

1
15-16 Şubat 2020

**ULUSLARARASI
İZMİR
İKTİSAT KONGRESİ**



KONGRE KİTABI

Editör
Doç. Dr. Doğan BOZDOĞAN

ISBN: 978-625-7914-05-5
İKSAD Yayınevi

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Kongre Kitabı

Editör

Doç. Dr. Doğan BOZDOĞAN

İKSAD YAYINEVİ®

(TC. KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI YAYINEVİ RUHSAT NUMARASI: 2014/31220)
TÜRKİYE

TR: +90 342 606 06 75 USA: +1 631 685 0 853

E-mail: info@iksad.com

www.iksad.org.tr www.iksadkongre.org

Bu kitabın tüm hakları FARABİ Yayınevi'ne aittir.
Yazarlar etik ve hukuki olarak eserlerinden sorumludurlar.

İKSAD Publications - 2020©

Yayın Tarihi: 10.03.2020

ISBN – 978-625-7914-05-5



KONGRE ID

KONGRE ADI

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

TARİH ve YER

15-16 Şubat 2020
İZMİR

ORGANİZATÖR

İktisadi Kalkınma Ve Sosyal Araştırmalar Derneği
Atlas Sosyal Bilimler Dergisi

Düzenleme Kurulu Başkanı
Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

KABUL EDİLEN BİLDİRİ SAYISI

52 bildirim

REDDEDİLEN BİLDİRİ SAYISI

4 bildiri

DEĞERLENDİRME SÜRECİ

Tüm Başvurular Çift Kör Hakem Değerlendirmesi Sürecinden Geçmiştir

BİLİM VE DANIŞMA KURULU

DR. ABDİGAPPAR MAVLYANOV
Kyrgyzstan National Üniversitesi

DR. AKİRA HIBIKI
Tohoku Üniversitesi

DR. ALİ SELÇUK
Erciyes Üniversitesi

DR. ALMA T. AKAJANOVA
Abay Kazak Milli Pedagoji Üniversitesi

DR. ALLA A. TIMOFEVA
Vladivostok Devlet Ekonomi Üniversitesi

DR. AIOMİ KITAGAVA
Tohoku Üniversitesi

DR. ALİA R. MASALİMOVA
Al – Farabi Kazak Milli Üniversitesi

DR. AHMET KULAŞ
Al – Farabi Kazak Milli Üniversitesi

DR. A.S. KIDIRŞAYEV
Makhambet U. Batı Kazakistan Devlet Üniversitesi

DR. ARİF ÇİÇEK
Gümüşhane Üniversitesi

DR. AYSLU B. SARSEKENOVA
Orleu Milli Kalkınma Enstitüsü

DR. BEKİR KOCADAŞ
Adıyaman Üniversitesi

DR. ELVAN YALÇINKAYA
Erciyes Üniversitesi

DR. ELEANOR CHIPETA
University of the Witwatersrand

DR. EMİNE KOCA
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

DR. FATMA KOÇ
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

DR. HALİS ADNAN ARSLANTAŞ
Osmangazi Üniversitesi

DR. HAYATİ BEŞİRLİ
Uluslararası Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

DR. HULUSİ YILMAZ
Nevşehir Hacıbekaş Üniversitesi

DR. HÜLYA BİNGÖL
İnönü Üniversitesi

DR. İHSAN ÇAPÇIOĞLU
Ankara Üniversitesi

DR. İLKAY ŞAHİN
Erciyes Üniversitesi

DR. KASIM KARAMAN
Erciyes Üniversitesi

DR. MEHMET GÜNGÖR
Mersin Üniversitesi

DR. MUHAMMET KUZUBAŞ
Kocaeli Üniversitesi

DR. MUSTAFA KOÇ
Ryerson University-Caanada

DR. MUSTAFA METE
Gaziantep Üniversitesi

DR. MUSTAFA TALAS
Ömer Halisdemir Üniversitesi

DR. ÖZLEM ÜLGER
Batman Üniveristesi

DR. ŞARA MAJITAYEVA
E.A. Buketov Karaganda Devlet Üniversitesi

DR. ŞÜKRÜ BİNGÖL
Hakkari Üniversitesi

DR. TAKASHİ HASUNI
Sapparo City Üniversitesi

DR. TSENDİİN BATTULGA
Moğolistan Devlet Üniversitesi

DR. T.O. ABISEVA
Kazakh State Women's Teacher Training University

DR. ULBOSIN KIYAKBAEVA
Abay Kazak Milli Pedagoji Üniversitesi

DR. VERA ABRAMENKOVA
Rusya Aile Ve Eğitim Çalışmaları Enstitüsü

DR. KELES NURMAŞULI JAYLIBAY
Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üniversitesi

DR. KULAŞ MAMİROVA
Kazak Devlet Kızlar Pedagoji Üniversitesi

DR. LATKİN A. PAVLOVIC
Vladivostok Devlet Ekonomi Üniversitesi

DR. MAHABBAT OSPANBAEVA
Taraz Devlet Pedagoji Üniversitesi

DR. MAHA HAMDAN ALANAZİ
Riyad Kral Abdülaziz Teknoloji Enstitüsü

Dr. Erdem KILIC
MEF Üniversitesi

Dr. Şule DALAL
Marmara Üniversitesi

Dr. Güller ŞAHİN
Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi

Dr. Emin AKILCI
Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

Dr. Metin DUYAR
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Dr. Volkan HAN
Nevşehir hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Dr. Devran DENİZ
Bandırma Onyedil Eylöl Üniversitesi

Doç. Dr. Erdem KILIC
MEF Üniversitesi

Prof. Dr. Şule DALAL
Marmara Üniversitesi

Dr. Güller ŞAHİN
Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Emin AKILCI
Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

Doç. Dr. Metin DUYAR
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Volkan HAN
Nevşehir hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Dr. Arş. Gör. Devran DENİZ
Bandırma Onyedil Eylöl Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Gülay EKİNCİ
İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ayşe YILDIZ ÖZSALMANLI
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Doç. Dr. Rüstem Barış YEŞİLAY
Ege Üniversitesi

Prof. Dr. Gözde EMEKLİ
Ege Üniversitesi

Doç. Dr. Murtaza HASANOV
Azerbeycan Devlet İdarecilik Akademisi

Prof. Dr. Özlem Arzu AZER
İstanbul Esenyurt Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa TERİN
Yüzüncü Yıl Üniversitesi

1 ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ



swissôtel
Hotels & Resorts



KONGRE TARİHLERİ
KONGRE YERİ

: 15-16 Şubat 2020
: Swissôtel Büyük Efes İzmir

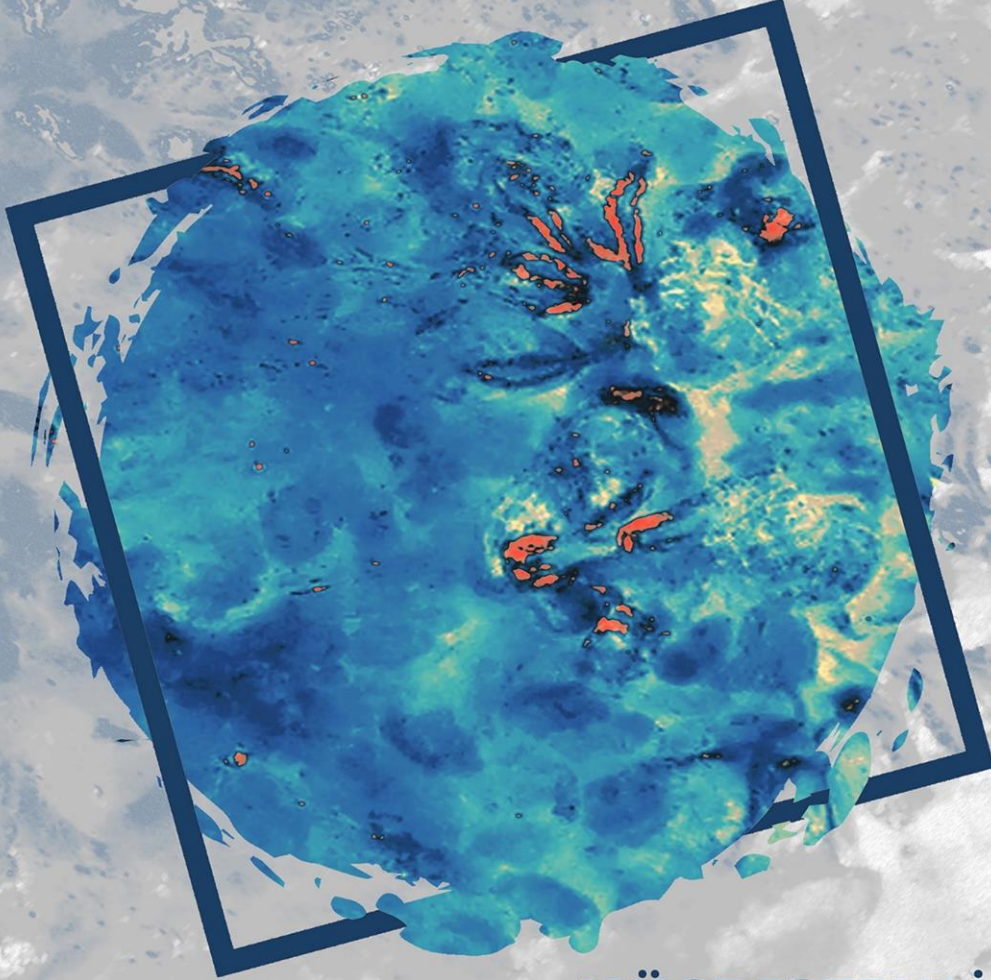
Kongre Kuralları

- Program bilimsel DİSİPLİN'ler gözetilerek hazırlanmıştır. Lütfen programı dikkatlice kontrol ediniz. Programda çalışmanıza ilişkin eksiklik/hata olduğunu düşünüyorsanız en geç 9 Şubat 2020 tarihine kadar editor@euroasiajournal.com adresi ile iletişime geçiniz. Programın yoğunluğu sebebiyle değişiklik taleplerinin karşılanamayacağını özellikle belirtmek isteriz
 - Her bir sunum için ayrılan süre 10 dk'dır. **Bir yazarın birden fazla sunumu varsa her bir sunum için en çok 8-10 dk.** Kullanabilir. Lütfen sürenizi aşmamaya özen gösteriniz
 - Oturumun başlatılması, sunum sıralamasının belirlenmesi, soru cevap alınması, ara verilmesi oturumun kapatılması ve oturuma ilişkin tüm hususlarda Kongre Tüzel Kişiliği'ni temsilen **Oturum Başkanları TAM YETKİLİDİR**
 - Katılım belgeleri, oturum sonunda Oturum Başkanları tarafından teslim edilecektir
 - Kongre özet ve tam metin kitapları, kongre takviminde belirtilen süre içerisinde yayınlanacaktır
 - Diğer yayın alternatifleri için kongre sonrasında ayrıca bilgilendirme mesajı gönderilecektir
 - Kongreyle ilgili her konuda düzenleme ve yürütme kurulu üyelerimiz ile koordinatörlerimizin sizlere hizmet etmekten kıvanç duyacağını ayrıca belirtmek isterim.
- Çok değerli çalışmanızla kongremize katılarak katkıda bulunduğunuz için yürekten teşekkür ederim.

Düzenleme Kurulu Başkanı:
Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

METAMORPHOSIS

Textural Experiences



MÜGE ERTEMLİ

Personel Exhibition

SWISS OTEL | İZMİR | 15-16 FEBRUARY | 2020

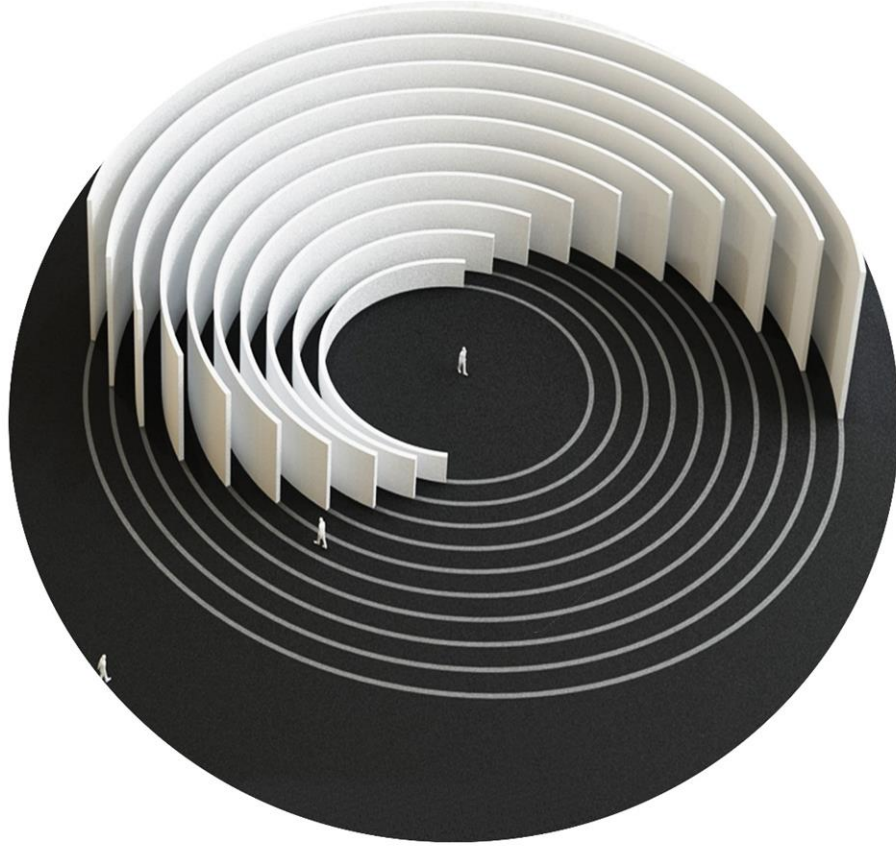


swissôtel
Hotels & Resorts



COSMO-S-PACES

HANDAN ÖZSİRKINTI KASAP
KİŞİSEL MEKAN TASARIMI SERGİSİ



SWISS OTEL | İZMİR | 15 -16 ŞUBAT 2020



maltepe üniversitesi
istanbul
www.maltepe.edu.tr



maltepe university
istanbul
www.maltepe.edu.tr

swissôtel
Hotels & Resorts

Oturum Başkanı:	Tarih 15.02.2020	Zaman:	Salon:
Dr. Öğr. Üyesi Necmettin ÇELİK	Cumartesi	10 ⁰⁰ :12 ⁰⁰	-6-
Yazarlar	Konu Başlığı		
Prof. Dr. Mert URAL Didem ÖZDEN	KÜRESEL FİNANS KRİZİ'NİN FİNANSAL BULAŞICILIK MODELİ İLE BİST - 30 ENDEKSİNDE ANALİZİ		
Amina BAYRAMOVA	BİST KOBİ SANAYİ ENDEKSİNDE İŞLEM GÖREN ŞİRKETLERİN FİNANSAL BAŞARISIZLIK OLASILIKLARININ SPRİNGATE MODELİ İLE ANALİZİ		
Arş. Gör. Erdem ATEŞ Arş. Gör. Sevim DİLEKOĞLU	DIŞ TİCARETİN ÇEŞİTLENDİRİLMESİNDE ALTERNATİF BİR PAZAR: AVRASYA EKONOMİK BİRLİĞİ		
Arş. Gör. Sevim DİLEKOĞLU Arş. Gör. Erdem ATEŞ	KENTSEL DÖNÜŞÜM PROJELERİNE OYUN TEORİK BİR YAKLAŞIM		
Dr. Öğr. Üyesi Necmettin ÇELİK	İZMİR BÖLGESİ SEKTÖREL KÜMELENME VE ÇEŞİTLİLİK ÖRÜNTÜLERİ		
Dr. Öğr. Üyesi Hatice AKDAĞ Afet SÖZEN ÖZDEN	DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİ: GÜNEY AMERİKA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA		
Mehmet UÇARAVCI Turan OĞLAKKAYA Dr. Öğr. Üyesi Tuğba AKIN	MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLERİN ENFLASYON ÜZERİNDE GEÇİŞİ: MODERN TÜRKİYE ÖRNEĞİ		
Dr. Öğr. Üyesi Nadide HÜSNÜOĞLU Öğr. Gör. Volkan ODA	BİLGİ İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ:TÜRKİYE ÖRNEĞİ		

Oturum Başkanı:	Tarih 15.02.2020	Zaman:	Salon:
Dr. Öğr. Üyesi Erdem BAĞCI	Cumartesi	13 ⁰⁰ :15 ⁰⁰	-6-
Yazarlar	Konu Başlığı		
Dr. Öğr. Üyesi Levent SÜMER	SPORUN FİNANSMANI İÇİN YENİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR FİNANSMAN MODELİ ÖNERİSİ		
Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin KOÇARSLAN	HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN DIŞ PAZAR ÇEVRE KOŞULLARI VE PESTEL ANALİZİ: TÜRKİYE'DEKİ HAVAYOLLARININ İNCELENMESİ		
Dr. Öğr. Üyesi Erdem BAĞCI	TÜRKİYE'DE STAGFLASYON SORUNU		
Dr. Ümit Deniz İLHAN Doç. Dr. Zehra Nuray NİŞANCI	İSLÂM EKONOMİSİNDE SOSYAL VE İKTİSADİ BİR FAALİYET OLARAK GİRİŞİMCİLİK		
Dr. Ümit Deniz İLHAN Doç. Dr. Zehra Nuray NİŞANCI	GİRİŞİMCİLİĞİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ: DİJİTAL GİRİŞİMCİLİK		
Dr. Ertuğrul KÖSE	SATIN ALMA KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TESPİTİNE YÖNELİK YENİ BİR YAKLAŞIM: NEUROMARKETING		
Dr. Öğr. Üyesi Nilüfer YÖRÜK KARAKILIÇ	AKADEMİSYENLERE YÖNELİK GERÇEKLEŞTİRİLEN PSİKOLOJİK TACİZ (MOBİNG)'İN DEĞERLENDİRİLMESİ VE MOBİNG İLE MÜCADELE YÖNTEMLERİ		
Arş. Gör. Ayşegül ACAR Şeyma Nur GÜNER Fatema EBRAHİMİ	OTEL FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİNİN DEMOGRAFİK BİLGİLERE GÖRE İNCELENMESİ: SAFRANBOLU ÖRNEĞİ		
Seyid Komail TAYEBİ Saeed SAMADI	FINANCIAL DEVELOPMENT TREND IN ECO COUNTRIES		
Arş. Gör. Cengiz Çağrı KABAKCI Dr. Öğr. Üyesi Erdost TORUN	ABD VE TÜRKİYE TAHVİL PİYASALARI ARASINDAKİ EŞBÜTÜNLEŞME İLİŞKİSİNİN SÜREĞENLİK VE YAPISAL DEĞİŞİM AÇISINDAN İNCELENMESİ		

Oturum Başkanı:	Tarih 15.02.2020	Zaman:	Salon:
Prof. Dr. Ali ACAR	Cumartesi	15 ³⁰ :17 ³⁰	-6-
Yazarlar	Konu Başlığı		
Öğr. Gör. Dr. Nedim YILDIZ Öğr. Gör. Nizamettin ÖZTÜRKÇÜ	ŞEHİR REKABETÇİLİĞİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: AYDIN-DENİZLİ-MUĞLA ÖRNEĞİ		
Öğr. Gör. Dr. Nedim YILDIZ Öğr. Gör. Nizamettin ÖZTÜRKÇÜ	ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK PERFORMANS: BRICS ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA		
Dr. Öğr. Üyesi Ece KUZULU	YABANCI YÖNETİCİLERİN KÜLTÜREL ZEKÂ SEVİYELERİ İLE GERİ ÇEKİLME NİYETLERİ İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA		
Prof. Dr. Ali ACAR	SİYASİ İDAREDEN YÖNETİŞİMPOLİTİKALARINA İLİŞKİN HALKIN BEKLENTİLERİ		
Nurettin GÜRCAN	HİZMETKAR LİDERLİK DAVRANIŞLARI VE ÖRGÜTTEKİ İÇSEL PAZARLAMA FAALİYETLERİNİN DUYGUSAL BAĞLILIĞA ETKİSİ		
Nurettin GÜRCAN Dr. Öğr. Üyesin Ebru TOLAY	PATERNALİST LİDERLİK DAVRANIŞLARININ DUYGUSAL BAĞLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: Y KUŞAĞI ÇALIŞANLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA		
Doç. Dr. Ayşe CİNGÖZ Oya ÖZTÜRK	ÖRGÜTSEL SİNİZMİN İŞ ERTELEME VE SANAL KAYTARMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA		
Dr. Öğr. Üyesi Özge İZDEŞ	KAPSAYICI BÜYÜME ve CİNSİYET EŞİTLİĞİ		
Prof. Dr. Mehmet İsmail YAĞCI Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Nasih TAĞ İlknur ERDOĞAN	KAMU KURUMLARINDA İŞE ALIŞTIRMA(ORYANTASYON) VE KARIYER YÖNETİMİ: BİR KAMU ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ		

Oturum Başkanı:	Tarih 15.02.2020	Zaman:	Salon:
Dr. Öğr. Üyesi Hatice Nur GERMİR	Cumartesi	10 ⁰⁰ :12 ⁰⁰	-7-
Yazarlar	Konu Başlığı		
Dr. Eray ÖZTÜRK Dr. Mustafa Eser KURUM	KLASİKLERİN GÖRÜNMEZ EL TEORİSİNİN ŞEYLEŞME KAVRAMI ÜZERİNDEN YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ		
Dr. Öğr. Üyesi Gülay SELVİ HANİŞOĞLU	DİĞİTAL BANKACILIK ALANINDA GELİŞMELER VE TÜRKİYE BANKACILIK SİSTEMİNDE DİĞİTAL BANKACILIK UYGULAMALARI		
Dr. Öğr. Üyesi Hatice Nur GERMİR	BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDE KADIN KATILIMCILARIN İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ		
Samira OUARET Prof. Farid YAICI	ULUSAL VARLIK FONLARI: DÜNYADA ORTAYA ÇIKIŞI VE CEZAYİR'DE BİR ULUSAL VARLIK FONU OLUŞTURULMASI ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA		
Dr. Esra TAŞBAŞ USTAOĞLU	BÜYÜK VERİ PERSPEKTİFİNDE SAĞLIK TEKNOLOJİLERİ KULLANIMININ SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİNİN İNCELENMESİ		
Dr. Öğr. Üyesi Melik ERTUĞRUL	AKTİFLEŞTİRİLEN GELİŞTİRME HARCAMALARININ FİNANSAL KALDIRAÇ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ		
Dr. Ahmet Salih İKİZ	EKONOMİK PLANLAMA VE TÜRKİYE'DE KAMU PLANLAMA KÜLTÜRÜ		
Doç. Dr. Namiq KERIMOV	İRAN'IN HAZAR'IN HUKUKU STATÜSÜ İLE İLGİLİ POLİTİKASI		

Oturum Başkanı:	Tarih 15.02.2020	Zaman:	Salon:
Dr. Öğr. Üyesi Abbas KARAAĞAÇLI	Cumartesi	13 ⁰⁰ :15 ⁰⁰	-7-
Yazarlar	Konu Başlığı		
Prof. Dr. H. Şaduman OKUMUŞ Dr. Öğr. Üyesi Ümit BOZOKLU Arş. Gör. Sevcan ÇAĞLAYAN	TEK YOL TEK KUŞAK PROJESİNDE TÜRKİYE’NİN TİCARET POTANSİYELİ: PANEL VERİ PPML ÇEKİM MODEL UYGULAMASI		
Dr. Öğr. Üyesi Salih KALAYCI	THE IMPACT OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF INTERNATIONAL TRADE ON AIR TRANSPORTATION: THE CASE OF CHINA		
Dr. Deniz GÜVERCİN	THE IMPACT OF ACCESS TO ABORTION ON FERTILITY PREFERENCES: ECONOMIC DEVELOPMENT IMPLICATIONS		
Dr. Öğr. Üyesi Dilara SÜLÜN	AVRUPA BİRLİĞİ’NİN FAS İLE EKONOMİK VE POLİTİK İLİŞKİLERİNİN BİR ARACI OLARAK TİCARET POLİTİKASI: ORTAKLIK ANTLAŞMASI’NDAN DERİN VE KAPSAMLI SERBEST TİCARET ANTLAŞMASINA DOĞRU		
Dr. Öğr. Üyesi Abbas KARAAĞAÇLI	SURIYE’DE YAŞANAN GELİŞMELER EKSENİNDE İRAN’IN ROLÜ VE ETKİSİ		
Dr. Öğr. Üyesi Merve Büşra ENGİN ÖZTÜRK	TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNDE ÜLKE GRUPLARININ KARŞILAŞTIRMALI OLARAK DEĞERLENDİRİLMESİ		
Dr. Öğr. Üyesi Merve Büşra ENGİN ÖZTÜRK	ALTIN İTHALATÇISI ÜLKELERDE ALTIN FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN HETEROJEN PANEL VERİ İLE ANALİZİ		
Dr. Öğr. Üyesi Hatice AKDAĞ Ayşe ASLAN	GÜNEY ASYA ÜLKELERİ İÇİN İKTİSADİ BÜYÜME DİNAMİKLERİNİN DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ		
Öğr. Gör. Tilda TANILYAN SÜRER	1999-2019 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE’DE YAŞANAN DEPREMLERİN SİGORTALILIK ORANINA ETKİLERİNİN İNCELENMESİ		

Oturum Başkanı:	Tarih 15.02.2020	Zaman:	Salon:
Doç. Dr. Dilek TEMİZ DİNÇ	Cumartesi	15 ³⁰ :17 ³⁰	-7-
Yazarlar	Konu Başlığı		
Şenol SIRMA	İZMİR İKTİSAT KONGRESİ’NE KATILAN AMELE GRUBUNUN TALEPLERİ VE SINIFSAAL ANALİZİ		
Ahmet Ali BOZKURT Mustafa GÖKMENOĞLU	1929 SONRASINDA YAŞANAN KÜRESEL FİNANSAL KRİZLER ve UYGULANAN İSTİKRAR POLİTİKALARI		
Hakan AYAZ	MODERN ANLAMDA YAPILAN İLK BÜTÇE: OSMANLI MALİ TARİHİNDE 1909 YILI BÜTÇESİ		
Balkır UYSAL	A SOCIOLOGICAL OVERVIEW ON URBAN PLANNING HISTORY OF İZMİR		
Doç. Dr. Dilek TEMİZ DİNÇ	1980 SONRASI TÜRKİYE’DE UYGULANAN TEKNOLOJİ POLİTİKALARI VE TÜRKİYE AÇISINDAN TEKNOLOJİK GELİŞME GÖSTERGELERİ		
Doç. Dr. Cenk ŞAHİN Elif ERSOY	YASSI ÇELİK SEKTÖRÜNDE YALIN ÜRETİM VE KAİZEN YAKLAŞIMI		
Dr. Kaya GÖKTEPE	BİRİNCİ VE İKİNCİ BEŞ YILLIK SANAYİ PLANI’NIN ANADOLU ŞEHİRLERİNİN SANAYİLEŞME SÜRECİNE ETKİSİ		
Arş. Gör. Gizem Sultan SANKAYA Dr. Öğr. Üyesi Ebru DÜŞMEZKALENDER	GIDA İSRAFI: SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDA ENDEKSİNE İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME		

FOTOĞRAF GALERİSİ





TÜM FOTOĞRAFLAR İKSAD KONGRE TOPLULUĞU- İKSAD CONGRESS SOCIETY Facebook Gurubunda yayınlanmıştır.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

İÇİNDEKİLER

KONGRE KÜNYESİ	I
PROGRAM	II
GALERİ	III
İÇİNDEKİLER	IV

YAZAR	BİLDİRİ BAŞLIĞI	No
Mert URAL Didem ÖZDEN	KÜRESEL FİNANS KRİZİ'NİN FİNANSAL BULAŞICILIK MODELİ İLE BİST - 30 ENDEKSİNDE ANALİZİ	1
Amina BAYRAMOVA	BİST KOBİ SANAYİ ENDEKSİNDE İŞLEM GÖREN ŞİRKETLERİN FİNANSAL BAŞARISIZLIK OLASILIKLARININ SPRİNGATE MODELİ İLE ANALİZİ	3
Erdem ATEŞ Sevim DİLEKOĞLU	DIŞ TİCARETİN ÇEŞİTLENDİRİLMESİNDE ALTERNATİF BİR PAZAR: AVRASYA EKONOMİK BİRLİĞİ	11
Sevim DİLEKOĞLU Erdem ATEŞ	KENTSEL DÖNÜŞÜM PROJELERİNE OYUN TEORİK BİR YAKLAŞIM	12
Necmettin ÇELİK	İZMİR BÖLGESİ SEKTÖREL KÜMELENME VE ÇEŞİTLİLİK ÖRÜNTÜLERİ	18
Hatice AKDAĞ Afet SÖZEN ÖZDEN	DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİ: GÜNEY AMERİKA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA	19
Mehmet UÇARAVCI Turan OĞLAKKAYA Tuğba AKIN	MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLERİN ENFLASYON ÜZERİNDE GEÇİŞİ: MODERN TÜRKİYE ÖRNEĞİ	20
Nadide HÜSNÜOĞLU Volkan ODA	BİLGİ İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ	35
Levent SÜMER	SPORUN FİNANSMANI İÇİN YENİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR FİNANSMAN MODELİ ÖNERİSİ	37
Hüseyin KOÇARSLAN	HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN DIŞ PAZAR ÇEVRE KOŞULLARI VE PESTEL ANALİZİ: TÜRKİYE'DEKİ HAVAYOLLARININ İNCELENMESİ	38
Erdem BAĞCI	TÜRKİYE'DE STAGFLASYON SORUNU	39
Ümit Deniz İLHAN Zehra Nuray NİŞANCI	İSLÂM EKONOMİSİNDE SOSYAL VE İKTİSADİ BİR FAALİYET OLARAK GİRİŞİMCİLİK	52
Ümit Deniz İLHAN Zehra Nuray NİŞANCI	GİRİŞİMCİLİĞİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ: DİJİTAL GİRİŞİMCİLİK	57
Ertuğrul KÖSE	SATIN ALMA KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TESPİTİNE YÖNELİK YENİ BİR YAKLAŞIM: NEUROMARKETING	62
Nilüfer YÖRÜK KARAKILIÇ	AKADEMİSYENLERE YÖNELİK GERÇEKLEŞTİRİLEN PSİKOLOJİK TACİZ (MOBİNG)'İN DEĞERLENDİRİLMESİ VE MOBİNG İLE MÜCADELE YÖNTEMLERİ	63
Ayşegül ACAR Şeyma Nur GÜNER	OTEL FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİNİN DEMOGRAFİK BİLGİLERE GÖRE İNCELENMESİ: SAFRANBOLU ÖRNEĞİ	74

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

Fatema EBRAHİMİ Seyed Komail TAYEBİ Saeed SAMADI	FINANCIAL DEVELOPMENT TREND IN ECO COUNTRIES	76
Cengiz Çağrı KABAKCI Erdost TORUN	ABD VE TÜRKİYE TAHVİL PİYASALARI ARASINDAKİ EŞBÜTÜNLEŞME İLİŞKİSİNİN SÜREĞENLİK VE YAPISAL DEĞİŞİM AÇISINDAN İNCELENMESİ	88
Nedim YILDIZ Nizamettin ÖZTÜRKÇÜ	ŞEHİR REKABETÇİLİĞİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: AYDIN-DENİZLİ-MUĞLA ÖRNEĞİ	98
Nedim YILDIZ Nizamettin ÖZTÜRKÇÜ	ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK PERFORMANS: BRICS ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	104
Ece KUZULU	YABANCI YÖNETİCİLERİN KÜLTÜREL ZEKÂ SEVİYELERİ İLE GERİ ÇEKİLME NİYETLERİ İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	105
Ali ACAR	SİYASİ İDAREDEN YÖNETİŞİMPOLİTİKALARINA İLİŞKİN HALKIN BEKLENTİLERİ	108
Nurettin GÜRCAN	HİZMETKAR LİDERLİK DAVRANIŞLARI VE ÖRGÜTTEKİ İÇSEL PAZARLAMA FAALİYETLERİNİN DUYGUSAL BAĞLILIĞA ETKİSİ	108
Nurettin GÜRCAN Ebru TOLAY	PATERNALİST LİDERLİK DAVRANIŞLARININ DUYGUSAL BAĞLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: Y KUŞAĞI ÇALIŞANLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA	111
Ayşe CİNGÖZ Oya ÖZTÜRK	ÖRGÜTSEL SİNİZMİN İŞ ERTELEME VE SANAL KAYTARMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA	113
Özge İZDEŞ	KAPSAYICI BÜYÜME ve CİNSİYET EŞİTLİĞİ	126
Mehmet İsmail YAĞCI Mehmet Nasih TAĞ İlknur ERDOĞAN	KAMU KURUMLARINDA İŞE ALIŞTIRMA(ORYANTASYON) VE KARİYER YÖNETİMİ: BİR KAMU ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ	127
Eray ÖZTÜRK Mustafa Eser KURUM	KLASİKLERİN GÖRÜNMEZ EL TEORİSİNİN ŞEYLEŞME KAVRAMI ÜZERİNDEN YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ	129
Gülay SELVİ HANİŞOĞLU	DİĞİTAL BANKACILIK ALANINDA GELİŞMELER VE TÜRKİYE BANKACILIK SİSTEMİNDE DİĞİTAL BANKACILIK UYGULAMALARI	131
Hatice Nur GERMİR	BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDE KADIN KATILIMCILARIN İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ	132
Samira OUARET Farid YAICI	ULUSAL VARLIK FONLARI: DÜNYADA ORTAYA ÇIKIŞI VE CEZAYİR'DE BİR ULUSAL VARLIK FONU OLUŞTURULMASI ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA	134
Esra TAŞBAŞ USTAOĞLU	BÜYÜK VERİ PERSPEKTİFİNDE SAĞLIK TEKNOLOJİLERİ KULLANIMININ SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİNİN İNCELENMESİ	136
Melik ERTUĞRUL	AKTİFLEŞTİRİLEN GELİŞTİRME HARCAMALARININ FİNANSAL KALDIRAÇ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ	137
Ahmet Salih İKİZ	EKONOMİK PLANLAMA VE TÜRKİYE'DE KAMU PLANLAMA KÜLTÜRÜ	139
Namiq KERIMOV	İRAN'IN HAZAR'IN HUKUKU STATÜSÜ İLE İLGİLİ POLİTİKASI	140
H. Şaduman OKUMUŞ Ümit BOZOKLU Sevcan ÇAĞLAYAN	TEK YOL TEK KUŞAK PROJESİNDE TÜRKİYE'NİN TİCARET POTANSİYELİ: PANEL VERİ PPML ÇEKİM MODEL UYGULAMASI	149

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

Salih KALAYCI	THE IMPACT OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF INTERNATIONAL TRADE ON AIR TRANSPORTATION: THE CASE OF CHINA	150
Deniz GÜVERCİN	THE IMPACT OF ACCESS TO ABORTION ON FERTILITY PREFERENCES: ECONOMIC DEVELOPMENT IMPLICATIONS	151
Dilara SÜLÜN	AVRUPA BİRLİĞİ'NİN FAS İLE EKONOMİK VE POLİTİK İLİŞKİLERİNİN BİR ARACI OLARAK TİCARET POLİTİKASI: ORTAKLIK ANTLAŞMASI'NDAN DERİN VE KAPSAMLI SERBEST TİCARET ANTLAŞMASINA DOĞRU	152
Abbas KARAAĞAÇLI	SURİYE'DE YAŞANAN GELİŞMELER EKSENİNDE İRAN'IN ROLÜ VE ETKİSİ	162
Merve Büşra ENGİN ÖZTÜRK	TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNDE ÜLKE GRUPLARININ KARŞILAŞTIRMALI OLARAK DEĞERLENDİRİLMESİ	163
Merve Büşra ENGİN ÖZTÜRK	ALTIN İTHALATÇISI ÜLKELERDE ALTIN FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN HETEROJEN PANEL VERİ İLE ANALİZİ	164
Hatice AKDAĞ Ayşe ASLAN	GÜNEY ASYA ÜLKELERİ İÇİN İKTİSADİ BÜYÜME DİNAMİKLERİNİN DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ	165
Tilda TANILYAN SÜRER	1999-2019 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE'DE YAŞANAN DEPREMLERİN SİGORTALILIK ORANINA ETKİLERİNİN İNCELENMESİ	166
Şenol SIRMA	İZMİR İKTİSAT KONGRESİ'NE KATILAN AMELE GRUBUNUN TALEPLERİ VE SINIFSAK ANALİZİ	172
Ahmet Ali BOZKURT Mustafa GÖKMENOĞLU	1929 SONRASINDA YAŞANAN KÜRESEL FİNANSAL KRİZLER ve UYGULANAN İSTİKRAR POLİTİKALARI	174
Hakan AYAZ	MODERN ANLAMDA YAPILAN İLK BÜTÇE: OSMANLI MALİ TARİHİNDE 1909 YILI BÜTÇESİ	183
Balkır UYSAL	A SOCIOLOGICAL OVERVIEW ON URBAN PLANNING HISTORY OF İZMİR	185
Dilek TEMİZ DİNÇ	1980 SONRASI TÜRKİYE'DE UYGULANAN TEKNOLOJİ POLİTİKALARI VE TÜRKİYE AÇISINDAN TEKNOLOJİK GELİŞME GÖSTERGELERİ	187
Cenk ŞAHİN Elif ERSOY	YASSI ÇELİK SEKTÖRÜNDE YALIN ÜRETİM VE KAİZEN YAKLAŞIMI	188
Kaya GÖKTEPE	BİRİNCİ VE İKİNCİ BEŞ YILLIK SANAYİ PLANI'NIN ANADOLU ŞEHİRLERİNİN SANAYİLEŞME SÜRECİNE ETKİSİ	190
Gizem Sultan SANKAYA Ebru DÜŞMEZKALENDER	GIDA İSRAFI: SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDA ENDEKSİNE İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME	192

KÜRESEL FINANS KRİZİ'NİN FİNANSAL BULAŞICILIK MODELİ İLE BİST - 30 ENDEKSİNDE ANALİZİ

Analysis of the Global Financial Crisis in the BIST - 30 Index with Financial Contagion Model

Mert URAL

Prof. Dr, Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

Didem ÖZDEN

Doktora Öğrencisi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

ÖZET

Küresel finans krizi birçok ülkenin finans piyasalarını ve makro ekonomik değişkenlerini önemli ölçüde etkilemiştir. Bu durum ülkenin sadece temel göstergelerindeki yapısal sorunlara değinilerek açıklanamamıştır. Bu nedenle bulaşıcılık, son dönemde finansal bozuklukların yayılma etkisini analiz etmek adına sıkça kullanılmaya başlanmıştır. Krizin ortaya çıktığı andan itibaren ülkeler arasındaki geçişler, bulaşıcılık kavramı ile açıklanırken, yatırımcıların piyasaya verdiği tepkiler sürü davranışı ile açıklanmaktadır. Bunun ötesinde, sürü davranışı piyasalardaki bulaşıcılığın uzun dönemde yatırımcı kararları üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Bulaşıcılığa neden olan direkt etkiler piyasalar arası aktarım mekanizmalarındaki değişimler olurken, dolaylı etkiler ise yatırımcı davranışlarındaki değişimlerdir. Ancak kullanılan değişkenler krizin ortaya çıktığı anı göstermek yerine krizin uzun dönemdeki yayılma etkisini ülkeler ve değişkenler bağlamında göstermektedir.

Bulaşıcılık etkisinin başlangıç noktası yatırımcıların olumsuz habere verdiği ilk tepkisel davranıştır. Sürü davranışı, yatırımcıların rasyonel karar verdikleri varsayımına dayanan etkin piyasa hipotezi ile çelişmektedir. Karar verme sürecinde bireylerin kendi inanç ve bilgilerini göz ardı ederek diğer yatırımcıların davranışlarını taklit etmeleri sürü davranışına neden olmaktadır. Sürü davranışını incelemek için birçok farklı yöntem geliştirilmiştir. Ancak ampirik literatür, teorik literatür kadar gelişmemiştir. Sürü davranışının analizinde geliştirilen modellerde finansal varlık getirilerinin yayılım özellikleri kullanılmaktadır. Piyasadaki yatırımcılar geniş piyasa hareketlerinin olduğu dönemde yatırım kararlarını piyasanın ortak davranışa mı, yoksa kendi inançlarına mı, dayandırılacakları belirlenmektedir.

Fama'ya göre bireylerin rasyonel olduğu varsayımı; ulaşılabilir tüm bilgilerin doğru fiyatlanmasına dayandırmaktadır. Piyasadaki yatırımcıların beklentileri ile gerçekleşen fiyatlar arasında bir sapma olmamaktadır. Bunun ötesinde herkes istediği her an tüm gerekli bilgilere ulaşabilmektedir. Etkin piyasa hipotezi bu varsayımı kabul etmektedir. Yatırımcılar arasında asimetrik enformasyon sorunu yok sayılmaktadır. Bu bağlamda, etkin piyasa hipotezi ile sürü davranışının dayandığı varsayımlar çelişmektedir. Yatırımcılar aslında eksik enformasyonun olduğu eksik rekabet piyasalarında işlem yapmaktadırlar. Amaçları fayda maksimizasyonu olduğu için de çeşitlendirme fırsatlarının yanında sürü davranışı sergileyerek amaçlarına ulaşmak isterler.

Ele alınan çalışmanın amacı krizin ilk ortaya çıktığı andan itibaren sürecin analiz edilmesidir. Krizin ortaya çıktığı an bulaşıcılık kavramı ile krizin süreç anlamında analiz edilmesi ise sürü davranışı ile açıklanabilir. Bir kriz ortaya çıktığında krizin diğer piyasalara yayılması birçok değişkenin analiz edilmesini gerektirir. Dışsal şokların etkisini içsel konjonktür hareketlerini dikkate almadan ele alınması eksik sonuçlara neden olabilir. Krizin bulaştığı ülkelerde ulusal faktör anlamında o endeksin sürü davranışı parametresi hesaplanacaktır. Bu bağlamda; krizin etkisinin ne kadarının bulaşıcılıktan ne kadarının sürü davranışından kaynaklandığı açıklanabilecektir. Finansal krizler tüm piyasalar için risk ve getiri algısında değişimlere neden olur. Özellikle yükselen piyasalarda finansal panik yoğun bir şekilde yaşanmaktadır. Küresel düzeydeki risk unsurlarının yanında sistematik olmayan-şirkete özgü faktörlerde özellikle bu piyasalarda etkili olmaktadır. Yatırımcıların rasyonellikten uza piyasadaki diğer katılımcıları taklit etmesi bulaşıcılığın uzun dönemde sürü davranışına dönüşmesine neden olmaktadır. Çalışmada, krizin erken gelişim süreci olarak adlandırılan bulaşıcılık etkisi ile geç gelişim evresi olan sürü davranışı ile analiz edilmeye çalışılacaktır. Küresel Finans Krizi Finansal Bulaşıcılık Modeli (FBM) bağlamında test edilecektir. Tarih aralığı Ocak 2006 – Temmuz 2019 şeklinde belirlenmiştir. Ele alınan tarih aralığı kriz dönemini ve sonrasını karşılaştırmak amacıyla seçilmiştir. Amaç finansal

bulaşıcılık ve sürü davranışı katsayısının kriz ve sonrası dönem için nasıl değerler aldığını analiz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Bulaşıcılık, Sürü Davranışı, Finansal Bulaşıcılık Modeli.

ABSTRACT

The global financial crisis has significantly affected the financial markets and macroeconomic variables of many countries. This situation could not be explained by discussing only the structural problems in the main indicators of the country. Therefore, contagiousness has recently been used frequently to analyze the spreading effect of financial disorders. Transitions between countries from the beginning of the crisis emerged with the concept of contagion, while the reactions of investors to the market are explained by herd behavior. Furthermore, herd behavior analyzes the impact of market contagion on investor decisions in the long run. The direct effects that cause contagion are changes in the transition mechanisms between markets, while the indirect effects are the changes in investor behavior. However, the variables used show the long-term spread effect of the crisis in the context of countries and variables instead of showing the moment when the crisis occurs.

The starting point of the contagion effect is the first reaction of investors to the negative news. The herd behavior contradicts the efficient market hypothesis based on the assumption that investors make rational decisions. In the decision-making process, individuals ignore their own beliefs and knowledge and mimic the behavior of other investors. Many different methods have been developed to examine the herd behavior. However, empirical literature is not as developed as theoretical literature. In the models of herd behavior, the spread effects of financial asset returns are used. It is determined whether the investors in the market will base their investment decisions on the common behavior of the market or on their own beliefs during the period of wide market movements.

According to Fama, the assumption that individuals are rational; is based on accurate pricing of all accessible information. There is no deviation between the expectations of investors in the market and actual prices. Beyond that, everyone has access to all the necessary information at any time. The effective market hypothesis accepts this assumption. Asymmetric information problem is ignored among investors. In this context, the assumptions on which the effective market hypothesis and herd behavior are based contradict. Investors are actually trading in incomplete competition markets where there is incomplete information. Since their aim is to benefit maximization, they want to achieve their goals by exhibiting herd behavior besides diversification opportunities.

The aim of the study is to analyze the process from the moment of the crisis first appeared. While the beginning of the crisis can be explained by contagion effect, the process of the crisis can be explained by herd behavior. The effect of exogenous shocks without considering the business cycles may cause to weak results. In countries where the crisis is infected, the herd behavior parameter of that index will be calculated in terms of national factor. In this context; how much of the impact of the crisis is caused by contagion and how much is caused by herd behavior will be analyzed. Financial crises cause changes in the perception of risk and return for all markets. Especially in emerging markets, financial panic is intense. In addition to the global risk factors, non-systematic-company-specific factors are particularly effective in these markets. The fact that investors move away from rationality and imitate other participants in the market causes contagion to turn into herd behavior in the long term.

The Global Financial Crisis will be tested in the context of the Financial Contagion Model (FBM). The date range is determined as January 2006 - November 2019. The date range was chosen to compare the period of crisis and its aftermath. The aim is to analyze how the coefficient of financial contagion and herd behavior for the post-crisis period.

Keywords: Financial Contagion, Herding Behavior, Financial Contagion Model.

BİST KOBİ SANAYİ ENDEKSİNDE İŞLEM GÖREN ŞİRKETLERİN FİNANSAL BAŞARISIZLIK OLASILIKLARININ SPRİNGATE MODELİ İLE ANALİZİ

Analysis Of Financial Failure Probabilities Of Companies Traded In The Bist Sme Industry Index By Using The Springate Model

Amina BAYRAMOVA

Yüksek Lisans Öğrencisi, Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı

ÖZET

Küreselleşme ve globalleşmenin getirdiği “bulaşma” etkisi nedeni ile şirketlerin finansal başarısızlıkları tüm toplumu ilgilendiren bir soruna dönüşmüştür. Finansal piyasalarda gerçekleşen volatiliteler, taraflar arasındaki bilgi asimetrisi, rakabetin artışı ve istatistiksel modellemelerdeki gelişmeler, son yıllarda finansal başarısızlık ve iflas tahminlemesini gündeme getirmiştir.

Büyük şirketlerden farklı olarak küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) piyasa ve ekonomiden kaynaklı değişimlere daha hassas ve kırılgan olmaları, finansal olanaklarının daha kısıtlı olması nedeniyle ekonomik kriz ve finansal zorluk durumunda KOBİ’lerin risklerini azaltmak için finansal başarısızlık tahminlemesinin ve gerekli çözüm ve aksiyonların uygulanması hayati önem taşımaktadır. Bu yüzden, çalışma kapsamında incelenecek firmaların KOBİ olmasına özellikle dikkat edilmiştir.

Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul’da KOBİ Sanayi Endeksi’nde 2016-2018 yılları arasında kesintisiz işlem gören 20 şirketin finansal başarı ve iflas olasılık durumunun Springate tahmin modellemesi ile incelenmesidir. Bu doğrultuda, KAP ve işletmelerin resmi web siteleri üzerinden edinilen finansal tablolarından Springate Modelini oluşturan 4 tane oranı oluşturan 6 tane finansal tablo kalemi baz alınarak toplamda 60 gözleme dayalı 420 veri matrisi oluşturulmuştur. Daha sonra bu matris üzerinden Springate model puanı diğer ifadeyle S-score bulunmuştur. Elde edilen S-Score puanlarına göre firmalar, finansal başarılı ve başarısız olarak gruplandırılmıştır. Yapılan karşılaştırma (yatay) analizi ile grupları birbirinden ayıran ayırt edici değişkenlerin neler olduğu araştırılmıştır. Bu analizin yanısıra Springate model bileşenleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi ve çözümlenmesi için Korelasyon analizi yapılmıştır. Sonuç olarak ise, firmalardaki başarı ve başarısızlığın tahmininde Springate Modelinin açıklama gücü test edilerek en çok hangi kalemlerden etkilendiği bulunarak, öngörülen bu başarısızlığın ortadan kaldırılması için öneriler yer almaktadır.

Anahtar kelimeler: Finansal Başarısızlık, KOBİ Sanayi Endeksi, Karşılaştırma (Yatay) Analiz, Korelasyon.

ABSTRACT

Due to the "contagion" effect entailed by globalization of financial markets, financial failures of companies have turned into a problem that concerns the whole society. Volatility in the financial markets, information asymmetry between the parties, increase in competition and developments in statistical modeling have enhanced financial failure and bankruptcy estimations in recent years. Unlike large companies, small and medium-sized enterprises (SMEs) are more sensitive and vulnerable to changes caused by the market and economy, and due to their limited financial opportunities to reduce the 1 of SMEs in case of economic crisis and financial difficulties, implementation of financial failure estimation and necessary solutions and actions is vital. Therefore, particular attention was paid to the fact that the companies to be examined within the scope of the study are especially SMEs.

The aim of this study is to analyze by using Springate prediction modeling the financial success and bankruptcy probability status of 20 companies that have been continuously traded in the SME Industry Index in Borsa Istanbul between 2016 and 2018. In this direction, taken from the financial statements obtained from the Public Disclosure Platform (PDP) and official websites of the examined companies based on 6 financial statement items that comprise 4 ratios forming the Springate Model, 420 data matrices based on 60 observations in total were created. Then, the Springate model score, in other words S-score, was found on this matrix. According to the S-Score scores obtained, the companies are grouped as financial successful and unsuccessful. By using the comparison (horizontal) analysis, the distinctive

variables that separate the groups from each other was investigated. In addition to this analysis, Correlation analysis was performed to determine and analyze the relationship between Springate model components. As a result, suggestions are made to eliminate this predicted failure by finding out which items are most affected by testing the explanation power of the Springate Model in predicting success and failure in companies.

Keywords: Financial Failure, SME Industry Index, Comparison (Horizontal) Analysis, Correlation.

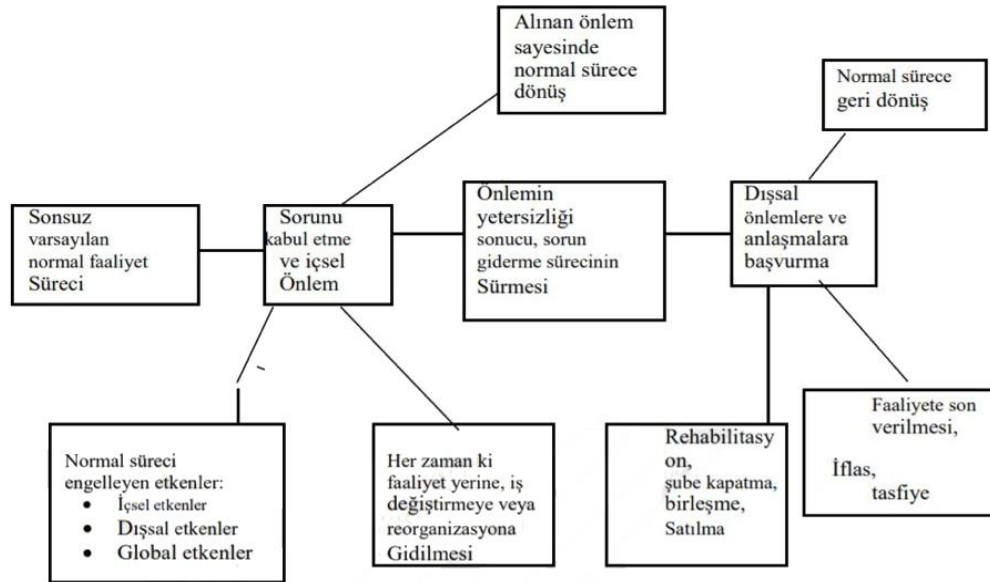
1. GİRİŞ

Alacakları sigortalama şirketi olan Euler Hermesin 2020 yılına ait tahminsel global iflas sıcaklık haritasına göre, dünya çapında iflas eden işletmelerin sayısı 2020 yılında yıllık yüzde 6 oranında artacak, yaklaşık her 5 ülkeden dördünde iflaslarda artış, her iki ülkeden birinde ise, 2008 krizi öncesi zamana göre iflaslarda daha fazla yükselme gözlemlenecektir (URL-1). Dünya çapında artık ardışık olarak 4 yıl iflaslarda artış olacağını ön gören tahmin haritası, Türkiye için de bu oranı 2020 yılında yüzde 5 oranında artış ile iflas edecek şirketlerin sayısı açısından hızla kötüleşen ülkeler arasında olacağı uyarısını vermektedir.

Tüm bu tahminlemeler, Dünya çapında artan iflas olgusu ve Türkiye'nin de riskli alanda olmasından dolayı, iflasın daha gerçekleşmeden önce tahmin edilmesi ve önlenmesi büyük önem taşımaktadır.

İflas, Türk Ticaret kanunu (m. 324) ve İcra ve İflas kanunu (m. 179)'na göre, borçlu tarafın artık borcunu ödeyememesi durumudur.İflasın gerçekleşebilmesi için, finansal başarısızlığın oluşması ve sürekli hale gelmesi gerekmektedir.

Başarısızlığın oluşum süreci, firmanın sonsuz kabul edilen hayati faaliyet süresini tehdit edebilecek sorunun oluşması ve kabul edilmesi ile başlar, sorunun çözümü için sırasıyla içsel önlemlerin, içsel önlemlerin yetersiz kaldığı durumda ise dışsal sorun giderme aksiyonları alınır, bunun sonucunda ise normal hayati sürece geri dönülemediğinde işletme, tasfiye, iflas ve faaliyete son verilme ile karşı karşıya kalır.



Şekil 1. Başarısızlığın Oluşum Süreci (Başar, 2007)

Finansal başarısızlık durumunun incelenme kapsamına girişi 1960'lı yıllardan itibaren başlamış, 1970'li yıllarda oluşan petrol krizi finansal başarısızlığın ön görülmesi ve tahminlemesinin önemini ortaya koymuştur. (Akkaya vd. 2009:189)

Gerekli önlemlerin alındığı durumda, iflas riski ortadan kaldırılabilir veya tasfiye sırasında işletmenin uğrayacağı zararlar minimize edilebilir. Önlemlerin yerinde alınması ve aksiyonların fayda

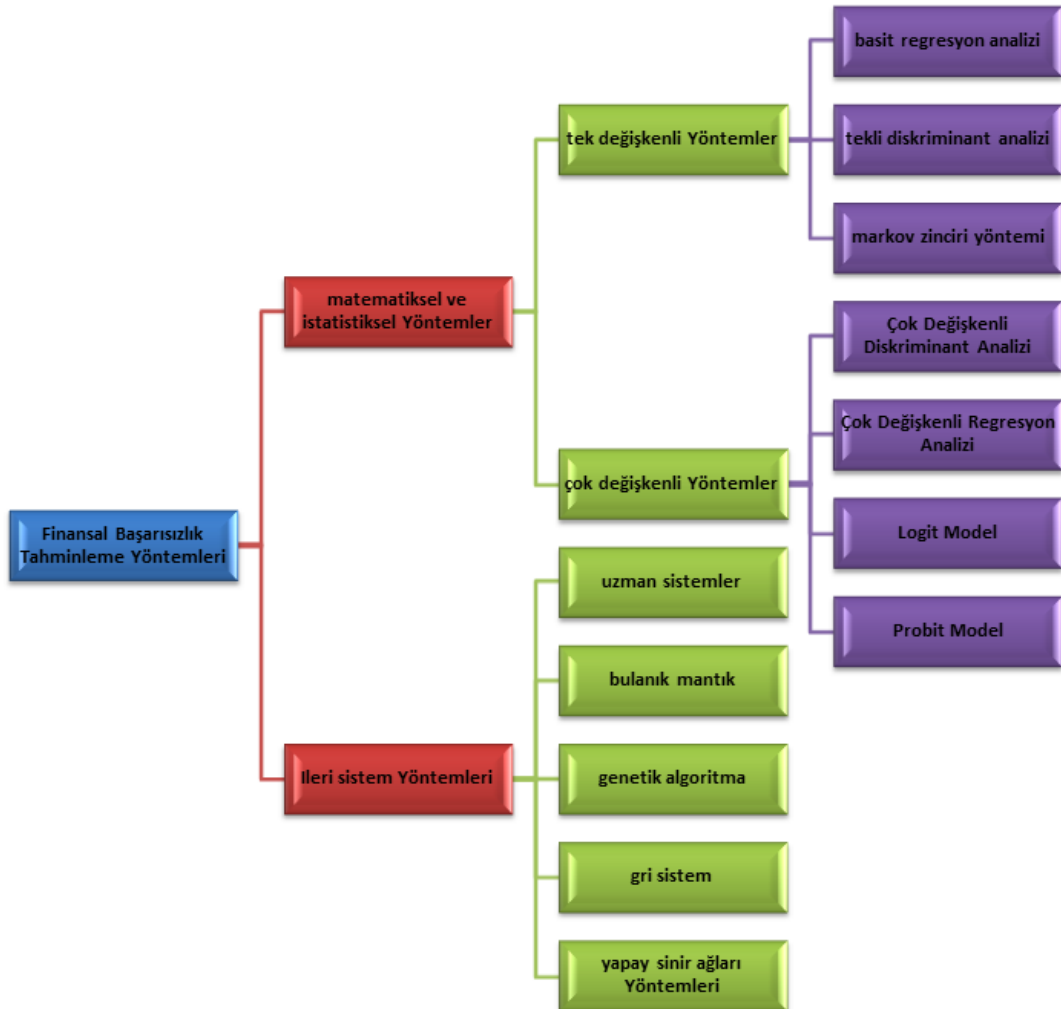
sağlayabilmesi için finansal başarısızlığın tahmin edilmesi mutlaklık arz etmektedir. Finansal başarısızlığın tahmin edilmesinde erken uyarı göstergeleri büyük önem taşımaktadır.

İşletmenin bu göstergelerine, satışlardaki aksamalar, likidite sorunları borçları ödeyememe, giderlerin olağanüstü artışı, yönetsel sorunlar örnek gösterilebilir (Okka, 2015: 1070).

Firmaların başarısızlık sürecinde erken uyarı göstergelerine aşağıdaki etkenler dahildir:

- Satışlarda şiddetli oynamalar ve yaşanan bozulmaların kalıcı hale gelmesi
- Likidite problemlerinin üstesinden gelinebilmesinin sürekli bir özellik kazanması, kısa vadeli borçlardaki önemli artışlar
- İşletmenin yüksek maliyetle sürekli borçlanma isteği ve kredi limitinin aşılması,
- Sözleşme ve ödemelerde vadeye uyulmaması, Çeklerin, senetlerin dönmesi ve açık hesapların ödenememesi ve erteletmeler
- Şirketin satıcılar karşısındaki kredibilitesinin kaybolmaya başlaması
- Satış sonrası hizmetlerin aksaması, büyük ölçüde önemli müşteri kayıpları vs.

