deutsche Bank A.Ş.	0.34	1	0.34
Şekerbank T.A.Ş.	0.85	0.85	1	Eurobank Tekfen A.Ş.	0.75	1	0.75
Tekstil Bankası A.Ş.*	1	1	1	Finans Bank A.Ş.*	1	1	1
Turkish Bank A.Ş.	0.53	0.62	0.85	Fortis Bank A.Ş.*	1	1	1
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	0.92	0.94	0.97	HSBC Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.*	1	1	1	ING Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye İş Bankası A.Ş.	0.85	0.85	1	Millennium Bank A.Ş.*	1	1	1
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.*	1	1	1	Turkland Bank A.Ş.	0.91	1	0.91

**: CCR modeline göre etkin banka.*

Tablo 5' te 2009 yılı için özel ve yabancı sermayeli ticari bankalara ait veri zarflama analizi sonuçları yer almaktadır. Altı özel sermayeli ticari bankanın CCR etkinlik değerinin "1" olduğu görülmektedir. Ayrıca yabancı sermayeli Arap Türk Bankası A.Ş., Denizbank A.Ş., Eurobank Tekfen A.Ş., ING Bank A.Ş. ve Millennium Bank A.Ş. bankalarının CCR modeli etkinlik değerleri "1" olup söz konusu beş bankanın etkin olduğu görülmüştür.

Tablo: 5
2009 Yılı Özel ve Yabancı Sermayeli Ticari Bankaların VZA Sonuçları

Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği	Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği
Adabank A.Ş.	0	1	0	Arap Türk Bankası A.Ş.*	1	1	1
Akbank T.A.Ş.	0.84	0.93	0.90	Citibank A.Ş.	0.49	0.53	0.92
Alternatif Bank A.Ş.*	1	1	1	Denizbank A.Ş.*	1	1	1
Anadolubank A.Ş.*	1	1	1	Deutsche Bank A.Ş.	0.15	1	0.15
Şekerbank T.A.Ş.	0.70	0.75	0.93	Eurobank Tekfen A.Ş.*	1	1	1
Tekstil Bankası A.Ş.*	1	1	1	Finans Bank A.Ş.	0.96	1	0.96
Turkish Bank A.Ş.	0.67	0.76	0.88	Fortis Bank A.Ş.	0.84	1	0.84
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.*	1	1	1	HSBC Bank A.Ş.	0.73	1	0.73
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.*	1	1	1	ING Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye İş Bankası A.Ş.	0.80	0.98	0.81	Millennium Bank A.Ş.*	1	1	1
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.*	1	1	1	Turkland Bank A.Ş.	0.96	1	0.96

**: CCR modeline göre etkin banka.*

2010 yılında ekonomide yeniden hızlanan büyüme ile bankalar da faaliyetlerine hız vermişlerdir. Tablo 6' da bu yıla ilişkin etkinlik analizi sonuçları yer almaktadır. Bu dönemde faaliyet gösteren onbir özel sermayeli ticari bankadan yalnızca dört tanesi CCR modeline göre etkin değildir. Söz konusu bankaların ölçek etkinlik değerlerine bakıldığında 1'den küçük olduğu görülmekte ve ölçek etkinsizliğinden dolayı bankaların etkin olmadıkları anlaşılmaktadır.

Yine Tablo 6 incelendiğinde onbir yabancı sermayeli ticari bankadan beşinin CCR modeline göre etkin olduğu görülmüştür.

Tablo: 6
2010 Yılı Özel ve Yabancı Sermayeli Ticari Bankaların VZA Sonuçları

Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği	Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği
Adabank A.Ş.	0	1	0	Arap Türk Bankası A.Ş.*	1	1	1
Akbank T.A.Ş.*	1	1	1	Citibank A.Ş.	0.49	0.56	0.87
Alternatif Bank A.Ş.*	1	1	1	Denizbank A.Ş.*	1	1	1
Anadolubank A.Ş.*	1	1	1	Deutsche Bank A.Ş.	0.15	0.45	0.33
Şekerbank T.A.Ş.	0.79	0.86	0.91	Eurobank Tekfen A.Ş.	0.87	0.94	0.92
Tekstil Bankası A.Ş.*	1	1	1	Finans Bank A.Ş.*	1	1	1
Turkish Bank A.Ş.	0.92	1	0.92	Fortis Bank A.Ş.	0.87	1	0.87
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.*	1	1	1	HSBC Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.*	1	1	1	ING Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye İş Bankası A.Ş.	0.92	0.95	0.96	Millennium Bank A.Ş.	0.98	1	0.98
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.*	1	1	1	Turkland Bank A.Ş.	0.88	1	0.88

**: CCR modeline göre etkin banka.*

Tablo 7 incelendiğinde etkin çalışan özel sermayeli ticari banka sayısında bir önceki yıla göre bir azalma yaşanmış olup bu kümede değerlendirilen Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ve Anadolubank' ın CCR etkinlik değeri 1'in altında olduğu görülmüştür.

2011 yılına ait yabancı sermayeli ticari bankaların etkinlik sonuçlarını gösteren Tablo 7' de önceki yıllarda yer alan Fortis Bank A.Ş. ve Millenium Bank A.Ş. yer almamaktadır. BNP Paribas tarafından satın alınan Fortis Bank A.Ş., Türk Ekonomi Bankası ile birleşmiştir. Millenium Bank A.Ş. ise Fiba Holding tarafından satın alınarak Fibabanka A.Ş. olarak bankacılık faaliyetlerine devam etmektedir. 2011 yılı CCR etkinlik değerlerine bakıldığında dört yabancı sermayeli ticari bankanın etkin olduğu görülmektedir.

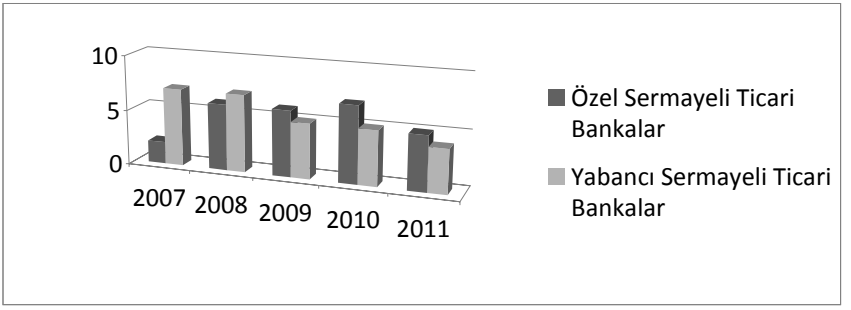
Tablo: 7
2011 Yılı Özel ve Yabancı Sermayeli Ticari Bankaların VZA Sonuçları

Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği	Banka	CCR Etkinlik Değeri	BCC Etkinlik Değeri	Ölçek Etkinliği
Adabank A.Ş.	0	1	0	Arap Türk Bankası A.Ş.*	1	1	1
Akbank T.A.Ş.*	1	1	1	Citibank A.Ş.	0.51	0.54	0.94
Alternatif Bank A.Ş.*	1	1	1	Denizbank A.Ş.	0.89	1	0.89
Anadolubank A.Ş.	0.98	0.99	0.989	Deutsche Bank A.Ş.*	1	1	1
Şekerbank T.A.Ş.	0.78	0.81	0.96	Eurobank Tekfen A.Ş.	0.94	0.95	0.98
Tekstil Bankası A.Ş.*	1	1	1	Finans Bank A.Ş.	0.86	1	1
Turkish Bank A.Ş.	0.56	0.63	0.88	HSBC Bank A.Ş.	0.85	0.90	0.94
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.*	1	1	1	ING Bank A.Ş.*	1	1	1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	0.95	1	0.95	Fibabanka A.Ş.*	1	1	1
Türkiye İş Bankası A.Ş.	0.96	1	0.96	Turkland Bank A.Ş.	0.81	0.97	0.83
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.*	1	1	1				

**: CCR modeline göre etkin banka.*

2007–2011 yılları arasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren özel ve yabancı sermayeli ticari bankalara veri zarflama analizi uygulanmış olup yıllar itibariyle analiz sonucunda etkin çıkan banka sayıları Şekil 2'de ifade edilmiştir. Analiz neticesinde etkin olduğu sonucuna varılan iki farklı gruptaki bankalar arasında çalışmada kullanılan değişkenler açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Böyle bir durum karşısında iki örneğin ortalamalarının birbirine eşitliğini sınayan parametrik bir test olan t testi uygulanmaktadır. Eğer parametrik test varsayımları yerine getirilemezse t testi yerine non-parametrik bir test olan Mann- Whitney U sınaması kullanılmaktadır. Söz konusu sınama ile birbirinden bağımsız iki örneklem arasında, merkezi konum ölçülerinden biri olan medyan kullanılarak anlamlı bir fark bulunup bulunmadığı araştırılmaktadır (Israel, 2008).

Şekil: 2
Yıllar İtibariyle Etkin Olan Özel Sermayeli ve Yabancı Sermayeli Ticari Bankaların Sayısı



Çalışmada özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar olmak üzere iki farklı grup söz konusudur. Parametrik test varsayımları sağlanamadığından dolayı bu iki grup arasında Tablo 1' de yer alan değişkenler açısından bir fark olup olmadığını sınamak amacıyla Mann-Whitney U testi uygulanmıştır.

2007, 2008, 2009, 2010 ve 2011 yılları için sermaye türü açısından farklı iki banka grubu arasında Tablo 1' de yer alan değişkenler açısından yüzde beş anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, etkin olan özel sermayeli ticari bankalar ile etkin olan yabancı sermayeli ticari bankalar arasında yıllar itibariyle söz konusu değişkenler açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığını ifade etmektedir.

5. Sonuç

Fon arz edenler ile fon talep edenler arasında aracılık rolünü üstlenmiş olan bankacılık sektörünün, ülke ekonomisinin büyümesi ve istikrarının devamı açısından sahip olduğu etki oldukça büyüktür. Bankalar, kullanımına aracılık ettikleri fonların büyük bir bölümünün başkalarına ait olmasından dolayı diğer sektörlere göre daha fazla risk altında çalışmaktadırlar. Finansal serbestleşme hareketi ile sermayenin önündeki engellerin kalkması; yeni finansal ürünler ortaya çıkarken üstlenilen risklerin çeşitliliği de artmıştır. Bu durum ülke ekonomileri açısından önemli bir konuma sahip olan bankaların üstlendikleri bu riskleri yönetememesi durumunda yalnızca faaliyette bulundukları ülke ekonomisini değil ilişkili diğer ülke ekonomilerde de olumsuz zincirleme sonuçları ortaya çıkarmaktadır. Söz konusu durum için 2007 yılı sonunda ABD' de başlayarak ilişkili diğer ülkeleri de etkileyerek küresel kriz olarak adlandırılan finans krizi örnek verilebilmektedir. Bu sebepten dolayı bankacılık sektörünün etkinliğinin incelenmesi ve denetlenmesi önemli bir hal almıştır.

Çalışmada çok sayıda girdi ve çıktının bulunduğu durumda benzer karar verme birimlerinin etkinliklerinin ölçülmesini amaçlayan doğrusal programlama tabanlı bir teknik olan veri zarflama analizi ile 2007–2011 yılları arasında bankacılık sektöründe etkinlik ölçümü yapılmıştır. Bankaların temel fonksiyonlarından biri olan aracılık dikkate alınarak analize dâhil edilen ticari bankaların etkinlikleri incelenmiştir. Bu analiz yapılırken bankaların sermaye türü dikkate alınarak özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar kendi içlerinde değerlendirilmiştir. Ülkemizde yaşanan 2001 krizi sonrasında gerek ülke ekonomisinde gerekse de Avrupa Birliği üyelik sürecinde yaşanan olumlu gelişmeler neticesinde yabancı sermayeli bankalar, satın alma yoluyla birleşmeler gerçekleştirmişlerdir. Çalışmada 22 banka değerlendirmiş olup 11'i özel sermayeli ticari banka geriye kalanı ise Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli bankalardan oluşmuştur. Analiz neticesinde CCR etkinlik değeri "1" olan banka "etkin", CCR etkinlik değeri 1'den küçük olan banka ise "etkin değil" olarak ifade edilmiştir. Ayrıca her yıl için etkin çıkan özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar arasında toplam mevduat, faiz giderleri, faiz dışı giderler, toplam krediler ve alacaklar, faiz gelirleri, faiz dışı gelirler değişkenleri açısından iki grup arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığı hususunda Mann-Whitney U sınaması kullanılmıştır. Mann-Whitney U sınaması sonucunda etkin çalışan özel ve yabancı sermayeli bankalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı, söz konusu bankaların aynı özelliklere sahip olduğu ve aynı etkinlikte çalıştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışma ile analize dâhil edilen bankaların sermaye türü dikkate alınarak yapıldığından söz konusu iki grup hakkında çıkarsama yapabilme kabiliyeti kazanılmıştır. Finansal uyum sürecinde yabancı sermayeli bankalara karşı rekabet gücünü arttırabilmek için özel sermayeli bankaların ölçek etkinliğine yoğunlaşıp optimum ölçekte çalışması gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır. Bazı özel sermayeli ticari bankaların ise ölçek etkinliğine ulaştığı fakat mevcut kaynaklarını kullanarak çıktılarını en çoklayamadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yabancı sermayeli ticari bankalara bakıldığında özellikle küresel finans krizinin etkilerinin derinleşmediği dönemde önemli bir kısmı hem ölçek hem teknik etkinliğe ulaşmış durumdadır. Yabancı sermayeli bankalar, kabul edilen mevduatı düşük faiz oranı ile verilen krediyi ise yüksek faiz oranıyla fiyatlandırabildiğinden aracılık fonksiyonunu gerçekleştirirken amacını en çoklamıştır. Ancak küresel kriz ile birlikte banka bilançolarında yaşanan bozulmalar yabancı sermayeli bazı ticari bankaları etkin çalışmaktan uzaklaştırmıştır.

Sonuç olarak, 2007–2011 yılları arasında Türk bankacılık sektörüne uygulanan veri zarflama analizi sonuçları, sektörün genel görünümü ile örtüşmektedir. Etkinlik analizi sonucunda etkin olduğu tahmin edilen özel ve yabancı sermayeli ticari bankaların, Mann-Whitney U sınaması ile benzer oldukları ortaya çıkmıştır. Bu durum söz konusu etkin bankaların arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı sonucunu ortaya koymuştur. Çalışmada her bir banka için elde edilen veri zarflama analizi CCR model değeri, sadece o dönemde ve seçilen girdi-çıktı değişkenleri neticesinde ortaya konulan

göreli etkinlik değerdir. Bu sebepten dolayı analizde kullanılan girdi ve çıktı değişkenler farklı belirlenirse sonuçların değişmesi muhtemeldir. Bu konuda yapılacak çalışmalarda hem CCR hem BCC modelinin kullanılması ortaya çıkan etkinsizliğin nedenini görebilmek açısından önemli olup analiz neticesinde etkin çıkan bankalar arasında istatistiksel olarak anlamlı fark olup olmadığının Mann-Whitney U testi ile sınanması araştırmacının çıkarsama yapılabilmesini sağlayarak çalışmanın başarısını arttıracaktır.

Kaynakça

Berger, Allen N. (1993), "Distribution-Free Estimates of Efficiency in the U.S. Banking Industry and Tests of the Standard Distributional Assumptions", *Journal of Productivity Analysis*, 4: 261–292.

Berger, Allen N. ve Loretta J. Mester (1997), "Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions?", *Journal of Banking and Finance*, 21: 1–58.

Berger, Allen N. ve David B. Humphrey (1997), "Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research", *Europen Journal of Operational Research,* 98: 175–212.

Boussofiane, A., R.G. Dyson ve Emmanuel Thanassoulis (1991). "Applied data envelopment analysis", *European Journal of Operational Research*, 52: 1–15.

Coelli, Timothy J., D.S. Prasada Rao, Christopher J. O'Donnel ve George E. Battese (2005), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Second Edition, New York: Springer.

Cooper, William W., Lawrence M. Seiford ve Joe Zhu (2011), *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Second Edition, New York: Springer.

Cooper, William W., Lawrence M. Seiford ve Kaoru Tone (2000), *Data Envelopment Analysis A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Çatalbaş, Gaye K. ve Murat Atan (2005), "Bankacılıkta Etkinlik ve Sermaye Yapısının Bankaların Etkinliğine Etkisi", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 20: 49–62.

Çelik, Tuncay ve Muhittin Kaplan (2010), "Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik ve Rekabet: 2002–2007", *Sosyoekonomi*, 13/2010–2: 9–28.

Deyoung, Robert (1997), "A diagnostic test for the distribution-free efficiency estimator: An example using U.S. commercial bank data", *European Journal of Operational Research*, 98: 243–249.

Erdoğan, Özer (2011), "Banka Etkinliklerinin Risk Odaklı Yaklaşımla Modellenmesi ve Türk Bankacılık Sektörü Uygulaması", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı.

Golany, Boaz (1988), "An Interactive MOLP Procedure fort the Extension of DEA to Effectiveness Analysis", *Journal of Operational Research Society*, 39(8): 725–734.

Günay, Emine Nur Özkan ve Arzu Tektaş (2006), "Efficiency analysis of the Turkish banking sector in precrisis and crisis period: a dea approach", *Contemporary Economic Policy*, 24 (3): 418–431.

Oh, Dong-hyun (2012), *Nonparametric Methods for Measuring Efficiency and Productivity (nonparaeff)*, <http://cran.rproject.org/web/packages/nonparaeff/nonparaeff.pdf>, Erişim: 15 Aralık 2011.

İnan, E.A. (2000), "Banka Etkinliğinin Ölçülmesi ve Düşük Enflasyon Sürecinde Bankacılıkta Etkinlik", *Bankacılar Dergisi*, 34, 85–86.

Israel, D. (2008), *Data Analysis in Business Research A Step-by-Step Nonparametric Approach*, First Edition, New Delhi, India: Sage Publications.

Kao, Chiang ve Shiang-Tai Liu (2004), "Predicting bank performance with financial forecasts: A case of Taiwan commercial banks", *Journal of Banking and Finance*, 28 (10): 2353–2368.

Mercan, Muhammet ve Reha Yolalan (2000), "Türk Bankacılık Sisteminde Ölçek ve Mülkiyet Yapıları ile Finansal Performans İlişkisi", *İMKB Dergisi*, 4(15): 1–26.

Mercan, Muhammet ve Arnold Reisman (2003), "The effect of scale and mode of ownership on the financial performance of the Turkish banking sector: results of a DEA-based analysis", *Socio-Economic Planning Sciences*, 37: 185–202.

Ramanathan, R. (2003), *An Introduction to Data Envelopment Analysis A Tool for Performance Measurement*, New Delhi: Sage Publications.

Seyrek, İbrahim Halil ve H. Ali Ata (2010), "Veri Zarflama Analizi ve Veri Madenciliği ile Mevduat Bankalarında Etkinlik Ölçümü", *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 4 (2): 67–84.

Takan, Mehmet ve Melek Acar Boyacıoğlu (2011), *Bankacılık Teori, Uygulama ve Yöntem*, 3.Basım. Ankara: Nobel Yayın.

TBB (2008), *Bankalarımız 2008*, <www.tbb.org.tr>, Erişim: 10 Aralık 2011.

TBB (2010), *Bankalarımız 2010*, <www.tbb.org.tr>, Erişim: 10 Aralık 2011.

Thanassoulis, Emmanuel (2001), *Introduction to the Theory and Application of Data Envelopment Analysis*, USA: Kluwer Academic Publishers.

Yıldırım, Canan (2002), "Evolution of banking efficiency within an unstable macroeconomic envieonment: the case of Turkish commercial banks", *Applied Economics*, 34: 2289–2301.

Yolalan, Reha (1996), "Türk Bankacılık Sektörü için Göreli Mali Performans Ölçümü", *TBB Bankacılar Dergisi*, 19: 35–40.

Zalim, Osman (1995), "The effect of financial liberalization on the efficiency of Turkish commercial banks", *Applied Financial Economics*, 5 (4): 257–264.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Bankacılık Sektöründe Müşteri Değerinin Marka Algıları ve Müşteri Sadakati Çerçevesinde İncelenmesi

Leyla ÖZER
leyla@hacettepe.edu.tr

Bahar Gözde BURUL
bgburul@ziraat.gov.tr

Beyza GÜLTEKİN
beyza@hacettepe.edu.tr

Examination of Customer Value in Banking Sector in the Framework of Brand Perceptions and Customer Loyalty

Abstract

The purpose of this study is to examine the effect of brand perceptions, service quality and cost on customer value. In addition to this purpose the effect of customer value on customer loyalty was investigated. Throughout the survey method, 354 questionnaires were collected. Based on the analysis conducted the positive influence of brand perceptions and service quality and negative influence of cost were found. Moreover, brand image, company image, employee trust, and company trust affected customer value positively. It was also found that customer value had a positive impact on the customer loyalty.

Keywords : Customer Value, Customer Loyalty, Brand Perceptions, Service Quality, Cost.

JEL Classification Codes : M10, M19, M30, M31.

Özet

Bu çalışmanın amacı bankacılık sektöründe marka algıları, hizmet kalitesi ve maliyetlerin müşteri değerine etkisi ile müşteri değerinin müşteri sadakatine etkisinin incelenmesidir. Banka müşterilerinden 354 kullanılabilir anket formu elde edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda marka algılarının ve hizmet kalitesinin olumlu yönde; maliyetin ise, müşteri değerini olumsuz yönde etkilediği belirlenmiştir. Marka ve firma imajının yanı sıra çalışanlara ve firmaya güvenin müşteri değerini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca müşteri değerinin müşteri sadakati üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Sözcükler : Müşteri Değeri, Müşteri Sadakati, Marka Algıları, Hizmet Kalitesi, Maliyet.

1. Giriş

Günümüzün rekabet ortamında, bankaların rekabet üstünlüğü sağlayabilmeleri yeni müşteriler kazanmaları ve mevcut müşterilerini de elde tutmalarıyla mümkün olmaktadır. Dolayısıyla, bankalar sadık müşterileri oluşturma, uzun dönemli ilişki kurma ve devam ettirmeye önem vermektedirler. Firmalar da ilişki pazarlaması yaklaşımına göre müşterilerini uzun dönemde elde tutmayı amaçlıyorsa, müşteri değeri kavramını ön plana çıkartmalıdırlar (Berry 1983, aktaran Roig vd. 2006: 266). Değer, müşterilerin tekrar aynı mal ve/veya hizmeti satın alma, başkalarına tavsiye etme gibi satın alma sonrası eğilimleri olumlu yönde etkilemektedir (Zeithaml, vd., 1996: 34; McDougall ve Levesque, 2000: 392).

Firmalar ve müşterilerin yanı sıra araştırmacılar da müşterilerin mal ve hizmet sunumunu nasıl değerlendirdikleriyle ilgilenmektedirler (Hansen, vd., 2008: 206). Müşteri değerini doğrudan ve dolaylı bir şekilde etkileyen kavramları ve firma içinde işleyişlerini anlamak müşteri değeri yaratmak ve rekabetçi avantajı sürdürmek açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle, firmaların müşterilerine beklentilerini aşan yararları sunmaları ve müşterilerin katlandıkları maliyetlerin yanı sıra marka algılarının müşteri değerine etkisinin araştırılması gerekmektedir. Bankalar da diğer firmalar gibi rekabet, finansal dalgalanmalar, küreselleşme ve teknolojik değişikliklerden etkilenmekte, müşterilerini elde tutmaya, diğer bir ifadeyle sadık müşteri oluşturmaya ve müşteri değeri yaratmaya çalışmaktadırlar.

Literatürde çeşitli sektörlerde (örn. havayolu firmaları, otobüs firmaları, üretim firmaları) müşteri değerini etkileyen kavramlar hakkında araştırmalar bulunmaktadır (Brodie vd. 2009: 345–355; Uzkurt ve Torlak, 2007: 28; Cretu ve Brodie 2007: 230–240; Zeithaml 1988: 2–22). Bu araştırmalarda markaya ilişkin algıların, hizmet kalitesi ve maliyetlerin müşteri değerini etkilediği tespit edilmiştir. Bu çalışmada ise, belirtilen kavramların müşteri değeri üzerindeki etkileri ve müşteri değerinin müşteri sadakati üzerindeki etkisi bankacılık sektöründe incelenecektir.

Belirtilen amaç çerçevesinde bu çalışmada öncelikle müşteri değeri kavramı ile müşteri değerinin önemi ele alınmaktadır. Daha sonra marka algıları kapsamında marka imajı, firma imajı, çalışanlara güven ve firmaya güven hizmet kalitesi ve maliyetler gibi müşteri değerini etkileyen kavramlar incelenmektedir. Bu çerçevede hipotezler önerilmekte ve Eskişehir ilinde bulunan bankalardan hizmet alan müşterilerden elde edilen verilere dayanarak araştırma hipotezleri test edilmektedir. Ayrıca, yapılan analizler ile ortaya çıkan sonuçlar ve bulgulara yer verilmektedir.

2. Müşteri Değeri Kavramı

Bankaların hissedar değeri, çalışan değeri ve müşterinin algılanan değeri olmak üzere üç alana odaklanmaları gerektiğini belirtmektedir (Roig vd., 2006:267). Bu çalışmada değer müşteri değeri çerçevesinde ele alınmaktadır. Müşteri değeri, bir ürüne ilişkin "müşterilerin elde ettikleri ile verdiklerini kıyaslamaları ile algıladıkları genel fayda" olarak tanımlanmaktadır (Zeithalm, 1988: 14). Müşteri değeri, müşterilerin elde ettiklerini kalite ve faydalar ile verdiklerinin kıyaslanması çerçevesinde ele almasına rağmen, buradaki faydalar kavramının açık olmadığı ileri sürülmektedir (Spiteri ve Dion, 2004: 678). Payne ve Holt (2001: 163)'a göre, birçok çalışma bir ürüne yalnızca sahip olma ve/veya ürünü kullanma ile müşteri değerinin olumlu yönde etkilenmesini göz ardı etmektedir. Dolayısıyla, markanın değer bağlamında müşterilere fayda yaratabileceği ileri sürülebilir. Bu anlamda değer, müşterinin üründe neyin bulunmasını istediği ile ilgilidir (Zeithalm, 1988 aktaran Payne ve Holt, 2001: 163).

Monroe (1990: 46 aktaran, Woodruff, 1997: 141)'a göre, değer, müşterilerin üründen elde ettikleri kalite veya fayda ile katlandıkları fiyat algılarının karşılaştırılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Benzer şekilde, Tek (2006: 71) değerin, tüketicilerin bir mal ve hizmetten elde ettikleri yarar ile ödedikleri fiyat (bedel) arasındaki karşılaştırmaya dayandığını belirtmektedir. Bu bilgilerden hareketle, değer sıklıkla müşterilerin algıladığı fayda ve maliyetlerin karşılaştırılması sonucu ortaya çıkan bir yargı olarak tanımlanmaktadır (Hansen vd., 2008: 207; Zeithalm, 1988: 13-14). Dolayısıyla, müşterinin bir üründen elde ettiği fayda, katlandığı maliyetten büyük olduğunda müşteri değeri ortaya çıkmaktadır. Başka bir ifade ile değer müşterilerin yapmış oldukları bilişsel kıyas ile ulaştıkları yargı olarak nitelendirilmektedir (Oh, 2000: 138). Bu çerçevede müşteri değeri, müşterilerin algıladıkları kaliteden olumlu yönde; katlandıklarından ise olumsuz yönde etkilenmektedir (Oh, 2000: 138). Müşterilerin elde ettikleri ve katlandıkları müşteriden müşteriye farklılık göstermektedir (Zeithalm, 1988: 14). Şöyle ki, bazı müşteriler "ürün miktarı, yüksek kalite, ulaşım kolaylığı (convenience)" gibi değişkenleri üründen elde ettikleri; ürün için ödedikleri fiyat, harcadıkları zaman ve çabayı ise, verdikleri kapsamında ele almaktadırlar (Zeithalm, 1988: 14). Roig vd. (2006:269) müşteri faydalarını ekonomik, sosyal ve ilişkisel; müşterileri katlandıklarını ise, fiyat, zaman, çaba, risk ve ulaşım (convenience) olduğunu belirtmektedir.