İşletmelerin uğrayacağı finansal başarısızlıkları tahmin etme yöntemleri matematiksel/istatistiksel ve ileri sistem yöntemleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Matematiksel yöntemler tek değişkenli ve çok değişkenli yöntemler olarak ikiye ayrılmaktadır. ileri sistem yöntemleri ise yapay sinir ağlarını kapsamaktadır.



Şekil 2. Finansal Başarısızlık Tahminleme Yöntemleri (Şaşmaz, 2019).

Finansal Tahminleme yöntemlerini kullanmakla, araştırmacılar oran ve değişkenleri belirleyerek kendi modellerini geliştirerek bu konuya katkı sağlamışlardır.

Tablo 1. Finansal Başarısızlık Modelleri (Şaşmaz, 2019)

Modelin Adı	Modelde Kullanılan Analiz Yöntemi	Modelde Kullanılan Oran ve Değişken Sayısı
Beaver Modeli (1966)	Tekli Diskriminant Analizi	Kullanılan 6 oran ayrı ayrı hesaplanmıştır.
Altman Z-Score Modeli (1968)	Çoklu Diskriminant Analizi	5 oran / 5 değişken
Springate S-Score Modeli (1978)	Çoklu Diskriminant Analizi	4 oran / 4 değişken
Ohlson Modeli (1980)	Logit Regresyon Analizi	9 oran / 10 değişken (1'i bağımlı değişken)
Fulmer Modeli (1984)	Çoklu Diskriminant Analizi	9 oran / 10 değişken (1'i bağımlı değişken)
Zmijewski Modeli (1984)	Probit Regresyon Analizi	3 oran / 4 değişken (1'i bağımlı değişken)
Canada Score Modeli	Çoklu Diskriminant Analizi	3 oran / 4 değişken (1'i bağımlı değişken)

2. ARAŞTIRMA VE BULGULAR

2.1. Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul'da KOBİ Sanayi Endeksi'nde 2016-2018 yılları arasında kesintisiz işlem gören 20 şirketin finansal başarı ve iflas olasılık durumunun Springate tahmin modellemesi ile incelenmesi, daha sonra ise S skoru daha çok etkileyen değişkenlerin karşılaştırma (yatay) analizi yapılarak yorumlanmasıdır.

Çalışmadaki yorumlar sadece örneklem kitle ve ilgili yıllar ile sınırlı kalmaktadır.

Çalışma kapsamında kullanılan Springate modeli (1978) Altman'ın Çoklu Ayırma Analizine istinaden seçilmiş 19 oran içerisinde en önemli 4 orana indirgeme sonucu oluşturularak, 20 başarılı ve 20 başarısız firma üzerinde uygulanarak %92.5 tahminleme başarısı yakalamıştır (Husein vd. 2014: 409). Model, aşağıdaki formüle istinaden hesaplanmıştır:

$$S = 1.03X_1 + 3.07X_2 + 0.66X_3 + 0.4X_4$$

X_1 = İşletme sermayesi / Aktif toplamı

X_2 = FVÖK/Aktif toplamı

X_3 = VÖK / Kısa vadeli borçlar

X_4 = Satışlar /Aktif toplamı

Modele göre S skor değeri 0.862 ve daha aşağı ise firma başarısız olacaktır. (OKKA, 2015: 1072)

2.2. Bulgular

BİST KOBİ SANAYİ ENDEKSİ'nde yer alan işletmelerin S skoru sonuçları aşağıda yer almaktadır.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

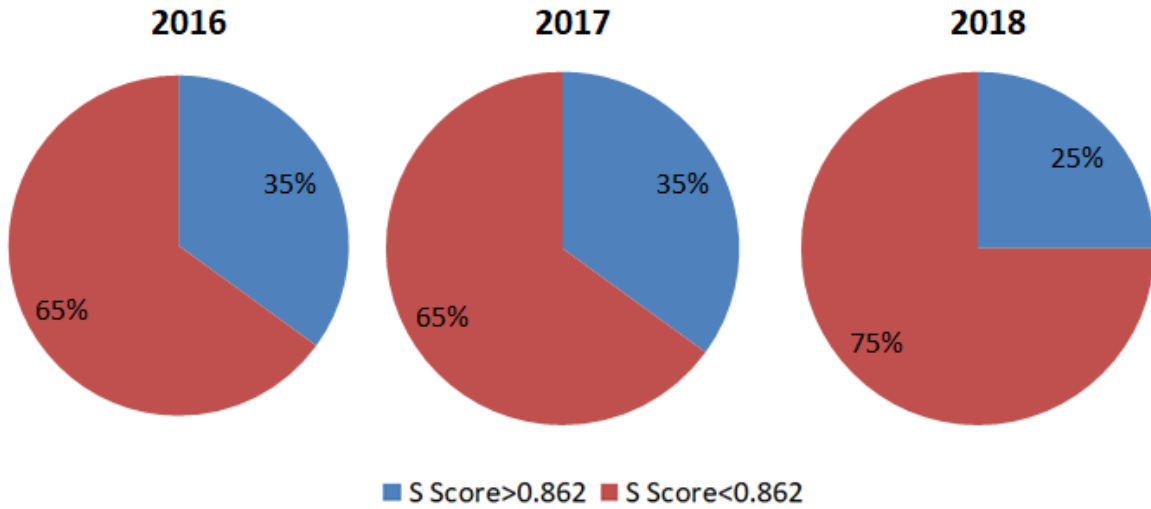
Tablo 2. Araştırma Kapsamındaki İşletmelerin S Skor sonuçları

YIL	NO	FİRMA	S Score	*	YIL	NO	FİRMA	S Score	*	YIL	NO	FİRMA	S Score	*
2016	1	ACSEL	1.333441	1	2017	1	ACSEL	1.415368	1	2018	1	ACSEL	3.017426	1
	2	BRMEN	0.594459	0		2	BRMEN	0.014013	0		2	BRMEN	-0.17624	0
	3	BURVA	0.71971	0		3	BURVA	1.319182	1		3	BURVA	1.323516	1
	4	DIRİT	-0.85399	0		4	DIRİT	-0.16759	0		4	DIRİT	-1.2577	0
	5	DOGUB	-0.39264	0		5	DOGUB	-0.14819	0		5	DOGUB	-0.6403	0
	6	ERSU	0.102562	0		6	ERSU	0.391591	0		6	ERSU	0.263859	0
	7	İZFAS	0.873659	1		7	İZFAS	0.809737	0		7	İZFAS	0.548157	0
	8	İZTAR	0.065356	0		8	İZTAR	0.077714	0		8	İZTAR	0.23476	0
	9	MEGAP	1.577415	1		9	MEGAP	2.840572	1		9	MEGAP	1.917413	1
	10	NİĞBAŞ	-0.15356	0		10	NİBAŞ	-0.13729	0		10	NİBAŞ	-0.73149	0
	11	OYLUM	-0.00383	0		11	OYLUM	0.260627	0		11	OYLUM	0.41729	0
	12	OZRDN	1.424274	1		12	OZRDN	1.201635	1		12	OZRDN	1.4232	1
	13	POLTK	2.757842	1		13	POLTK	2.332068	1		13	POLTK	2.024752	1
	14	PRZMA	0.863362	1		14	PRZMA	0.820786	0		14	PRZMA	0.602297	0
	15	RODRG	0.787807	0		15	RODRG	0.583085	0		15	RODRG	0.631076	0
	16	RTALB	1.144737	1		16	RTALB	1.326162	1		16	RTALB	0.109581	0
	17	TACTR	-0.54262	0		17	TACTR	0.013236	0		17	TACTR	-0.22373	0
	18	TKURU	0.754789	0		18	TKURU	0.966914	1		18	TKURU	-0.42484	0
	19	VANGD	-1.10318	0		19	VANGD	0.547018	0		19	VANGD	0.529675	0
	20	YAPRK	0.509829	0		20	YAPRK	0.606927	0		20	YAPRK	0.78151	0

* finansal başarılı olarak kabul edilen şirketler 1, başarısız olan şirketler ise 0 ile kodlanmıştır.

Tablo 2' ye göre;

- Her 3 yıl, başarılı olan işletme oranı: %20
- 3 yıl boyunca her yıl başarısızlık uyarısı verilen işletme oranı: %55
- S değerine bakılınca 3 yılın ortalamasına göre finansal açıdan en başarılı şirketler sırasıyla: POLTK, MEGAP, ACSEL ve OZRDN'dir.



Şekil 3. Araştırma Kapsamındaki İşletmelerin Finansal Başarı/Başarısızlık Olasılıklarının Yıllara Göre Dağılımı.

Springate S skoru ile yapılan tahminler, ele alınan işletmelerin 2018 yılında (%25), 2016 (%35) ve 2017 (%35) dönemlerine göre finansal olarak daha az başarılı olduğunu ortaya koymuştur.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Tablo 3. S-Skor Ve Değişkenler Arasındaki Korelasyon

	Dönen Varlıklar	KSYK	Çalışma Sermayesi	Toplam Varlıklar	Vergi Öncesi Kar	Vergi ve Faiz öncesi kar	Hasılat	S
Dönen Varlıklar (TL)	1							
KSYK	0.303153	1						
Çalışma Sermayesi	0.632174	-0.546719	1					
Toplam Varlıklar	0.501743	0.652253	-0.089476	1				
Vergi Öncesi Kar	0.351388	0.066669	0.254545	0.141796	1			
Vergi ve Faiz öncesi kar	0.293093	0.030128	0.233033	-0.017000	0.858696	1		
Hasılat	0.606745	0.110018	0.443671	0.275472	0.405282	0.459430	1	
S	0.396107	-0.288252	0.582420	-0.172040	0.751358	0.765366	0.529891	1

Tablo 3'e göre, S-skor ile Vergi Öncesi Kar ve FVÖK arasında yüksek ilişki; Çalışma sermayesi ve satışlar ile orta düzey ilişki tespit edilmiştir. S skorun Dönen varlıklar ile ise zayıf ilişkisi mevcuttur. S skor ile Kısavadedeli borçlar arasında negatif bir ilişki vardır. S skor ile en güçlü ilişkiye sahip finansal tablo kalemleri olan VÖK ve FVÖK ile en yüksek ilişkiye sahip değişkenler ise, dönen varlıklar ve satışlardır.

Tablo 4. Araştırma Yıllarında Finansal Başarı Gösteren İşletmelerin Model Değişkenlerinin 2016 Taban Yılına Göre Artış/Azalışları

		2016 Yılına göre artışlar / azalışlar (-)					
Model Değişkenleri	Yıllar	POLTK	MEGAP	ACSEL	OZRDN	BURVA	RTALB
S Score	2017	-15%	80%	6%	-16%	83%	16%
	2018	-27%	22%	126%	0%	84%	-90%
Dönen Varlıklar	2017	74%	16%	21%	30%	30%	9%
	2018	66%	126%	41%	91%	19%	-12%
Kısa Vadeli Yabancı	2017	59%	25%	187%	64%	39%	-11%
	2018	21%	939%	310%	209%	14%	-7%
Çalışma Sermayesi	2017	82%	15%	5%	7%	16%	16%
	2018	90%	33%	13%	10%	25%	-14%
Toplam Varlıklar	2017	85%	19%	17%	44%	22%	4%
	2018	78%	137%	58%	117%	15%	8%
VÖK	2017	42%	521%	151%	34%	609%	-4%
	2018	-20%	1224%	1053%	241%	219%	-149%
FVÖK	2017	46%	350%	163%	19%	200%	55%
	2018	-20%	822%	1040%	230%	165%	-278%
Satışlar	2017	34%	36%	47%	34%	130%	21%
	2018	71%	295%	121%	96%	144%	-36%

Tablo 4'te, araştırma yıllarını kapsayan yıllara göre 2016 taban yılına göre, her 3 yılda başarılı 4 şirket, 2016'da başarısız olmasına rağmen son 2 yılda başarılı olan BURVA ve 2016-2017 yıllarında başarılı olup son yılda başarısız olan RTALB şirketinde model değişkenlerindeki değişimler gösterilmiştir.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

POLTK Şirketinde S Score finansal başarıyı göstermesine rağmen, yüksek korelasyon katsayısı gösterdiği için S score ile yüksek ilişkisi olan VÖK ve FVÖK'teki 2016 taban yılına göre sonraki yıllarda azalma nedeni ile ilgili skor düşüş göstermektedir.

MEGAP şirketinde S skoru 2016 yılına göre 2017-2018 yıllarında artış göstermesine rağmen 2018 yılında bu artışı hızı Kısa vadeli yükümlülüklerdeki temel yıla göre tahminen 10 kat artması nedeni ile çalışma sermayesinin artış hızının dolayısı ile S skoru artış hızının azalmasına neden olmuştur. ACSEL'deki S skordaki artışın nedeni de yüksek korelasyon ifade eden VÖK, FVÖK ve Satışlardaki artıştır.

Tablo 5. Araştırma Yıllarını Kapsayan Tüm Dönemler İçin İflas Riski Taşıyan Şirketlerin 2016 Yılına İstinaden Skor Değişkenlerinde Artış/Azalış

Model Değişkenleri	2016 Yılına göre artışlar / azalışlar (-)							OYLUM	RODRG	TACTR	VANGD	YAPRK
	Yıllar	BRMEN	DİRİT	DOĞUB	ERSU	İZTAR	NİBAŞ					
S Score	2017	-98%	-80%	-62%	282%	19%	-11%	-6900%	-26%	-102%	-150%	19%
	2018	-130%	47%	63%	157%	259%	376%	-10987%	-20%	-59%	-148%	53%
Dönen Varlıklar	2017	-44%	-13%	33%	49%	33%	20%	81%	1%	-5%	497%	14%
	2018	219%	-39%	19%	58%	59%	0%	112%	8%	-17%	283%	17%
Kısa Vadeli	2017	71%	-49%	33%	71%	25%	26%	5%	23%	-21%	4%	23%
	2018	675%	-40%	67%	78%	49%	-58%	55%	39%	8%	-70%	33%
Çalışma Sermaye	2017	5112%	-78%	34%	26%	11%	-45%	-143%	-20%	-31%	-347%	-27%
	2018	20673%	-42%	104%	37%	30%	262%	-56%	-22%	23%	-321%	-54%
Toplam Varlıklar	2017	5%	10%	4%	5%	8%	3%	30%	15%	-3%	21%	9%
	2018	49%	-3%	1%	3%	21%	3%	77%	31%	-6%	-6%	19%
VÖK	2017	-111%	-70%	197%	407%	114%	18%	-27%	-62%	106%	-122%	39%
	2018	-2%	24%	74%	195%	539%	172%	-96%	208%	-13%	-103%	121%
FVÖK	2017	-210%	-86%	-21%	520%	62%	-14%	-82%	-86%	-167%	-122%	46%
	2018	-279%	56%	69%	-36%	368%	181%	-995%	-36%	-189%	-108%	118%
Satışlar	2017	-9%	-7%	17%	11%	-6%	14%	33%	37%	-30%	-91%	40%
	2018	-78%	-27%	37%	57%	16%	-3%	115%	59%	-7%	-49%	79%

Springate S skoru ile yapılan tahminlere göre, araştırma yıllarını kapsayan tüm dönemler için iflas riski taşıyan şirketlerin 2016 yılına istinaden skorlarındaki artış/azalıştaki en önemli etkenler Vök, FVÖK ve satışlardaki değişkenlerdir.

3. SONUÇ

S skor ve değişkenlerdeki değişikliklerin karşılaştırma analizi ile incelendiğinde, incelenen 20 işletme 4 gruba ayrılmıştır. 2 ve 3. sütunlarda birer işletme olduğu için etkilenilen değişkenlerin grup dahilinde sıralanması mümkün olmamıştır.

Analize göre, hep başarılı işletmelerin S skorlarındaki artış/azalma sırasıyla VÖK/FVÖK, Satışlar, Kısa vadeli borçlar ve Toplam varlıklara bağlıdır.

Son 2 yılda başarıyı yakalayan şirketlerdeki S skorundaki artış, Kısa vadeli borçların azaltılması yolu ile çalışma sermayesinin artırılması, ve satışların yükseltilmesi ile mümkün olmuştur.

İlk 2 yıl başarılı olup daha sonra iflas riskine uğrayan işletmede ise bunun sebebi Dönen varlıkların azalmasına yönelik olarak çalışma sermayesinin azalması, satışların azalması ve buna bağlı olarak kardaki azalmadır.

Araştırma kapsamında hep başarısız çıkan işletmelerde ise bunun en büyük sebebi kardaki ve satışlardaki azalmadır. Daha sonraki sebep ise, Kısa vadeli borçlardaki artış ve dönen varlıklardaki azalmadır.

Tablo 6. S-Skora Model Değişkenlerinin Etkisi

Model Değişkenleri	hep başarılı	ilk yıl başarısız sonraki yıllarda başarılı	ilk 2 yıl başarılı daha sonraki yıl başarısız	hep başarısız
Dönen Varlıklar			X	1
Kısa Vadeli Yabancı K	1	X		1
Çalışma Sermayesi		X	X	3
Toplam Varlıklar	1			2
VÖK	3		X	5
FVÖK	3		X	4
Satışlar	2	X	X	3

4. ÖNERİLER

Bulgulara istinaden bir şirketin finansal başarı ve başarısızlık skorundaki değişikliklerin daha çok ilişkili oldukları finansal kalemlerin firma yararına olması için aşağıdaki yollar önerilmektedir.

- 1) Sermaye yapısının kuvvetlendirilmesi, sermaye artırımının gerçekleştirilmesi için hisse senedinin çıkarılması veya otofinansmana gidilmesi
- 2) Likidite ve nakit yönetiminin oluşturulması
- 3) İşletmenin ihtiyacı dışındaki duran varlıkların nakite çevrilerek nakit girişinin sağlanması
- 4) Gereksiz harcamaların kısıtlanması, ihtiyaç dışındaki departman ve birimlerin kapatılarak küçülmenin gerçekleştirilmesi
- 5) Yükümlülüklerin özkaynaklara dönüştürülmesi
- 6) Üretim maliyetlerinin düşürülmesi ve satışların artırılması yolu ile karın artırılması
- 7) Kısa vadeli yabancı kaynaklardaki şiddetli artışın engellenmesi
- 8) Müşteri portföyünün genişletilmesi, satış öncesi ve sonrası hizmetlerin kalitesinin artırılması
- 9) Ödemelerin vadesinde alınmasının temin edilmesi, müşteriye verilen vadelerin mümkün olduğunca kısa tutulması

Kaynakça

- Akkaya vd., (2009) İşletmelerde finansal başarısızlık tahminlemesi: Yapay Sinir Ağları Modeli ile İMKB üzerine bir uygulama, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,10(2):189
- Başar, M. (2007). Finansal Yönetim. Ankara: Avcıol Basım.
- Dizgil, E. (2018). Bist Ticaret Endeksinde Yer Alan Şirketlerin Springate Finansal Başarısızlık Modeli İle İncelenmesi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
- Husein, Pambekti (2014), Precision of the models of Altman, Springate, Zmijewski, and Grover for predicting the financial distress, Journal of Economics, Business, and Accountancy Ventura Vol. 17, No. 3, :409
- İcra İflas Kanunu, M. 179
- Kulali, İ. (2016). ALTMAN Z-SKOR MODELİNİN BİST ŞİRKETLERİNİN FİNANSAL BAŞARISIZLIK RİSKİNİN TAHMİN EDİLMESİNDE Uygulanması. Bildiri. Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi, Cilt 12, Sayı 27
- Okka, O. (2015). Analitik Finansal Yönetim. Nobel Yayınları
- Şaşmaz, O.(2019). Altman Z-score Ve Springate S-score Modellerinin İmalat Sektöründe İflas Etmiş Şirketler Üzerindeki Tutarliliğinin Karşılaştırılması Analizi . Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi.
- URL-1. eulerhermes.com/tr_TR/economic-research/global-insolvency-outlook-2020.html

DIŞ TİCARETİN ÇEŞİTLENDİRİLMESİNDE ALTERNATİF BİR PAZAR: AVRASYA EKONOMİK BİRLİĞİ

An Alternative Market In Diversity Of Foreign Trade: Eurasia Economic Union

Erdem ATEŞ

Araş. Gör, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

Sevim DİLEKOĞLU

Araş. Gör, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

ÖZET

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, ticaretin serbestleştirilmesi fikrinin yaygınlık kazanması, bölgesel ticaret bütünleşmelerinin de önü açılmıştır. Bu bütünleşme türlerinden bir tanesi ekonomik birliktir. Avrasya Ekonomik Birliği son yıllarda bu bütünleşme türüne verilebilecek güncel örneklerden biridir. Rusya Federasyonu, Beyaz Rusya, Ermenistan, Kazakistan ve Kırgızistan Avrasya Ekonomik Birliğinin mevcut üyeleridir. Avrasya Ekonomik Birliği'nin büyük bir ekonomik potansiyel taşıdığı düşünülmektedir. Bu nedenle, birçok ülkenin dış ticaretini çeşitlendirebilmesi için önemli bir alternatif pazar niteliği taşımaktadır. Bu ülkelerden bir tanesi de Türkiye'dir. Çalışma öncelikle Avrasya Ekonomik Birliği'ni tanıtmaya amacı taşımakla birlikte, bu birliğe dahil olması veya olmaması durumlarının Türkiye açısından değerlendirilmesini hedeflemektedir.

Anahtar Kelimeler: Avrasya ekonomik birliği, ekonomik bütünleşmeler

ABSTRACT

After the Second World War, the idea of liberalization of trade became widespread and regional trade integrations were paved. One of these types of integration is economic unity. The Eurasian Economic Union is one of the current examples of this type of integration in recent years. The Russian Federation, Belarus, Armenia, Kazakhstan and Kyrgyzstan are the current members of the Eurasian Economic Union. The Eurasian Economic Union is considered to have great economic potential. For this reason, it is an important alternative market for many countries to diversify their foreign trade. One of these countries is Turkey. Although the study is primarily intended to promote the Eurasian Economic Union, including the presence or absence of this association aims to assess the situation for Turkey.

Keywords: Eurasian Economic Union, economic integrations

KENTSEL DÖNÜŞÜM PROJELERİNE OYUN TEORİK BİR YAKLAŞIM

Sevim DİLEKOĞLU

Araş. Gör, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

Erdem ATEŞ

Araş. Gör, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

ÖZET

Son yıllarda Türkiye'nin hemen hemen her bölgesi kentsel dönüşüm sürecine girmiş bulunmaktadır. Söz konusu dönüşüme taraf olan ev sahipleri ve müteahhitler açısından ise bir karar alma süreci yaşanmaktadır. Bu bağlamda karar alma metodları daha iyi bir sonuç edinmek açısından faydalı olabilmektedir. Günümüzde pek çok alanda uygulama alanı giderek artan oyun teorisi yaklaşımı bu tür karar alma süreçlerinde, daha etkin bir çerçeve çizmek açısından önemlidir. Bu çalışma iki temel oyun kurgusu olan "Mahkumlar Açmazı" ve "Geyik Avı" oyunu referans alınarak kentsel dönüşüm sürecinde tarafların karar verme süreçlerinde elde edebilecekleri faydalar incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kentsel Dönüşüm, Oyun Teorisi, Mahkumlar Açmazı, Geyik Avı Oyunu

ABSTRACT

Almost every region of Turkey has undergone an urban transformation process in recent years. For landlords and contractors who are parties to this transformation, a decision-making process is taking place. In this context, decision-making methods can be useful in terms of getting a better result. The game theory approach, which is increasingly applied in many areas today, is important for drawing a more effective framework for such decision-making processes. This study is a reference to the two basic playgrounds, "Prisoners Dilemma" and "deer hunting", and examines the benefits that the parties can achieve in decision-making during the urban transformation process.

Keywords: Urban Transformation, Game Theory, Prisoners Dilemma, Deer Hunting Game

Jel Kodları: C7, C71, D7

1. BİR KAVRAM OLARAK KENTSEL DÖNÜŞÜM

Kentsel dönüşüm kavramının kullanımı oldukça eskiye dayanmaktadır. Kavram, özellikle Türkiye'de son yıllarda yaygınlık kazanan bir kavramdır. Dolayısıyla, kentsel dönüşüm konusu başlı başına bir çalışma alanıdır. Ancak, bu çalışmanın amacı oyun teorisinin geniş bir uygulama alanı olduğunu vurgulamaktır ve kentsel dönüşüm süreci gerek ev sahipleri gerekse müteahhitler açısından örnek olay olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle kentsel dönüşüm kavramına genel anlamda değinmenin yeterli olacağı düşünülmektedir.

Kentsel dönüşümü kavram olarak tanımlamak gerekirse, söz konusu tanımların amaç, vizyon, strateji ve yöntem yönünden çeşitlik gösterdiği görülmektedir. Farklı tanımlamalara rağmen kentsel dönüşüm, çeşitli sebeplerle bozulan veya önemini yitiren yerleşim yerlerinin iyileştirilmesi çalışmaları olarak tanımlanabilmektedir.

Türkiye'de ve Dünya'da şehirler, ekonomik sebepler, aşırı nüfuslanma, hatalı yer seçimi, doğal afetler vb. gibi nedenlerle yenilenme, dönüşüm, yeniden yerleştirme ve iyileştirme amaçlı olarak bir takım uygulamalara ihtiyaç duymakta, bu uygulamalara ise kentsel dönüşüm adı verilmektedir¹.

Bugünkü anlamda kentsel dönüşüm kavramı; özellikle sanayi devrimi sonrasında meydana gelen çarpık kentleşme, yetersiz kalan altyapı sistemleri, sosyal ve ekonomik olarak yaşanan sıkıntıları çözmek amacıyla ortaya atılmıştır². Başlangıçta İkinci Dünya Savaşı'nın ardında bıraktığı yıkımı ortadan kaldırmayı amaçlayan kentsel dönüşüm, ilerleyen yıllarda yoksul kesimin barındığı bölgelerin yeniden

¹ Aziz Şişman ve Didem Kibaroglu, "Dünyada ve Türkiye'de Kentsel Dönüşüm Uygulamaları", **TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 12. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı**, Ankara, 11-15 Mayıs 2009.

² M. Serhat Yenice, "Türkiye'nin Kentsel Dönüşüm Deneyiminin Tarihsel Analizi", **BAÜ Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi**, Cilt:16, Sayı:1, 2014, s.77.

imarı şeklinde kendini göstermiştir. Özellikle 1960-1980 arasındaki dönemde kentsel dönüşüm; sosyal, ekonomik ve fiziksel açıdan önemini yitiren binaların yenilenmesi ve şehir merkezinde kalan liman, sanayi bölgesi vb. yapıların taşınması şeklinde uygulanmıştır.

Neo-liberal küreselleşme ile beraber 1980’li yıllardan itibaren uluslararası sermaye akışkanlığı artmış, bu durum kentleri daha girişimci ve rekabetçi olmaya zorlamıştır. Bu nedenle kentlerin daha fazla istihdam yaratıcı, dolayısıyla üretimi artırıcı, yeni gelişen teknolojilere daha uyumlu ve tüketimi teşvik edecek şekilde yeniden tasarlanması gerekmiştir³. 1980’li yıllar ve sonrasında ise kentler bu amaçları yerine getirmek için kentsel dönüşüme tabi tutulmuşlardır.

Kentsel dönüşüm ile kentin planlı gelişmesi, güvenli yatırım ortamının oluşması ve önemli bir çekim merkezi olması hedeflenmektedir⁴. Doğal afetler sonucunda ortaya çıkabilecek can kayıplarının azaltılması, kentin tarihsel yapısının korunması ve gecekondu adı verilen yasa dışı olarak yapılaşmış alanların dönüştürülmesi kentsel dönüşümün gerekçelerindendir. Ayrıca, toplumsal çöküntülerin yaşandığı bölgelerin daha yaşanılabilir hale getirilmesi; kentin ihtiyaç duyduğu ekonomik, sosyal, çevresel ve altyapısal dönüşümlerin gerçekleştirilmesi; kent sakinlerinin yaşam kalitelerini artıracak projelerin hayata geçirilmesi vb. gibi daha pek çok etmen söz konusu dönüşümün amaçları arasındadır⁵.

2.OYUN TEORİSİ

Kavramsal olarak oyun teorisi, stratejik hareket eden rasyonel karar alıcılar (oyuncular) arasındaki çatışma ve işbirliği etkileşimlerini analiz etmek üzere geliştirilmiş bir matematiksel modelleme aracı olarak tanımlanabilmektedir⁶. Sözü edilen tanımlamada strateji (oyuncuların önünde bekleyen seçim), rasyonalite, karar ve bu kararı alacak olan en az iki karar alıcı, oyun teorisinin kilit unsurlarını oluşturmaktadır. Teoride, birbirlerinin stratejilerinden etkilenen en az iki rasyonel karar alıcı bulunmaktadır. Oyuncuların rasyonel olmasıyla, oyun süresince her bir oyuncunun kendisine en yüksek kazancı sağlayacak stratejiyi seçeceği kastedilmektedir⁷.

Oyun teorisi, kullanımı oldukça eski dönemlere dayanan köklü bir kavramdır. Bazı kaynaklarda söz konusu kullanımın Babillere kadar uzandığından söz edilmektedir. Teorinin kullanımının yaygınlık kazanması ise ancak 20.yy’da sağlanabilmektedir. Oyun teorisini bir yöntem olarak ele alan ilk bilim insanı ise Emile Borel’dir⁸. Borel, oyun teorisini ekonomiden askeriye kadar pek çok farklı uygulamada faydalanılabileceğini savunmuş, ancak o dönemin şartları buna izin vermemiştir. Bu nedenle oyun teorisi kavramını asıl geliştiren bilim insanı olarak, ‘Oyun Teorisi ve Ekonomik Davranış (1944)’ isimli çalışmasıyla, Jon Von Neuman anılmaktadır⁹. Oyun teorisinin tarihsel süreç içerisindeki gelişimine önemli katkılarıyla bilinen bir diğer isim John F. Nash’tir. Nash’in ‘İşbirliği Yapılmayan Oyunlar’ adlı doktora tezi bu alanda oldukça ses getiren 26 sayfalık bir çalışmadır. Sözü edilen tüm bu çalışmalarla oyun teorisi, 20.yy’a damgasını vurmuş ve kullanım alanı giderek yaygınlık kazanmıştır. Öyle ki başlangıçta matematiksel bir uzantı olarak ele alınan oyun teorisi, günümüzde ekonomiden askeri alana; psikolojiden hayvan davranışlarına kadar pek çok bilim dalında uygulanabilmektedir¹⁰.

Oyun teorisinde kullanılan pek çok oyun türü bulunmaktadır. Bu oyunların genel bir sınıflandırması olmamakla birlikte, oyunlar bilgi düzeyine, zamana veya stratejiler sonucu elde edilen kazanca göre sınıflandırılmaktadır. Zaman baz alındığında, oyunlar statik (eş zamanlı) ve dinamik (ardışık) olmak

³ Zekai Görgülü, “Kentsel Dönüşüm ve Ülkemiz”, **TMMOB İzmir Kent Sempozyumu**, 8-10.01.2009, <http://www.imoizmir.org.tr/UserFiles/File/IzmiKentSempozyumu/bildiriler/bildiriler/200872.pdf> , (12.06.2009), s.769.

⁴ Erdal Köktürk ve Erol Köktürk, “Türkiye’de Kentsel Dönüşüm ve Almanya Deneyimi”, **11.Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı**, Ankara, 2-6 Nisan 2007.

⁵ Peter Roberts, “The Evolution, Definition and Purpose of Urban Regeneration” **Urban Regeneration: A Handbook**, Londra, 2000, aktaran A. Şişman “Dünyada ve Türkiye’de Kentsel Dönüşüm Uygulamaları”, **TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 12. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı**, Ankara, 11-15 Mayıs 2009.

⁶ Hakan Karabacak, **Yeni Başlayanlar için Oyun Teorisi: Kavramlar, Oyunlar, Stratejiler**, 2.baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2018, s.11.

⁷ Karabacak, s.12.

⁸ Azin Shakiba Barough ve Diğerleri, “Application of Game Theory Approach in Solving the Construction Project Conflicts”, **Procedia-Social and Behavioral Sciences (ELSEVIER)**, Sayı:58, 2012, s.1588.

⁹ Barough, s.1588.

¹⁰ Karabacak, s.11.

üzere ikiye ayrılmaktadır. Statik oyunlarda, stratejiler eşanlı olarak seçilmekte, oyuncular rakiplerinin hamlelerini bilmeden hareket etmektedir. Dinamik oyunlarda ise tam tersi olarak, strateji seçimi ardışık olarak yapılmaktadır. İkinci bir sınıflama yapabilmek için oyuncuların bilgi düzeyi bir kriter olarak belirlenebilmektedir. Oyuncular, oyun hakkında her türlü bilgiye (oyuncuların seçebileceği tüm stratejiler, seçilen stratejiler sonucu elde edilebilecek tüm kazançlar vb.) sahipse tam bilgili bir oyun söz konusudur, tersi durumda ise sözü edilen oyun eksik bilgili bir oyun halini almaktadır¹¹.

Oyun teorisinde kullanılan pek çok kavram vardır. Bunlardan ilki baskın strateji kavramıdır. Karşı taraf hangi stratejiyi seçerse seçsin, bir oyuncu için en iyi sonucu veren strateji baskın stratejidir¹². Baskın stratejinin aksine Nash dengesinde diğer oyuncuların seçenekleri göz önüne alındığında, hiçbir oyuncu stratejisini değiştirerek kazancını iyileştiremez¹³. Baskın stratejide, diğer oyuncunun seçiminin bir önemi yokken; Nash dengesinde diğer oyuncunun seçimi dikkate alınarak en iyi strateji belirlenmektedir. Nash dengesinde bulunan hiçbir oyuncu stratejisini değiştirmek istemez, çünkü diğer oyuncunun yapacağı seçime göre en yüksek kazancı elde edebileceği bir strateji belirlemiştir.

Daha önce de söz edildiği gibi, oyun teorisi kapsamı çok geniş bir kavramdır. Dolayısıyla, kavramın tanımı, kapsamı, tarihsel süreçteki gelişimi veya çeşitleri ayrı bölümler halinde incelenebilecek boyuttadır. Ancak, çalışmanın amacı oyun teorisini kısaca tanıtmak ve uygulama alanının genişliğine değinmek olduğundan bu tür bir bölümlendirme yapmak bu çalışmada tercih edilmemiştir. Çalışmanın sonraki bölümünde oyun teorisinin temel oyun türlerinden olan Mahkumlar Açmazı ve Tavşan-Geyik Oyunu tanıtılmaktadır. Değindiği gibi, oyun teorisinin bir yöntem olarak pek çok alanda kullanılabileceğini örneklemek için ise kentsel dönüşüm sürecinden faydalanılarak söz konusu iki temel oyun türü bu sürece uyarlanmaktadır.

2.1. Mahkumlar Açmazı

Mahkumlar açmazı oyunu ilk kez Merill Flood (1951) tarafından önerilmiştir. Oyunda, polis tarafından alıkonulan iki şüpheli vardır. Polis bu şüphelilerin bir suçun sorumlusu olduğunu düşünmektedir, ancak bunu mahkemede kanıtlamak için elinde yeterli kanıt yoktur. Bu nedenle, polis bir oyun kurgular ve suçluları iletişim kuramayacakları şekilde iki ayrı hücreye koyar¹⁴.

		Suçlu 2	
		İtiraf Et	Sessiz Kal
Suçlu 1	İtiraf Et	A (5; 5)	B (0; 10)
	Sessiz Kal	C (10; 0)	D (1; 1)

Bu oyuna göre, eğer mahkumların ikisi de itiraf etmezse, her ikisi de birer yıl hapse mahkum edilecektir (D kutusu). Mahkumlardan biri (örneğin suçlu 1) söz konusu suçu işlediklerini itiraf ederken diğerinin sessiz kaldığı durumda, suçlu 1 on yıl hapis cezası alırken; suçlu 2 serbest kalacaktır (C kutusu). Tam aksine suçlu 2 itiraf et seçeneğini tercih ederken suçlu 1 sessiz kalmayı seçerse, suçlu 2 serbest kalacak ve suçlu bir on yıl hapse mahkum edilecektir (B kutusu). Her iki mahkumun da suçu itiraf etmesi durumunda ise, ikisi de beşer yıl hapis cezası alacaktır (A kutusu).

Şüphesiz ki, her iki mahkumda hapis sürelerini en aza indirmeye yönelik kararlar alacaklardır. Matris dikkate alındığında, en iyi seçenek her iki mahkumun da sessiz kalmayı tercih etmesidir. Ancak, birbirleriyle iletişim kurmalarının mümkün olmadığı düşünülürse, her ikisi de diğerinin suçu itiraf edip etmediğini bilemeyecek ve birbirlerine güvenemeyeceklerdir. Suçlulardan biri itiraf ederken, diğeri sessiz kalmayı tercih ederse itiraf eden özgür kalırken, sessiz kalan on yıl hapis cezası alacağından ‘itiraf et’ stratejisi her iki mahkum için de en iyi strateji (baskın strateji) haline gelecektir. Bu durumda, diğer

¹¹ Karabacak, ss.12-13.

¹² Oktay Türel, “Oyunlar Teorisi Çerçevesinde Türkiye-AB İlişkilerine Bakış”, **Mülkiye**, Ankara, Cilt:29, Sayı:248, 2005, s.17.

¹³ Kaveh Madani, “Game Theory and Water Resources”, **Journal of Hydrology**, Sayı: 381, 2010, s.228.

¹⁴ Barough, 1588.

oyuncunun tercihlerini dikkate alarak kendisi için en iyi olanı seçmek anlamına gelen Nash dengesi A kutusunda gerçekleşecektir.

2.2. Mahkumlar Açmazının Kentsel Dönüşüm Sürecine Uyarlanması

Kentsel dönüşüm sürecine girmiş bir ilçe düşünelim. İlçe belediyesi kentsel dönüşümü gerçekleştirmek için iki büyük müteahhitlik firmasıyla anlaşma aşamasında olsun. Belediye bu anlaşmayı yaparken, müteahhitlerden dönüşüm sürecine girecek olan bölgenin tüm alt yapı çalışmalarını ve çevre düzenlemesini de gerçekleştirmelerini istesin ve bunu kabul ettikleri durumda ise ek ödeme yapacağını bildirsın. Söz konusu iki müteahhitlik firmasının birbirleriyle bağlantı kurmadıklarını, dolayısıyla bir iletişimin söz konusu olmadığı varsayıldığında, müteahhitlerin stratejileri mahkumlar açmazı formunda bir matris yardımıyla incelenebilmektedir.

		Müteahhit 2	
		Kabul Et	Kabul Etme
Müteahhit 1	Kabul Et	A (5; 5)	B (10; 0)
	Kabul Etme	C (0; 10)	D (7; 7)

Birbirlerinin stratejisini bilmeyen müteahhitlerin her ikisi de rakibinin seçimini veya stratejisini dikkate alarak kendi karını maksimum kılmak adına bir strateji belirleyecektir. Söz konusu müteahhitlerin belediyenin sunduğu teklifi kabul etmek veya etmemek olmak üzere iki stratejisi vardır. Müteahhitlerin seçimlerine göre ortaya çıkabilecek dört durum söz konusudur:

- Her iki müteahhit de belediyenin teklifini reddederse, denge D kutusunda oluşacaktır. Burada teklifi reddetmeleri durumunda müteahhitler, belediyenin teklifi kabul ettirmek adına ek ödemeyi artırmak zorunda kalacağını düşünmektedir. Böylece her iki müteahhit de daha fazla kar elde edebilecektir. Böylesine bir strateji yalnızca müteahhitlerin birbirleriyle iletişime geçmeleri durumunda kullanılabilecektir. Ancak, müteahhitlerin anlaşmasız olduğu varsayıldığından, böyle bir teklif artırımının da garantisi olmayacaktır.
- Müteahhit 1'in teklifi kabul ettiği, müteahhit 2'nin ise kabul etmediği durumda denge C kutusundadır. Bu durumda müteahhit 1 teklif edilen ek ödemenin tamamına sahip olmakta; müteahhit 2 ise söz konusu ek ödemeden hiç kazanç sağlayamamaktadır.
- Tam tersine müteahhit 2 teklifi kabul ederken, müteahhit 1 kabul etmezse denge B kutusunda oluşmaktadır. Bu kez de müteahhit 2 tüm ek ödemeyi kazanırken, müteahhit 1 ek ödemeden pay alamamaktadır.
- Her iki müteahhit de teklifi kabul ederse, denge A kutusunda oluşacaktır. Böylece, söz konusu ek ödeme iki müteahhit arasında eşit olarak paylaştırılacaktır. 'Kabul Et' stratejisi baskın stratejidir. Ayrıca A kutusunda Nash dengesi de sağlanmaktadır. Müteahhitler birbirleriyle iletişim halinde olmadıklarından, birbirlerinin olası stratejilerini dikkate alarak, kendi stratejilerini belirlemek zorundadırlar ve bu kurguda sözü edilen strateji 'Kabul Et' stratejisidir.

2.3. Geyik Avı

İlk olarak Jean-Jacques Rousseau tarafından tasarlanan geyik avı oyunu temelde işbirliği yaparak daha yüksek kazanç sağlama veya kendini garanti altına alarak daha az kazanca razı olma arasındaki ilişkiyi modellemektedir. Geyik avı oyununda, bir grup avcı ava çıkmaktadır. Geyik avlamak güç olduğundan, bir avcı tek başına geyik avlayamamakta, mutlaka diğer avcılarının yardımına ihtiyaç duymaktadır. Öte yandan bir avcı isterse tek başına tavşan avlayabilmektedir. Söz konusu oyun matris yardımıyla aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir. Bir grup avcının stratejisini matrisle açıklamak güç olduğundan, iki avcının stratejisi ve kazancı ele alınmaktadır¹⁵.

¹⁵ Karabacak, s.47.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

		Avcı 2	
		Geyik	Tavşan
Avcı 1	Geyik	A (2; 2)	B (0; 1)
	Tavşan	C (1; 0)	D (1; 1)

Her avcı iki stratejiye sahiptir: geyik avlamak veya tavşan avlamak. Eğer iki avcı da geyik avlamaya odaklanırsa, geyiği avlamak mümkün olacak ve geyiği avlayıp eşit şekilde paylaşacaklardır (A kutusu). Her iki avcı bu kez tavşan avlamaya odaklanırsa faydası geyikten daha az olmakla birlikte, iki avcı da kazanç sağlayacaktır (D kutusu). Ancak, avcılardan biri geyik avlamaya odaklanırken, diğeri tavşan avına odaklanırsa bu kez tavşan avlayan kazanırken geyik avlamaya çalışan avcı ise avdan eli boş dönecektir (B ve C kutuları)¹⁶.

Geyik avı oyununda iki adet Nash dengesi vardır. Bunlarda ilki her iki avcının da geyik avlamayı seçtiği A kutusunda gerçekleşmektedir, çünkü her oyuncu karşı tarafın geyik stratejisini seçeceğini düşünürse kendisi de geyik stratejisini seçer. Karşı oyuncu da eğer bu oyuncunun geyik stratejisinde kalacağını düşünürse geyik stratejisini oynamaya devam eder. Diğer Nash dengesi D kutusunda oluşmaktadır. Avcılardan biri diğerinin tavşan stratejisini seçeceğini biliyorsa kendisi de tavşan stratejisini seçecektir, çünkü böyle bir durumda geyik avını seçerse hiç kazanç sağlayamayacaktır¹⁷.

2.4. Geyik Avı Kentsel Dönüşüm Sürecine Uyarlanması

Evleri kentsel dönüşüm sürecine girecek olan iki ev sahibi ve bu ev sahiplerinin evini daire karşılığı almak isteyen bir müteahhit olduğunu düşünelim. Ev sahipleri isterlerse evlerini müteahhite aralarında işbirliği yapmadan verebilmektedirler. Ancak, aralarında işbirliği yapıp ortak hareket ettiklerinde daha yüksek kazanç sağlamaları söz konusu olabilmektedir. Geyik avı oyunu matrisini, ev sahiplerinin seçeceği stratejilere bağlı olarak aşağıdaki gibi oluşturmak mümkündür:

		Ev Sahibi 2	
		İşbirliği yap	İşbirliği yapma
Ev Sahibi 1	İşbirliği yap	A (2; 2)	B (0; 1)
	İşbirliği yapma	C (1; 0)	D (1; 1)

Ev sahiplerinin aralarında işbirliği yapıp, diyelim ki, müteahhitten evleri karşılığında ikişer daire isteyebilme ve işbirliği yapmayıp evlerini ayrı ayrı vererek müteahhitin teklif ettiği birer daireye razı olmak gibi iki stratejileri olsun. Bu durumda kazanç matrisleri yukarıdaki gibi olacaktır. Eğer iki ev sahibi de anlaşır ve ikişer daire sahibi olmaları mümkün olacaktır. Tam tersine anlaşamayıp müteahhitin teklifine razı olurlarsa her biri yalnız birer daireye sahip olacaktır. Ancak, ev sahiplerinden biri işbirliğine bağlı kalıp evi karşılığında iki daire talep ederken diğeri bir sebepten işbirliğinden vazgeçerse durum değişecektir. İşbirliğine bağlı kalan taraf hiç kazanç sağlayamazken, diğer ev sahibi bir daire sahibi olacaktır.

Nash dengesinin olduğu iki durum vardır. Bunlardan ilki, her iki ev sahibinin de işbirliğini seçmesi durumudur, çünkü her oyuncu (ev sahibi) diğerinin işbirliği yapacağını düşünürse işbirliği yapmak isteyecek ve denge A kutusunda oluşacaktır. Tam tersine işbirliği yapmayacaksa, diğeri de işbirliği yapmak istemeyecektir ve bu ikinci durumda Nash dengesi D kutusunda oluşacaktır.

¹⁶ Ensar Yılmaz, **Oyun Teorisi**, 3.baskı, Literatür Yayınları, İstanbul, 2016, s.23.

¹⁷ Yılmaz, s.24.

SONUÇ

Oyun teorisi 20.yy'dan itibaren pek çok alana uygulanabilen ve karar verme süreçleri açısından pratik sonuçlar veren bir yöntem haline gelmiştir. Özellikle ekonomi alanında kullanımı gün geçtikçe yaygınlaşmaktadır. Bu çalışmada da oyun teorisinin söz konusu yaygın kullanımı, kentsel dönüşüm süreci örnek alınarak gösterilmektedir. Kentsel dönüşümde müteahhitlerin tutumu, oyun teorisinde temel kurgu olarak kullanılan mahkumlar açmazı yardımıyla; ev sahiplerinin tutumu ise diğer temel kurgulardan biri olan geyik avı oyunu yardımıyla örneklendirilmektedir. Böylece kentsel dönüşüm sürecinin iki tarafı olan müteahhitler ve ev sahiplerinin karar alma süreçleri, uygulayabilecekleri stratejiler ve bu stratejiler sonucu elde edebilecekleri kazançlar oyun teorisi yardımıyla kolaylıkla incelenebilmektedir. Görülmektedir ki, oyun teorisi pratikte pek çok karar alma sürecine uygulanabilmekte ve bu süreci yorumlayabilmek adına önemli bir yöntem olarak kullanılabilir.

KAYNAKÇA

- Şişman, Aziz ve Didem Kibaroglu. “Dünyada ve Türkiye’de Kentsel Dönüşüm Uygulamaları”, **TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 12. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı**, Ankara, 11-15 Mayıs 2009.
- Yenice, M. Serhat .“Türkiye’nin Kentsel Dönüşüm Deneyiminin Tarihsel Analizi”, **BAÜ Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi**, Cilt:16, Sayı:1, 2014, s.77
- Görgülü, Zekai. “Kentsel Dönüşüm ve Ülkemiz”, **TMMOB İzmir Kent Sempozyumu**, 8-10.01.2009,<http://www.imoizmir.org.tr/UserFiles/File/IzmiKentSempozyumu/bildiriler/bildiriler/200872.pdf> , (12.06.2009), s.769
- Köktürk, Erdal ve Erol Köktürk. “Türkiye’de Kentsel Dönüşüm ve Almanya Deneyimi”, **11.Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı**, Ankara, 2-6 Nisan 2007.
- Roberts, Peter. “The Evolution, Definition and Purpose of Urban Regeneration” **Urban Regeneration: A Handbook**, Londra, 2000, aktaran A. Şişman “Dünyada ve Türkiye’de Kentsel Dönüşüm Uygulamaları”, **TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 12. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı**, Ankara, 11-15 Mayıs 2009.
- Karabacak, Hakan. **Yeni Başlayanlar için Oyun Teorisi: Kavramlar, Oyunlar, Stratejiler**, 2.baskı, Seçkin Yayınları, Ankara, 2018.
- Barough, Azin Shakiba ve Diğerleri. “Application of Game Theory Approach in Solving the Construction Project Conflicts”, **Procedia-Social and Behavioral Sciences(ELSEVIER)**, Sayı:58, 2012, ss.1586-1593.
- Türel, Oktay. “Oyunlar Teorisi Çerçevesinde Türkiye-AB İlişkilerine Bakış”, **Mülkiye**, Ankara, Cilt:29, Sayı:248, 2005, ss.13-21.
- Madani, Kaveh. “Game Theory and Water Resources”, **Journal of Hydrology**, Sayı: 381, 2010, s.225-238.
- Yılmaz, Ensar. **Oyun Teorisi**, 3.baskı, Literatür Yayınları, İstanbul, 2016.

İZMİR BÖLGESİ SEKTÖREL KÜMELENME VE ÇEŞİTLİLİK ÖRÜNTÜLERİ

The Patterns of Industrial Clusters and Diversity of Izmir Region

Necmettin ÇELİK

Dr. Öğr. Üyesi, İktisat Bölümü, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi

ÖZET

Bölgelerin kendilerine özgü rekabetçi üstünlüklere dayalı endüstri kollarında uzmanlaşmaları, dengeli bir bölgesel kalkınma sürecinin sağlanabilmesinde genel kabul gören bir yaklaşımdır. Bu amaçla çalışmada, 2009-2015 dönemi ve 17 ana endüstri koluna ilişkin firma sayısı, çalışan sayısı ve yatırım tutarı gibi göstergelerin ağırlıklı ortalamasına dayalı olarak oluşturulan Yoğunlaşma Katsayıları (LQ_{MIX}) aracılığıyla TR31 (İzmir) İBBS-II Bölgesi'nin sektörel kümelenme ve çeşitlilik örüntülerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bulgular, Bölgenin hiçbir endüstri kolunda rekabetçi bir üstünlük sağlayabilecek boyutlarda yoğunlaşmadığı; buna karşın, potansiyel rekabetçi üstünlük ekseninde sektörel çeşitliliği en yüksek İBBS-II Bölgesi olduğu yönündedir. Bu yönüyle İzmir Bölgesi'nin sektörel yoğunlaşmadan ziyade sektörel çeşitlilik örüntüleriyle ön plana çıktığı; bunların başında, jeopolitik konumu sebebiyle, özellikle su yolu taşımacılığına dayalı lojistik sektörü ve sağlık turizminin geldiği görülmektedir. Bununla birlikte, rekabetçi imalat sanayi alt endüstri kolları itibarıyla öne çıkan ve coğrafi olarak birbirine yakın olan TR31 (İzmir) ve TR33 (Manisa) Bölgeleri arasında tamamlayıcılık ve işbölümü ilişkisine dayalı oluşturulacak işbirliği, Bölgede ciddi bir imalat sanayi kümelenmesini ortaya çıkaracaktır.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel Kalkınma, Sektörel Kümelenme, Sektörel Çeşitlilik, Rekabetçi Üstünlük.
JEL Kodları: L60, R12, R58.

ABSTRACT

Regional specialization depending on competitive advantages of regions is accepted as a general perspective for balanced regional development. Therefore, the study aims to identify **the patterns of industrial clusters and diversity of Region Izmir TR31** by LQ_{MIX} statistics of 17 main industries in 2009-2015 periods measuring by average rates of number of employees, number of firms and amount of investment. Findings indicate that the Region could not achieve a concentration in any industry as a competitive level; however, it has potentially the highest industrial diversity in NUTS-II Regions. Therefore, Industrial diversity pattern especially in the logistic and health tourism is an attractive point of the Izmir rather than industrial concentration. In addition, Region TR31 (Izmir) and Region TR33 (Manisa) having high diversity level in manufacturing and closely located each other could be crucial manufacturing cluster if they were cooperated by division and complementary perspective in terms of their competitive sub-manufacturing industries.

Keywords: Regional Development, Industrial Clusters, Industrial Diversity, Competitive Advantages.
JEL Codes: L60, R12, R58.

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE İKTİSADİ BÜYÜME İLİŞKİSİ: GÜNEY AMERİKA ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

The Relationship Between Foreign Direct Investment And Economic Growth: An Application On South American Countries

Hatice AKDAĞ

Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü

Afet SÖZEN ÖZDEN

Yüksek Lisans Öğrencisi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı

ÖZET

İktisadi büyüme kavramı özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikalarını yönlendirmede önemli araçlardan biridir. Son yıllarda, iktisadi büyümenin sürdürülebilir olması üzerinde durulurken, sürdürülebilir büyüme kavramı, büyüme teorilerinin önüne geçmiş görünmektedir. Bu nedenle bu çalışmada, literatürdeki büyüme teorileri eksikliğinden yola çıkılarak, büyüme teorilerinden Solow büyüme modelinden yararlanılması amaçlanmaktadır. Bu amaçla, Güney Amerika ülkelerinde 1980-2018 dönemi için iktisadi büyüme kavramı doğrudan yabancı yatırımlarla ilişkilendirilerek incelemeye çalışılmıştır. Bu ilişkiyi inceleyebilmek amacıyla iktisadi büyüme, doğrudan yabancı yatırımlar, yerli sermaye oranı, hükümet harcamaları, enflasyon, ticaret ve nüfus oranı değişkenleri kullanılmıştır. Değişkenler Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı veri tabanlarından yıllık veri olarak derlenmiştir. Değişkenlerin tümüne önce panel birim kök testleri uygulanmış, sonrasında ise Pedroni ve Westerlund eşbütünleşme testlerine yer verilmiştir. Ekonometrik analiz sonuçları, Güney Amerika ülkeleri için iktisadi büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını kanıtlamaktadır. Bahsedilen tüm değişkenlerin iktisadi büyümeyi açıklaması durumu Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi (PMG) ile ifade edilmektedir. PMG tahminci sonuçlarına göre, doğrudan yabancı yatırımlar ve yerli sermaye iktisadi büyümeyi aynı yönde etkilerken; hükümet harcamaları, enflasyon, ticaret ve nüfus oranının iktisadi büyümeyi zıt yönde etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır. Ekonometrik analiz sonuçlarından hareketle, Güney Amerika ülkelerinin iktisadi büyümeyi devam ettirebilmesi için doğrudan yabancı yatırımların ve yerli sermayenin artırılması ekonomi politikası hedefleri olarak önerilebilmektedir.

Anahtar kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırımlar, İktisadi Büyüme, Panel Eşbütünleşme

ABSTRACT

The concept of economic growth is one of the most important tools for directing the economic policies of developing countries. In recent years, while sustainability of economic growth has been emphasized, the concept of sustainable growth seems to prevail over growth theories. Therefore, in this study, it is aimed to make use of Solow growth model which is one of the growth theories based on the lack of growth theories in the literature. For this purpose, the concept of economic growth in South American countries for the period 1980-2018 has been tried to be examined by associating with foreign direct investments. In order to examine this relationship, variables of economic growth, foreign direct investments, domestic capital ratio, government expenditures, inflation, trade and population ratio were used. Variables were compiled as annual data from the World Bank and United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). All of the variables were subjected to panel unit root tests, followed by Pedroni and Westerlund cointegration tests. The results of econometric analysis prove the existence of long-term relationship between economic growth and foreign direct investment for South American countries. The situation where all these variables explain economic growth is expressed by the Pooled Mean Group (PMG). According to PMG estimator results, while foreign direct investments and domestic capital affect economic growth in the same direction; It is concluded that government expenditures, inflation, trade and population ratio adversely affect economic growth. Based on the results of econometric analysis, increasing foreign direct investment and domestic capital can be suggested as economic policy targets in order to sustain the economic growth of South American countries.

Keywords: Foreign Direct Investment, Economic Growth, Panel Cointegration

MAKROEKONOMİK DEĞİŞKENLERİN ENFLASYON ÜZERİNDE GEÇİŞİ: MODERN TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Pass-through of Macroeconomic Variables to Inflation: An Example of Modern Turkey

Mehmet UÇARAVCI

Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Yüksek Lisans Programı

Turan OĞLAKKAYA

Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Yüksek Lisans Programı

Tuğba AKIN

Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Aydın İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü

ÖZET

Fiyatlar genel düzeyindeki sürekli artışı ifade eden enflasyon, ülkelerdeki en önemli makroekonomik göstergelerden biridir. Enflasyon oranları ülkelerdeki toplumsal refahın ölçülebilmesi için de önemli bir değişkendir. Türkiye gibi uzun yıllardır enflasyon ile mücadele eden ülkeler enflasyon hedeflemesi gibi politikalar ile enflasyon oranlarını istenilen düzeye getirmeye çalışmakta ancak enflasyon birden fazla makroekonomik değişkenden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenmektedir. Bu sebeple ana hedefi enflasyonu azaltma olan ekonomik politikalar bu etkiler göz önünde bulundurularak düzenlenmelidir. Bu kapsamda çalışmamızda enflasyon hedeflemesinde önemli bir yol alan Türkiye'nin gayri safi yurt içi hasıla, USD kuru, faiz, krediler ve petrol fiyatlarının enflasyon oranları üzerindeki etkisi 2003: Q1-2019: Q1 dönemi için VAR modeli ile analiz edilmektedir. Etki tepki fonksiyonlarına göre enflasyon petrol, faiz, krediler ve GSYİH'den gelen şoklara ilk üç ay pozitif tepki vermekte, kur şoku ise diğer değişkenlerin etkisine göre daha uzun bir süre enflasyon oranlarını etkilemektedir. Varyans ayrıştırmasına göre ise enflasyon oranlarında meydana gelen değişimin ikinci üç aylık dönemden itibaren diğer değişkenlerden kaynaklandığı gözlenmektedir. Toda Yamamoto Granger nedensellik testi sonuçlarına göre ise değişkenlerin kredi ve kur geçiş mekanizması üzerinden enflasyon üzerinde bir nedensellik ilişkisi yarattığı gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: TÜFE, VAR, Nedensellik, Vektör Otoregresyon

ABSTRACT

Representing the perpetual increase in general price levels, inflation is among the most important macroeconomic indicators for countries. The inflation rates are also vital for measuring social welfare. Countries that have been battling with inflation for many years such as Turkey, have been trying to manage inflation rates through programs like inflation goals. However, inflation is affected directly and indirectly by numerous macroeconomic changes. For this purpose, we studied the effects of Turkey's GDP, USD Exchange rates, interest rates, loans and oil prices on the inflation by applying a VAR model, using data between 2003Q1 and 2019Q1. According to impulse response analyses' results, a shock from GDP is met with positive response within the first three months, effects of Exchange shocks are more prolonged than the other variables. Results of variance decomposition indicate that changes in the inflation rates during the second quarter stem from the other variables. Toda-Yamamoto Granger causality tests show that the variables have a causal relationship with the inflation via loan and Exchange rate pass-through mechanisms.

Keywords: CPI, VAR, Causality, Vector Autoregression

1. GİRİŞ

Enflasyondaki istikrarsızlık günümüz ekonomilerinin başlıca sorunlarından biridir. İstikrarsızlık, güvensizlik ve performans düşüklüğü gibi pek çok soruna yol açabilen enflasyonun yönetimi gelişmekte olan ülkelerin gündeminde önemli bir yer tutmaktadır. Çok sayıda makroekonomik ve dış değişkene bağlı olan enflasyonun kontrol edilebilmesi için politika belirleyici kurum ve kuruluşlar pek çok unsuru dikkate almalıdır. Söz konusu kurum ve kuruluşlar çeşitli politikalar yoluyla ekonomilerinde fiyat istikrarını sağlamaya ve güven tesis etmeye çalışmakta fakat bazen bu politikalar yetersiz kalmakta ve faiz oranlarında artışlara, reel gelirden dengesizliklere ve uluslararası rekabet gücünde azalmaya neden

olmaktadır. Politikaların yetersiz kalması aynı zamanda söz konusu kurumlara ve dolaylı olarak ekonomiye olan güveni de sarsarak ülkeleri olumsuz etkilemektedir.

Enflasyonun yükselmesi ekonomideki gelir dağılımını etkilemekte, tasarrufları azaltmakta, cari dengeyi bozmakta ve borçlanma sebebiyle milli paraya olan güveni azaltarak çift paralı sistemin oluşmasına veya dolarizasyona neden olmaktadır (Bocutoğlu, 2015).

Merkez bankaları enflasyonla mücadelede döviz ve faiz oranları üzerinden çeşitli politikalar üreterek para arzını dengelemeye çalışmaktadır. Uzun yıllardır enflasyon sorunuyla mücadele eden Türkiye de bu araçları ve çeşitli politikaları kullanarak enflasyonda istikrara ulaşmaya çalışmıştır. Önceden benimsediği parasal hedefleme stratejisinden yavaşça uzaklaşarak başta farklı enflasyon hedefleme stratejileri benimsemiş ve ardından Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı gibi girişimlerle ekonomisini ve enflasyonu kontrollü bir şekilde beklenen seviyelere getirmeye çalışmıştır (TCMB, 2018).

Son yirmi yılda yaşanan yerel ve uluslararası krizler ülkemizin ekonomisini ve para politikasını şekillendirmede önemli yer edinmiştir. Sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlayacak yeterli iç varlığın bulunmaması, başka bir deyişle ekonomik büyümenin büyük oranda dış kaynaklara bağımlı olması Türkiye'nin enflasyon hedeflerine ulaşamamasında önemli bir neden olarak ortaya çıkmaktadır (BBC, 2018). 2001 Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, 2002 tek partili iktidar dönemi sonucunda oluşan ekonomik ortam, küresel ekonomide yaşanan tasarruf bolluğu ve uygulanan sıkı mali ve para politikaları sayesinde toparlanan ekonomi 2008 krizinden dünya geneline kıyasla daha az etkilenmiş, 2001 krizi sonrası güçlendirilen maliye ve para politikası uygulamaları, artan zorunlu karşılık oranları ve mali konsolidasyon stratejileri sayesinde krizin etkileri büyük ölçüde azaltılmıştır (BSIC, 2013). Kriz sonrası getirilen reformların ekonomi güçlendikçe yavaş yavaş terk edilmesi, mevcut ekonomik duruma uygun politikaların geliştirilememesi ve AB bütünleşme sürecinin askıya alınması sonucunda ekonomi ivmesini kaybetmiştir. Ekonomi 2010-2011 yılında tekrar bir ivme kazansa da bu oran sürdürülememiştir (Acemoglu ve Ucer, 2015). 2008 küresel krizinin artçı şoklarıyla gelişen ve 2011 yılında patlak veren Avrupa Birliği borç krizi Türkiye'nin ticaret ilişkilerini etkilemiş, AB ülkeleriyle yoğun ticaret ilişkisi içinde olan ülkenin ekonomik büyümesini büyük ölçüde azaltmıştır (Akçay ve Erataş Sönmez, 2016).

Bu kapsamda enflasyon hedeflerinde para ve maliye politikaları belirlemeden önce enflasyonu etkileyen makroekonomik değişkenler iyi irdelenmeli ve uygulamalı çalışmalarla neden-sonuç ilişkileri kurulmalıdır.

Bu çalışmada Türkiye'de enflasyon oranlarına etki eden makroekonomik değişkenler ve bu değişkenlerin enflasyon üzerine geçiş mekanizmaları 2003Q1-2019Q1 dönemi için TÜFE, Brent petrol fiyatları, faiz oranları, GSYİH, USD/TL kuru ve toplam kredi verileri zaman serisi yöntemleri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmanın devam eden bölümünde teorik çerçeveye yer verilmiş, üçüncü bölümde ise ülke verileri irdelenmiştir. Dördüncü bölümde literatür taraması ile ilgili çalışmalar özetlenmiştir. Beşinci bölümde ise uygulamalı analiz sonuçlar değerlendirilerek sonuç bölümünde elde edilen bulgular tartışılmıştır. Türkiye enflasyon hedeflemesi politikaları sayesinde enflasyon oranlarını ciddi oranda hedeflenen noktaya getirmiş ve belki de bu sebeple konu Türkiye'ye özel çalışmalarda derinlemesine incelenmemiştir. Bu yüzden çalışmanın gerek enflasyonun birden fazla makroekonomik değişkenle olan ilişkisinin analiz edilmesi gerekse birim kök analizinde güncel yöntemler kullanılması nedeniyle literatüre katkıda bulunması beklenmektedir. Çalışmanın gelecekte yapılması olası çalışmalara kılavuz bir çerçeve oluşturabileceği değerlendirilmektedir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Fiyatlardaki genel artış miktarını açıklamada kullanılan enflasyon üzerine pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların büyük bir kısmı da enflasyon, kur ve faiz oranlarından oluşan “üçlü çıkmaz” (trilemma) modeli çevresinde toplanmaktadır. Bu modele göre bir ülkenin aynı anda sermaye hareketlerinin serbest, döviz kurunun dalgalı ve para politikasının bağımsız olması mümkün değildir. Başka bir deyişle her üç değişken de aynı anda kontrol altında tutulamamaktadır (Mundell, 1963; Needham, 1973).

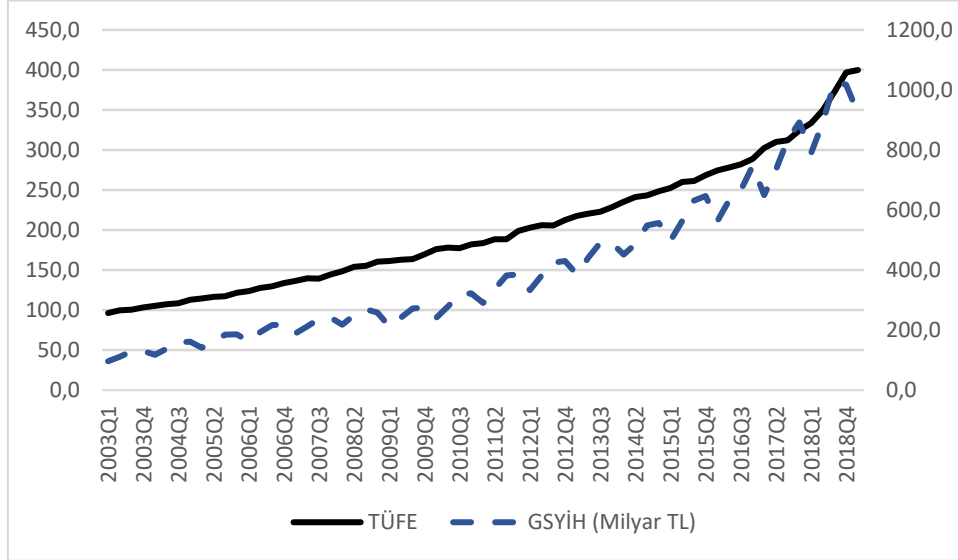
Bu nedenle bu üç kavram üzerine pek çok çalışma yapılmış ve konunun enflasyon ayağı hakkında pek çok yaklaşım geliştirilmiştir. İktisatçılar arasında enflasyonu belirleyen pek çok neden olduğuna yönelik görüşler mevcut olmakla birlikte, genel kapsamda enflasyonu nedenlerine göre talep yönlü enflasyon ve maliyet yönlü enflasyon olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür. Buna ek olarak gelişmekte olan ülkelerde teknolojik yetersizlik ve eksik istihdam gibi faktörlerden kaynaklı yapısal enflasyon da görülebilmektedir. Ekonomide istikrar sağlandığında toplam arzın, toplam talebi karşılayamaması nedeniyle talep enflasyonu oluşmakta, fiyat artışları görülmektedir. Artan fiyatların sonucunda faizler yükselmeye başlamakta ve maliyetler artmaktadır. İç piyasada maliyetlerin artması faizin tekrar artmasına ve kurun etkilenmesine yol açarak ekonomi çıkmaza girmektedir. Bu durum da enflasyonu etkilemekte, enflasyon etkenleri içinde faizin yerini ve faizin neden veya sonuç olduğunu net bir şekilde görülmesine engel olmaktadır (Bal v.d., 2019).

Enflasyon etkilerini yalnızca faiz oranları üzerinden göstermemektedir. Enflasyonun yükselmesi ekonomideki gelir dağılımını etkilemekte, gelir ve servet dağılımının etkilenmesi ise eş zamanlı olarak üretim ve tüketim alışkanlıklarının değişmesine ve ekonomide güven sorununa neden olmaktadır. Söz konusu güvensizlik karar alma esnasında zaman boyutunun kısalması olarak kendini göstermekte ve bu etmenler de istihdam, kredi geçiş mekanizmaları gibi çeşitli kanallar üzerinden enflasyondaki ve enflasyon hedeflemelerindeki istikrarı olumsuz etkilemektedir (Bocutoğlu, 2015).

3. ÜLKE VERİLERİ

Türkiye ekonomisi 2003 yılından itibaren tek partili iktidara geçerek Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile birlikte enflasyon hedeflemesi politikaları ile toplumsal refahı arttırmayı ve sürdürülebilir bir üretim ve büyüme ortamını sağlamayı amaçlamıştır. Ancak bu durum yıllar itibariyle bazı dönemler sekteye uğramıştır.

Grafik 1: 2003Q1-2019Q1 dönemi Türkiye TÜFE ve GSYİH verileri



Kaynak: TCMB, 2019.

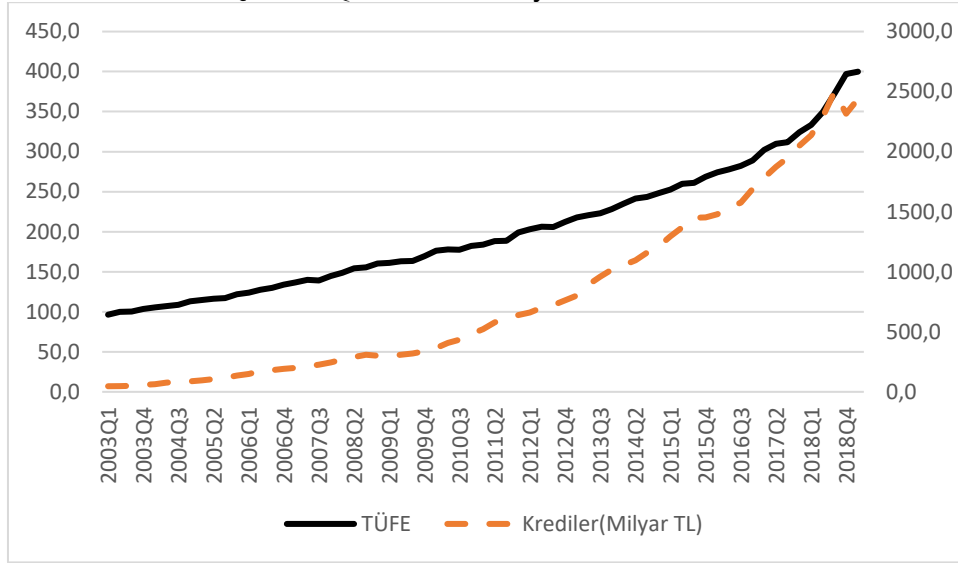
Grafik 1 incelendiğinde Türkiye'nin GSYİH rakamlarının söz konusu dönem için fiyat artışlarındaki eğilime paralel bir biçimde arttığını söylemek mümkündür.

Benzer şekilde TÜFE ve kredi kullanım hacmi özellikle son on yılda artış göstermiştir. Gelir artışına rağmen kredi kullanım rakamlarının da sürekli artış göstermesi bireylerin gelirinden fazla tükettiği ya da zamanlar arası tüketim harcamalarını düzleştirebilmek için borçlanma yolunu tercih etmiş olabileceklerini göstermektedir.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

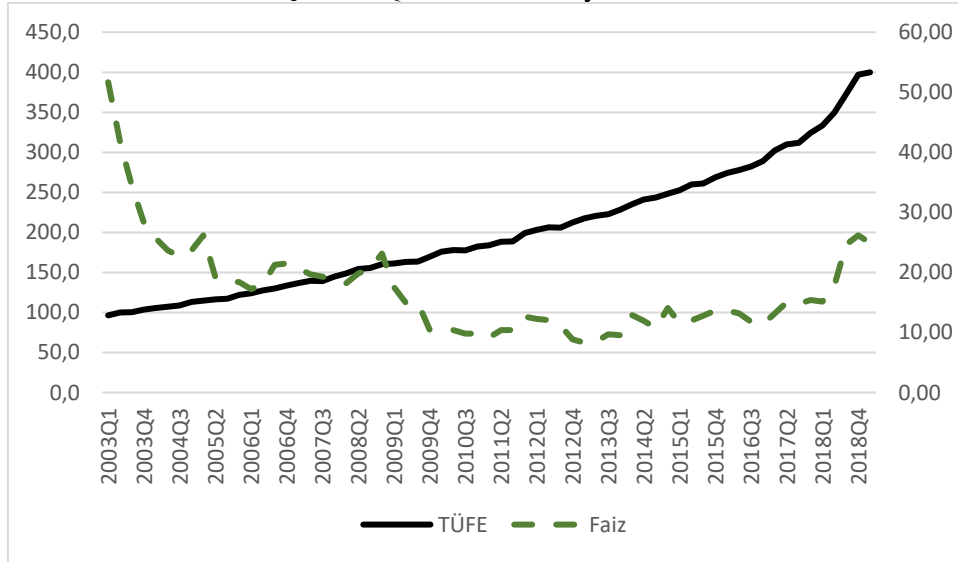
Grafik 2: 2003Q1-2019Q1 dönemi Türkiye TÜFE ve Kredi Hacmi verileri



Kaynak: TCMB, 2019.

Türkiye enflasyon hedeflemesi politikasını uygulamada özellikle faiz politika aracını kullanmaktadır. Ülkede yaşanan tasarruf eksikliği üretim maliyetlerinin finansmanı için borçlanmayı gerekli kılmaktadır. Bu durumda üretici için borçlanma maliyetlerinin düşük olması fiyatların genel düzeyine de olumlu yansımalıdır. Ancak Grafik 3'teki veriler incelendiğinde bu konu ile ilgili net bir çıkarım yapmak mümkün değildir. Faiz oranları yıllar itibari ile özellikle 2008 krizinden sonra düşme eğilimi gösterirken, TÜFE artma eğilimine devam etmiştir.

Grafik 3: 2003Q1-2019Q1 dönemi Türkiye TÜFE ve Faiz verileri



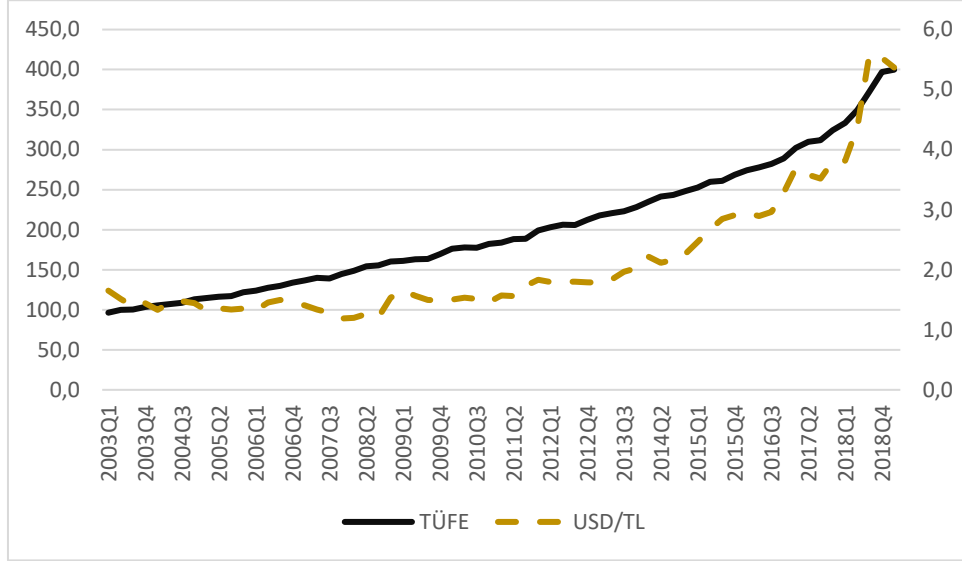
Kaynak: TCMB, 2019

Grafik 4 incelendiğinde ise USD kuru ile TÜFE'nin artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Türkiye'nin ithalata bağımlı olması ve ithal mallarını çoğunlukla USD kuru üzerinden gerçekleştiriyor olması, maliyet enflasyonunu tetikleyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

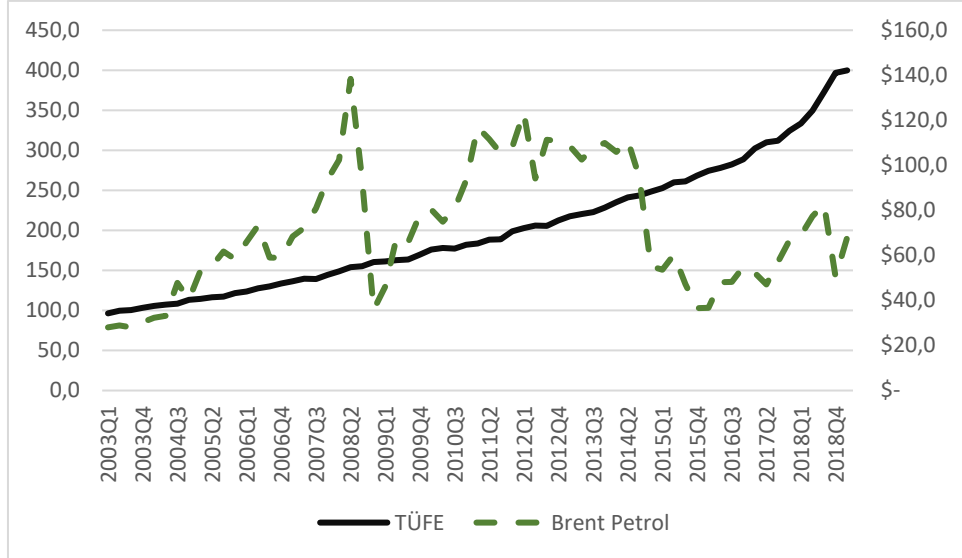
Grafik 4: 2003Q1-2019Q1 dönemi Türkiye TÜFE ve USD/TL Kuru verileri



Kaynak: TCMB, 2019

Aynı şekilde maliyet enflasyonu açısından enerji üretiminde yurt dışına bağımlı olmamız sebebiyle, önemli bir enerji üretim hammaddesi olan petrol fiyatlarına olan duyarlılığı da arttırmaktadır.

Grafik 5: 2003Q1-2019Q1 dönemi Türkiye TÜFE ve Brent Petrol Fiyat verileri



Kaynak: TCMB,2019.

Ancak Grafik 5'te de görüleceği üzere iki değişken arasındaki sebep-sonuç ilişkisinin yönü ile ilgili net bir yorum yapmak mümkün değildir. Bu sebeple çalışma uygulamalı yöntemlerle zenginleştirilerek daha net yorum yapılabilmesi sağlanmıştır.

4. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde konu ile ilgili birçok çalışma bulmak mümkündür. Konu ile ilgili geniş bir literatür taraması yapılmış, kullanılan makro ekonomik değişkenler ile paralel olan çalışmalar ve sonuçları özetlenmeye çalışılmıştır.

Kibritçioglu ve Kibritçioglu (1999), 1986:M1-1998:M3 dönemleri arasındaki ham petrol ithal fiyatı, nominal döviz kuru, M2 para arzı, yıllık ortalama bileşik faiz oranı ve toptan eşya fiyat endeksinin aylık verilerini kullanarak VAR modeli oluşturmuş ve değişkenler arasındaki nedenselliğin incelenmesi amacıyla Granger nedensellik analizini uygulamıştır. Elde ettikleri sonuç; enflasyon ya da

dezenflasyonun asıl sebebinin petrol fiyatları dışındaki diğer ekonomik etkenlerde aranması gerektiğidir.

İpek (2005), petrol fiyatlarının makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisini incelemek için 1987:M1-2005:M12 dönemi için, aylık verileri ile VAR modeli oluşturmuş ve değişkenler arasındaki nedenselliği Granger nedensellik analizi ile irdelemiştir. Çalışmasında kullandığı makroekonomik değişkenler; petrol fiyatları, GSYİH ve Tüketici Fiyat Endeksidir. Elde ettiği sonuca göre GSYİH ile petrol fiyatları arasında ve TÜFE ile petrol fiyatları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Cologni ve Manera (2005) çalışmalarında G-7 ülkelerindeki petrol fiyatı şoklarının makroekonomik değişkenler (kur, enflasyon, para politikası vs.) üzerine etkilerini yapısal eşbütünleşmeli VAR modeli kullanarak incelemiştir. Çalışma sonucunda petrol fiyatlarındaki beklenmeyen bir değişikliğin enflasyonu arttırdığı ve çıktı büyümesini azalttığı görülmüştür.

Umar ve Abdulhakeem (2010) ham petrol fiyatlarındaki şokların Nijerya ekonomisinin makroekonomik değişkenlerine olan etkisini VAR ve Granger nedensellik analiziyle incelemiştir. VAR analizinde petrol fiyatları ve TÜFE arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış, Granger nedensellik analizinde ise TÜFE'den Petrol'e tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Demircan (2010), petrol fiyatları ve enflasyon arasındaki ilişkiyi analiz edebilmek için VAR modeli oluşturmuş ve 1998: Q1-2009: Q3 dönemleri arasındaki üçer aylık verileri kullanmıştır. Oluşturduğu modelde; Toptan Eşya Fiyatları Endeksi (TEFE), petrol fiyatı, döviz kuru, faiz oranı, GSYİH ve para arzı değişkenlerini dâhil etmiştir. Petrol fiyat artışının enflasyonu açıklamakta döviz kuru ve para arzı kadar etkili olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Filis (2010) 1996-2008 arasındaki verileri kullanarak Yunanistan'daki petrol fiyatları, enflasyon (TÜFE) ve hisse piyasası arasındaki ilişkiyi VAR, VECM ve eşbütünleşme analizleriyle incelemiştir. Çalışmasında petrol fiyatlarının tek başına TÜFE'yi negatif yönde etkilediği sonucuna varmıştır.

Artar (2011) Türkiye ekonomisi için TÜFE, döviz kuru ve cari açığın makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisini incelemek için 2003:M1-2008:M9 dönemi aylık verileri kullanarak VAR analizi yapmaktadır. Sonuç olarak faiz politikasının kısa dönemde mali değişkenler üzerinde bıraktığı etkinin uzun döneme göre daha sınırlı olduğu görülmüştür.

Öksüzler ve İpek (2011), 1987:M1-2010:M9 dönemleri arasındaki ham petrol fiyatları, Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) değişkenlerinin aylık verilerini kullanarak VAR modeli oluşturmuş ve değişkenler arasındaki nedenselliği incelemek için Granger nedensellik analizini kullanmıştır. Petrol fiyatlarında yaşanacak pozitif bir şokun hem enflasyon hem de büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmüş ancak büyümenin petrol dışında başka faktörlerle araştırılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Yaylalı ve Lebe (2012), çalışmalarında ham petrol fiyat şokunun makroekonomik faktörler üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla VAR modeli oluşturmuşlardır. 1986: Q2-2010: Q2 dönemleri arasında ham petrol fiyatı, sanayi üretim endeksi, faiz oranı, Toptan Eşya Fiyat Endeksi (TEFE), döviz kuru, M1 para arzı değişkenlerinin üç aylık verileri kullanılmıştır. Ham petrol fiyatının makroekonomik değişkenler üzerinde önemli etkisi olduğu ancak enflasyonun temel belirleyicisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

An, Jin ve Ren (2014) A.B.D.'deki petrol fiyatlarındaki şokların ekonomik faaliyetlere asimetric etkisini FAVAR ve Etki-Tepki analizi kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada petrolün ekonomik faaliyetler üzerinde etkili olduğu ve artan petrol fiyatlarının negatif etkilerinin, azalan petrol fiyatlarının pozitif etkilerinden daha büyük olduğu sonucuna varılmıştır.

Çelik ve Çetin (2014) çalışmalarında petrol şoklarının Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), faiz, cari işlemler açığı ve borsa endeksi üzerindeki etkisini incelemek amacıyla VAR

modeli oluşturmuşlardır. 1997: Q1-2006: Q3 dönemleri arasında üç aylık olarak aldıkları veriler ile oluşturdukları modelden elde ettikleri sonuca göre; petrol şokları tüm değişkenler üzerinde etkili olmaktadır. TÜFE, cari işlem açığı ve borsa endeksi petrol şokundan olumlu etkilenirken, GSYİH ve faiz oranları olumsuz etkilenmektedir.

Koçak vd. (2017) çalışmalarında petrol fiyatları ile Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla VAR modeli oluşturmuşlardır. 2003:M1-2017:M2 dönemleri arasında değişkenlerin aylık verileri ile oluşturdukları modelden elde ettikleri sonuca göre; petrol ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmaktadır ve petrol fiyatlarındaki artış enflasyonu artırmaktadır.

Karacan (2018), ham petrol varil fiyatı ve döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisini incelemek amacıyla VAR modeli oluşturmuştur. 2006-2017 yılları arasında değişkenlerin yıllık verilerini kullanarak oluşturduğu model ile döviz kuru ve petrol fiyatının enflasyon üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Şit ve Alancioğlu (2019) Türkiye ekonomisi için petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi açıklamak amacıyla 2008:1-2018:6 arası verileri kullanılarak Engle-Granger Eşbütünleşme, Philipps – Qualiris Eşbütünleşme testleri yapmaktadırlar. Petrol fiyatlarından döviz kuruna doğru gerçekleşen nedensellik belirlenirken, değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğunu saptanmaktadır.

Thach (2019) makalesinde Vietnam’ın 2000-2015 yılları arasındaki verilerini kullanarak SVAR, IRF ve FEVD analizleri yapmıştır. Yaptığı analizlerin sonucunda petrol fiyatlarının enflasyon (TÜFE) üzerinde etkisi olduğu ve bu etkinin petroldeki bir birimlik artışın enflasyonu %2,34 arttırdığı sonucuna varmıştır. Yazar aynı zamanda petrolün etkisinin beşinci dönemde en güçlü durumda olduğunu ve buradan itibaren azaldığını belirtmiştir.

5. ANALİZ

5.1. Veri Seti

Çalışmada Türkiye’de büyüme, petrol fiyatları, krediler, döviz kuru ve faiz oranlarının tüketici fiyat endeksi (TÜFE) üzerindeki etkisi 2003: Q1-2019: Q1 dönemi için analiz edilmiştir. Çalışmada kullanılan serilerin homojenliği için değişkenlerin logaritması alınmıştır. Mevsimsellik içeren TÜFE ve büyüme verilerine Tramo/Seats yöntemi ile mevsimsellikten arındırma işlemi uygulanmıştır. Değişkenlere ait ayrıntılı bilgi Tablo 1’de raporlanmıştır.

Tablo 1: Değişkenlerin Açıklamaları

Değişken	Açıklama	Kaynaklar
<i>LNTÜFE</i>	Logaritması alınmış ve mevsimsellikten arındırılmış Tüketici Fiyat Endeksi (2003=100)	TCMB/EVDS (https://evds2.tcmb.gov.tr/)
<i>LNG</i>	Logaritması alınmış ve mevsimsellikten arındırılmış Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	TCMB/EVDS (https://evds2.tcmb.gov.tr/)
<i>LNKREDİ</i>	Logaritması alınmış toplam krediler	TCMB/EVDS (https://evds2.tcmb.gov.tr/)
<i>LNKUR</i>	Logaritması alınmış USD döviz satış kuru	TCMB/EVDS (https://evds2.tcmb.gov.tr/)
<i>LNPETROL</i>	Logaritması alınmış Avrupa Brent Petrol Spot FOB Fiyatı	TCMB/EVDS (https://evds2.tcmb.gov.tr/)
<i>LNFAİZ</i>	Logaritması alınmış tüketici kredisi faiz oranları	TCMB/EVDS (https://evds2.tcmb.gov.tr/)

5.2.Yöntem

Çalışmada serilerin durağanlığı tek kırılmalı Zivot ve Andrews (ZA) (1992) birim kök testi ve Enders & Lee Fourier (EL) ADF (2012) birim kök testi ile analiz edilmiştir. Seriler arasındaki ilişki, değişkenlerin içsel veya dışsal olmasına bakılmaksızın analize izin veren Vektör Otoregresif (VAR) model (Sims, 1980) ile incelenmiştir. Bu model teori esnekliği, öngörü kolaylığı ve iktisadi açıdan değişkenlere ilişkin yorum yapma kolaylığı sebebiyle literatürde önemli bir modeldir. Çalışmada modelin ön koşulları olan durağanlık, istikrar ve otokorelasyon problemi göz önünde bulundurularak uygun gecikme uzunlukları belirlenmiş ve uygun gecikme uzunluğuna göre VAR modeli tahmin edilmiştir. VAR modeline ait parametrelerin yorumlanması anlamlı olmadığı için, modele etki-tepki (impulse-response) fonksiyonları ve varyans ayrıştırması (variance decomposition) analizleri yapılmış ve sonuçlar tartışılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise serilerin düzey değerleri ile analiz yapmaya izin veren ve eşbütünleşme ilişkisini de gözlemlemeye olanak sağlayan Toda-Yamamoto (TY) (1995) nedensellik ilişkisi yöntemi ile analiz edilmiştir.

5.3. Birim Kök Testleri

Regresyon modelinin önemli ön koşullarından biri, zaman serisinin birim kök içermemesi, hata terimlerinin sıfır ortalama ve sabit varyansa sahip olması gerekliliğidir (Enders, 2010: 195-196). Diğer bir ifade ile zaman serileri arasında bir ilişki tahmin edebilmek için öncelikle söz konusu değişkenlere gelen şokların kalıcı olup olmadığı irdelenmelidir. Aynı zamanda durağanlık analizinde yapısal kırılmaların varlığı göz önünde bulundurulmadığında değişkenlere gelen şokların geçici olup olmadığı ile ilgili sağlıklı bir veri elde etmek zorlaşmaktadır. Bu kapsamda çalışmada Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) tabanlı kırılmalı birim kök testleri tercih edilmiştir. ZA (1992) birim kök testi keskin içsel ve dışsal yapısal kırılma tarihlerini belirlemeye olanak sağlamaktadır (Akın ve Güneş, 2018). Elde edilen yapısal kırılma tarihlerine işaret eden kukla değişkenlerin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı ise elde edilen kırılma tarihleri yorumlanmıştır. Fourier yaklaşımı Enders ve Lee (2012) birim kök testi ise kırılma tarihlerinin biçimi ile ilgili herhangi bir varsayıma gerek duymamakta, yapısal kırılmaların kademeli yani yumuşak geçişli (smooth transition) olması durumunda daha iyi sonuçlar vermektedir. Düzeyde ve düzeyde ve trendde yapısal kırılmalı EL Fourier ADF testlerinin denklemleri şu şekilde ifade edilmektedir (Enders ve Lee, 2012):

$$\text{Düzeyde; } X_t = \alpha X_{t-1} + \mu_0 + \varnothing \sin \left(\frac{2\pi kt}{T} \right) + \vartheta \cos \left(\frac{2\pi kt}{T} \right) + \sum_{i=1}^q p_q \Delta X_{t-q} + \delta_t \quad (1)$$

$$\text{Düzeyde ve trendde; } X_t = \alpha X_{t-1} + \mu_0 + \beta_0 t + \varnothing \sin \left(\frac{2\pi kt}{T} \right) + \vartheta \cos \left(\frac{2\pi kt}{T} \right) + \sum_{i=1}^q p_q \Delta X_{t-q} + \delta_t \quad (2)$$

ZA (1992) tek kırılmalı ve EL (2012) Fourier yaklaşımı birim kök testi sonuçları Tablo 2’de raporlanmıştır.

Tablo 2: Birim Kök Sonuçları

Değişkenler	Keskin Kırılma (Sharp Shift)		Yumuşak Geçiş (Smooth Shift)	Kritik Değerler (ZA)			Kritik Değerler (EL)			
	ZA	TB1	EL	k	1%	5%	10%	1%	5%	10%
Düzeyde Kırılma										
LNTÜFE	-3.126	2017Q2	2.4745	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
LNPETROL	-4,6663*	2014Q2	-3.0667	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
LNKUR	-2.5585	2006Q2	0.764	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
LNKREDİ	-3.3252	2009Q4	-3,1762**	3	-5.34	-4.8	-4.58	-3.77	-3.07	-2.71
LNG	-5,2651**	2008Q1	0.4877	3	-5.34	-4.8	-4.58	-3.77	-3.07	-2.71
LNFAİZ	-3.8323	2008Q3	-4,5526***	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
ΔLNTUFE	-6,6621***	2017Q2	-2.9713	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
ΔLNPETROL	-7,8861***	2015Q3	-3,6096**	3	-5.34	-4.8	-4.58	-3.77	-3.07	-2.71
ΔLNKUR	-6,1378***	2008Q1	-3,5791*	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
ΔLNKREDİ	-4,9003**	2009Q3	-2.308	3	-5.34	-4.8	-4.58	-3.77	-3.07	-2.71
ΔLNG	-9,0406***	2016Q1	-4,1554***	3	-5.34	-4.8	-4.58	-3.77	-3.07	-2.71
ΔLNFAİZ	-8,1804***	2008Q1	-4,3195**	1	-5.34	-4.8	-4.58	-4.42	-3.81	-3.49
Düzeyde ve Trendde Kırılma										
LNTÜFE	-3.8147	2017Q1	-2.5978	1	-5.57	-5.08	-4.82	-4.95	-4.35	-4.05
LNPETROL	-4.6069	2014Q2	-3.363	1	-5.57	-5.08	-4.82	-4.95	-4.35	-4.05
LNKUR	-3.4429	2012Q2	-3.4816	1	-5.57	-5.08	-4.82	-4.95	-4.35	-4.05
LNKREDİ	-3.52	2015Q2	-2.1889	2	-5.57	-5.08	-4.82	-4.69	-4.05	-3.71
LNG	-4,8863*	2008Q1	-3.0185	1	-5.57	-5.08	-4.82	-4.95	-4.35	-4.05
LNFAİZ	-4.0761	2009Q2	-3.7486	1	-5.57	-5.08	-4.82	-4.95	-4.35	-4.05
ΔLNTUFE	-7,1543***	2015Q3	-6.044***	1	-5.57	-5.08	-4.82	-4.95	-4.35	-4.05
ΔLNPETROL	-7,8641***	2013Q4	-3.6755	3	-5.57	-5.08	-4.82	-4.45	-3.78	-3.44
ΔLNKUR	-6,3852***	2008Q1	-5.8635***	3	-5.57	-5.08	-4.82	-4.45	-3.78	-3.44
ΔLNKREDİ	-5,514**	2009Q3	-3.4632	2	-5.57	-5.08	-4.82	-4.69	-4.05	-3.71
ΔLNG	-9,9114***	2008Q4	-4,1458*	3	-5.57	-5.08	-4.82	-4.45	-3.78	-3.44
ΔLNFAİZ	-8,1618***	2008Q1	-4,8751***	3	-5.57	-5.08	-4.82	-4.45	-3.78	-3.44

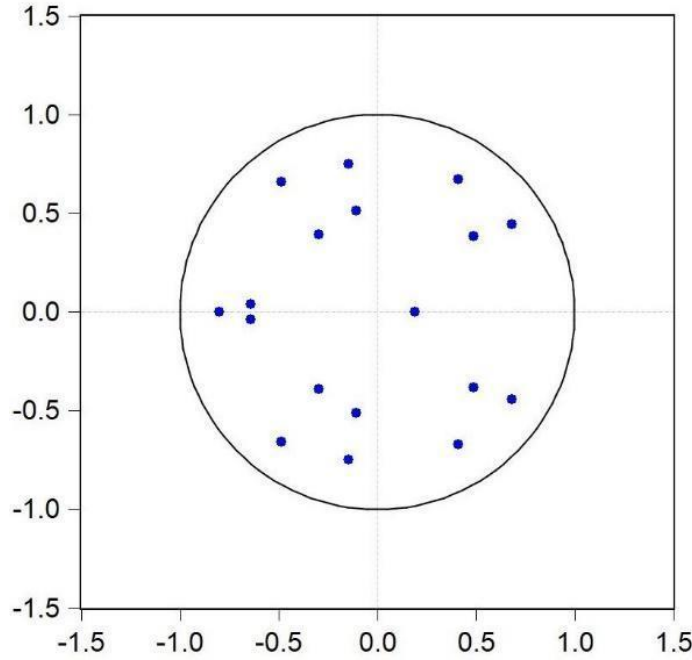
Not: Birim kök analizinde maksimum gecikme uzunluğu 5 ve optimal gecikme uzunluğu ise Schwarz istatistiği anlamlılık derecesine göre belirlenmiştir. Fourier tabanlı EL testinde ise değişkenlere göre maksimum frekans değeri (k=1,2,3) olan optimal frekans değeri hata terimleri toplamının karesinin minimum olduğu noktaya göre belirlenmiştir. Δ değişkenlerin birinci farkını ifade etmektedir. ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Değişkenlerin yapıları dikkate alınarak Tablo 2’de raporlanan sonuçlar irdelendiğinde, değişkenlerin düzey değerleri ile birim kök içerdiği, birinci farkları alındığında ise düzey ve düzeyde ve trendde durağanlaştığı yani $I(1)$ oldukları görülmüştür. Özetle değişkenlere gelen şoklar değişkenler üzerinde kalıcı bir etkiye sahiptir. ZA (1992) birim kök testinin işaret ettiği yapısal kırılma tarihleri incelendiğinde, 2006: Q2, TCMB’nin 2006 yılının ikinci çeyreğinde faiz oranlarını 2.25 baz puan arttırması sonucu kurda yaşanan düşüşü, 2008: Q3, 2009: Q2-Q4 tarihleri ise, 2008 küresel krizinin etkilerini göstermektedir. 2012: Q2 tarihinde küresel risk iştahının kademeli olarak azalması ile kısa vadeli faizlerin faiz koridorunun alt sınırında seyretmesi sağlanmıştır (TCMB,2013). 2014: Q2 tarihinde petrol fiyatları dünya genelinde yaşanan arz fazlası nedeniyle yaklaşık %46 gerilerken, bu durum maliyet enflasyonuna olumlu yansımıştır. 2015: Q2 döneminde ise Türkiye’de kredi hacminin arttığı ve toplam krediler içinde taksitli ticari kredilerin önemli ölçüde yükseldiği gözlemlenmiştir. 2017: Q1-Q2 dönemlerinde ise enflasyon oranlarının uzun bir aradan sonra ilk defa çift haneli rakamlara ulaştığı dönemi göstermesi açısından önemlidir.

5.4. VAR Modeli

VAR modeline geçmeden önce serilerin durağanlık durumu analiz edilmiş ve durağan seriler ile tahmin edilen modelde uygun gecikme uzunluğu 3 olarak belirlenmiştir. VAR (3) modelinin ters köklerinin birim çember içinde olduğunu yani istikrar koşulunu sağladığı tespit edilmiş ve otokorelasyon koşulun sağlayıp sağlamadığı ayrıca kontrol edilerek sonuçları Grafik 6’da sunulmuştur.

Grafik 6: AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin Birim Çember İçerisindeki Dağılımı



VAR (3) modelinde otokorelasyon probleminin olup olmadığı ve değişen varyans sorunu sırasıyla LM testi ve Ki-kare testi ile irdelenmiş ve sonuçlar Tablo 3'te raporlanmıştır.

Tablo 3: VAR (3) Modeli için otokorelasyon ve değişen varyans testleri

Otokorelasyon Testi					
Gecikme	LM-İstatistiği	Olasılık	Gecikme	LM-İstatistiği	Olasılık
1	28.91314	0.7931	3	36.32622	0.4535
2	32.78863	0.6221	4	44.36808	0.1596

Değişen Varyans Testi		
Ki-Kare İstatistiği	Serbestlik Derecesi	Olasılık
786.4645	798	0.6077

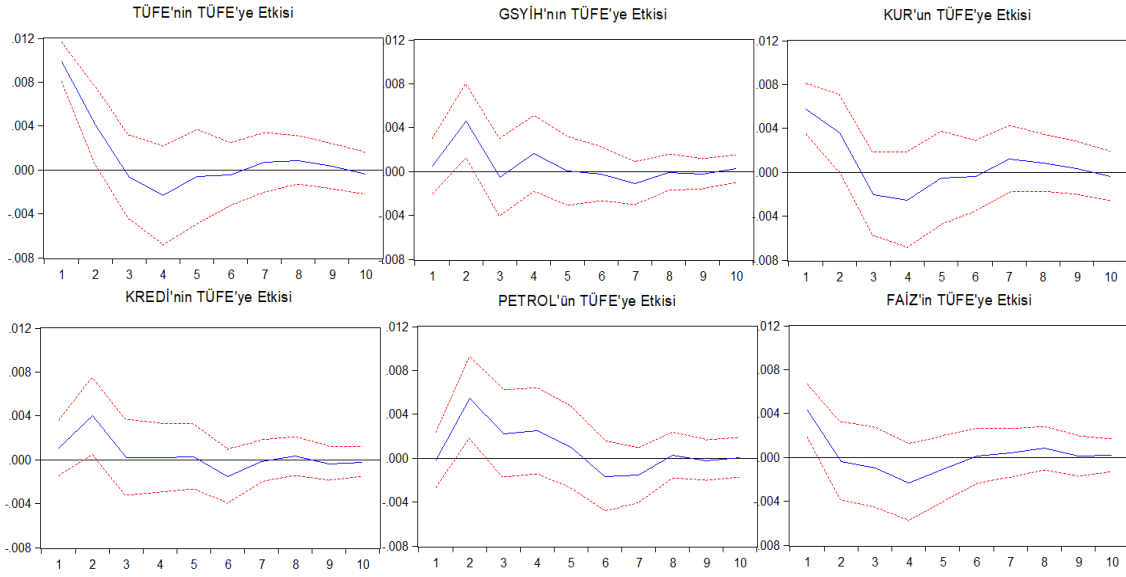
Not: $p > 0,05$ olması durumu %5 istatistiki anlamlılık derecesinde otokorelasyon ve değişen varyans probleminin bulunmadığına işaret etmektedir.

Tablo 3'te de görüleceği gibi 3 gecikmeli modelde %5 istatistiki anlamlılık düzeyinde otokorelasyon sorunu ve değişen varyans problemi olmadığına karar verilmiştir. Bu çerçevede, çalışmanın devam eden bölümünde VAR (3) modeli için etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırması analiz edilmiştir.

5.5.Etki-Tepki Fonksiyonları

Etki-tepki (Impulse-response) fonksiyonları analizinde, TÜFE değişkeninin on dönem içerisinde büyüme, kur, kredi, petrol ve faiz değişkenlerinden gelen şoklara karşı tepkisi analiz edilmiştir. Analizde ayrıştırma metodu olarak değişkenlerin sıralamasına duyarlı olmayan ve şokların birbiriyle ilişkisini minimize eden genelleştirilmiş etkiler (generalized impulses) yöntemi tercih edilmiştir. Güven aralıkları ise ± 2 standart hata için analitik (asimtotik) yöntem kullanılarak elde edilmiştir. TÜFE değişkeninin diğer değişkenlerde meydana gelen ani şoklara karşı tepkisi Grafik 7'de gösterilmiştir. Grafik sonuçları yorumlanırken öncelikle her bir değişkenin kendi şokuna verdiği tepki dikkate alınmıştır. Bu tepkinin pozitif veya negatif olup olmadığı izlenerek bu şoka TÜFE'nin tepkisi nihayetinde yorumlanmıştır.

Grafik 7: Genelleştirilmiş Etki Tepki Fonksiyonları



TÜFE'nin kendisinden gelen bir şoka karşı verdiği tepki başta pozitif iken bu etki ikinci dönemden sonra anlamsızlaşmaktadır. GSYİH'den, kredilerden ve petrolden gelen arttırıcı bir şoka tepkisi ise ilk çeyrekte pozitif olmakta şokun etkisi üç aydan sonra anlamsızlaşmaktadır. Faizden gelen pozitif bir şok ise ilk çeyrek pozitif yönde etkilemekte ancak etkisi diğerlerine göre daha kısa sürmekte ve ilk üç ayda etki sönümlenmektedir. Kurda meydana gelen pozitif bir şok ise TÜFE'yi en az iki çeyrek dönem pozitif yönde etkilemekte ve bu şok diğer değişkenlere göre daha uzun bir etki yaratmaktadır.

5.6. Varyans Ayrıştırması

Varyans ayrıştırması (Variance Decomposition) analizi TÜFE değişkeninde meydana gelen bir değişimin ne kadarının diğer değişkenlerden kaynaklandığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu yöntem ile herhangi bir değişkenden gelen şok karşısında diğer bir değişkenin varyansında oluşan değişimin yanı sıra her bir değişkenin katkısını da ölçülmektedir. Bununla beraber varyans ayrıştırması yöntemi ile değişkenlerin içsel veya dışsal olma durumları hakkında değerlendirme yapmak da mümkündür (Akın ve Güneş, 2019).

Bu kapsamda TÜFE'de meydana gelen bir değişimin yüzdesel olarak kaçının kendi gecikmelerinden ve kaçının diğer değişkenler ile açıklandığı varyans ayrıştırması yöntemiyle analiz edilmiş ve sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Varyans Ayrıştırması

Dönem	TÜFE	GSYİH	KUR	KREDİ	PETROL	FAİZ
1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	70.32730	12.08692	1.774682	2.817898	12.63982	0.353381
3	66.88159	11.58371	4.021958	2.996764	14.17805	0.337928
4	64.83725	12.39601	4.643103	2.774429	14.68927	0.659950
5	64.43841	12.28073	4.618071	2.830326	14.99855	0.833924
6	63.02321	12.01672	4.525076	3.945676	15.64423	0.845082

Tablo 4'te görüldüğü gibi birinci dönemde TÜFE'de meydana gelen bir değişimin %100'ü kendisi tarafından açıklanmaktadır. İkinci dönemde ise kendi gecikmelerinin etkisi azalmakta ve diğer değişkenlerin katkısı ortaya çıkmaktadır. İkinci dönemde TÜFE'nin yaklaşık %70,33'lük kısmı kendi

şoklarından, sırasıyla %12,64' ü petrol fiyatlarından, %1,77' si USD kurundaki değişimlerden, yaklaşık %12,09'u GSYİH'den, %2,82'si kredilerden ve %0,35'i faizdeki şoklardan kaynaklandığı görülmektedir. TÜFE değişkeninde meydana gelen değişimlerin önemli ölçüde petrol fiyatları, krediler ve döviz kuru değişkenlerinden kaynaklandığı görülmektedir. Bu durum Türkiye'nin enerji ve ara mallarda yoğunlukla yurtdışına bağımlı olması sebebiyle maliyet enflasyonun ve dolayısıyla enflasyon genel düzeyinin artmasını göstermesi açısından önemlidir.

5.7. Toda Yamamoto Granger Nedensellik Testi

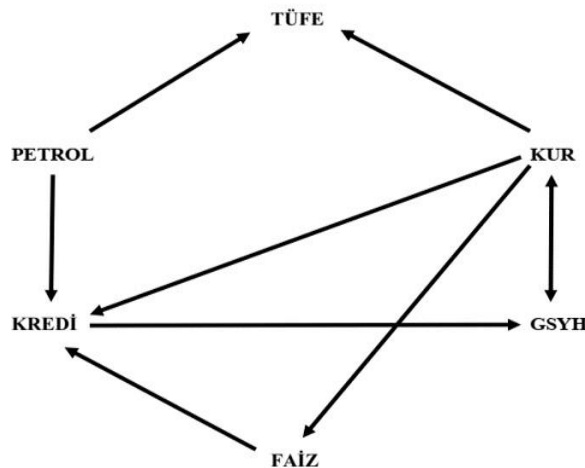
Çalışmada değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Toda Yamamoto (TY) (1995) nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Düzey değerleri ile elde edilen VAR modeline uygun gecikme uzunluğu 4 ($p=4$) olarak belirlenmiştir. Serilerin en büyük bütünleşme derecesi ($dmax$) 1 olduğu için 5 ($p+dmax=5$) gecikmeli regresyon modelleri tahmin edilmiştir. MWALD sınaması $k=5$ gecikme üzerine uygulanmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: TY Granger Nedensellik sonuçları

Hipotez	Olasılık Değeri	Karar
<i>PETROL → TÜFE</i>	0.0000	PETROL TÜFE'nin nedenidir.
<i>KUR → TÜFE</i>	0.0128	KUR TÜFE'nin nedenidir.
<i>KUR → GSYİH</i>	0.0813	KUR GSYİH'nin nedenidir.
<i>KREDİ → GSYİH</i>	0.0163	KREDİ GSYİH'nin nedenidir.
<i>GSYİH → KUR</i>	0.0961	GSYİH KUR'un nedenidir.
<i>KUR → KREDİ</i>	0.0238	KUR KREDİ'nin nedenidir.
<i>PETROL → KREDİ</i>	0.0219	PETROL KREDİ'nin nedenidir.
<i>FAİZ → KREDİ</i>	0.0574	FAİZ KREDİ'nin nedenidir.
<i>KUR → FAİZ</i>	0.0730	KUR FAİZ'in nedenidir.

Tablo 5'teki nedensellik sonuçları incelendiğinde, petrol ve kurdan TÜFE'ye tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Kurdan faize ve faizden kredilere doğru tek taraflı nedensellik ilişkisi bulunurken kur ve GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Kredilerden de GSYİH'ye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Genel olarak bakıldığında ise petrol fiyatlarının ve kurun TÜFE üzerinde doğrudan bir nedensellik etkisi gözlemlenirken, GSYİH'nin kur üzerinden, kredilerin GSYİH ve kur üzerinden, faizin ise krediler, GSYİH ve kur üzerinden TÜFE'nin dolaylı yünden nedeni olduğu söylenebilmektedir.

Şekil 1: Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri



SONUÇ

İstikrarlı ve güvenilir ekonomik ortam enflasyon hedeflemesinde istenilen düzeye gelebilmek için önemli bir unsurdur. Nitekim Türkiye enflasyon hedeflemesi politikalarını uygulamaya koyduğu dönemde, ülkede mevcut olan siyasi ve ekonomik istikrar ortamı ve uygulanan sıkı para ve maliye politikaları sayesinde hedeflediği rakamlara ulaşmış ve enflasyon oranları uzun yıllar sonra tek haneli rakamlara düşmüştür. Ancak bu durumun sürdürülebilirliği ülkenin üretimde ithalata bağımlılığı arttıkça sorgulanır hale gelmiştir. Türkiye'nin, özellikle enerji, hammadde ve ara mamulde yurt dışına bağımlı olması sebebiyle, ithalatın yoğun olduğu ülkelerin döviz kurlarının ve enerjide önemli bir yeri olan petrol fiyatlarının dönemsel değişimleri karşısında kırılganlığı artmıştır. Bu kapsamda, çalışmada Türkiye'de 2003: Q1-2019: Q1 dönemi için tüketici fiyat endeksini maliyetler açısından etkilediği düşünülen faiz, USD kuru ve petrol fiyatları ile birlikte talep açısından etkilediği düşünülen kredi hacmi ve GSYİH değişkenleri arasındaki ilişki VAR modeli ile analiz edilmiştir. Elde edilen etki-tepki fonksiyonları sonuçlarına göre USD kurundaki artış şoku TÜFE'yi arttırmakta ve bu durumun etkisi diğer değişkenlere göre daha uzun sürmektedir. Beklendiği üzere diğer değişkenlerdeki artış şoku da TÜFE'yi arttırmakta ancak faizin etkisi diğer değişkenlere göre daha kısa sürede sönümlenmektedir. Varyans ayrıştırması sonuçlarına göre TÜFE'ye gelen bir şok neticesinde TÜFE'de meydana gelen değişimin sebebi, ilk çeyreklik dönemde %100 kendisi iken üçüncü çeyrek dönemden itibaren önemli ölçüde sırasıyla kendisi, petrol fiyatları, GSYİH, kur, krediler ve faiz değişkenlerinden kaynaklanmaktadır. TY nedensellik testi sonuçları irdelendiğinde ise faiz ve kur gibi para politikası kararları ile dışsal bir değişken olan petrol fiyatlarının, kredi geçiş mekanizması aracılığıyla GSYİH ve TÜFE'yi etkilediği, petrol fiyatlarının ve döviz kurunun ise doğrudan TÜFE'nin nedenseli olduğu görülmektedir. Elde edilen sonuçlar literatürde Ito ve Sato (2008); Umar ve Abdulhakeem (2010); Thach (2019); Koçak vd. (2017) ve Karacan (2018) ile benzerlik gösterirken, Demircan (2010), An vd. (2014), Çelik ve Çetin (2014) ve Öksüzler ve İpek (2011)'in çalışmalarından farklı olduğu görülmüştür. Türkiye'de kredi geçiş mekanizmasının faiz oranları dışında maliyet enflasyonunu artıran diğer değişkenlerden de etkileniyor olması maliyet enflasyonu aracılığıyla talep enflasyonunun da etkilendiğini göstermesi açısından önemlidir. Döviz kuru ve petrol fiyatlarındaki artış ithal girdi fiyatlarını ve dolayısıyla maliyet enflasyonunu arttırmaktadır. Türkiye kurlardaki ve enflasyondaki artışı frenlemek için faiz çıkmasını para politikası aracı olarak kullanmak durumunda kalmaktadır ancak elde edilen bulgulara göre enflasyon üzerinde faizin etkisinin doğrudan ve dolaylı olarak minimum olması faizin enflasyonun nedeni olduğu hususunu sorgulatmaktadır. Bu kapsamda politika yapıcılarının özellikle enerjide dışa bağımlılığı azaltmak için gerekli önlemleri alarak, ara mamul üretiminde yerli üretimi teşvik etmesi ve katma değer yaratacak yapısal reformları hayata geçirmesi gibi çözümler, enflasyonun istenilen düzeyde kalıcı olarak gerçekleşebilmesini sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D., & Ucer, M. (2015.). The Ups and Downs of Turkish Growth, 2002-2015: Political Dynamics, the European Union and the Institutional Slide. *NBER Working Papers*, No: 21608
- Akçay, A., & Erataş Sönmez, F. (2016). Avrupa Birliği Borç Krizinin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: GVAR Analizi. *Balkan Journal of Social Sciences*, 5(10), 1–18. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/669541>
- Akın, T. & Güneş, S. (2018). İhracatın Niteliğindeki Artışın Dış Ticaret Haddine Etkisi: Türkiye Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 448-462.
- Akın, T., & Güneş, S. (2019). Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı: Lider Ülkeler ve Türkiye Analizi. *Sosyoekonomi*, 11–29. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2019.02.01>
- An, L., Jin, X., & Ren, X. (2014). Are the macroeconomic effects of oil price shock symmetric?: A Factor-Augmented Vector Autoregressive approach. *Energy Economics*, 45, 217–228. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2014.06.003>
- Artar O. 2011 Türkiye'de Para Politikası Kararlarını Makroekonomik Değişkenler Üzerindeki Etkisi: Vektör Otoregresyon (VAR) Analizi *The Journal of Marmara Social Research* Sayı 1, Aralık 2011
- Aydın, Üzeyir ve Oğuz Kara (2012), "Türkiye'de Döviz Kuru-Enflasyon Etkileşiminin Para Politikası Üzerine Etkileri", *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 49 (572): 23-46

- Bal, H., Erdoğan, E., & Palandökenlier, B. (2019). Enflasyon ve Faiz Oranı Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Seçilmiş Ülkeler İçin Ampirik Bir Analiz. *Makroekonomi*. <https://www.avekon.org/papers/2322.pdf>
- BBC. (2018). Türkiye'deki ekonomik krizler: 1994, 2001 ve 2007'de neler yaşandı? Erişim Tarihi: 20 Şubat 2020, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-45226072>
- Bocutoğlu, E. (2015). *Makro İktisat Teoriler ve Politikalar* (14th ed.). İstanbul: Ekin Yayınevi.
- BSIC. (2013.). Special Report: How did Turkey get out of the Financial Crisis? Bocconi Students Investment Club, 16 Kasım 2013, <https://bsic.it/special-report-how-did-turkey-get-out-of-the-financial-crisis/> Erişim Tarihi 20 Şubat 2020
- Çelik, Tuncay; Çetin, A. (2014). Petrol Fiyatlarının Makroekonomik Etkileri: Türkiye Ekonomisi için Ampirik Bir Uygulama. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, Vol. 10, pp. 97–116.
- Demircan, G. (2010). Ham Petrol Fiyatları ile Enflasyon Oranı İlişkisinin Analizi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. İstanbul Üniversitesi.
- Dücan E., Şentürk M. (2017), Döviz Kuru ve Petrol Fiyatı İlişkisi: Küresel Finans Krizi Sonrası Deneyimler, Ed. (Koç et al), in Düünden Bugüne Ekonomi Yazıları, Küv Yayınları.
- Enders, W. (2010). Applied Econometric Time Series, 3th Edition. John Wiley High Education, New York USA.
- Enders, W., & Lee, J. (2012). The flexible Fourier form and Dickey–Fuller type unit root tests. *Economics Letters*, 117(1), 196–199.
- Filis, G. (2010). Macro economy, stock market and oil prices: Do meaningful relationships exist among their cyclical fluctuations? *Energy Economics*, 32(4), 877–886. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2010.03.010>
- Ito, T., & Sato, K. (2008). Exchange rate changes and inflation in post-crisis Asian economies: Vector autoregression analysis of the exchange rate pass-through. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(7), 1407–1438. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2008.00165.x>
- İpek, E. (2008). Dünya Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Türkiye'nin Ekonomik Büyümesi Üzerine Etkileri. Balıkesir Üniversitesi.
- Karacan, R. (2018). Türkiye'de Enflasyonun, Petrol Fiyatları, Döviz Kuru Açısından Değerlendirilmesi. International Congress of Energy, Economy and Policy. https://www.researchgate.net/profile/Ridvan_Karacan/publication/326107117_Turkiye'de_Enflasyonun_Petrol_Fiyatlari_Doviz_Kuru_Acisindan_Degerlendirilmesi/links/5b3943aba6fdcc8506e711ef/Tuerkiyede-Enflasyonun-Petrol-Fiyatlari-Doeviz-Kuru-Acisindan-Degerlendirilmesi
- Kibritçioğlu, Aykut; Kibritçioğlu, B. (1999). Ham Petrol ve Akaryakıt Ürünü Fiyat Artışlarının Türkiye'deki Enflasyonist Etkileri. <http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/oilinf.html#papers>
- Koçak, S.; Balan, F. & Albayrak, B. (2017). Türkiye Ekonomisinde Petrol Fiyatları ve Enflasyon İlişkisi: Ampirik Analiz. *Journal of Life Economics*, 261–273.
- Manera, M., & Cologni, A. (2005). Oil Prices, Inflation and Interest Rates in a Structural Cointegrated VAR Model for the G-7 Countries. *SSRN Electronic Journal*, 1–66. <https://doi.org/10.2139/ssrn.843505>
- Mundell, R. A. (1963). Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates. *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, 29(4), 475–485. <https://doi.org/10.2307/139336>
- Needham, D. (1973). Monetary and Fiscal Policy under Fixed Exchange Rates: Comment. *The Swedish Journal of Economics*, 75(1), 112. <https://doi.org/10.2307/3439280>
- Öksüzler, O., & İpek, E. (2011). Dünya Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Büyüme ve Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 15–34.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1–48.
- Şit M. & Alancıoğlu E. (2019) Türkiye Ekonomisinde Dünya Petrol Fiyatları ve Döviz Kuru İlişkisi: Ampirik Analiz *Econharran Harran Üniversitesi İİBF Dergisi Cilt: 3 Sayı: 3 Yıl: 2019*
- TCMB. (2013). 2013 Yılı Para ve Kur Politikası. 25 Aralık 2012, TCMB, Ankara.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

- TCMB. (2018). *Türkiye'nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*. <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/26640b7b-9641-4c35-9eccd10a9d4e51b/program.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-26640b7b-9641-4c35-99ec-cd10a9d4e51b-m3fB7oF>
- Thach, N. N. (2019). Impact of the world oil price on the inflation on vietnam – a structural vector autoregression approach. *Studies in Computational Intelligence*, 809, 694–708. https://doi.org/10.1007/978-3-030-04200-4_48
- Toda, Hiro Y. & Yamamoto, Taku (1995), “Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes”, *Journal of Econometrics*, Vol. 66(1); 225- 250. TODARO, Michael P. ve Stephen C. SMITH (2003), *Economic Development*. Addison-Wesley, New York.
- Umar, G., & Abdulhakeem, K. A. (2010). Oil Price Shocks and the Nigeria Economy: A Variance Autoregressive (VAR) Model. *International Journal of Business and Management*, 5(8), 39–49. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v5n8p39>
- Yaylalı, M., & Lebe, F. (2012). İthal Ham Petrol Fiyatlarının Türkiye'deki Makroekonomik Aktiviteler Üzerindeki Etkisi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 32(1), 43–68.
- Zivot, Eric & Andrews, Donald W.K. (1992), “Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis”, *Journal of Business and Economic Statistics*, Vol. 10(3); 251-270.