Değer, tüketicilerin herhangi bir ürünü satın alma, sahip olma ve tüketimi sırasında ortaya çıkmaktadır (Zeithalm, 1988: 15). Müşterilerin herhangi bir ürünü satın almalarına ilişkin yüksek düzeyde değer algılamaları, satın alma niyetlerini arttırmakta ve satın alınabilecek rakip ürünleri araştırma istediğini de düşürmektedir (Oh, 2000: 139). Dolayısıyla, kalite, toplam maliyetten daha fazla ise, müşteri ürünün artı bir değer sahibi olduğunu düşünecek ve rakip markalara göre daha fazla artı değere sahip olan markayı tercih etme eğiliminde olabilecektir (Bagozzi, 1997).

3. Marka Algılarının Müşteri Değerine Etkisi

Marka, mal ve/veya hizmetleri rakiplerinden farklı kılan isim, terim, işaret, sembol (örn. logo ve ambalaj tasarımı) ya da bunların bileşimi olarak tanımlanmakta (Aaker, 1991:7; Kotler, 2003: 418) hatta bu isim ve sembollerin ötesinde firmanın tüketicilerle olan ilişkisinde önemli bir öğe olarak nitelendirilmektedir (Kotler ve Armstrong, 2012: 267). King (aktaran Aaker, 1991: 1)'e göre, markalar firmaların kendilerine özgü olup rakiplerce kopyalanamayacağını belirtmektedir.

Knox ve Maklan (1998 aktaran Payne ve Holt, 2001: 166) ile Naumann (1995 aktaran Payne ve Holt, 2001: 166), markaların müşteri değerine katkıda bulunma açısından da öneminin artacağını belirtmektedir. Markalar ürün faydalarını güvenilir bir şekilde göstermektedirler (Erdem ve Swait, 1998: 131). Marka, güvenilir ve tutarlı ürün kalitesinin sembolleri olursa, bilgi maliyetlerini azaltmasının yanı sıra tüketiciler tarafından algılanan riski de azaltmakta ve tüketicilerin algıladığı kaliteyi yükselterek (Erdem vd., 2006: 35) beklediği faydayı da arttırabilmektedir. Mudambi, vd. (1997: 440) yaptıkları çalışmada markaların seçenekler hakkında ipuçları vererek müşteri değeri yarattığını belirtmektedir. Tüketiciler ürünün kendilerine getirecekleri hakkında emin olamadıklarında, firmalar ürünlerinin faydaları hakkında tüketiciyi bilgilendirmek ve ürünlerinin güvenilirliği kanıtlayabilmek için markaları kullanmaktadırlar. Bunun yanı sıra, markanın ürünler hakkında verdiği ipuçları ile algılanan risk azalmakta ve müşterinin daha fazla tatmin olması sağlanmaktadır (Mudambi, vd., 1997: 434).

Markalar tüketicileri ürün katkıları hakkında güvenilir bir şekilde bilgilendirmektedirler. Markalar tarafından taşınan bilgiler güvenilir olmadıkça, değer ifade etmemektedirler. Böylece, markalar bilgi sürecini kolaylaştırarak güven ve müşteri değeri yaratmaktadırlar. Olumlu ve başarılı marka algısı ile sunulan ürün amacına ulaşabilmekte, farklılaştırılmış kimlik ve katma değer yaratılmaktadır (Mudambi vd., 1997: 434). Dolayısıyla, markalar sunulanlar ile ilgili ipucu vererek, riski azaltarak ve tatmini artırarak müşteri değeri yaratmaktadırlar (de Chernatony vd. 1992 aktaran Mudambi vd., 1997: 434). Bu bilgilerden hareketle, marka algılarının, müşteri değerine etkisi olabileceği ileri sürülebilir. Böylece, aşağıdaki hipotez önerilmektedir.

H1. Marka algıları, müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir.

Bu çalışmada marka algıları Brodie vd. (2009: 347)'in çalışmalarına paralel olarak marka imajı, firma imajı, çalışan ve firma güveni başlığında ele alınmaktadır. Dolayısıyla, marka imajı, firma imajı, çalışan ve firmaya güvenin müşteri değerine etkisine ilişkin literatür ve önerilen alt hipotezler aşağıda verilmektedir.

3.1. Marka İmajının Müşteri Değerine Etkisi

Marka imajı, ürün hakkında tüketicinin zihninde yer alan bütüncül resimdir ve tüketicilerin ürünün kendine özgü katkılarıyla ilişkilendirdikleri sembolik anlamları içermektedir (Cretu ve Brodie, 2007: 232). Dolayısıyla, marka imajı müşterinin marka hakkındaki tüm izlenimlerini şekillendiren fonksiyonel ve sembolik marka düşüncelerinden oluşmaktadır. Marka imajı, firmanın müşteriye reklam ve sponsorluk gibi bütünleşik iletişim kanalları aracılığıyla ilettiği marka anlamını müşterinin değerlendirmesini kapsamaktadır (Brodie, vd., 2009: 349). Açık bir marka imajı, firmanın iletişim çabalarını etkili hale getirmekte ve karışıklığa engel olmaktadır. Marka tüketiciler açısından riski azaltabilmekte (Mudambi vd., 1997: 434) ve satın alma davranışlarını etkilemektedir. Özellikle, mal ve hizmetlerin somut özellikleri bakımından farklılaştırılamadığı pazarlarda marka imajının önemi giderek artmaktadır (Mudambi vd., 1997 aktaran Cretu ve Brodie, 2007: 232). Nasution ve Mavondo (2008: 206)'e göre, farklı sınıflardaki oteller farklı düzeylerde müşterileri değeri algısı yaratmaktadır. Benzer şekilde, Lai vd., (2009: 982)'e göre, olumlu imaj satın alma deneyimini daha iyi hale getirerek sosyal ve duygusal fayda yaratmaktadır. Böylece, marka imajı ile müşterilerin fayda elde etmesi müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir (Lai vd., 2009: 982; Cretu ve Brodie, 2007: 233; Brodie vd. 2009: 351; Mudambi vd., 1997: 445). Böylece, markaları tüketiciler için değer yarattığı ileri sürülmektedir.

H1a. Marka imajı, müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir.

3.2. Firma İmajının Müşteri Değerine Etkisi

Firma imajı, marka imajına göre daha geniş bir kavram olarak nitelendirilmektedir (Hansen, vd., 2008: 208). Firma imajı, firmanın bütününün temsili tanımlanmaktadır (Hansen, vd., 2008: 208). Brown ve Dacin (1997: 64–68)'e göre firma imajı, bir firma hakkında kişilerin algıları, zihinlerinde oluşan portredir. Firma imajı geniş anlamda, paydaşların firmanın yükümlülüklerini ne derece yerine getirdiği, firmanın paydaşların beklentilerini ne derece karşıladığı ve firmanın bütün performansının sosyo-ekonomik çevresiyle ne kadar uyuştuğu hakkındaki değerlendirmeleri olarak da tanımlanmaktadır (Cretu ve Brodie, 2007: 232). Böylece, firma imajı firmanın güvenilirliği ile ilgili firmanın paydaşlarından alınan bir çeşit geri bildirim olarak tanımlamaktadır (Cretu ve Brodie, 2007: 232). Dolayısıyla, herhangi bir firmanın iyi bir imaja sahip olması, firmanın olumlu olarak algılanmasına bağlıdır (Hansen, vd., 2008: 208). Böylece, iyi bir imaja sahip olan firma müşteriler tarafından daha güvenilir olarak algılanmaktadır (Cretu ve Brodie, 2007: 233). Olumlu firma imajı, başka firmaların pazara girişini zorlaştırmaktadır (Brown ve Dacin, 1997). Ayrıca, firma imajı tüketiciler yeni ürünle karşılaştığında, belli bir risk alması gerektiğinde ve/veya ürünü deneme konusunda emin olamadıklarında tüketicilerin kararlarında daha fazla etkisi olmaktadır.

Mudambi, vd., (1997: 437) çalışmalarında müşterilerin firma imajı ve ürünün diğer soyut özelliklerine daha duyarlı olabileceğini belirtmektedir. Böylece, firma imajı, müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir (Brodie, vd., 2009: 348; Cretu ve Brodie, 2007: 233; Lai vd., 2009: 982). Ayrıca, müşterinin benlik duygusu ile firma imajının özdeşleşmesi ile değer oluşmakta ve/veya artmaktadır (Payne ve Holt, 2001:163). Bunun yanı sıra pazarlama literatüründe firma imajı, kurum itibarı ve firma itibarı bazen birbirleri yerine kullanılmaktadır (Balmer, 2001 aktaran Brodie, vd., 2009: 348). Firma itibarı müşterilerin maliyetini düşürebildiği için müşteri değeri artabilmektedir (Hansen, vd., 2008: 208). Böylece, firma itibarı marka imajından daha geniş bir kavram olarak nitelendirilerek (de la Fuente Sabate ve Quevedo Puente, 2003 aktaran Cretu ve Brodie, 2007: 233) müşteri değerini olumlu yönde etkilediği ileri sürülmektedir (Cretu ve Brodie 2007: 233; Mudambi vd., 1997: 437, Hansen vd., 2008: 208). Dolayısıyla, aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

H1b. Firma imajı, müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir.

3.3. Çalışanlara ve Firmaya Güvenin Müşteri Değerine Etkisi

Hızla değişen rekabetçi çevrelerde faaliyet gösteren işletmeler daha yaratıcı ve esnek rekabet yolları aramaktadır. Rekabetçi avantaj sağlamak isteyen bazı firmalar müşterilerle ve tedarikçilerle uzun dönemli ilişki oluşturmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla firmaların müşterileri ve tedarikçileri ile işbirliği yapması gerekmektedir. İşbirliğinin sağlanabilmesi ise, güvene dayanmaktadır. Rousseau, vd. (1998: 383–404)'ne göre güven, bir tarafın, karşı taraftan kişisel olarak fayda göreceğine dair ya da zarara uğramayacağına dair olumlu beklenti içinde olması şeklinde tanımlanmaktadır. Pazarlama literatüründe güven, firma güveni ve firmanın çalışanlarına güven olmak üzere iki noktaya odaklanmaktadır (Doney ve Cannon, 1997: 35). Firma güveni, müşterinin hizmet sağlayıcının güvenilir olduğuna ve verdikleri sözleri yerine getireceğine inanmasıdır. Firma güveni müşterilerin firma ile ilgili önceki deneyimlerine dayanarak beklenti içerisinde olmalarıyla ilgilidir (Sirdeshmukh, vd., 2002). Firmanın çalışanlarına güven ise, müşterilerin firmanın çalışanlarının güvenilir ve dürüst olduklarına dair inançlarıdır (Morgan ve Hunt, 1994). Müşterinin çalışana duyduğu güven, müşterinin tekrar satın alma isteğini, firmanın ürünlerini kullanmaya devam etme isteğini ve firmaya olan sadakatini etkilemektedir. Böylece, firma güveni ve firmanın çalışanlarına güven farklı kavramları temsil etseler de birbirleri ile ilişkilidirler (Doney ve Cannon, 1997: 35–51). Macintosh ve Lockshin (1997: 487–497)'e göre, müşterilerin kararlarında çalışana duydukları güvenin firmaya duydukları güvenden daha fazla etkisi bulunmaktadır. Brodie, vd. (2009: 351)'nin yaptıkları araştırmaya göre çalışanlara ve firmaya güven müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir. Zeithalm (1988)' a göre, güvenilirlik gibi soyut özellikler değerin algılanmasına katkıda bulunmaktadır. Başka bir ifade ile müşteriler firmalarına güvendiklerinde algılanan fayda artarak müşteri değeri olumlu yönde etkilenmektedir.

(Hansen vd., 2008: 208; Sirdeshmukh vd. 2002 aktaran Karjaluoto vd., 2012: 638). Güven müşteri değeri yaratmasının yanı sıra, firmalara rekabet üstünlüğü sağlamakta ve müşterilerin işlem maliyetlerini azaltmaktadır (Doney ve Cannon, 1997: 35–51). Dolayısıyla, çalışanlara ve firmaya güven müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir (Brodie vd., 2009: 348; Spiteri ve Dion 2004: 675-687; Doney ve Cannon 1997: 35-51). Bu bilgilerden hareketle aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H1c. Çalışanlara güven müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir.

H1d. Firmaya güven müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir.

4. Hizmet Kalitesinin Müşteri Değerine Etkisi

Hizmet kalitesi, müşterilerin hizmetten beklentileriyle algıladıklarını karşılaştırmalarıdır (Grönroos vd. aktaran Lovelock, 1996: 464). Zeithaml (1988: 3–4) algılanan kaliteyi bir ürünün mükemmelliği veya üstünlüğü konusunda müşterinin global yargısı olarak tanımlamıştır. Parasuraman vd. (1988: 17) algılanan hizmet kalitesini müşteri beklentileri ile algıları arasında gerçekleşen farkın derecesi şeklinde ifade etmişlerdir.

Parasuraman, vd. (1988: 23) müşterilerin hizmet kalitesini yorumlarken somut unsurlar, güvenilirlik, heveslilik, güvence, empati olmak üzere beş boyut kullandıklarını belirtmişlerdir. Somut unsurlar, fiziksel mekân, donanım (ekipman) ve personelin görünümüdür. Güvenilirlik, söz verilen hizmetin güvenilir ve tam bir şekilde sunulmasıdır. Heveslilik, müşterilere yardım etmekte istekli olunması ve hizmetin hızlı sunulmasıdır. Güvence, çalışanların bilgisi ve güvenilir olmalarıdır. Empati, müşterilere bireyselleştirilmiş ilgi gösterilmesidir.

Zeithaml, vd. (1996)'ne göre, hizmet kalitesinin beklenenden daha yüksek algılanması durumunda müşteriler hizmet firmasına sadık hale gelebilmekte, firmayı başkalarına tavsiye edebilmekte ve sunulan hizmete daha fazla ücret ödemeye razı olabilmektedirler. Aksi durumda müşteriler hizmeti arkadaşlarına, satıcı firmaya veya yasal mercilere şikâyet edebilmekte veya firmayı değiştirebilmektedirler.

Cronin vd. (1997: 384) algılanan kalitenin algılanan değeri olumlu yönde etkilediğini savunmaktadır. Zeithalm (1988: 14)'e göre algılanan kalite, değerin algılanmasına katkıda bulunmaktadır. Cretu ve Brodie (2007: 236) de araştırmaları sonucunda algılanan kalite ile müşteri değeri arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

Bu yaklaşıma paralel olarak literatüre göre hizmet kalitesi müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir (Cretu ve Brodie, 2007: 236; Zeithaml 1988: 14; Sweeney ve

Soutar 2001: 203-220; Brodie vd., 2009: 351; Parasuraman ve Grewal, 2000: 168-174; Spiteri ve Dion 2004: 675-687; Cronin vd., 1997: 384; Murray ve Howat, 2002: 30; Tam, 2004: 908). Spiteria ve Dion (2004: 675–687) da yaptıkları çalışmada ürün kalitesinin müşteri değeri yarattığını ve aralarında ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Sweeney ve Soutar (2001: 203–220) kalitenin değerin bir alt kategorisi olduğunu ve hizmet kalitesinin değerin algılanmasında önemli bir rol oynadığını bulmuşlardır. Parasuraman ve Grewal (2000: 168–174)'a göre hizmet kalitesi, algılanan değeri artırmaktadır.

H2. Hizmet kalitesi müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir.

5. Maliyetlerin Müşteri Değerine Etkisi

Maliyet, ürünün müşterinin ürünü satın alması, kullanması, elden çıkarılması gibi satın alma sonrası aşamalarında katlanılan riskin yanı sıra yapılan tüm harcamaların toplamı olarak tanımlamaktadır (Uzunoğlu, 2007: 14). Maliyetler müşterilerin ürüne ilişkin katlandıkları çerçevesinde ele alınmakta ve ürünlere ödedikleri fiyatın yanı sıra zaman, arama ve duygusal (psychic-psişik) maliyetleri kapsamaktadır (Zeithalm, 1988: 11). Ürün fiyatı parasal maliyet; zaman enerji ve fiziksel maliyet ise, parasal olmayan maliyet olarak tanımlanmaktadır (Lapierre, 2000: 123; Zeithalm, 1988: 18). Dolayısıyla, "katlanma" bir ürünü satın alma veya tüketmek için müşterilerin ve/veya tüketicilerin verdiklerinden oluşmaktadır (Wang vd., 2004: 172). Tüketiciler belirsizliği ve algılanan riski azaltmak için bilgi toplarken para, zaman ve çaba gibi maliyetlere maruz kalmaktadırlar. Maliyetler kapsamında sosyal ve psikolojik riskin de dikkate alınması gerekmektedir (Hubert vd., 2001 aktaran Uzkurt ve Torlak, 2007: 243).

Literatürde maliyetlerin müşteri değeri ile ilişkili (Brodie vd., 2009: 351; Cretu ve Brodie 2007: 236-237; Sweeney ve Soutar 2001: 203-220) olmakla birlikte maliyetlerin müşteri değerine etkisi farklılık göstermektedir. Müşterilerin katlandıkları maliyetler düşerse müşteri değeri olumlu yönde etkilenmektedir (Zeithaml, 1988, 18). Müşteri değerini artırabilmek için parasal, parasal olmayan maliyetlerin veya müşterilerin katlandıkları maliyetlere yönelik algılarının azaltılması gerekmektedir (Zeithaml, 1988, 18). Sweeney ve Soutar (2001: 203–220)'a göre, fiyat müşteri değerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Diğer taraftan, Cretu ve Brodie (2007: 237)'e göre maliyetler müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir. Dolayısıyla, fiyat gibi maliyetler katlanılan bir fedakarlık olarak algılanmasının yanı sıra yüksek kalite, değer ve prestij sembolü olarak da algılanabilmektedir (Ulaga, 2001: 315–319). Bloemer vd. (1998: 276–286) bankacılık sektöründe uygun fiyatın tatmin üzerinde etkisi olmasının yanı sıra sadakat üzerinde de etkili olduğunu ifade etmektedirler. Dolayısıyla, uygun fiyat değer yaratarak müşteri sadakatine yol açtığı ileri sürülebilir. Ayrıca, bankacılık sektöründe yıllık kart kullanım

ücretlerinin yanı sıra havale ve işlem masrafları gibi maliyetler de müşteri değeri açısından olumsuz algılanabilmektedir. Bu nedenle, bankacılık sektöründe yüksek maliyetler değeri olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, aşağıdaki hipotez öne sürülmektedir.

H3. Maliyetler müşteri değerini olumsuz yönde etkilemektedir.

6. Müşteri Değerinin Müşteri Sadakatine Etkisi

Müşteri sadakati, bir firmanın uzun dönem varlığını sürdürebilmesi için önemlidir (Chen ve Tsai, 2008: 1167). Grisaffe ve Kumar (1998 aktaran Liu vd., 2005: 560)'a göre, bir firmanın fayda maliyet çerçevesinde ele alınan değeri diğer firmalardan fazla ise, müşteri varolan ilişkiyi sürdürmek niyetindedir. Müşteriler sadık oldukları firmadan tekrar ve/veya daha fazla (Zeithaml, vd., 1996: 34) daha sık satın almakta, fiyata daha az duyarlı olmakta, tanıdıklarına ürün ile ilgili olumlu bilgi aktarmakta (Boulding vd., 1993 aktaran Zeithaml, vd., 1996: 34) veya tavsiye etmektedir (Oliver, 1999: 33-44). Ayrıca, müşteriler düşük değer yaratan firmaları tanıdıklarına tavsiye etmemektedirler (Hansen vd. 2008: 210). Müşteriyi elde tutma oranlarının yüksek olması firmaların karlılığını da olumlu yönde etkilemektedir (Zeithaml, vd., 1996: 32). Bu nedenlerle, müşteri sadakatini etkileyen faktörlerin ele alınması gerekmektedir (Zeithaml, vd., 1996: 32). Bu bağlamda, Cretu ve Brodie (2007: 231,236) algılanan değerin müşteri sadakatini belirlediği konusunda genel bir fikir birliği bulunduğunu belirtmektedir. Başka bir ifade ile literatürde algılanan değerin müşteri sadakatini olumlu yönde etkilediği birçok çalışmada tespit edilmiştir (Cretu ve Brodie, 2007: 236). Ayrıca, Lai vd. (2009: 984) çalışmalarında müşteri sadakatini en fazla etkileyen faktör müşteri değeridir. Başka bir ifade ile müşteri değeri, müşteri sadakatini belirleyen önemli unsurlardan birisidir.

H4. Müşteri değeri müşteri sadakatini olumlu yönde etkilemektedir.

7. Yöntem

7.1. Örneklem

Türkiye'de çok sayıda banka müşterisi bulunmaktadır. Ana kütlenin büyüklüğü nedeni ile müşterilerin tümüne ulaşmak imkânsızdır. Bu nedenle, örneklem Eskişehir ilinde bulunan bankalardan hizmet alan ve 18 yaş ve üzeri müşterilerle sınırlandırılmıştır. Hedeflenen ana kütlenin büyüklüğü nedeniyle olasılıklı olmayan örnekleme yöntemlerinden, kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Örneklem sayısını tespit etmek için çoklu regresyon analizi için kullanılan Tabachnick ve Fidel (2001: 117)'in $N \geq 50+8m$ (N= Örneklem sayısı; m= değişken sayısı) formülü uygulanmıştır. Bu çalışmadaki değişken sayısı sekiz olduğu için örneklem büyüklüğü 114 veya üzeri olarak belirlenmiştir.

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo: 1
Katılımcılara İlişkin Demografik Bilgilerin Dağılımı

Değişkenler	Kişi Sayısı (n)	Yüzde (%)	Değişkenler	Kişi Sayısı (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet			**Eğitim**		
Kadın	173	48.3	İlkokul	**4**	**1.1**
Erkek	181	50.6	Ortaokul	**5**	**1.4**
			Lise	**50**	**14**
			Üniversite	**242**	**67.6**
Gelir			Lisansüstü	**53**	**14.8**
Düşük	7	2	**Yaş**		
Orta	246	68.7	**18–25**	**98**	**27.3**
Yüksek	96	26.8	**26–54**	**254**	**70**
Çok Yüksek	5	1.4	**55+**	**5**	**1.4**

Katılımcıların %48,3'ünün kadın, %50,6'nın erkek olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların yaşa göre dağılımı incelendiğinde katılımcıların %27,3'ünün 18–25, %70'inin 26–54 ve %1,4'ünün 55 yaş ve üzerindeki yaş grubunda olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim düzeyi incelendiğinde, %1,1'inin ilkokul, %1,4'ünün ortaokul, %14'ünün lise, %67,6'sının lisans, %14,8'inin ise lisansüstü düzeyinde eğitim almış olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların kendi algılarına göre değerlendirdikleri gelir düzeyleri incelendiğinde katılımcıların %2'sinin "düşük" gelir, %68,7'sinin "orta" gelir, %26,8'inin "yüksek" gelir, %1,4'ünün ise, "çok yüksek" gelir grubunda oldukları görülmüştür.

7.2. Veri Toplama Araçları

Çalışmanın amacı çerçevesinde kullanılacak birincil veriler anket yöntemi ile katılımcılarla yüz yüze görüşülerek toplanmıştır. Toplam 400 adet anket formu uygulanmıştır. Yapılan değerlendirmeler sonucu 46 adet anket formu eksik veya hatalı doldurmalardan dolayı değerlendirmeye alınmamış, çalışma geri kalan 354 anket formu üzerinden tamamlanmıştır (Burul, 2012).

Anket formunda marka imajı (7 soru) Brodie, vd. (2009)'nin ölçekleri temel alınarak hazırlanmış ve bu sorulara katılımcıların marka imajına yönelik genel düşüncelerini ölçen soru sonradan eklenmiştir. Firma imajı (7 soru) Cretu ve Brodie (2007)'nin çalışmalarından alınmıştır. Hizmet kalitesi (7 soru) Lee ve Cunningham (2001)'in çalışmalarından alınmış ve bu sorulara genel hizmet kalitesini ölçen soru daha sonradan eklenmiştir. Maliyet (8 soru) ölçeği Lee ve Cunningham (2001)'in çalışmalarından alınmıştır. Katılımcılardan yukarıda belirtilen ölçeklerde yer alan ifadeleri,

kendilerine uygunluğuna göre 5'li Likert tipi ölçeğine (Kesinlikle katılmıyorum (1); Kesinlikle katılıyorum (5)) göre değerlendirmeleri istenmiştir.

Çalışanlara güven (4 soru) ve firmaya güven (4 soru) ölçekleri Brodie, vd. (2009)'nin çalışmalarından alınmıştır. Belirtilen ifadeler anlamsal farklılaştırma ölçeği kullanılarak sorulmuştur. Ölçek iki zıt ifadenin 5'li ölçek üzerinde değerlendirilmesini içermektedir Katılımcılardan en sık kullandıkları bankayı ve çalışanlarını göz önünde bulundurarak, her bir özellik için en iyi tanımlayan noktayı işaretlemeleri istenmiştir.

Müşteri değeri ölçeği (3 soru) Eggert ve Ulaga (2002)'nın çalışmalarından alınmıştır. Katılımcılardan bu ölçekte yer alan ifadeleri, kendilerine uygunluğuna göre 5'li Likert tipi (Kesinlikle katılmıyorum (1); Kesinlikle katılıyorum (5)) ölçeğine göre değerlendirmeleri istenmiştir. Bu sorulara genel olarak müşteri değerini (1 soru) ölçen ifade Brodie, vd. (2009)'nin çalışmalarından eklenmiştir. Katılımcılardan genel olarak müşteri değerini ölçmeye yönelik soruyu 5'li Likert tipi (çok kötü (1); çok iyi (5)) ölçeğine göre değerlendirmeleri istenmiştir. Müşteri sadakatini (3 soru) ölçen ifadeler Zeithaml, vd. (1996)'nin çalışmalarından alınmıştır. Katılımcılar ölçeklerde yer alan ifadeleri 5'li Likert tipi ölçeğine göre (Kesinlikle katılmıyorum (1), Kesinlikle Katılıyorum (5)) olmak üzere değerlendirmeleri istenmiştir.

Ayrıca, soru kâğıdında katılımcıların cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi ve gelir düzeyini gibi demografik özellikleri tespit etmeye yönelik sorular da bulunmaktadır.