**BİLGİ İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

The Effects Of Information And Communication Technologies To Economic Growth:
The Case Of Turkey

Nadide HÜSNÜOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, (Sorumlu Yazar)

Volkan ODA

Öğr. Görevlisi, Giresun Üniversitesi, Tirebolu Mehmet Bayrak Meslek Yüksekokulu, Maliye Bölümü

ÖZET

Küreselleşme ile birlikte bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) üretim ve kullanımındaki artış hayatımızın her alanını önemli ölçüde ve değişik şekillerde etkilemektedir. Dijitalleşme, ekonomiden tarımdan hizmetlere kadar tüm sektörlerdeki ürünleri içeren en üretken süreçleri ve faaliyetleri etkilemektedir. Son yirmi yılda BİT'lerde yaşanan önemli gelişmeler, birçok araştırmacıyı, BİT'in verimliliği artırmaya, ekonomik büyümeyi desteklemeye ve yoksulluğu azaltmaya katkısı gibi ekonomik sonuçlarını araştırmaya teşvik etmiştir. 1995 ile 1998 arasında ABD'de gayri safi yurt içi hasıladaki payı yalnızca yüzde 8 olan BİT sektörü, gayri safi yurt içi hasılanın artışına ortalama yüzde 35 katkıda bulunmuştur. 1990-2000 yılları arasında, pek çok OECD ülkesinde bilişim teknolojileri son elli yılın en yüksek verimlilik artışını sağlamıştır.

Bu çalışmada Türkiye'nin 1995-2018 yılları arasındaki, cep telefonu kullanım oranı, internet kullanım oranı, işgücüne katılım oranı, sabit sermaye yatırımı, ar-ge, verileri kullanılarak bunların kişi başına düşen gelir üzerindeki etkileri belirlenmiştir. Veriler SPSS.23. programı ile analiz edilmiştir. Öncelikle veriler 15 nöronlu Yapay Sinir Ağı ile modellenmiştir. Aktivasyon fonksiyonu olarak Hiperbolik Tanjant fonksiyonu, hata fonksiyonu olarak kareler toplamı kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre kişi başına düşen geliri etkileyen faktörlerin önem sırası; internet kullanım oranı (%100), cep telefonu kullanım oranı (%69.8), sabit sermaye yatırımı (%45.6), işgücüne katılım oranı (%20.2), ar-ge (%10.7) şeklinde elde edilmiştir. Daha sonra Zaman Serisi Analizi yapılmıştır. Yapay sinir ağı modelinden tahminlenen değerlerin belirleme katsayısı $R^2=0,974$ bulunmuştur. Zaman serisi analizinden Simple modeli ile tahminlenen değerler için $R^2=0,916$ olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak; ekonomik büyüme verilerini Yapay Sinir Ağları ile yapılan modellemenin Zaman Serisi Analizi ile yapılan modellemeden daha iyi sonuçlar verdiği görülmüştür.

Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında pek çok çalışmada bilişim teknolojilerinin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği (Yapraklı-Sağlam 2010, Niebel 2012, Norton 1992, Choi ve Yi 2009, Oliner-Sichel 1994) bunun yanında bazı çalışmalarda ise (Pohjola 2002, negatif etkilediği tespit edilmiştir. Literatürden farklı olarak ilk defa bu çalışmada bilişim teknolojilerinin ekonomik büyümeyi etkileme oranları ve önem sırası belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bilgi ve iletişim teknolojileri, Ekonomik büyüme, internet, cep telefonu, SPSS, Yapay Sinir Ağı

ABSTRACT

The increase in the production and use of information and communication technologies (ICT) along with globalization significantly affects every area of our lives in different ways. Digitization affects the most productive processes and activities, including products in all sectors, from economics to agriculture to services. Significant developments in information and communication technologies in the last two decades have encouraged many researchers to explore their economic consequences, such as ICT's contribution to increasing productivity, promoting economic growth and reducing poverty. The ICT sector, whose share in gross domestic product in the USA was only 8 percent between 1995 and 1998, contributed an average of 35 percent to the increase in gross domestic product. In 1990-2000, in many OECD countries, information technologies provided the highest productivity increase of the last fifty years.

This study Turkey's 1995-2018 year, mobile phone usage rate of Internet usage rate, the labor force participation rate, fixed capital investment, R & D data impact on per capita income is determined. Data SPSS.23. program has been analyzed. First of all, the data is modeled with Artificial Neural Network with 15 neurons. Hyperbolic Tangent function is used as activation function and sum of squares is used as error function. According to the results of the analysis, the order of importance of the factors affecting per capita income; internet usage rate (100%), mobile phone usage rate (69.8%), fixed capital investment (45.6%), labor force participation rate (20.2%), R&D (10.7%). Then Time Series Analysis was done. The coefficient of determination of the values estimated from the artificial neural network model $R^2 = 0.974$. $R^2 = 0,916$ for the values estimated by the Simple model from the time series analysis. As a result; It has been observed that the modeling of economic growth data with Artificial Neural Networks gives better results than modeling with Time Series Analysis.

Considering the studies conducted in the literature, it has been found that in many studies, information technologies affect economic growth positively (Yapraklı-Sağlam 2010, Niebel 2012, Norton 1992, Choi and Yi 2009, Oliner-Sichel 1994), and in some studies (Pohjola 2002, it was negatively affected. Unlike the literature, for the first time in this study, the rates and importance order of information technologies affecting economic growth are specified.

Keywords: Information and communication technologies, Economic growth, internet, mobile phone, SPSS, artificial neural networks

SPORUN FİNANSMANI İÇİN YENİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR FİNANSMAN MODELİ ÖNERİSİ A New And Sustainable Financing Model For Sport Industry

Levent SÜMER

Dr. Öğretim Üyesi, İstinye Üniversitesi, İİSBF, İşletme Bölümü

ÖZET

Diğer birçok sektörde olduğu gibi finansman konusu ülkemizde spor alanında da önemli bir sorun olarak durmaktadır. Ülkemiz, geçmiş yıllarda güreş ve halter gibi alanlarda uluslararası başarılarla imza atarken son dönemde voleybol alanında da oldukça başarılı ve istikrarlı bir görünüm sergilemektedir. Ancak spor denildiğinde ülkede ilk akla gelen hususların başında futbol gelmektedir. Geçmiş dönemlerde kazanılan uluslararası başarılar, yönetsel zafiyetler, yanlış transfer politikaları ve sürekli değişen kurallarla sürdürülebilir olmaktan oldukça uzaktır. Ülkemiz futbol sektörü Avrupa'nın altıncı büyük futbol ekonomisine sahipken özellikle son dönemlerde gerek bütçe gerekse kalite açısından sıralamada oldukça geri kalmış durumdadır. Bugün, ülkemizdeki futbol kulüpleri çok ciddi bir mali darboğaz içerisinde sorunlarına çare aramakta, kimi UEFA'nın finansal fair-play kuralları çerçevesinde transfer politikalarını gözden geçirmekte, kimi bankalarla kredilerin yeniden yapılandırmanın yollarını aramakta, kimi ise kendi yöneticilerinin ve bağış toplama kampanyalarıyla taraftarların desteğiyle dönemlik can suyu ile ayakta kalmaya çalışmaktadır. Ancak bu yöntemler kulüpleri geleceğe başarılı bir şekilde taşıyacak kalıcı çözümleri tek başına sağlamaktan oldukça uzaktır. Her sektörde olduğu gibi spor kulüplerinin de başarılı olabilmeleri sürdürülebilir modeller geliştirmelerine bağlıdır. Altyapıya önem verilmesinden tesisleşmeye, kurumsal yönetim ilkelerinden pazarlamaya kadar birçok alanda gelişim sağlanması gerekliliğinin yanı sıra taraftarlardan sponsorlara tüm paydaşların içinde yer aldığı yeni finansman modelleri ve etkin finansal yönetimle kulüplerimizin içinde bulundukları sıkıntıları aşmaları mümkündür. Bu çalışmada bu amaçla geliştirmiş olduğum yeni ve sürdürülebilir bir finansman modeli anlatılmakta, spor kulüplerini darboğazdan çıkaracak bazı ekonomik ve yönetsel öneriler sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sporun Finansmanı, Birikimler, Sermaye Piyasaları, Emeklilik Fonları, Sürdürülebilirlik

ABSTRACT

Similarly, in many other industries, financing is an important problem in the field of sports in Turkey. While our country has achieved international successes in areas such as wrestling and weightlifting in the past decades, it also displayed very successful and sustainable progress in the field of volleyball recently. Among all other fields, football is considered the most popular sport in Turkey. Although some of our teams gained international successes in the past, their achievements could not become sustainable due to the managerial weaknesses, wrong transfer policies and constantly changing rules. While our country's football industry is the sixth-largest football economy in Europe, it has lagged behind in the competition, in terms of budget, team quality and success especially in the last decades. Today, football clubs in our country seek a solution to their problems in a very serious financial bottleneck, some of them are reviewing their transfer policies within the framework of UEFA's financial fair-play rules, some are seeking ways to restructure loans with banks, while others trying to find temporary solutions by asking donations from their own managers and supporters. However, these methods are far from providing permanent solutions that will carry clubs to the future successfully. The success of sports clubs depends on developing sustainable models. It is possible to overcome the difficulties of our clubs with new financing models involving all stakeholders and effective financial management, as well as the need to develop in many areas including infrastructure, corporate governance principles and marketing. In this study, a new and sustainable financing model is suggested, and some economic and managerial ideas that will bring sports clubs out of bottleneck are recommended.

Keywords: Financing of Sport Industry, Savings, Capital Markets, Pension Funds, Sustainability

HAVAYOLU İŞLETMELERİNİN DIŞ PAZAR ÇEVRE KOŞULLARI VE PESTEL ANALİZİ: TÜRKİYE'DEKİ HAVAYOLLARININ İNCELENMESİ

The Foreign Market Environmental Conditions Of Airline Companies And Pestel Analysis:
Investigation Of The Turkish Airline Companies

Hüseyin KOÇARSLAN

Dr. Öğr. Üyesi, Selçuk Üniversitesi, Beyşehir Ali Akkanat İşletme Fakültesi, Konya, Türkiye

ÖZET

Ülkemizde son yıllarda hava taşımacılığının potansiyeli giderek artmaktadır. Önceleri sadece bir firma ile hizmet verilen sektörde yeni şirketlerin katılımı ile hem rekabet hem de fiyatların nispeten düşüşü ile taşınan yolcu sayısında artışlar sağlanmıştır. Türk havacılık açısından önemli bir gelişim olarak kabul edilmesi gereken bu aşama ile birlikte rekabetin yoğun olarak yaşandığı bu sektörde hava yolu işletmelerinin ticari faaliyetlerini devam ettirebilmeleri, giderek artan talebi karşılayabilmeleri ve amaçlarına ulaşabilmeleri ancak modern pazarlama ilkelerini benimsemeleri ile doğru orantılı olduğunu söyleyebiliriz. Bütün işletmelerde olduğu gibi havayolu işletmeleri de hem iç pazar koşullarından hem de dış pazar koşullarından etkilenmektedir. İşletmeler iç pazar koşullarındaki değişimleri kontrol edebilme imkânına sahipken dış çevre koşullarında meydana gelen değişimleri kontrol etmede zorluklar yaşayabilirler. Bu amaçla bu kuramsal olarak tasarlanan bu çalışmada havayolu işletmelerinin dış Pazar çevresi koşullarında yaşanan olumlu ve olumsuz değişimle mücadele ederken kullanacakları PESTEL analizi üzerinde durulmuş olup söz konusu işletmelerin bu analize verdikleri önemin derecesi incelenmeye çalışılmıştır. Politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, çevresel ve yasal analizleri ifadelerinin kısaltması olan PESTEL analizi, işletmelere izlemeleri ve dikkate almaları önem arz eden makro çevre koşulları hakkında bir resim ortaya koymaktadır. Çalışmanın son kısmında havayolu sektöründe faaliyette bulunan yöneticilere yapılan öneriler ile son bulmaktadır.

Anahtar Kelime: Modern Pazarlama Teknikleri, Havayolu İşletmeleri, Dış Pazar Koşulları, Pestel Analizi

ABSTRACT

The potential of air transportation has been increasing in our country in recent years. With the participation of new companies in the sector, which was previously served with only one company, an increase was achieved in the number of passengers carried with both competition and relatively low prices. With this stage, which should be regarded as an important development for Turkish aviation, we can say that in this sector, where competition is intense, the ability of airline companies to continue their commercial activities, to meet the increasing demand and to achieve their goals is only proportional to their adoption of modern marketing principles. As in all companies, airline companies are affected by both domestic and foreign market conditions. While businesses have the opportunity to control the changes in the internal market conditions, they may have difficulties in controlling the changes in the external environmental conditions. For this purpose, in this theoretically designed study, the PESTEL analysis that airline companies will use to combat the positive and negative changes experienced in the conditions of the foreign market environment has been focused on and the degree of importance given by these enterprises to this analysis has been studied. PESTEL analysis, which is an abbreviation of expressions of political, economic, social, technological, environmental and legal analysis, provides a picture of macro environmental conditions that are important for businesses to monitor and consider. In the last part of the study, it ends with the recommendations made to the managers operating in the airline industry.

Key words: Modern Marketing Techniques, Airlines, Foreign Market Conditions, Pestel Analysis

TÜRKİYE'DE STAGFLASYON SORUNU

Problem Of Stagflation In Turkey

Erdem BAĞCI

Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İngilizce İşletme Bölümü,
<https://orcid.org/0000-0003-1856-3517>

ÖZET

Tüm ülkeler için temel makroekonomik sorunlar; enflasyon, işsizlik ve ekonomik durgunluktur. Bir ülkenin, bu üç makroekonomik sorunu bir arada yaşaması durumu stagflasyon olarak tanımlanmaktadır. Stagflasyon problemi tüm dünya için güncel problemler arasındadır. Yüksek enflasyon ile durgunluğun aynı anda mevcut olması, stagflasyon sorununun en önemli yönünü ifade etmektedir. Bu durumda, stagflasyon problemini anlamak için; enflasyon oranının, ekonomik büyüme ve işsizlik oranlarının karşılaştırılması yeterli olacaktır. Nitekim, ekonomik istikrar politikalarının temel amaçları, fiyat istikrarı ve tam istihdamı sağlamaktır. Stagflasyonist ortamda, ekonomik istikrar politikalarının amacına ulaşması imkansızdır. Stagflasyon problemi oluştuğunda, sadece daraltıcı para politikalarıyla enflasyonu düşürmeye çalışmak işsizlik sorununu derinleştirecektir. Buna ek olarak, daraltıcı para politikası sonucu; faiz oranlarını arttırarak yatırım ve üretimin azalmasına neden olmaktadır. Tüm bu gelişmeler, işsizlik oranlarının daha da artmasına neden olacaktır. İşsizlik sorunu ile mücadele etmek için genişleyici para ve maliyet politikaları uygulandığında, enflasyon oranlarında artış olacaktır. İşsizlik sorunu ile mücadele etmek için genişleyici para ve maliyet politikaları uygulandığında, enflasyon oranlarında artış olacaktır. Bu nedenle, ekonomi yönetimi ve otoriteleri işsizlik ve enflasyon sorunları ile mücadele de ciddi bir çelişki ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Ortodoks ekonomi politikalarıyla, stagflasyon sorunuyla mücadele etmek mümkün değildir. Bu nedenle, stagflasyon sorunu yaşayan ülkeler heterodoks ekonomi politikaları uygulamıştır. Stagflasyonun en önemli nedeni maliyet enflasyonudur. Özellikle de enflasyon ile mücadele etmek için daraltıcı para ve maliye politikalarının uygulanmasının sonucu stagflasyon oluşmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'nin giderek bir stagflasyona sürüklendiğini göstermek amacıyla, beklenen ekonomik büyüme, enflasyon ve işsizlik oranları kullanılarak bir analiz gerçekleştirilmiştir. Diğer bir ifade ile Türkiye'nin 2020 ve 2021 yılları için stagflasyon riski olup olmadığının üzerinde durulmaktadır. Çalışmada tımdengelim ve betimleyici veri analizi yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Türkiye'nin 2020 ve 2021 yıllarında stagflasyon riski ile karşı karşıya olduğu vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Enflasyon, İşsizlik, Stagflasyon

JEL Sınıflaması: B22, E24, E31

ABSTRACT

Basic macroeconomic problems for all countries; inflation, unemployment and economic stagnation. The situation where a country experiences these three macroeconomic problems at the same time is defined as stagflation. The stagflation problem is among the current problems for the whole world. The coexistence of high inflation and stagnation represents the most important aspect of the stagflation problem. In this case, in order to understand the problem of stagflation; inflation rate, economic growth and unemployment rates will be sufficient. In fact, the main objectives of economic stability policies are to ensure price stability and full employment. In a stagflationary situation, economic stability policies are impossible to achieve. When the stagflation problem occurs, trying to reduce inflation only through contractionary monetary policies will deepen the unemployment problem. In addition, the result of contractionary monetary policy; increase interest rates and lead to a decrease in investment and production. All these developments will cause unemployment rates to increase further. when expansionary monetary and cost policies are implemented to combat the unemployment problem, inflation rates will increase. therefore, economic management authorities are faced with a serious contradiction in the fight against unemployment and inflation problems.

It is not possible to tackle the problem of stagflation with orthodox economic policies. Therefore, countries which experienced stagflation problem have implemented heterodox economic policies. The

most important reason of stagflation is cost inflation. Especially, stagflation results from the implementation of contractionary monetary and fiscal policies to combat inflation. In this study, in order to show that Turkey's increasingly dragged into a stagflation, an analysis was performed using the expected economic growth, inflation and unemployment rates. In other words, it is focused on whether there is a risk of stagflation in Turkey, for 2020 and 2021. In this study, deductive and descriptive data analysis methods are used. In result of the study, it is highlighted that Turkey face risk of stagflation for 2020 and 2021.

Keywords: Economic Growth, Inflation, Unemployment, Stagflation

JEL Classification: B22, E24, E31,

1. GİRİŞ

Stagflasyon yüksek düzeyde enflasyon ile durgunluğun bir arada yaşanması olarak ifade edilmektedir. Diğer ifade ile durgunluk ortamında işsizliğin ortaya çıkışı normal karşılanırken; fiyatlar genel düzeyindeki artışların normal karşılanmadığı durumun yaşanmasıdır. Bu durum, ekonomik istikrar programları ve politikaları ile amaçlanan fiyat istikrarı ile tam istihdam hedeflerinin gerçekleşmediği ve/veya gerçekleşme hedefinden de uzaklaştığı bir durumu ifade etmektedir. Stagflasyonist bir ortamda hem fiyat istikrarı hedefi hem de tam istihdam hedefi zarar görmektedir. Bu durumda ekonomi otoriteleri ana akım ekonomi yaklaşımların ortaya koydu enflasyon ile işsizlik arasındaki açmaz nedeniyle; diğerinin pahasına birinin tercih edilmesi gerektiği gibi reçetelerle stagflasyon sorununun çözülmesi mümkün değildir. Nitekim enflasyonla mücadele amaçlı daraltıcı talep yönlü politikalar uygulanarak, fiyatların baskılanması ile enflasyonun düşürüleceği beklentisi doğal olarak işsizliği arttırmaktadır. Daha açık bir ifade ile, stagflasyonist bir ortamda daraltıcı maliye politikası ile enflasyon baskılanırken; işsizliğin artışına yol açılmaktadır. Tam tersi durumda ise, işsizliğin azaltılması yönünde genişletici politikalar izlenirken enflasyona yol açılmaktadır. Bu durumda stagflasyonist ortamda uygulanacak olan programın farklı olması, klasik ekonomi politikalarıyla hareket edilmemesi gerekir.

Stagflasyon sorunu, küresel boyutta ortaya çıkışı, 1970'li yıllardaki petrol kriziyle olmuştur. Petrolün bir girdi olarak fiyatlarının yükselmesi doğal olarak maliyet enflasyonunun ortaya çıkmasına neden olmuş ve bütün Dünya'da kendini hissettirmiştir. Sonraki yıllarda, gelişmiş ülkeler bir çözüm üreterek, petrol yataklarının kontrolünü ele geçirince, stagflasyonu, diğer bir ifade ile maliyet enflasyonu oluşan ve işsizlik ile enflasyonun aynı anda görüldüğü sorunu, gündemlerinden çıkardılar. Bu nedenle, her ne kadar işsizlik ve enflasyon ile ilgili sayısız bilimsel çalışma yapılmış olsa da stagflasyon ile ilgili yapılmış çalışmalar sınırlı düzeyde kalmıştır.

Bu çalışmada tümdengelim yöntemiyle genelden öze doğru ve betimleyici veri analizi yöntemiyle ikincil veriler üzerinden bir analiz gerçekleştirilerek, Türkiye'nin stagflasyon sorununun gelişimi ve mevcut ortamda yaşanan stagflasyon sorunun düzeyi tespit edilmeye çalışılmakta ve stagflasyona yönelik uygulanacak makroekonomik politikalar üzerinde durulmaktadır.

2. ENFLASYON VE STAGFLASYON KAVRAMLARI

Stagflasyon sorununun anlaşılabilmesi için enflasyon kavramının anlaşılması ve nedenlerinin tartışılması gerekmektedir. Nitekim, stagflasyon sorunu enflasyon sorunundan doğmaktadır. Enflasyon, fiyatlar genel düzeyindeki artış olarak tanımlanırken; farklı nedenlerle ortaya çıkabilmektedir. Bunlardan birincisi maliyet yönlü enflasyon iken, ikincisi ise talep yönlü enflasyondur. Maliyet yönlü enflasyon, girdilerdeki fiyat artışından kaynaklanmakta ve talep yönlü politikalarla çözülmesi mümkün olmayan bir enflasyon türüdür. Doğru teşhis edilmediği takdirde, uygulanacak yanlış politikalarla derinleşmesi mümkündür. Talep yönlü enflasyon ise piyasa koşullarında gerçekleşen fiili üretimi aşan bir talebin satın alma gücü desteklenmesiyle ortaya çıkmaktadır. Özellikle de reel üretim düzeyini aşan düzeyde, para arzının gerçekleştiği dönemlerde ortaya çıkmaktadır. Böyle bir nedenle ortaya çıkmış olan enflasyona müdahale etmek, talep yönlü politikalarla mümkündür.

İş çevresinin kötümser beklentileri ve karamsar psikolojisi tüm ekonomik çevreyi sarsmaktadır. Talep daralması ve durgunluk, ardından şirketler ve işletmeler arasında ciddi bir likidite kıtlığının yaygınlaşması, finansal sistemde bol miktarda likidite olsa bile; kredi verme iştihanın olmaması önemli

tıkanmalara yol açmaktadır. Sürünen enflasyonun varlığı ve yıllık enflasyon oranının uzun vadede varlığını sürdüreceğinin kabul edilmesi ekonomilerin stagflasyona doğru gittiğini ifade eder (EPW,1998:2148).

Stagflasyon kavramı durgunluk problemi ile enflasyon probleminin aynı anda yaşandığı bir durumu ifade etmektedir. Nitekim “Stagnasyon” olarak ifade edilen “durgunluk” ile “enflasyon” olarak ifade edilen fiyatlar genel düzeyindeki artış kavramlarından türetilmiştir. Stagflasyon olayı, üretim kapasitesini yetersiz kullanımı sonucu; yetersiz bir ekonomik büyümenin yaşanması ve bununla birlikte doğal olarak işsizliğin ortaya çıkması, aynı zamanda yüksek düzeyde fiyat artışlarının da yaşandığı bir ekonomik olumsuzluk durumunu ifade etmektedir. Durgunluk, bir ifade ile işsizlik ile enflasyon bir ekonomide aynı anda ortaya çıkması 1970’li yıllarda Amerika ekonomisinde büyük bir sorun olarak yaşanmadan önce, üzerinde hiç durulmamıştır. 1970’li yıllarda Amerika ekonomisinde ortaya çıkan bu ekonomik problemim üstesinden nasıl gelindiğinin anlaşılması ve benzer ekonomilerde ortaya çıkan bu ekonomik rahatsızlığın, halen devam edip etmediğinin üzerinde durulması önem arz etmektedir (Blinder,1979:1). Bir ekonomide stagflasyon sorununun olup olmadığını anlamak için işsizlik oranlarıyla enflasyon oranlarına bakmak yeterlidir. Her iki olumsuz göstergenin de yüksek düzeylerde seyrettiği durumlar stagflasyonun yaşandığını ifade etmektedir (Turhan,1987: 452).

Stagflasyonun iki temel açıklaması vardır; birincisi, hedeflerin aşılmasına (overshooting) dayanmaktadır; ücretler ve fiyatların talepteki değişime geç uyarlanmasıdır. Daha açık bir ifade ile, talepte daralma başlamasına rağmen, yapılan kontratlar ve diğer çeşitli nedenlerle fiyat ve ücretlerin düşürülememesi sonucu, fiyatların yaşanan durgunluğa karşı yüksek kalmasıdır. Ancak bu yaklaşımın yaşanan stagflasyon durumunu çok fazla açıklayamadığı ortadadır. Çünkü stagflasyon çok uzun sürmekte ve söz konusu süre ve ortaya çıkan olağan üstü nedenler kontratların yeniden düzenlenmesine yeterince imkân sunmaktadır. İkincisi, toplam arzdaki değişimlere (shifts in aggregate supply) dayanmaktadır; girdi maliyetlerindeki artış nedeniyle toplam üretimde düşüş yaşanması ve buna rağmen üretim maliyetlerinin fiyatların düşüşüne imkân tanımamasından dolayı, üretim düşerken ve işsizlik artarken dolayısıyla durgunluk yaşanırken; fiyatlar genel düzeyinin de yüksek olması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu açıklama, yaşanan büyük stagflasyonu daha iyi açıklamaktadır (Blinder,1979:12). Stagflasyonun oluşunda temel etken üretim maliyetlerinin baskısıyla oluşan fiyat katılığıdır. Fiyatların katılığı, tüketicilerin satın alma gücünü düşürmekte ve bu durum talep daralmasına ve ekonomik küçülmeye yol açmaktadır. Tüm olumsuzluklar doğal olarak işsizlik ile sonuçlanmaktadır (Bronfenbrenner,1976:5). Ücret belirlemede adalet ihtiyacının, bazı kurumsal faktörler tarafından karşılanmadığı takdirde, stagflasyonu tetikler. Burada adalet kavramı, ekonomik sıkıntılardan (örneğin, reel gelirden kayıp) korunma hakkı ve kazanılmış hakların güvence altına alınma hakkı olmak üzere iki tamamlayıcı haktan oluşmaktadır. Diğer bir ifade ile adalet ihtiyacı, hem güvenlik hem de eşitlik ihtiyacıdır (Lutz,1981:746) Stagflasyonun, makro otoritelerin, yavaş yavaş “dur ve git” veya “git ve dur” politikaları tarafından sürekli olarak kesintiye uğrayan talep yönlü enflasyon ivmelenmelerinin tekrarlanmasıyla, doğal oranın altındaki işsizliği azaltma girişimlerinden de kaynaklandığını iddia eden çalışmalar da bulunmaktadır (Martin, 1985:497-501). Stagflasyonun, verimlilik düşüşü, enerji ve diğer hammadde fiyatlarındaki artışlarla oldukça yakından ilişkili olduğunu belirten çalışmalar da mevcuttur (Helliwell, 1988:1-28). Emegün verimliliğindeki düşüş nedeniyle artan girdi maliyetlerini karşılayacak bir kaynak bulunmadığı takdirde, maliyet enflasyonu yükselmeye başlar, artan enflasyona karşı ekonomi otoriteleri daraltıcı para ve maliye politikaları üretimi ve istihdamı azaltarak stagflasyona neden olabilmektedir (Hill,1980:290).

Genişleyici para ve maliye politikası araçlarıyla, para arzındaki artış, vergilerde indirim veya özel harcama alışkanlıklarındaki bir değişiklik, talep artışı oluşabilir. Böyle bir durumda fiyatlar çok kısa vadede sabit olduğu için tepki vermeyecektir. Talep artışı kendisini tamamen reel çıktıda gösterir. Ancak bir süre sonra talepteki artış, stokların tükenmesine ve üretim maliyetlerinin yükselmesine neden olur; bu noktada reel üretimin büyümesi devam ederken fiyatlar yükselmeye başlar. Bununla birlikte, zaman geçtikçe, üretim faktörlerinin fiyatı yükselmekte ve enflasyonist baskılar yoğunlaşmaktadır. Ortaya çıkan mal ve hizmet fiyatlarının yüksekliği, talebi bastırır ve böylece fiyatlar yükselmeye devam ederken üretim "doğal" seviyesine doğru gerilemeye başlar. Sonunda, talep uyarını ortadan kalkar ve enflasyon da üretim de doğal oranına geri döner. Bu modeldeki stagflasyonun temel nedeni makroekonomik

yaklaşımların çoğunda ortaktır: ücretler ve fiyatlar durgun bir şekilde hareket ettiğinden, reel üretim nihai pozisyonunu aştığı için oluşmaktadır. Ancak bu durum, 1970'lerin ortalarında yaşanan stagflasyonu açıklayamamaktadır. Çünkü; birincisi, yaşanan büyük stagflasyon enflasyonist olmayan bir talep artışının ardından gelmedi. İkincisi, büyük stagflasyon, "talebin üretimi aşma" ile açıklanabilecek bir durumdan, çok daha uzun ve derindi (Blinder,1979:13-14).

Arzda meydana gelen bir olumsuz değişme sonucu, fiyatlar genel düzeyinde bir artış oluşabilir. Böyle bir arz şokuna, çeşitli hoş olmayan olaylar neden olabilir. Bunlar; doğal bir felaket (örneğin sel, kuraklık, deprem) sonucu üretimin zarar görmesine olabilir. Emek kesiminin organize hareket ederek daha yüksek ücret talep edebilirler. Bazı doğal kaynakları kontrolünde bulunduran, tekellerin (OPEC'in ham petrol kontrolü gibi) ürün fiyatını artırması olabilir. Sonuç olarak, arzdaki düşüşler büyük fiyat artışlarına neden olmaktadır. Ham tarım ürünlerindeki yüksek fiyatlar, sanayi sektörüne yönelik maliyet artışlarını temsil etmektedir. Bu durum; gıda işleyen, dağıtan ve ticaret yapan endüstriler için de geçerlidir. Bu maliyet artışları derhal ürün fiyatlarına dahil edilir, çünkü fiyatları, kısa vadede büyük ölçüde maliyet belirler. Orta vadede, maliyetler daha yüksek olduğu için, firmalar eski çıktı seviyelerini sadece daha yüksek fiyatlarla telafi etmeye çalışır, bu durum sonucu toplam arz eğrisi sola kayar. Ancak bütün arz şokları stagflasyona yol açmamaktadır. Birincisi, çıktındaki düşüş geçici ise stagflasyona yol açmaz. Ancak, arzdaki düşüş uzun vadeli veya kalıcı ise stagflasyona yol açabilir. Eğer üretim faktörlerinde ikame imkânı var ise, girdilerden kaynaklı arz düşüşü yaşanmayacaktır. Ancak, faktör ikamesi olanaklarının o kadar cömert olması pek mümkün değildir, arzdaki azalma çok uzun vadede bile telafi edilemeyebilir. İkincisi, eğer firmalar bir biçimlendirme- fiyatlandırma politikası izliyorlarsa, arzın sola kayması durumunda, fiyatları oldukça hızlı bir şekilde yükselmesine yol açabilirler. Enflasyon oranındaki artış beklenen enflasyon oranını arttırır ve bu da nominal ücret taleplerini arttırır. Artan fiyatlar ile talep edilen toplam miktarın düşmesine neden olur. Bu durumda, üretimdeki düşüşe neden olan yükselen fiyatlardır. Üçüncüsü, arz kaynaklı stagflasyon ataklarının yalnızca işsizlik düşük olduğunda veya enflasyonist olmayan bir patlamayı takip etmekten veya kısa süreli olmasından şüphelenmek için özel bir neden yoktur. Tüm bu açılardan, stagflasyonun arz kayması ile açıklanması, 1970'lerin ortalarında gerçekleri açıklama da daha iyidir. Bu nedenle, son yıllarda arz yönlü şoklara dayanan stagflasyonun, bu alternatif açıklamasının giderek daha popüler hale gelmesi şaşırtıcı değildir. O halde, ekonomistlerin makroekonomik dalgalanmaların toplam talepteki dalgalanmalar olduğunu düşünmelerine şaşırmamak gerekir (Blinder,1979:14-17).

Stagflasyon ortaya çıkışına göre dört kategoriye ayrılmaktadır. Birincisi, enflasyon ve kıtlığın bir arada oluşması sonucu ortaya çıkan stagflasyondur. İkincisi, enflasyon ve resesyonun bir arada oluşması sonucu ortaya çıkan stagflasyondur. Üçüncüsü, resesyon ve kıtlık sorunun bir arada oluşması sonucu ortaya çıkan stagflasyondur. Dördüncüsü, enflasyon-resesyon-kıtlık sorunlarının bir arada oluşması sonucu ortaya çıkan stagflasyondur. Bu stagflasyon tiplerinin her biri ayrı ekonomik politikalar ile müdahale gerektiren sorunlardır (Shama,1978:45).

Özetle, 1970'li yıllardaki yaşanan petrol şokunun girdi maliyetlerini artırmasına bağlı olarak toplam arz azalmıştır. Toplam arzın azalması ise fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine; bununla birlikte istihdamın ve gelir düzeyinde düşmesine neden olmuştur. Bu durum doğal olarak hem durgunluğun hem de enflasyonun oluşmasına neden olmuştur. Yaşanan bu olay keynesyen politikaların güvenilirliğini tartışmaya açmıştır. Nitekim Keynesyen yaklaşım ekonomik durgunluk ile enflasyonun bir arada görülmesinin imkânsız olduğunu savunmaktaydı (Öztürk, ve Saygın,2018:6).

3. STAGFLASYONİST ORTAMDA ENFLASYON VE İŞSİZLİK İKİLEMİ

Hayek ve Friedman gibi "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler (laissez-faire)" tezini savunan ekonomistler veya ekonomik planlamayı tercih eden Lange ve Myrdal gibi ekonomistler Keynesyen yaklaşımda hatalar tespit ettiklerini ifade etmişlerdir. 1960'ların ortalarına kadar sorunsuz işleyen keynesyen politikalar; 1960'ların sonlarından ve özellikle 1970'lerin 'petrol şokları' ve sonrasındaki çöküş sırasında, Keynes'in temel tezi olan işsizlik ile enflasyon arasındaki negatif ilişki sorgulanmaya başlanmıştır (Sen, 1993:1649-1651). Bilim çevresi, Phillips eğrisini tartışmaya başladılar. Bu eğri, geleneksel Phillips eğrisinin, diğer şeyler sabit tutulduğunda, işsizlik ve enflasyon arasında negatif bir ilişkiyi gösterdiğine dair iddianın işlemediği ifade edilirken, Aslında, bu ilişkinin 1860'dan 1970'e kadar

oldukça tutarlıydı, ancak sonrasında ise iki değişken arasındaki negatif ilişkinin pozitifte döndüğü görülmüştür. Bu durum iki nedenle açıklanmaktadır. Birincisi, Phillips ilişkisinin ancak makroekonomik dalgalanmalar ağırlıklı olarak talep tarafından geldiği sürece iyi işlemektedir, çünkü sadece bu durumda enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi pozitif korelasyonludur. İkincisi, politika yapıcılarının makroekonomiye müdahale etme yeteneklerinin neredeyse tamamen talep yönetimi ile sınırlı olmasıdır (Blinder,1979:20). Ancak, uzun dönemde, Phillips eğrisi ile iddia edilen enflasyon ve işsizlik ikileminin önemli olmadığını ifade çalışmalar bulunmaktadır (Nelson and Nikolov, 2004:293-318).

İşsizlik oranını geçici olarak azaltan genişletici istikrar politikası önlemleri, enflasyonun geçici olarak hızlanmasına yol açacaktır. Tersine, enflasyonu geçici olarak yavaşlamasını sağlayacak daraltıcı ekonomi politikaları, işsizliği geçici olarak arttırması muhtemeldir. Buradaki “Geçici” kelimesi çok büyük bir önem ifade etmektedir. Bu durum, doğal işsizlik oranı teorisi geçerliyse, uzun vadede işsizliğin, takip edilen istikrar politikasına bakılmaksızın her zaman doğal oranına yaklaşacağını ifade eder. Doğal işsizlik oranı teorisi, geniş çapta kabul görse de, hiçbir şekilde istikrar politikalarının faydasını zedelememektedir, çünkü bu “geçici” kazançların veya kayıpların oldukça uzun ömürlü olması için gelecekte olabileceğini öngören “uzun dönem” enflasyon ve işsizlik sorunun bir arada görülmesi gerekmektedir. Gelecekte, talep şokları ekonomik dalgalanmaların belirleyicisi olarak hâkim konumlarına dönerse, enflasyon ve işsizlik arasında bir kez daha ağırlıklı olarak negatif bir ilişki ortaya çıkacaktır. Öte yandan, arz şoklarının daha önemli olduğu ortaya çıkarsa, enflasyon ve işsizlik arasındaki tipik korelasyon pozitif olacaktır. Ekonomi politikanın arzı etkileme yeteneğinin sınırlı olması, stagflasyonun oluşumunu tetiklemektedir. Çünkü stagflasyon ortamında benimsenen herhangi bir istikrar politikasının, işsizlik ve enflasyon arasından hangisine odaklansa diğerinin ağırlaşmasına neden olacaktır. bu nedenle, stagflasyonda mevcut klasik ekonomi politikaları ikilem ile karşılaşmaktadır. Sadece para basmanın enflasyona neden olabileceğini düşünen parasalcılar, uzun zamanda on yıl gibi uzun vadede haklıdırlar. Ancak kısa vadede, hükümet harcamaları, gıda kıtlığı, petrol kartelleri ve benzeri şeyler enflasyona neden olabilmektedir (Blinder,1979:20-21).

Bir dizi nedenden dolayı fiyat seviyesi yükseldikçe toplam talep azalmaktadır. Bunlardan biri, fiyatları yukarı doğru zorlayan arz şokunun toplam talep üzerinde daraltıcı bir etkisinin olmasıdır. 1970'lerde yaşanan arz şokları, fiyatları arttırdığı gibi talebin de düşmesine neden olarak, gelir üzerinde yeniden dağıtım etkisi doğurmuştur. Talep değişikliklerini fiyatlardaki ve üretimdeki değişikliklere dönüştüren toplam arz mekanizması kısa, orta ve uzun vadelerde çok farklı çalışır. Çok kısa vadede fiyatlar nispeten sabittir; bu nedenle bir talep uyarını daha fazla satış ve üretim gerektirmektedir. Orta vadede, daha yüksek üretim ve fiyatların bir karışımına neden olmaktadır. Uzun vadede, talepteki artışın temel etkisi fiyat seviyesini yükseltmektir. Çağdaş iktisat teorisinin stagflasyon için iki temel açıklaması vardır; ilki, toplam talepteki artışın normal sonucuna, bazı kaynakların azlığından kaynaklanan toplam arz kısıtlamasına dayanmaktadır. Diğer, 1970'lerde oluşan stagflasyon nedeni olan arz için önemli olan girdi fiyatlarındaki artış ve miktarındaki kısıtlamadır. Hem enflasyonun hem de işsizliğin 1970'lerin ortasında, olduğundan daha yüksek olması hiçbir şekilde enflasyon ve işsizlik arasındaki dengeyi ortadan kaldırmamaktadır. Büyük Stagflasyon sırasında, enflasyonu arttırmadan, işsizliği azaltabilecek veya işsizliği arttırmadan enflasyonu durdurabilecek birçok önlem bulunmaktadır (Blinder, 1979: 23).

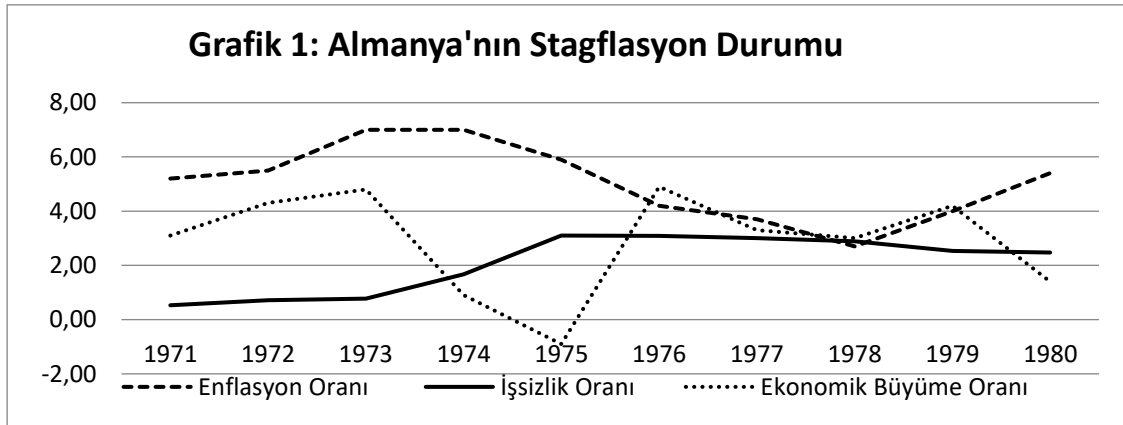
1970'li yıllarda stagflasyon sorunu ortaya çıktığında, birçok bilim insanı bu sorunun neden ortaya çıktığını anlamak yerine, “bu soruna karşı nasıl politikalar geliştirilmelidir?” sorusuna cevap aramaya çalışmışlardır. Stagflasyon sorunu tam olarak açıklamaya çalışan herhangi bir ekonomi teorisinin olmadığı ve bu sorun üzerinde herhangi bir iktisadi düşüncenin gelişmediği bilinmektedir. Ancak, 1970'li yıllarda yaşanan stagflasyon sorunundan sonra ekonomik otoritelerinin enflasyon ile işsizlik arasında bir seçim yapmak durumunda kalmayacakları da böylece açıklanmıştır. Diğer bir ifade ile, ekonomi literatüründe yer alan işsizlik ile enflasyon arasındaki değiş tokuş açmazının yaşanan stagflasyon ile tartışılır hale gelmiştir (Blinder,1979:5-6).

Stagflasyon durumunda, oluşturulacak talep yönlü ekonomik politika araçlarıyla ekonomiye müdahale etmek, stagflasyonist eğilimleri ortadan kaldıramayacaktır. Enflasyon ve durgunluk aynı anda yaşandığı bir durumu içeren stagflasyon problemine yönelik, bir teorik yaklaşım olmadığı için ve oluşturulan

müdahaleci ekonomik yaklaşımlar da 1929 ekonomik buhran ile ortaya çıkan talep yönlü ekonomik politikalar yaklaşımıdır. Bu nedenle stagfasyonist bir ortamda, mevcut politikalarla ekonomik istikrarın sağlanması mümkün görülmemektedir (Turhan,1987: 452). Diğer bir ifade ile, Ortodoks iktisat teorilerinin stagfasyon sorununu açıklayamadıkları ve mevcut ana akım iktisat politikalarıyla stagfasyonu sorunundan çıkılmasının mümkün olmadığı anlaşılmaktadır (Blass, 1982:955).

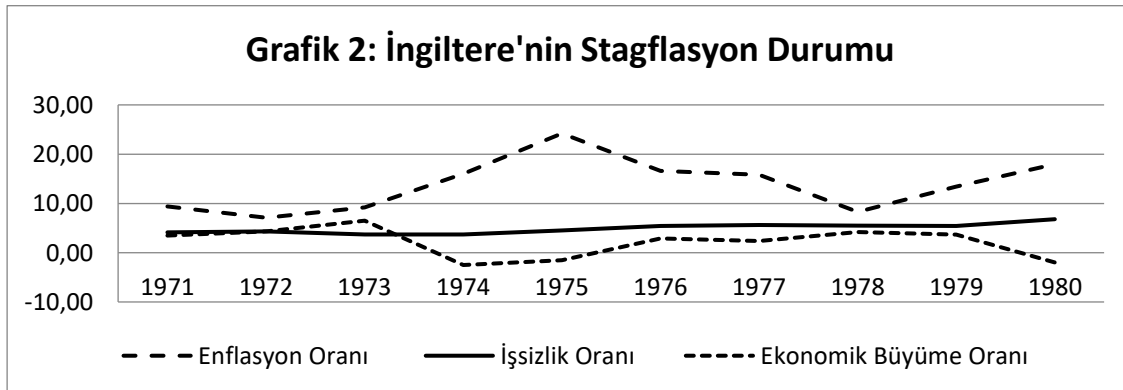
4. GELİŞMİŞ ÜLKELERİN 1970'LERDE STAGFLASYON DENEYİMİ

Gelişmiş ülkelerin 1970'li yıllarda yaşadıkları stagfasyon deneyimini daha iyi anlayabilmek amacıyla 1971 ile 1980 yılları arasını kapsayan ekonomik büyüme oranı, işsizlik oranı ve enflasyon oranı verileri grafiksel olarak sunulmuştur. Grafik 1'de Almanya'nın 1971- 1980 arası yılları kapsayan enflasyon oranı, işsizlik oranı ve ekonomik büyüme oranının gelişimini göstermektedir. Grafik 1 incelendiğinde; 1973 ve 1974 yıllarında, enflasyon oranı %7 oranında iken, işsizlik oranı %0,78 den %1,67'ye yükselmiş ve ekonomik büyüme oranı ise %4,8'den %0,9'a gerilemiştir. Hatta 1975 yılında sonra ekonomi küçülme yaşanmış ve ekonomik daralma oranı %0,9 oranında gerçekleşmiştir. Aynı dönemde işsizlik oranı ise %3,12'e yükselmiştir. Enflasyon oranı %6 civarlarında yüksek düzeyde kalmıştır. Bu durum Almanya'da ekonominin stagfasyona girdiğini göstermektedir. Diğer bir ifade ile ekonomik durgunluğun yaşandığı aşamada hem yüksek işsizliğin hem de yüksek enflasyonun yaşandığı gözlenmiştir. Nitekim 1971-1980 yılları arasında Almanya'nın en yüksek işsizlik-enflasyon oranları ve en düşük ekonomik büyüme düzeyini yaşadığı yılların 1974-75 yılları olduğu görülmektedir.



Kaynak: OECD ve ILO İstatistikleri

Grafik 2'de 1971-1980 arası yılları kapsayan, İngiltere'ye ait enflasyon oranı, işsizlik oranı ve ekonomik büyüme oranının gelişimi sunulmaktadır. Grafik 2 incelendiğinde; 1973 yılında, enflasyon oranı %9 iken, 1974 yılında %16 ve 1975 yılında %24'e yükselmiştir. İşsizlik oranı, 1973 ve 1974 yılında %3,7 iken, 1975 yılında %4,5'e yükselmiştir. Ekonomik büyüme oranı ise 1973 yılında %6,5 iken, 1974 yılında %2,5 ve 1975 yılında ise %1,5 küçülme yaşanmıştır. Grafik 2'deki değişkenlerin trendi izlendiğinde; İngiltere'nin Almanya'ya göre stagfasyon sorununu daha derin yaşadığı gözlenmektedir.

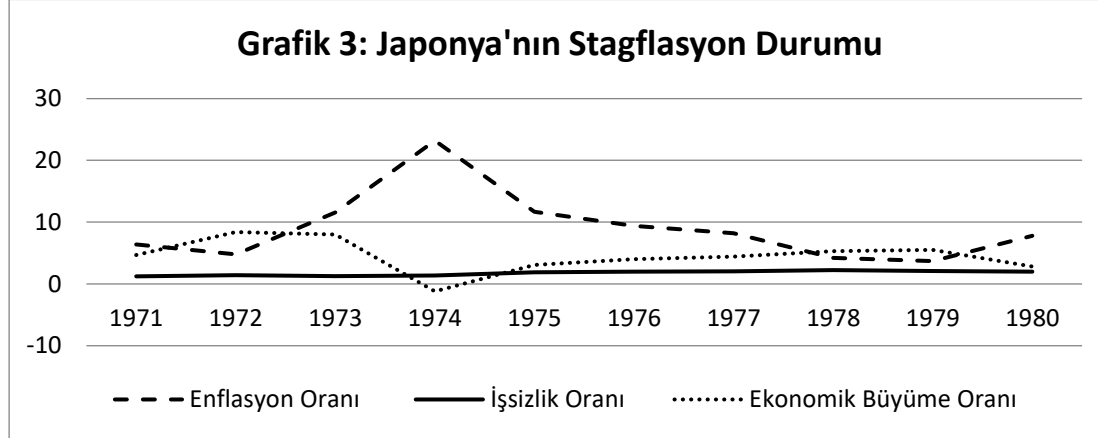


Kaynak: OECD ve ILO İstatistikleri

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

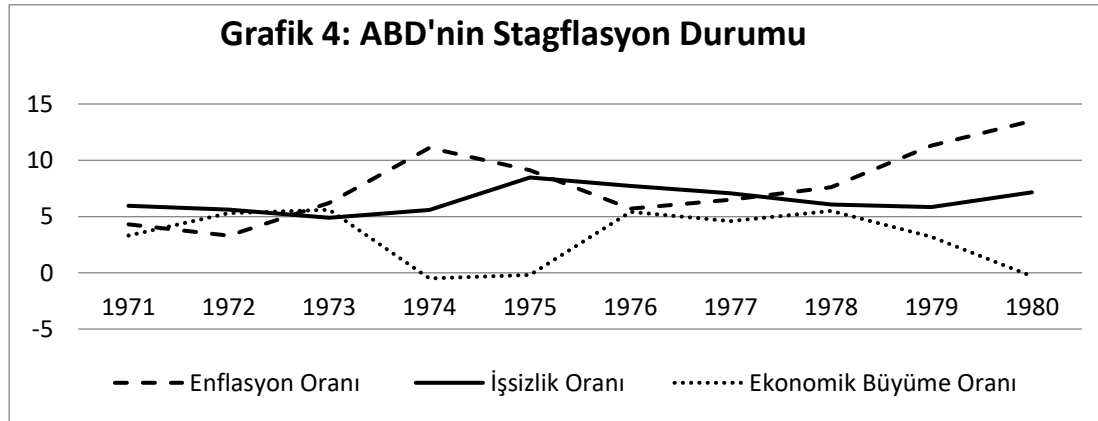
15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Grafik 3’de 1971-1980 arası yılları kapsayan, Japonya’ya ait enflasyon, işsizlik ve ekonomik büyüme oranlarının gelişimi sunulmaktadır. Grafik 3 incelendiğinde; 1973 yılında, enflasyon oranı %11,6 iken, 1974 yılında %23,2’ye yükselmiş ve 1975 yılında ise tekrar %11,7 oranına gerilese de yüksek düzeyini korumuştur. İşsizlik oranı, 1973 yılında %1 düzeyinde iken, 1975 yılında %2 düzeyine yükselmiştir. Ekonomik büyüme oranı ise 1973 yılında %8 düzeyinde gerçekleşirken, 1974 yılında %1,2 küçülme yaşanmıştır. Her ne kadar sonraki yıllarda ekonomik büyüme oranında toparlanma yaşansa da 1973 düzeyi yakalanamamıştır.



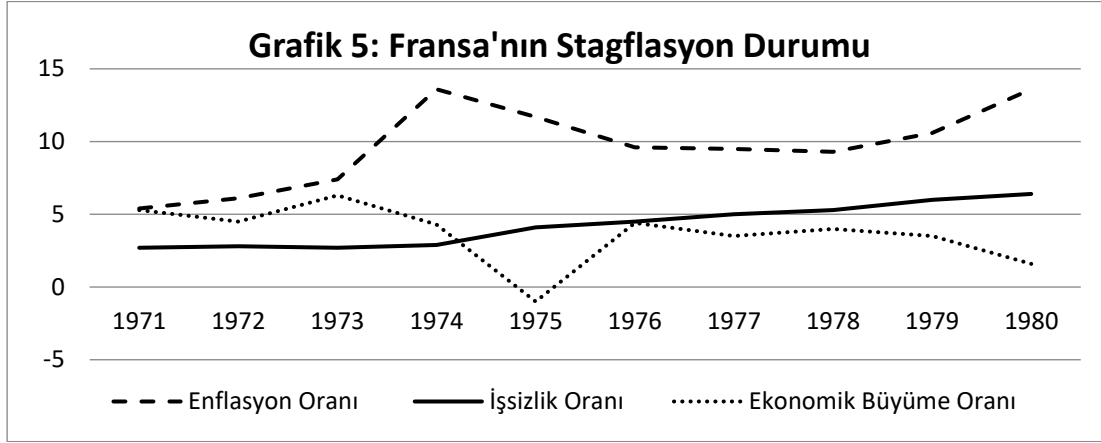
Kaynak: OECD ve ILO İstatistikleri

Amerika Birleşik Devletlerindeki stagflasyon durumunu gösteren grafik-4 incelendiğinde; Amerika’nın 1973 yılında %6,2 düzeyinde olan enflasyon oranının 1974 yılında %11,1’e yükseldiği gözlenmiştir. Her ne kadar sonraki yıllarda enflasyonda gerileme olsa da yüksek enflasyon düzeyinin devam ettiği anlaşılmaktadır. Aynı dönemde işsizlik oranlarına bakıldığında; 1973 yılında %5 civarında olan işsizliğin 1974’te %6’ya ve 1975 yılında ise %9’lara kadar çıktığı görülmektedir. Ekonomik büyüme ise 1973 yılında %5,6 iken 1974 ve 1975 yıllarında ekonomik küçülme yaşandığı gözlenmiştir. Bu durum Amerika Birleşik Devletleri’nin 1970’li yıllarda diğer gelişmiş ülkeler gibi stagflasyon sorununu derin bir şekilde yaşadığını göstermektedir.



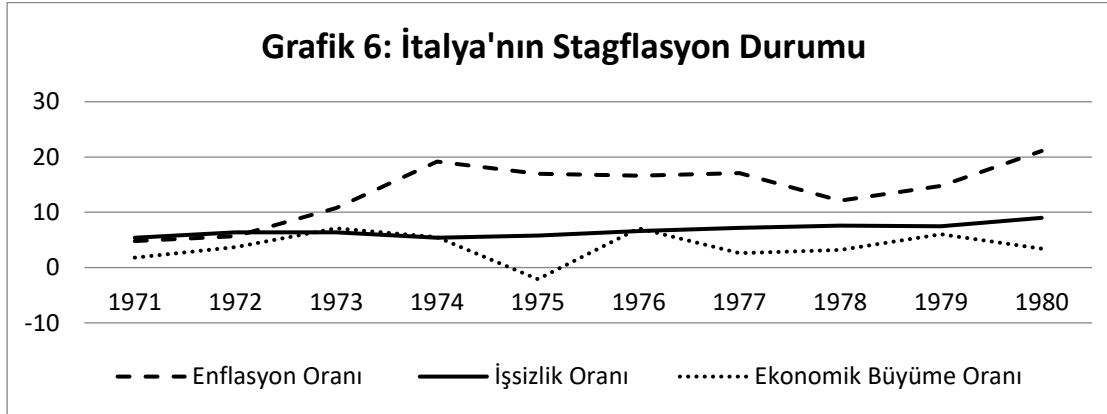
Kaynak: OECD ve ILO İstatistikleri

Grafik-5 Fransa’daki stagflasyon durumuna sunmaktadır. Grafik 5’e bakıldığında 1973 yılında enflasyon oranı %7,4 iken, 1974 yılına gelindiğinde enflasyonun %13,6’ya çıktığı gözlenmiştir. 1975 yılında bu oranın %11,7’ye gerilediği gözlenirse de yüksek düzeyde enflasyonun devam ettiği anlaşılmaktadır. İşsizlik oranı ise 1973 yılında %2,7 iken 1975 yılına gelindiğinde %4’ün üzerine çıktığı görülmektedir. Ekonomik büyüme ise 1973 yılında %6,3 iken, 1974 yılında %4,3’e düştüğü ve 1975 yılında ise ekonomik daralmanın yaşandığı anlaşılmaktadır. Bu durum, Fransa’da stagflasyonun ne derece yaşandığını açıkça ortaya koymaktadır.



Kaynak: OECD ve ILO İstatistikleri

Grafik-6'ya bakıldığında ise İtalya'nın 1971-1980'li yılları arasındaki enflasyon, işsizlik ve ekonomik büyüme düzeyindeki gelişmelerin yer aldığı görülmektedir. 1973 yılında İtalya'da enflasyon %10 civarında iken, 1974 yılında neredeyse %100 bir artış yaşandığı ve %20'lere yaklaşan bir enflasyonun olduğu görülmektedir. 1975-1976 yılında enflasyon düzeyinin, %17 gibi yüksek düzeylerde seyrettiği görülmektedir. İşsizlik oranının ise 1973 yılında %6, 1976 yılına gelindiğinde ise, %7 düzeyine çıktığı gözlenmektedir. Ekonomik büyümeye bakıldığında ise, 1973 yılında, %7 civarında olan ekonomik büyüme hızının 1974 yılında %5'lere gerilediği ve 1975 yılında ise ekonomik küçülmenin yaşandığı görülmektedir. Bu durum, İtalya'nın da 1970'li yıllarda diğer gelişmekte olan ülkelerin kaderini yaşadığı ve stagflasyonu deneyimlediğini ifade etmektedir.



Kaynak: OECD ve ILO İstatistikleri

Sonuç olarak, 1970'li yıllarda yaşanan OPEC krizi nedeniyle, üretimin temel girdisi olan enerji maliyetinin artması sonucu gelişmiş ülkeler daha yüksek düzeyde üretim ile karşılaşmak durumunda kaldılar. Üretim maliyetlerinin artışı sonucu, ekonomide yaşanan maliyet enflasyonu beraberinde üretim hacminin daralmasını ve işsizliği getirirken, daralan talep karşısında üretim maliyetleri arttığı için fiyatlar genel düzeyinde de artışlar yaşanmaya devam etmiştir.

5. TÜRKİYE'NİN STAGFLASYON DENEYİMİ

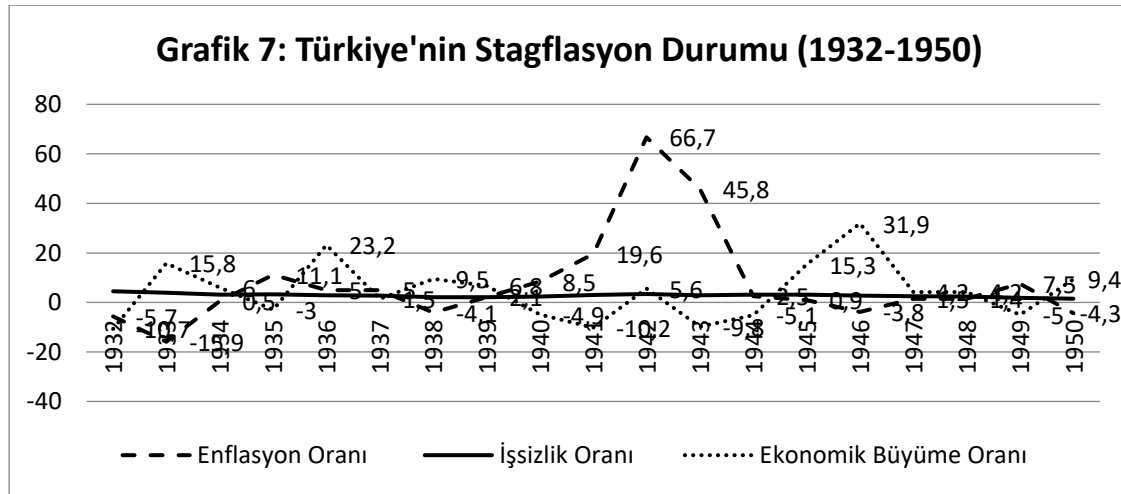
Türkiye'de stagflasyon deneyimini gözlemlemek üzere cumhuriyetin kuruluşundan günümüze, işsizlik, enflasyon ve ekonomik büyüme oranları dönemsel olarak incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda, Türkiye ekonomisinin birçok kez stagflasyon yaşadığı gözlemlenmiştir.

5.1 Türkiye'de 1935, 1940-41 ve 1948-49 Dönemi Stagflasyon Deneyimi

Türkiye'nin 1932 – 1950 döneminde yaşadığı stagflasyon deneyimlerini irdelemek üzere, hazırlanan grafik-7 incelendiğinde; enflasyon oranı 1934 yılında %0,5 iken, 1935 yılında %11'e çıktığı ve aynı dönemde işsizliğin %3,2'den %3,3'e yükseldiği görülmektedir. Ekonomi büyüme ise, 1934 yılında %6

iken, 1935 yılında %3 oranında ekonomik küçülme yaşanmıştır. Diğer bir ifade ile, Türkiye ekonomisi 1935 yılında stagflasyon yaşamıştır. Ancak, hemen sonraki yıl stagflasyondan çıkmayı başarmıştır.

1939 yılı verilerine bakıldığında ekonominin %6,8 büyüdüğü, enflasyon ve işsizlik oranlarının %2 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. 1940 yılında ise, ekonominin %5 oranında küçüldüğü, enflasyonun %8,5'e ve işsizliğin ise %2,4'e yükseldiği görülmektedir. 1941 yılında ise, ekonomik daralmanın derinleştiği ve ekonominin %10 civarında küçüldüğü gözlenmiştir. Aynı zamanda, işsizliğin %3'lere ve enflasyon oranının ise %20'lere kadar çıktığı görülmektedir. Bu durum, Türkiye ekonomisinin 1940 ve 1941 yıllarında tekrar stagflasyon yaşadığını ifade etmektedir. 1942 yılında ise, ekonominin stagflasyondan çıktığı ve ekonominin yaklaşık %5 civarında büyüdüğü görülmektedir. Ancak, enflasyon ve işsizlik oranlarındaki artışın sürdüğü gözden kaçmamaktadır. Nitekim ekonomi 1943 ve 1944 yıllarında yaşanan ikinci dünya savaşı nedeniyle sırasıyla %9,8 ve %5,1 daralmıştır.



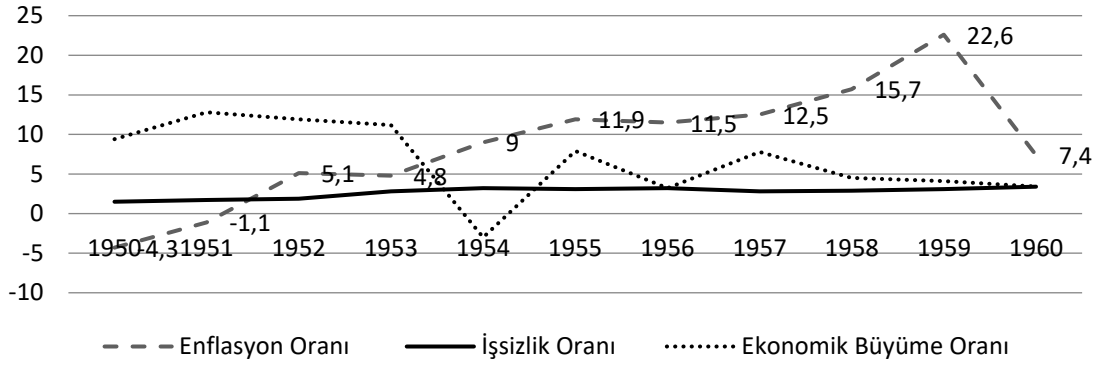
Kaynak: TÜİK, DİE ve TCMB İstatistikleri

1948 yılında enflasyon oranı %1,4, işsizlik oranı %2,3 ve ekonomik büyüme oranı %4,2 olarak gerçekleşirken; 1949 yılında ekonominin %5 küçüldüğü, enflasyonun %7,5'e yükseldiği ve işsizliğin ise %2 civarında olduğu görülmektedir. Bu durum Türkiye ekonomisinin 1948-9'larda bir stagflasyon deneyimi daha yaşadığı ancak sonraki yıllarda hızlı bir toparlanmanın gerçekleştiği görülmektedir.

5.2 Türkiye'de 1953-1955 Dönemi Stagflasyon Deneyimi

Türkiye ekonomisinin 1953-1955 döneminde yaşamış olduğu enflasyon deneyimini görmek için grafik 8'e bakılabilir; grafikten de görüldüğü üzere 1953 yılında enflasyon oranı %8 iken; yılında %9'a, işsizlik oranı ise 1953 yılında %2,8 den %3,2'ye yükselmiştir. 1953 yılında %11,2 düzeyinde ekonomik büyüme yaşanırken 1954 yılında ekonomi %3 düzeyinde küçülmüştür. Bu durum 1953'den 1954'e gelince hem ekonomik daralmanın yaşandığını hem enflasyon ile işsizliğin arttığını ifade etmektedir. Böylece stagflasyonun yaşandığı açıkça görülmektedir. 1955 yılına gelindiğinde ise stagflasyonun etkisinin devam ettiği görülmektedir. Nitekim, ekonomik büyümede iyileşme sağlanmış olsa da, enflasyon ile işsizlik düzeyinde bir iyileşmenin olmadığı açıkça ortadadır.

Grafik 8: Türkiye'nin Stagflasyon Durumu (1953-1955)

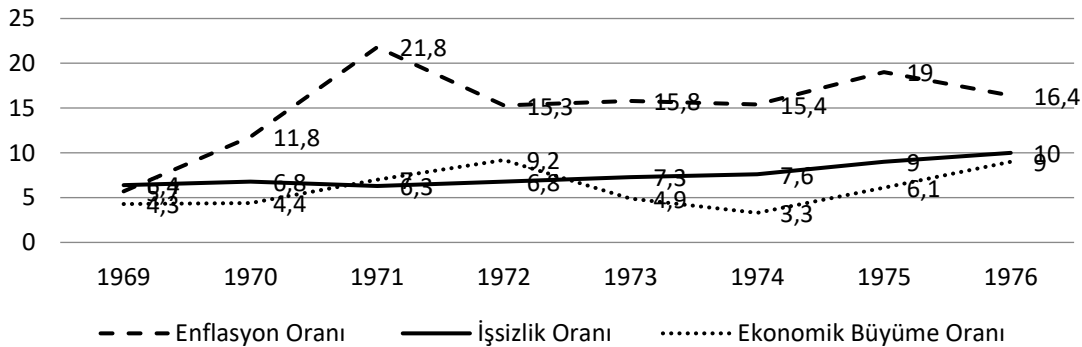


Kaynak: TÜİK, DİE ve TCMB İstatistikleri

5.3 Türkiye’de 1969-1976 Dönemi Stagflasyon Deneyimi

Türkiye’nin 1969- 1976 dönemine ait enflasyon, ekonomik büyüme ve işsizlik düzeyini gösteren grafik-9 incelendiğinde; 1973 yılında bütün Dünya’yı saran OPEC krizinin etkileriyle gelişmiş ülkeler ciddi bir stagflasyon yaşarken, Türkiye o dönemde %5 civarında bir ekonomik büyüme, %15,8 düzeyinde enflasyon ve %3 düzeyinde ise işsizlik yaşandığı görülmektedir. 1974 yılına gelindiğinde ise işsizlik düzeyini %7,6’ya çıkarken enflasyon düzenin %15,4 düzeyinde olduğu görülmektedir. Buna karşın ekonomik büyümenin %3 düzeyine gerilediği görülmektedir. Bu dönemde Dünya’da yaşanan stagflasyonun, Türkiye’ye etkileri sınırlı olduğu söylenebilir. Bu dönemde yaşanan stagflasyondan Türkiye’nin daha az etkilenmesinin nedeni, ithal ikameci sanayileşme politikaları çerçevesinde bir tercih yapılmış olması ve Türkiye’nin ağır sanayi üretimine sahip olmamasıdır.

Grafik 9: Türkiye'nin Stagflasyon Durumu (1969-1976)



Kaynak: TÜİK, DİE ve TCMB İstatistikleri

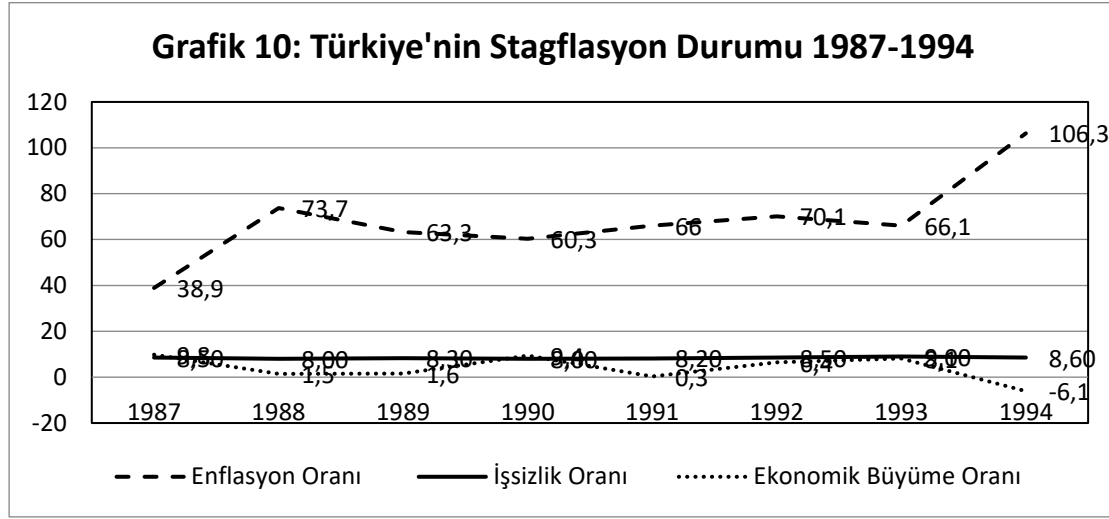
5.4 Türkiye’de 1990-92 ve 1993-94 Dönemi Stagflasyon Deneyimi

Türkiye ekonomisinin 1980-1994 arası yıllarda yaşamış olduğu işsizlik, enflasyon ve ekonomik büyüme oranlarını gösteren grafik 10’a incelediğinizde; 1991’de enflasyonun %63,3 olduğu, 1991 yılında ise enflasyonun %66’ya çıktığı, aynı dönemde işsizliğin ise %8’den %8,2’ye yükseldiği; ekonomik büyüme ise %9,4’den %0,3’e gerilediği görülmektedir. Bu durum, Türkiye ekonomisinin 1991 yılında stagflasyon yaşadığını göstermektedir. İzleyin yıllara baktığımızda ise 1992 yılında hem enflasyonun daha da arttığı hem de işsizliğin yüksek düzeyini koruduğu görülmektedir. Bununla birlikte; ekonomik büyümenin ise artış gösterdiği ve yüzde 6,4 çıktığı görülmektedir. 1993 yılına bakıldığında ise enflasyon, 1992 yılına göre bir gerileme yaşasa da işsizlikteki artışın devam ettiği görülmektedir. Bu durum, ekonomik büyüme hızlanırken istihdamın düştüğünü ifade etmektedir. Ancak bu tablonun çok uzun sürmediği ve 1994 yılına gelindiğinde enflasyonun %106 ulaştığı ve işsizliğin %9 civarındaki

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

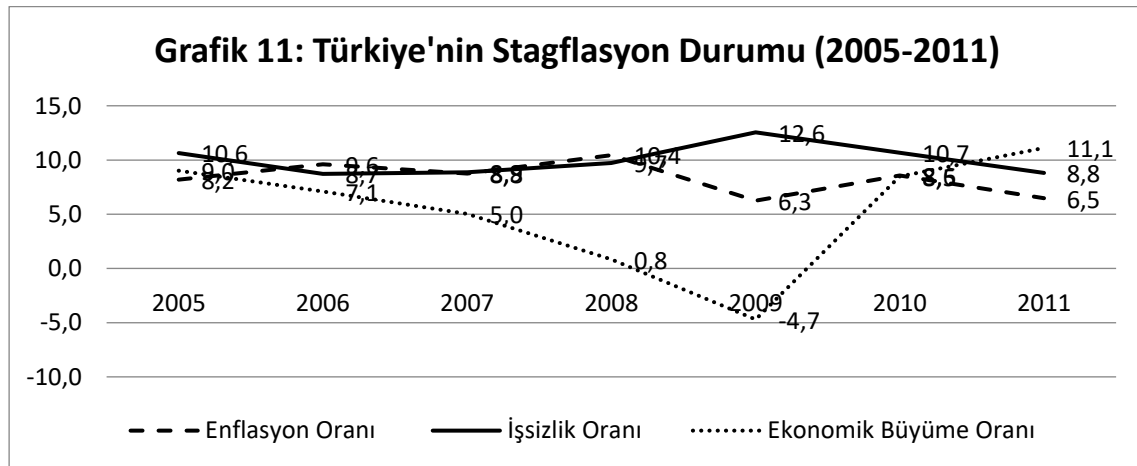
düzenini koruduğu ancak ekonominin %6,1 küçüldüğü gözlenmiş ve ekonominin krize sürüklendiği açıkça görülmektedir



Kaynak: TÜİK, IMF ve OECD İstatistikleri

5.5 Türkiye’de 2008-2010 Dönemi Stagflasyon Deneyimi

Türkiye ekonomisinin 2005-2011 yılları arası enflasyon işsizlik ve ekonomik büyüme gösteren grafik 11 incelendiğinde; 2007 yılından enflasyon oranının %8,8 olduğu ve 2008 yılında ise %10,4’e yükseldiği görülmektedir. Aynı dönemde işsizliğin %8,9’dan %9,7’ye yükseldiği; ekonomik büyüme hızının ise %5’ten %0,8’e gerilediği görülmektedir. 2009 yılında ise her ne kadar enflasyonda bir gerileme görülse de işsizliğin %12,6 düzeyine yükseldiği ve ekonomik daralmanın yaşandığı, ekonominin %4,7 küçüldüğünü göstermektedir. Bu durum, Türkiye ekonomisinin 2008 yılında bir stagflasyon yaşadığını sonraki yıllarda ise, ekonominin resesyona girdiği anlaşılmaktadır. 2010 yılında girildiğinde ise ekonomide bir toparlanma yaşandığı enflasyonun %8,6 düzeyine gerilediği, işsizliğin %10,7 düzeyinde kaldığı ve ekonomik büyümenin ise %8,5’e çıktığı görülmektedir.

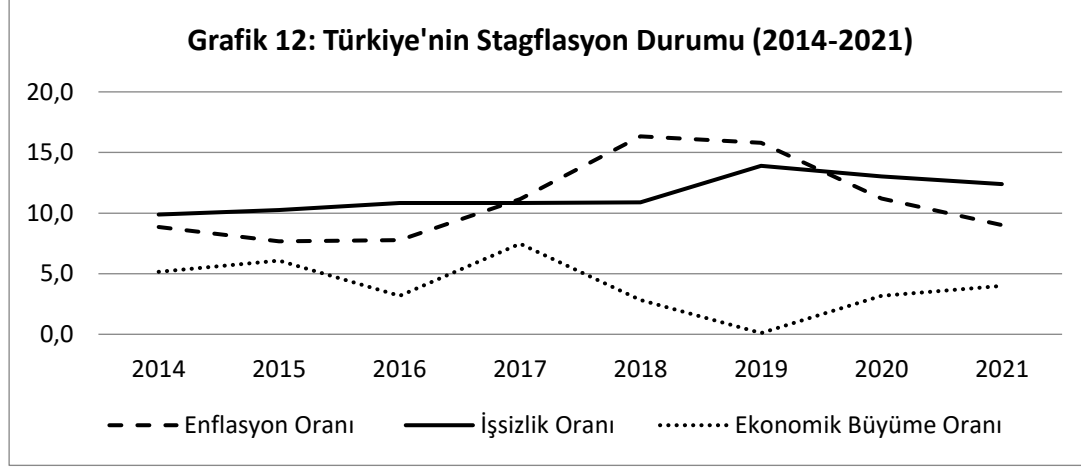


TÜİK, IMF ve OECD İstatistikleri

6. TÜRKİYE’NİN 2018-2021 DÖNEMİ STAGFLASYON RİSKİ

Türkiye ekonomisinin 2014 ve 2021 yılları arası enflasyon işsizlik ve ekonomik büyümeye ait gerçekleşen ve tahmini verilerinin seyrini gösteren grafik-12 incelendiğinde; enflasyonun 2018 yılında %16 ve 2019 yılında yüzde %15,8 yüksek düzeyde gerçekleştiği, aynı şekilde işsizliğin de 2018 yılında %10,9 ve 2019 yılında ise %14 düzeyinde yüksek düzeylerde gerçekleştiği ve ekonomik büyüme düzeyi ise 2018 yılında %2,8 düzeyinde iken; 2019 yılında %0,1 düzeyine gerilediği görülmektedir. Bu durum, bir stagflasyonun yaşandığını ifade etmektedir. Ayrıca 2020 yılına ait beklentilerin ortalaması alınarak oluşturulan veriler üzerinden bir projeksiyon yapıldığında; Türkiye ekonomisinin %11 düzeyinde

enflasyon, %13 düzeyinde işsizliğin ve %3 düzeyinde ekonomik büyümenin yaşanacağı beklendiği görülmektedir. Beklentileriniz doğrultusunda bakıldığında 2020'de stagflasyonun etkilerinin süreceği görülmektedir. 2021'de ise bir toparlanma döneminin gerçekleşeceği enflasyonun %9'lara, İşsizliğin %12 düzeyine düşeceği ve ekonomik büyümenin ise %4 olacağı tahmin edilmektedir.



TÜİK, IMF ve OECD İstatistikleri

Stagflasyon, bireyleri hem psikolojik hem de ekonomik olarak negatif etkilemektedir. Ekonomik olarak, reel gelirlerinde düşüşe neden olmaktadır. Özellikle gıda ve sağlık ürünleri fiyatlarındaki artışa bağlı olarak, bireyler temel ihtiyaçlarını karşılamakta zorluk çekmektedirler. Psikolojik olarak ise bireylerin karamsarlığa kapılmalarına ve gelecek kaygılarının artmasına yol açarak, girişimcilik cesaretinin kırılmasına neden olmaktadır (Shama, 1981:120-134). Bu durum doğal olarak, ekonomik ve toplumsal sorunların derinleşmesine neden olmaktadır.

SONUÇ

Türkiye ekonomisi cari işlemler açığı, bütçe açığı ve tasarruf açığından oluşan üçüz açık sorunu yaşayan bir yapıya sahiptir. Bununla birlikte, ülkenin ekonomik büyüme modeli talep yönlü ve tüketime dayalı bir yapıdadır. Hanehalkı tüketimleri ekonomik büyümenin en önemli itici gücü konumundadır. İstihdam boyutunda artış sağlanmadığı takdirde hanehalkı tüketimlerinin artması beklenemez, ekonomide %5-6 bandında bir ekonomik büyüme sağlanamaz ise istihdamın sağlanması mümkün değildir. Özetle, ekonominin büyümesi için tüketimin artması gerekmekte, tüketimin artması için ise istihdamın ve istihdam edilenlerin gelirlerinin artması gerekmektedir. Bu nedenle talepteki düşüş doğrudan ekonomik durgunluğa neden olmaktadır. Ekonomi yeterli düzeyde büyümediği takdirde ve/veya yeterli istihdam potansiyeline sahip olmadığı durumda işsizlik düzeyi artmaktadır. Bununla birlikte üretim yapısı ve talebi karşılamak için ihtiyaç duyulan ürünlerin ithalata dayalı olması yaşananın döviz kuru şokların veya sermaye yetersizliğinin neden olduğu yüksek faizler ve hükümetin daralan ekonomik aktivitelerin sonucu olarak vergi yükünün artması doğal olarak fiyatların yükselmesine neden olmaktadır. Bu bağlamda, ekonomik durgunluk beraberinde fiyatlar genel düzeyinin yükselişini de getirmektedir. Bu durum Türkiye ekonomisinin stagflasyona girdiğini açıklamaktadır.

1970'lerde stagflasyon arz yönlü cephede bir sorunlar dizisinin oluşumu durumunda ortaya çıktığı görülmüş olsa da Türkiye özelinde arz yönlü de bir üretim hattında gerçekleşen bir problem olarak ortaya çıkmaya da tüketimin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin tedarik maliyetleri yükselmesi de arz cephesinin sorunlu hale gelmesine neden olmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'de bir stagflasyon sürecinin yaşandığı açıkça görülmektedir. Ancak Türkiye ilk defa stagflasyon sorunu ile karşılaşmamakta; daha öncede çok defa stagflasyon deneyimi yaşamış bir ülkedir. Her stagflasyon deneyiminden sonra kısa sürede toparlanan bir ekonomik yapıya sahiptir. Nitekim 1948,1953,1991,1994 ve 2008'de yaşanan stagflasyon dönemlerinden hızlı bir şekilde çıkmasını başarmış bir ekonomik yapıya sahip olduğu görülmüştür.

2020-2021 yılları için, Türkiye’de iki haneli enflasyon ve işsizlik oranlarının süreceği beklenmektedir. Bununla birlikte istihdam sağlayacak %5 ve üzeri bir ekonomik büyüme beklentisinin olmadığı, ekonomi otoritelerinin sunduğu plan ve raporlardan anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye’nin ihracatının önemli bir kısmını gerçekleştirdiği Avrupa Bölgesinin de bir daralmaya girdiği ve eksi faiz uygulamalarına rağmen herhangi bir olumlu gelişmenin beklenmediği dikkate alınır, dış ticaret açısından da olumlu bir beklenti oluşmamaktadır.

Türkiye ekonomisinin için çıkış yolu olarak kısa vadede güven ortamının inşasının sağlanması ve yatırım yapılabilirlik düzeyinin oluşumunu sağlayacak yapısal reformlar için adımların atılması gerekmektedir. Böylece risk priminin düşmesi sağlanarak yabancı sermayenin tekrar ülkeye akını sağlanabilir, ancak bu sermayenin uzun vadeli yatırımlara aktarılması önem arz etmektedir.

Yurtiçinde dışa bağımlılığı azaltılabilir ve yurtiçi kaynaklarla üretimi mümkün olan sektörlerde bir yol haritası oluşturularak; Tarım, Turizm, Eğitim, Sağlık vb sektörlerde ihracatın artırılması mümkündür. Özellikle, hizmet ihracatına yönelik planlamaların yapılması gerekmektedir. Ayrıca, imalat sanayide dışa bağımlılığı göreceli olarak düşük olan, tekstil, hazır giyim, mobilya, metal...vb sektörlerle yönelik verilecek desteklerle ihracat pazarında avantajlar sağlanabilir. Bununla birlikte ithal girdilerin yurtiçinde üretimine yönelik avantajlı üretim alanları ve cazibe merkezlerinin oluşturulması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Blass,W. (1982). Institutional Analysis of Stagflation, Journal Of Economic Issues, Vol. XVI No. 4.,pp 955-975
- Blinder,A.S. (1979). Economic Policy And Great Stagflation. New york:Academic Press, Printed In The United States Of America
- Bronfenbrenner, M.(1976). Elements of Stagflation Theory, Zeitschrift für Nationalökonomie, Journal of Economics, Bd. 36, H. 1/2 (1976), pp. 1-8
- EPW, Creeping Stagflation, Economic and Political Weekly, Vol. 33, No. 32 (Aug. 8-14, 1998), pp. 2148-2154
- Helliwell ,J.F.(1988) Comparative Macroeconomics of Stagflation, Journal of Economic Literature, Vol. 26, No. 1 (Mar., 1988), pp. 1-28
- Hill, L.E.(1980). Reflections On Stagflation And The Energy Crisis, Review of Social Economy, Vol. 38, No. 3, 289-292
- Lutz, M.A.(1981) Stagflation as an Institutional Problem, Journal of Economic Issues, Vol. 15, No. 3 (Sep., 1981), pp. 745-768
- Martin, L.W. (1985)'Stagflation': A Condition Created by Accelerated Demand-Pull Inflation, The American Journal of Economics and Sociology, Vol. 44, No. 4, pp. 497-501
- Nelson,E and Nikolov,K.(2004), Monetary Policy and Stagflation in the UK, Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 36, No. 3, Part 1, pp. 293- 318
- Öztürk, S. ve Saygın, S.(2018) 1973 Petrol Krizinin Ekonomiye Etkileri ve Stagflasyon Olgusu, Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:6, Sayı:12,s.6
- Sen S.R.(1993).Stagflation, Unemployment and Oligopoly, Economic and Political Weekly, Vol. 28, No. 32/33 pp.1649-1651
- Shama, A.(1978). Management & Consumers in an Era of Stagflation, Journal of Marketing, Vol. 42, No. 3, pp. 43-52
- Shama, A. (1981). Coping with Stagflation: Voluntary Simplicity, Journal of Marketing, Vol. 45, No. 3. pp. 120-134
- Turhan, S.(1987). Stagflasyon ve Maliye Politikası, İktisat Fakültesi Mecmuası, C.43. ss.452-453.

Veri Tabanları

- TÜİK :Türkiye İstatistik Kurumu İstatistikleri
- DİE :Devlet İstatistik Enstitüsü Yıllıkları
- TCMB :Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İstatistikleri
- OECD :Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
- ILO :Uluslararası Çalışma Örgütü İstatistikleri

İSLÂM EKONOMİSİNDE SOSYAL VE İKTİSADİ BİR FAALİYET OLARAK GİRİŞİMCİLİK

Entrepreneurship As A Social And Economic Activity In Islamic Economy

Ümit Deniz İLHAN

Dr., Pınar Süt İnsan Kaynakları Departmanı, (Sorumlu Yazar)

Zehra Nuray NİŞANCI

Doç. Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

ÖZET

İslâm dini kulun yüce yaratıcı Allah (cc) ile olan münasebetine ve yükümlülüğündeki ibadetlere işaret etmekle birlikte hayatın her yönünü düzenleyici detayları da kapsamaktadır. Bu nedenle İslâm dininin kaynağı olan kutsal kitap Kur'an-ı Kerim'deki ayetlerin ve İslâm dininin peygamberi olan Hz. Muhammed'in (sav) Sünnet-i Seniyyesinin sosyal ve iktisadi faaliyetlere ilişkin İslâmi ekonomik yapının çerçevesini çizmiş olduğunu söylemek doğru bir çıkarımdır. Günümüzde İslâm ekonomisi olarak adlandırılan bu yapının özelliklerini içinde bulunan zamanın anlayışı ve gerekliliğine uygun olarak yorumlamak da ayrıca önem arz etmektedir. Öte yandan sosyal ve iktisadi hayatın temel dinamiklerinden olan girişimcilik olgusu da özellikle İslâm dininin girişimciliği teşvik etmesi bakımından İslâm ekonomisi alanında çalışmalar yürüten araştırmacıların ilgi odağında olan konulardandır. Bu bağlamda nitel analiz yönteminin benimsendiği bu çalışmada betimleyici analiz metodu kullanılarak İslâm ekonomisinde girişimcilğe ait düzenlemeler İslâm dininin üzerinde inşa edildiği temel değerleri içermeleri bakımından Kur'an-ı Kerim'deki ayetlere ve Hz. Muhammed'in (sav) Sünnet-i Seniyyesine dayanılarak özetlenmektedir. Bu çerçevede öncelikle İslâm ekonomisi kavramından bahsedilmekte, daha sonra girişimcilik olgusu ele alınmakta ve son olarak İslâm ekonomisinde girişimcilğe ait düzenlemeler ortaya konmaktadır. Yapılan analizler sonucunda ilgili düzenlemeler şu başlıklar altında gruplanarak yorumlanmaktadır: Çalışma kutsaldır; bireysel teşebbüs teşvik edilmektedir; bilgi sahibi olmak önemlidir; çalışma ibadetten alıkoymamalıdır; mülkiyetin asıl sahibi insan değil Allah (cc)'tır; geçimin helâl yollarla sağlanması şarttır; dürüst, güvenilir olup ahlaki değerlere uygun davranılmalıdır; paydaşlara karşı sorumluluklar kollanıp gözetilmelidir; israftan kaçınılmalıdır. Böylece sosyal ve iktisadi faaliyetlerden olan girişimcilğe ait düzenlemelerin İslâm dininin kapsayıcılığı çerçevesinde ele alınarak İslâm ekonomisi bağlamında yorumlanması bu çalışmanın özgün değeri olup, çalışmanın bir tarafta ilgili literatürdeki araştırmacılar için, diğer tarafta ilgili alandaki uygulayıcılar için bir rehber olacağına inanılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İslâm Dini, İslâm Ekonomisi, Girişimcilik

ABSTRACT

Islamic religion not only refers to the relationship of the devotee with the Almighty Creator Allah (cc) and the worship of his obligation, but also includes the details of all aspects of life. Therefore, it would be a good conclusion to say that the verses in the Holy Qur'an as the source of Islamic religion, and the Sunnah of the Prophet Muhammad (pbuh) as the prophet of Islamic religion have drawn the framework of the Islamic economic structure for social and economic activities. It is also important to interpret the characteristics of this structure, which is now called the Islamic economy, in accordance with the understanding and the necessity of the present time. On the other hand, the phenomenon of entrepreneurship, which is one of the fundamental dynamics of social and economic life, is among the subjects of interest of researchers interested in Islamic economy as Islam encourages entrepreneurship. In this context, in the study, where qualitative analysis method was adopted and descriptive analysis method was used, the regulations of entrepreneurship in the Islamic economy are summarized on the basis of the verses in the Holy Qur'an and the Sunnah of the Prophet Muhammad (pbuh) in that they contain the basic values on which Islamic religion is built. Thus, firstly, the concept of Islamic economy is mentioned, then the concept of entrepreneurship is discussed and finally, the regulations of entrepreneurship in Islamic economy are introduced. As a result of the analyzes, the related regulations are grouped and interpreted under the following headings: Work is sacred; individual initiative is encouraged; knowledge is important; work should not prevent worship; the real owner of the property is not humanbeing, but Allah (cc); livelihood must be provided by halal means; should be honest,

trustworthy and behave in accordance with moral values; should be aware of the responsibilities towards the stakeholders; waste should be avoided. Thus, the interpretation of social and economic activities of entrepreneurship in the context of Islamic religion by considering the inclusiveness of Islamic religion is the original value of this study, and it is believed that this study will be a guide on the one side for researchers in the related literature and on the other side for practioners in the related field.

Keywords: Islamic Religion, Islamic Economy, Entrepreneurship

1. GİRİŞ

Hiçbir dönemde iktisadi faaliyetlere kayıtsız kalınmamış olmakla birlikte özellikle son yüzyılda iktisadi ilişkilerdeki gelişmeler ve ekonomi biliminin artan önemi, İslâm ekonomisinin de üzerinde çalışılarak diğer ekonomi yapılarıyla karşılaştırılır boyuta gelmesi ile sonuçlanmıştır. Bu süreçteki temel etken, kültürün bir parçası olarak din olgusunun adeta bir sosyal kurum niteliğinde insan yaşamında iktisadi ilişkiler de dâhil olmak üzere her türlü ilişkinin çerçevesini belirleyen bir fonksiyonu olduğu yönündeki inanıştır. Gerçekten din insanların günlük yaşamlarından çalışma değerlerine, üretim ve tüketim biçimlerinden harcama biçimlerine kadar her alanda ve her dönemde etkili bir güce sahip olagelmıştır (Anderson vd., 2000; Eren, 2012; McCleary ve Barro, 2006).

İslâm dini de yalnız kul ve Allah (cc) arasındaki münasebeti ve kulun yükümlülüğündeki ibadetleri kapsamaktan öte hayatın her yönüne hitap ederek rehberlik yapacak nitelikte kapsamlı değerler sistemi barındıran bir dünya görüşü ortaya koymaktadır. Öyle ki *“Gaybın anahtarları Allah'ın yanındadır; onları O'ndan başkası bilmez. O, karada ve denizde ne varsa bilir; O'nun ilmi dışında bir yaprak bile düşmez. O, yerin karanlıkları içindeki tek bir taneyi dahi bilir. Yaş ve kuru ne varsa hepsi apaçık bir kitaptadır.”* (En'am, 59) ayeti her şeyin Kuran-ı Kerim'de bulunacağını açık bir iddiasıdır (Kahf, 2003: 24). Dolayısıyla kul ve Allah (cc) arasındaki münasebette rehberler İslâm dininin üzerinde inşa edildiği temel değerleri içermeleri açısından Kur'an-ı Kerim'deki ayetler ve Hz. Muhammed'in (sav) Sünnet-i Seniyyesidir. Bu bakımdan Kur'an-ı Kerim'deki ayetlerin ve Hz. Muhammed'in (sav) Sünnet-i Seniyyesinin sosyal ve iktisadi faaliyetlere ilişkin İslâmi ekonomik yapının çerçevesini çizmiş olduğunu söylemek yerinde olacaktır. Bu nedenledir ki günümüzde ekonomi literatüründe İslâm ekonomisinin kapsamını ele alan çalışmalara yer verilmekte, İslâm'ın sosyal ve iktisadi hayata dair bakış açısı ve sorunları ele alışı tartışılıp anlaşılmaya çalışılmaktadır.

Diğer yandan İslâmiyet'in insanlara yeryüzünde mevcut olan tüm kaynakları kullanmaları ve bu kaynaklarla fırsat oluşturmaları gerektiği tavsiyesiyle sabit bir ücret karşılığında başkaları tarafından istihdam edilmenin yanı sıra girişimcilik faaliyetleri içinde bulunulmasını tavsiye ettiği de bir gerçektir. Ancak şüphesizdir ki, İslâmiyet Müslüman girişimciyi yalnız ahlaki ve dini bakımdan kabul gören iş faaliyetlerinde bulunması yönünde teşvik etmektedir. Bu nedenle din olgusunun girişimcilik üzerindeki etkisi günümüzde en ilgi çeken konulardan biri olarak kabul edilmektedir (Er ve Mutlu, 2017).

Bu çalışmada öncelikle İslâm ekonomisi kavramının çerçevesi çizilmekte, daha sonra girişimcilik olgusuna değinilmekte ve nihayetinde İslâm ekonomisinde sosyal ve iktisadi faaliyetlere ilişkin düzenlemeler doğrultusunda girişimcilik olgusu ortaya konarak açıklanmaktadır. Böylece girişimciliğe ait düzenlemelerin İslâm dininin kapsayıcılığı çerçevesinde ele alınarak İslâm ekonomisi bağlamında yorumlanması bu çalışmanın özgün değeri olup, çalışmanın bir yanda ilgili literatürde araştırma yapanlar için bir yanda da uygulamacılar için yol gösterici olacağına inanılmaktadır. Ayrıca çalışmanın İslâm ekonomisinin diğer ekonomik yapılardan farklı kendine özgü bir takım ilke ve prensiplere sahip olduğunu ortaya koyması suretiyle bunların layıkıyla uygulanması neticesinde hem bireysel anlamda hem de toplumsal anlamda ve aynı zamanda hem dünyevi hem de uhrevi huzurun sağlanmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. İSLÂM EKONOMİSİ

Hayatın bütün alanlarıyla ilgili düzenlemeler getiren İslâm dininin insan hayatının önemli bir bölümünü teşkil eden iktisadî konulara dair düzenlemelerinin olmaması düşünülemez bir durumdur. Zira aşağıdaki ayette de açıkça görüldüğü üzere İslâm dininin tamamlanmış ve kemâle ermiş olması da bunu gerektirmektedir (Çayıroğlu, 2014: 151): *“...Bugün size dininizi ikmâl ettim; üzerinize olan nimetimi*

tamamladım ve sizin için din olarak İslâm'ı seçtim..." (Mâide, 3). Bu ayetle kâinatın yaratılışından bu yana peygamberler aracılığıyla insanlara yol gösterici olarak gönderilen kaideler düzeninin Kur'an-ı Kerim ile nihayete erdiği ve insanların buna göre hareket etmelerinin önemi bildirilmektedir (Zaim, 2014: 62). Ayrıca, İslâm dininin ekonomik sisteme verdiği önem Kur'an-ı Kerim'de ticaretin, karşılıklı anlaşmaların, borç verme ve bunu kayıt altına almanın detaylı olarak anlatıldığı ayet olan Müdayene ayeti olarak bilinen Bakara Suresinin 282. ayetinin en uzun ayet olmasından da anlaşılmaktadır. Yine Sünnet-i Seniyyede de ekonomi konusu önemini korumuş ve Hz. Muhammed Veda Hutbesi'nde dahi son sözleri olacak şekilde ashabına ekonomik sistem üzerine vurgu yaparak nasihatle bulunmuştur.

Şu halde İslâm dininin ekonomi ile ilgili getirmiş olduğu emir, yasak ve tavsiyeler Kur'an-ı Kerim'deki ayetler ve Sünnet-i Seniyye aracılığıyla ortaya konduğu zaman İslâm ekonomisi olarak adlandırılan İslâm'ın ekonomik modeli teorik olarak ortaya çıkmış olacaktır. İslâm dininin ekonomi biliminin ilgisi dâhilinde olan bütün konular hakkında getirmiş olduğu emir, yasak ve tavsiyelerin uygulama biçimi olarak kabul edilen İslâm ekonomisi (Eskicioğlu, 1999: 8) diğer ekonomik teorilerin sadece dünya hayatıyla ilgilenen yanının aksine dünya hayatı ile birlikte ahiret hayatını da dikkate almaktadır (Efe, 2017: 35). Dünyevi hayatın ahirette değerlendirilecek bir "imtihan" olduğu inancı ise, sistemin daima ahlak doğrultusunda işleyecek olmasının güvencesini oluşturmaktadır (Tabakoğlu, 2005: 37).

Bu nedenledir ki İslâm ekonomisi bireyin Batılı bilim adamlarının ekonomi anlayışındaki "homo-economicus" birey gibi hareket etmemesi gerektiğini ileri sürmektedir. Aksine birey ekonomik sistemde İslâmî ilkeleri uygulamalı ve bu ilkeleri uygulayan birey anlamına gelen "homo-İslâmicus" olarak faaliyetlerini devam ettirmelidir (Dilek vd., 2017: 637; Haneef ve Furgani, 2009:183). Buna göre birey ihtiyaçlarını karşılama ve menfaatlerini maksimize etme duygularını, Allah'ın (cc) emir ve yasakları çerçevesinde makul ölçülerde düzenlemeye çalışmalıdır. Bunu yapabilmesi için de İslâmî bilgiye sahip olması ve sahip olduğu bilgileri uygulamaya koyması gerekmektedir (Zaim, 1995: 59).

3. GİRİŞİMCİLİK

Günümüze kadar gelen süreçte gelişen ve değişen ekonomik ve sosyo-kültürel koşullara bağlı olarak girişimcilik algısı ve buna bağlı olarak girişimcilik tanımlamaları da değişim göstermiştir. Öyle ki, kavram bilimsel anlamda ilk kez Sanayi Devriminin gerçekleştiği 18. yüzyılda R. Cantillon tarafından girişimcilik faaliyetinde girişimcinin "risk alma" özelliğine vurgu yapılarak tanımlanmıştır (Schumpeter, 1949: 64). Bunu takiben J. B. Say "yöneticilik" özelliğini vurgulayarak (Binks ve Vale, 1990: 119), J. A. Schumpeter de "yenilikçilik" özelliğini vurgulayarak (Brockhaus, 1980: 510) girişimciyi tanımlamış ve girişimcilik olgusuna açıklık getirmiştir. Günümüzde ulaşılan teknolojik gelişmişlik ve buna bağlı olarak gelişen dijital uygulamalar çerçevesinde girişimcilik olgusunun da karakteristiği değişmiş ve girişimcilik "dijital ürün veya hizmetlerin, dijital dağıtımın, dijital bir işyerinin, dijital bir pazarın veya bunların bazı kombinasyonlarının dâhil olduğu girişimcilik türü" (Yaghoubi vd., 2012: 1049) olarak tanımlanagelmeye başlamıştır.

Girişimcilik katma değer yaratma, istihdam sağlama, yenilik yaratma, verimlilik artırma, sektörler arası bağları kuvvetlendirme, sosyal fayda sağlama, gelir düzeyi farklılıklarını ortadan kaldırma, yoksullukla mücadele (Toma vd., 2013) gibi nedenlerden dolayı ülkelerin sosyo-ekonomik gelişiminde ve refahın artmasında önem taşımaktadır. Bu nedenle girişimcilerin bu süreçte etkili rolleri olduğu ve ülkelerde nitelikli girişimci sayısının artmasının ekonomik kalkınmaya katkı sağlayacağı doğru bir çıkarım olacaktır.

4. İSLÂM EKONOMİSİNDE GİRİŞİMCİLİK

Yukarıda da belirtildiği üzere İslâm dini hayatın tüm alanlarında olduğu gibi ekonomik ve iktisadi faaliyetler kapsamında girişimcilik olgusunun çerçevesini belirlemeye yönelik de bir takım ilke ve esaslar barındırmaktadır. Bu ilke ve esaslara göre öncelikle İslâm dini **çalışmayı kutsal görmektedir**. Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyyede iyilik ve geçim uğruna çalışmanın şerefli ve kutsal bir faaliyet olarak ele alındığı ve emeğe ahlaki bir değer yüklediği görülmektedir (Azid, 2016: 94; Er, 2017: 34; Özdemir, 2015: 173) Bu noktada İslâm dini ücretli çalışma kadar **bireysel teşebbüsü de teşvik etmektedir**. Buna göre herkesin işletme kurabilmesinin, farklı alanlarda ticaret yapabilmesinin ve bu yolla mal mülk sahibi olabilmesinin önü açılmıştır (Faizal vd., 2013: 193). Ayrıca İslâm dini **bilgi sahibi**

olmaya önem vermektedir. Bu esasta bir Müslümanın her daim ilim ve bilim yönünden gelişerek hayatının bütününe uygulaması önerilmektedir.(Faizal vd., 2013: 194; Zaim, 2014: 64). Diğer yandan İslâm dinine göre **çalışma insanı ibadetten alıkoymamalıdır.** Yani insan çalışma saatlerinde Allah’a dua etmek, namaz kılmak, oruç tutmak ve benzeri ibadetlerini ikinci planda görmemeli, bunlara işinden daha fazla öncelik vermelidir (Faizal vd., 2013: 193; Kazancı, 2011: 166). Tüm bunların ışığında bir girişimde bulunmak isteyen birey için İslâm dininde **mülkiyetin asıl sahibi insan değil Allah (cc)’tır** inancı vurgulanmaktadır (Tabakoğlu, 2010: 120). Bu nedenle dünyadaki her şey Allah’a ait olup insana nimetlerinden faydalanmak konusunda Kuran-ı Kerim’de belirlenen sınırlar dâhilinde hareket etme serbestisi tanınmıştır (Qazi, 2015: 106). Bu bağlamda İslâm dinine göre **geçimin helal yollarla sağlanması şarttır.** (Ramali vd., 2014: 54) Yani girişimci helal bir yatırım alanı seçmekle sorumlu olup, İslâm’a göre yenilmesi, içilmesi, kullanılması ve/veya ticareti yapılması haram hatta meşru olan her şeyden uzak durmalıdır (Er, 2017: 40). Yine tüm bu süreçte İslâm dinine göre **dürüst, güvenilir olup ahlaki değerlere uygun davranılmalıdır.** Çünkü İslâm dinine göre insan Allah’ın yeryüzündeki halifesi, eşref’ül-mahlûkat olduğundan dürüst ve güvenilir olup ahlaki değerlere uygun davranışlar sergilemelidir (Zaim, 2014: 64). Bu genel ifadeden birçok özel ifade yorumlanabilmektedir. Birkaç örnek vermek gerekirse, bir işletmenin tüm finansal kaynakları İslâmi ilkelere göre meşru yollarla elde edilmelidir (Ramali vd., 55); hırsızlık, yalan, dolandırıcılık, aldatma, tekelcilik, karaborsacılık gibi davranışlara asla meyledilmemelidir (Eskicioğlu, 1999: 31); kanaatkar olunup hakkına razı olunmalıdır (Kazancı, 2016: 169). Bunlara ek olarak İslâm dinine göre **paydaşlara karşı sorumluluklar kollanıp gözetilmelidir.** Dolayısıyla çalışanın korunup kollanması, iyi muamele edilmesi, ücretinin hakkı ölçüsünde ve vaktinde ödenmesi (Zaim, 2014: 68); zekât, fitre gibi kazanç üzerinden elde edilen tasarrufun topluma dağıtılması (Fazial vd., 2013: 194); doğal çevreye zarar verecek ürün ve/veya hizmet üretiminden kaçınılması doğal çevrenin korunması Müslüman bir girişimcinin sorumlulukları arasında sayılabilmektedir. Son olarak İslâm dinine göre **israftan kaçınılmalıdır.** İslâm insanları israf etmeden hayat nimetlerinden faydalanmaya teşvik etmektedir (Fazial vd., 2013: 193).

5. SONUÇ ve ÖNERİLER

İslâm ekonomisinde sosyal ve iktisadi bir faaliyet olarak girişimciliğe ait düzenlemelerin sıralandığı bu çalışma İslâm ekonomisinin diğer ekonomik yapılardan farklı olarak kendine özgü bir takım ilke ve esaslara sahip olduğunu göstermektedir. Unutulmamalıdır ki, henüz literatürde İslâm ekonomisi ve dolayısıyla İslâm ekonomisinde girişimcilik olgusu bütün ilke ve esasları ile teorik olarak net bir şekilde ortaya konmuş olmamakla birlikte konu bu çalışmada ele alınanlarla da sınırlı olmayıp, farklı başlıklar altında da incelenebilir niteliktedir.

Bu nedenle bu ilke ve esasların salt teorik açıdan değerlendirilmesinden ziyade uygulamaya konulması ve uygulamada karşılaşılabilecek durumlar gözetilerek çalışma hayatında gerekli düzenlemelerin ve iyileştirmelerin yapılması önem taşımaktadır. Zira İslâm dininin çerçevesini belirlemiş olduğu ekonomi anlayışının doğru anlaşılması ve içtimai hayatta meyve vermesi, ancak teoride elde edilen bu bulguların uygulamaya dökülmesi ve böylece İslâm’ın bir bütün olarak yaşanmasına bağlıdır. Bu noktada girişimcilere de İslâm ekonomisinin bütüncül bir anlayışla ilerlemesine ve gelişmesine katkı sağlayacak nitelikte ekonomik faaliyetlere katılmaları ve literatürde sıralanan bu ve benzeri araştırma bulgularını uygulamaları konusunda büyük görev düşmektedir.

KAYNAKLAR

- ANDERSON, A. R., DODD, S. ve SCOTT, M. G. (2000). Religion as an environmental influence on enterprise culture. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 6(1), 5-20.
- AZID, T. (2016). İslam İktisadi ve Emek. İçinde *islami bir düzende işgücü piyasası: Gözlem ve değerlendirme* (ss. 21-56.). İstanbul: İktisat Yayınları.
- ÇAYIROĞLU, Y. (2014). İslâm iktisadının karakteristik özellikleri. *İslâm Hukuku Araştırmaları Dergisi*. 24, 149-183.
- DİLEK, S., KÜÇÜK, O. ve ÖZDİREK, S. (2017). Homo economicus mu? İslâmi insan mı? *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 3(4), 635-641.
- EFE, A. (2017). İslâm ekonomisi perspektifiyle bir büyüme modeli çerçevesinde üretim ve sosyal refah fonksiyonu. *İstanbul İktisat Dergisi*. 67(2), 31-58.

- ER, B. (2017). İslam ve girişimcilik: Girişimci adayları üzerine bir araştırma. *Türk ve İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4(12), 33-50.
- ER, B. ve MUTLU, M. (2017). İslâm ve girişimcilik: Girişimci adayları üzerine bir araştırma. *Türk ve İslâm Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4(12), 33-50.
- EREN, İ. (2012). Girişimcilik ve din: Temel kaynakları çerçevesinde İslâm'ın girişimciliğe bakışına yönelik bir değerlendirme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 7(1), 49-68.
- ESKİCİOĞLU, O. (1999). *İslâm ve Ekonomi*. İzmir: Çağlayan Matbaası.
- FAIZAL, P. R. M., RIDHWAN, A. A. M. ve KALSOM, A. W. (2013). The entrepreneurs characteristic from al-Qur'an and al-Hadis. *International Journal of Trade, Economics and Finance*. 4(4), 191-196.
- HANEEF, M. A. ve FURGANİ H. (2009). Developing the ethical foundations of İslâmic economics: Benefiting from Toshihiko Izutsu. *Intellectual Discourse*. 17(2), 173-199.
- KAHF, M. (2003). Islamic economics: Notes on definition and methodology. *Review of Islamic Economics*. 13, 23-47.
- KAZANCI, F. (2011). Serbest piyasa ekonomisi ve İslam ekonomisi üzerine karşılaştırmalı bir analiz. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*. 2(3), 161-178.
- MCCLEARY, R. M. ve BARRO, R. (2006). Religion and political economy in an international panel. *Journal for the Scientific Study of Religion*. 45(2), 149-175.
- ÖZDEMİR, Ş. (2015). İslam İktisadını Yeniden Düşünmek. İçinde islami bir ekonomi nasıl mümkün olur? (ss. 145-180). İstanbul: İktisat Yayınları.
- QAZI, B. A. (2015). İslam İktisadı ve Piyasa. İçinde fiyat müdahalesinin (tes'ir) şeri kuralları ve günümüzdeki uygulamaları (ss. 101-121). İstanbul: İĞİAD Yayınları.
- RAMELİ, M. F. P., AZİZ, M. R. A., WAHAB, K. A. ve AMİN, S. M. (2014). The Characteristics of Muslimpreneurs from the view of Muslim scholars and academician. *International Journal of Teaching and Education*. 2(2), 47-59.
- TABAKOĞLU, A. (2005). *İslâm İktisadı*. İstanbul: Kitabevi Yayınları.
- TOMA, S. G., GRIGORE, A. M. & MARINESCU, P. (2014). Economic development and entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*. 8, 436-443.
- YAGHOUBİ, N. M., SALEHI, M., EFTEKHARIAN, A. ve SAMIPOURGIRI, E. (2012). Identification of the effective structural factors on creating and developing digital entrepreneurship in the agricultural sector. *African Journal of Agricultural Research*. 7(6), 1047-1053.
- ZAİM, S. (1995). *İslâm-İnsan-Ekonomi*. İstanbul: Yeni Asya Yayınları.
- ZAİM, S. (2014). *İslâm Ekonomisinin Temelleri*. Der. Adem Esen, Turan Koç, Mustafa Yavuz Çakır. İstanbul: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Yayınları.

GİRİŞİMCİLİĞİN DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ: DİJİTAL GİRİŞİMCİLİK

Digital Transformation Of Entrepreneurship: Digital Entrepreneurship

Ümit Deniz İLHAN

Dr., Pınar Süt İnsan Kaynakları Departmanı, (Sorumlu Yazar)

Zehra Nuray NİŞANCI

Doç. Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

ÖZET

21. yüzyıla gelindiğinde bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler sonucu yaşanan dijital dönüşümün girişimcilik olgusunun kapsamını yeniden şekillendirdiğine tanık olunmaktadır. Teknolojideki dijital dönüşümün girişimciliğe yansımaları olarak tanımlanabilen bu yeni girişimcilik olgusu, “dijital girişimcilik”, son yıllarda tüm yönleriyle ilgiyle tartışılmaktadır. Günümüz koşulları göz önünde bulundurulduğunda gerçekten yapay zekâ, robot teknolojileri, sanal gerçeklik, büyük veri analitiği ve bulut teknolojileri gibi dijital teknolojilerin ticari fırsat yaratmak için araç olarak kullanıldığı dijital girişimciliğin ortaya koyduğu yenilikçi yaklaşım ile sağlanabilecek katma değer, verimlilik, kârlılık, hız ve kalite artışının dünya ekonomisi üzerinde sürdürülebilir olumlu etkiler bırakması öngörülmektedir. Hâl böyle iken, dijital dönüşümü benimseyerek uygulayan girişimcilerin rekabet edebilirlik açısından önemli fırsatlar yakalayabileceği, diğerlerinin ise fırsatların gerisinde kalabileceği çıkarımı yapılabilmektedir. Bu bağlamda kavramsal bir çalışma olarak kurgulanan bu çalışmada öncelikle dijital dönüşüm kavramına dikkat çekilmekte, kısaca girişimcilik olgusuna değinilmekte ve sonrasında ortaya çıkışı, gelişimi ve geleneksel girişimcilik kavramından farklılaşan özellikleri odağında dijital girişimciliğin kavramsal çerçevesi ortaya konmaktadır. Görece yeni bir konu olan dijital girişimcilik olgusuna yer verilmesi açısından orijinallik taşıyan bu çalışmanın yakın gelecekte dijital girişimciliğin tüm dünyada daha yaygın bir uygulama alanını kapsayacağı görüşüyle hem ilgili literatürdeki araştırmacılara hem de uygulayıcılara yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Dijital Dönüşüm, Dijital Girişimcilik

ABSTRACT

In the 21st century, it is witnessed that the digital transformation, experienced as a result of the rapid developments in information and communication Technologies, has reshaped the scope of entrepreneurship phenomenon. The phenomenon of “digital entrepreneurship” that can be defined as the reflection of digital transformation in technology to entrepreneurship has been discussed with great interest in all aspects in recent years. Considering today's conditions, the added value, efficiency, profitability, speed and quality increase that can be achieved through the innovative approach of digital entrepreneurship, where digital technologies such as artificial intelligence, robot technologies, virtual reality, big data analytics and cloud technologies are used to create commercial opportunities, is thought to have sustainable positive effects on the world economy. As such, it can be inferred that entrepreneurs who adopt and implement digital transformation can seize significant opportunities, on the other hand, there may be a major threat to competitiveness for entrepreneurs who lag behind technology. In this context, this study, which is designed as a conceptual study, firstly draws attention to the concept of digital transformation, briefly mentions the entrepreneurship, and then presents the conceptual framework of digital entrepreneurship with the focus on its emergence, development and characteristics that differ from traditional entrepreneurship. This study, which is original in terms of introducing a relatively new issue of digital entrepreneurship, is thought to guide both researchers and practitioners in the relevant literature with the view that digital entrepreneurship will cover a more widespread application field in the world in the near future.

Keywords: Entrepreneurship, Digital Transformation, Digital Entrepreneurship

1. GİRİŞ

18. yüzyılda buhar gücünün kullanılması ile başlayan teknolojik gelişim süreci içinde bulunduğumuz 21. yüzyılda özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı gelişmeler neticesinde tüm dünyada her alanda etkisini gösteren köklü değişimler yaratarak devam etmektedir. Öyle ki, günümüzde

“dijital dönüşüm” olarak karşılık bulan bu süreç bireylerin, sistemlerin ve kurumların her an, her yerde ve hızlı bir şekilde etkileşimde bulunmasına olanak sağlayan bir üretim ve hizmet döngüsü fırsatı sunmaktadır (Brynjolfsson ve McAfee, 2015: 10).

Yaşanan bu dijital dönüşüm girişimcilik olgusunun da yeniden şekillenmesine neden olmuş girişimciler geleneksel girişimciliğin unsurlarını dijital dönüşümün yenilik ve fırsatlarıyla bütünleştirerek bu yeni yapıya göre konumlanmaya başlamıştır (Van Horne & Zhang, 2016: 296). Bu durum girişimcilik ile bilgi ve iletişim teknolojilerinin bir arada “dijital girişimcilik” adı altında iş süreçlerinde yeni bir yaklaşım olarak kendine yer edinmesiyle sonuçlanmıştır (Yaghoubi vd., 2012: 1047). Teknolojideki dijital dönüşümün yansıması olan dijital girişimciliğin ortaya koyduğu yenilikçi yaklaşım ile katma değer, verimlilik, kârlılık, hız ve kalite artışı sağlanması öngörüldüğünden (Zhou vd., 2015) dijital girişimcilik günümüzde üzerinde önemle tartışılan konular arasındadır. Bu süreçte girişimcilerin dijital dönüşümün hızının gerisinde kalmayarak dönüşüm unsurlarını yakından izlemeleri ve geleneksel girişimcilik sınırlarının ötesine geçen yeni girişimci eylem biçimlerini geliştirmek için dijital teknolojileri benimseyerek faaliyetlerini değişen ve dönüşen bu yeni yapıya göre planlamaları önem kazanmıştır (Rippa & Secundob, 2019: 901).

Bu bağlamda çalışmada öncelikle dijital dönüşüm kavramına açıklık getirilmektedir. Daha sonra kısaca girişimcilik kavramının çerçevesi çizilmekte ve ortaya çıkışı, gelişimi ve son olarak dijital girişimciliğin kavramsal çerçevesi ortaya konmaktadır. Gelecekte dijital girişimciliğin tüm dünyada daha yaygın uygulama alanına sahip olacağı öngörüsü doğrultusunda nispeten yeni bir konu olan dijital girişimcilik olgusuna yer verilmesi bu çalışmanın özgün değeri olup, çalışmanın ilgili literatürdeki araştırmacılara ve uygulayıcılara kaynak olacağı düşünülmektedir.

2. DİJİTAL DÖNÜŞÜM

James Watt’ın 1768 yılında buhar makinesini icat etmesi ve ilerleyen dönemlerde üretim hatlarında bunun bir enerji kaynağı olarak kullanılması ile ortaya çıkan bir dizi teknolojik değişimle birlikte gerçekleşen Sanayi Devrimi bugün ulaşılan teknolojik gelişmişliğin başlangıç dönemi olarak kabul edilmektedir. Günümüzde ivmelenerek devam etmekte olan teknolojik gelişim süreci özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerin yaygın ve etkin bir şekilde kullanılmasıyla her alanda hızlı değişim ve dönüşümü beraberinde getirmektedir (İlhan, 2019: 40-41). Sanayi Devriminden bu yana yaşanan en önemli sosyo-ekonomik ve kültürel gelişmelerin yaşandığı bir dönem olarak kabul edilen bu dönemde (Nambisan & Baron 2013; Zaheer vd., 2019) bilgi ve iletişim teknolojilerinin birbirini tamamlar nitelikte gelişerek bilgi üretimi ve bilgi akışını daha etkin bir şekilde sağlaması bu sürecin hızlanmasında katalizör görevi görmüştür. Bu durum, değişim ve dönüşümün etkilerinin ülkelerin ekonomisinden eğitim anlayışına, çalışma ilişkileri ve istihdam yapısından kültürel yapısına kadar yaşamın her alanını kapsamıyla sonuçlanmıştır (Nambisan vd., 2017; Yoo, 2010).