8. Analiz ve Bulgular

Hipotezlerin test edilmesine geçilmeden önce banka müşterilerinin *marka algıları*, hizmet kalitesi, maliyet, müşteri değeri ve müşteri sadakatine ilişkin kullanılan ölçeklerin belirtilen kavramları temsil etme durumlarını incelenmiştir. Bu amaçla, doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Bu bağlamda yapılan doğrulayıcı faktör analiz sonucunda ki-kare değerinin ($\chi 2 = 496.193$) serbestlik derecesine (150) bölünmesi ile elde edilen sonucun 5'in altında olması (Şimşek, 2007), RMSEA değerinin 0.08 olması ve GFI (0.88), CFI (0.93), IFI (0.94) ile NNFI değerlerinin (0.92) 1'e yakın olması ile ölçeklerin açıklaması beklenen kavramları kabul edilebilir düzeyde ölçtüğü belirlenmiştir. Başka bir ifade ile ölçeklerde yer alan ifadelerin modelde yer alan kavramları istatistiksel olarak anlamlı biçimde açıkladığı tespit edilmiştir.

Ayrıca, banka müşterilerinin marka imajı, firma imajı, çalışanlara güven, firmaya güven, hizmet kalitesi, maliyet, müşteri değeri ve müşteri sadakatinden oluşan değişkenlerin belirtilen kavramları ölçme durumunu tespit etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda, ki-kare değerinin ($\chi 2 = 1862.324$) serbestlik derecesine (611) bölünmesi ile elde edilen sonucun 5'in altında olması, RMSEA (0.07)

değerinin 0.08'in altında olması (Şimşek, 2007) ve CFI (0.88), IFI (0.88), NNFI değerlerinin (0.87) 1'e yakın olması ile ölçekler belirtilen kavramları kabul edilebilir düzeyde açıklamıştır. Başka bir ifade ile ölçeklerde yer alan ifadeler ele alınan kavramları istatistiksel olarak anlamlı biçimde açıkladığı tespit edilmiştir.

Ayrıca, çalışmada hipotez testlerine geçilmeden önce değişkenlerin tutarlı bir biçimde ölçülüp ölçülmediği güvenilirlik analizi ile belirlenmiştir. Analiz sonuçlarının yanı sıra değişkenlerin ortalama ve varyansları da Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo: 2
Değişkenlere İlişkin Ortalama, Standart Sapma ve Güvenilirlik Değerleri

	Ortalama	Std. Sapma	Cronbach Alfa
1.Marka Algıları	3.63	0.60	0.77
- Marka imajı	3.55	0.80	0.90
- Firma imajı	3.47	0.70	0.81
- Çalışanlara güven	3.69	0.75	0.89
- Firmaya güven	3.81	0.81	0.91
2.Hizmet kalitesi	3.61	0.77	0.90
3.Maliyet	3.04	1.06	-
4.Müşteri değeri	3.33	0.79	0.85
5.Müşteri sadakati	3.39	0.96	0.93

Tablo 2'de verildiği gibi Cronbach Alfa katsayıları Nunnally (1978 aktaran Peterson, 1994: 381)'in önerdiği 0.70 değerinden büyüktür. Dolayısıyla, ankette yer alan ölçekler güvenilirdir. Ancak, maliyetlerle ilgili ölçeğin güvenilirliği oldukça düşüktür. Bu nedenle, hipotez testlerinde kullanılmak üzere maliyet ölçeği içinden "Bankamın hizmet karşılığında aldığı ücret diğer bankalardan daha yüksektir" sorusu tarafımızca belirlenmiştir (Hair vd., 2006: 135).

Marka algıları, hizmet kalitesinin müşteri değerine olumlu yönde etkisini ve maliyetin müşteri değerine olumsuz yönde etkisini ölçmeye yönelik çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 3' te verilen çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre, marka algıları ($B= 0.792$; $p<0.001$), ve hizmet kalitesi ($B= 0.131$; $p<0.05$) müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir. Maliyet ise, müşteri değerini olumsuz yönde etkilemektedir ($B= -0.146$; $p<0.001$). Çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre, H1 desteklenmektedir.

Tablo: 3
Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Standardize Edilmemiş Katsayılar (B)	t	Anlamlılık
Sabit	0.435	2.23	0.026
Marka Algıları	0.792	10.55	0.000
Hizmet Kalitesi	0.131	2.21	0.027
Maliyet	-0.146	-5.50	0.000
F	148.53		
d.f.	3		
R^2	0.560		
Uyarlanmış R^2	0.556		

Bağımlı Değişken: Müşteri Değeri

Marka imajı, firma imajı, çalışana güven, firmaya güven, hizmet kalitesinin müşteri değerini olumlu yönde etkisini ve maliyetin müşteri değerini olumsuz yönde etkisini ölçmeye yönelik hipotezleri test etmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Tablo 4' te verilen çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre, marka imajı (B= 0.124; p<0.01), firma imajı (B= 0.151; p< 0.05), çalışana güven (B= 0.35; p<0.001), firmaya güven (B= 0.179; p<0.01) ve hizmet kalitesi (B= 0.121; p<0.1) müşteri değerini olumlu yönde etkilemektedir. Maliyet ise, müşteri değerini olumsuz yönde etkilemektedir (B= -0.121; p<0.001). Dolayısıyla, çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre, H1a, H1b, H1c, H1d, H2 ve H3 desteklenmektedir.

Tablo: 4
Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Standardize Edilmemiş Katsayılar (B)	T	Anlamlılık
Sabit	0.335	1.727	0.085
Marka İmajı	0.124	2.707	0.007
Firma İmajı	0.151	2.279	0.023
Çalışana Güven	0.350	5.435	0.000
Firmaya Güven	0.179	2.948	0.003
Hizmet Kalitesi	0.121	1.970	0.050
Maliyet	-0.121	-4.422	0.000
F	79.658		
d.f.	6		
R^2	0.579		
Uyarlanmış R^2	0.572		

Bağımlı Değişken: Müşteri Değeri

Bunların yanı sıra müşteri değerinin müşteri sadakatine olumlu yönde etkisine yönelik oluşturulan hipotezi test etmek için doğrusal regresyon analizi yapılmıştır.

Analizden elde edilen sonuçlara göre, müşteri değeri müşteri sadakatini olumlu yönde etkilemektedir (B= 0.935; p<0.001; F:507.419; d.f. 1; R^2 = 0.590; *Uyarlanmış* R^2 = 0.589). Böylece, H4 desteklenmektedir.

9. Sonuç ve Öneriler

Teknolojinin hızla gelişmesiyle artan rekabet bankacılık sektörünü de etkilemektedir. Bu şartlar altında bankacılık hizmetleri sunucuları da farklı rekabet stratejileri oluşturmaya çalışmaktadırlar. Bu rekabet stratejilerinden biri olarak müşterilere üstün değerler sunarak, sadık müşteriler yaratmak da son yıllarda bankacılık hizmetleri sunucularının dikkatini çekmeye başlamıştır. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı bankacılık sektöründe müşteri değerine marka algıları (marka imajı, firma imajı, çalışanlara güven, firmaya güven), hizmet kalitesi ve maliyetlerin etkisinin incelenmesi ile müşteri değerinin müşteri sadakati üzerindeki etkisinin araştırılmasıdır. Dolayısıyla, bankacılık hizmeti sunan firmalar elde ettikleri araştırma sonuçlarıyla, müşteri değerini arttırmaya yönelik sürdürdükleri pazarlama faaliyetlerinde hangi kavramlara önem vermeleri gerektiği tespit edebileceklerdir.

Bu amaçla Eskişehir'deki bankaların müşterilerinden anket yöntemi ve kolayda örneklem ile 354 adet geçerli soru kâğıdı elde edilmiştir. Ankete katılan müşterilerin demografik özelliklerine göre katılımcıların yarısını geçen bir çoğunluğu (%70) 26–54 yaş arasındadır. Ayrıca, katılımcıların kadın ve erkek oranları neredeyse eşit (%49'u kadın, %51'i erkek) ve orta gelir düzeyine sahip katılımcılar toplam katılımcıların yarısından fazlasını oluşturmaktadır.

Araştırma hipotezlerinin test edilmesinden önce doğrulayıcı faktör analizi ile soru kâğıdında yer alan ifadelerin ölçülmek istenen kavramları kabul edilir düzeyde açıkladığı tespit edilmiştir. Araştırma hipotezlerinin test etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizleri sonucunda marka imajı, firma imajı, çalışanlara güven, firmaya güven ve hizmet kalitesi değişkenlerinin müşteri değeri üzerindeki olumlu yöndeki ve maliyetlerin olumsuz yöndeki etkilerinin varlığı analizler sonucu kanıtlanmıştır. Ayrıca belirtilen değişkenlerin müşteri değerini açıklayıcılığı da yüksek düzeydedir (%57). Dolayısıyla, regresyon analizi sonuçlarına göre, *H1,H1a, H1b, H1c, H1d, H2* ve *H3* hipotezlerini doğrulamaktadır. Bu sonuçlar literatür kısmında değinilen önceki çalışmaların önemli bir kısmının bulgularıyla da örtüşmektedir. Ayrıca, faktörler incelendiğinde ise, çalışanlara ve firmaya güvenin müşteri değerini en çok etkileyen iki faktör olduğu bu faktörleri sırasıyla firma imajı, marka imajı ve hizmet kalitesi ile maliyetler izlemektedir. Buna göre, bankacılık hizmeti sunucuları çalışanlara ve firmaya güvene yönelik yapacakları çalışmalarla müşteri değerini daha çok etkileyebileceklerdir. Diğer bir ifadeyle, bankacılık hizmetleri sunucularının örnek olarak çalışanlara güveni arttırmaya yönelik yapacakları çalışmalar sonucunda banka müşterilerinin algıladıkları

müşteri değeri daha çok artabilecektir. Ancak, bu çalışmada etkileri bu şekilde ortaya çıkan müşteri değerini etkileyen değişkenler için bankaları ayrı düşündüğümüzde yapılacak değerlendirmelerden daha farklı sonuçlar ortaya çıkabilecektir. Elde edilen sonuçlarda müşteri değerine en az etkisi olduğu ortaya çıkan hizmet kalitesinin, bu çalışmanın bir benzerinin tek başına özel bir banka için yapılması durumunda müşteri değerine daha fazla etkisi olduğu sonucuna varılabilinecektir.

Müşteri değerinin müşteri sadakati faktörü üzerindeki etkisine bakıldığında ise, müşteri değerinin müşteri sadakatini açıklama oranı %59'dur. Bu sonuçtan müşterinin algıladığı değerin yüksek olması durumunda bunu firmaya sadık kalarak ifade ettiği görülmektedir. Dolayısıyla, regresyon analizi sonuçları, müşteri değerinin müşteri sadakati üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ifade eden *H4* hipotezini doğrulamaktadır. Bu sonuçlar literatür kısmında değinilen önceki çalışmaların önemli bir kısmının bulgularıyla da örtüşmektedir. Araştırma sonuçları müşteri sadakati yaratarak rekabet üstünlüğü sağlamak ve pazar payını korumak ve arttırmak isteyen firmaların müşteriye daha çok değer sunmaları ile mümkün olduğunu göstermektedir.

Bu araştırmanın daha farklı sektörlerde de yapılıp sonuçların karşılaştırılması sağlıklı bulgular elde etme açısından önemlidir. Bu çalışmada zaman ve kaynak kısıtından dolayı bankacılık sektöründe uygulama yapılmıştır. Zaman kısıtından dolayı örneklem belirli sayıda tutulmak zorunda kalınmıştır. Daha fazla sayıda örneklemin yer aldığı araştırmalar daha sağlıklı sonuçların ortaya çıkması açısından önemlidir.

İleride yapılacak çalışmalarda, devlet bankalarının özel bankalardan ayrı olarak ve operasyonel bankacılık, bireysel bankacılık, ticari bankacılık şeklinde hizmet alınan birim ayrımına gidilerek değerlendirilmesiyle daha farklı sonuçlar elde edilebileceği düşünülmektedir.

Araştırma yapılan bankacılık sektöründe müşteri değeri sağlanması ve arttırılması halinde müşterilerin firmaya sadık kalma davranışları göstermeye yatkın olabilmektedir. Bu sonuçtan hareketle, firmanın marka imajını ve firma imajını ve hizmet kalitesini sürekli geliştirilmesi müşterilerin bankaya ve çalışanlarına olan güvenini arttırabilecektir. Daha çok müşteri odaklı ve müşterilerinin istek ve cevaplarını karşılayabilecek bankacılık hizmetleri sunulması ise, müşteri memnuniyetinin yanı sıra yeni müşteri kazanımı bakımından da yararlı olabilecektir.

Kaynakça

Aaker, D.A. (1991), *Managing Brand Equity: Capitalizing on the value of a brand name*, New York, Free Press.

Bagozzi, R.P. (1997), "Goal-Directed Behaviors in Marketing: Cognitive and Emotional Perspectives", *Psychology and Marketing*, 14(6), 539–43.

Bloemer J., K. Ruyter & P. Peeters (1998), "Investigating Drivers of Bank Loyalty: the Complex Relationship Between Image, Service Quality and Satisfaction", *International Journal of Bank Marketing*, 16 (7), 276-86.

Brodie, R.J., J.R.M. Whittome & G.J. Brush (2009), "Investigating The Service Brand: A customer value perspective", *Journal of Business Research*, 62, 345-55.

Brown, T.J. ve P.A. Dacin (1997), "The Company and the Product: Corporate Associations and Consumer Product Responses", *Journal of Marketing*, 61, 64–68.

Burul, G. (2012), "Müşteri değeri, müşteri sadakati ve marka algıları arasındaki ilişki", Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Ankara.

Chen, C.F. ve M.H. Tsai (2008), "Perceived Value, Satisfaction, And Loyalty of Travel Product Shopping: Involvement as a Moderator", *Tourism Management*, 29, 1166–171.

Cretu, A.E., R.J. Brodie (2007), "The Influence of Brand Image and Company Reputation Where Manufacturers Market to Small Firms: A Customer Value Perspective", *Industrial Marketing Management*, 36, 230-40.

Cronin, J.J., vd. (1997), "A Cross-Sectional Test of the Effect and Conceptualization of Service Value", *Journal of Services Marketing*, 11(6), 375-91.

Doney, P.M. ve J.P. Cannon (1997), "An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships", *Journal of Marketing*, 61, 35–51.

Eggert, A. ve W. Ulaga (2002), "Customer perceived value: a substitute for satisfaction in business markets", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 17(2/3), 107–118.

Erdem, T. ve J. Swait (1998), "Brand Equity as a Signaling Phenomenon", *Journal of Consumer Psychology*, 7(2), 131–57.

Erdem, T., J. Swait, A. Valenzuela (2006), "Brands as Signals: A Cross-Country Validation Study", *Journal of Marketing*, 70, 34-49.

Hair, J.F., vd. (2006), *Multivariate data analysis*. New Jersey, USA: Pearson Prentice Hall.

Hansen, H., vd. (2008), "Customer Perceived Value in B-to-B Service Relationships: Investigating the Importance of Corporate Reputation", *Industrial Marketing Management*, 37, 206-17.

Higgins, T.K. (1998), "The Value of Customer Value Analysis", *Marketing Research*, 39–44.

Karjaluoto, H., vd. (2012), "How value and trust influence loyalty in wireless telecommunications industry", *Telecommunications Policy*, 36(8), 636-49.

Kotler, P. (2003), *Marketing Management*, Upper Saddle River, N.J., Prentice Hall International.

Kotler, P. ve G. Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, Pearson Education.

Lai, F., vd. (2009), "How quality, value, image, and satisfaction create loyalty at a Chinese telecom", *Journal of Business Research*, 62, 980-86.

Lapierre, J. (2000), "Customer Perceived Value in Industrial Contexts", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 15(2), 122–40.

Lee, M. ve L.F. Cunningham (2001), "A Cost/Benefit Approach to Understanding Service Loyalty", *Journal of Services Marketing*, 15(2), 113–30.

Li, M. ve R.D. Green (2010), "A mediating influence on customer loyalty: The role of perceived value", *Journal of Management and Marketing Research*, 1–12.

Liu, A.H., M.P. Leach ve K.L. Bernhardt (2005), "Examining Customer Value perceptions of Organizational Buyers When Sourcing from Multiple Vendors", *Journal of Business Research*, 58(5), 559-68.

Lovelock, C.H. (1996), *Services Marketing,* Third Edition, Prentice Hall: New Jersey.

Macintosh, G. ve L.S. Locksin (1997),"Retail relationships and store loyalty: A multi-level perspective", *Research in Marketing*, 14, 487–97.

Morgan, R. ve S. Hunt (1994), "The commitment–trust theory of relationship marketing", *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.

Mudambi, S.M., P. Doyle, V. Wong (1997), "An Exploration of Branding in Industrial Markets", *Industrial Marketing Management*, 26, 433-46.

Murray, D., G. Howat (2002), "The Relationships among Service Quality, Value, Satisfaction, and Future Intentions of Customers at an Australian Sports and Leisure Centre", *Sport Management Review,* 5, 25-43.

Nasution, H.N. ve F.T. Mavondo (2008), "Customer Value in the Hotel Industry: What Managers Believe They Deliver and What Customer Experience", *International Journal of Hospitality Management,* 27, 204–13.

Oh, H. (2000), The Effect of Brand Class, Brand Awareness, and Price on Customer Value and Behavioral Intentions, *Journal of Hospitality & Tourism Research,* 24, 136–62.

Oliver, Richard L. (1999), "Whence Consumer Loyalty?", *Journal of Marketing*, 63, 33–44.

Parasuraman, A. Vd. (1988), "Servqual: A Multiple Item-Scale for Measuring Consumer Perception of Service Quality", *Journal of Retailing*, 64, 1, 12–40.

Parasuraman, A. vd. (2000), "The Impact of Technology on the Quality-Value-Loyalty Chain: A Research Agenda", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28 (1), 168–74.

Payne, A. ve S. Holt (2001), "Diagnosing Customer Value: Integrating the Value Process and Relationship Marketing", *British Journal of Management*, 12, 2, 159–82.

Peterson, R.A. (1994), "A Meta-Analysis of Cronbach's Coefficient Alpha", *Journal of Consumer Research*, 21, 381–91.

Roig J.C.F. vd. (2006). Customer Perceived Value in Banking Services. *International Journal of Bank Marketing*, 24(5), 266–83.

Rousseau D. vd. (1998), "Not So Different After All: A Cross Dicipline of Trust", *Academy of Management Review*, 23(3), 383–404.

Sirdeshmukh D. vd. (2002), "Consumer Trust, Value, and Loyalty in Relational Exchanges", *Journal of Marketing*, 66 (1), 15–37.

Spiteri, J. M. ve P.A. Dion (2004), "Customer value, overall satisfaction, end-user loyalty, and market performance in detail intensive industries", *Industrial Marketing Management*, 33, 675–87.

Sweeney, J.C. ve G.N. Soutar (2001), "Consumer Perceived Value: The Development of A Multiple Item Scale", *Journal of Retailing*, 77 (2) , 203–20.

Tabachnick, B.G. ve L.S. Fidel (2001), *Using Multivariate Statistics*, International Student Edition, 4th Edition, USA: Ally and Bacon, A Pearson Education Company.

Tam, J.L.M. (2004), "Customer Satisfaction, Service Quality and Perceived Value: An Integrative Model", *Journal of Marketing Management*, 20, 897–917.

Tek, B.Ö. (2006), *Pazarlamada değer yaratmak: Pazarlamada değer çağı Türkiye'de değer pazarlaması*, İstanbul: Bilge Matbaacılık.

Ulaga, W. (2001), "Customer Value in Business Markets", *Industrial Marketing Management*, 30, 315–19.

Uzkurt, C. ve Ö. Torlak (2007), "İşletmelerin Müşteri Değeri Yaratma Çabaları Üzerinde Öğrenme ve Pazar Odaklı Kültürün Etkileri", *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25 (1), 239–57.

Uzunoğlu, E. (2007), "Müşteri Odaklı Pazarlama Anlayışına Göre Değer Yaratma: Bir Model Olarak Değer İletim Sistemi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi,* 2, 1, 11–29.

Wang, Y. vd. (2004), "An Integrated Framework for Customer Value and Customer-relationship-management performance: A Customer-Based Perspective from China", *Managing Service Quality*, 14, 2/3, 169–82.

Woodruff , R.B. (1997), "Customer Value: The Next Source for Competitive Advantage", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25(2), 139-53.

Zeithaml, V.A. vd. (1996), "The Behavioral Consequences of Service Quality", *Journal of Marketing*, 60, 31–46.

Zeithaml V.A. (1988), "Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence", *Journal of Marketing*, 52, 2–22.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci

Metin SAĞLAM
metinsaglam@hitit.edu.tr

A Study on Tax Perception and Tax Consciousness: Tax Perception and Consciousness of Students in the Faculty of Economics and Administrative Sciences

Abstract

It is important that individuals reveal their tax rules and tax obligations voluntarily. It is named as tax compliance. Tax compliance of individuals depends on their tax perception and tax consciousness. This study aims to measure tax perception and tax consciousness. Also the study investigates tax perception and tax consciousness of Hitit University Faculty of Administrative and Economic Sciences students. The data set of the study obtained from the survey applied to 330 students. In empirical application first descriptive statistics, frequencies and percentage of answers are presented and interpreted. Then Mann Whitney U Test and Kruskal Wallis test are used to test the hypothesis.

Keywords : Tax Perception, Tax Consciousness, Tax Compliance, Mann-Whitney U Test, Kruskal Wallis Test.

JEL Classification Codes : H20, H26, C12.

Özet

Bireylerin vergiye ilişkin kurallara uyması ve vergiye ilişkin ödevlerini kendiliğinden yerine getirmesi önemlidir. Bu durum vergiye uyum olarak adlandırılmaktadır. Bireylerin vergiye uyumu, vergi algılarına ve vergi bilinçlerine bağlıdır. Bu çalışmada bir anket ile Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin vergiye ilişkin algıları ve vergi bilinçleri ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmaya ilişkin veri seti 330 öğrenciye uygulanan anketten elde edilmiştir. Amprik uygulamada öncelikle tanımlayıcı istatistikler cevapların sıklıkları ve yüzdeleri verilmiştir ve yorumlanmıştır. Sonra Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis testleri hipotezlerin sınanması için kullanılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Vergi Algısı, Vergi Bilinci, Vergiye Uyum, Mann-Whitney U Testi, Kruskal Wallis Testi.

1. Giriş

Vergi, toplumun ortak ihtiyaçlarını karşılamak için devletçe üretilen kamu hizmetlerinin temel finansman aracıdır. Verginin devlet ve birey arasında alacaklı-borçlu ilişkisi kamu hukuku alanında düzenlenmektedir. Hukuki açıdan zora dayalı bir ödeme olan vergi konusunda bireyler ekonomik, sosyal, psikolojik ve kültürel faktörlerin etkisinde kalmaktadır. Bireyin vergiyi algılaması, vergi hakkındaki kanaati ve sahip olduğu bilinç vergi karşısında takınacağı tutum ve davranışları belirlemektedir.

Bireyler vergiye uyum veya uyumsuzluk içinde olabilmektedir. Günümüzde vergi mükelleflerinin vergiye uyum sağlamaları vergi idarelerince önemsenmektedir. Bu bağlamda vergi idarelerinin vergi uyumu konusunu öne çıkarma çabası içinde olduğu gözlenmektedir. Vergi idarelerinin bu çabasının arka planında aslında vergiye uyum ya da uyumsuzluğun başka bir ifadeyle vergiye karşı tutum ve davranışların (özellikle uyumsuzluk yönündeki vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma) bireylerin/mükelleflerin psikolojik yapılarından kaynaklandığını kabul eden çalışmalar bulunmaktadır. Verginin sosyo psikolojik bir olgu olduğu noktasından hareket eden bu yaklaşım, bireyin vergiye uyumunu toplumdaki sosyolojik, psikolojik ve kültürel birçok faktöre bağlamaktadır.

Bireylerin vergiye ilişkin davranışlarını belirleyen faktörler arasında vergi ahlakı, vergi kültürü, vergi algısı ve bilinci bulunmaktadır. Bu çalışmada iktisat ve maliye dersleri alan iktisadi ve idari bilimler fakültesi öğrencilerinin vergi algısı ve vergi bilinci araştırılmaktadır. Bu araştırma ile gelecekte potansiyel vergi mükellefi olarak değerlendirilen öğrencilerin vergiye karşı tutum ve davranışlarının belirleyicisi olarak vergi algıları ve vergi bilinçlerinin ölçülmesi hedeflenmektedir. Çalışmada önce vergi uyumu, vergi algısı ve vergi bilinci kavramlarına değinilmekte, sonra yapılan anketin sonuçları ve değerlendirilmesi yer almaktadır.

2. Kavramlar: Vergiye Uyum, Vergi Algısı ve Vergi Bilinci

Bir ekonomide mali olaylar (vergiler ve kamu harcamaları), bireylerin psikolojileri üzerinde olumlu veya olumsuz etkilere yol açmaktadır. Bu bağlamda mali olaylar, bireysel ve kitlesel tepki ve eylemlere neden olabilmektedir. Dolayısıyla mali olaylar sosyo-psikolojik yönü olan sosyal olaylar olarak nitelendirilmektedir (Çelebi, 2012: 2). Verginin geleneksel tanımlarında hukuki cebir unsuru ön plana çıkarılmış olmasına karşın günümüz vergi sistemlerinde vergilemede gönüllü uyumu vurgulama ve sağlama çabasında olduğu görülmektedir (Muter ve Özcan, 2012: 15).

Bireylerin vergiye uyumu veya uyumsuzluğu ya da genel bir ifadeyle vergi karşısındaki tutum ve davranışları, her şeyden önce verginin bireylerce algılanmasına ya da

nasıl algılandığına bağlı olacaktır. Bu algılamada içsel/bireysel bakış açısı yanı sıra dışsal/çevresel yani toplumsal vergi algısı ve bireyin dâhil olduğu sosyal grubun algısı etkileşim içinde olacaktır. Bu nedenle burada vergi uyumu, vergi algısı ve bilinci kavramlarına yer verilmektedir.

Vergiye uyum ya da vergi uyumu[1], literatürde çeşitli yazarlarca ele alınmıştır. Çalışmaların çoğunluğu vergi uyumunu üç teorik perspektiften incelemişlerdir. Bunlar; genel caydırıcılık teorisi, ekonomik caydırıcılık modelleri ve mali psikoloji (Riahi-Belkaoui, 2004: 136). Bunlardan ilk ikisi bir arada ele alınırsa vergi uyumu konusunda iki temel yaklaşımdan söz edilebilir. Birincisi ekonomik yaklaşım olarak da adlandırılan Allingham ve Sandmo (1972) modeli ya da caydırıcılık modelidir. Buna göre vergiye uyumu belirleyen etkenler, vergi kaçırma konusunda denetlenme oranı, yakalanma riski ve korkusudur (Aktan, 2006: 126). İkincisi ise, sosyo-psikolojik yaklaşım ya da tutumsal model olarak adlandırılan konuyu psikolojik ahlaki faktörler çerçevesinden ele alan görüştür (Aktan, 2006: 130).