Literatürde daha ziyade “dijital dönüşüm” olarak karşılık bulan bilgi ve iletişim teknolojilerinin dünyada yarattığı bu büyük dönüşüm süreci ile her an ve her yerde etkileşimde bulunulmasını sağlayan bir üretim ve hizmet döngüsü ifade edilmektedir (Brynjolfsson ve McAfee, 2015: 10). Bu süreçte e-ticaret, sanal gerçeklik, yapay zeka, internet reklamcılığı, bulut teknolojileri, robot teknolojileri, büyük veri analitiği, üç boyutlu baskı kullanımı, siber güvenlik, nesnelerin interneti gibi sanallaşmayı ve teknolojinin her alanda kullanımını ifade eden uygulamalar hayatın genelinde yaygınlık kazanmaya devam etmektedir (Lee vd., 2015:18; Roblek vd., 2016: 4).

3. GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik bugünkü anlamıyla bilimsel olarak Sanayi Devrimi ile başlayan süreçte tanımlanmaya başlanmış ve literatüre girmiştir. Bu bağlamda girişimcilikle ilgili ilk tanım 18. yüzyıl başlarında R. Cantillon tarafından girişimcinin risk alma özelliği vurgulanarak “henüz belirginleşmemiş bir bedelle satılmak üzere üretimin girdilerinin ve hizmetlerinin satın alınması ve üretilmesi” olarak yapılmıştır (Aktaran Schumpeter, 1949: 64). Bu tanımdan girişimcinin üretim araçlarını belli bir fiyat karşılığında satın aldığı, bu araçları yeni ürünlere dönüştürerek belli olmayan bir fiyat karşılığında satmak için aracı olduğu çıkarımı yapılabilmektedir. Zaman içinde bu tanıma yeni nitelikler eklenmiştir. Örneğin J. B. Say, risk üstlenmenin yanı sıra girdilerin örgütlenmesi ve yönetilmesinin de önemini vurgulamıştır.

Buna göre Say'ın girişimcilik tanımı risk üstlenme ile yöneticilik özelliklerinin her ikisine birden sahip olunması ve bu doğrultuda faaliyette bulunulması esasına dayanmaktadır (Binks & Vale, 1990: 119). İlerleyen yıllarda ise J. A. Schumpeter yenilikçilik ve dinamikliğe vurgu yaparak girişimcilik tanımlarına yeni bir nitelik kazandırmıştır. Schumpeter'e göre risk almak çok önemli bir girişimcilik özelliği olmayıp, asıl önemli olan yenilikçiliktir (Brockhaus, 1980: 510).

Literatürde bunlar gibi farklı disiplinlerin farklı yönlerine vurgu yapması nedeniyle birçok girişimcilik tanımı bulunmaktadır. Günümüze kadar gelen süreçte gelişen ve değişen ekonomik ve sosyo-kültürel koşullar çerçevesinde girişimcilik algısının ve buna bağlı olarak girişimcilik tanımlarının da değişim gösterdiği görülmektedir. Öte yandan, kavram kişiler için kullanıldığı kadar işletmeler için de kullanılmaktadır. Yani girişimci belli bir risk olarak yenilikçi bir mal ve/veya hizmet üretmek kaygısıyla üretim araçlarını bir araya getiren ve bunların yeni ürün ve/veya hizmet üretilmesi için örgütlenmesini ve yönetilmesini sağlayarak mevcut pazarda satılmasını üstlenen bir özel kişilik olabileceği gibi tüzel kişilik olarak düşünüldüğünde işletme de olabilmektedir (Koçak, 2009: 383).

4. DİJİTAL GİRİŞİMCİLİK

Yeni teknolojiler ve buna bağlı olarak gelişen yeni uygulamalar çerçevesinde dijital dönüşüm girişimcilik olgusunun da karakteristiğini değiştirmiş ve dönüştürmüş, böylece girişimcilik olgusuna yeni bir boyut kazandırmıştır (Autio vd., 2018; Bi vd., 2017; Dholakia & Kshetri, 2004; Giones & Brem, 2017; Sussan & Acs, 2017). Bu kapsamda girişimcilik ile bilgi ve iletişim teknolojilerinin bir araya gelmesiyle son yıllarda fazla sayıda araştırmaya konu olan ve “online girişimcilik” ve “e-girişimcilik” gibi farklı kavramlarla da ifade edilen “dijital girişimcilik” olgusu literatüre ve uygulamaya girmiştir (Yaghoubi vd., 2012: 1047).

Dijital girişimcilikle ilgili birkaç tanıma yer vermek gerekirse, Davidson & Vaast (2010: 2) “dijital medya ve diğer bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımına dayalı fırsat yaratma süreci”; Yaghoubi vd. (2012: 1049) “dijital ürün veya hizmetlerin, dijital dağıtımın, dijital bir işyerinin, dijital bir pazarın veya bunların bazı kombinasyonlarının dâhil olduğu girişimcilik türü” ve Rashidi vd. (2013: 1) “internet ve bilişim gibi yeni teknolojik araçların iş için kullanıldığı bir girişimcilik alanı” tanımlamalarını yapmıştır. Bu tanımlardan da anlaşılacağı üzere dijital girişimcilikte girişimci, geleneksel girişimciye ek olarak girişimin bir kısmını ya da tamamını geleneksel uygulamalar yerine bilgi ve iletişim teknolojileri aracılığıyla dijital olarak yürütmektedir (Hair vd., 2012: 3; Hudek vd., 2019: 108).

Dünya çapında devrim niteliğinde sonuçlar doğuran dijital girişimcilik (Ziyae vd., 2014:1), girişimcilere iş süreçlerinde kullanabilecekleri yeni teknolojileri araç olarak sunması bakımından (Dutot & Horne, 2015: 79) değişen sosyo-ekonomik ve kültürel yapıya yönelik yenilikçi çözüm anlayışı geliştirmektedir. Bu da girişimcilikte kârlılık odaklı stratejik rekabet avantajı elde etmek amacıyla yeni bir çağın başlangıcı olarak kabul edilmekte ve girişimcilerin tercihlerini şekillendirmektedir (Kişi, 2018: 391; Koçak, 2009: 388).

5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Girişimciliğin dijitalleşme tabanlı bir dönüşüme girdiği bu dönemde dijital girişimciliğin kavramsal çerçevesinin çizildiği bu çalışma bilgi ve teknolojiadaki hızlı gelişmelerin sosyo-ekonomik ve kültürel hayatımızı derinden etkilediğini ortaya koymaktadır. Öyle ki, içinden geçilen her bir toplumsal aşama bilgi ve teknolojiadaki gelişmelere bağlı olarak kendine özgü bir karakteristiğe bürünmüş ve bir önceki aşamanın karakteristiği geçerliliğini yitirmiştir. Teknolojik gelişmenin başlangıcı olarak kabul edilen Sanayi Devriminden bugüne kadar gelen süreçte bilgi ve teknolojiadaki değişim ve dönüşümün hiç bu kadar hızlı olmadığı da bir gerçektir. Günümüzde yaşıyor olduğumuz bu hızlı dönüşüm hemen her alanda dijital teknolojilerin kullanımına dayalı bir sosyo-ekonomik ve kültürel hayatı bizlere sunmaktadır.

Dijitalleşmenin itici güç olduğu bu yeni dönemde yeniden şekillenen girişimcilik olgusunun anlaşılması ve bu yeni dinamiklere göre girişimcilik faaliyetlerine yön verilmesi hayli önem taşımaktadır. Değişim ve dönüşümün hızı göz önünde bulundurulduğunda gelecekte bu hızın ivmeleneyeceği ve değişime ayak

uydurmanın daha da zor olacağı düşünülmektedir. Bu durumda dijital dönüşümü benimseyen ve faaliyetlerine bu doğrultuda yön veren girişimcilerin rekabet üstünlüğü yakalayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKLAR

- AUTIO, E., NAMBIAN, S., THOMAS, L. D. W. & WRIGHT, M. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 12, 72-95.
- BI, R., DAVISON, R. M. & SMYRNIOS, K. X. (2017). E-business and fast growth SMEs. *Small Business Economics*. 48(3), 559-576.
- BINKS, M. & VALE, P. (1990). *Entrepreneurship and Economic Change*. McGraw-Hill Book Company.
- BROCKHAUS, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*. 23(3): 509-520.
- BRYNJOLFSSON, E. & McAFEE, A. (2015). *Akıllı teknolojiler devrinde çalışma, ilerleme ve refah*. Çev. Levent Göktem. İstanbul: Türk Hava Yolları Yayınları.
- DAVIDSON, E. & VAAST, E. (2010). Digital entrepreneurship and its sociomaterial enactment. *43rd Hawaii International Conference on System Sciences*. Hawaii: University of Hawaii, 1-10.
- DHOLAKIA, R. R. & KSHETRI, N. (2004). Factors impacting the adoption of the Internet among SMEs. *Small Business Economics*. 23(4), 311-322.
- DUTOT, V. & CONSTANCE, V. H. (2015) Digital entrepreneurship intention in a developed vs. emerging country: An exploratory study in France and the UAE. *Transnational Corporations Review*. 7(1), 79-96.
- GIONES, F. & BREM, A. (2017). Digital technology entrepreneurship: a definition and research agenda. *Technology Innovation Management Review*. 7(5), 44-51.
- HAIR, N., WETSCH, L. R., HULL, C. E., PEROTTI, V. & HUNG, Y. T. C. (2012). Market orientation in digital entrepreneurship: Advantages and challenges in a web 2.0 networked world. *International Journal of Innovation and Technology Management*. 9(6), 1-18.
- HUDEK, I., SIREK, K. & TOMINC, P. (2019). Digital skills in enterprises according to the european digital entrepreneurship sub-indices: Cross-country empirical evidence. *Journal of Contemporary Management Issues*. 24(2), 107-119.
- KİŞİ, N. (2018). Dijital çağda yeni bir girişimcilik yaklaşımı: Dijital girişimcilik. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 19(2), 389-399.
- KOÇAK, O. (2009). Bilgi teknolojilerini kullanan yeni girişimcilik modelinin iş yaratma etkisi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*. 57, 381-405.
- LEE, J., BAGHERI, B. & KAO, H. A. (2015). A cyber-physical systems architecture for industry 4.0-based manufacturing systems. *Manufacturing Letters*. 3, 18-23.
- NAMBIAN, S. & BARON, R. A. (2013). Entrepreneurship in innovation ecosystems: Entrepreneurs' self-regulatory processes and their implications for new venture success. *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 37(5), 1071-1097.
- NAMBIAN, S., LYYTIEN, K., MAJCHRZAK, A. & SONG, M. (2017). Digital innovation management: Reinventing innovation management research in a digital world. *MIS Quarterly*. 41(1), 223-238.
- RASHIDI, R; YALDA SANI, S. Y & REZAEI, S. (2013). *Presenting a Butterfly Ecosystem for Digital Entrepreneurship Development in Knowledge Age*. Proceedings of 7th conference on Application of Information and Communication Technologies AICT, Baku, 1-4.
- RİPPAA, P. & SECUNDOB, G. (2019). Digital academic entrepreneurship: The potential of digital technologies on academic entrepreneurship. *Technological Forecasting & Social Change*. 146, 900-911.
- ROBLEK, V., MESKO, M. & KRAPEZ, A. (2016). A complex view of industry 4.0. *Sage Open*. 6(2), 1-11.
- SCHUMPETER, J. A. (1949). *Economic Theory and Entrepreneurial History. Change and the Entrepreneur Postulates and Patterns for Entrepreneurial History*. Cambridge: Harvard University Press.
- SUSSAN, F. & ACS, Z. J. (2017). The digital entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 49(1), 55-73.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

- VAN HORNE, C. & ZHANG, Y. (2016). Young entrepreneurs and the digital space: Case studies from the UAE. *International Journal of Business and Management Studies*. 5(2), 293-300.
- YAGHOUBİ, N. M., SALEHI, M., EFTEKHARIAN, A. & SAMIPOURGIRI, E. (2012). Identification of the effective structural factors on creating and developing digital entrepreneurship in the agricultural sector. *African Journal of Agricultural Research*. 7(6), 1047-1053.
- YOO, Y. (2010). Computing in everyday life: A call for research on experiential computing. *MIS Quarterly*. 34(2), 213-231.
- ZHOU, K., LIU, T. & ZHOU, L. (2015). *Industry 4.0: Towards Future Industrial Opportunities and Challenges*, In *Fuzzy Systems and Knowledge Discovery (FSKD)*, 12th International Conference on IEEE, 2147-2152.
- ZAHEER, H., BREYER, Y. & DUMAY, J. (2019). Digital entrepreneurship: An interdisciplinary structured literature review and research agenda. *Technological Forecasting & Social Change*. 148, 1-20.
- ZIYAE, B., SAJADI, S. M. & MOBARAKI, M. H. (2014). The deployment and internationalization speed of e-business in the digital entrepreneurship era. *Journal of Global Entrepreneurship Research*. 4(1), 1-11.

SATIN ALMA KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TESPİTİNE YÖNELİK YENİ BİR YAKLAŞIM: NEUROMARKETING

A New Approach For The Determination Of Factors That Effect The Purchasing Decision:
Neuromarketing

Ertuğrul KÖSE

Dr., Gübre Fabrikaları T.A.Ş., Risk, Süreç ve Kalite Yönetimi Müdürü

ÖZET

Literatürde kara kutu olarak anılan tüketicinin zihni; başka bir deyişle satın alma karar ve davranışlarının yapısı ve yönünün hangi faktörler tarafından belirlendiği hususu, kâr maksimizasyonu hedefleyen satıcılar açısından oldukça önemlidir. Nitekim potansiyel müşterilerin neyi arzuladıklarını önceden belirleyebilmek ve müşteri portföylerini genişleterek rekabet üstünlüğü elde etmek, işletmelerin nihai hedeflerindendir. Bu amaca yönelik olarak işletmeler pek çok farklı pre ve post test teknikleriyle müşterilerin ne arzuladıklarını belirlemeye çalışmakta ve o doğrultuda satış-pazarlama stratejileri geliştirmektedirler. Söz konusu testlerin başında saha araştırmaları yani anket uygulamaları gelmektedir. Fakat bilindiği üzere anket yönteminin geçerliliği, tamamen katılımcıların verdikleri cevapların samimiyet derecesi ile ilintilidir ve yanıltıcı olabilir.

Bu durum, tüketici satın alma kararları üzerine bilimsel çalışmalar yürüten bilim dünyası tarafından diğer bilim dallarıyla ortaklaşa gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda yeni disiplinler arası alanların doğmasını sağlamıştır. Neuromarketing olarak adlandırılan bu yeni bilim dalı ile, tüketicilerin satın alma kararlarının altında yatan biyolojik nedenler araştırılmakta ve katılımcıların zihin haritaları çıkarılmaktadır. Özellikle reklamların tüketiciler üzerindeki etkileri, zihinsel süreçlerle birlikte açıklanmaya başlanmıştır. Bu çalışmada, öncelikle neuromarketing alanının tarihsel sürecine yer verilmekte ve dünya örnekleriyle birlikte kullanılan yöntemler ve sonuçları ele alınarak işletmelere bir dizi strateji önerisinde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Nöroekonomi, Neuromarketing, Tüketici Satınalma Kararı, Reklam.

ABSTRACT

The mind of the consumer, referred to as black box in the literature; in other words, the factors that determine the structure and direction of purchasing decisions and behaviors are very important for sellers aiming for profit maximization. As a matter of fact, it is one of the ultimate goals of the enterprises to determine in advance what potential customers want and to obtain competitive advantage by expanding their customer portfolios. For this purpose, enterprises try to determine what customers want with many different pre and post test techniques and develop sales-marketing strategies accordingly. At the beginning of these tests field surveys, ie survey applications come to mind. However, as it is known, the validity of the questionnaire method is totally related to the degree of sincerity of the answers given by the participants and can be misleading.

This has led to the emergence of new interdisciplinary fields as a result of joint studies with other disciplines by the scientific community which conducts scientific studies on consumer purchasing decisions. With this new science called neuromarketing, the biological reasons underlying consumers' purchasing decisions are investigated and mind maps of the participants are drawn. In particular, the effects of advertising on consumers have started to be explained along with mental processes. In this study, first of all, the historical process of neuromarketing is given, and the methods and results used together with the examples of the world are discussed and a series of strategies are proposed to the enterprises.

Keywords: Neuroeconomics, Neuromarketing, Consumer Purchasing Decision, Advertising.

AKADEMİSYENLERE YÖNELİK GERÇEKLEŞTİRİLEN PSİKOLOJİK TACİZ (MOBİNG)'İN DEĞERLENDİRİLMESİ VE MOBİNG İLE MÜCADELE YÖNTEMLERİ

Nilüfer YÖRÜK KARAKILIÇ

Dr. Öğr. Üyesi Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

ÖZET

Psikolojik taciz İngilizce ortaya atılan tabiri ve günümüzde literatürde de kabul görmüş adıyla mobing kişiye üstleri ya da iş arkadaşları vasıtasıyla yapılan yıldırma, performansını düşürme, işten soğutma gibi birçok amaçla yapılan davranışları ve eylemleri kapsar. Tüm örgütlemelerde karşımıza çıkan mobing akademik ortamda da sıklıkla karşılaşılan ve mücadele edilmesi gereken bir olgudur. Araştırma mobingi anlamak, mobing oluşumunda önemli unsurları tespit etmek ve bu unsurların mobing üzerindeki etkisini ölçebilmeyi amaçlamaktadır.

Araştırmada Afyon Kocatepe Üniversitesi'ndeki akademisyenlerin psikolojik tacize maruz kalma durumları incelenmiştir. Bu çerçevede ölçek soruları 500 öğretim elemanına uygulanmış ve 301 kullanılabilir ölçek formu elde edilmiştir. Mobing anketi, Leymann, H. (1990) çalışmasından elde edilmiş olup akademisyenlere uyarlanıp 32 ifadeye indirgenmiştir. Katılımcıların psikolojik tacizden etkilenme derecelerini belirlemek için oluşturulan ifadeler toplam beş boyutu ölçmektedir. Bu alt boyutlar, kendini gösterme ve iletişimi engellemeye yönelik, sosyal ilişkilere saldırı, itibara saldırı, mesleğin durumu ve hayat kalitesine saldırı, sağlığa saldırı ve psikolojik tacizdir. Ölçeğin ilk kısmında katılımcıların demografik özelliklerini anlayabilmek amacıyla oluşturulmuş sorular yer almaktadır. İfadelerin puanlaması (1) Kesinlikle katılmıyorum'dan (5) Kesinlikle katılıyorum'a uzanan Likert tipi 5'li derecelendirme ile yapılmıştır. Araştırmada veri toplama araçları ile elde edilen bilgilerin çözümlenmesi, SPSS 16.0 ile gerçekleştirilmiştir. Verilerin çözümlenmesinde frekans, aritmetik ortalama ve tanımlayıcı istatistikleri ile açıklayıcı faktör analizi yöntemleri kullanılmıştır. Ölçeğin güvenilirliğinin test edilmesinde Alfa katsayısından (Cronbach Alpha) yararlanılmıştır. Yapılan analizlerde 301 katılımcıdan elde edilen veriler kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Mobing, Akademisyenlere yönelik mobing, Mobingle mücadele

Jel Kod: M50, M54

1.GİRİŞ

Mobing dünyada ve Türkiye'de sıklıkla karşılaşılan bir durumdur. Mobing işyerinde hedef seçilen kişinin huzurunu kaçırmaya yönelik tüm eylemleri içermekte ve sadece yapılan bireye değil bireyin ailesi ve topluma da ciddi zararlar vermektedir. İşyerinde dışlamak, yıldırma, tehdit etmek, kaba davranmak, bağırma, isim takmak, dikkate almamak, isim takmak, küfür etmek, fiziksel şiddet uygulamak, zorbalık, dinle ve ırkla ilgili taciz etmek gibi birçok davranış mobing kapsamında ele alınır. Bu ve bunun gibi kişiyi işyerinde rahatsız ve huzursuz etmeye yönelik gerçekleştirilen mobing ile kişinin işten çıkması veya kişiyi sindirme, yıldırma amaçlanmaktadır.

2.Literatür Araştırması

Mobbing, Latince "mobile vulgus" sözcüğünden gelmektedir. Kelime olarak; kararsız kalabalık, şiddete yönelmiş topluluk gibi anlamlar taşımaktadır. İngilizcede "mob" eylemi, bir yerde toplanmak, saldırmak, ve rahatsız etmek demektir. Türkçe'de tam karşılığı olmamakla beraber, rutin kullanımının "birine karşı cephe oluşturma, duygusal saldırıda bulunma" demek olduğunu söylemek mümkündür. Türk Dil Kurumu tarafından işyerinde mobbing olgusu "bezdiri" olarak tanımlanmıştır (Atman,2012; s. 159). Literatüre bakıldığında mobbing işyerlerinde farklı adlarla 1976'lı yıllardan beri çalışanlara yapıldığı haliyle bilim insanlarınca tanımlanmıştır.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Yazar	Terim	Tanım
Brodsky (1976)	Taciz (Harassment)	Bir kişinin, bir başkasını yıpratmak, engel olmak veya eziyet etmek için sürekli ve tekrar eden davranışlarda bulunmasıdır. Bu davranışa karşı provoke eder, üzerinde baskı yaratır, korkutur ve sindirir ya da diğer bir anlatımla rahatsız eder.
Leymann (1990, 1996)	Psikolojik Taciz/ Psikolojik Teror (Mobbing/ Psychological Terror)	İş hayatında psikolojik terör veya psikolojik taciz, bir veya birkaç kişinin genellikle bir kişiye karşı sistematik bir şekilde uyguladıkları saldırgan ve etik olmayan davranışları içerir. Bu durum kişiyi savunmasız ve çaresiz bir pozisyona iter ve devam eden taciz davranışlarıyla da bu durumdan kurtulması engellenir. Söz konusu davranışlar oldukça sıklıkla yinelenir(istatistiksel tanım: en az Haftada bir kez) ve belirli bir süreçte (istatistiksel tanım: en az altı ay) devam eder.
Wilson (1991)	İşyeri Travması (Workplace Trauma)	Bir amirin, algılanan veya gerçek olan, sürekli ve kasti kötü muamelesi sonucu çalışanın öz benliğinin parçalanmasıdır.
Bjorkqvist, Osterman & Hjelt (1994)	İş Tacizi (Work Harassment)	Psikolojik acı vermek amacıyla, herhangi bir nedenden ötürü kendisini savunamayacak olan bir veya birden fazla kişiyi hedef alarak tekrarlanan davranışlar.
Einarsen & Skogstad (1996)	Psikolojik Taciz (Bullying)	Psikolojik taciz, bazı işyerlerinde ve bazı çalışanlar için bir problemdir. Bir durumu Psikolojik taciz olarak niteleyebilmek için; belirli bir suredir belirli bir sıklıkta meydana geliyor olması ve bu duruma maruz kalan kişinin kendisini savunma konusunda bir takım sıkıntıları olması gerekmektedir. Her iki tarafın da eşit güce sahip olduğu çatışmalar veya bir defaya mahsus meydana gelmiş müferit olaylar psikolojik taciz olarak nitelendirilemez.
Keashly, Ttrott & MacLean (1994), Keashly (1998)	Kötü Muamele / Duygusal Taciz (Abusive Behaviour/ Emotional Abuse)	Bir veya birden fazla kişi tarafından, bir kişiye karşı, diğerlerinin rızasını temin etmek için, onu gizliden baltalamak amacıyla yöneltilen, cinsel ya da etnik bir muhtevaya sahip olmayan, sözlü olan ya da olmayan davranışlar.
O'Moore, Seigne, McGuire & Smith (1998)	Psikolojik Taciz (Bullying)	Psikolojik taciz yıkıcı bir davranıştır. Bir kişi veya grup tarafından diğerlerine karşı geliştirilen, süreklilik arz eden sözlü, psikolojik ve fiziksel saldırılardır. Birbirinden bağımsız olarak meydana gelen saldırılar, katlanabilir Olmasa da psikolojik taciz olarak tanımlanmamalıdır. Sadece sistematik bir şekilde kasıtlı olarak gerçekleştirilen uygunsuz davranışlar psikolojik taciz olarak kabul edilir.
Hoel & Cooper (2000)	Psikolojik Taciz (Bullying)	Bir veya birden fazla kişinin, belirli bir zamandan beri sürekli olarak, bir veya birden fazla kişi tarafından olumsuz davranışlara maruz bırakılması ve tacize maruz kalan kişinin kendisini savunamaz hale gelmesi durumudur. Bir defaya mahsus meydana gelen vakalar psikolojik taciz olarak kabul edilmemektedir.
Zapf (1999)	Psikolojik Taciz (Mobbing)	İşyerinde psikolojik taciz, bir kişiye, olumsuz bir konuma düşmesiyle sonuçlanacak şekilde, kötü muamelede bulunma, taciz etme, incitme, dışlama anlamına gelmektedir.
Salin (2001)	Psikolojik Taciz (Bullying)	Bir veya daha fazla kişiye yönelik, düşmanca bir çalışma ortamı yaratan, sürekli ve tekrar eden olumsuz davranışlardır. Psikolojik tacizin eşit güce sahip taraflar arasında gelişen bir çatışma olmaması dolayısıyla hedef alınan kişi kendisini korumakta zorluk çeker.

Kaynak: Vartia, M. (2003), Workplace Bullying: A Study on the Environment, Well-being and Health;
People and Work Research Reports 56; Finnish Institute of Occupational Health; Helsinki.

Literatürde mobing alanında en önemli çalışmalara imza atan Leymann (1990) çalışmasında İsveç'te ve diğer ülkelerde mobing varlığını ortaya koymuştur. Leymann (1996) İsveç'te mobing alanında araştırmalar yapmış ve mobing ile ilişkili olabilecek unsurları incelemiştir. Stefanovic (2012), çalışmasında mobing önlenmesi sürecinde sendikaların rolünü irdelemişlerdir. Sobre-Denton (2012) ırk, sınıf ve cinsiyet bağlamında mobing'i incelemişlerdir. Buttigieg vd. (2011) ayrımcılık ve zorbalık, mobing arasındaki ilişkiyi değerlendirmiştir. Psikolojik taciz kavramının endüstri ve örgüt psikolojisi alanında tartışılmasını gündeme getiren İsveçli psikolog Leymann, mobbingi "bir veya birkaç kişi tarafından diğer bir kişiye yönelik olarak, sistematik bir biçimde düşmanca ve ahlak dışı bir iletişimin yöneltilmesi" şeklinde tanımlarken "psikolojik terör" ifadesine de yer vermiştir (Leymann, 1996: 165).

Leyman mobbingin işyerinde yönetim tarafından da iş arkadaşları tarafından gerçekleştirilebileceğini belirtmiştir (Leymann, 1990:119).

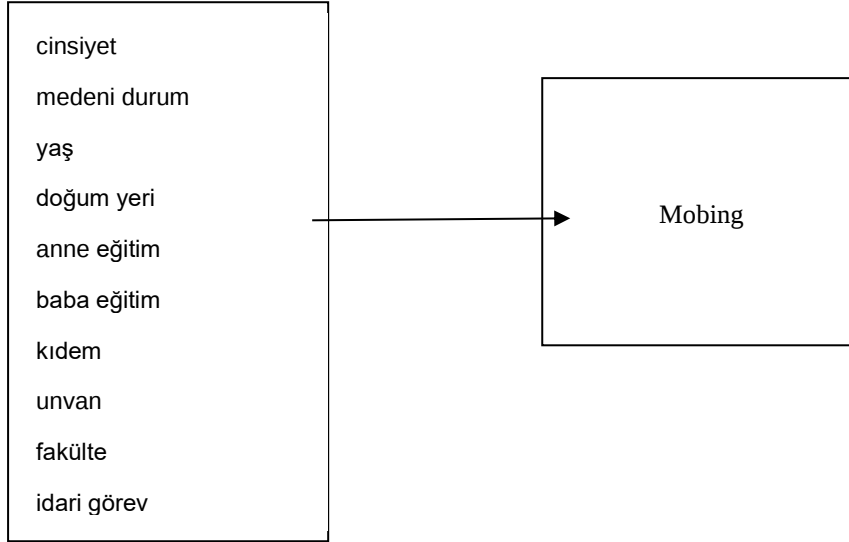
3. Kavramsal Çerçeve

Mobbing, işyerlerinde bir veya birden fazla kişi tarafından bireye yönelik gerçekleştirilen, belirli bir süre, sistematik biçimde devam eden, yıldırma, pasifize etme veya işten uzaklaştırmayı amaçlayan; mağdur ya da mağdurların kişilik değerlerine, mesleki durumlarına, sosyal ilişkilerine veya sağlıklarına zarar veren; kötü niyetli, kasıtlı, olumsuz tutum ve davranışlar bütünüdür. (Şimşek, 2013: 37)

Araştırmada Kullanılan Leyman'ın mobbing anketi doğrultusunda; Leyman mobbingi beş katogairye ayırmıştır. Kendini gösterme ve iletişimi engellemeye yönelik boyut, sosyal ilişkilere saldırı boyutu, itibara saldırı boyutu, kişinin yaşam kalitesi ve mesleki durumuna saldırı boyutu ve kişinin sağlığına doğrudan saldırı boyutudur.

4. METADOLOJİ

4.1.Araştırma Modeli



Şekil 1. Araştırmanın Model

4.2. Araştırmanın Amacı ve Hipotezler

Araştırma, “akademisyenlerin mobbing’e maruz kalıp kalmadıklarını ortaya çıkarmayı hedeflemiştir. Bu amaç doğrultusunda akademisyenlerin alt boyutlarına göre mobbing’e maruz kalmaları, cinsiyet, medeni durum, yaş grupları, doğum yeri, anne ve baba eğitimi, kıdemler, unvanlar, çalıştıkları birim ve idari görevlerine göre farklılık göstermekte midir?” sorusunu cevaplamayı amaçlamaktadır.

Hipotez 1. Cinsiyet ile mobbing arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 2. Akademisyenlerin mobbinge maruz kalmaları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotez 3. Akademisyenlerin mobbinge maruz kalmaları doğum yerlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotez 4. Akademisyenlerin mobbinge maruz kalmaları yaş unsuruna göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotez 5. Akademisyenlerin mobbing algısı anne eğitimine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotez 6. Akademisyenlerin mobbing algısı baba eğitimine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

4.2.Araştırmanın Değişkenleri

Araştırmada mobbingi ölçmek için literatür değerlendirmesi yapılmış; Leymann, H. (1990) Mobbing ölçeğinden geliştirilen ifadeler kullanılmıştır. Mobbing ölçeği orijinali 45 ifadeden oluşmaktadır. Fakat anket soruları akademisyen için uyarlanmış ve ifade sayısı 32’ye düşürülmüştür. Ölçeği güvenilirliği için

bir pilot çalışma gerçekleştirilmiş ve güven düzeyi ölçüldükten sonra anketler uygulamaya geçilmiştir. Beşli Likert şeklinde oluşturulan ölçekte katılımcıların “Kesinlikle Katılmıyorum(1), Katılmıyorum (2), Kısmen Katılıyorum (3), Katılıyorum (4), Tamamen Katılıyorum(5) olmak üzere beş derecede görüş bildirmeleri istenmektedir.

4.3. Veri Toplama Yöntemi

Çalışmanın anketleri Afyon Kocatepe Üniversitesinde görev yapan akademisyenlerde gerçekleştirilmiştir. 500 anket dağıtılmış ve 301 sağlıklı veri elde edilmiştir. Ankette katılanlardan demografik özelliklerini içeren veriler istenmiş fakat kişisel veriler istenmemiştir.

4.4. Veri Değerlendirme Yöntemi

Ölçeğin yapı geçerliliğini sağlamak için geçerlilik ve güvenilirlik testi yapılmıştır. Veriler SPSS 16.0 paket programına girildikten sonra SPSS de güven analizi ve açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda belirlenmiş hipotezleri SPSS 16 ile t testi, Anova, Varyans analizi yapılmak suretiyle sınanmıştır.

4.5. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Güven Düzeyleri

Araştırmada kullanılan Mobing ölçeğinin, verilerin SPSS 16’ya girilmesi suretiyle geçerlik ve güvenilirlikleri analizinde Cronbach Alpha ve KMO değerleri hesaplanıp yorumlanmıştır.

Tablo 1. Ölçeğin Cronbach's Alpha Değeri

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N
,962	,962	32

Tablo 1 incelendiğinde Mobing ölçeğinin Cronbach’s Alpha değeri, 962’dir. Ölçek yüksek derecede güvenilirliktedir.

$0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir değildir,

$0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir,

$0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir,

$0,80 \leq \alpha < 1,0$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

Tablo 2. Ölçeğin KMO Değeri

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,938
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	8,582E3
	df	496
	Sig.	,000

KMO: $1,00 \leq KMO < 0,90$ = Mükemmel

KMO: $0,90 \leq KMO < 0,80$ = İyi

KMO: $0,80 \leq KMO < 0,70$ = Orta düzey

KMO: $0,70 \leq KMO < 0,60$ = Zayıf

KMO: $0,60 \leq KMO$ = Kötü

Ölçütlere bakıldığında araştırmanın KMO değeri için çıkan sonucu mükemmel değerdedir.

4.7. Katılımcıların Demografik Özellikler

Çalışmanın anketlerini cevaplandıran katılımcıların %36,5’i erkek, %63,5’i kadındır. %30,9 ‘u bekar, 69,1’i evlidir. %20,3’ü 20-30 yaş, %41,5’i 31-40 yaş, %38,2’si 41-60 yaşır. Doğum yeri olarak %28,6’sı ilçe, %45,8’i il ve %25,6’sı büyükşehirde doğmuştur. Katılımcıların anne eğitiminde; %7,6’sı

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

okuryazar değil, %40,9'u ilkököl, %14,3'ü ortaokul, %25,6'sı lise, %1,0'ı Önlisans, %10,3'ü lisans ve %0,3 YL ve Doktora mezunudur. Baba eğitiminde %4,0'ı okuryazar değil, %28,2'si ilkököl, %11,6'sı ortaokul, %22,3'ü lise, %1,0'ı Önlisans, %3,0'ı lisans ve %5,0 YL ve Doktora mezunudur. Katılımcıların %20,3'ü 1-5 yıl, %26,2'si 5-10 yıl, %32,9'u 15-20 yıllık kıdeme sahiptir. %31,9'u Arş.Gör., %20,9'u Öğr.Gör., %24,9'u Dr.Öğr.Üyesi, %22,3'ü Doçent Dr. ve Prof Dr.'dur. %24,3'ü Turizm, İ.İ.B.F., Yabancı Dil, Besyo, %14,0'ı Eğitim ve Teknoloji, %22,9'u Fen, %15,9'u Hukuk, İlahiyat, Güzel Sanatlar ve MYO, %22,9'u Veteriner ve Mühendislik fakültesindendir.

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özellikleri

		Frekans	Yüzde %
Cinsiyet	Erkek	110	36,5
	Kadın	191	63,5
Medeni Durum	Bekâr	93	30,9
	Evli	208	69,1
Yaş	20-30	61	20,3
	31-40	125	41,5
	41-60	115	38,2
Doğum Yeri	İlçe	86	28,6
	İl	138	45,8
	Büyükşehir	77	25,6
Anne Eğitimi	Okur yazar değil	23	7,6
	İlkokul	123	40,9
	Ortaokul	43	14,3
	Lise	77	25,6
	Önlisans	3	1,0
	Lisans	31	10,3
	YL Doktora	1	,3
Baba Eğitimi	Okur yazar değil	12	4,0
	İlkokul	85	28,2
	Ortaokul	35	11,6
	Lise	67	22,3
	Önlisans	9	3,0
	Lisans	78	25,9
	YL Doktora	15	5,0
Kıdem	1-5	61	20,3
	5-10	79	26,2
	10-15	62	20,6
	15-20	99	32,9
Unvan	Arş.Gör.	96	31,9
	Öğ.Gör.	63	20,9
	Dr.Öğr.Üyesi	75	24,9
	Doçent Dr. ve Prof Dr.	67	22,3
Fakülte	Turizm, İ.İ.B.F, Yab Dil, Besyo	73	24,3
	Eğitim ve Teknoloji	42	14,0
	Fen	69	22,9
	Hukuk, İlahiyat, Güzel Sanatlar, MYO	48	15,9
	Veteriner ve Mühendislik	69	22,9
Toplam		301	100

5. Araştırmanın Amacı Doğrultusunda Yapılan Analizler

Araştırmada Leyman Mobing ölçeğinden uyarlanan 32 ifade kullanılmıştır. Leyman'ın Mobing ölçeği beş boyuttan oluşmaktadır.

1. Boyut: Kendini gösterme ve iletişimi engellemeye yönelik
2. Boyut: Sosyal ilişkilere saldırı
3. Boyut: İtibara saldırı
4. Boyut: Kişinin yaşam kalitesi ve mesleki durumuna saldırı
5. Boyut: Kişinin sağlığına doğrudan saldırı

Araştırmanın amacı doğrultusunda bu boyutlarla demografik faktörler arasındaki farklılık ve etki düzeyleri analiz edilmiştir. Akademisyenlerin, akademisyenlere yönelik Mobbing Ölçeğine ve alt boyutlarına göre mobbing'e maruz kalmaları, cinsiyet, medeni durum, yaş grupları, doğum yeri, anne ve baba eğitimi, kıdemler, unvanlar, çalıştıkları birim ve idari görevlerine göre farklılık göstermekte midir?

1. Boyut: Kendini gösterme ve iletişimi engellemeye yönelik

Tablo 4. Kendini gösterme ve iletişimi engellemeye yönelik boyut ile demografik unsurlar

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,465	,443		3,308	,001
Cinsiyet	,001	,071	,001	,015	,988
medeni durum	-,010	,079	-,008	-,129	,897
Yaş	,140	,071	,186	1,962	,051
doğum yeri	-,084	,046	-,111	-1,811	,071
anne eğitim	-,039	,030	-,098	-1,299	,195
baba eğitim	,005	,024	,017	,228	,820
Kıdem	-,048	,047	-,099	-1,029	,304
Unvan	-,051	,041	-,106	-1,241	,216
Fakülte	,031	,022	,081	1,385	,167
idari görev	,257	,180	,147	1,426	,155
İdari görevi varsa	,082	,053	,157	1,566	,118

a. Dependent Variable: K_OR

b. Sig<0,05

Yapılan regresyon analizinde, demografik unsurların “**Kendini gösterme ve iletişimi engellemeye yönelik**” boyutuna yaş unsurun (sig:0,05) olduğu için anlamlı bir farklılık vardır.

2. Boyut: Sosyal ilişkilere saldırı

Tablo 5. Sosyal ilişkilere saldırı ve demografik unsurlar

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	4,011	11	,365	1,049	,403 ^a
Residual	100,412	289	,347		
Total	104,422	300			

a. Predictors: (Constant), İdari görevi varsa , doğum yeri, fakülte, medeni durum, baba eğitim, cinsiyet, yaş, anne eğitim, unvan, kıdem, idari görev

b. Dependent Variable: S_OR

Sosyal ilişkiler boyutunda anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

3. Boyut: İtibara saldırı

Tablo 6. İtibara saldırı boyutu ve demografik unsurlar

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5,523	11	,502	1,936	,035 ^a
	Residual	74,957	289	,259		
	Total	80,481	300			

a. Predictors: (Constant), İdari görevi varsa , doğum yeri, fakülte, medeni durum, baba eğitim, cinsiyet, yaş, anne eğitim, unvan, kıdem, idari görev

b. Dependent Variable: İ_OR

Tablo 7. İtibara saldırı boyutu ve demografik unsurlar

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,749	,406		4,303	,000
	cinsiyet	-,074	,066	-,069	-1,126	,261
	medeni durum	-,114	,073	-,102	-1,575	,116
	Yaş	,172	,065	,248	2,639	,009
	doğum yeri	-,109	,043	-,155	-2,563	,011
	anne eğitim	-,014	,027	-,038	-,507	,612
	baba eğitim	-,014	,022	-,048	-,644	,520
	Kıdem	-,024	,043	-,053	-,562	,575
	unvan	-,065	,038	-,145	-1,723	,086
	fakülte	,021	,020	,059	1,020	,309
	idari görev	,191	,165	,118	1,156	,249
	İdari görevi varsa	,076	,048	,157	1,582	,115

a. Dependent Variable: İ_OR

Yapılan regresyon analizinde, demografik unsurların “**itibara saldırı**” boyutuna yaş unsurun (sig: ,009<,05) ve doğum yeri unsurunun (sig: ,011<,05) olduğu için anlamlı bir farklılık vardır.

4. Boyut: Kişinin yaşam kalitesi ve mesleki durumuna saldırı

Tablo 8. Kişinin yaşam kalitesi ve mesleki durumuna saldırı boyutu ve demografik unsurlar

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,477	,535		2,760	,006
	cinsiyet	,002	,086	,001	,018	,986
	medeni durum	-,079	,095	-,054	-,828	,408
	yaş	,221	,086	,244	2,570	,011
	doğum yeri	-,096	,056	-,105	-1,721	,046
	anne eğitim	,008	,036	,018	,236	,814
	baba eğitim	-,022	,029	-,056	-,753	,452
	kıdem	-,042	,057	-,072	-,746	,456
	unvan	-,093	,050	-,158	-1,858	,044
	fakülte	-,021	,027	-,045	-,774	,439
	idari görev	,333	,218	,158	1,530	,127
	İdari görevi varsa	,085	,064	,134	1,333	,184

a. Dependent Variable: ME_OR

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Yapılan regresyon analizinde, demografik unsurların “Kişinin yaşam kalitesi ve mesleki durumuna saldırı” boyutuna yaş unsurun (sig: ,011<,05) , doğum yeri unsurunun (sig: ,046<,05) ve unvan (sig: ,044<,05) olduğu için anlamlı bir farklılık vardır.

5. Boyut: Kişinin sağlığına doğrudan saldırı

Tablo 9. Kişinin sağlığına doğrudan saldırı boyutu ve demografik unsurlar ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	8,335	11	,758	2,918	,001 ^a
Residual	75,035	289	,260		
Total	83,370	300			

a. Predictors: (Constant), İdari görevi varsa , doğum yeri, fakülte, medeni durum, baba eğitim, cinsiyet, yaş, anne eğitim, unvan, kıdem, idari görev

b. Dependent Variable: SA_OR

Tablo 10. Kişinin sağlığına doğrudan saldırı boyutu ve demografik unsurlar

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,946	,407		4,785	,000
	cinsiyet	-,079	,066	-,072	-1,203	,230
	medeni durum	-,113	,073	-,099	-1,557	,121
	yaş	,183	,065	,259	2,803	,005
	doğum yeri	-,148	,043	-,207	-3,486	,001
	anne eğitim	-,008	,027	-,021	-,283	,777
	baba eğitim	-,040	,022	-,134	-1,832	,048
	kıdem	-,015	,043	-,032	-,345	,730
	unvan	-,054	,038	-,119	-1,431	,154
	fakülte	,007	,020	,020	,354	,724
	idari görev	,150	,165	,091	,904	,367
	İdari görevi varsa	,053	,048	,107	1,095	,274

a. Dependent Variable: SA_OR

Yapılan regresyon analizinde, demografik unsurların “Kişinin sağlığına doğrudan saldırı” boyutuna yaş unsurun (sig: ,005<,05) , doğum yeri unsurunun (sig: ,001<,05) ve baba eğitimi (sig: ,048<,05) olduğu için anlamlı bir farklılık vardır.

6. Hipotezlerin Test Edilmesi

Hipotezler test edilmeden önce elde edilen veriler SPSS 16’da normallik testi gerçekleştirilmiş ve çarpıklık ve basıklık değerleri -1,5 ve +1,5 değerleri arasında bulunmuştur. Verilerin Skewness ve Kurtosis değerleriyle verilerin normal dağıldığı gözlenmiştir. Kurtosis ve Skewness değerleri -1.5 ile +1.5 olduğu zaman normal dağılım olduğu kabul edilmektedir (Tabachnick and Fidell, 2013).

Hipotez 1.Cinsiyet ile mobing arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotezinin analiz edilmesinde Pearson Korelasyon Analizi yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11. Akademisyenlerin Cinsiyet ve Mobinge maruz kalmaları Arasındaki İlişki Analizi

		cinsiyet	mob_ortalama
cinsiyet	Pearson Correlation	1	,006
	Sig. (2-tailed)		,919
	N	301	301
mob_ortalama	Pearson Correlation	,006	1
	Sig. (2-tailed)	,919	
	N	301	301

Tablo 11’de belirtildiği üzere, cinsiyet ve mobing algısı arasındaki bir ilişki var mıdır eğer varsa bu ilişki nasıl bir ilişkidir sorularını cevaplayabilmek için yapılan pearson korelasyon analizi testinde p değeri 0,919 olarak bulunmuştur.

P değeri $0,919 > 0,05$ olduğu için aralarında bir ilişki yoktur yorumu yapılır. Korelasyon katsayısı 0.006 olarak bulunduğu aralarında pozitif yönlü bir ilişkinin mevcut olmadığı yorumu yapılabilir. H1: Cinsiyet ile mobinge maruz kalma arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır (RED). Bu hipotez ile değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulunamadığından red edilmiştir.

Hipotez 2. Akademisyenlerin mobinge maruz kalmaları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotezinin analiz edilmesinde T-Testi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 12’de verilmiştir.

Tablo 12. Akademisyenlerin Cinsiyetlerine Göre Mobing algısı Farklılıklarının T-Testi Sonuçları

		T	Df	Anlamlılık	Ortalama Fark	Farkın Std. Hatası
Cinsiyet Ayrımcılık Algısı Ortalama	Varyansların Eşitliği Varsayımı	-11,598	489	0,919	-0,67338	0,05806
	Varyansların Eşitsizliği Varsayımı	-11,101	358,409	0,919	-0,67338	0,06066

Tablo 12’de belirtildiği üzere, yapılan T-Testi sonucu anlamlılık değeri P 0,919 olarak bulunup bu değer 0,05 değerinden büyük olduğundan; araştırmaya katılan bireylerin cinsiyetlerine göre mobing algısı düzeyleri arasında anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir. Hipotez Red edilmiştir.

Hipotez 3. Akademisyenlerin mobinge maruz kalmaları doğum yerlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotezinin analiz edilmesinde Tek-Yönlü Varyans Analizi yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Tablo 13 ve Tablo 14’de verilmiştir.

Tablo 13. Akademisyenlerin Doğum Yerleri Durumlarına Göre Mobinge maruz kalmaya Ait Varyans Analizi Sonuçları

ANOVA					
MOBİNG	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2,706	2	1,353	5,460	,005
Within Groups	73,862	298	,248		
Total	76,569	300			

Tablo 13’de yapılan varyans analizi sonucu tablonun anlamlılık sütunundaki değer $0,005 < 0,05$ olduğu için değişkenler arasındaki farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. H5: Akademisyenlerin mobinge maruz kalmaları doğum yerlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. (KABUL). Bu hipotez ile değişkenler arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu için kabul edilmiştir.

Tablo 14. Doğum Yerleri ve Mobinge maruz kalmaya Göre Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

MOBİNG Games-Howell				
(I) doğum yeri	(J) doğum yeri	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
İLÇE	İL	,21695*	,06829	,005
	BÜYÜKŞEHİR	,19457*	,08113	,046
İL	İLÇE	-,21695*	,06829	,005
	BÜYÜKŞEHİR	-,02238	,07204	,948
BÜYÜKŞEHİR	İLÇE	-,19457*	,08113	,046
	İL	,02238	,07204	,948
*. The mean difference is significant at the 0.05 level.				

Tablo 14’deki görülmektedir ki bireyin doğum, yetiştiği yer mobing algısında anlamlı bir farklılık oluşturmaktadır.

Hipotez 4. Akademisyenlerin mobinge maruz kalmaları yaş unsuruna göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 15. Yaş ve Mobinge maruz kalma

ANOVA					
mob_ortalama					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,598	2	,299	1,174	,311
Within Groups	75,970	298	,255		
Total	76,569	300			

Akademisyenlerin mobinge maruz kalmaları yaş unsuruna göre anlamlı farklılık göstermektedir hipotezi (RED) Sig ,311> ,05 olduğu için hipotez red edilmiştir.

Hipotez 5. Akademisyenlerin mobing algısı anne eğitimine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 16. Anne Eğitimi ve Mobinge maruz kalma

ANOVA					
M_OR					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4,577	6	,763	3,115	,006
Within Groups	71,991	294	,245		
Total	76,569	300			

Akademisyenlerin mobinge maruz kalmaları anne eğitimi unsuruna göre anlamlı farklılık göstermektedir hipotezi (KABUL) Sig ,006< ,05 olduğu için hipotez kabul edilmiştir.

Hipotez 6. Akademisyenlerin mobing algısı baba eğitimine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Hipotez sig ,09>,05 olduğu için red edilmiştir.

6.SONUÇ

Mobbing işyerinde yapılan duygusal şiddet tanımıyla günlük hayatta sıklıkla karşılaşılan bir durumdur. Kişinin performansını düşürmesi, psikolojisini bozması ve çalışanda hayat enerjisini tüketmesiyle sadece işyerinde performans kaybı değil, sağlıklı toplum olmaya zemin hazırlaması itibarıyla büyük bir önem arz etmektedir. Mobbinge karşı önlem alınmaz ise örgüt içerisinde yayılabilir ve sonuçta karşılıklı güven, saygı ve motivasyon kaybına neden olur. Bu durum örgütsel düzeyde performans kayıplarına yol açacağı gibi bireysel düzeyde de birçok olumsuzluk oluşturur.

Bu kapsamda konuyla ilgili olarak kamuoyunun bilinçlendirilmesi ve duyarlılığının artırılmasına çalışılmalıdır. Mobbinge maruz kalan bireyin, bu durum karşısında kendini çaresiz hissetmesi dolayısıyla bu durumdan çıkış zorlaşmaktadır. İnsanlar, mobbing kavramı olarak öğrendiklerinde, önceden yaşamış oldukları veya şu anda yaşadıkları deneyimlerini çok daha gerçekçi bir bakışla değerlendirebilirler. Bu nedenle; konuyla ilgili olarak toplumun, tüm organlarıyla bilgilendirilmesine çalışılmalıdır. Yaşanılan olgu ve sürecin adının konması; mobbing önlemlerin alınması; bilgilendirilmenin sağlanması, işyerinde psikolojik tacizle ilgili farkındalığı artırma mücadelesinin ilk adımlarıdır. Örgütlerde mobbingi önleme yöntemlerinde uygulanabilecek sosyal programlar; eğitim seminerleri, resmi olmayan toplantılar, kutlamalar da çok büyük önem taşır.

Bunların yanında işyerinde yaşanabilecek mobbingi ortadan kaldırmak önlemek için hiyerarşik yapıda ve görev tanımlarında belirsizliklerin ortadan kaldırılması gerekir. Görev tanımları, yetki ve sorumluluklar ikileme neden olmayacak şekilde yeniden gözden geçirilmelidir.

Kaynakça

- Atman, Ü. (2012). İşyerinde psikolojik terör: Mobbing. *Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi*, 3(1), 157-174.
- Buttigieg, D.M., Bryant, M., Hanley, J., Liu, J. (2011), The Causes And Consequences Of Workplace Bullying And Discrimination: Results From An Exploratory Study, *Labour And Industry* 22:1/2 August/December, Pp. 117-142.
- Leymann, H. (1990), Mobbing and Psychological Terror at Workplaces, *Violence and Victims*, Vol. 5, No. 2.
- Leymann, H. (1996), “The Content And Development Of Mobbing At Work”, *European Journal Of Work And Organizational Psychology*, Vol: 5, No:2, 165-184.
- Sobre-Denton, M.S. (2012), Stories from the Cage: Autoethnographic Sensemaking of Workplace Bullying, Gender Discrimination, and White Privilege, *Journal of Contemporary Ethnography* 41(2) 220–250, DOI: 10.1177/0891241611429301.
- Stefanovic, G.(2012), “Role of Trade Unions in the Prevention of Mobbing”, *SEER Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe*.
- Şimşek, A. S. (2013). Mobbing Kaderimiz Midir?. *Barış Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi*, 1(2), 36-45.
- Vartia, M. (2003), Workplace Bullying: A Study on the Environment, Well-being and Health; People and Work Research Reports 56; Finnish Institute of Occupational Health; Helsinki.

**OTEL FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİNİN DEMOGRAFİK BİLGİLERE GÖRE
İNCELENMESİ: SAFRANBOLU ÖRNEĞİ**

Investigation Of Hotel Pricing Strategies According To Demographic Information:
A Case Of Safranbolu

Ayşegül ACAR

Arş. Gör., Karabük Üniversitesi Safranbolu Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü

Şeyma Nur GÜNER

Doktora Öğrencisi, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Turizm hızla gelişen, dinamik ve esnek bir ekonomik sektördür. Turizm sektörünün gelişmesi konaklama işletmelerindeki rekabeti arttırarak fiyatlandırma kavramını ivme kazandırmıştır. Ürün veya hizmete ne kadar değer verildiğini tespit etmek fiyatlandırma olarak adlandırılırken küreselleşen ekonomide hizmet sektörü içerisinde yer alan turizm sektöründe doğru fiyatlandırma kararları bir mal veya hizmetin piyasada etkin olabilmesi açısından önem arz etmektedir. Araştırmamıza konu olan Safranbolu ilçesi tarihi, doğal güzellikleri ve kültürel dokuyu bünyesinde barındırıyor olması, yılın tüm günlerinde yerli ve yabancı turistlerin ziyaret etmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla her geçen gün turizm hareketi UNESCO Dünya Miras Listesindeki Safranbolu ilçesindeki turizm işletmelerinin fiyatlandırma stratejilerinin ne ölçüde uygulanıp uygulanmadığının tespit edilmesi artan rekabet ile birlikte önem kazanmıştır. Araştırma fiyatlandırma stratejilerini, fiyatlandırmanın demografik değişkenlerle olan ilişkisinin tespit edilmesi açısından incelenmesi gerekliliği düşünülmüştür. Bu çalışmada uygulanabilir fiyatlandırma stratejilerinin Safranbolu ilçesinde 21 adet Turizm İşletme Belgeli ve 84 adet Belediye Belgeli otel, konak ve pansiyonlarda çalışan 160 personel ve işverene anket uygulanmıştır. İlk bölümde ankete katılan katılımcıların demografik özelliklerini belirleyebilmek amacıyla sorular sorulup diğer bölümde fiyatlandırma stratejilerini ölçmek üzere geliştirilen 16 maddelik Fiyatlandırma Stratejileri ile ilgili ölçek kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların sektörde çalışma sürelerine göre fiyatlandırma stratejileri algılarında anlamlı farklılık olduğu, turizmde müşterinin ürünle ilgili algı ve değerlendirmeleri fiyatlandırma stratejisinin seçimi açısından önem taşımaktadır. Turizm sektörü gibi sektörlerde, en uygun fiyatlandırma stratejisi değer tabanlı fiyatlandırma strateji olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların sektörde çalışma sürelerine, ve eğitim seviyelerine göre fiyatlandırma stratejileri algılarında anlamlı farklılık olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Turizm sektörü, Fiyatlandırma Stratejileri, Safranbolu.

ABSTRACT

Tourism is an economic sector which is progressing, dynamic and flexible. The progressing of tourism sector accelerates concept of the pricing as increasing competition in the accommodation businesses. Being name as the pricing to determine how much product or service is appreciated, in the globalizing economy, the correct decisions of pricing in the tourism sector placed in the service sector are important for a product or service in terms of being effective in market. Our research topic is Safranbolu which supplies to be visited by local and foreign tourists in the all days of the year thanks to including in historic and natural beauties, cultural texture in itself. As a result, the extent which the pricing strategy of tourism establishments is applied or not gains value with rising competition day by day at which Safranbolu is as a tourism movement the list of the world heritage UNESCO. It is thought that the strategy of research pricing needs to be investigated with having connection with demographical variables in terms of being determined. In this study, 21 tourism operation licenses and 160 employers and employees who are employed at 64 hotels, residences and accommodations having with 84 municipality certified are conducted a questionnaire in which Safranbolu is as an example of the applicable pricing strategies. The questions are asked with the intent of determining the demographical characteristics of the participants who participate in a survey at the first part, on the other hand, the scale has been used the reformed about 16 points pricing strategy to measure pricing strategies. The client's perception and evaluation are important for the selection of pricing strategy about the product in the tourism as being the pricing strategy according to working times of participants at the end of the analysis. The most suitable pricing strategy is detected as the value-based pricing such as tourism sector in the

sectors. It is precipitated that there is a significant difference in their perception of the pricing strategy according to working times of participants and their levels of education in the sector.

Key Words: Tourism sector, Pricing strategy, Safranbolu

FINANCIAL DEVELOPMENT TREND IN ECO COUNTRIES

Fatema EBRAHIMI

PhD Student, University of Isfahan Department of Econometry, IRAN

Seyed Komail TAYEBI

Prof., University of Isfahan, Faculty of Economy, IRAN

Saeed SAMADI

Assoc Prof., University of Isfahan, Faculty of Economy, IRAN

ABSTRACT

One example of financial development is to increase financial assets at a rate faster than non-financial assets. In such a case, the ratio of financial assets to non-financial assets will be increased. Without an effective and efficient financial system, the process of capital formation and consequently sustained economic growth will not be achieved. Therefore, in all countries today, the growth and development of financial markets are one of the primary economic goals of governments. In this regard, countries are trying to achieve this goal in the form of economic blocks more quickly, because the financial commonalities among member countries play a significant role as an accelerator factor. In this study is tried to evaluate this issue in ECO countries. To achieve the objective of this study, the most important financial development indicators and trends of these countries from 1995 to 2017 were evaluated by using graphs and curves. The results show that the financial development trend in Turkey, Iran, Pakistan, and Kazakhstan has been growing during this period.

Keywords: ECO, Economy, Financial development

1. INTRODUCTION

A financial system consists of two parts. 1) Financial Institutions (including banks and insurance companies and other financial institutions), and 2) Financial Markets (including stock markets and bonds). There have been many economic studies on the effect of the financial system on economic growth in different regions. And there is ample evidence that the functioning of the financial system is effective on economic growth, poverty alleviation, and increasing of efficiency. For example, banks can improve their performance by optimizing their allocation of funds and then monitoring the companies that use these resources, thus improving the efficiency of companies by preventing them from wasting capital resources and another step towards economic growth. Even when financial institutions market present equity and other financial derivatives, by extending the risk interval, they allow projects to be executed that could never be performed because of the high risk. Financial systems also create financial innovation by reducing transaction costs and optimal resources allocation. But, when financial systems perform these functions poorly, they tend to prevent economic growth, restrict economic opportunities, and destabilize economies. For example, if financial systems simply collect funds with one hand and pass them along to cronies, the wealthy, and the politically-connected with the other hand, this slows economic growth and prohibits many potential entrepreneurs from even attempting to realize their economic dreams. And, if financial institutions fail to exert sound corporate governance over the firms that they fund, this makes it easier for managers to pursue projects that benefit themselves rather than the firm and the overall economy (Barth, et al., 2006), and (Barth, et al., 2012) There has been a lot of research into the impact of financial development on economic growth, but the fundamental flaw in it all is what financial development is and how it is measured.