Literatürde vergiye uyum, vergiye gönüllü uyum ve mükellefin vergiye uyumu şeklinde de ifade edilmektedir. Genel olarak vergiye uyum kavramı, vergi mükelleflerinin vergiye ilişkin ödevlerini isteyerek, kendiliğinden yerine getirmelerini anlatmaktadır. Vergi uyumunun zıddı ise vergi uyumsuzluğu ve ya vergiye uyumsuzluk[2] olarak belirtilmektedir. (Aktan, 2006: 125)

Vergi uyumunun vergi idareleri açısından önem ifade eden yönü ise; vergi mükelleflerinin vergi yasalarına uyumunun yönetimidir. Söz konusu idareler, mükelleflerin gelirlerini doğru, zamanında beyan etmeleri ve ödemelerini sağlamak amacıyla sistemler kurma çabalarına girişmişlerdir. (Karyağdı, 2010: 1).

Vergi olgusu karşısında mükelleflerin nasıl bir tutum sergileyeceği her zaman ilgi çekici olmuştur (Aktan, Dileyici, Saraç 2006: 160). Bireylerin yaşadıkları olaylar

---

[1] *Vergi uyumu kavramıyla ilgili olarak vergi kültürü ve vergi ahlakı kavramları da sık sık gündeme gelmektedir. Burada vergi kültürü ve vergi ahlakı kavramlarının tanımlarına yer verilmektedir. Vergi kültürü, bireylerin hür vicdanlarında vergi verme gereğini duymaları şeklinde tanımlanmaktadır. Bireylerin bu kültür düzeyine ulaşması, aileden başlayan çeşitli eğitim kurumlarında devam eden bir eğitim süreci gerekmektedir (Işık, 2009: 856). Bireyin vergiye uyumu davranışını açıklayıcı bir faktör olarak vergi ahlakı görüşünün temeli Köln Vergi Psikolojisi Okulu'na 1960'lara kadar dayanmaktadır. Bu okul vergiye uyum davranışı konusunda temel açıklayıcısı olarak vergi ahlakını görmektedir (Alm ve McClellan, 2012: 2–3). Genel olarak literatürde vergi ahlakı bireyin vergi ödeme konusundaki içsel bir motivasyonu olarak tanımlanmaktadır (Torgler, 2005: 526). Vergi ahlakının algılanması ve etkisi hem toplumdan topluma hem de toplumdaki bireylerin aile ve çevre ile ilişkilerine göre farklılık göstermektedir (Aktan ve Çoban, 2006: 150).*

[2] *Vergiye uyumsuzluk (vergiden kaçınma ve vergi kaçakçılığı) birçok ülke için önemli bir problemdir. Örneğin 2007 yılı için vergi kaybının ABD'de gelir vergisi için %17, İngiltere'de KDV için %14,2 oranında olduğu değerlendirilmektedir (Damjanovic ve Ulph, 2010: 594).*

karşısındaki durumları algı-tutum-davranış şeklinde oluşmaktadır (Yüce, 2007: 65). Burada karar verme sürecinde ilk aşama olan algılama sonraki aşamaları yani tutum ve davranışları etkilemektedir (Taytak, 2010: 97).

Bireyin dış dünyadaki soyut/somut nesnelerle ilişki kurması, bunlar hakkında birtakım yargılarda bulunması, bu nesnelere ilişkin belli bir davranış ortaya koyması, bu nesneleri algılaması ile başlamaktadır. Bireyin dış dünyadaki soyut/somut nesnelere ilişkin aldığı duyumsal bilgiye algı/(bu işleme de) algılama denilmektedir (İnceoğlu, 1997: 68). Algılar, bir organizmanın iç ve dış uyarıcılara karşı duyarlılığını gösteren duyumlara dayanmaktadır (Ünlü, 2001: 50). Algılama, duyumları anlam şemaları içine oturtmak yani anlamlandırmak şeklinde tanımlanmaktadır (İnceoğlu, 1997: 89).

Tutum ise, bireyin bir durum, olay ya da olgu karşısında ortaya koyması beklenen olası davranış biçimi veya tepki eğilimi olarak tanımlanmaktadır (İnceoğlu, 1997: 7). Tutumlarla davranışlar arasındaki yakın ilişkinin kısa açıklaması ise, tutumların davranışların gerisindeki yönlendirici güç olmasıdır (İnceoğlu, 1997: 49).

Algı ya da algılama ve tutum kavramlarının yukarıda verilen psikoloji biliminde yapılan tanımlarından yola çıkarak vergi algısı ya da vergi algılaması kavramı için bir tanım geliştirmek denemesinde bulunmak mümkündür. Kanaatimize göre "vergi algısı ya da vergi algılaması kavramını, bireyin iç ve dış uyarıcıların etkisiyle (aldığı duyularla) vergiye ilişkin zihninde oluşturduğu yargı veya vergi olgusu hakkında bireyin zihninde şekillenen anlam veya oluşan fikir" şeklinde tanımlayabiliriz.

Vergi algılamasını ve vergi bilincini dolayısıyla vergiye ilişkin tutum ve davranışları etkileyen faktörleri; gelir düzeyi, vergi oranları, sosyal ve demografik faktörler, cezalar, denetim olasılığı, ahlaki ve sosyal faktörler, vergi sisteminin karmaşıklığı, vergi danışmanlarının etkisi ve vergi afları şeklinde sıralamak mümkündür (Çelikkaya, 2002).

Bilinç kavramı, psikolojide, pek çok farklı zihinsel yapı, süreç ve işlevin bir araya gelerek oluşturduğu bir zihinsel durum olarak tanımlanmaktadır. Bu zihinsel durum algı, dikkat, bellek, duygu, motivasyon, benlik, kendini düzenleme, motor duyular, beden sezileri gibi psikolojinin diğer unsurları ile incelenmektedir. (Düzen, 2006: 5). Bilinci belirleyen özellikler arasında, en fazla öne çıkan özellik ise, bilincin bir farkındalık durumu olduğudur. Zira farkında olunmayan, olunamayan, olunamayacak olan bir zihinsel iş ya da işlemin sonucu ya da ürünü, bilinçli bir iş/durum olarak kabul görmemektedir (Düzen, 2006: 7).

Bilinç kavramının psikolojideki tanımından sonra vergi bilinci kavramına değinmek gerekir. Vergi bilincine ilişkin literatürde yapılan kısa bir tanıma göre, vergi

bilinci verginin farkında olunmasıdır (Dornstein, 1987: 59). Bir başka tanım ise; bireylerin vergi ile ödevlerini yerine getirmedeki isteklilik düzeyi şeklindedir (Akdoğan, 2006: 180).

3. Literatür

Literatürde mükellefin vergiye karşı tutum ve davranışları, tepkileri, vergiyi algılamaları, vergi bilinci, vergiye uyum konularında çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar 1970'li yıllarda başlamıştır.

Vergi uyumuna ilişkin ampirik araştırmalardan ilkleri (Wenzel, 2004: 213) şöyle sayılabilir: Schmölders (1970), Spicer and Lundstedt (1976), Vogel (1974), Allingham ve Sandmo (1972), Schwartz (1977). Literatürde 1970'li yıllardan bugüne çok sayıda çalışma yapıldığı görülmektedir.

Ülkemizde mükelleflerin vergi karşısındaki davranışlarını ele alan araştırmalara aşağıda yer verilmiştir:

1990'lı yıllarda başlayan ilk çalışmalar olarak Muter, Sakınç ve Çelebi'nin (1993), Manisa ilinde 505 mükellefe uyguladıkları anket ile mükelleflerin vergi karşısındaki tutum ve davranışlarını araştıran çalışması, Gerçek ve Yüce'nin (1998), Bursa'da Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı 235 mükellefi kapsayan anket ile mükelleflerin vergiye bakışını belirleyen faktörleri araştıran çalışması sayılabilir.

2000'li yıllarda konuya ilişkin çalışmalarda bir artış olduğu gözlenmektedir. Bu çalışmalar; Bayraklı, Saruç ve Sağbaş'ın (2004) 481 vergi mükellefiyle yaptıkları anket ile vergi kaçırmayı etkileyen faktörleri araştıran çalışması, Çoban ve Sezgin (2004)'in Denizli ilinde 1200 mükellef ile yaptıkları anket ile mükelleflerin vergi politikalarına tepkilerini araştıran çalışması, Çiçek'in (2006) vergi mükelleflerinin vergiye karşı tutum ve tepkilerini araştıran İstanbul ilindeki 502 mükellefi kapsayan anket çalışması, Cansız'ın (2006) Afyon ilinde vergi mükelleflerinin vergi algısına ilişkin 816 mükellefle yaptığı anket çalışması, Özdemir ve Ayvalı (2007) 113 maliye öğretim elemanı ile yapılan ve belge alma duyarlılığını etkileyen faktörleri araştıran anket uygulaması, Çelikkaya ve Gürbüz (2008) Eskişehir ilinde 1750 mükellefle yaptıkları ve mükelleflerin vergiye karşı tutum ve davranışlarını araştıran anket çalışması, Çiçek, Karakaş ve Yıldız (2008) Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki çeşitli illerde 1361 vergi mükellefi ile yaptıkları ve mükelleflerin vergiye ilişkin algıları ve tutumlarını analiz eden çalışma, İpek ve Kaynar (2009) Çanakkale ilindeki 415 mükellefle yapılan ve mükelleflerin vergiye yaklaşımını, tutum ve düşüncelerini araştıran anket uygulamasıdır.

Öğrenciler üzerinde vergi algısı, bilinci ve vergiye bakışı araştıran çalışmalar ise şunlardır: Sağbaş ve Başoğlu (2005) Afyon ilinde ilköğretim çağındaki çocukların vergi

algıları vergiyi nasıl algıladıkları ve vergiyi algılamalarında etkili olan faktörleri araştıran 180 öğrencinin katıldığı anket çalışması yapmıştır. Ömürbek, Çiçek ve Çiçek (2007) Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. öğrencilerinden 316'sı ile öğrencilerin vergi bilincini araştıran anket uygulaması yapmıştır. Taytak (2010) Uşak ilinde ilköğretim 2. Kademe öğrencilerinde vergi bilincini araştıran anket uygulaması yapmıştır.

4. Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Çerçevesinde Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma

4.1.Araştırmanın Metodolojisi

Araştırma üniversite öğrenimi sürdüren öğrencilerin vergi konusundaki algılarını ve vergi bilincini ölçmeyi ve vergiye ilişkin düşüncelerini belirlemeyi amaçlamaktadır.

Ana kütle, Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi son sınıf öğrencilerini (4. Sınıf+uzatan öğrenciler) kapsayan 586 kişiden oluşmaktadır. %5 anlamlılık düzeyinde; ± 5'lik örnekleme hatasına göre örneklem sayısı ise 233 olarak bulunmuştur. Bu çerçevede 330 öğrenci ile anket yapılmıştır. Ankete katılan öğrenci sayısının toplam son sınıf öğrencilerine oranı %56,3'tür.

Anket formu üç bölümden oluşmaktadır: Birinci bölümde öğrenciler ve ailelerine ilişkin demografik özellikleri belirlemeye yönelik 14 adet soru yer almıştır. Anketin ikinci ve üçüncü bölümünde 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Cevap seçenekleri (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum şeklinde sıralanmıştır. İkinci bölüm vergi algısını ölçmeye yönelik 11 adet önermeden (Ö1-Ö11)3, üçüncü bölüm ise, vergi bilincini ölçmeye yönelik 18 adet önermeden (Ö12-Ö29) oluşmuştur. Anket yoluyla elde edilen veriler SPSS 15.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Tablo 1'den izlendiği gibi son sınıf öğrencilerini kapsayan anket uygulamasına katılım oranı bölümler itibariyle %49 İktisat, %59 İşletme, %54 Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi ve %65 Maliye bölümü şeklindedir. Tüm bölümlerin son sınıf öğrencilerinin katılım oranları %49 ve üzerinde gerçekleşmiştir. Bu oranlar ise tüm bölümlerde katılımın yeterli düzeyde olduğunu göstermektedir. Örnek kütlenin ana kütleye oranı ise %56,3 seviyesindedir.

---

[3] *Ö: Önerme*

Tablo: 1
İİBF Son Sınıf Öğrenci Sayıları ve Ankete Katılım Oranı (%)

Bölümler	Son Sınıf Öğrenci Sayısı	Katılım Sayısı	Katılım Oranı %
İktisat (I.Ö.ve II. Ö.)	185	91	49,2
İşletme (I.Ö. ve II Ö.)	202	120	59,4
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi (I.Ö.)	103	56	54,4
Maliye (I.Ö.)	96	63	65,6
Toplam	586	330	--

Not: 2012–13 Güz dönemi itibariyle (İİBF) Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi kayıtlı son sınıf (4. Sınıf +Uzatan) öğrenci sayısı.
I.Ö. : Birinci Öğretim, II Ö.: İkinci Öğretim, Maliye bölümünün II. Öğretimi yoktur, SBKY bölümünün II. Öğretimi olmakla birlikte henüz 4. sınıfı yoktur.

Tablo: 2
Ankete Katılan Öğrencilerin Genel Durumu (Bölümler, Öğretim Türü, Başarı Ortalaması İtibariyle Sıklık ve Yüzde Dağılımı)

		Sıklık	%
Bölüm	İktisat (I.Ö.ve II. Ö.)	91	27,6
	İşletme (I.Ö.ve II. Ö.)	120	36,4
	SBKY (I.Ö.)	56	17,0
	Maliye (I.Ö.)	63	19,1
Öğretim Türü	Birinci Öğretim (I.Ö.)	229	69,4
	İkinci Öğretim (II. Ö.)	101	30,6
Akademik başarı durumu (Genel Akademik Ortalama) (4'lü sistem)	2'nin altında	10	3,0
	2-2,5 arasında	113	34,2
	2,5- 3 arasında	154	46,7
	3- 3,5 arasında	48	14,5
	3,5 ve üzeri	5	1,5

Ankete katılan 330 adet son sınıf öğrencisinin bölümlere göre dağılımı, %27,6'sı İktisat, %36,4'ü İşletme, %17,0'ı Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi ve %19,1'i Maliye bölümü şeklindedir. İktisat ve İşletme bölümlerinin ikinci öğretimi olması nedeniyle bu oran diğer iki bölüme göre daha yüksek olmuştur.

Ankete katılan öğrencilerin öğretim türüne göre dağılımları ise birinci öğretim %69,4 ikinci öğretim %30,6 şeklindedir. Bu durum katılımın birinci öğretim öğrencilerinde ağırlıklı olduğunu göstermektedir.

4'lü sistemin geçerli olduğu fakültede ankete katılan öğrencilerin başarı ortalamalarına bakıldığında; başarı ortalaması 2–2,5 aralığındaki öğrencilerin oranı %34,2 ve 2,5–3 aralığındaki öğrencilerin oranı %46,7 (en yüksek oran) şeklinde olduğu görülmektedir. Çok düşük (2'nin altında) ve çok yüksek (3,5 ve üzeri) nde ortalamaya sahip olan öğrencilerin oranı sırasıyla %3 ve %1,5'tir.

4.2.Araştırmanın Bulguları

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın bulgularına yer verilmektedir. Araştırmanın bulguları demografik değişkenler, vergi algısı ve vergi bilinci olmak üzere aşağıda üç kısımda ele alınmaktadır. Öncelikle kullanılan verilerin güvenilirliğinin sınanması amacıyla 33 sıralı (Ordinal) ölçekteki değişkenler kullanılarak Cronbach Alpha güvenilirlik testi yapılmıştır. Cronbach Alpha güvenilirlik testinde ölçekte yer alan değişkenlerin varyansları toplamının genel varyansa oranlanması ile bulunur ve 0 ile 1 arasında değerler alır. Bu çalışmada Alfa değeri 0,80 olarak bulunmuştur. Açıklama oranının %80 gibi yüksek bir oran olduğu görülmüştür.

4.2.1. Demografik Değişkenler

Demografik değişkenlere ilişkin sonuçlar (öğrenciler ve ailelerine göre ayrı) Tablo 3 ve Tablo 4'te yer almaktadır. Tablo 3 ankete katılan öğrencilerin yaş, cinsiyet, medeni durum, kaldığı yer ve aylık harcama tutarı değişkenlerini göstermektedir. Buna göre ankete katılan öğrencilerin %73,9 gibi büyük bir çoğunluğu 20–23 yaş aralığındadır. 24–27 yaş aralığındakiler ise %24,5 oranındadır. Ankete katılan öğrencilerin cinsiyete göre dağılımı %57,3 kadın %42,7 erkek şeklindedir. Medeni durum faktöründe ise öğrencilerin büyük çoğunluğu %99,1 bekârdır (Bkz. Tablo 3).

Tablo: 3
Ankete Katılan Öğrencilerin Özellikleri

Demografik Özellikler		Sıklık	%	Demografik Özellikler		Sıklık	%
1.Yaşınız?	20–23	244	73,9	**4.Kaldığınız yer?**	Yurt-Kurda	83	25,2
	24–27	81	24,5		Özel Yurtta	56	17,0
	28–31	5	1,5		Evde	165	50,0
					Ailenizle	26	7,9
2.Cinsiyetiniz?	Kadın	189	57,3	**5.Öğrenci olarak aylık harcamanız?**	200 TL altı	13	3,9
	Erkek	141	42,7		201–300 TL arası	96	29,1
3.Medeni Durumunuz?	Bekâr	327	99,1		301–400 TL arası	91	27,6
	Evli	3	0,9		401-500TL arası	68	20,6
					501 TL ve üzeri	62	18,8

Ankete katılan öğrencilerin %25'i yurt-kur'da, %17,0'ı özel yurtta,%50'si evde kalmaktadır. Ailesiyle kalan öğrenciler ise %7,9 oranındadır. Ailesi ile kalanlar dışındaki öğrencilerin kendi harcamalarını yönetmek durumunda kalacakları düşünülürse vergi konusunda daha bilincin gelişmiş olması beklenebilir. Benzer bir yaklaşım aylık harcama düzeylerinde harcama miktarı yüksek olan öğrenciler için düşünülebilir. Öğrencilerin aylık harcamaları itibariyle durumu ise şöyledir: 501 TL ve üzeri harcama yapan öğrencilerin oranı %18,8 iken 200 TL ve altında %3,9; 201–300 TL aralığı %29,1; 301–400 TL aralığı %27,6; 401–500 TL aralığı ise %20,6'dır (Bkz. Tablo 3).

Tablo: 4
Ankete Katılan Öğrencilerin Ailelerine Ait Özellikler

Demografik Özellikler		Sıklık	%	Demografik Özellikler		Sıklık	%
1.Ailenizin yaşadığı yer?	Köy	42	12,7	**4Ailenizin aylık gelir düzeyi?**	1500 TL altı	131	39,7
	İlçe	97	29,4		1501–2500 TL arası	126	38,2
	İl	94	28,5		2501–3500 TL arası	49	14,8
	Büyükşehir	97	29,4		3501-5000TL arası	14	4,2
	--	--	--		5001 TL ve üzeri	10	3,0
2.Annenizin eğitim durumu	Okuryazar değil	30	9,1	**5.Babanızın eğitim durumu?**	Okuryazar değil	7	2,1
	İlkokul	190	57,6		İlkokul	144	43,7
	Ortaokul	48	14,5		Ortaokul	58	17,6
	Lise	51	15,5		Lise	74	22,4
	Üniversite	11	3,3		Üniversite	47	14,2
3.Annenizin mesleği?	Memur	5	1,5	**6.Babanızın mesleği?**	Memur	54	16,4
	İşçi	5	1,5		İşçi	49	14,8
	Çiftçi	3	0,9		Çiftçi	35	10,6
	Esnaf	3	0,9		Esnaf	41	12,4
	Serbest Meslek	3	0,9		Serbest Meslek	37	11,2
	Emekli	13	3,9		Emekli	99	30,0
	Ev hanımı	298	90,3		İşsiz	15	4,5

Ankete katılan öğrencilerin ailelerine ait demografik değişkenlere ilişkin sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır. Ailenin ikamet ettiği yer değişkeninde dağılım, %12,5 köy, %29,4 ilçe, %28,5 şehir ve %29,4 büyükşehir şeklindedir. Burada şehir ve büyükşehir toplamı %57,9 oranındadır. Şehirde yaşamın vergi konusunda bilinç sağlayacağı öngörmek mümkündür. Ailenin aylık gelir düzeyi kategorisinde gelir düzeyi sıralaması şöyledir: 1500TL ve altı %39,7; 1501-2500TL arası %38,2; 2501–3500 arası %14, 8; 3501–5000 TL arası %4,2; 5000 TL ve üzeri %3 oranındadır. Ailelerin %77,9'sinin gelir düzeyleri 2500 TL ve altında toplanmaktadır. Gelir düzeyinin değerlendirilmesinde yüksek olanların düşük olanlara göre vergi hakkında daha bilinçli olmaları beklenir.

Anne ve babanın eğitim durumuna bakıldığında, hem anne hem de baba için ilkokul çoğunluktadır. Anne eğitim düzeyinde oranlar %57,6 ilkokul, %14,5 ortaokul, %15,5 lise şeklindedir. Baba eğitim düzeyleri %43,7 ilkokul, %17,6 ortaokul ve 22,4 lise şeklindedir. Hem anne hem de baba eğitim düzeylerinde üniversite oranı sırasıyla %3,3 ve %14,2'dir.

Anne ve babanın meslek dağılımına bakıldığında; annelerin büyük kısmının %90,3 oranında ev hanımı olduğu görülür. Öğrencilerin baba meslekleri, çeşitli mesleklere farklı oranlarda dağılım göstermektedir. Buna göre; işsiz %4,5 çiftçi %10,6 serbest meslek %11,2 esnaf %12,4 işçi %14,8 memur %16,4 emekli %30 oranındadır.

4.2.2.Vergi Algısı

Anketin ikinci bölümünde vergi algısına yönelik 11 önerme verilmiştir. Öğrencilerin verdikleri cevaplar, bunlara ilişkin ortalama, medyan, mod, standart sapma, sayı ve yüzdeler aşağıda Tablo 5'te görülmektedir.

Tablo: 5
Vergi Algısına İlişkin Sonuçlar

	Önermeler	Ortalama, Medyan, Mod, Standart Sapma				Cevaplar						
		Ort.	Med.	Mod	St. S.	Sıklık/ Yüzde	1	2	3	4	5	Toplam
Ö.1	Vergi bir vatandaşlık görevidir.	4,56	5	5	0,77	Sıklık	5	7	8	87	223	330
						Yüzde	1,5	2,1	2,4	26,4	67,6	100
Ö.2	Vergi ahlaki bir konudur.	4,08	4	5	1,11	Sıklık	17	20	29	115	149	330
						Yüzde	5,2	6,1	8,8	34,8	45,2	100
Ö.3	Vergi kamu hizmetlerinin karşılığıdır.	4,18	4	5	0,99	Sıklık	8	21	26	122	153	330
						Yüzde	2,4	6,4	7,9	37,0	46,4	100
Ö.4	Herkes vergisini öderse yoksulluk kalmaz.	3,19	3	3	1,25	Sıklık	32	72	88	75	63	330
						Yüzde	9,7	21,8	26,7	22,7	19,1	100
Ö.5	Vergi ödemek kamu yararı sağlar.	4,31	4	4	0,75	Sıklık	4	4	23	153	146	330
						Yüzde	1,2	1,2	7,0	46,4	44,2	100
Ö.6	Vergi kaçırmak ahlaksızlıktır.	4,28	5	5	1,05	Sıklık	13	16	23	91	187	330
						Yüzde	3,9	4,8	7,0	27,6	56,7	100
Ö.7	Ülkemizde vergi yükü yüksektir.	4,11	4	5	0,95	Sıklık	7	11	59	112	141	330
						Yüzde	2,1	3,3	17,9	33,9	42,7	100
Ö.8	Ülkemizde vergi oranları yüksektir.	4,18	4	5	0,93	Sıklık	6	10	52	111	151	330
						Yüzde	1,8	3,0	15,8	33,6	45,8	100
Ö.9	Ülkemizde vergi sistemi adaletsizdir.	4,04	4	5	1,03	Sıklık	6	23	63	95	143	330
						Yüzde	1,8	7,0	19,1	28,8	43,3	100
Ö.10	Bireyler vergi ödemezse kamu hizmetleri aksar.	3,97	4	4	0,95	Sıklık	6	23	48	148	105	330
						Yüzde	1,8	7,0	14,5	44,8	31,8	100
Ö.11	Devletin vergi alması özel sektörü olumsuz etkiler.	2,45	2	2	1,07	Sıklık	59	139	70	48	14	330
						Yüzde	17,9	42,1	21,2	14,5	4,2	100

Not: Ort.: Ortalama, Med.: Medyan, St. S.: Standart Sapma
1.Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Kararsızım, 4. Katılıyorum, 5. Kesinlikle Katılıyorum

Tablo 5'te başlıca tanımlayıcı istatistikler verilmiştir. En yüksek sıklığa sahip cevaplar, ait olduğu önermeye olan eğilimi gösterecektir. Mod değerleri en yüksek sıklığa sahip cevapları vermektedir. Görüldüğü gibi Ö1, Ö2, Ö3, Ö6, Ö7, Ö8 ve Ö9'un mod değerinin 5 olduğu görülmektedir. Bu önermelere katılımcıların büyük bölümünün kesinlikle katıldığı anlaşılmıştır. Ö11'in modu ise 2'dir. Bu önermeye katılımcıların büyük çoğunluğu katılmamaktadır. Genel olarak tüm önermelerin standart sapmaları 1'e yakındır, ortalama etrafındaki yayılımları geniş değildir.

Vergi bir vatandaşlık görevi olduğu (ort. 4,56) önermesine kesinlikle katılıyorum %67,6 katılıyorum %26,4 toplamı ise %94 oranında kabul edilmektedir. Yine güçlü bir şekilde vergi algısı gösteren önermeler şunlardır: Vergi ödemenin toplum

yararına olduğu (ort. 4,31) %90,6 (44,2+46,4); vergi kaçırmanın ahlaksızlık olduğu (ort. 4,28) %83,8 (56,7+27,6); verginin kamu hizmetlerinin karşılığı olduğu (ort. 4,18) %83,4 (46,4+37); verginin ahlaki bir konu olduğu (ort. 4,08) %80 (45,2+34,8) oranında kabul edilmektedir. Bu durum, öğrencilerde güçlü bir vergi algısına sahip olunduğunu göstermektedir.

Ülkemizde vergi sistemine ilişkin algı ise, vergi oranlarının yüksek olduğu (ort. 4,18), vergi yükünün yüksek olduğu (ort. 4,11) vergi sisteminin adaletsiz olduğu (ort. 4,04) şeklindedir. Bu sonuç öğrencilerin ülkemizin vergi sistemi hakkındaki algıların olumsuz olduğunu göstermektedir. Diğer yandan herkesin vergisini ödemesi durumunda yoksulluğun kalmayacağı (ort. 3,19) ve bireylerin vergilerini ödememeleri durumunda kamu hizmetlerinin aksayacağı argümanı (ort. 3,97) şeklindedir. Ayrıca öğrenciler devletin vergi almasının özel sektörü olumsuz etkileyeceğine (ort 2,45) %60 katılmamaktadır. Bu argüman %21,2 oranında kararsız ile %60 oranında katılmama oranıyla güçlü bir şekilde %81,2 oranında kabul edilmemektedir.

4.2.3. Vergi Bilinci

Anketin üçüncü bölümünde vergi bilincine yönelik 18 önerme verilmiştir. Öğrencilerin verdikleri cevaplar, bunlara ilişkin ortalama, medyan, mod, standart sapma, sıklık ve yüzdeler aşağıda Tablo 6'da görülmektedir.

Tablo 6'da görüldüğü gibi modu 5 olan önermeler Ö20, Ö21, Ö23, Ö25, Ö26, Ö27, Ö28 ve Ö29'dur. Buradan anlaşılacağı üzere bu önermelere katılım eğilimi daha yüksektir. Özellikle Ö20'ye kesinlikle katılmıyorum yanıtını veren kimse bulunmamaktadır. Bu bölümde 2 moduna sahip sadece Ö16 bulunmaktadır. Katılımcıların büyük çoğunluğu bu önermeye katılmama eğilimindedir. Ö16 dışında bu bölümdeki önermelere verilen yanıtların modu 4 ve 5 olarak değişmektedir.

Tablo: 6
Vergi Bilincine İlişkin Sonuçlar

	Önerme	Ortalama, Medyan, Mod, Standart Sapma				Cevapların Dağılımı						
		Ort.	Med.	Mod	St. S.	Sıklık/ Yüzde	1	2	3	4	5	Toplam
Ö12	Vergi bilinci, bireyin vergi ödemesi gerektiğini vicdanında hissetmesidir.	3,95	4	4	1,08	Sıklık	13	28	38	132	119	330
						Yüzde	3,9	8,5	11,5	40,0	36,1	100
Ö13	Vergi bilinci, bireyin vergi ödemesi gerektiği konusunda sahip olduğu duygudur (içsel motivasyondur).	3,81	4	4	1,04	Sıklık	12	33	44	157	84	330
						Yüzde	3,6	10,0	13,3	47,6	25,5	100
Ö14	Vergi bilinci eğitimle sağlanır.	3,64	4	4	1,17	Sıklık	18	50	46	132	84	330
						Yüzde	5,5	15,2	13,9	40,0	25,5	100
Ö15	Bireylerin eğitim seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar.	3,54	4	4	1,22	Sıklık	26	46	61	116	81	330
						Yüzde	7,9	13,9	18,5	35,2	24,5	100
Ö16	Bireylerin gelir seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar.	2,71	2	2	1,26	Sıklık	58	114	57	65	36	330
						Yüzde	17,6	34,5	17,3	19,7	10,9	100
Ö17	Bireylerin kültür seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar.	3,39	4	4	1,19	Sıklık	23	69	51	129	58	330
						Yüzde	7,0	20,9	15,5	39,1	17,6	100
Ö18	Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir.	3,32	4	4	1,20	Sıklık	24	72	65	111	58	330
						Yüzde	7,3	21,8	19,7	33,6	17,6	100
Ö19	Kamu yönetiminin şeffaf olması vergi bilincinin artırır.	3,93	4	4	0,99	Sıklık	10	18	59	139	104	330
						Yüzde	3,0	5,5	17,9	42,1	31,5	100
Ö20	Ödenen vergilerin nereye harcandığının vatandaşlara açıklanması vergi bilincini artırır.	4,59	5	5	0,58	Sıklık	--	2	11	105	212	330
						Yüzde	--	0,6	3,3	31,8	64,2	100
Ö21	Topluma sunulan kamu hizmetlerin nicelik ve niteliğinin artması vergi bilincini artırır.	4,33	5	5	0,82	Sıklık	3	7	36	116	168	330
						Yüzde	0,9	2,1	10,9	35,2	50,9	100
Ö22	Vergisini ödemeyenlere yaptırım uygulanması vergi bilincini artırır.	3,94	4	4	1,05	Sıklık	12	24	48	133	113	330
						Yüzde	3,6	7,3	14,5	40,3	34,2	100
Ö23	Vergi ödemeyenlerin aftan yararlanması vergi bilincini azaltır.	3,95	4	5	1,15	Sıklık	14	33	46	98	139	330
						Yüzde	4,2	10,0	13,9	29,7	42,1	100
Ö24	Vergi haftası etkinlikleri vergi bilinci konusunda farkındalık yaratır.	3,53	4	4	1,17	Sıklık	26	38	70	127	69	330
						Yüzde	7,9	11,5	21,2	38,5	20,9	100
Ö25	Alışverişlerde fiş/fatura alınmalıdır.	4,66	5	5	0,67	Sıklık	5	1	6	75	243	330
						Yüzde	1,5	0,3	1,8	22,7	73,6	100
Ö26	Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermese bile istenmelidir.	4,64	5	5	0,69	Sıklık	4	2	12	71	241	330
						Yüzde	1,2	0,6	3,6	21,5	73,0	100
Ö27	Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermezse yetkili makamlara şikayet edilmelidir.	4,33	5	5	0,94	Sıklık	6	13	34	88	189	330
						Yüzde	1,8	3,9	10,3	26,7	57,3	100
Ö28	Alışverişlerde ödeme şekli (nakit, veresiye, kredi kartı, taksit) fiş/fatura almayı etkiler.	3,83	4	5	1,34	Sıklık	32	39	20	101	138	330
						Yüzde	9,7	11,8	6,1	30,6	41,8	100
Ö29	Alışverişlerde alışveriş yeri (pazar, bakkal, market, alışveriş merkezi) fiş/fatura almayı etkiler.	4,14	4	5	1,08	Sıklık	16	19	20	120	155	330
						Yüzde	4,8	5,8	6,1	36,4	47,0	100

Not: Ort.: Ortalama, Med.: Medyan, St. S.: Standart Sapma
1.Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Kararsızım, 4. Katılıyorum, 5. Kesinlikle Katılıyorum

4.2.4. Vergi Algısı ve Vergi Bilincinin Parametrik Olmayan Testlerle Sınanması

Çalışmanın bu kısmında ankete katılan öğrencilerin cinsiyet, yaş, öğretim gördükleri bölüm, başarı ortalamaları, ailenin yaşadığı yer, ailenin gelir düzeyleri açısından parametrik olmayan testlerle sınanması yapılmaktadır. Parametrik olmayan testler ana kütlenin çok değişik dağılımları için geçerliliğini koruyan testlerdir (Newbold, 2009: 431). İki ana kütleden çekilmiş bağımsız rassal örneklemlerin dağılımının merkezi konumlarını Mann Witney U testi ile sınanabilir. Bu testin boş hipotezi (H_0) iki anakütle dağılımının merkezi konumları aynıdır biçimindedir (Newbold, 2009: 442). Eğer K ana kütleden $n_1,n_2,\ldots,n_k$ gözlemli bağımsız örneklemler alınmışsa bu ana kütle ortalamalarının eşit olduğunu Kruskal Wallis testi ile sınanabilir. Bu sınamada H_0 hipotezi anakütle ortalamalarının aynı olduğunu söyler (Newbold, 2009: 684–685). Bu bağlamda iki gruptan oluşan cinsiyet değişkeni Mann Witney U testi ile, ikiden fazla gruptan oluşan diğer değişkenler ise, Kruskal Wallis testi ile sınanmaktadır.

Tablo: 7
Cinsiyet Faktörü Açısından Vergi Algısı ve Bilincine İlişkin Mann Whitney U Testin Sonuçları

		Ö 1	**Ö 2**	**Ö 3**	**Ö 4**	**Ö 5**	**Ö 6**	**Ö 7**	**Ö 8**	**Ö 9**	**Ö 10**	**Ö 11**
Vergi Algısı	M.W.U	12900	12606	12873,5	12972,5	13236	12835,5	10316	9903	10282,5	13266,5	12176
	Z	-0,60351	-0,90127	-0,57088	-0,421	-0,11445	-0,63905	-3,74671	-4,29782	-3,76632	-0,07235	-1,40668
	P	0,546171	0,367445	0,568081	0,673759	0,908879	0,52279	**0,000179**	**1,72E-05**	**0,000166**	0,94232	0,159522
		Ö 12	**Ö 13**	**Ö 14**	**Ö 15**	**Ö 16**	**Ö 17**	**Ö 18**	**Ö 19**	**Ö 20**	**Ö 21**	**Ö 22**
Vergi Bilinci	M.W.U	13202,5	13226	12240,5	12998	11693	12972	12918	12511,5	12861	13097	13143
	Z	-0,1511	-0,123	-1,32309	-0,39441	-1,9635	-0,42826	-0,48952	-1,00624	-0,64495	-0,29244	-0,22429
	p	0,8799	0,902106	0,185804	0,693278	**0,049588**	0,668462	0,624474	0,314299	0,518961	0,769952	0,822535
	M. W. U	**Ö 23**	**Ö 24**	**Ö 25**	**Ö 26**	**Ö 27**	**Ö 28**	**Ö 29**				
	Z	13197	11582	11760	11798	11765	12768	13283,5				
	p	-0,15717	-2,11627	-2,37773	-2,29762	-2,04387	-0,68594	-0,05194				
	M. W. U	0,875113	**0,034322**	**0,01742**	**0,021583**	**0,040966**	0,49275	0,958579				

Not: Ö: Önerme,
M W U: Mann-Whitney U

H_0 hipotezinin cinsiyete göre vergi algısı ve vergi bilinci arasında önermelere göre farklılık olmadığını söyleyen Mann Witney U testi uygulanmıştır. Test sonucunda elde edilen p değeri belirlenen anlamlılık düzeyi olan α dan küçükse H_0 reddedilir ve farklılık olduğu sonucuna varılır. Tablo 7'de görüldüğü gibi Ö7, Ö8 ve Ö9 için %1'de Ö16, Ö24, Ö25, Ö26 ve Ö27 için %5'te H0 hipotezi red edilmiştir. Bu önermeler için konuya bakış cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

Tablo: 8
Yaş Faktörü Açısından Vergi Algısı ve Bilincine İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Vergi Algısı		**Ö 1**	**Ö 2**	**Ö 3**	**Ö 4**	**Ö 5**	**Ö 6**	**Ö 7**	**Ö 8**	**Ö 9**	**Ö 10**	**Ö 11**
	χ^2	1,036106	1,301716	4,076024	3,430132	0,080353	0,940408	3,516042	3,020821	3,374736	1,61774	6,38318
	sd	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	p	0,595679	0,521598	0,130287	0,179952	0,96062	0,624875	0,172386	0,220819	0,185006	0,445361	**0,041106**
Vergi Bilinci		**Ö 12**	**Ö 13**	**Ö 14**	**Ö 15**	**Ö 16**	**Ö 17**	**Ö 18**	**Ö 19**	**Ö 20**	**Ö 21**	**Ö 22**
	χ^2	1,184607	2,350635	1,120826	0,249683	4,488702	0,135438	2,136249	5,339535	0,690373	6,395532	2,850047
	sd	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	p	0,553052	0,308721	0,570973	0,882637	0,105996	0,934523	0,343652	**0,069268**	0,708088	**0,040853**	0,240503
		Ö 23	**Ö 24**	**Ö 25**	**Ö 26**	**Ö 27**	**Ö 28**	**Ö 29**				
	χ^2	3,810863	5,09061	2,795889	6,043989	1,942034	0,306202	0,88161				
	sd	2	2	2	2	2	2	2				
	p	0,148758	**0,078449**	0,247104	**0,048704**	0,378698	0,858043	0,643518				

Vergi algısı ve vergi bilincini ölçen önermelere verilen yanıtların yaş gruplarına göre değişip değişmediği Kruskal Wallis testi ile sınanmıştır. Bu testte H_0 hipotezi yaş gruplarına göre görüşlerde bir farklılık olmadığını söyler. Test sonucunda elde edilen p değeri belirlenen anlamlılık düzeyi olan α dan küçükse H_0 reddedilir ve farklılık olduğu sonucuna varılır. Tablo 8'den görüldüğü gibi Ö11, Ö21 ve Ö26 için %5'te Ö19, Ö24 için %10'da H_0 hipotezi red edilmiştir. Bu önermeler için yaşın konuya bakışı farklılık göstermektedir. Başka bir deyişle yaş faktörü bu önermelere katılıp katılmama kararında etkilidir.

Tablo: 9
Bölümler Açısından Vergi Algısı ve Bilincine İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Vergi Algısı		**Ö 1**	**Ö 2**	**Ö 3**	**Ö 4**	**Ö 5**	**Ö 6**	**Ö 7**	**Ö 8**	**Ö 9**	**Ö 10**	**Ö 11**
	χ^2	15,10118	13,35563	8,466136	7,108636	13,32213	18,85581	0,298323	2,152684	6,566225	5,44954	10,21093
	sd	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	p	**0,001732**	**0,003927**	**0,037299**	**0,068515**	**0,003989**	**0,000293**	0,960344	0,541328	**0,087087**	0,141688	**0,016856**
Vergi Bilinci		**Ö 12**	**Ö 13**	**Ö 14**	**Ö 15**	**Ö 16**	**Ö 17**	**Ö 18**	**Ö 19**	**Ö 20**	**Ö 21**	**Ö 22**
	χ^2	9,762437	4,289568	9,68442	3,279422	10,42452	13,18527	5,329665	4,226598	5,642327	2,235287	5,939768
	sd	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	p	**0,020697**	0,231846	**0,021448**	0,350517	**0,015282**	**0,004253**	0,149189	0,238012	0,130369	0,525031	0,114578
		Ö 23	**Ö 24**	**Ö 25**	**Ö 26**	**Ö 27**	**Ö 28**	**Ö 29**				
	χ^2	5,52328	0,704158	6,166597	3,91499	2,922608	3,09703	3,950158				
	sd	3	3	3	3	3	3	3				
	p	0,137253	0,872226	0,10378	0,270791	0,403712	0,376906	0,266897				

H_0 hipotezinin bölümlere göre vergi algısı ve vergi bilinci arasında önermelere göre farklılık olmadığını söyleyen Kruskal wallis testi uygulanmıştır. Tablo 9'dan görüldüğü gibi Ö1, Ö2, Ö5, Ö6 ve Ö17 için %1; Ö3, Ö11, Ö12, Ö14 ve Ö16 için %5; Ö4 ve Ö9 için %10'da H_0 hipotezi red edilmiştir. Bu önermeler için bölümlere göre öğrencilerin konuya bakışı farklılık göstermektedir. Başka bir ifadeyle vergi algısı ve bilinci belirtilen önermeler açısından bölümlere göre farklılaşmaktadır.

Tablo: 10
Başarı Ortalaması Açısından Vergi Algısı ve Bilincine İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

		Ö 1	Ö 2	Ö 3	Ö 4	Ö 5	Ö 6	Ö 7	Ö 8	Ö 9	Ö 10	Ö 11
Vergi Algısı	χ^2	8,144264	1,804393	6,706698	3,230514	1,562014	1,998415	1,763768	1,615529	2,233038	6,02315	9,701322
	sd	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	p	**0,086434**	0,771678	0,152224	0,520016	0,815603	0,736051	0,779104	0,805998	0,692986	0,197426	**0,045771**
		Ö 12	**Ö 13**	**Ö 14**	**Ö 15**	**Ö 16**	**Ö 17**	**Ö 18**	**Ö 19**	**Ö 20**	**Ö 21**	**Ö 22**
Vergi Bilinci	χ^2	7,457417	4,547893	5,067735	8,174536	10,50339	4,649247	2,5583	1,918518	3,245837	0,807259	5,678748
	sd	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	p	0,113602	0,336906	0,280418	**0,08539**	**0,03275**	0,325216	0,634228	0,750742	0,517559	0,937472	0,224458
		Ö 23	**Ö 24**	**Ö 25**	**Ö 26**	**Ö 27**	**Ö 28**	**Ö 29**				
	χ^2	3,573996	5,463548	4,287623	2,095027	1,104494	3,415329	4,8133				
	sd	4	4	4	4	4	4	4				
	p	0,466717	0,242952	0,368478	0,718286	0,893558	0,490869	0,306996				

Tablo 10'da görüldüğü gibi Ö1 için %1, Ö11 ve Ö16 için %5 ve Ö15 için %10'da H_0 hipotezi red edilmiştir. Bu önermeler için farklı akademik başarı ortalamasına sahip öğrencilerin konuya bakışı farklıdır.

Tablo: 11
Ailenin Yaşadığı Yer Açısından Vergi Algısı ve Bilincine İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

		Ö 1	Ö 2	Ö 3	Ö 4	Ö 5	Ö 6	Ö 7	Ö 8	Ö 9	Ö 10	Ö 11
Vergi Algısı	χ^2	1,039199	3,398017	5,954128	2,023827	1,76274	0,208517	3,292542	6,40296	2,882343	3,731062	2,230655
	sd	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	p	0,791768	0,334232	0,113863	0,567476	0,623077	0,976203	0,348682	**0,093569**	0,410123	0,292007	0,525935
		Ö 12	**Ö 13**	**Ö 14**	**Ö 15**	**Ö 16**	**Ö 17**	**Ö 18**	**Ö 19**	**Ö 20**	**Ö 21**	**Ö 22**
Vergi Bilinci	χ^2	1,720917	3,463205	8,872898	5,349876	1,771004	3,10866	4,359123	5,607916	0,289571	1,711158	2,884103
	sd	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	p	0,632294	0,325566	**0,031029**	0,147899	0,621265	0,375173	0,225206	0,132325	0,961978	0,634456	0,409842
		Ö 23	**Ö 24**	**Ö 25**	**Ö 26**	**Ö 27**	**Ö 28**	**Ö 29**				
	χ^2	0,838365	4,914272	5,028117	0,878998	2,448281	2,84345	0,639576				
	sd	3	3	3	3	3	3	3				
	p	0,84027	0,178183	0,16975	0,830493	0,48471	0,416397	0,887316				

Tablo 11'de görüldüğü gibi Ö14 için %5 Ö8 için ise %10'da H_0 hipotezi red edilmiştir. Bu önermeler için ailelerinin yaşadığı yere göre öğrencilerin konuya bakışı Ö8 ve Ö14 açısından farklılık göstermektedir. Dolayısıyla ailenin yaşadığı yerin ankete katılan öğrencilerin vergiye bakışını belirleyici bir etken olmadığı açıktır.

Tablo: 12
Ailenin Gelir Düzeyi Açısından Vergi Algısı ve Bilincine İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Vergi Algısı		**Ö 1**	**Ö 2**	**Ö 3**	**Ö 4**	**Ö 5**	**Ö 6**	**Ö 7**	**Ö 8**	**Ö 9**	**Ö 10**	**Ö 11**
	χ^2	6,259052	1,563851	13,85795	11,13946	4,544045	14,18303	6,257245	3,421098	0,759172	1,416021	4,072931
	sd	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	p	0,180619	0,815274	**0,007762**	**0,025041**	0,337357	**0,006733**	0,180743	0,489977	0,943836	0,841406	0,396226
Vergi Bilinci		**Ö 12**	**Ö 13**	**Ö 14**	**Ö 15**	**Ö 16**	**Ö 17**	**Ö 18**	**Ö 19**	**Ö 20**	**Ö 21**	**Ö 22**
	χ^2	2,385794	4,100422	3,137656	5,231542	0,904273	3,288489	3,207374	2,604585	3,67858	4,68163	1,458462
	sd	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	p	0,665196	0,392586	0,535059	0,264354	0,923947	0,510758	0,523741	0,626011	0,451249	0,321551	0,833973
		Ö 23	**Ö 24**	**Ö 25**	**Ö 26**	**Ö 27**	**Ö 28**	**Ö 29**				
	χ^2	3,386312	2,192436	1,334952	1,751232	0,394564	2,311839	5,312614				
	sd	4	4	4	4	4	4	4				
	p	0,495374	0,700414	0,855418	0,781392	0,98292	0,678614	0,256698				

Tablo 12'de görüldüğü gibi Ö3 ve Ö6 için %1'de Ö4 için ise %5'te H_0 hipotezi red edilmiştir. Bu önermeler için ailelerin gelir düzeyine göre öğrencilerin konuya bakışı sadece Ö3, Ö4 ve Ö6 için farklılık göstermektedir. Başka bir ifadeyle ailelerin gelir düzeyleri bu üç önerme dışında öğrencilerin vergiye bakışlarını etkilememektedir.

5. Sonuç

Bireylerin vergiye ilişkin ödevlerini zorlama olmaksızın kendiliğinden yerine getirmeleri, başka bir deyişle vergiye gönüllü uyumun sağlanması bireyler tarafından verginin doğru algılanması ve vergi bilincine sahip olunması ile mümkündür. Verginin algılanması ve vergi bilinci vergiye karşı tutum ve davranışların belirleyicileridir.

Çalışmada öğrencilerin vergi algılarına ilişkin elde edilen sonuçlar üç kısımda ortaya konabilir. İlk kısımda verginin bir vatandaşlık görevi olduğu, vergi ödemenin toplum yararına olduğu, vergi kaçırmanın ahlaksızlık olduğu, verginin kamu hizmetlerinin karşılığı olduğu; verginin ahlaki bir konu olduğu güçlü bir şekilde kabul edilmektedir. Bu durum ankete katılan öğrencilerde güçlü bir vergi algısına sahip olunduğunu göstermektedir. İkinci kısımda ülkemizde vergi sistemine ilişkin algı ise, vergi oranlarının ve vergi yükünün yüksek olduğu, vergi sisteminin adaletsiz olduğu şeklindedir. Dolayısıyla öğrencilerin ülkemizdeki vergi sistemi hakkındaki algı ve kanaatleri olumsuz yöndedir. Üçüncü olarak bireylerin vergilerini ödememeleri durumunda kamu hizmetlerinin aksayacağı kabul edilmektedir. Diğer yandan öğrenciler devletin vergi almasının özel sektörü olumsuz etkileyeceğine büyük oranda katılmamaktadır.

Öğrencilerin vergi bilincine ilişkin elde edilen sonuçlar ise, üç kısımda belirtmek mümkündür. İlk olarak, bireyin vergi yükümlülüğünü vicdanında hissetmesi, vergi ödemesi gerektiği duygusuna sahip olması, eğitim ve kültür seviyesinin artması,

devletin şeffaf olması ve vergi ödemeyenlere yaptırım uygulanmasının vergi bilincini artıracağı büyük oranda kabul edilmektedir. İkinci olarak vergilerin nereye harcandığının kamuoyuna açıklanmasının ve kamu hizmetlerinin nitelik/niceliğinin artmasının vergi bilincini artıracağı, vergi ödemeyenlerin aftan yararlandırılmasının ise vergi bilincini azaltacağı çok güçlü bir şekilde kabul edilmektedir. Üçüncü olarak alışverişlerde belge alınmasına ilişkin önermelerin çok güçlü bir şekilde kabul edildikleri görülmektedir. Dolayısıyla ankete katılan öğrencilerin vergi hakkında yeterli bir bilinç seviyesine sahip oldukları değerlendirilmektedir.

Gerek vergi algısı gerekse vergi bilinci bir arada değerlendirilirse, ankete katılan öğrencilerin vergi algılarının pozitif yönde olduğu, büyük oranda vergi bilincine sahip oldukları anlaşılmaktadır. Bu sonuçta aldıkları eğitimin (iktisat ve maliye dersleri) katkısının olduğu gözardı edilemez. Tabii önemli olan bu algı ve bilinç seviyesinin vergiye ilişkin tutum ve davranışlara aynı yönde yansımasıdır.

Son olarak yapılan Mann Whitney U ve Kruskal Wallis testleri ile vergi algısı ve bilinci üzerinde öğrencilerin demografik özelliklerinin etkisi araştırılmıştır. Cinsiyet, yaş, öğenim görülen bölüm, başarı ortalaması, ailenin yaşadığı yer, ailenin gelir düzeyi faktörleri gibi demografik faktörlerden sadece öğrenim görülen bölümün vergi algısı ve vergi bilinci üzerinde öğrencilerin bakış açılarını farklılaştırdığı belirlenmiştir. Diğer faktörlerin öğrencilerin vergiye bakış açısını etkilemediği tespit edilmiştir.

Kaynakça

Akdoğan, A. (2006), *Kamu Maliyesi*, Gazi Kitabevi, 10. Baskı, Ankara.

Aktan, C.C. (2006), "Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı", *Vergileme Ekonomisi ve Psikolojisi*, Editörler: Coşkun C. Aktan, Dilek Dileyici ve İstiklal Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 125–136.

Aktan, C.C., D. Dileyici, Ö. Saraç (2006), "Vergilere Karşı Tepkiler ve Vergilerin Ahlaki ve Sosyo-Psikolojik Sınırları", *Vergileme Ekonomisi ve Psikolojisi*, Editörler: Coşkun C. Aktan, Dilek Dileyici ve İstiklal Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 159-171.

Aktan, C.C., H. Çoban (2006), "Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi Perspektiflerinden Vergiye Karşı Tutum ve Davranışları Belirleyen Faktörler", *Vergileme Ekonomisi ve Psikolojisi*, Editörler: Coşkun C. Aktan, Dilek Dileyici ve İstiklal Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 137-157.

Alm J., C. McClellan (2012), "Tax Morale and Tax Compliance from the Firm's Perspective", *Kyklos*, Vol. 65, February 2012, No. 1, 1–17.

Bayraklı, H.H., N.T. Saruç, İ. Sağbaş (2004), "Vergi Kaçırmayı Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları", *Türkiye'de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Uludağ Üniversitesi, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 204-241.

Cansız, H. (2006), "Vergi Mükelleflerinin Vergiyi Algılama Hakkındaki Görüşleri: Afyonkarahisar İli Örneği, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, C.VIII, S.2, 2006, 115–138.

Çelebi, K. (2012), "Mali Olaylara Sosyolojik Yaklaşımın Önemi", *Mali Sosyoloji Üzerine Denemeler*, Editör: Kemal Çelebi, Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayın No: 2012/418, 1–13.

Çelikkaya, A. (2002), "Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörler", *e-akademi* Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler, aylık İnternet Dergisi, Sayı 5.

Çelikkaya, A., H. Gürbüz (2008), "Mükelleflerin Vergiye Karşı Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Çeşitli Değişkenler Arasındaki İlişkinin Analizi", *Sosyoekonomi*, Temmuz-Aralık 2008-2, 23-54.

Çiçek, H. (2006), *Psikolojik ve Sosyal Yönden Yükümlülerin Vergiye Karşı Tutum ve Tepkileri (İstanbul İli Anket Çalışması)*, İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Yayın No:65, İstanbul.

Çiçek, H., M. Karakaş, A. Yıldız (2008), *Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Vergi Yükümlülerinin Vergiyi Algılama ve Tutum Analizi: Bir Alan Araştırması*, Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayın No:2008/381, Ankara.

Çoban, H. ve S. Sezgin (2004), "Vergi Mükelleflerinin Davranışları Üzerine Amprik Bir İnceleme: Denizli Örneği", *Türkiye'de Vergi Kayıp ve Kaçakları*, *Önlenmesi Yolları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Düzenleyen Uludağ Üniversitesi, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 776–792.

Damjanovic, T., D. Ulph (2010), "Tax Progressivity, Income Distribution and Tax Non-compliance", *European Economic Review,* 54 (2010) 594–607.

Dornstein, M. (1987), "Taxes:Attitudes and Perceptions and Their Social Bases", *Journal of Economic Psychology*, 8, 1987, 55-76.