Failure of markets to obtain and process information about their investment potential or cost, coupled with uncertainty in the writing and interpretation of contracts, impedes the optimal flow of funds from savers to the people who have the best ideas and projects. That will ultimately prevent economic development and improve living standards. These same costs and market failures will create markets and financial intermediaries. Therefore, governments offer a range of financial services such as legal and accounting systems and governmental banks to reduce market failures. Some governments have succeeded in achieving this goal and reducing costs, thereby contributing to the economic development of their countries and vice versa. Thus, the first level of financial development can be attributed to the reduction in costs and incomplete information and transaction costs to market failures. For example,

creating credit records and disseminating information about potential borrowers will improve resource allocation and ultimately have a positive impact on economic development. Also, economies that have effective legal and regulatory systems make it easy for them to develop stock markets and securities because it allows investors to hold more diverse portfolio of securities than inefficient securities markets. This greater risk diversification can facilitate capital flow to higher-yielding projects, ultimately promoting growth and living standards. But this definition is very simple for financial development (reducing market failure) and does not include the actual functioning of the financial system. For this reason, researchers like (Merton, 1992), (Levine, 1997), (Merton and Bodie, 2004), and (Levine, 2005) provide a more complete definition of financial development.

Financial development can be defined as progress in the core functions of the financial system. This includes: 1) Producing and processing information on potential investments and allocation of capital based on these estimates. 2) Supervising individuals and firms and managing corporations after the allocation of capital. 3) Facilitating trade, diversification and risk management. 4) Mobilizing and integrating savings. 5) Facilitating the exchange of goods, services and financial instruments (Čihák, et al., 2013).

In this paper, we seek to provide a more comprehensive framework for assessing financial development, and will finally evaluate it in the form of data available to ECO countries. Economic Cooperation Organization stands for ECO as a regional economic organization. It is a legacy organization of the Regional Development Organization (RCD) with membership in Pakistan, Iran, Turkey that operated from 1964 to 1979. The second phase began after the 1979 Islamic Revolution in Iran. At this time the RCD organization was dissolved. Then the Organization for Economic Co-operation was set up in 1985, but for some reason, including the Iran-Iraq War, it failed to take any significant action. The third stage is 1992, in which Central Asian and Caucasian republics joined Afghanistan with the organization. Since then, Eco has gained international acclaim and has focused its activities mainly on three areas: trade, energy, and transportation.

2. METHODOLOGY

Financial system performance should be quantified to define financial development. To quantify the performance of the financial system, the characteristics and role of the financial system in the economy must be taken into account. The role of the financial system is to distribute funds from savers to business owners and economic ideas and then oversee the implementation of economic projects. But researchers in this field do not have a good understanding of the criteria for evaluating the performance of a financial system. For example: 1) What factors improve the quality of information about firms and efficiency in resource allocation. 2) How to apply sound legal rule to companies that use financial resources. 3) They have no practical way of managing, integrating and diversifying risk. Instead, researchers only use the size measure of the banking industry for financial development, which is first and foremost a part of the financial system and may not be a good measure of financial system performance or stability. For this reason, we used the four characteristics of the financial system to quantify the performance of the financial system, and growth or development in each of these measures could be a measure of a country's financial development.

These criteria are;

- 1) Size of financial institutions and markets (financial depth)
- 2) The extent of people's use of financial institutions and markets (access)
- 3) The efficiency of financial institutions and markets in providing financial services (efficiency)
- 4) Stability of Financial Institutions and Markets (Stability)

Each of these four features will be examined in two sections: financial institutions and financial markets. Different variables can be used for each of the above criteria, which we will evaluate a more common variable in each section. The variables considered in this article are not fully representative of all services provided by the financial system. The variables examined are presented in Table 1. This type of classification and evaluation was used by the World Bank in 2013 and is based on the World Financial Development Database. All of the data in this study are also from the same database (See Table 1).

Table 1. Financial System

Measurements	Financial Institutions	Financial Markets
Depth	Private credit to GDP	Stock market capitalization plus outstanding domestic
Access	Accounts per thousand adults (commercial banks)	Percent of market capitalization outside of top 10 largest companies
Efficiency	Lending-deposits spread	Turnover ratio (turnover/capitalization) for stock market
Stability	Z-score (or distance to default) capital adequacy ratios	Volatility (standard deviation / average) of stock price

3. RESULTS AND DISCUSSIONS

As mentioned above, the evaluation was done in four sections, which will be discussed below.

3.1 FINANCIAL DEPTH

3.1.1 Financial Institutions

Financial depth means the size of financial institutions and markets. Measures such as private sector credit to GDP, financial institutions' assets to GDP, M2 to GDP, or deposits to GDP can be used to measure this criterion. Historically, the private credit variable is used relative to GDP and refers to the private credit of all credit issued by governments, government agencies, and private businesses. But it excludes credit issued by central banks. Private credit to GDP varies widely among ECO-member countries. The trend of this variable over the years 1995 to 2017 is shown in Figure 1. It is observed that in almost all ECO-member countries there is a growing trend in this variable. By weighted average (in terms of nominal GDP) growth rates in Turkey, Iran and Kazakhstan are steeper, and this conclusion is confirmed in the World Bank Working Paper 18946 (Čihák, et al, 2013). Because they stated in this paper that private credit to GDP is strongly correlated with income levels and in countries with higher levels of income, financial institutions have greater financial depth. However, the high ratio of private credit to GDP is not necessarily a good thing as countries with the highest private credit to GDP ratio in 2010 experienced the 2008 banking crisis (Čihák, et al., 2013).

Table 2. Private Credit to GDP (%)

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Afghanistan	5.65	4.41	2.39	3.42	10.17	4.769
Azerbaijan	12.61	8.88	10.31	0.98	35.66	19.581
Iran, Islamic Rep.	34.99	36.16	14.92	13.64	60.75	39.859
Kazakhstan	25.23	27.84	14.37	4.77	48.93	33.034
Kyrgyz Republic	10.22	10.86	5.51	3.74	20.98	13.1
Pakistan	19.53	18.43	3.61	14.77	27.1	18.911
Tajikistan	13.63	12.14	3.08	10.01	19.9	13.089
Turkey	29.3	21.54	17.58	12.23	61.15	37.394

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

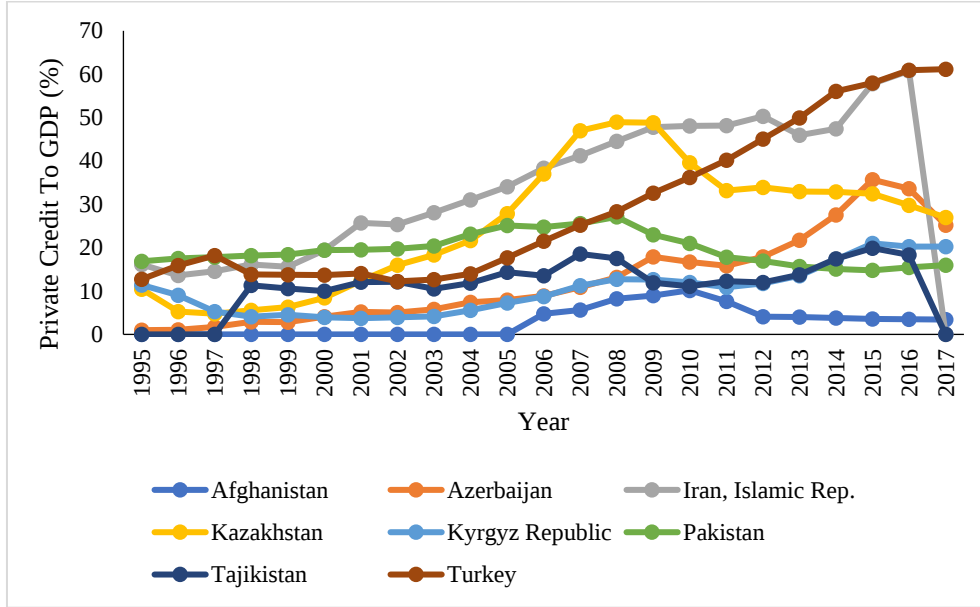


Figure 1. Financial Depth in Financial Institution

3.1.2. FINANCIAL MARKETS

In a database published by the World Bank, it provides the depth of financial markets using a combination of stock exchange and securities market data. To estimate the size of stock markets, a common variable is the amount of investment in the stock market relative to GDP. For debt securities markets, too, the volume of personal debt securities in relation to GDP is usually used. Together, we obtain a measure of the relative size of financial markets. According to Table 3 it can be said that the size of the financial markets in Pakistan and Turkey is larger in the ECO region. And according to Figure 2, financial markets in ECO member states are growing.

Table 3. Stock Market Capitalization Plus Outstanding Domestic Private Debt Securities to GDP (%)

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Iran, Islamic Rep.	17.41	14.12	9.68	6	46.87	19.787
Kazakhstan	15.04	11.77	10.13	4.5	40.8	16.516
Kyrgyz Republic	1.44	1.53	0.88	0.26	2.85	0.927
Pakistan	52.96	53.89	9.14	34.49	71.65	52.276
Turkey	45.54	48.99	13.99	19.23	64.93	47.696

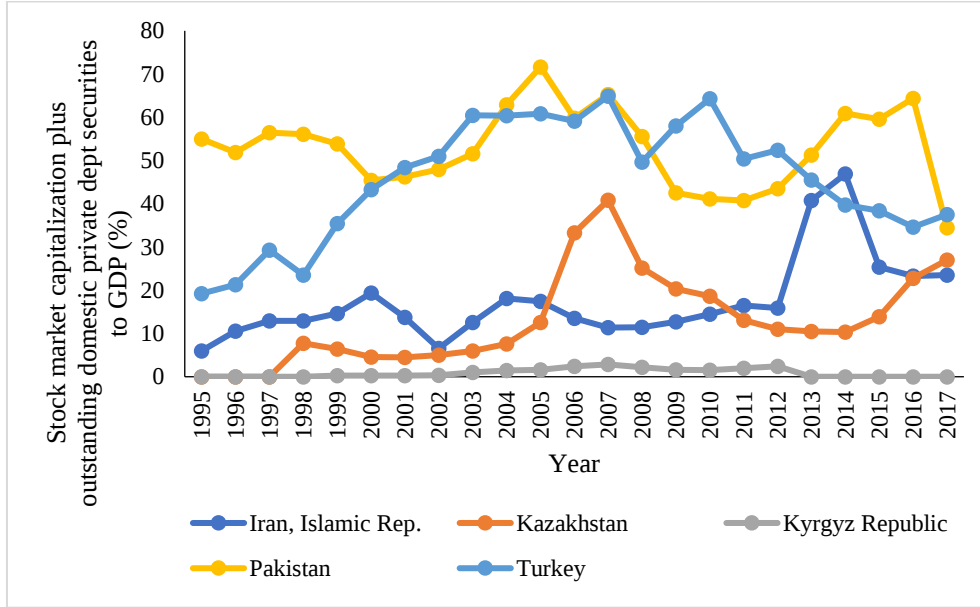


Figure 2. Financial depth in financial market

3.2. ACCESS

3.2.1. FINANCIAL INSTITUTIONS

The common variable for the criterion of access to financial institutions is the number of bank accounts per 1,000 adults. You can also use the number of commercial banks per 100,000 adults, or the percentage of reputable companies. But each has its weaknesses. For example, with the expansion of non-branch banking and the creation of ATMs, the number of branches may not be a good measure of access to financial institutions. The number of bank accounts also has the problem of focusing primarily on banks only. Secondly, a customer may have multiple bank accounts.

Table 4. Number of Depositors with Commercial Banks Per 1,000 Adults

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on population
Afghanistan	138.38	159.82	46.47	36.18	180.81	73.872
Azerbaijan	339.42	332.4	168.79	93.22	626.1	156.005
Kazakhstan	893.03	884.88	93.33	722.38	1038.94	304.996
Kyrgyz Republic	290.51	251.47	171.01	74.29	524.36	127.505
Pakistan	237.66	236.44	68.27	122.8	350.41	163.755
Tajikistan	350.22	322.17	161.87	170.42	698.44	161.704
Turkey	1158.59	1212.57	207.73	881.64	1418.82	699.5
Uzbekistan	461.61	428.7	154.94	244.49	780.12	306.275

Table 4. shows that among the ECO member states, Turkey and Uzbekistan and Kazakhstan have the highest access to financial institutions relative to their populations. But, bank account data per 1000 people for Iran was not available in the World Bank Financial Development Unit. Figure 3 also shows that access to financial institutions in these countries is increasing steeply. Due to the lack of data for some years their growth patterns have failed. But from the past, we can see that access to financial institutions is on the rise.

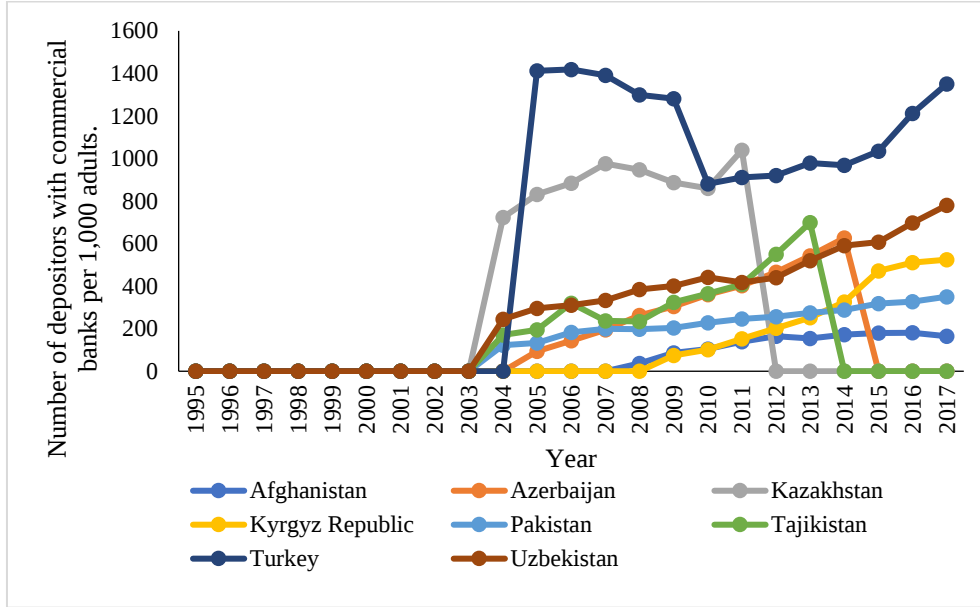


Figure 3. Financial Access in Financial Institutions

3.2.2. FINANCIAL MARKETS

Statistics for financial access to financial markets are even lower than financial institutions. We used market concentration to mean that a higher degree of concentration reflects greater difficulty in accessing newer and smaller individuals and companies. The following variables can be used for this purpose: percentage of the value of the transaction except the top 10 companies, annual (quarterly and 10-year) bond yields, the ratio of domestic securities to total debt, the ratio of private securities to total debt (domestic) . And the ratio of new corporate securities to GDP. We used the capital market ratio excluding of the top ten companies to the total capital market. Table 5 shows that among the ECO member states, the focus is on the financial markets of Turkey, and thus access to these markets is more difficult for the average person.

Table 5. Market Capitalization Excluding Top 10 Companies to Total Market Capitalization (%)

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Iran, Islamic Rep.	57.63	59.5	6.96	45.4	67.5	25.231
Kazakhstan	15.67	13.97	4.21	10.53	21.5	6.886
Turkey	49.82	48.66	6.07	40.03	60.85	49.418

Figure 4 also shows that the focus is growing in Iran and Turkey and this is a negative feature of access to financial markets, but Kazakhstan has a more balanced trend.

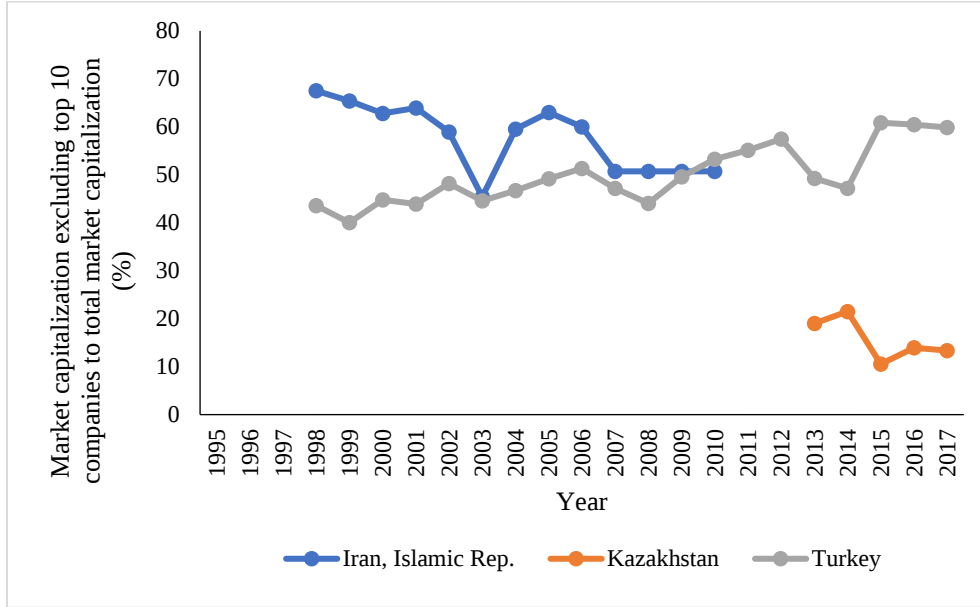


Figure 4. Financial Access in Financial Market

3.3. FINANCIAL EFFICIENCY

3.3.1. FINANCIAL INSTITUTIONS

For financial institutions, performance is more of an accreditation. Performance measures for institutions include indicators such as overhead costs to total assets, net profit margin, loan-to-deposit spreads, non-interest income to total income, and cost-to-income ratios. Most of these metrics are based on profitability, while an inefficient financial institution can profit in conditions of economic prosperity, while an efficient system is affected by negative shocks (Čihák, et al., 2013).

In this study we used the difference between the lending rate and the deposit rate. You can see the results in Figure 5 below. The lower the gap between the savings interest rate and the investment interest rate, the more efficient the financial institution is, which is better for the ECO-member countries in Iran. But Iran's data is too small to be trusted. Turkey, which was the leader in other criteria, has no data on this criterion. Figure 5 shows that this gap has been decreasing over the years, which means that the efficiency of the financial system in ECO countries is improving. Although performance evaluation is not very robust with this variable alone, there is a need for data that is not available on these countries.

Table 6. Lending-Deposit Spread (%)

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Azerbaijan	7.96	8.11	1.15	5.91	11.25	8.072
Iran, Islamic Rep.	2.88	3.33	2.16	0.06	5.2	0.729
Kyrgyz	24.66	21.76	6.63	17.07	42.56	21.68
Pakistan	5.43	5.74	1.02	3.73	6.81	4.234
Tajikistan	19.42	15.04	11.73	4.67	51.59	17.475

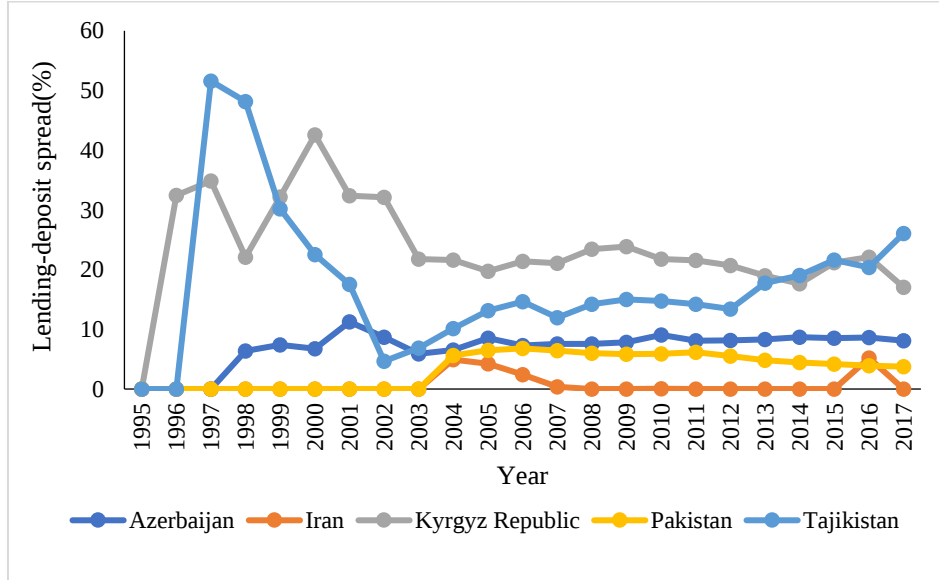


Figure 5. Financial Efficiency in Financial Institutions

3.3.2. Financial Markets

There are a wide range of criteria for the efficiency of financial markets. One of these measures is the ratio of the stock market's annual turnover to total investment. The rationale for using this variable is that higher turnover means more liquidity. That in turn makes the market more efficient (Čihák, et al., 2013). In this paper, we used the ratio of the total value of shares traded in a particular period divided by the average market investment in that period. Turkey and Pakistan have the highest share. But according to Figure 6. this trend has been declining in recent years.

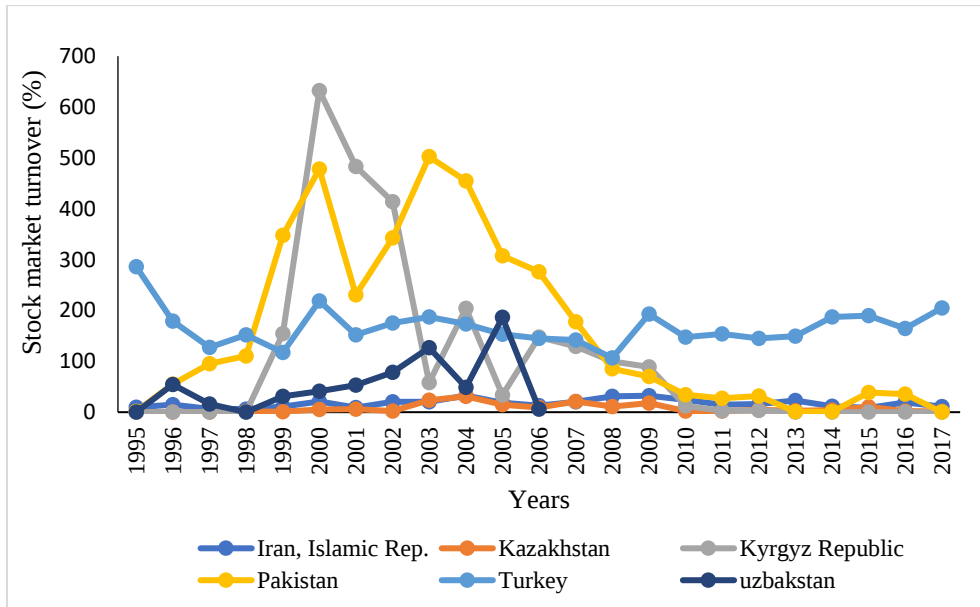


Figure 6. Financial Efficiency in Financial Market

Table 7. Stock Market Turnover (%)

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Iran,	17.18	15.86	7.84	6.11	32.68	18.337
Kazakhstan	8.77	5.16	8.54	1.12	31.05	6.959
Kyrgyz	176.02	114.41	191.98	2.65	632.44	56.412
Pakistan	168.36	90.45	167.09	0.84	502.29	108.354
Turkey	167.47	153.71	37.26	106.48	285.94	165.604
Uzbekistan	71.4	50.96	56.6	5.94	186.31	10.785

3.4. FINANCIAL STABILITY

3.4.1. FINANCIAL INSTITUTIONS

The common measure of financial stability is the z-score. This criterion explicitly specifies risk (return and fluctuation) movements to measure the banks' risk-taking. The z-score is defined as:

$$z \equiv \frac{(k + \mu)}{\sigma} \quad (1)$$

Where;

k is the percentage of equity to capital,

μ is the return as a percentage of the asset

σ is the standard deviation of return on assets as a measure of return volatility.

The popularity of the Z-rating stems from the fact that the likelihood of a financial institution going bankrupt is negatively correlated with the probability that the value of its assets is lower than its debt value. Therefore, a higher Z score indicates a lower probability of bankruptcy.

The Z score as a measure of financial stability has several limitations. Perhaps the most important limitation is that z scores are purely based on accounting data. So, they are just as good as the basic accounting and auditing framework. If financial institutions are able to smooth their reported data, a z score can provide a very positive assessment of financial institutions' sustainability. Also, the z-score looks at each financial institution separately, potentially ignoring the risk in one financial institution may cause losses to other financial institutions in the system.

According to Table 8., it can be seen that among the ECO member states the highest z value belongs to Kyrgyzstan and the lowest weighted average value (in terms of nominal GDP) belongs to Iran which, indicates the high and low level of financial stability in these countries.

As shown in Figure 7., the z-score does not differ significantly between ECO-member countries with the difference between GDP and economic growth. And this again concludes that. Martin (Čihák, et al., 2013) confirms that financial stability does not differ much between different groups of countries.

Table 8. Bank Z-score weighted average from commercial banks

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Afghanistan	15.54	12.66	6.07	10.74	32.40	12.89
Azerbaijan	6.99	7.53	1.82	3.31	10.77	7.455
Iran, Islamic Rep.	6.31	6.92	1.97	2.99	8.58	2.63
Kazakhstan	4.81	4.31	1.68	3.12	9.32	4.305
Kyrgyz Republic	20.1	19.05	3.69	15.53	27.04	17.789
Pakistan	10.07	9.52	1.92	6.92	13.75	10.268
Tajikistan	13.38	12.25	3.62	9.7	23.38	12.086
Turkey	7.91	8.18	2.21	0.42	11.48	8.334
Turkmenistan	3.83	2.98	2.46	0.76	10.21	3.828
Uzbekistan	10.22	8.65	4.72	5.74	23.57	8.219

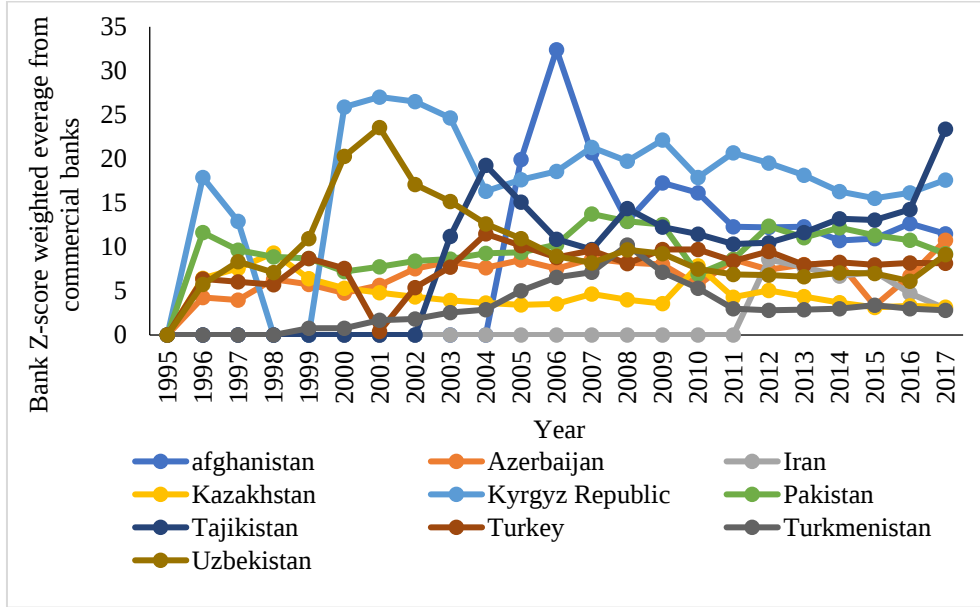


Figure 7. Financial Stability in Financial Institutions

3.4.2. FINANCIAL MARKETS

For financial markets, the most common variable that indicates financial stability is market volatility. However, there are other variables, such as the rate of return on stocks or the manipulation of earnings. And any market that has fewer negative returns indicates more stability, or a country that has experienced manipulation in its financial statements is less stable. According to the World Bank's 2013 report, this ratio was very high in Turkey at around 50%. Table 9. also shows the high volatility of Turkey, indicating the instability of the Turkish financial markets.

In ECO member countries where financial market statistics are available, financial stability is improving as shown in Figure 8.

Table 9. Asset Price Volatility

Countries	Average	Median	Standard deviation	Min	Max	Weighted average based on nominal GDP
Kazakhstan	39.02	37.27	17.16	15.27	81.56	30.425
Pakistan	20.8	22.56	6.6	12.4	36.06	17.003
Turkey	37.14	32.68	14.11	19.56	64.43	29.149

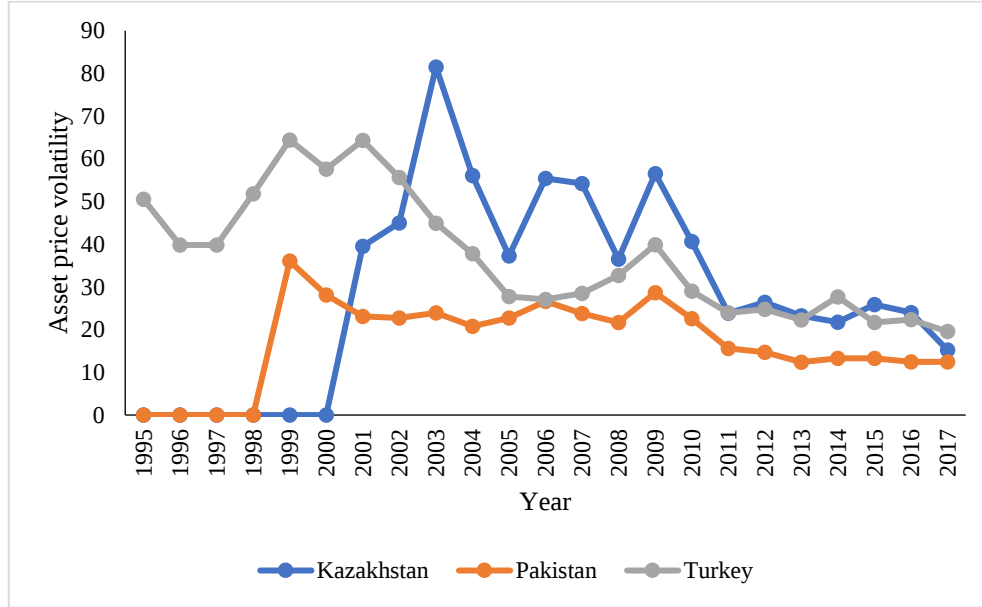


Figure 8. Financial Stability in Financial Markets

4. CONCLUSION AND RECOMMENDATION

Among the financial development indicators examined in this study for ECO member countries and according to available data in the World Bank database, the trend of financial development criteria during 1995 to 2017 is as follows;

- 1) Financial Depth: Financial institutions have had a growing trend among financial institutions and markets in ECO countries.
- 2) Financial Access: There has been a growing trend of access to financial institutions in ECO member countries. But access to financial markets has not improved over the years, and the overwhelming focus on these markets indicates that not everyone has access to these markets.
- 3) Financial Efficiency: Financial efficiency in eco-member countries has been growing but efficiency in financial markets has been declining.
- 4) Financial Stability: Financial institutions and financial markets in ECO member countries have had a growing trend.

The final conclusion that can be drawn from these results is that financial development in the ECO countries took place between 1995 and 2017, and this trend is growing rapidly like in the rest of the world. For this reason, it can be used as a factor in economic growth. The impact of this financial development on the economic growth of these countries needs further study.

5. REFERENCES

1. Barth, James, Gerard Caprio, and Ross Levine, 2006, Rethinking Bank Supervision and Regulation: Until Angels Govern, Cambridge University Press, NY.
2. Barth, James, Gerard Caprio, and Ross Levine, 2012, Guardians of Finance: Making Regulators Work for Us, MIT Press, Cambridge, MA.
3. Čihák, M., Demirgüç-Kunt, A., and Feyen, E. Levine, R. (2013), "Financial Development In 205 Economies, 1960 To 2010", Working Paper 18946, National Bureau Of Economic Research.
4. Levine, Ross, 1997, "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda," Journal of Economic Literature 35 (2), pp. 688-726.
5. Levine, Ross, 2005, "Finance and Growth: Theory and Evidence," Handbook of Economic Growth, in: Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.), Handbook of Economic Growth, edition 1, volume 1, chapter 12, pp. 865-934.
6. Merton, Robert, 1992, "Financial Innovation and Economic Performance," Journal of Applied Corporate Finance, 4, pp. 12-22.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

7. Merton, Robert, and Zvi Bodie, 2004, “The Design of Financial Systems: Towards a Synthesis of Function and Structure,” NBER Working Paper Number 10620.
8. World Bank. “Global Financial Development Database”, www.worldbank.org/financialdevelopment and <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development> .

ABD VE TÜRKİYE TAHVİL PİYASALARI ARASINDAKİ EŞBÜTÜNLEŞME İLİŞKİSİNİN SÜREĞENLİK VE YAPISAL DEĞİŞİM AÇISINDAN İNCELENMESİ INVESTIGATING THE COINTEGRATION BETWEEN USA AND TURKEY TREASURY BOND MARKETS

Erdost TORUN

Dr. Öğr. Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü

Cengiz Çağrı KABAKCI

Araş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

ÖZET

Finansal serbestleşmenin sonucu olarak finansal piyasalar arası etkileşimler giderek artmaktadır. Piyasalar arası etkileşimlerin tespiti ve bu etkileşimlerin yönetimi özellikle uluslararası portföy yönetimi ve finans teorisi açısından önemli bir konudur. Bu çalışmada, Türkiye ve Amerika tahvil piyasaları arasındaki koentegrasyon ilişkisinin zamana bağlı değişimi Bracegirdle ve Barber (2012) tarafından geliştirilen kesikli korelasyon ile Phillips vd. (2017) tarafından geliştirilen dinamik koentegrasyon yapısal değişim yöntemleri kullanılarak incelenmektedir. Çalışma 2009 - 2020 dönemi için günlük veriler kullanarak koentegrasyon katsayısındaki yapısal değişim trendi zamana bağlı olarak tahminlenmiş ayrıca Bayesçi istatistik kullanılarak koentegrasyon ilişkisindeki ani değişimler kesikli koentegrasyon analizi ile belirlenmiştir. Araştırmanın sonucunda iki ülke piyasası arasında doğrusal olmayan ve kesikli koentegrasyon ilişkisinin varlığına dair kanıt elde edilmiştir. Bununla birlikte, koentegrasyon ilişkisinin para politikası değişimleri, küresel ve yerel nitelikli olaylardan etkilenebileceğine ilişkin kanıt elde edilmiştir. Elde edilen bulgular aracılığıyla, koentegrasyon ilişkisinin dinamik nitelikli olduğu ortaya çıkarılmış olup söz konusu bulguların portföy çeşitlendirme stratejisi ya da sermaye serbestliğine ilişkin düzenlemeler gibi yatırım ve finansal politika kararlarının alınmasında yardımcı bilgiler içermektedir.

Anahtar Kelimeler: Tahvil Piyasaları, Eşbütünleşme, Kesikli Koentegrasyon

ABSTRACT

As a result of financial liberalization, interactions between financial markets are gradually increasing. Detection of inter-market interactions and management of these interactions is an important issue, especially in terms of international portfolio management and finance theory. In this study, the time-dependent change of the cointegration relations between Turkey and the US bond market through intermittent cointegration test proposed by Bracegirdle and Barber (2012) and analysis of smooth structural changes in cointegration proposed by Phillips et al. (2017). In this study, the trend of structural change in cointegration coefficient using daily data for the period of 2009-2020 was estimated based on time, and sudden changes in cointegration relationship using Bayesian statistics were determined by discrete cointegration analysis. As a result of the research, evidence of the existence of a nonlinear and discrete cointegration relationship between the two countries markets was obtained. However, evidence has been obtained that the cointegration relationship may be affected by monetary policy changes, global and local events. The obtained findings reveal that the cointegration relationship is dynamic and contains helpful information in making investment and financial policy decisions such as portfolio diversification strategy or financial regulations.

Keywords: Bond Markets, Cointegration, Intermittent Cointegration

1.GİRİŞ

Küreselleşme ile entegrasyon süreçleri finansal yatırım stratejilerinin giderek karmaşık hale gelmesine sebep olmuştur. Dolayısıyla küresel piyasalar arasındaki etkileşimin anlaşılması, piyasaların entegrasyon yapısına odaklanan portföy yatırımlarının etkinliği açısından kritik öneme sahiptir. Modern portföy teorisine göre aralarında güçlü ilişki bulunan finansal varlıkların aynı portföyde yer almaması risk çeşitlendirilmesi açısından temel kuraldır. Çeşitlendirme, piyasa aşağı yönlü hareket ederken, yatırımın karını ya da kayıplara karşı korumayı garanti etmemekte; ancak piyasaların doğasında olan

bilinmezliği azaltmaya yardımcı olmakta ve portföyün toplam getirisini korumaktadır. Söz konusu portföy getirisi finansal piyasalar arası entegrasyon derecesiyle ters orantılıdır (Lamia ve Naziha, 2019). 2007 yılında ABD merkezli yaşanan finansal krizin ardından hayata geçirilen genişlemeci para politikaları ve bu bağlamda ortaya çıkan likidite bolluğu, gelişmekte olan ülke piyasaları ile gelişmiş piyasalar arasında finansal bütünleşmenin artmasına neden olmuştur. Bununla birlikte, son yıllarda yaşanan olgular, sistemik orta gelir ekonomilerinde(SMICs) varlık fiyatlarında yaşanan oynaklıkların gelişmiş ekonomilere ve diğer ekonomilere büyük ölçüde geri yayılım etkisine sahip olduğunu göstermektedir (Kubilya ve Sözlemez, 2019, s. 229, Agenor ve Pereira da Silva, 2018, s. 2).)

Piyasalara ait bilgi akışı ve risk algısı, yatırımcının korunması ve muhasebe ile ilgili düzenlemeler, işlem maliyetleri, politik riskler, döviz kuru ve likidite riskleri gibi yatırım kararlarını etkileyen tüm faktörlerin etkileri finansal liberalizasyon sonucunda dinamik hale gelerek sermaye hareketleri aracılığıyla diğer piyasaları etkileyebilmektedir. Koentegrasyon, piyasalar arası uzun dönemli ilişki ölçütü olması sebebiyle finansal entegrasyon hakkında bilgi vermektedir.

Küresel ve yerel ekonomik koşullar piyasa entegrasyon derecesini etkileyebilmektedir; örneğin düşük büyüme görülen ekonomilerde sermaye hareketliliğinin artması neticesinde entegrasyon derecesi artabileceği gibi döviz kuru volatilitesi sermaye hareketleri sonrasında finansal piyasayı daha içe dönük hale dönüştürebilmektedir. Görece olarak daha küçük finansal piyasalarda - özellikle resesyon dönemlerinde - görülen düşük gelir düzeyleri, daha yüksek gelir hedefleyen sermaye çıkışlarına neden olarak entegrasyonu artırabilir. Dolayısıyla piyasalar arasındaki entegrasyon derecesindeki değişimler hem yatırımcı hem de diğer piyasa oyuncuları tarafından takip edilmelidir.

Politika yapıcılar, piyasalar arasındaki entegrasyona dair bilgilerden faydalanabilirler çünkü finans açısından politika yapıcılarının başlıca görevlerinden biri finansal piyasaların sağlıklı şekilde gelişmelerini sağlayacak önlemlerin alınmasıdır. Özellikle kriz dönemlerinde söz konusu önlemler piyasaların işleyişi açısından kritik öneme sahip olmaları nedeniyle politika yapıcılar, küresel piyasalar arasındaki ilişki örüntüsünden faydalanabilirler (Ergun ve Nor, 2010). Finansal liberalizasyon politikaların başarıya ulaşması için politika yapıcılarının temel hedefi, ülke sermaye piyasasının küresel piyasalarla bağlarının geliştirilmesidir. Finansal liberalizasyon sürecinin koentegrasyon ilişkisi üzerinde önemli bir etkiye sahip olması nedeniyle zamana bağlı koentegrasyonda meydana gelen bir değişim politika yapıcılarının liberalizasyon politikalarının etkinliği hakkında yararlı bilgiler sağlayabilir.

1990'ların başından itibaren gelişmekte olan piyasalarda tahviller en büyük ikinci finansal kaynak haline gelmiş ve son on yılda tahvil piyasalarındaki likidite ve şeffaflık daha da artmıştır. Finansal entegrasyon ve yatırım alternatifleri olmalarının olumlu etkisiyle birlikte birbirleriyle güçlü şekilde entegre olmuş tahvil piyasaları aynı yönde hareket edebilmekte dolayısıyla yatırımcıların çeşitlendirme stratejilerinin etkinliği azalabilmektedir. Bu nedenle piyasalar arasındaki hareketlerin incelenmesi gittikçe önemli hale gelmektedir. Ekonomilerde meydana gelen şoklar, volatilitenin dolayısıyla riskin artmasına sebep olmaktadır.

Tahvil piyasasındaki volatilitenin değişimleri likidite krizlerine ya da risk artışı sebebiyle yatırımcıların alternatif daha düşük riskli yatırım araçlarına yönelmesine neden olarak firmaların yatırım maliyetlerini artırıp yatırım harcamalarını azaltmalarına sebep ve uzun vadede ekonomik büyümeyi etkileyebilmektedir. Risk iştahındaki azalış tüm riskli varlıklarda satışa neden olur. Bu tür zamanlarda farklı grupta ancak aynı risk düzeyine sahip varlıklar birlikte hareket ederler. Çoğu hisse ve gelişmekte olan ülke tahvillerinde düşüş yönlü hareketler gözlemlenir. Bu bağlamda kriz dönemlerinde ABD ve Türkiye tahvil piyasalarının ters yönlü bir ilişkiye sahip olması beklenebilir.

Amerika Birleşik Devletleri'nin gelişmiş ve gelişmekte olan finansal piyasalar üzerindeki etkisi ve özellikle ABD ipotek piyasasında meydana gelen kriz nedeniyle tahvil piyasaları arasındaki ilişkideki değişimlerin analizi finansal ve makroekonomik açıdan önemli hale gelmiştir. Yang (2005)'a göre söz konusu piyasalar arasındaki ilişkinin analizi bütçe açığının maliyeti, para politikasının belirlenmesi, faiz hareketlerinin öngörülmesi ve tahvil portföy çeşitlendirme stratejisinin oluşturulması açısından yararlı bilgiler sunabilir.

Barassi ve diğerleri (2001)'nin belirttiği üzere faiz oranları finansal varlık ve makroekonomik politika aracı niteliklerine sahiptir. Faiz oranları arasındaki hareketlerde meydana gelen değişimlerin incelenmesi, kendisini oluşturan dinamiklerin karmaşıklığı nedeniyle de önemlidir. Örneğin önemli ölçüde sermaye akışının olduğu piyasalarda, piyasalara giriş koşullarına bağlı olarak tahvil faiz oranları finansal varlık olarak düşünülebilir ve buna bağlı olarak faiz oranları, küreselleşme ve uluslararası sermaye hareketleri aracılığıyla, birlikte hareket etme eğiliminde olabilirler. Buna karşın ülkelerin ulusal para politikası bağımsızlığı ve mali piyasa kısıtlarına bağlı olarak faiz oranları arasındaki ilişki, ülkelerin para ve mali politikalarına ilişkin kararları aracılığıyla birlikte hareket etme eğiliminden uzaklaşıp karmaşık hale gelebilir. Uzun dönemli faiz oranlarının temel belirleyicileri küresel değil ancak ulusal nitelikli olması halinde yerel politika yapımcılar tarafından faiz oranı tamamıyla özgür biçimde belirlenebilir.

Bayracı (2015)'ya göre uluslararası tahvil faizleri arasındaki birlikte hareket etme dinamiklerinin incelenmesi finansal ve iktisadi açıdan önemlidir. Uluslararası tahvil piyasaları arasındaki etkileşimin incelenmesi, ekonomik finansal şokların küresel yayılım dinamikleri hakkında bilgi sunmaktadır. Vo (2009) çalışmada belirttiği gibi finansal entegrasyon ve küreselleşme ile birlikte yatırımcılar çeşitlendirme stratejilerini uygulamak amacıyla piyasalar arasında yatırım yapmaktadır. Piyasaların dış yatırımlara açılması sürecinde gelişmekte olan piyasalar finansal yatırımları teşvik etmekte, piyasa kısıtlamalarını azaltmakta, yerel piyasalara ilişkin deregulasyon sürecini gerçekleştirmekte, piyasa odaklı reformlar aracılığıyla yatırım koşullarını geliştirmektedir. Dolayısıyla küresel finansal entegrasyon süreci gelişmeye devam etmektedir. Söz konusu faktörlerin etkisiyle gelişmekte olan piyasalarda hızlı büyüme eğilimleri görülmektedir.

Geleneksel koentegrasyon testleri koentegrasyon ilişkisindeki zamana bağlı değişimleri test edememektedir. Bu çalışmada kullanılan koentegrasyon testleri ise koentegrasyondaki zamana bağlı değişimleri modelleyerek dinamik koentegrasyon analizini mümkün kılmaktadır. Phillips vd. (2017) tarafından geliştirilen parametrik olmayan ve doğrusal olmayan PLG (dinamik koentegrasyon yapısal değişim) testi, koentegrasyon yapısal katsayıların zamana bağlı olarak değişimine imkan veren ve parametrik olmayan kernel metodunu kullanarak koentegrasyon değişimini analiz eden son yıllarda geliştirilmiş bir analiz yöntemidir. PLG, diğer kernel metodlarının aksine verilerin durağan olmamasından etkilenmeyerek sapmasız tahminleme gerçekleştirebilmektedir. Doğrusal parametrik koentegrasyon modelleri verilerdeki koentegrasyon ilişkisini tespit etmek konusunda verilerin doğrusal olmayan yapıları nedeniyle başarısız olabilmektedir. Verilerdeki doğrusal olmayan karakteristikleri dikkate alan parametrik modellerinin ampirik araştırmalardaki etkinlikleri ise doğru fonksiyon parametrelerinin seçimindeki zorluklar ya da parametre kararsızlığı nedeniyle sınırlı olmaktadır. Dolayısıyla durağan olmayan zaman serilerindeki bilinmeyen fonksiyon yapılarını esnek biçimde modelleyebilen parametrik olmayan testler, verilerin dinamiklerini ve veriler arasındaki uzun dönemli ilişki yapısını modellemek açısından önemli hale gelmektedir. Veriler arasındaki koentegrasyon ilişkisinin zamana bağlı değişimini inceleyen modeller sözkonusu ilişkinin dinamik olduğu varsayımını dikkate alarak ilişkiyi modellemeleri sebebiyle finansal verileri konu alan ampirik araştırmalar açısından daha gerçekçi niteliktedir. Koentegrasyon ilişkisi zamana bağlı değişen nitelikli olması, parametrik modellerin sahip olduğu statik tahminleme ve verilerin durağanlığı varsayım dezavantajlarından bağımsız parametrik olmayan ve durağan olmayan dinamik testlerin kullanımını önemli hale getirmektedir. Sonuç olarak finansal sistemlerde zamana bağlı değişen yapısal ve kurumsal düzenlemeler, yapısal kırılmalar, piyasa tepkileri gibi sayısız dinamikler nedeniyle iktisadi mekanizmalar zamana bağlı olarak gelişmekte; buna bağlı olarak finansal veriler arasındaki uzun dönemli ilişki dinamik bir hal almaktadır.

Phillips vd. (2017) uzun dönemli koentegrasyon ilişkisini hem doğrusal olmayan hem de parametrik olmayan bir test geliştirerek uzun dönemli ilişkinin zamana bağlı olarak modellenmesini mümkün kılmıştır. Diğer parametrik olmayan kernel metodları, zamana bağlı değişen çoklu fonksiyonlara ait regresörlerin durağan olmaması halinde bozularak sapmalı hale gelmektedir. Phillips vd (2017) söz konusu sapmayı düzelten parametrik olmayan tam düzeltilmiş kernel metodunu geliştirmiştir.

Bu çalışmada ayrıca Bracegirdle ve Barber (2012) tarafından geliştirilen ve klasik koentegrasyon yöntemine göre avantajları bulunan bayesçi sonuç çıkarımı kullanan kesikli koentegrasyon testi kullanılmıştır. Kesikli koentegrasyon testi belirli zamanlarda süreklilik özelliği göstermeyen koentegrasyon yapısının tespiti için geliştirilmiştir. Bayesçi çıkarım yoluyla koentegrasyondaki ani değişimlerin olduğu alt dönemler içsel olarak belirlenmektedir. Kesikli koentegrasyon testi, klasik koentegrasyon testine nazaran daha güçlü olup sadece belirli zaman dönemlerinde oluşan kesikli nitelikli koentegrasyon ilişkisini tespit edebilmektedir. Dolayısıyla bu çalışma, Türkiye ve ABD sermaye piyasaları arasındaki koentegrasyon ilişkisinin zamana bağlı değişimine ilişkin yeni bilgiler sağlamayı amaçlamıştır.

Bu çalışmada, ABD ve Türkiye tahvil piyasalarına ait günlük verileri arasındaki koentegrasyon ilişkisinin zamana bağlı değişimi PLG ve kesikli koentegrasyon yöntemleri kullanılarak 06.07.2006 – 03.02.2020 dönemi için analiz edilmiştir.

2. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Bu bölümde, önce araştırmada kullanılan veri setiyle ilgili genel bilgi verildikten sonra araştırmada kullanılan yöntemler açıklanmıştır.

2.1. VERİ SETİ

Bu çalışmada; ABD ve Türkiye tahvil piyasalarında işlem gören 5 yıllık devlet tahvilleri arasındaki nedensellik ilişkisinin belirlenmesi amacıyla 06.07.2006 – 03.02.2020 dönemindeki, 3308 adet günlük veri kullanılmıştır. Verilerin analiz sürecinde MATLAB programından yararlanılmıştır. Fiyat serilerine ilişkin veriler www.investing.com internet sitesinden sağlanmıştır.

2.2.METODOLOJİ

2.2.1. Dinamik Koentegrasyon Yapısal Değişim Testi

Phillips vd. (2017) tarafından geliştirilen parametrik olmayan ve doğrusal olmayan zamana bağlı değişen koentegrasyon testi (PLG), aşağıdaki koentegrasyon ilişkisini modellemektedir:

$$y_t = x_t' f(t/n) + u_t = x_t' f_t + u_t, \quad t=1, \dots, n \quad (1)$$

Burada x_t ve y_t incelenen zaman serilerini; ise $f(.)$ veri setleri arasındaki koentegrasyon ilişkisinde meydana gelen değişimleri içeren d-boyutlu zamana bağlı değişen fonksiyonu ifade etmektedir. Söz konusu değişimler $f(t/n)$ fonksiyonunun katsayılarındaki zamansal gelişim aracılığıyla modellenmektedir. Dolayısıyla model zaman serilerindeki koentegrasyon ilişkisindeki tedrici değişimlerin modellenmesine olanak tanımaktadır. Bu nedenle parametrik doğrusal ve doğrusal olmayan koentegrasyon modellerine göre daha esnek yapıdadır. Kernel regresyonu, $f(.)$ fonksiyonundaki yerel değişimlere uyum gösterebilmektedir. Klasik kernel regresyonu aşağıdaki biçimde tanımlanabilir:

$$\hat{f}_n(\delta_0) = \left[\sum_{t=1}^n x_t x_t' K_{th}(\delta_0) \right]^+ \left[\sum_{t=1}^n x_t y_t K_{th}(\delta_0) \right],$$
$$K_{th}(\delta_0) = \frac{1}{h} K\left(\frac{t - n\delta_0}{nh}\right)$$

(2)

Burada $\delta_0 \in (0,1)$ ve t/n komşuluğunda olup $f(t/n) \approx f(\delta_0)$. $K(.)$, kernel fonksiyonu; h ise bant aralığını ifade etmektedir. $[\cdot]^+$ genelleştirilmiş ters matris anlamında gelmektedir ve verilerin durağan

olmaması durumunda tahmincinin sapmalı hale gelmesine yol açmaktadır. Bu problemi ortadan kaldırmak amacıyla Phillips vd. (2017) “sapmadan arındırılmış tam düzeltilmiş parametrik olmayan kernel tahmincisi (Fully Modified Nonparametric Kernel - FMNK)” geliştirmiştir. FMNK, $\hat{f}_{n,sa}(\delta_0)$, aşağıdaki biçimde gösterilebilir:

$$\hat{f}_{n,sa}(\delta_0) = \left[\sum_{t=1}^n x_t x_t' K_{th}(\delta_0) \right]^+ \left[\sum_{t=1}^n x_t \hat{y}_t^\# K_{th}(\delta_0) - Q_n D_n \hat{\Gamma}_{n,sa} \right],$$

$$\hat{y}_t^\# = y_t \hat{\Omega}_{uv}^{-1} \hat{\Omega}_{vv}^{-1} \Delta x_t,$$

$$\hat{\Gamma}_{n,sa} = \left(0, \left[(q_n^\perp)' \hat{\Delta}_{vu}^\# \right]' \right),$$

$$\hat{\Delta}_{vu}^\# = \hat{\Delta}_{vu} \hat{\Delta}_{vv} - \hat{\Omega}_{vv}^{-1} \hat{\Omega}_{vu},$$

$$Q_n = (q_n, q_n^\perp), \quad Q_n' Q_n = I_d,$$

$$D_n = \text{diag} \{ n\sqrt{h}, (nh)I_{d-1} \},$$

$$q_n = \frac{b_n}{(b_n' b_n)^{1/2}}$$

(3) Burada v ve u , verilere ilişkin kalıntı serilerini göstermekte olup $v_t = x_t - x_{t-1}$ ve $\hat{u}_t = y_t - x_t' \hat{f}_n(t/n)$ aracılığıyla hesaplanır. b , standartlaştırılmış kalıntı serilerine Beveridge-Nelson ayrıştırma metodu uygulanarak elde edilmiş Brown hareket serilerini ifade etmektedir¹. Ω ve Δ sırasıyla bölüntülenmiş uzun dönemli kovaryans matrisi ve bölüntülenmiş tek taraflı uzun dönemli kovaryans matrisi ifade etmektedir. ($\perp$), ortogonal tümleyen matrisi ifade etmektedir. I_d , d boyutlu birim matrisi ifade etmektedir. Analiz sonucunda kernel fonksiyon katsayısı serideki dinamiklere bağlı olarak sıfır (koentegrasyon) ve bir (rassal yürüyüş) arasında zamana bağlı olarak değişen değerler olarak koentegrasyon ilişkisinin değişimini tespit etmektedir.

3.2.2. Kesikli Koentegrasyon Testi:

Klasik koentegrasyon modeli ve hipotezleri, x_T ve y_T zaman serileri için, aşağıdaki şekilde tanımlanabilir:

$$y_t = \alpha + \beta x_t + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t = \phi \varepsilon_{t-1} + \eta_t,$$

$$\eta_t \sim N(0, \sigma^2), \quad H_0: \phi = 1, \quad H_1: |\phi| < 1$$

(1)

Bracegirdle ve Barber (2012) tarafından geliştirilen ve bayesçi çıkarım kullanan koentegrasyon modelinin genel hali ise aşağıda tanımlanmıştır:

$$p(y_{1:T}, \varepsilon_{1:T} | x_{1:T}) = \prod_t p(y_t | x_t, \varepsilon_t) p(\varepsilon_t | \varepsilon_{t-1}),$$

(2)

Burada zaman serileri arasındaki koşullu ilişkiye ait olasılık dağılımı $p(y_t | x_t, \varepsilon_t) = \delta(y_t - \alpha - \beta x_t - \varepsilon_t)$ olup δ dirak delta olasılık dağılım fonksiyonunu ifade etmektedir; $\varepsilon_{1:T}$ gizli değişkene ilişkin geçiş olasılık dağılımı ise $p(\varepsilon_t | \varepsilon_{t-1}) = N(\varepsilon_t | \phi \varepsilon_{t-1}, \sigma^2)$. Dolayısıyla y_T verisine ilişkin olasılık dağılımı ise aşağıda biçimde tanımlanabilir:

¹ Beveridge – Nelson dönüşümünün detayları için bkz. Phillips and Solo (1992) ve Beveridge ve Nelson (1981)

$$p(y_{1:T} | x_{1:T}) = \int_{\varepsilon_{1:T}} p(y_{1:T}, \varepsilon_{1:T} | x_{1:T}) = p(\varepsilon_1) \prod_{t=2}^T N(\varepsilon_t | \phi \varepsilon_{t-1}, \sigma^2) = p(\varepsilon_{1:T})$$

(3)

ϕ koentegrasyon parametresinin tahminlenmesi amacıyla, söz konusu parametre gizli değişken olarak modele eklenmiş olup parametreye ilişkin dağılım uniform dağılıma, $p(\phi) = U(\phi | (-1,1)) = \frac{1}{2} [\phi \in (-1,1)]$ sahip olmaktadır. Koentegrasyon, $|\phi| < 1$, durumunun test edilmesi

amacıyla koentegrasyon parametresi dağılım özellikleri dikkate alınarak yukarıda Denklem No. 3.'te ifade edilen olasılık dağılımına entegre edilerek aşağıda belirtilen ortak ve marjinal modeller oluşturulmuş olup sırasıyla aşağıdaki biçimlerde ifade edilebilir:

$$p(y_{1:T}, \varepsilon_{1:T}, \phi | x_{1:T}) = p(y_{1:T} | \varepsilon_{1:T}, x_{1:T}) p(\varepsilon_{1:T} | \phi) p(\phi)$$

$$p(y_{1:T}, \phi | x_{1:T}) = p(\phi) \int_{\varepsilon_{1:T}} p(y_{1:T} | \varepsilon_{1:T}, x_{1:T}) p(\varepsilon_{1:T} | \phi)$$

(4)

Zamana bağlı koentegrasyon değişimini içeren sonsal olasılık fonksiyonu ise aşağıda gösterilmektedir:

$$p(\phi | x_{1:T}, y_{1:T}) = p(\phi | \varepsilon_{1:T}) \propto p(\phi) p(\varepsilon_{1:T} | \phi)$$

(5)

Yukarıda ifade edilen genel bayesçi koentegrasyon modelinden hareketle kesikli koentegrasyon modeli ikili durum değişkeni kullanılarak Bracegirdle ve Barber (2012) tarafından geliştirilmiştir. Zamana bağlı değişen koentegrasyon parametresi ϕ_t parçalı sabit koentegrasyon bölgelerinin sayısına ilişkin önsel bir kısıt içermeyen parçalı-sabit olarak tanımlanmıştır. İkili durum değişkeni, i_t , hata teriminin, ε_t , rassal yürüyüş dinamiği içermesi halinde "1", durağan koentegrasyon durumunda ise "0" değerini almaktadır. Dolayısıyla koentegrasyon modeli koentegrasyon durumu ($|\phi| < 1$) ve rassal yürüyüş durumu ($\phi = 1$) arasında zamana bağlı olarak geçiş yapabilmektedir. Rassal yürüyüş durumunda önsel olasılık dağılımı $p^1(\phi_t) = p(\phi_t | i_t = 1, \varepsilon_{1:T}) = \delta(\phi_t - 1)$ olmakla birlikte durağan koentegrasyon durumunda dağılım ise $p^0(\phi_t) = U(\phi_t | (-1,1)) = \frac{1}{2} [\phi_t \in (-1,1)]$ olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle durumlara ilişkin önsel olasılık dağılımları aşağıdaki biçimde ifade edilebilir:

$$p(\phi_t | i_t) = \begin{cases} p^1(\phi_t) = \delta(\phi_t - 1) & i_t = 1 \\ p^0(\phi_t) = U(\phi_t | (-1,1)) & i_t = 0 \end{cases}$$

(6)

Parçalı-sabit geçiş olasılık dağılımları ise aşağıda belirtilmiştir:

$$p(\phi_t | \phi_{t-1}, i_t, i_{t-1}) = \begin{cases} p^1(\phi_t) & i_t = 1 \\ \delta(\phi_t - \phi_{t-1}) & i_t = 0, i_{t-1} = 0 \\ p^0(\phi_t) & i_t = 0, i_{t-1} = 1 \end{cases}$$

(7)

Zamana bağlı değişen koentegrasyon katsayısının nokta tahmini, $\hat{\phi}_t$, sürecinde ilk olarak ikili durum değişkeni, $\hat{i}_t$, $p(i_t | \varepsilon_{1:T})$ olasılık fonksiyonuna ilişkin argümanı maksimum yapacak değerler olarak tahminlenir ($\hat{i}_t = \arg \max_{i_t} p(i_t | \varepsilon_{1:T})$). Daha sonra ise tahminlenen durum değişkenleri kullanılarak

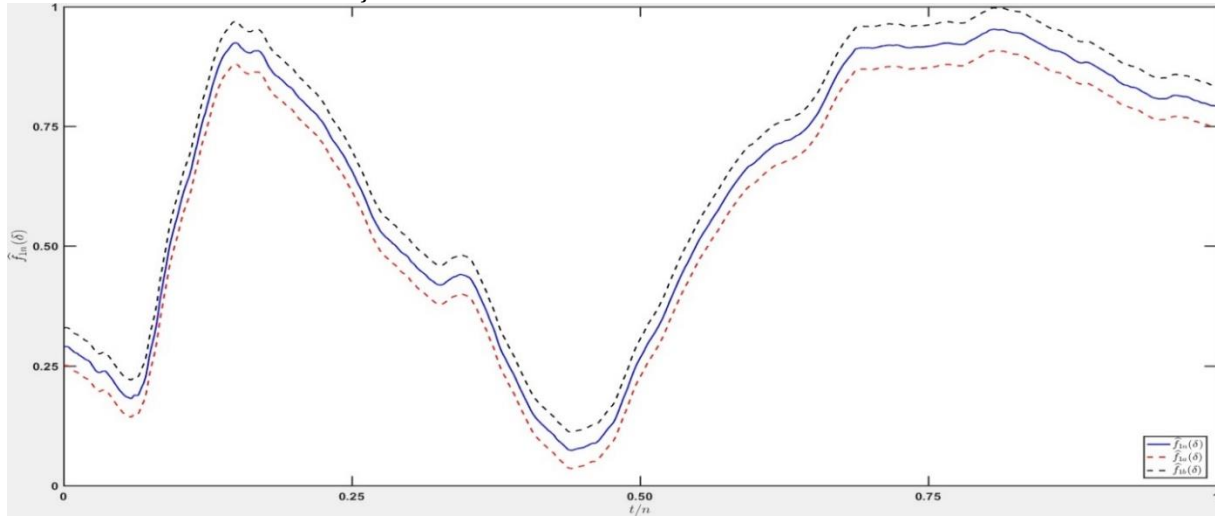
sonsalsal olasılık fonksiyonu $p(\phi_t | \hat{i}_{2:T}, \varepsilon_{1:T})$ hesaplanıp söz konusu olasılık fonksiyonunun argümanını

maksimum yapan değerler $\hat{\phi}_t = \arg \max_{\phi_t} p(\phi_t | \hat{i}_{2:T}, \varepsilon_{1:T})$ ise zamana bağlı koentegrasyon tahminlerini

ifade etmektedir. Uygulamada marjinal olasılıkların hesaplanması aşamasındaki olasılık bileşenleri üstel olarak artarak hesaplama güçlüğü ortaya çıkarabilmektedir. Bu güçlüğü ortadan kaldırılması amacıyla Bracegirdle ve Barber (2011) tarafından geliştirilen alfa filtreleme ve gama düzeltim yöntemleri kullanılmıştır². Koentegrasyon katsayılarındaki ve geçiş parametresindeki değişimlerin genel durumunu $\hat{\phi}_t$ ve $\hat{i}_t$, daha anlaşılır hale getirmek için hesaplama sürecinde önce alfa filtrelemesi yapılarak $p(i_t | \varepsilon_{1:t})$ ve $p(\phi_t, i_t | \varepsilon_{1:t})$ olasılıkları hesaplanmakta daha sonra da bu olasılıklar kullanılarak gama düzeltim yöntemiyle $p(i_t | \varepsilon_{1:T})$ ve $p(\phi_t, i_t | \varepsilon_{1:T})$ olasılıkları hesaplanmaktadır.