Düzen, N.E. (2006), "Duygu-Durumlarda Yönelmişliğin İkili Yapısı: Bilinç Oluşumunda Bilişsel İşlemler ve Duygusal İzlemler Etkileşimi", *Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Gerçek, A., M. Yüce, (1998), *Mükelleflerin Vergiye Yaklaşımı Açısından Türk Vergi Sisteminin Değerlendirilmesi*, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Bursa.

Işık, A.K. (2009), "Kültür ve Kalkınma: Vergi Kültürü Örneği", *Ege Akademik Bakış*, 9 (2), 851–865.

İnceoğlu, M. (2010), *Tutum Algı İletişim*, Beykent Üniversitesi Yayınları No:69, 5. Baskı, İstanbul.

İpek, S. ve İ. Kaynar (2009), "Vergiye Gönüllü Uyum Konusunda Çanakkale İline Yönelik Amprik Bir Çalışma", *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt:16, Sayı 1, 173–190.

Karyağdı, N. (2010), "Mükelleflerin Vergi Yasalarına Uyumunda YMM'lerin ve SMMM'lerin Rolü", *Yaklaşım Dergisi*, Şubat 2010, Sayı:206, <http://www.yaklasim.com/mevzuat/dergi/makaleler/20100216253.htm>, Erişim: 05.02.2011.

Muter, N.B. ve P. Mastar Özcan (2012), "Sosyo-Psikolojik Yönleri ile Vergi Kaçakçılığı", *Mali Sosyoloji Üzerine Denemeler*, Editör: Kemal Çelebi, Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayın No: 2012/418, 15–32.

Muter, N.B., S. Sakınç, K Çelebi (1993), *Mükelleflerin Vergi Karşısındaki Tutum ve Davranışları Araştırması*, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.

Newbold, P. (2009), *İşletme ve İktisat İçin İstatistik*, Çeviren Ümit Şenesen, Literatür Yayınları 44, 7. Basım, İstanbul.

Ömürbek, N., H.G. Çiçek ve S. Çiçek (2007), "Vergi Bilinci Üzerine Bir İnceleme: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Yapılan Anketin Bulguları", *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık Sayı: 153 (2), 102-122.

Özdemir, A.R., H. Ayvalı (2007), "Vergi Bilincine Sahip Bireylerin Fiş veya Fatura Alma Duyarlılığını Etkileyen Faktörler", *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık Sayı: 153 (2), 51-73.

Riahi-Belkaoui, A. (2004), "Relationship between Tax Compliance Internationally and Selected Determinants of Tax Morale", *Journal of International Accounting*, Auditing and Taxation, 13 135–143.

Sağbaş, İ. ve A. Başoğlu (2005), "İlköğretim Çağındaki Öğrencilerin Vergileri Algılaması: Afyonkarahisar İli Örneği", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, (C.VII, S.2, 2005), 123–144.

Taytak, M. (2010), "İlköğretim II. Kademe Öğrencilerinde Vergi Bilincinin Tespiti: Ampirik Bir Araştırma", *Maliye Dergisi*, Ocak-Haziran Sayı: 158 (1), 496–512.

Torgler, B. (2005), "Tax Morale and Direct Democracy", *European Journal of Political Economy*, Vol 21 (2005) 525–531.

Ünlü, S. (2001), *Psikoloji*, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayın No:710.

Wenzel, M. (2004), "An Analysis of Norm Processes in Tax Compliance", *Journal of Economic Psychology*, 25 (2004) 213–228.

Yüce, M. (2006–2007), "Eski Sovyet Birliği Ülkelerinde Mükelleflerin Vergiye Bakışı Üzerine Bir Çalışma", *Akademik Araştırmalar Dergisi*, Yıl 8, Sayı:31, Kasım 2006-Ocak 2007, 65–81.

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

Budget Deficits and Democracy: The Case of Turkey

Hakan HOTUNLUOĞLU
hakanhotunlu@gmail.com

Recep TEKELİ
rtekeli@adu.edu.tr

Bütçe Açıkları ve Demokrasi: Türkiye Örneği

Abstract

There is a vast body of literature on the political economy of budget deficits. These studies used different models to explain the political motivations behind budget deficits. There are some studies to explain the budget deficit in developed countries and assume that budget deficit is an expected outcome of fiscal policy in democratic countries. However, the studies have come to conclusion before analyzing whether the democracy affects budget deficit or not. To our knowledge there have not been many studies to explain whether the level of a country's democracy affects budget deficits or not. In this paper, we will show a country's level of democracy has a positive effect on budget deficit using a single country: Turkey.

Keywords : Budget Deficits, Democracy, Political Budget Deficit.

JEL Classification Codes : D72, H61, H63.

Özet

Bütçe açıklarının politik iktisadı alanında geniş bir literatür mevcuttur. Bu alanda yapılan çalışmalar bütçe açıklarının arkasında yatan politik motifleri farklı modeller kullanarak açıklarlar. Gelişmiş ülkelerdeki bütçe açıklarını açıklamaya yönelik çalışmalar bütçe açıklarının demokratik ülkelerde beklenen bir sonuç olduğunu varsayarlar. Ancak bu çalışmalarda demokrasinin bütçe açıklarını etkileyip etkilemediğine dair bir analiz yapılmadan bu sonuca ulaşılmaktadırlar. Bizim bilgimize bir ülkenin demokratikleşme seviyesinin bütçe açıklarını etkileyip etkilemediğine dair pek fazla bir çalışma yapılmamıştır. Bu makalede bir ülkenin demokratikleşme seviyesinin bütçe açığını pozitif yönde etkilediği Türkiye örneğinde gösterilecektir.

Anahtar Sözcükler : Bütçe Açıkları, Demokrasi, Politik Bütçe Açığı.

1. Introduction

In democratic societies budget deficits are expected to occur as a result of democratic government's fiscal policy which takes account of electorates' preferences. Budget deficit was thought to be a phenomenon of democratic societies. Thus many paper focused on budget deficits in OECD countries or European countries.

Early political models stem form Nordhaus (1975) who argued that incumbent's aim is to secure reelection by maximizing its expected vote at the next election. This model is based on the assumption that the voters are backward looking and evaluate the government on the basis of its past achievements. As a result, governments try to expand the economy by higher expenditure in the last year of their term in the office. In recent political business cycles model, signaling is an issue to explain the electoral cycles in fiscal policy (e.g Rogoff and Sibert 1988, Persson and Tabellini 2002, Shi and Swenson 2006). Drazen and Eslave (2006) explain the relationship between opportunistic behavior of government and its expected election outcome in a game theoretic approach. In their explanation public expenditure is used to gain votes. The result is that expenditure rises in an election period. Swing voters vote for incumbent knowing that incumbent's higher expenditures are indeed used to increase the election chances. (see Klomp and De Haan 2013)

The basic reason for deviations occurred in budget balance is the economic policy implemented by decision makers (excluding global crises, natural disaster, etc.) The existing budget deficits are explained by political variables. Explaining the budget deficits by political variables has led the literature of political budget deficits models. Political budget deficits models are evaluated under two headings as Political and Institutional Models (Persson and Tabellini, 1997) and Political Budget Cycle Models (Mink and de Haan, 2006). Political budget deficits models are presented in Table 1.

In Table 1, political budget deficits models and the basic research fields are shown. Political models of budget deficit well surveyed in the literature (for example, Pinho (2004) and Eslava (2011)). In this paper, we can assume that the effect of democracy level on budget deficits can be examined by political system models (Crain and Ekelund, 1978). Crain and Ekelund (1978) emphasize that democracy resulted in a wide budget deficit. Two basic reasons are discussed for this: The first reason is that voters cannot choose their representatives in non- democratic regimes and those voters are not effective in decision making stage and in the provision of public goods and services. The second reason is that the lack of political competition among existing politicians may reduce budget deficits. In the democratic regimes, competition among politicians, uncertainty of reelection and loans made in order to show better performances can be explanations of an increase in budget deficits. Also, in order to influence voters,

undemocratic governments do not expand expenditures causing deficits since they are not confronted with an election pressure. Therefore it can be said that democracy can have a significant effect on budget deficits.

Table: 1
Political Budget Deficits Models

Political and Institutional Models (Persson and Tabellini, 1997)	**Political Budget Cycle Models** (Mink and de Haan, 2006)
1. Political System: How political system affects the behavior of policy makers (Crain and Ekelund 1978; Woo, 2003)	*1. Political Business Cycles*: To maximize the re-election probability, the incumbent governments perform fiscal manipulations (Nordhaus, 1975)
2. Government Fragmentation: Disagreement among various decisions makers (Roubini and Sachs, 1989a; Perotti and Kontopoulos, 2002)	*2. The Adverse Selection*: Political agents are assumed to have a certain level of competence that is known only by the politicians and not by the voters (Rogoff and Sibert, 1988)
3. Ideology: Ideological representation of government might affect the size of budget deficit (Hibbs, 1977)	*3. Moral Hazard*: Each politician is assumed to have competence level that is unknown by either the voters or politicians themselves (Shi and Svensson, 2003)
4. Budget Procedures: Budget institutions affect the budget outcomes (Alesina and Perotti, 1996; Drazen, 2000)	

To our knowledge there have not been many studies to explain whether the level of a country's democracy affects budget deficits or not. Budget deficit was thought to be a phenomenon of democratic societies. For example Brender and Drazer (2004:9) argue that "whether a country is a new or established democracy may have a significant effect on the likelihood that incumbents would use pre-electoral fiscal manipulation to increase the probability of their reelection".

To find an evidence for the Lipset/Aristotle hypothesis, which says that a higher standard of living promotes democracy, Barro (1999) and Muller (1995) analyzed the economic determinants of democracy. While Barro (1999) finds support for the hypothesis that the propensity for democracy rises with per capita GDP, primary schools, Muller (1995) finds a negative impact of income inequality on democratization. However, these studies certainly did not attempt to examine whether the level of a country's democracy affects its fiscal policy.

There is one close work to our paper by Feld and Kirshgassner (2001). They investigate the impact of referendum approval of budget deficits by the voters on the level of public debt in Swiss municipalities. They found that the municipalities with a referendum on the budget deficit had significantly lower debt per tax payer. However, they did not consider whether democracy affect the level of public debt in Swiss municipalities.

In the next section we will present the model and data obtained. Section 3 will present the estimation results. Last section concludes this paper.

2. Data and Model

Budget deficit has been modeled as a function of political and economic variables. Our political variables are democracy, public debts, national and local elections. The economic variables are economic crisis, unemployment, inflation and population. The variables are chosen in consideration of basic work of related literatures. (see Roubini and Sachs, 1989ab; Grilli et al, 1991; Edwards and Tabellini, 1991; Roubini, 1991; Volkerink and de Haan, 2001; Woo, 2001; Diokno, 2007; Gimeno and Jurado, 2011). However our main concern here is the variable democracy which has been neglected in the recent literature.

The values of variables budget deficits and democracy are annual for the period of 1975-2010. The democracy variable is obtained from Freedom House. This variable measures countries' democracy levels on a scale from 1 to 7. It shows that the closer the parameter value is to 1, the more democratic the country is. However, since we do not attempt to compare countries, in this research this variable has been changed to a dummy variable. It takes 1 for the high level of democracy (i.e. 1-3) and 0 otherwise.

Table: 2
National and Local Election Date

National Elections		Local Government Elections	
Election Years	**Election Quarter**	**Election Years**	**Election Quarter**
14.10.1973	1973-4	09.Dec.73	1973-4
05.06.1977	1977-2	11.Dec.77	1977-4
06.11.1983	1983-4	25.Mar.84	1984-1
29.11.1987	1987-4	26.Mar.89	1989-1
20.10.1991	1991-4	27.Mar.94	1994-1
24.12.1995	1995-4	18.Apr.99	1999-2
18.04.1999	1999-2	28.Mar.04	2004-1
03.11.2002	2002-4	29.Mar.09	2009-1
22.07.2007	2007-3		

While we test for the effect of democracy level in Turkey upon the budget deficits we also include the other political factors such as national and local elections to see their effects on budget deficits. In this relation, a dummy variable has been constructed in the analysis to capture the effect of the national and local election period as shown in Table 2. Election dummies are constructed by giving value 1 to the previous year if the election is held within the first half of the year. It is given 1 to the year of election if the election is held within the second half of the year.

Also, to capture the effects of economic crisis, another dummy variable is constructed. It takes the value 1 for the year of 1980, 1994, 1999, 2001 and 2009 when an economic crisis occured, and 0 for the other years. Moreover, as a determinant of budget deficits, variables of public debts, unemployment, inflation and population are also added in the analysis as control variables. In addition, the variables of budget deficits and debts are included as a ratio of national income. The economic variables are obtained from State Planning Organization (SPO) Economy and Social Indicators.

3. Estimation

This research based on a time series analysis covering 35 years between 1975 and 2010. When a time series analysis is applied, in order to avoid spurious regression problems the stationarity of the series should be examined in advance. If all the series are stationeries in level value, the model will be estimated by using Ordinary Least Square Method. However, if at least one of the series is not stationary, it will be analyzed by using VAR (Vector Autoregressive) method.

The stationarity property of time series data is examined by Augmented Dickey Fuller's (ADF) unit root test and the results are given in Table 3. The variables are subjected to the test, taking level values first and then the first differences. Also, the unit root test of each series is made by three different forms: with intercept term, with trend and intercept terms, and without trend and intercept terms. According to the test results in Table 3, all variables used in the analysis are not level [I(0)] values. Therefore the same test was carried out by taking differences of the series. The first differences of the series [I(1)] are understood to be stationary.

Table: 3
Unit Root Test Results

	Intercept term	Probability value	Trend and Intercept term	Probability value	No Trend and Intercept term	Probability value
Budget deficit	-2.077	0.255	-2.047	0.556	-1.041	0.263
Δ Budget deficit	-5.699***	0.000	-5.648***	0.000	-5.779***	0.000
Public Debts	-2.248	0.194	-2.196	0.477	-1.207	0.204
Δ Public Debts	-5.694***	0.000	-5.621***	0.000	-5.783***	0.000
Inflation	-2.204	0.208	-2.515	0.319	-1.126	0.231
Δ Inflation	-6.261***	0.000	-6.360***	0.000	-6.357***	0.000
Unemployment	-1.275	0.628	-2.465	0.342	0.389	0.790
Δ Unemployment	-5.655***	0.000	-5.544***	0.001	-5.593***	0.000
Population	-1.188	0.664	-1.062	0.921	-0.635	0.435
Δ Population	-4.094***	0.004	-9.233***	0.000	-4.582***	0.000

According to the unit root test results, the series are stationary after taking the first differences. This means that there is a dynamic relationship in data. In an analysis of dynamic relationships between variables, it is stated that VAR models are more effective than the other structural models (Greene, 1993). In the VAR method, formulated by Sims (1980) for the first time, dynamic relationship among endogenous variables is predicted without robust priory restrictions.

Table: 4
Lag Length tests

Lag	AIC	SC	H-
0	3.978312	4.398671	4.112788
1	-6.858609	-2.655017	-5.513844
2	-14.76990*	-6.783075*	-12.21485*

** Indicates the appropriate lag level chosen according to the information criteria*

In the VAR method, after stationarity test, the appropriate lag lengths should be determined. There are two different methods in this lag length determination procedure. The first method is that the appropriate lag numbers are generally decided by researchers. In the literature, accordingly, lag values are 12 or 24 in the researches using monthly data; 4 and 8 or 12 for ones using seasonal data; 1,2 or mostly 3 in ones using yearly data (Kadılar, 2000:54). The second method is that lag values are determined by using Akaike Information Criterion: AIC, Schwarz information criterion: SC and Hannan--Quinn information criterion: HQ (Johansen, 1995; Enders, 1995). Because data used in our study is yearly, 2 lags are assumed to be appropriate. To test this assumption, AIC, SC, and HQ criteria tests results are shown in Table 4.

In the literature, it is explained that after determining the lag length appropriate for VAR analysis selected variables are ranked from endogenous to exogenous. This ranking procedure is achieved in the causality test developed by Granger (1969). The null hypothesis that "x does not cause y or vice versa" (H_0) tested by Granger's causality test. Thus, if the test result is statistically significant, it is said that this hypothesis is rejected and there is a relationship between variables and that the variables affect each other. In Table 5, Granger causality test results between budget deficits and other variables are shown. The causality relationship between variables is also given in Appendix 1.

In Table 5, budget deficits and public debts seem to mutually cause each other. Moreover it statistically appears that the budget deficits cause inflation. The variables local election and democracy have effects on budget deficits. According to the test results, the effect of the democracy on budget deficits confirms the aim of this study. The magnitude of this effect is determined by Variance Decomposition which shows how much variables are affected by the change of themselves and other variables.

Table: 5
Granger Causality Tests

Effect		Effected	F-Statistic	Prob.
Public Debts	→	Budget Deficit	3.88540	0.0339
Budget Deficit		Public Debts	3.26343	0.0550
Inflation	→	Budget Deficit	0.87090	0.4292
Budget Deficit		Inflation	3.29627	0.0513
Population	→	Budget Deficit	0.32709	0.7236
Budget Deficit		Population	0.92615	0.4075
Unemployment	→	Budget Deficit	1.29774	0.2885
Budget Deficit		Unemployment	0.23194	0.7945
Local election	→	Budget Deficit	4.34962	0.0223
Budget Deficit		Local election	0.00123	0.9988
Democracy	→	Budget Deficit	2.69825	0.0842
Budget Deficit		Democracy	0.38333	0.6850
National Election	→	Budget Deficit	0.85205	0.4369
Budget Deficit		National Election	0.28406	0.7548
Crisis	→	Budget Deficit	0.69072	0.5093
Budget Deficit		Crisis	0.88021	0.4255

The results of VAR model estimated by appropriate lag lengths are shown in Appendix 2. The results of variance decomposition obtained from VAR model are shown in Table 6. These results in Table 6 show how much budget deficits are affected by their own change and other variables' change in percentage.

Table: 6
Variance Decomposition

Year	S.E.	Budget Deficit	Public Debts	Inflation	Population	Unemp-loyment	Democracy	National Election	Local Election	Crisis
1	0.22	100	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	0.31	59.0	10.3	2.35	0.00	10.5	0.30	1.73	15.1	0.48
3	0.41	35.3	6.40	3.76	6.46	20.5	1.30	1.04	24.7	0.34
4	0.53	21.0	6.54	5.75	6.33	41.0	1.73	0.79	16.4	0.33
5	0.57	18.4	7.83	5.65	7.60	42.7	1.73	0.82	14.5	0.54

According to the Table 6 it is certain that the only reason for the budget deficits of the current year is the budget deficit of the previous year. One of the main causes of budget deficits is also past budget deficits. The results confirmed that public debts' effect on budget deficits changes about 7 to 10 percent. It seems that another variable which significantly affects budget deficits is unemployment. On the other hand, the effects of national elections and economic crisis are smaller. It also seems that local elections significantly affect budget deficits. Finally, our results suggest that democracy affects budget deficits by approximately 1 percentage point.

4. Conclusion

In this paper, we analyzed the effect of a country's level of democracy on its fiscal policy. In the literature on the political economics of budget deficit we have not found many papers taking account of democracy as a political variable. Our results suggest that Turkey's level of democracy has indeed effects on budget deficits. We also find evidence that before the local election is held governments uses expansionary fiscal policies in order to increase the reelection probabilities. We will further our research by extending the analysis to OECD countries in order to have robust conclusion about the effect of democracy on budget deficit.

References

Alesina, A. and R. Perotti (1996), "Budget deficits and budget institutions", *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, No 5556.

Barro, Robert J. (1999), "Determinants of Democracy", *Journal of Political Economy*, Vol. 107, No.6 (December), 158-183.

Brender, A. & A. Drazen (2005), "Political budget cycles in new versus established democracies", *Journal of Monetary Economics* 52(7): 1271–1295.

Crain, W.M. & R.B. Ekelund Jr. (1978), "Deficits and Democracy", *Southern Economic Journal* 44(4): 813-828.

Diokno, B.E. (2007), "Economic and Fiscal Policy Determinants of Public Deficit: The Philippines", *UP School of Economics Discussion Papers*, <http://www.econ.upd.edu.ph/respub/dp/display.php?id=611>, Erişim: 28.09.2013.

Drazen A. & M. Eslava (2006), "Pork barrel cycles", *NBER Working Paper*, 12190, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Drazen, A. (2000), *Political economy in macroeconomics,* Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Edwards, S. & G. Tabellini (1991), "Explaining fiscal policies and inflation in developing countries", *Journal of International Money and Finance*, 10, 516–548.

Enders, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, John Willey and Song, Inc.

Eslava, Marcela (2011), "The Political Economy of Fiscal Deficits: A Survey", *Journal of Economic Surveys,* Vol. 25, No. 4: 645–673.

Feld, Lars P. & Gebhard Kirchgassner (2001), "Does direct democracy reduce public debt? Evidence from Swiss municipalities", *Public Choice* 109: 347-370.

Gimeno, F.A. & I. Jurado (2011), "Minority governments and budget deficits: The role of the opposition", *European Journal of Political Economy*, 554-565.

Granger, C.W.J. (1969), "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica*, 37, 553-560.

Greene, W.H. (1993), *Econometric Analysis*, Second Edition. Prentice-Hall Publication.

Grilli, V. & D. Masciandaro & G. Tabellini (1991), "Political and monetary institutions and public financial policies in the industrial countries", *Economic Policy*, 6, 342–392.

Hibbs Jr., D.A. (1977), "Political parties and macroeconomic policy", *The American Political Science Review*, 71(4): 1467-1487.

Johansen, S. (1995), *Likelihood Based Inference in Cointegrating Vector Autoregressive Models*, NewYork: Oxford University Press.

Kadılar, C. (2000), *Uygulamalı Çok Değişkenli Zaman Serileri Analizi*, Büro Basımevi Ankara.

Klomp, Jeroen & Jakob de Haan (2013), "Do Political budget cycles really exist?", *Applied Economics*, 45:3, 329-341.

Mink, Mark & J. de Haan (2006), "Are there political budget cycle in Euro Area", *European Union Politics*, 7(2): 191-211.

Muller, Edward N. (1995), "Economic Determinants of Democracy", *American Sociological Review*, Vol. 60, No. 6 (Dec.), 966-982.

Nordhaus, W. (1975), "The political business cycle", *Review of Economic Studies*, 42: 169–190.

Perotti, R. and Y. Kontopoulos (2002), "Fragmented fiscal policy", *Journal of Public Economics*, 86(2): 191-222.

Persson T. & G. Tabellini (2002), "Political economics and public finance?", in A. Auerbach and M. Feldstein (eds), *Handbook of Public Economics*, (vol. 3). North- Holland: 1549–1659.

Persson, T. & G. Tabellini (1997), "Political Economics and Macroeconomics Policy", *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, No. 6329.

Pinho, Maria Manuel (2004), "Political Models of Budget Deficits: a literature review", Working papers, *Investigação - Trabalhos em curso - nº 138*, Março.

Rogoff, K. and A. Sibert (1988), "Elections and macroeconomic policy cycles", *Review of Economic Studies*, 55: 1–16.

Roubini, N. and J. Sachs (1989a), "Political and economic determinants of budget deficits in the industrial democracies", *European Economic Review,* 33: 903-938.

Roubini, N. (1991), "Economic and political determinants of budget deficits in developing countries", *Journal of International Money and Finance*, 10, 549–572.

Roubini, N. & J. Sachs (1989b), "Government spending and budget deficits in the industrial countries", *Economic Policy*, 4, 100–132.

Shi, M. & J. Svensson (2003), "Political budget cycles: a review of recent developments", *Nordic Journal of Political Economy*, 29:67-76.

Shi, M. & J. Svensson (2006), "Political budget cycles: do they differ across countries and why?", *Journal of Public Economics*, 90: 1367–1389.

Sims, C.A. (1980), "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, 48, 1-49.

Volkerink, B. & J. de Haan (2001), "Fragmented government effects on fiscal policy", *Public Choice*, 109, 221–242.

Woo, J. (2001), "Economic, Political and Institutional Determinants of Public Deficits", *Journal of Public Economics*, 87, 387-426.

Woo, J. (2003), "Economic, Political and Institutional Determinants of Public Deficits", *Journal of Public Economics*, 87, 387-426.

Appendix: 1
Granger Test Results

Null Hypothesis:	F-Statistic	Prob.
LENF does not Granger Cause LDB_GSYIH	3.34486	0.0516
LDB_GSYIH does not Granger Cause LENF	5.67247	0.0093
LN does not Granger Cause LDB_GSYIH	1.30263	0.2896
LDB_GSYIH does not Granger Cause LN	0.14272	0.8677
LUNE does not Granger Cause LDB_GSYIH	2.76320	0.0824
LDB_GSYIH does not Granger Cause LUNE	1.67338	0.2079
PRD does not Granger Cause LDB_GSYIH	1.33324	0.2817
LDB_GSYIH does not Granger Cause PRD	0.53240	0.5937
YS does not Granger Cause LDB_GSYIH	5.39196	0.0113
LDB_GSYIH does not Granger Cause YS	0.77779	0.4702
GS does not Granger Cause LDB_GSYIH	0.20671	0.8146
LDB_GSYIH does not Granger Cause GS	0.02189	0.9784
CRISIS does not Granger Cause LDB_GSYIH	1.99729	0.1568
LDB_GSYIH does not Granger Cause CRISIS	3.95125	0.0323
LN does not Granger Cause LENF	3.22242	0.0545
LENF does not Granger Cause LN	0.50446	0.6090
LUNE does not Granger Cause LENF	2.76245	0.0798
LENF does not Granger Cause LUNE	1.67453	0.2050
PRD does not Granger Cause LENF	0.38765	0.6821
LENF does not Granger Cause PRD	2.42753	0.1060
YS does not Granger Cause LENF	0.33314	0.7194
LENF does not Granger Cause YS	0.29265	0.7485
GS does not Granger Cause LENF	1.00927	0.3769
LENF does not Granger Cause GS	2.09027	0.1419
CRISIS does not Granger Cause LENF	0.33857	0.7156
LENF does not Granger Cause CRISIS	0.20869	0.8129

LUNE does not Granger Cause LN LN does not Granger Cause LUNE	0.94841 1.80853	0.3990 0.1819
PRD does not Granger Cause LN LN does not Granger Cause PRD	1.91149 0.09863	0.1660 0.9064
YS does not Granger Cause LN LN does not Granger Cause YS	0.40490 0.12511	0.6708 0.8829
GS does not Granger Cause LN LN does not Granger Cause GS	0.67453 0.04607	0.5172 0.9550
CRISIS does not Granger Cause LN LN does not Granger Cause CRISIS	0.71580 0.37061	0.4972 0.6935
PRD does not Granger Cause LUNE LUNE does not Granger Cause PRD	0.10603 1.39821	0.8997 0.2632
YS does not Granger Cause LUNE LUNE does not Granger Cause YS	3.89484 0.33351	0.0318 0.7191
GS does not Granger Cause LUNE LUNE does not Granger Cause GS	2.92872 0.61022	0.0694 0.5501
CRISIS does not Granger Cause LUNE LUNE does not Granger Cause CRISIS	2.47818 0.17739	0.1015 0.8384
YS does not Granger Cause PRD PRD does not Granger Cause YS	0.00104 0.37179	0.9990 0.6927
GS does not Granger Cause PRD PRD does not Granger Cause GS	0.82999 1.83110	0.4461 0.1783
CRISIS does not Granger Cause PRD PRD does not Granger Cause CRISIS	0.59633 1.40586	0.5574 0.2614
GS does not Granger Cause YS YS does not Granger Cause GS	1.02805 0.55564	0.3704 0.5797
CRISIS does not Granger Cause YS YS does not Granger Cause CRISIS	0.93876 0.36973	0.4027 0.6941
CRISIS does not Granger Cause GS GS does not Granger Cause CRISIS	0.21843 1.13945	0.8051 0.3339

Note: GS refers to national election, YS is local election PRD is Democracy, N is Population, UNE is Unemployment, ENF is inflation, PD is Public debts.

Appendix: 2
VAR Analysis Results

	BUDGET DEFICIT	PUBLIC DEBTS	INFLATION	UNEMPLOYMENT	POPULATION (N)	CRISIS	NATIONAL ELECTION (GS)	LOCAL ELECTION (YS)	DEMOCRACY (PRD)
BUDGET DEFICIT (-1)	-0.521536	-0.810167	0.455609	0.073550	-0.000210	0.312971	-0.424336	-0.156114	0.517796
	(0.22592)	(0.18739)	(0.40754)	(0.07671)	(0.00037)	(0.34730)	(0.41993)	(0.46996)	(0.39694)
	[-2.30847]	[-4.32337]	[1.11794]	[0.95875]	[-0.56302]	[0.90115]	[-1.01049]	[-0.33219]	[1.30448]
BUDGET DEFICIT (-2)	0.029790	-0.092331	-1.477534	0.018881	0.000640	0.124070	-0.120517	0.259196	-0.150584
	(0.20916)	(0.17349)	(0.37731)	(0.07102)	(0.00035)	(0.32154)	(0.38878)	(0.43509)	(0.36749)
	[0.14243]	[-0.53219]	[-3.91597]	[0.26584]	[1.85226]	[0.38586]	[-0.30999]	[0.59572]	[-0.40976]
PUBLIC DEBTS (-1)	0.775881	1.014604	-0.683726	-0.019349	0.000668	0.543356	0.001143	0.257146	-0.553736
	(0.26512)	(0.21991)	(0.47825)	(0.09002)	(0.00044)	(0.40756)	(0.49279)	(0.55149)	(0.46580)
	[2.92653]	[4.61383]	[-1.42964]	[-0.21493]	[1.52518]	[1.33320]	[0.00232]	[0.46627]	[-1.18878]
PUBLIC DEBTS (-2)	-0.079769	-0.103177	1.077544	-0.021754	-0.000671	-0.440893	0.219794	-0.103433	0.108653
	(0.14254)	(0.11823)	(0.25714)	(0.04840)	(0.00024)	(0.21913)	(0.26495)	(0.29652)	(0.25044)
	[-0.55961]	[-0.87265]	[4.19057]	[-0.44945]	[-2.85279]	[-2.01204]	[0.82956]	[-0.34883]	[0.43384]
INFLATION (-1)	-0.056970	0.123165	0.722629	0.069854	-0.000409	0.288237	0.025877	0.026709	0.082646
	(0.13742)	(0.11398)	(0.24789)	(0.04666)	(0.00023)	(0.21125)	(0.25543)	(0.28586)	(0.24144)
	[-0.41457]	[1.08054]	[2.91509]	[1.49702]	[-1.80447]	[1.36444]	[0.10131]	[0.09344]	[0.34230]
INFLATION (-2)	-0.020660	0.081937	0.018681	-0.153805	0.000777	-0.345337	-0.206844	-0.287575	-0.317274
	(0.17516)	(0.14529)	(0.31598)	(0.05948)	(0.00029)	(0.26927)	(0.32559)	(0.36437)	(0.30776)
	[-0.11794]	[0.56395]	[0.05912]	[-2.58588]	[2.68612]	[-1.28248]	[-0.63530]	[-0.78924]	[-1.03092]
UNEMPLOYMENT (-1)	1.181512	1.344461	2.217773	0.857698	0.001623	1.186880	-0.947817	0.777508	1.868806
	(0.86099)	(0.71415)	(1.55314)	(0.29236)	(0.00142)	(1.32356)	(1.60036)	(1.79100)	(1.51272)
	[1.37227]	[1.88260]	[1.42793]	[2.93375]	[1.14142]	[0.89673]	[-0.59225]	[0.43412]	[1.23540]
UNEMPLOYMENT (-2)	-2.628755	-3.823301	-3.239039	-0.400097	0.001107	-0.453727	0.554021	1.444177	-1.477300
	(0.90812)	(0.75324)	(1.63815)	(0.30836)	(0.00150)	(1.39601)	(1.68796)	(1.88903)	(1.59552)
	[-2.89473]	[-5.07579]	[-1.97725]	[-1.29751]	[0.73823]	[-0.32502]	[0.32822]	[0.76451]	[-0.92590]
LN (-1)	-153.3545	-129.8808	-45.97548	21.54241	1.667783	52.50776	-108.9609	-45.71806	-10.70137
	(60.0364)	(49.7974)	(108.299)	(20.3858)	(0.09913)	(92.2910)	(111.592)	(124.885)	(105.481)
	[-2.55436]	[-2.60818]	[-0.42452]	[1.05674]	[16.8239]	[0.56894]	[-0.97642]	[-0.36608]	[-0.10145]
LN (-2)	154.0321	130.7910	48.26422	-20.92237	-0.679618	-52.90637	108.8538	43.88074	9.828280
	(58.5949)	(48.6018)	(105.699)	(19.8964)	(0.09675)	(90.0751)	(108.913)	(121.887)	(102.948)
	[2.62876]	[2.69107]	[0.45662]	[-1.05157]	[-7.02436]	[-0.58736]	[0.99946]	[0.36001]	[0.09547]
CRISIS (-1)	-0.229820	-0.357757	-0.016724	-0.044787	1.42E-05	-0.530534	0.153512	-0.497756	-0.236800
	(0.18347)	(0.15218)	(0.33096)	(0.06230)	(0.00030)	(0.28204)	(0.34102)	(0.38165)	(0.32235)
	[-1.25262]	[-2.35087]	[-0.05053]	[-0.71890]	[0.04701]	[-1.88105]	[0.45015]	[-1.30423]	[-0.73461]
CRISIS (-2)	0.092810	0.250901	-0.240957	0.079407	6.69E-05	0.304864	-0.272533	-0.473256	-0.156471
	(0.18481)	(0.15329)	(0.33337)	(0.06275)	(0.00031)	(0.28410)	(0.34351)	(0.38443)	(0.32470)
	[0.50220]	[1.63678]	[-0.72279]	[1.26539]	[0.21925]	[1.07311]	[-0.79338]	[-1.23106]	[-0.48190]
GS (-1)	0.008640	-0.075645	0.109794	-0.071876	-8.30E-05	-0.422212	-0.475060	0.016880	0.074245
	(0.12433)	(0.10313)	(0.22428)	(0.04222)	(0.00021)	(0.19113)	(0.23110)	(0.25863)	(0.21845)
	[0.06949]	[-0.73351]	[0.48953]	[-1.70249]	[-0.40423]	[-2.20903]	[-2.05563]	[0.06527]	[0.33988]
GS (-2)	0.217867	0.168522	0.261594	-0.008012	0.000278	-0.141553	-0.580620	0.025927	-0.139486
	(0.14514)	(0.12039)	(0.26182)	(0.04928)	(0.00024)	(0.22312)	(0.26978)	(0.30192)	(0.25501)
	[1.50106]	[1.39982]	[0.99913]	[-0.16257]	[1.16018]	[-0.63443]	[-2.15219]	[0.08588]	[-0.54699]
YS (-1)	-0.222014	0.004981	0.067026	-0.073922	2.13E-05	0.135110	-0.311836	-0.276051	-0.105711
	(0.15244)	(0.12644)	(0.27498)	(0.05176)	(0.00025)	(0.23434)	(0.28334)	(0.31710)	(0.26783)
	[-1.45641]	[0.03939]	[0.24375]	[-1.42811]	[0.08447]	[0.57656]	[-1.10055]	[-0.87056]	[-0.39470]
Y S(-2)	0.343158	0.257220	0.529121	0.027655	-8.66E-05	0.301969	-0.118615	-0.203270	0.275036
	(0.15385)	(0.12761)	(0.27753)	(0.05224)	(0.00025)	(0.23651)	(0.28597)	(0.32004)	(0.27031)
	[2.23044]	[2.01561]	[1.90651]	[0.52936]	[-0.34083]	[1.27677]	[-0.41478]	[-0.63514]	[1.01748]
PRD (-1)	-0.026075	0.036307	-0.452722	-0.024631	-0.000552	-0.648210	0.312691	-0.578207	0.443477
	(0.17831)	(0.14790)	(0.32165)	(0.06055)	(0.00029)	(0.27410)	(0.33143)	(0.37091)	(0.31328)
	[-0.14624]	[0.24549]	[-1.40751]	[-0.40681]	[-1.87567]	[-2.36485]	[0.94347]	[-1.55890]	[1.41561]
PRD (-2)	-0.505659	-0.163144	0.442436	0.103606	-0.000303	0.429749	-0.652855	-0.022926	-0.018713
	(0.19966)	(0.16560)	(0.36016)	(0.06779)	(0.00033)	(0.30692)	(0.37111)	(0.41531)	(0.35078)
	[-2.53266]	[-0.98514]	[1.22845]	[1.52824]	[-0.91958]	[1.40020]	[-1.75921]	[-0.05520]	[-0.05335]

C	-4.977111	-8.168730	-36.42072	-9.995440	0.208921	4.454403	6.508847	30.21950	16.43099
	(32.0034)	(26.5454)	(57.7308)	(10.8670)	(0.05284)	(49.1973)	(59.4861)	(66.5722)	(56.2285)
	[-0.15552]	[-0.30773]	[-0.63087]	[-0.91980]	[3.95356]	[0.09054]	[0.10942]	[0.45394]	[0.29222]
R-s-uared	0.957356	0.940469	0.917009	0.915037	0.999998	0.686397	0.644031	0.554172	0.762936
Adj. R-s-uared	0.887576	0.843055	0.781206	0.776008	0.999995	0.173229	0.061536	-0.175365	0.375012
Sum s-. resids	0.552941	0.380420	1.799291	0.063754	1.51E-06	1.306678	1.910367	2.392610	1.706864
S.E. e-uation	0.224204	0.185967	0.404440	0.076130	0.000370	0.344658	0.416737	0.466380	0.393915
F-statistic	13.71958	9.654369	6.752471	6.581596	306096.1	1.337568	1.105642	0.759622	1.966716
Log likelihood	17.33737	22.94699	-0.361087	49.74071	209.5251	4.437480	-1.259629	-4.635967	0.429942
Akaike AIC	0.110842	-0.263133	1.290739	-2.049381	-12.70167	0.970835	1.350642	1.575731	1.238004
Schwarz SC	0.998267	0.624292	2.178164	-1.161956	-11.81425	1.858260	2.238067	2.463156	2.125429
Mean dependent	1.252325	1.622117	3.703466	2.157296	17.82249	0.166667	0.233333	0.233333	0.600000
S.D. dependent	0.668673	0.469421	0.864642	0.160857	0.161364	0.379049	0.430183	0.430183	0.498273

Determinant resid covariance (dof adj.)	2.91E-19
Determinant resid covariance	3.49E-23
Log likelihood	392.5485
Akaike information criterion	-14.76990
Schwarz criterion	-6.783075

Sosyo Ekonomi

Ocak-Haziran 2013-1

"İş Etiği"nin Akademik Örüntüsü Nasıl Gelişiyor? Türkiye'deki Akademik Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma

Erdal AKDEVE
erdal.akdeve@ybu.edu.tr

Mehmet Ali KÖSEOĞLU
mehmet.koseoglu@minotstateu.edu

How Does the Academic Pattern of Business Ethics Progress? A Study on Academic Studies in Turkey

Abstract

This study investigates how academic studies in the field of business ethics in Turkey have a pattern. In this respect, master theses and doctoral dissertations prepared at universities in Turkey are assessed using bibliometric method. In the light of the data obtained, results found out are following: i) theses and dissertations' distributions by years have decreased in recent years, especially last two years. ii) Marmara University and Dumlupınar University made significant contributions in ranking of universities supporting to prepare theses and dissertations. iii) None of the names gained master degree in the field of business ethics was found in the names prepared doctoral dissertation. iv) While a few theses were produced via method named 'theoretic work', the rest of the thesis was conducted by using "research methodology" with quantitative techniques. v) Service industry was generally preferred as a sample to gather data. vi) Studies mainly discussed what business ethics meant and accordingly focus on the topics of social responsibility and organizational citizenship included by business ethics; however there was less discussion of relationships between business ethics and other disciplines of management. Finally, Suggestions for future research are proposed by interpreting these findings.

Keywords : Business Ethics, Ethic Codes, Bibliyometric, Theses.

JEL Classification Codes : M14.

Özet

Bu çalışma, Türkiye'de iş etiği alanındaki akademik çalışmaların nasıl bir örüntü içerisinde olduğunu araştırmaktadır. Bu kapsamda, ülkemizde hazırlanan yüksek lisans ve doktora tezleri bibliyometrik analiz yöntemiyle değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler ışığında, i) tezlerin yıllar itibariyle dağılımlarının özellikle son iki yıldır düşüşe geçtiği, ii) tezlerinin hazırlandığı üniversitelere göre dağılımında Marmara Üniversitesi ve Dumlupınar Üniversitesinin önemli katkılar sunduğu, iii) iş etiği konusunda yüksek lisans hazırlayan isimlerin hiç birinin doktora tezi hazırlamadıkları, iv) tezlerin çok azının "teorik çalışma" olarak hazırlandığı, büyük bir çoğunluğunun "araştırma" olarak sonuçlandırılmış olup kantitatif yöntemler kullanıldığı, v) tezlerin veri toplama alanları olarak hizmet sektörünü tercih ettiği ve vi) tezlerin daha çok iş etiğinin ne olduğunu açıklamaya çalışan çalışmalar olduğu ve iş etiği kapsamında ele alınan sosyal sorumluluk ve örgütsel vatandaşlık konularına odaklandığı, ancak iş etiği ve yönetimin diğer anabilim dalları ile olan ilişkisinin çok az tartışıldığı tespit edilmiştir. Nihayetinde, iş etiğinin örüntüsü yorumlanarak gelecek çalışmalarda neler yapılabileceği tartışılmıştır.

Anahtar Sözcükler : İş Etiği, İş Ahlakı, Bibliyometrik, Tez.

1. Giriş

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de iş etiği konusunda hazırlanan yüksek lisans ve doktora tezlerinden hareketle iş etiği alanının nasıl bir örüntü içerisinde geliştiğini tartışmaktır. İş dünyasındaki her yükseliş veya düşüşün ardından etiksel konulara ilişkin sorular sürekli olarak gündeme gelmektedir. Bu sorulardan kaynaklanan araştırma ihtiyacı akademiler tarafından her ne kadar karşılanmaya çalışılsa da değişen dünyada buna ayak uydurmak çok kolay olmamaktadır. İş etiği alanındaki gelişim trendlerinin araştırılması bu açıdan önem arzetmektedir. İş etiği alanındaki araştırmalar incelendiğinde uluslararası literatürde önemli bir ilerlemenin var olduğu görülmektedir. Bu alandaki çalışmalar, iki farklı alanda yoğunlaşmaktadır. Birincisi, genel olarak iş etiğinin gelişimini inceleyen çalışmalar; ikincisi ise, iş etiğinin diğer alanlar ile olan ilişkisini inceleyen çalışmalardır.

Genel olarak iş etiğinin gelişimini inceleyen en kapsamlı çalışmalardan birisi Chan ve arkadaşları (2010) tarafından iş etiği literatürünü yönlendiren 10 dergide (*Business and Society, Business Ethics: European Review, Business Ethics Quarterly, Business and Society Review, Ethics and Information Technology, Ethical Theory and Moral Practice, International Journal of Value Based Management, Journal of Business Ethics, Journal of Markets and Morality, and Teaching Business Ethics)* yapılan çalışmadır. Bu çalışmada 1999–2008 yılları arasında yayınlanan makaleleri katkı sağlayan akademisyenler ve kurumlar bağlamında değerlendirmişlerdir. Bu çalışmada 4200 adet makalede yapılan incelemede Kuzey Amerikalı akademisyenlerinin %55,9, Avrupalı akademisyenlerinin %25,3 ve Asya-Pasifik akademisyenlerinin %8 katkısı olduğu tespit edilmiştir. Ülke bazında 67 farklı ülkeden katkı sağlanırken bu ülkelerden Amerika Birleşik Devletleri'nden 567, İngiltere'den 109, İspanyadan 45, Kanada'dan 41, Almanya'dan 35, Avustralya'dan 31, Tayvan'dan 23, Hollanda'dan 16, Türkiye'den 14 farklı kurumdan katkı sağlanmıştır. İlk 100 kurumun %22'si dinsel odaklı kurumlardır. Bunlar Orthodox Protestans, the Church of Jesus Christ of Latter-day Saints, Baptist, Jewish ve Roman Catholic kurumlarıdır. İlk on arasındaki 6 kurum Roman Catholic üniversiteleri olduğu tespit edilmiştir. Buna göre iş etiği araştırmaları önemli derecede değer sistemi veya dini inançlar temelinde kurumların misyonları tarafından yönlendirilmektedir. Akademisyenler bazında yapılan değerlendirmede de Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kurumlardan 5 profesörün (Herman Tavani, Daryl Koehn, Antonio Argandona, Geoff Moore, and Thomas Hemphill) önemli bir katkısı olduğu belirtilmektedir.

İş etiğinin gelişimini inceleyen diğer kapsamlı çalışma, Ma (2009) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada iş etiğinin 1997–2006 yılları arasındaki gelişimini değerlendirmek amacıyla SSCI (Social Sciences Citation Index) indeksinde yayımlanan dergilerdeki makalelerin başlığında ve anahtar kelimelerinde "iş etiği, kurumsal etik, sosyal sorumluluk, sosyal performans, örgüt vatandaşlığı, sosyal cevapverebilirlik"

kelimeleri taranarak elde edilen 643 makale atıf analizi ile incelenmiştir. Buna makalelerde toplam 21.952 kaynakça kullanılmış olup dergi bazında en fazla atıf alan dergiler şu şekilde sıralanmıştır: Journal of Business Ethics (3013 atıf), Academy of Management Review (548 atıf), Academy of Management Journal (289 atıf), Business Ethics Quarterly (253 atıf), Journal of Marketing (231 atıf), Strategic Management Journal (167 atıf), California Management Review (162 atıf), Business and Society (160 atıf), Harvard Business Review (140 atıf). 1997-2001 yılları arasında en çok atıf alan yazarlar ve çalışmaları sırayla; Friedman (1970) "The social responsibility of business is to increase its profits", Ferrell ve Gresham (1985) "A contingency framework for understanding ethical decision making in marketing", De George (1987) "The status of business ethics: Past and future", ve Freeman (1984) "Strategic management: A stakeholder approach" olduğu tespit edilmiştir. 2002–2006 yıllarını kapsayan dönemdeki yayınların sıralaması şu şekilde belirlenmiştir: Carroll (1979) "A three-dimensional conceptual model of corporate performance", McWilliams ve Siegel (2001) "Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective", Freeman (1984) "Strategic management: A stakeholder approach", ve Wood (1991) "Corporate social performance revisited". Bu sonuçları Ma (2009) Khun (1962) un paradigmal yaklaşımlarına göre değerlendirdiğinde ilk beş yıl ile ikinci 5 yıl arasında önemli paradigmal değişimlerin olduğunu belirtmektedir. İlk 5 yılda daha çok etiksel karar verme teorisi ve iş etiğini anlamaya yönelik teorik çerçeve tartışılırken ikinci 5 yılda kurumsal sosyal sorumluluk ve işletme performansı konularına uygulama bağlamında değinilmektedir.

Benzer şekilde Tseng ve arakadaşları (2010), SSCI ve SCI indekslerinde taranan üç derginin (Ethics, Ethics & Behavior, Journal of Business Ethics) 1997-2006 yıllarında yayınlanan makaleleri inceleyerek önemli katkılar sunmuşlardır. Bu tarama sonucunda 3059 makale ve 85.000 atıf elde edilmiştir. Buna göre en çok atıf alan dergilerin sıralaması şöyledir: Academy of Management Review (614), Journal of Business Ethics (507), Journal of Marketing (173), Journal of Applied Psychology (156), Journal of Macromarketing (130). Bu çalışma ile iş etiği alanında üç önemli faktörün söz konusu olduğu vurgulanmaktadır: i) Etik ve etik olmayan karar verme, ii) kurumsal yönetişim ve firma performansı, iii) etiksel prensipler ve davranış kodları.

Yukarıda değinilen çalışmaların yanında iş etiği ve stratejik yönetim alanlarının birlikteliğini araştıran çalışmaların gelişimi Robertson (2008), Gieger (2010) ve Lemke ve Driscoll (2009) tarafından ele alınırken, ayrıca muhasebeye odaklanan iş etiği çalışmalarının gelişimi de Uysal (2010) tarafından incelenmiştir.

Ülkemizde ise, iş etiği gelişimini değerlendiren bu kadar ayrıntılı çalışmalar hala bulunmamaktadır. Elde edilen birkaç çalışma iş etiği konusunda çok genel görünümler sunmaktadırlar. Örneğin Özdemir (2009) ülkemizde yapılan iş etiği çalışmalarını 7 başlık altında (ahlâk/etik ile ilgili genel literatür, iş ahlâkı/iş etiği ile ilgili literatür -a) İşletmecilik ahlâkı literatürü, b) Meslek ahlâkı literatürü, c) Çalışma ahlâkı

literatürü-, sosyal sorumluluk ile ilgili literatür, çevre ve iş ahlâkı ile ilgili literatür, kamu yönetimi ve iş ahlâkı ile ilgili literatür, dini değerler ve iş ahlâkı ile ilgili literatür, Ahi–Lonca teşkilatları ve iş ahlâkı ile ilgili literatür) sınıflandırılarak değerlendirmiştir. Bu çalışmada iş etiği alanında kitap, tercüme kitap, dergi ve raporlara ilişkin bilgiler sunulmuştur. Eğri ve Sunar (2010) tarafından yapılan çalışmada da kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları bağlamında 11 kişiyle yarı yapılandırılmış mülakat sonucunda ülkemizdeki iş etiği literatürünün gelişimi değerlendirilmiştir. Daha özelde Köseoğlu ve arkadaşları (2012) tarafından ülkemizdeki stratejik yönetim literatüründe iş etiğinin gelişimi incelenmiştir.

Yukarıdaki veriler ışığında ülkemizde iş etiği çalışmalarının nasıl bir örüntü içerisinde olduğunu tartışan çalışmalara önemli derecede gereksinim vardır. Bu amaçla gerçekleştirilen bu çalışmada ülkemizde iş etiği odaklı yapılan yüksek lisans ve doktora tezleri örneklem olarak kabul edilmiş olup şu sorular cevaplandırılmaya çalışılmıştır: i) İş etiğine odaklanan tezlerin yıllara ve üniversitelere göre sayısal dağılımı nedir? ii) Tezlerin iş etiğinin ana ve alt konularına göre yıllar ve üniversiteler bağlamında dağılımı nedir? iii) Tezlere kimler, kaç kez danışmanlık yapmış ve bu kişilerin unvanlarına göre dağılımı nedir? iv) Doktora tezi hazırlayanların kaç tanesi yüksek lisans tezinde de iş etiği konusunu çalışmıştır? v) Tezler hangi dilde yazılmıştır? vi) Yapılan tezlerin yayın türü (araştırma, teori), kullanılan yöntem (kalitatif, kantitatif), metodoloji prosedürü (anket, görüşme, örnek olay, gözlem, ikincil veri) ve örneklem bakımından dağılımı nasıldır?

Araştırmanın bundan sonraki kısmı şöyle organize edilmiştir. İlk olarak araştırmanın tasarımı verilmiştir. Tezlerin değerlendirilmesi neticesinde elde edilen bulgular tablolar halinde sunulmuş ve kısaca yorumlanmıştır. Son olarak elde edilen bilgiler daha önce yapılan çalışmalarla karşılaştırılarak iş etiğinin görünümü hakkında değerlendirmeler yapılmış ve gelecek çalışmalara yönelik öneriler ayrıntılı bir şekilde tartışılmıştır.

2. Araştırmanın Tasarımı

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Ülkemizde, iş etiği odaklı tezlerin nasıl bir örüntü (pattern) içerisinde ilerlediğini tartışmak amacıyla yapılan bu çalışma ile şu konularda "iş etiğine odaklanan tezlerin yıllara ve üniversitelere göre sayısal dağılımı, tezlerin iş etiğinin ana ve alt konularına göre yıllar ve üniversiteler bağlamında dağılımı, tezlere kimler, kaç kez danışmanlık yaptığı ve bu kişilerin unvanlarına göre dağılımı, doktora tezi hazırlayanların yüksek lisans tezinde de iş etiği konusunu ele alıp almadıkları, tezlerin hangi dilde yazıldığı ve tezlerin yayın türü (araştırma, teori), kullanılan yöntem (kalitatif, kantitatif),

metodoloji prosedürü (anket, görüşme, örnek olay, gözlem, ikincil veri) ve örneklem bakımından dağılımı ele alınarak literatüre önemli katkılar sunulacaktır. Bu çalışma, ülkemizde iş etiğinin gelişimini bibliyometrik analizle ortaya çıkaran ilk çalışma olup gelecekte bu konuda neler yapılabileceği konusunda önemli yönlendirmeler yapmaktadır.

Bibliyometrik analiz, bir alanda yazılmış kitap ve makalelerin bazı özelliklerini tespit edebilmek amacıyla matematiksel ve istatistiki yöntemlerin kullanılması olarak tanımlanmakta (Pritchard, 1969) olup tanımlayıcı nitelikte olabileceği gibi değerlendirici nitelikte de olabilir (McBurney ve Novak, 2002). Barca ve Hızıroğlu (2009) nun belirttiği gibi "Bibliyometrik yöntemde, özellikle akademik bir alanda yapılmış çalışmaların belirli özellikleri analiz edilerek (örneğin; yıllar itibariyle yayımlanan bilimsel eser sayısı, hangi konuların daha çok çalışıldığı, hangi üniversitelerin alana daha çok katkı yaptığı, eserlerin yazar sayısı, kullanılan anahtar kelimeler, atıflar, ortak atıflar, vs.) bilimsel iletişime ilişkin çeşitli bulgular elde edilmektedir".

2.2. Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmanın amacına ulaşabilmesi için YÖK Ulusal Tez Merkezi'nin veri tabanı kullanılmıştır. İş etiğine odaklanan tezleri tespit etmek amacıyla Ma (2009) tarafından iş etiğinin gelişimini değerlendirmek amacıyla SSCI (Social Sciences Citation Index) indeksinde yer alan dergilerde yayımlanan makalelerin başlığında ve anahtar kelimelerinde yaptığı taramada kullanılan "iş etiği, kurumsal etik, sosyal sorumluluk, sosyal performans, örgüt vatandaşlığı, sosyal cevap verebilirlik" kelimelerden yararlanılmıştır. Bu kelimeler hem İngilizce hem de Türkçe olarak tezlerin başlığında, anahtar kelimesinde ve özetinde taranmıştır. Bu taramalar sonucunda 157 tez elde edilmiş olup bunların incelenmesinden sonra 113 tezin uygun olduğu iki araştırmacı tarafından tespit edilmiştir. Bunların değerlendirilmesi ile elde edilen bulgular aşağıda ayrıntılı olarak verilmiştir.

3. Bulgular ve Değerlendirme

Bu bölümde tezlerin bibliyometrik özelliklerini değerlendirmek amacıyla iki ana başlık oluşturulmuştur: i) tezlerin zaman, kurum ve danışman niteliklerinin değerlendirilmesi ii) tezlerde iş etiğinin çalışma şeklinin değerlendirilmesi.

3.1. Tezlerin Zaman, Kurum ve Danışman Niteliklerine Göre Değerlendirilmesi

Ülkemizde iş etiği alanında hazırlanan tezlerin yıllar itibariyle dağılımları aşağıda verilmiştir (Tablo 1). Buna göre 2006 yılından 2010 (dâhil) yılına kadar iş etiği

alanında yüksek lisans ve doktora tezlerinde önemli bir artışın olduğu görülmektedir. Ancak 2010 yılında 19 yüksek lisans teziyle en üst noktaya ulaşmasına rağmen 2011 ve 2012 yıllarında yaklaşık 1/3 oranında düşmesi de önümüzdeki yıllar için bu alanın ilerlemesi konusunda soru işaretlerini beraberinde getirmektedir. Aynı durum doktora tezleri içinde geçerlidir.

Tablo: 1
Tezlerin Yıllar İtibariyle Dağılımı

Yıllar	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
2000	1	0	1
2002	1	1	2
2003	1	0	1
2004	1	0	1
2005	3	1	4
2006	11	0	11
2007	13	2	15
2008	11	6	17
2009	16	6	22
2010	19	4	23
2011	8	2	10
2012	5	1	6
Toplam	**90**	**23**	**113**

İkinci olarak; en az iki Yüksek Lisans veya Doktora tezlerinin hazırlandığı üniversitelere göre dağılım gösterilmiştir (Tablo 2). Bu tabloya göre Marmara Üniversitesi ve Dumlupınar Üniversitesi'nin önemli katkılar sunduğu görülmektedir. Bu üniversiteleri sırasıyla Selçuk Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nin takip ettiği görülmektedir. Diğer taraftan yapılan farklı bir analiz sonucu bu tezlerin 1 tanesi Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü tarafından yüksek lisans tezi olarak yürütülmesine karşılık diğer tezlerin tamamı Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından yürütülmüştür.

Tablo: 2
Tezlerin Hazırlandığı Üniversiteye Göre Dağılımı

Üniversite	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Afyon Kocatepe Üniversitesi	1	1	2
Anadolu Üniversitesi	1	3	4
Ankara Üniversitesi	2	1	3
Balıkesir Üniversitesi	2	0	2
Celal Bayar Üniversitesi	2	0	2
Cumhuriyet Üniversitesi	2	0	2
Dokuz Eylül Üniversitesi	4	1	5
Dumlupınar Üniversitesi	9	2	11
Ege Üniversitesi	2	0	2
Erciyes Üniversitesi	1	1	2
Fatih Üniversitesi	2	0	2
Gazi Üniversitesi	2	0	2
Gebze Yüksek Teknoloji	0	2	2
Hacettepe Üniversitesi	1	3	4
İstanbul Üniversitesi	5	1	6
Kocaeli Üniversitesi	4	0	4
Marmara Üniversitesi	13	4	17
Orta Doğu Teknik Üniversitesi	5	0	5
Sakarya Üniversitesi	2	0	2
Selçuk Üniversitesi	4	3	7
Uludağ Üniversitesi	3	0	3
Yıldız Teknik Üniversitesi	5	0	5
Toplam	**68**	**17**	**85**

Üçüncü olarak; iki adet ve üzeri Yüksek Lisans veya Doktora tezlerinin danışmanlarına göre dağılımı gösterilmiştir (Tablo 3). En çok yüksek lisans tezine Kazım Develioğlu ve Pınar Acar danışmanlık yaparken, bu öğretim üyelerinin doktora tezine danışmanlık yapmadığı tespit edilmiştir. Hem yüksek lisans hem de doktora tezine danışmanlık eden öğretim üyeleri Kemal Demirci ve Tahir Akgemci'dir. Bu analiz sonucunda 100 farklı öğretim üyesinin iş etiği alanında hazırlanan tezlere danışmanlık yaptığı görülmüştür. Tablo 3'deki 10 akademisyen dışında kalan 21 akademisyen sadece 1 doktora tezine danışmanlık yaparken geri kalan 69 akademisyen sadece 1 yüksek lisans tezine danışmanlık yapmıştır.

Tablo: 3
Tezlerin Danışmanlara Göre Dağılımı

Danışmanlar	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Gönen Dündar	2	0	2
Halil Zaim	2	0	2
Hayrettin Özler	2	0	2
Kazım Develioğlu	3	0	3
Kemal Demirci	2	1	3
Mehmet Emin Okur	2	0	2
Pınar Acar	3	0	3
Şule Çerik	2	0	2
Tahir Akgemci	1	1	2
Turhan Erkmen	2	0	2
Toplam	**21**	**2**	**23**

Alana katkı sağlayan danışmanların unvanlarına göre dağılımı aşağıda verilmiştir (Tablo 4). Buna göre tezlerin %50'sine yakınına profesörler danışmanlık yapmaktadır. Doktora tezlerinin önemli çoğunluğu da profesörlerin danışmanlığında gerçekleşmiştir.

Tablo: 4
Tez Danışmanlarının Unvanlarına Göre Dağılımı

Danışman Unvanları	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Yrd. Doç. Dr	38	3	41
Doç. Dr.	23	6	29
Prof. Dr.	29	14	43
Toplam	**90**	**23**	**113**

İş etiği alanında doktora tezi hazırlayanların yüksek lisans tezini de iş etiğine odaklı olup olmadığının araştırılmasında; hiçbir yüksek lisans mezunun doktora tezi hazırlamadığı tespit edilmiştir.

Bu bölümde son olarak tezlerin hangi dilde yazıldığı değerlendirilmiştir. İngilizce veya Türkçe olarak yazılan tezlerin dağılımı aşağıda verilmiştir (Tablo 5). Analize tabi tutulan tezlerden 11 Yüksek lisans tezi ve 3 doktora tezi İngilizce yazılırken 79 yüksek lisans tezi ve 20 doktora tezi Türkçe yazılmıştır.

Tablo: 5
Tez Yazım Diline (Türkçe, İngilizce) Göre Dağılımı

Tezin Dili	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Türkçe	79	20	99
İngilizce	11	3	14
Toplam	**90**	**23**	**113**

3.2. Tezlerin İş Etiğine Odaklanışına (Çalışma Şekline) Göre Değerlendirilmesi

Yapılan analizler sonucunda 8 yüksek lisans tezinin "teorik çalışma" olarak hazırlandığı tespit edilmiştir. Geri kalan tezlerin tamamının "araştırma" olarak sonuçlandırıldığı görülmüştür. Yapılan tezlerin kullandığı araştırma tekniğine göre değerlendiren tablo aşağıda verilmiştir (Tablo 6). Buna göre çalışmaların çoğunda kantitatif yöntemler kullanıldığı görülmüştür.

Tablo: 6
Tezlerin Araştırma Yöntemlerine Göre Dağılımı

Araştırma Yöntemi	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Kantitatif	70	21	91
Kalitatif	20	1	21
Hibrid	0	1	1
Toplam	**90**	**23**	**113**

Tezlerde kullanılan araştırma metodoloji prosedürünün dağılımı aşağıda verilmiştir (Tablo 7). Çalışmaların çoğunluk olarak anket uygulanarak yapıldığı görülmektedir. Bununla birlikte örnek olay ve gözlem yöntemlerinin çok düşük oranda kullanıldığı tespit edilmiştir.

Tablo: 7
Tezlerin Araştırma Metodolojisi Prosedürüne Göre Dağılımı

Araştırma Metodolojisi Prosedürü	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Anket	67	20	87
Görüşme	6	1	7
Örnek Olay	3	1	4
Gözlem	1	0	1
İkincil Veriler	13	1	14
Toplam	**90**	**23**	**113**

Araştırma metodolojisinde birincil veriden yararlanan tezlerin veri toplama alanları olarak sektörel ayırım sorgulaması gerçekleştirilmiştir (Tablo 8). Sektörel odaklanma bağlamında yapılan analizde, tezlerin çalışma alanı olarak özellikle hizmet sektöründe olduğu görülmüştür. İş etiği çalışmasının hizmet sektöründe genelde bankacılık hizmetlerinde uygulandığı tespit edilmiştir. Hizmet sektöründe ayrıca, eğitim hizmetleri, kamu kurumları, turizm ve genel ticaret faaliyetleri alanlarında veri elde edilerek analizler gerçekleştirilmiştir. Hizmet sektörü dışında, genel imalat faaliyetleri ve diğer spesifik imalat alanlarında çalışmalar yürütülmüştür. Alan araştırmalarının yaklaşık %25'i sektör ayırımı gözetilmeden (Tablo 8'de Genel olarak belirtilen sektör) çeşitli alanlarda faaliyet gösteren firma çalışanlarına uygulandığı görülmektedir. Sektör ayırımına bakıldığında, nihai müşteri ile doğrudan etkileşim içerisinde olan müşteri hizmetlerinin önem arzettiği hizmet sunum sektörleri ve özellikle finans alanında iş etiğinin önem kazandığı anlaşılmaktadır.

Tablo: 8
Tezlerde Kullanılan Örneklemlerin Sektörlere Göre Dağılımı

Sektör	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Bankacılık	11	3	14
Bilişim ve Elektronik	2	1	3
Denizcilik	1	0	1
Eğitim Hizmetleri	2	0	2
Enerji	2	1	3
Gıda	4	1	5
İlaç ve Eczacılık	2	2	4
İmalat	9	4	13
İnşaat	1	0	1
Kamu Kurumları	5	2	7
Lojistik	2	0	2
Medya	1	0	1
Perakende ve Diğer Ticaret Faaliyetleri	5	1	6
Sağlık Hizmetleri	4	1	5
Turizm	4	2	6
Yükseköğrenim	4	0	4
Genel (Sektör ayırımı olmadan)	21	5	26
Toplam	**80**	**23**	**103**

Tezlerde kullanılan örneklemlerin katılımcılarının yönetim düzeyine göre dağılım analizi aşağıda verilmiştir (Tablo 9). Buna göre tezlerde seçilen örneklemin genel olarak yönetim düzeyinin belirli bir alanda odaklaşmadığı görülmektedir. Yönetim ve yönetim kademelerinde olmayan tüm çalışanları kapsayan örneklem seçimi tezlerde hâkim durumdadır.

Tablo: 9
Seçilen Örneklemlerin Katılımcılarının Yönetim Düzeylerine Göre Dağılımı

Yönetim Düzeyi	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
Üst Düzey	3	1	4
Orta Düzey	3	0	3
Yönetici	8	4	12
Karışık	61	16	77
Toplam	**75**	**21**	**96**

Tezlerin odaklandığı iş etiği ana ve alt konularının dağılımı belirlenmiştir (Tablo 10). Bu analize göre iş etiğine odaklı çalışmaların daha çok iş etiğinin ne olduğunu açıklamaya çalışan çalışmalar olduğu ve iş etiği kapsamında ele alınan sosyal sorumluluk ve örgütsel vatandaşlık konularına odaklandığı görülmektedir.

Tablo: 10
Tezlerde Odaklanılan İş Etiği Konularına Göre Dağılım

Konular	Tezler		Toplam Tez Sayısı
	Yüksek Lisans	Doktora	
İş etiği, iş ahlakı, etik dışı davranış, etiksel iklim	20	2	22
Kültür- iş etiği	4	0	4
Strateji- iş etiği	0	1	1
Liderlik- iş etiği	1	0	1
Tedarik Zinciri-Etik	0	1	1
Motivasyon, iş tatmini- iş etiği	2	0	2
İnsan Kaynakları- iş etiği	4	1	5
Sosyal sorumluluk	31	7	38
Neoliberalizm-iş etiği	1	0	1
Kurumsal yönetim	1	0	1
Değişim- iş etik	1	0	1
Halkla ilişkiler- iş etiği	1	0	1
Pazarlama- iş etiği	1	2	3
Örgütsel vatandaşlık	22	8	30
Çevre ve etik	1	1	2
Toplam	**90**	**23**	**113**

4. Sonuç

Bu çalışma, Türkiye'de iş etiğine odaklı yapılan akademik çalışmaların nasıl bir örüntü içerisinde olduğunu araştırmaktadır. Bu amaçla ülkemizde iş etiği alanında hazırlanan yüksek lisans ve doktora tezleri bibliyometrik analiz yöntemiyle değerlendirilmiştir. Bu analizler sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilip çeşitli tespitler yapılmıştır.

Birincisi, tezlerin yıllar itibariyle dağılımlarının özellikle son iki yıldır düşüşe geçtiği tespit edilmiştir. Bunun sebebi olarak özellikle uluslararası alanda gerçekleşen etik kaynaklı krizlerin (örneğin 2008 krizi) olmasına karşılık son yıllarda ülkemizde etik konulardan kaynaklanan sarsıcı krizlerin olmaması gösterilebilir. Bu nedenle birçok araştırmacının bu alanda önemli araştırma sahalarının olmaması nedeniyle literatüre katkı sağlanamayacağını düşündüğü iddia edilebilir. Ancak etik konusu sadece krizlerle gündeme gelebilecek bir konu olmayıp iş hayatının günlük faaliyetlerinin her adımında kendini hissettirmektedir. Dolayısıyla bu alanda her zaman araştırma sahası bulmak mümkün olacaktır.

İkincisi, tezlerin hazırlandığı üniversitelere göre dağılımında Marmara Üniversitesi ve Dumlupınar Üniversitesi'nin önemli katkılar sunduğu görülmektedir. Bununla birlikte tezlerin sadece bir tanesinin Fen Bilimleri Enstitüsü tarafından yürütüldüğü tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre iş etiği konusunda üniversiteler arasında bir kümelenmenin olmadığı söylenebilir. Bu iş etiği konusundaki yaklaşımların kurumlarca benimsenip derinlemesine araştırmaların yapılmasını engellemektedir. Ayrıca yeni paradigmal katkılarında önü kesilmiş olmaktadır.

Üçüncüsü, 113 tezi 100 farklı öğretim üyesinin yönettiği (ya da danışmanlık yaptığı) tespit edilmiştir. Bu alanda önemli bir bilim cemaatinin varlığından bahsedilebilir ancak bu bilim cemaatinde süreklilik ve derinlik olmadığı iddia edilebilir. Bu alanda yapılan tezlerin özellikle birkaç danışman tarafından yürütülmemesi bu alanın ilerlemesindeki en önemli engellerden biri olabileceği söylenebilir. Bu bulgularla birlikte alana katkı sağlayan danışmanların ağırlıklı olarak profesör ve yardımcı doçent unvanlı olduğu görülmektedir. Ancak doçent unvanlı akademisyenlerin bu kadar istekli olamadığı ve bununda alanın sürekli olarak tez üretmemesine neden olabileceği söylenebilir.

İş etiği konusunda yüksek lisans hazırlayan isimlerin hiç birinin doktora tezi hazırlayanların isimler içerisinde olmadığı tespit edilmiştir. Buda alanda önemli bir derinliğin oluşmadığını gösteren diğer kanıtlardan birisidir. Tezlerin genelde Türkçe dilinde yazıldığı tespit edilmiştir. Ülkemizde İngilizce dilinde eğitim veren üniversiteler genel olarak araştırma üniversitesi olma ve uluslararasılaşma misyonunu

taşımaktadırlar. İngilizce tez sayısının çok az olması, iş etiği alanında ulusal ve özellikle uluslararası düzeyde etki oluşturacak seviyede olmadığını gösterdiği söylenebilir. Buradan hareketle uluslararası alana da katkı sağlamak için yabancı dilde tez yazımının teşvik edilmesi gerekmektedir.

Tezlerin iş etiği alanına odaklanışına dair çeşitli tespitler yapılmıştır. Önemli bir bulgu, tezlerin çok azı "teorik çalışma" olarak hazırlanmış olmasıdır. Analize tabi tutulan tezlerin tamamına yakını "araştırma" olarak sonuçlandırılmış olup kantitatif yöntemler kullanıldığı görülmüştür. İkincisi, tezlerin çoğunluk olarak anket uygulanarak yapıldığı görülmüş ve örnek olay ve gözlem yöntemlerinin çok düşük oranda kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu alanın yeni üretimler yapabilmesi için teorik çalışmaların ve anket uygulaması dışındaki tekniklerin kullanılması teşvik edilerek alandaki bilgi üretme yollarındaki çeşitliliğinin sağlanması gereklidir. Odaklanma ile ilgili olarak örneklem seçiminde sektörel dağılımda hizmet sektörünün hâkim olarak seçildiği görülmüştür. Özellikle bankacılık gibi müşteri ile doğrudan etkileşimde olan hizmet faaliyetlerinin iş etiği alanında en çok çalışılan sektör olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, örneklemlerin katılımcı profilleri ile ilgili olarak bir odaklanma mevcut değildir. Yönetim düzeyinin belirli bir alanda odaklanmadan öte genelde işletmelerinin her kademesinde çalışanların karma bir şekilde yer aldığı örneklem profili olduğu belirlenmiştir.

Son olarak, tezlerin daha çok iş etiğinin ne olduğunu açıklamaya çalışan çalışmalar olduğu ve iş etiği kapsamında ele alınan sosyal sorumluluk ve örgütsel vatandaşlık konularına odaklandığı görülmektedir. Ancak iş etiği ve yönetimin diğer anabilim dalları (insan kaynakları yönetimi, örgüt teorisi, örgütsel davranış, stratejik yönetim) ile olan ilişkisi çok az tartışılmaktadır. Elde edilen bulgular ışığında alanın bilim cemaatine sahip olmasına karşılık derinlik oluşturmadığı ve paradigmal tartışmalardan ziyade uygulamaya yönelik bilgi birikimi veya tekrarı sağladığı iddia edilebilir. Bununla birlikte alandaki en önemli eksikliklerden birisinin önder niteliğinde sayılabilecek kurumların olmaması ve bununla birlikte danışmanlarında bu alanda çok istekli olmaması söylenebilir.

Bu sonuçlar yapılan iş etiği odaklı tezlerinden hareketle yapıldığı için iş etiğinin örüntüsüne yönelik elde edilen tespitlerin ve yorumların genellenmesinde birkaç kısıt bulunmaktadır. Bunlardan ilki bu çalışma 2000 yılından sonraki yapılan tezleri değerlendirmiştir. Bundan önceki çalışmalarından dikkate alınarak yeni çalışmaların yapılması bu alana önemli katkılar sağlayacaktır. İkincisi çalışmada sadece tezler ele alınmıştır. Bununla birlikte gelecekte makalelerin, bildirilerin ve kitaplarında değerlendirildiği çalışmalara ihtiyaç vardır. Üçüncüsü bu çalışmada atıf analizi yapılmamıştır. Dolayısıyla alandaki ilerlemelerin derinliğini değerlendirebilmek için bu alanda tezlere, makalelere ve bildirilere atıf analizi yapan çalışmalara ihtiyaç vardır.

Kaynakça

Barca, M., M. Hızıroğlu (2009), "2000 'li Yıllarda Türkiye'de Stratejik Yönetim Alanının Entelektüel Yapısı", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1): 113-148.

Chan, K.C., H. Fung ve J. Yanu (2010), Business Ethics Research: A Global Perspective, Journal of Business Ethics, 95: 3 9–53.

Duman, Ş.A. vd. (2005), "Türkiye' de Stratejik Yönetim Alanının Kapsamını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(1): 57–72.

Eğri T. ve L. Sunar (2010), "Türkiye'de İş Ahlakı Çalışmaları: Mevcut Durum ve Yönelimler", *İş Ahlakı Dergisi, 3*(5): 41–67.

Geiger, S.W. (2010), "Ethics Content In Strategic Management Textbooks: A Longitudinal Examination", *American Journal of Business Education*, 3(10): 39–44.

Köseoğlu, M.A. vd. (2012), "Stratejik Yönetim Literatüründe İş Etiğinin Sınırları Nasıl Çiziliyor? Türkiye' Deki Akademik Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma", *20. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi*, Dokuz eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İzmir.

Lemke, R.M. ve C. Driscoll (2009), "Assessing the Integration of Ethics Content in Strategic Management Textbooks: An Exploratory Analysis", *Journal of Strategic Management Education*, 5(1): 5–32.

Ma, Z. (2009), "The Status of Contemporary Business Ethics Research: Present and Future", *Journal Of Business Ethics*, 90, 255–265.

McBurney, M.K. ve P.L. Novak (2002), "What is Bibliometricsand Why Should You Care?", *Proceedings of the Professional Communication Conference*, 108– 114.

Özdemir, S. (2009), "Günümüz Türkiye'sinde Akademik İş Ahlâkı Çalışmalarına Genel Bakış", *İşletmelerde İş Etiği*, içinde: Orman, S. ve Z. Parlak (Eds.), İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2009–23, İstanbul, 301–336.

Pritchard, A. (1969), "Statistical Bibliography or Bibliometrics?", *Journal of Documentation*, 25: 348–349.

Robertson, C.J. (2008), "An Analysis of 10 years of Business Ethics Research in Strategic Management Journal: 1996–2005", *Journal of Business Ethics*, 80: 745–753.

Robertson, C. J. ve W.F. Crittenden (2003), "Mapping Moral Philosophies: Strategic Implications For Multinational Firms", *Strategic Management Journal,* 24: 385–392.

Talukdar, D. (2011), "Patterns of Research Productivity in the Business Ethics Literature: Insights from Analyses of Bibliometric Distributions", *Journal of Business Ethics*, 98: 137–151.

Tseng, H. vd. (2010), "Modern Business Ethics Research: Concepts, Theories, and Relationships", *Journal of Business Ethics*, 91: 587–597.

Uysal, Ö.Ö. (2010), "Business Ethics Research with an Accounting Focus: A Bibliometric Analysis from 1988 to 2007", *Journal of Business Ethics*, 93: 137–160.

About the Authors

Seyit Mumin CILASUN

He is assistant professor in Atilim University, Faculty of Management, Department of Economics.

Aysen ARAC

She is lecturer in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Evez BAYRAMOV

He is professor in Azerbaijan State Economics University, Department of Economics.

Mustafa Kadir DOGAN

He is assistant professor in Ankara University, Faculty of Political Sciences, Department of Economics.

Tolga YURET

He is lecturer in Istanbul Technical University, Faculty of Management, Department of Management Engineering.

Ahmet ULUSOY

He is professor in Karadeniz Technical University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Tekin AKDEMIR

He is associate professor in Erciyes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Fatih YARDIMCIOGLU

He is assistant professor in Sakarya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Ahmet GULMEZ

He is assistant professor in Sakarya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Nurettin IBRAHIMOGLU

He is assistant professor in Gaziantep University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Yetkin CINAR

He is assistant professor in Ankara University, Faculty of Political Sciences, Department of Business Administration.

Furkan METIN

He is MBA student in Turgut Ozal University, Institute of Social Sciences, Department of Management.

Levent VURGUN

He is assistant professor in Turgut Ozal University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Management.

Ayfer AYDINER BOYLU

She is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Family and Consumer Sciences.

Hulya OZTOP

She is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Family and Consumer Sciences.

Mustafa Kemal OKTEM

He is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political Science and Public Administration.

Ali Murat OZDEMIR

He is professor in Hacettepe University, Faculty of Law, Department of Public Law.

Alparslan A. BASARAN

He is lecturer in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Murat CETINKAYA

He is board member of Turkish Competition Authority (TCA).

Onder MET

He is associate professor in Balıkesir University, School of Tourism and Hotel Management.

Ismail Mert OZDEMIR

He is PhD student in Konya Necmettin Erbakan University, Institute of Social Sciences, Department of Tourism Management.

Baris ERDEM

He is assistant professor in Balıkesir University, School of Tourism and Hotel Management.

Hakan BEKTAS

He is research assistant in Istanbul University, Faculty of Economics, Department of Econometrics.

Leyla OZER

She is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Bahar Gozde BURUL

She is working in Ziraat Bankasi, Eskisehir.

Beyza GULTEKIN

She is lecturer in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Metin SAGLAM

He is assistant professor in Hitit University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Hakan HOTUNLUOGLU

He is assistant professor in Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Recep TEKELI

He is associate professor in Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Erdal AKDEVE

He is assistant professor in Yildirim Beyazit University, Faculty of Business Administration.

Mehmet Ali KOSEOGLU

He is assistant professor in Yildirim Beyazit University, Faculty of Business Administration.

Yazarlar Hakkında

Seyit Mümin CİLASUN

Atılım Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi görev yapmaktadır.

Ayşen ARAÇ

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Evez BAYRAMOV

Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Mustafa Kadir DOĞAN

Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Tolga YURET

İstanbul Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Mühendisliği Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Ahmet ULUSOY

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Tekin AKDEMİR

Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Fatih YARDIMCIOĞLU

Sakarya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ahmet GÜLMEZ

Sakarya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Nurettin İBRAHİMOĞLU

Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Yetkin ÇINAR

Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Furkan METİN

Turgut Özal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalında lisansüstü eğitim yapmaktadır.

Levent VURGUN

Turgut Özal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ayfer AYDINER BOYLU

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hülya ÖZTOP

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Mustafa Kemal ÖKTEM

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ali Murat ÖZDEMİR

Hacettepe Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, Kamu Hukuku Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Alparslan A. BAŞARAN

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Murat ÇETİNKAYA

Rekabet Kurumu'nda Rekabet Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Önder MET

Balıkesir Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu'nda öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

İsmail Mert ÖZDEMİR

Konya Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı'nda doktora çalışmalarına devam etmektedir.

Barış ERDEM

Balıkesir Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu'nda öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hakan BEKTAŞ

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Leyla ÖZER

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Bahar Gözde BURUL

Ziraat Bankasında çalışmaktadır.

Beyza GÜLTEKİN

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Metin SAĞLAM

Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hakan HOTUNLUOĞLU

Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır

Recep TEKELİ

Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Erdal AKDEVE

Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, İşletme Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Mehmet Ali KÖSEOĞLU

Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, İşletme Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English.

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. Only e-mail posts are welcomed for article submissions.

3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables, figures and graphs should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables, figures and graphs should be placed at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should be placed at the bottom of them. Decimals should be separated by a comma. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. Footnotes should be placed at the bottom of the page.

6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....
Griffin (1970a: 15-20) states....
(Gupta et.al., 1982: 286-7).
(Rivera-Batiz and Rivera-Batiz, 1989: 247–9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*. Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr>.
Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

……, <http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>, 18.12.2006.

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

2. Yazılar A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. E-posta dışındaki gönderiler kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. Ayrı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları ile akademik ilgi alanları belirtilmelidir.

4. Tablo, şekil ve grafiklere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler virgül ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın en sağında ve parantez içinde yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atıflara ilişkin dipnotlar sayfa altında yer almalıdır.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

……..belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-5).
.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.
(Gupta vd., 1982: 286-7).
(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247–9; Dornbusch, 1980: 19–23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185–97.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibariyle ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

……, <http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>, 18.12.2006.