3. BULGULAR

Grafik 1. PLG Analizi Sonuçları



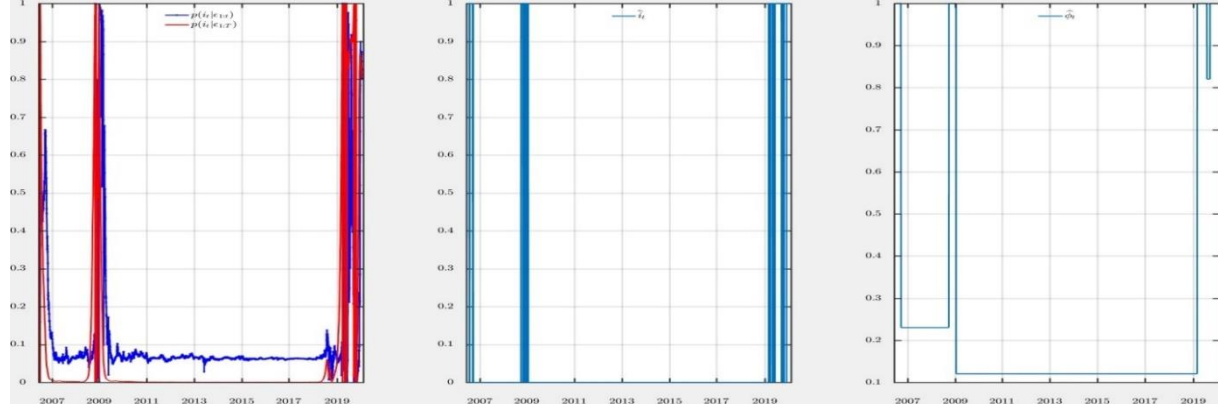
PLG katsayıları ve güven aralıkları Grafik 1.de gösterilmektedir. Genel olarak incelendiğinde tahvil piyasalarına ait PLG sonuçlarının Torun (2020) çalışmasında yer alan hisse senedi piyasa sonuçlarıyla benzerlik gösterdiği söylenebilir. Tahvil piyasa koentegrasyon katsayıları, hisse senedi PLG katsayılarından daha dalgalı olmakla birlikte 2008 yılı ortalarından itibaren görülen azalış ve artış eğilimleri benzerdir. Katsayılarıdaki sıfır ile ifade edilen koentegrasyon durumu ve bir ile ifade edilen rassal yürüyüş durumu arasındaki yüksek değişim koentegrasyon ilişkisinin doğrusal olmadığını ifade etmektedir. 2006 – 2007 döneminde koentegrasyon katsayısı ilişkisinin genel eğilimi azalmıştır. 2008 yılında iki ülke piyasalarında koentegrasyon ilişkisinden söz edilemezken zamanla uzun dönemli ilişki yeniden kurulmuş ve 2011 yılı ortalarında koentegrasyon katsayısındaki trend sıfır değerine yaklaşmıştır. 2008 – 2009 dönemi küresel finansal krizin bulaşma etkisinin görüldüğü dönemdir. 2009 yılının ardından yeniden oluşmaya başlayan uzun dönemli ilişki 2012 yılı ortalarında en güçlü hale gelmiştir. FED'in 2008-2012 döneminde uyguladığı genişlemeci para politikası (miktarsal genişleme1: kasım 2008; miktarsal genişleme2: 2010 sonu; miktarsal genişleme3: 2012 sonu) bu ilişkiyi etkileyen ana faktörlerden biri olabilir. 2009-2012 döneminde, ABD ekonomisini resesyondan kurtarmak, enflasyonu canlandırmak ve tam istihdama ulaşmak amacıyla uygulanan FED'in aşırı parasal genişleme politikasının esas etkisi, gelişen piyasalara yoğun portföy girişleri ile ortaya çıkmıştır. Küresel likiditedeki artış ile birlikte ilk dönemde Türkiye'de tahvil piyasasına yoğun girişler meydana gelmiştir. Ancak sonrasındaki dönemlerde ilişki gittikçe zayıflamaya başlamıştır ve koentegrasyon ilişkisinin en zayıf durumuna yeniden 2017 yılı birinci çeyrekte ulaşmıştır. 2009 ve 2010 yılında koentegrasyon ilişkisi meydana getiren bağlar 2012 yılı sonundan itibaren zayıflayarak 2017 yılı sonu itibariyle koentegrasyon ilişkisi ortadan kalkmıştır. 2018 yılındaki zayıf ilişki, Mayıs ve Ağustos'taki kur şokları, iç siyasi riskler, seçim gündemi, jeopolitik riskler, Suriye gerilimi, ticaret savaşlarının gelişen piyasalara etkisi gibi birçok değişken ile açıklanabilir. Koentegrasyon ilişkisindeki artış eğilimi ise 2019 yılında

² Filtreleme ve düzeltim yöntemlerinin teknik detayları için bkz. Bracegirdle ve Barber (2011)

yeniden görülmeye başlamıştır. Genel eğilimlerin değiştiği 2009 yılı başı ve 2012 sonu – 2013 yılı, krizin yoğun etkisi ve Fed'in politika değişikliğinin ilanına denk gelmektedir.

Elde edilen bulgular ışığında ABD ve Türkiye tahvil piyasaları arasındaki uzun dönemli ilişkinin geçici olarak ortadan kalktığı ilk dönem küresel kriz dönemine karşılık gelmektedir. Söz konusu dönemdeki kaotik yapı piyasaların entegrasyonunu sektöre uğratarak piyasa unsurlarının kendi kriz stratejilerini uygulamaları ya da piyasalar arası portföy stratejileri gibi stratejilerin etkinliğinin azalması gibi sebeplerle piyasalar arası bağlar zayıflamış olabilir. Küresel kriz sonrası koentegrasyon ilişkisinin gelişmesinin en güçlü olası nedeni olarak ABD hükümetinin küresel kriz nedeniyle hızla önlem alması söylenebilir. Söz konusu dönem özellikle, Genişlemeci para politikaları, Dodd-Frank reform ve tüketiciyi koruma kanununun sonrasında denk gelmektedir. 2011 sonrası dönem incelendiğinde Arap Baharı gibi ekonomik ve siyasi küresel etkileri olan jeopolitik faktörler, piyasalar arasındaki koentegrasyon ilişkisinin zayıflamasının nedenleri arasında sayılabilir. 2018 döneminde görülen koentegrasyondaki zayıflama genel olarak ABD siyasi ve ekonomi politikalarındaki değişimler ile Türkiye CDS verileri genel seviyesinin 2008 yılındaki yükselmesiyle örtüşmektedir. Dolayısıyla risk algısının sebep olduğu yatırımcı çıkışı ve genel ekonomi politikalarında meydana gelen eksen kayması piyasalar arası bağın zayıflamasında etkili diğer bir neden olarak görülebilir.

Grafik 2. Kesikli Koentegrasyon Sonuçları



Kesikli koentegrasyon analizi sonuçları Grafik 2.'de gösterilmiştir. PLG sonuçlarında olduğu gibi Kesikli koentegrasyon genel sonuçları Torun (2020) çalışmasında yer alan hisse senedi piyasa sonuçlarıyla benzerlik gösterdiği söylenebilir. Panel 1'de rassal yürüyüş durumuna ilişkin filtrelenmiş (mavi) ve düzeltilmiş (kırmızı) olasılık fonksiyonları yer almaktadır. Bu fonksiyonlar kullanılarak

tahminlenen geçiş parametresi ve kesikli koentegrasyon parametreleri, $\hat{t}_t$ ve $\hat{\phi}_t$, sırasıyla Panel 2 ve 3'te gösterilmiştir. Kesikli koentegrasyon analiz sonuçlarına göre, 2007-2009 yılları arasında koentegrasyon ilişkisi dalgalı hale gelmiştir ve söz konusu yıllarda koentegrasyon ilişkisinin ortadan kalktığı gözlenmiştir. Ayrıca 2019 yılında koentegrasyon ortadan kalkmıştır. Elde edilen sonuçlar zamana bağlı koentegrasyon ilişkisinin genel eğilimini veren PLG testiyle örtüşmektedir. Dolayısıyla analize konu olan dönemde koentegrasyon ilişkisi tüm dönem boyunca değil belirli alt dönemlerde gerçekleşmiş ve bu durum koentegrasyon ilişkisinin doğrusal olmaması şeklinde ifade edilebilir. Koentegrasyon ilişkisi 2010-2018 arasındaki yıllarda gerçekleşmiştir.

Koentegrasyon katsayısı trendinin ve kesikli koentegrasyonun önemli kriz veya bölgesel politik/askeri istikrarsızlıklar gibi ekonomiler için kritik öneme sahip olaylarda yüksek olması, piyasa yapıcılar ya da karar vericiler açısından piyasalar arası ilişki gücündeki değişimlerin değerlendirilmesi için kullanılabilir. Katsayıların yükselmesi portföy çeşitlendirme stratejileri gibi stratejilerin ya da piyasaları ilgilendiren kararların, örneğin finansal liberalizasyon sürecini etkileyen kararların, alınması sürecinde piyasalar arası göreceli uzun dönem ilişki yapısı hakkında bilgi sağlayabilmektedir.

SONUÇ

Küreselleşmenin yarattığı finansal dinamizm, piyasalar arası entegrasyon ilişkisinde meydana gelen değişimleri yeni ekonometrik metotlarla dinamik bir biçimde tahminlenerek zamana bağlı incelenmesi aracılığıyla portföy stratejinde değişiklikler yapmayı zorunlu hale getirmektedir.

Araştırma sonucunda ABD ve Türkiye tahvil piyasaları arasındaki koentegrasyon ilişkisinin dinamik bir yapıda olduğu ve geleneksel statik koentegrasyon testinin söz konusu dönemdeki koentegrasyon ilişkisini tespit etmekte yetersiz kaldığı ortaya çıkmıştır. Çalışmanın ilgili yazına katkısı temel olarak PLG ve kesikli koentegrasyon yöntemlerini kullanarak ABD ve Türkiye sermaye piyasaları arasındaki koentegrasyon ilişkisindeki zamana bağlı değişimin ilk kez analiz edilen çalışma olmasıdır. Bu çalışma, koentegrasyon ilişkisinin zamana bağlı olarak değiştiği dolayısıyla dinamik nitelikli olduğuna dair yeni kanıtlar elde etmiştir. Çalışmanın ana sonucu, piyasalar arasındaki koentegrasyon ilişkisinin varlığına dair araştırma sorusuna statik koentegrasyon testleri kullanılarak elde edilen statik sonuçların piyasalar arası koentegrasyon ilişkisinin detaylı anlaşılabilmesi için yeterli bilgi sunmadığı; dolayısıyla dinamik yaklaşımların da kullanılması gerektiridir.

Çalışma sonunda, küresel kriz sonrası dönemdeki dinamik koentegrasyonun zayıf nitelikli olup zamana bağlı olarak gittikçe arttığı; sonrasında 2011 sonrası artan istikrarsızlık dönemiyle birlikte yeniden zayıfladığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla küresel bir kriz (örn. 2001 krizi) ya da karmaşık ekonomik ve siyasi etkileri olan küresel jeopolitik istikrarsızlık (örn. Arap baharı) dönemlerinde küresel boyuttaki etki dinamik koentegrasyon ilişkisini zayıflatabilen faktörler arasındadır. Diğer bir ifadeyle, koentegrasyon piyasalar arası kriz geçişkenliğini artırabilecek şekilde krizlerin yayılabileceği ortamı hazırlamakta; ancak küresel bir kriz nedeniyle de zayıflayabilmektedir. Elde edilen sonuçlar ışığında günümüzün küreselleşen finansal piyasalar ağında portföy çeşitlendirme stratejilerinin hala etkin bir strateji olabileceği ve entegrasyon ilişkisinin dinamik yapısının karar alma sürecinde kullanılmasının yararlı bilgiler sağlayabileceği ortaya çıkmıştır.

KAYNAKLAR

1. Agenor, P.R ve Pereira Da Silva, L.A. “Financial Spillovers, Spillbacks, And The Scope For International Macroprudential Policy Coordination”, BIS Papers, No 97, 2018.
2. Beveridge, S. ve Nelson, C. R. (1981). “A New Approach to Decomposition of Economic Time Series Into Permanent and Transitory Components with Particular Attention to Measurement of The ‘Business Cycle’ ”, Journal Of Monetary Economics, 7(2), 151- 174.
3. Bracegirdle, C. ve Barber, D. (2011). “Switch-Reset Models: Exact and Approximate Inference”, Proceedings Of The 14th International Conference On Artificial Intelligence On Statistics (AISTATS), JMLR, 15, 190-198.
4. Bracegirdle, C. ve Barber, D. (2012). “Bayesian Conditional Cointegration”, Proceedings Of The 29 th International Conference On Machine Learning (ICML).
5. Ergun, U., ve Nor, A. H. S. M. (2010). “The Stock Market Relationship Between Turkey and The United States Under Unionisation”, Asian Academy of Management Journal of Accounting & Finance, 6(2).
6. Kubilay, M. M., ve Söylemez, A. O. (2019). “Yükselen Piyasalarda Uluslararası Finansal Yayılımlar”, Finansal Araştırmalar Ve Çalışmalar Dergisi, 11(21), 228-246.
7. Lamia, K. ve Naziha, K. (2019). “Financial Cointegration and The Vector Error Correction Model: The Case of Mena Countries”, International Journal Of Economics And Financial Issues, 9(1),160-168.
8. Phillips, P.C.B. ve Solo, V. (1992). “Asymptotics for Linear Processes”, The Annals Oof Statistics, 20(2), 971–1001.
9. Phillips, P.C.B., Li., D. ve Gao., J. (2017). “Estimating Smooth Structural Change in Cointegration Models”, Journal Of Econometrics, 196, 180-195.
10. Vo, X. V. (2009). “International Financial Integration in Asian Bond Markets”, Research in International Business and Finance, 23(1), 90-106.
11. Torun, E. (2020), “Koentegrasyon Analizinde Yeni Yaklaşımlar: Kesikli Koentegrasyon ve Dinamik Koentegrasyon Yapısal Değişim Analizi”, Finans Teorisine Uygulamalı Katkıları, Ekin Basın Yayın Dağıtım, Bursa.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

12. Barassi, M. R., Caporale, G. M., ve Hall, S. G. (2001). “Irreducibility and Structural Cointegrating Relations: An Application to the G-7 Long-term Interest Rates”, International Journal of Finance & Economics, 6(2), 127-138.
13. Yang, J. (2005). “International Bond Market Linkages: a Structural VAR Analysis”, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 15(1), 39-54.

ŞEHİR REKABETÇİLİĞİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: AYDIN-DENİZLİ-MUĞLA ÖRNEĞİ

A Research On City Competitiveness: Aydın-Denizli-Mugla Case

Nedim YILDIZ

Öğr. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Ula AKMYO, (Sorumlu Yazar), Muğla

Nizamettin ÖZTÜRKÇÜ

Öğr. Gör., Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Bursa

ÖZET

Şehirler, ölçek ekonomileri, kapsamları ve ağları ile insanları ve pazarları tek bir yoğun alanda bir araya getirmektedir. Dünya Bankası'nın 2015 yılındaki "İstihdam ve Büyüme İçin Rekabetçi Şehirler: Ne, Kim ve Nasıl" başlıklı raporunda rekabetçi bir şehrin ev sahipliği yaptığı firmaların ve sektörlerinin hem işlerini büyüttüğünü hem de vatandaşlarının üretkenliğini ve gelirlerinin artmasını kolaylaştırdığını belirtmiştir. Şehirlerin rekabet gücünü artırmak, yoksulluğun ortadan kaldırılması ve paylaşılan refahın artırılması için bir yoldur. Günümüzde şehir kalkınması/gelişmesi kavramı yerini giderek kalkınmayı, gelişmişliği de içine alan şehir rekabet edebilirliği kavramına bırakmaktadır. Rekabetçilik kavramı kalkınma ve gelişme kavramlarının içerdiği mutlak düşüncenin (diğer şehirlerle karşılaştırma yapılmadan şehir düzeyinde analiz ve planlama yapılması) dışına çıkılarak karşılaştırılmalı bir analiz ve planlama yapılmasını mümkün kılmaktadır. Bu da şehir yönetiminin odağının kalkınma/gelişmeden rekabetçiliğe doğru kaymasına yol açmaktadır. Porter'a göre şehirler gerçekten rekabet etmektedir. Fakat bu rekabet ülkelerdeki gibi; dünya ticaretinden pay alma, para birimlerindeki faiz oranları ya da kur farklılıkları şeklinde değildir. Diğer taraftan şirketlerdeki gibi kar maksimizasyonu biçiminde de değildir. Şehirler; yatırımları, nüfusu, turizmi ve kamu fonlarını/teşviklerini kendilerine çekerek rekabet etmektedir.

URAK (Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu) tarafından hazırlanan İllerarası Rekabetçilik Endeksi, Türkiye'de 81 ilin rekabetçilik seviyelerinin kapsamlı olarak incelendiği ve bu verilerin düzenli olarak kamuoyu ile paylaşıldığı bir çalışmadır. Bu araştırmanın amacı, Türkiye Kalkınma Ajansının bölgesel sınıflamasından esinlenerek GEKA (Güney Ege Kalkınma Ajansı) kapsamında bulunan illerin şehir rekabetçiliği bağlamında karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesidir. Güney Ege Kalkınma Ajansı 2009 yılında kurulmuş olup; yerel potansiyeli harekete geçirmek misyonuyla şeffaflık, yenilikçilik, eşitlik ve verimlilik bilinci çerçevesinde bölge kalkınmasına katkı sağlayacak faaliyetlerini Aydın, Denizli ve Muğla illerinin oluşturduğu Güney Ege Bölgesi'nde yürütmektedir. İllerarası karşılaştırmalar "Beşeri Sermaye", "Üretim ve Ticaret", "Yenilikçilik" ve "Yaşanabilirlik" olmak üzere 4 ana başlık üzerinden değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda örneklemdeki şehirlerimizin birbirlerine göre göreceli pozisyonu ortaya çıkmaktadır. Böylece karar vericilerin araştırma değerlendirmelerini dikkate alması, bu şehirlerimizin hem ulusal hem de uluslararası platformda çekim merkezi haline getirilmesinde onlara önemli bir rehber olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Şehir Rekabeti, İllerarası Rekabetçilik Endeksi, Güney Ege Kalkınma Ajansı

ABSTRACT

Cities bring together people and markets in one dense area with their economies of scale, scopes and networks. The World Bank's report titled "Competitive Cities for Employment and Growth: What, Who and How" in 2015 stated that companies and sectors hosted by a competitive city both grow their businesses and facilitate the productivity of their citizens and increase their income. Increasing the competitiveness of cities is a way to eliminate poverty and increase shared well-being. Today, the concept of city development/progress is replaced by the concept of city competitiveness, which includes progress and development. The concept of competitiveness makes it possible to make a comparative analysis and planning by going beyond the absolute thought (making analysis and planning at the city level without comparison with other cities) that is included in the concepts of development and progress. This causes the focus of city administration to shift from development /progress to competitiveness. According to Porter, cities really compete. But this competition is like in the countries; taking a share in world trade; it is not in the form of interest rates or currency differences in currencies. But, this

competition is like in the countries; it is not a share from world trade, in the form of interest rates or currency differences in currencies. On the other hand, it is not in the form of profit maximization as in companies. Cities compete by attracting investments, population, tourism and public funds / incentives. URAK (International Competition Researches Institution) prepared by the Inter-provincial Competitiveness Index, 81 of the province's comprehensive competitiveness level in Turkey is a study that analyzed and shared with the public on a regular basis of these data. The aim of this study is to evaluate inspiring by the regional classification of Türkiye Development Agency, the provinces within Fırat Development Agency in the context of competitiveness of cities comparatively. Fırat Development Agency was established in 2009; With its mission to mobilize local potential, it carries out its activities that will contribute to the development of the region within the framework of transparency, innovation, equality and efficiency awareness in the Middle East Anatolian Region formed by the provinces of Bingöl, Elazığ, Malatya and Tunceli. Inter -provincial comparisons were evaluated on 4 main topics: “Human Capital”, “Production and Trade”, “Innovation” and “Liveability”. As a result of the research, the relative position of our cities in the sample emerges. Thus, the decision makers' consideration of the research evaluations will be an important guide for them to make these cities a center of attraction both nationally and internationally.

Key Words: City Competition, Inter-provincial Competitiveness Index, Fırat Development Agency

GİRİŞ

20–30 sene öncesinin şehir kalkınması/gelişmesi kavramı yerini giderek kalkınmayı, gelişmişliği de içine alan şehir rekabet edebilirliği kavramına bırakmaktadır. Rekabetçilik kavramı kalkınma ve gelişme kavramlarının içerdiği mutlak düşüncenin (diğer şehirlerle karşılaştırma yapılmadan şehir düzeyinde analiz ve planlama yapılması) dışına çıkılarak karşılaştırılmalı bir analiz ve planlama yapılmasını mümkün kılmaktadır. Bu da şehir yönetiminin odağının kalkınma/ gelişmeden rekabetçiliğe doğru kaymasına yol açmaktadır (Döven, 2013).

Kotler de (1993) şehirlerin rekabet içinde olduklarını ve her şehrin kendisine “birilerinin neden şehirlerinde yaşamayı, gezmeyi, ticaret yapmayı, yatırım yapmayı, şirketleşmeyi, istediğini; bu insanların şehirlerden ne istediklerini; bu rekabette başka şehirlerin sunamayıp kendilerini sundukları ya da sunabileceklerinin ne olduğunu/alabileceğini” gibi soruları sormaları gerektiğini ileri sürmüştür. Bu rekabet ortamında şehirlerin kazanabilmesi için ise bir şirket gibi düşünmesi gerektiğini vurgulamıştır. İlk bakışta, her şehir diğer bütün şehirler ile rekabet içerisinde gibidir gibi bir fikir akla gelebilir. Ancak gerçekte rekabet, bir şehrin diğer bütün şehirlere karşı en iyi olma yarışı içerisine girmesi şeklinde olmamaktadır. Teorik olarak bu böyle olmakla beraber, gerçek rekabet, birbirine alternatif olan şehirler arasında gerçekleşmektedir. Birbirine alternatif olan şehirler ise, benzer özelliklerinden dolayı birbirlerinin yerine geçebilen şehirlere dir. Örneğin, yatırımlar bir şehirden kaçtığında hangi şehir veya şehirlere yöneliyorsa, söz konusu bu şehirler birbirleri ile rekabet içerisinde dir (Döven, 2011).

İLLERARASI REKABETÇİLİK ENDEKSİ

URAK (Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu) tarafından hazırlanan İllerarası Rekabetçilik Endeksi, Türkiye’de 81 ilin rekabetçilik seviyesinin kapsamlı olarak incelendiği ve bu verilerin düzenli olarak kamuoyu ile paylaşıldığı bir çalışmadır (www.urak.org). Günümüzde geleneksel kalkınma programlarının geçerliliğini yitirmeye başlaması ile Şehir Rekabetçiliği kavramının öne çıktığı görülmektedir. Şehirlerin ekonomik anlamda rekabet edebilirliği veya ne kadar rekabetçi olduklarının tespit edilebilir olması, o şehirde yaşayan insanların gelecekleri hakkında fikir sahibi olmaları ve buna göre karar vermeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda; bölgesel ve sektörel stratejilerin oluşturulmasını ve hayata geçirilmesini kendine misyon edinen URAK, bu alandaki eksikliği öngörerek Türkiye’de ilk defa şehirlerin rekabetçiliğinin her sene yenilebilir şekilde ölçülmesi amacıyla İllerarası Rekabetçilik Endeksi projesini hayata geçirmiştir. İllerarası karşılaştırmalar 4 alt endeksler üzerinden değerlendirilmiştir (İllerarası Rekabetçilik Endeksi, 2018).

- Beşeri Sermaye (%20)
- Üretim ve Ticaret (%30)

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

- Yenilikçilik (%30)
- Yaşanabilirlik (%20)

Tablo 1: 2012-2017 Dönemlerine Göre İllerarası Rekabetçilik Genel Endeks Değerleri ve Sıralaması (İlk 10 İl)

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
İstanbul	1	70,18	1	70,78	1	69,53	1	69,37	1	69,13
Ankara	2	51,31	2	48,99	2	48,59	2	45,83	2	46,04
İzmir	3	33,38	3	32,28	3	32,07	3	33,21	3	33,80
Kocaeli	4	28,57	4	27,09	4	26,90	4	25,89	4	28,39
Bursa	5	25,86	5	24,30	5	24,60	5	24,68	5	25,49
Eskişehir	6	23,82	6	23,11	6	22,51	6	22,39	6	22,63
Antalya	7	23,61	7	23,07	7	21,72	7	21,46	7	22,53
Konya	8	19,17	8	19,37	8	20,05	8	20,53	8	21,25
Yalova	13	17,63	10	17,93	9	18,03	9	18,47	9	19,55
Sakarya	12	17,65	9	18,23	10	17,83	10	18,42	10	19,22

Tablo 1’de 2012-2017 Dönemlerine Göre İllerarası Rekabetçilik Genel Endeks Değerleri ve Sıralamasında (ilk 10 il) İstanbul’un Türkiye’nin 81 ili arasında en rekabetçi şehri olduğu görülmektedir.

Tablo 2: 2012-2017 Dönemlerine Göre İllerarası Rekabetçilik Genel Endeks Değerleri ve Sıralaması (Son 10 İl)

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Bitlis	70	8,05	75	6,36	73	6,66	73	7,15	72	8,72
Mardin	73	7,53	73	7,08	77	5,83	77	6,39	73	8,13
Van	75	7,38	74	6,37	74	6,50	74	6,98	74	7,96
Batman	78	6,79	80	4,87	75	6,13	75	6,78	75	7,77
Şanlıurfa	72	7,64	72	7,19	71	7,51	71	7,42	76	7,74
Iğdır	77	6,85	78	6,09	76	5,87	76	6,56	77	6,97
Muş	76	6,87	77	6,30	78	5,62	78	5,49	78	6,89
Şırnak	79	6,73	76	6,34	79	5,36	79	5,14	79	6,59
Hakkâri	80	6,18	79	5,70	80	5,09	80	5,01	80	6,01
Ağrı	81	3,47	81	3,45	81	3,37	81	4,90	81	5,35

Tablo 2’de 2012-2017 Dönemlerine Göre İllerarası Rekabetçilik Genel Endeks Değerleri ve Sıralamasında (son 10 il) Ağrı’nın Türkiye’nin 81 ili arasında en az rekabetçi şehri olduğu görülmektedir.

AYDIN-DENİZLİ-MUĞLA’NIN İLLERARASI REKABETÇİLİK ENDEKSLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Güney Ege Kalkınma Ajansı 2009 yılında kurulmuş olup; yerel potansiyeli harekete geçirmek misyonuyla şeffaflık, yenilikçilik, eşitlik ve verimlilik bilinci çerçevesinde bölge kalkınmasına katkı sağlayacak faaliyetlerini Aydın, Denizli ve Muğla illerinin oluşturduğu Güney Ege Bölgesi’nde yürütmektedir. (<https://geka.gov.tr/>).

Tablo 3: İllerin 2012-2017 Yıllarındaki Nüfus Sayıları

İller	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Aydın	1.006.541	1.020.957	1.041.979	1.053.506	1.068.260	1.080.839
Denizli	950.557	963.464	978.700	993.442	1.005.687	1.018.735
Muğla	851.145	866.665	894.509	908.877	923.773	938.751

Tablo 3'te İllerin 2012-2017 yıllarındaki nüfus sayıları yer almaktadır. Aydın ilinin üç il içerisinde en fazla nüfusa sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 4: 2012-2017 Dönemlerine Göre İllerarası Rekabetçilik Genel Endeks Değerleri ve Sıralaması

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Denizli	17	16,72	18	16,27	19	15,92	12	18,02	13	18,91
Aydın	27	15,51	26	15,15	26	14,96	18	16,74	19	17,62
Muğla	29	15,28	23	15,37	27	14,92	25	15,57	24	16,93

Tablo 4'te 2012-2017 dönemlerine göre illerarası rekabetçilik genel endeks değerleri ve sıralamasında Denizli ilinin genel endeks puanında en rekabetçi şehir olduğu görülmektedir.

Beşeri Sermaye Alt Endeksi Karşılaştırılması: İlde Kişi başına düşen öğretim üyesi sayısı, İldeki yüksek öğrenim kurumundan mezun olan kişi sayısı (Yüksek Lisans dahil), İldeki bir doktora programından mezun olan kişi sayısı, Kişi başına düşen uzman hekim sayısı, İldeki mesleki ve teknik okul mezun sayısı, ÖSS-YGS başarı yüzdesi, Kişi başına düşen hastane yatağı sayısı, Kişi başına düşen otomobil sayısı, Kişi başına düşen mevduat miktarı, Kişi başına ceza infaz kurumuna giren hükümlü sayısı, Şehirleşme oranı, 1000 kişi başına düşen alış veriş merkezi büyüklüğü, İldeki beş yıldızlı otel yatak kapasitesi, Kişi başına düşen mesken elektrik tüketim miktarı göstergeleri üzerinden değerlendirilmektedir.

Tablo 5: 2012-2017 Dönemlerine Göre Beşeri Sermaye Alt Endeksi Değerleri ve Sıralaması

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Denizli	14	39,15	14	34,62	16	33,98	15	36,62	18	36,80
Aydın	27	35,28	23	30,28	22	31,28	19	34,11	19	34,95
Muğla	10	41,42	7	37,91	7	38,48	7	42,18	7	43,31

Tablo 5'te 2012-2017 dönemlerine göre beşeri sermaye alt endeksi değerleri ve sıralamasında Muğla ilinin tüm yıllarda diğer illere göre daha rekabetçi olduğu görülmektedir.

Yenilikçilik Alt Endeksi Karşılaştırılması: İlde kişi başına ADSL aboneliği sayısı, İlde kişi başına düşen sabit telefon hattı sayısı, İldeki iç hat uçak seferlerinin varlığı, İldeki dış hat uçak seferlerinin varlığı, Haberleşme Ulaştırma alanında kamu yatırımı, İlin otoyol ağına bağlı olup olmaması durumu, İlde kilometrekare başına düşen bölünmüş yol uzunluğu, İlin demiryolu ağına bağlı olup olmama durumu, İlde liman varlığı, Kilometrekare başına düşen araç sayısı göstergeleri üzerinden değerlendirilmektedir.

Tablo 6: 2012-2017 Dönemlerine Göre Yenilikçilik Alt Endeksi Değerleri ve Sıralaması

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Denizli	19	3,83	22	3,19	18	3,34	8	7,27	7	7,84
Aydın	38	1,60	39	1,46	39	1,26	24	2,53	16	3,54
Muğla	44	0,73	44	0,77	45	0,77	43	0,76	43	0,92

Tablo 6'da 2012-2017 dönemlerine göre yenilikçilik alt endeksi değerleri ve sıralamasında Denizli ilinin tüm yıllarda diğer illere göre daha rekabetçi şehir olduğu görülmektedir.

Üretim ve Ticaret Alt Endeksi: Kullanılan kredi miktarı, Tahakkuk eden vergi miktarı, İlin İhracat hacmi, İldeki toplam kamu yatırımı (Enerji-Haberleşme-Ulaştırma hariç), Sanayi elektrik tüketim miktarı, Bir önceki yıla göre açılan şirket sayısındaki değişim oranı, Bir önceki yıla göre kapanan şirket sayısındaki değişim oranı, İlde gümrük varlığı, Yatırım teşvik belgesi verilen sabit yatırım miktarı, Dış ticaret yapan firma sayısı, İlin İç talep potansiyeli (İl toplam nüfusu/Türkiye nüfusu) göstergeleri üzerinden değerlendirilmiştir.

Tablo 7 : 2012-2017 Dönemlerine Göre Üretim ve Ticaret Alt Endeksi Değerleri ve Sıralaması

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Denizli	19	16,79	22	18,08	22	17,43	21	17,80	21	19,29
Aydın	15	19,70	13	20,89	15	20,23	10	22,20	10	22,49
Muğla	27	15,21	27	16,37	30	14,87	33	14,98	33	16,30

Tablo 7’de 2012-2017 dönemlerine göre üretim ve ticaret alt endeksi değerleri ve sıralamasında Aydın ilinin tüm yıllarda diğer illere göre daha rekabetçi şehir olduğu görülmektedir.

Yaşanabilirlik Alt Endeksi Karşılaştırılması: İlde kişi başına ADSL aboneliği sayısı, İlde kişi başına düşen sabit telefon hattı sayısı, İldeki iç hat uçak seferlerinin varlığı, İldeki dış hat uçak seferlerinin varlığı, Haberleşme Ulaştırma alanında kamu yatırımı, İlin otoyol ağına bağlı olup olmaması durumu, İlde kilometrekare başına düşen bölünmüş yol uzunluğu, İlin demiryolu ağına bağlı olup olmama durumu, İlde liman varlığı, Kilometrekare başına düşen araç sayısı göstergeleri üzerinden değerlendirilmiştir.

Tablo 8: 2012-2017 Dönemlerine Göre Yaşanabilirlik Alt Endeksi Değerleri ve Sıralaması

İller	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Denizli	38	13,52	29	14,82	33	14,44	27	15,87	27	17,03
Aydın	51	10,32	47	11,94	45	11,27	40	12,48	46	14,11
Muğla	48	11,07	39	13,23	40	12,63	42	12,06	38	15,49

Tablo 8’de 2012-2017 dönemlerine göre yaşanabilirlik alt endeksi değerleri ve sıralamasında Denizli ilinin diğer illere göre daha rekabetçi şehir olduğu görülmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya Bankası verilerine göre dünya tarihinde şehirde yaşayan insanların sayısı kırsal kesimde yaşayanların sayısını ilk defa 2007 yılında geçerken, şehirleşme Oranı %55,3’e yükselmiştir. Türkiye’de şehirde yaşayanların nüfusu kırsalda yaşayan nüfusu ilk defa 1984 yılında geçmiş olup, 2017 yılında ise şehirleşme oranı %74,6 olmuştur.

İllerarası Rekabetçilik Endeksi, her ilin dönemler içerisindeki değişimini göstermesi sebebiyle, her bir ilin Türkiye’deki diğer iller arasındaki göreceli performansını ortaya koymaktadır. Denizli ili; yenilikçilik ve yaşanabilirlik alt endekslerinde daha rekabetçi şehir olmuştur. Muğla ili; beşeri sermaye alt endeksi puanında daha rekabetçi olurken, diğer alt endekslerde rekabet puanı düşük kalmıştır. Aydın ilinin ise üretim ve ticaret alt endeksinde rekabet puanı daha yüksek çıkmıştır. Genel olarak bölgede Denizli ilinin çekim gücünün daha fazla olduğu görülmektedir.

Çalışma sonucunda örneklemdeki şehirlerimizin birbirlerine göre göreceli pozisyonu ortaya çıkmaktadır. Böylece karar vericilerin çalışma değerlendirmelerini dikkate alması, bu şehirlerimizin hem ulusal hem de uluslararası platformda çekim merkezi haline getirilmesinde onlara önemli bir rehber olacaktır.

KAYNAKÇA

- 1.Döven, M.S. (2011), “Şehir Rekabetçiliği Üzerine Bir Araştırma: Türkiye Örneği” Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, Sakarya.
2. Döven M. S. (2013) “Şehir Rekabetçiliğinin Ölçümü: Literatür İncelemesi” Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi Yıl: 2013, Cilt:8 Sayı:1
- 3.<https://geka.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 23.12.2019)
- 4.http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-2015.pdf (Erişim :10.12.2019)
- 5.<http://www.urak.org/yayinlar/300-i-llerarasi-rekabetcilik-endeksi-2018.html> (Erişim Tarihi: 18.12.2019)
- 6.<http://www.urak.org/yayinlar.html> (Erişim Tarihi: 23.12.2019)

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

- 7.<http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> (Erişim Tarihi: 26.12.2019)
- 8.Kotler, Philip ve Haider, Donalt H. ve Rein Irving,(1993). Marketing Places Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States and Nations, The Free Press, New York.
- 9.Porter, M.E. (1995), “The Competitive Advantage Of Inner City”, İçinde M.E. Porter (Eds) On Competition, Boston, MA: Harvard.
10. Urak (2018), “İlerarası Rekabetçilik Endeksi 2012-2017”
- 11.The World Bank (Dünya Bankası). “Competitive Cities for Jobs and Growth: What, Who andHow”<http://documents.worldbank.org/curated/en/902411467990995484/pdf/101546-REVISED-Competitive-Cities-for-Jobs-and-Growth.pdf> (Erişim :13.12.2019)
- 12.World Economic Forum (WEF, Dünya Ekonomik Forumu). “The Global Competitiveness Report, 2014-2015” S.48

**ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK PERFORMANS: BRICS ÜLKELERİ
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

International Trade And Logistics Performance: A Research On Brics Countries

Nedim YILDIZ

Öğr. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Ula AKMYO, (Sorumlu Yazar)

Nizamettin ÖZTÜRKÇÜ

Öğr. Gör., Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO

ÖZET

Küresel ticaret hacminin artmasıyla lojistik sektörüne verilen önem ülkelerin hem ulusal ekonomilerinde oluşturduğu etki hem de artan ticari hacimlerinin rekabet edebilirlik düzeyine sağladığı katkıdan dolayı yıllar içinde büyük artış göstermiştir. Ülkelerin temel lojistik süreçleri, lojistik altyapısı hakkında bilgi veren Lojistik Performans Endeksi yüksek olan ülkelerin ticari hacimlerinin de yüksek olduğu görülmektedir. Bununla birlikte Dünya Bankası'nın hazırlamış olduğu Lojistik Performans Endeksi'nde belirtilen kıstasları dikkate alarak atacakları adımları bu yönde belirleyen ülkelerin, uluslararası ticarete rekabet üstünlüğünü ele geçirecekleri de iddia edilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, lojistik performans ile ülkelerin dış ticaret hacimleri arasındaki ilişkinin yükselen ekonomiler arasında yer alan ve küresel ticaret hacminden gittikçe daha fazla pay almaya başlayan BRICS ülkeleri açısından araştırılmasıdır. Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika ülkelerinin baş harflerinin bir araya gelmesi ile BRICS adını alan bu ekonomik oluşum lojistik alanında da son yıllarda büyük yatırımlar yapmış ve bu alanda da söz sahibi olmaya başlamışlardır. Araştırma kapsamında söz konusu ülkelerin ulusal ekonomik verileri elde edilerek bu verilerin mukayeseli bir şekilde analiz edilmesi amaçlanmıştır. Verilerin elde edilmesi sürecinde araştırma kapsamında yer alan ülkelerin resmi kurumlarının yayınladığı raporlardan yararlanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret, Lojistik Performans, BRICS Ülkeleri

ABSTRACT

The importance attached to the logistics sector with the increase in the global trade volume has increased over the years due to the impact of the countries on their national economies and the contribution of the increasing trade volumes to the competitiveness level. It is observed that countries with high Logistics Performance Index, which provide information about the basic logistics processes of the countries and the logistics infrastructure, have high commercial volumes. In addition, it is claimed that the countries that determine their steps in this direction by taking into consideration the criteria specified in the Logistics Performance Index prepared by the World Bank in this direction will also gain the competitive advantage in international trade.

The purpose of this study is to investigate the relationship between logistics performance and foreign trade volumes of countries in terms of BRICS countries, which are among the emerging economies and are getting more and more shares from the global trade volume. With the combination of the initials of Brazil, Russia, India, China and South Africa countries, this economic unity, which is called BRICS, has made great investments in the field of logistics in recent years and has started to have a say in this field. Within the scope of the research, it is aimed to obtain national economic data of these countries and analyze them comparatively. In the process of obtaining the data, the reports published by the official institutions of the countries included in the research will be used.

Key Words: International Trade, Logistics Performance, BRICS Countries

**YABANCI YÖNETİCİLERİN KÜLTÜREL ZEKÂ SEVİYELERİ İLE GERİ ÇEKİLME
NİYETLERİ İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

A Research On The Relation Between Cultural Intelligence Levels Of Expatriates And Expatriate
Withdrawal Intentions

Ece KUZULU

Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Demokrasi Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü

ÖZET

Çokuluslu işletmeler ve piyasalara hatta ülke ekonomilerine olan etkileri giderek daha fazla akademik çalışmanın konusu haline gelmektedir. Çokuluslu bir işletmenin ev sahibi ülkede sahip olduğu bağlı kuruluşunda, şubesinde ya da bağlı ortaklığında istihdam edebileceği işgücü kaynakları ana ülke vatandaşları, ev sahibi ülke vatandaşları ya da üçüncü ülke vatandaşlarından seçilebilmektedir. Çokuluslu bir firmanın ya da kamu kurumunun başka bir ülkedeki şubesinde belirli süreliğine ve belirli bir görevi yerine getirmek üzere görevlendirdiği ve geri dönme amacı taşıyan çalışan grubu yabancı yöneticiler (expatriates) olarak tanımlanmaktadır. Artan sayıda organizasyonun küreselleşmesi ve iş yerindeki demografik çeşitliliğin artması ile pek çok işletme çalışanlarının yüksek kültürel farkındalığa sahip olmasını istemektedir. Bu, farklı kültürel ve etnik kökene sahip kişiler ile çalışabilmeyi ve etkileşim kurabilmeyi içermektedir (Ang et.al., 2008). Bu tür bir etkileşim bireyler ve örgütler için zorlayıcı olabilmektedir. Çünkü kültürel farklılıklar sıklıkla yanlış anlaşılmalara ve anlaşmazlıklara neden olmaktadır. Dolayısıyla bazı bireylerin kültürel çeşitlilik ile diğerlerine göre neden daha iyi başa çıkabildiği konusu giderek önem kazanmaktadır. Kültürel zekâ araştırmacıların, kültürler arası uyum ve yabancı bir ortamda tutunabilme hususlarında bireyler arasındaki farklılaşmayı anlamalarını sağlayan diğer bir önemli konu olarak görülmektedir.

Yapılan literatür taramasında yabancı yöneticilerin kültürel zekâ seviyelerinin, yine yabancı yöneticilerin görevden geri çekilme niyetlerini etkileyebileceğinden sıkça söz edildiği görülmüştür. Literatürdeki iddialara cevap bulmak amacı ile veri toplama aracı olarak anketten yararlanılmış ve dünyanın çeşitli yerlerinden 168 yabancı yöneticiye ulaşılarak veriler toplanmıştır. Kültürel zekâ ölçeği 20 ifadeden (Ang vd., 2004), geri çekilme niyeti ölçeği ise 3 ifadeden (Blau, 2000) meydana gelmektedir. Araştırmanın modelinde kültürel zekâ bağımsız değişken, yabancı yönetici görevden geri çekilme niyeti bağımlı değişken görevi görmektedir. Araştırmanın hipotezleri çoklu ve basit doğrusal regresyon analizlerine tabi tutulmuştur. Analiz sonuçları kültürel zekânın yabancı yöneticinin görevden geri çekilme niyeti üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: yabancı yöneticiler, çokuluslu işletmeler, kültürel zeka, görevden geri çekilme niyeti

ABSTRACT

Multinational enterprises and their effects on markets and even country economies are increasingly becoming the subject of academic study. In a subsidiary or branch owned by a multinational enterprise in the host country, the resources of the labor force can be selected from the citizens of the parent country, the citizens of the host country or the citizens of the third country. Expatriates are defined as employees who are assigned by a multinational firm or public institution in a branch in another country for a certain period of time and to fulfill a certain task and aim to return. With the increasing number of organizations globalizing and increasing demographic diversity in the workplace, many businesses request their employees to have a high cultural awareness. This awareness includes being able to work and interact with people of different cultural and ethnic backgrounds (Ang vd., 2008). This kind of interaction can be challenging for individuals and organizations. Because cultural differences often cause misunderstandings and disagreements. Therefore, the issue of why some individuals can better handle cultural diversity than others is becoming increasingly important. Cultural intelligence is seen as another important issue that enables researchers to understand the difference between individuals in intercultural harmony and holding in a foreign environment.

In the literature review, it has been observed that the cultural intelligence levels of foreign managers may affect the intentions of foreign managers to withdraw from their duties. In order to find answers to the claims in the literature, the questionnaire was used as a data collection tool, and data were collected by reaching 168 foreign managers from various parts of the world. Cultural intelligence scale scale consists of 20 expressions (Ang vd., 2004), withdrawal intentions scale scale consists of 3 expressions (Blau, 2000).

In the model of this research, cultural intelligence is an independent variable, expatriate adjustment is a dependent variable. The hypotheses were tested using regression analysis. The analysis of the results showed that cultural intelligence has positive effects on expatriate adjustment. The results of the analysis show that cultural intelligence has a positive effect on expatriate withdrawal intentions.

Key Words: expatriates, multinational corporations, cultural intelligence, withdrawal intentions

KAYNAKÇA

- ANG, S., VAN DYNE, L., KOH, C. & NG, K. Y., 2004 The measure of cultural intelligence. Academy of Management, New Orleans.
- ANG, S., VAN DYNE, L., KOH, C. & NG, K. Y., 2004 "Cultural intelligence: Its measurement and effects on cultural judgment and decision making, cultural adaptation, and task performance", Management and Organization Review, 3, 335–371.
- AYCAN, Z., KANUNGO, R.N.,1997 "Current issues and future challenges in expatriate management", In Z. Aycan, Ed. Expatriate management: Theory and research. Greenwich, Connecticut: JAI Press. 245- 260.
- BLAU, G., 2000 "Job, organizational, professional context antecedents as predictors of intent for interrole work transitions", Journal of Vocational Behavior, 56(3), 330–445.
- BONACHE, J., 2005 "Job satisfaction among expatriates, repatriates and domestic employees. The perceived impact on international assignments on workrelated variables", Personnel Review, 34(1), 110–124.
- CALIGIURI, P., 2000 "Selecting expatriates for personality characteristics: A moderating effect on personality on the relationship between host national contact and crosscultural adjustment", Management International Review, 40, 61-79.
- CALIGIURI, P., TARIQUE, I., 2006 "International assignee selection and cross-cultural training and development", In I. Björkman & G. Stahl, Ed. Handbook of research in international human resource management, London: Edward Elgar Publishing, 302–322.
- GUDYKUNST, W., TING-TOOMEY, S., 1988 Culture and interpersonal communication. Newbury Park, CA: Sage.
- HARRISON, D. A., SHAFFER, M. A., 2005 "Mapping the criterion space for expatriate success: Task - and relationship -based performance, effort and adaptation", International Journal of Human Resource Management, 19.8 1454-1474.
- LYSGAARD, S., 1955 "Adjustment in a foreign society: Norwegian Fulbright grantees visiting the United States", International Social Science Bulletin, 7, 45–51.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

- SIMS, R. H., SCHRAEDER, M., 2004 “An examination of salient factors affecting expatriate culture shock”, Journal of Business and Management, 70(1), 73- 87.
- THOMAS, D.C., INKSON, K., 2005 “Cultural Intelligence People Skills for a Global Workforce”, Consulting to Management, 16(1).5-9.
- ZEIRA, Y., BANAI, M., 1985 “Selection of Expatriate Managers in Multinational Corporations: The Host Environment Point of View”, International Studies of Management and Organization, 15, 33-51.

SİYASİ İDAREDEN YÖNETİŞİM POLİTİKALARINA İLİŞKİN HALKIN BEKLENTİLERİ

Public Expectations From Political Administration Governance Policies

Ali ACAR

Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Kamu Yönetimi Bl.

ÖZET

Devletin karar alma süreçlerini ve kararlarını diğer paydaşlara açık ve paylaşılar olarak gerçekleştirmesidir. Alınacak kararlara ilişkin olarak kamuoyunu bilgi sahibi olmasını, yanlış ve usulsüzlükler varsa müdahale edilmesini sağlar. Kamuoyunda halkın kararlar hakkında olumlu ya da olumsuz katılımını kolaylaştırır. Açıklık politikaları, idarenin halka ilişkin kararların alınmasında ve değerlendirilmesinde toplumun belli bir kesimini ya da belirli grubu kapsamayan açık ve anlaşılır ortak katılımını sağlayacak hukuki ve idari düzenlemelerdeki değişikliklerinde öngörülebilir ve tutarlı açık politikaların uygulanması önemli olmaktadır. Karar verme sürecinin her adımında halkın beklentilerine tutarlı bir içeriğe sahip olunması halkın güvenini olumlu yönde etkilemektedir. Alınan kararlarda yöneticilerin açıklığı ve şeffaflığı, halkın siyasi idareye güvenirliliği endeksini olumlu yönde etkilemektedir.

Hesap verebilirlik, Devletin herhangi bir kademesinde olan görevlilerin, yetki ve sorumluluklarının kullanılmasında ilgili kişilere karşı neyin nasıl yapıldığına ilişkin hesap verebilir olma durumudur. Görevlerin yerine getirilmesine yönelik eleştiri ve talepler dikkate alınarak olumlu yönde hareket edilmesini halkın siyasi idareye olan güvenini artırabilecektir. Yapılan görev ve hizmetlerde bir başarısızlık, yetersizlik meydana geldiğinde katılımcı anlayışın ön planda olması ve tarafsız olma bilincinin oluşturulması gerekli olmaktadır.

Hesap verebilirlik anlayışı içerisinde, iktidardaki kimselerin tüm vatandaşlara hizmet etme ve cevap verebilme gerekliliğidir. Devlet, sivil toplum ve piyasalar arasında sağlıklı bir güçler dengesi mevcut olduğunda hesap verebilirlik daha da güçlenmektedir. Bu denge gereksinimi devlet içerisindeki kurumlar – yasama, yürütme ve yargı – arasındaki ilişkiler için de geçerlidir.

ABSTRACT

It is the state's decision-making processes and decisions that are open and shared with other stakeholders. It ensures that the public is informed about the decisions to be taken and if there are wrong and irregularities, it is intervened. Facilitates positive or negative participation of the public in decisions about public opinion. Disclosure policies it is important to implement foreseeable and coherent policies in the changes in the legal and administrative arrangements that will ensure the open and comprehensible common participation of the Administration which does not include a certain group or a certain group in the decision making and evaluation of the public decisions. Having a content that is consistent with the expectations of the public at every step of the decision-making process positively affects the trust of the public. The openness and transparency of the managers in the decisions taken positively affect the index of credibility of the public to political administration

Accountability is the state of accountability of what is done to the persons concerned at any level of the State in relation to the exercise of their powers and responsibilities. Taking into consideration the criticisms and demands for the fulfillment of the tasks, acting positively will increase the public's confidence in the political administration. When a failure or an inadequacy occurs in the tasks and services performed, participatory understanding should be at the forefront and awareness of being impartial should be created.

In the sense of accountability, it is the necessity of the people in power to serve and respond to all citizens. When there is a healthy balance of powers between the state, civil society and markets, accountability is strengthened. This balance requirement also applies to the relations between the institutions within the state - the legislature, the executive and the judiciary.

HİZMETKAR LİDERLİK DAVRANIŞLARI VE ÖRGÜTTEKİ İÇSEL PAZARLAMA FAALİYETLERİNİN DUYGUSAL BAĞLILIĞA ETKİSİ

The Effect Of Servant Leadership Behaviors And Internal Marketing Activities In Organization On Affective Commitment

Nurettin GÜRCAN

Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

ÖZET

Amaç – Bu çalışmanın amacı, örgütlerdeki hizmetkar liderlik davranışlarının Türk çalışanların duygusal bağlılıkları üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu doğrultuda; (i) Çalışanların, yöneticilerinin hizmetkar liderlik davranışlarına ilişkin algılamaları ve örgütteki içsel pazarlama faaliyetlerinin çalışanların duygusal bağlılıkları üzerindeki etkilerinin ortaya çıkarılmasına; (ii) Hizmetkar liderlik algıları, içsel pazarlama faaliyetleri ve duygusal bağlılık ortalamalarında yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, çalışma süresi ve sektör gibi demografik özelliklere göre farklılık olup olmadığının incelenmesine çalışılacaktır.

Metodoloji – Araştırma, Manisa’da çeşitli sektörlerde (eğitim, sağlık, mağazacılık vb.) faaliyet gösteren işletmelerin çalışanlarından oluşan 402 kişilik bir örneklemden anket toplanarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Hizmetkar liderlik algılamalarını ölçmek için hizmetkar liderlik (HL) ve içsel pazarlama (İP) ile ilgili literatürden yararlanılarak birer ölçek geliştirilmiştir. Her bir ölçek için yapılan faktör analizleri sonucunda ölçeklerin ifadeleri birer boyuta yüklenmiştir. Ölçek güvenilirlikleri ise sırasıyla HL:0,925 (11 ifade) ve İP: 0,897 (7 ifade) olarak bulunmuştur. Duygusal bağlılık ölçeği ise Meyer ve arkadaşlarının (1993) Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeğinden alınmıştır.

Bulgular – Yapılan Basit Doğrusal Regresyon analizi bulgularına göre, Hizmetkar Liderlik algısının katılımcıların duygusal bağlılıklarını yüzde 80 artırmıştır. İçsel pazarlama faaliyetlerine ilişkin basit doğrusal regresyon analizi sonuçları ise örgütteki içsel pazarlama faaliyetlerinin duygusal bağlılığı yüzde 59 artırdığını göstermiştir. Çoklu regresyon analizine göre, Duygusal Bağlılığı Hizmetkar Liderlik algılarının yüzde 46 ve İçsel Pazarlama faaliyetleri yüzde 43 artırmıştır. Hizmetkar Liderlik algılarının ve İçsel Pazarlama Faaliyetlerinin Duygusal Bağlılıktaki varyansı açıklayabilme oranı yüzde 54 olarak gerçekleşmiştir.

Cinsiyete göre yapılan Bağımsız Örneklem T Testi sonuçlarına göre kadınlar ile erkekler arasında bir farklılık bulunmuştur. Kadınların erkeklere göre hizmetkar liderlik algıları açısından daha yüksek bir değer aldıkları gözlenmiştir. (Kadın: 3.71, Erkek: 3.50) Sektöre göre yapılan Bağımsız Örneklem T Testi sonuçlarına göre ise üretim/sanayi sektöründe çalışanlar ile hizmet sektöründe çalışanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Buna göre hizmetkar liderlik algıları, üretim/sanayi sektörü çalışanlarında hizmet sektöründekilere göre daha düşüktür. (Hizmet: 3.72, Üretim/Sanayi: 3.14)

Tartışma – Bu çalışmada çalışanların, hizmetkar bir liderle çalışmalarının ve örgütteki içsel pazarlama faaliyetlerinin duygusal bağlılıklarını artırdığı ortaya çıkmıştır.

Anahtar kelimeler: Liderlik, Hizmetkar Liderlik, İçsel Pazarlama, Duygusal Bağlılık

ABSTRACT

Purpose: The aim of this study is to investigate the effect of servant leadership behaviors on the affective commitment of Turkish employees. In this direction; (i) It will be tried to reveal the effects of employees' perceptions of their managers' servant leadership behaviors and effects of internal marketing activities on their affective commitment. (ii) It will be tried to investigate whether there is a difference in demographic characteristics such as age, gender, marital status, education level, working time and sector in the mean of servant leadership perceptions, internal marketing activities and affective commitment.

Methodology: The research was carried out by collecting a questionnaire from a sample of 402 people consisting of employees of enterprises operating in various sectors (education, health, merchandising) in Manisa. Easy Sampling Method was used in the research. In order to measure the perceptions of servant leadership (SL) and internal marketing (IM) activities, scales have been developed using the literature on servant leadership and internal marketing. As a result of factor analysis for each scale, the items of the scales were loaded into one dimension. Scale reliability was found as SL: 0,925 (11 items) and IM: 0,897 (7 items), respectively. Affective commitment scale was obtained from Meyer et al. (1993) The Three-Components Organizational Commitment Scale.

Findings: According to the findings of Simple Linear Regression analysis, the perception of Servant Leadership increased the affective commitment of the participants by 80 percent. Simple Linear Regression analysis results related to internal marketing activities showed that internal marketing activities in the organization increased affective commitment by 59 percent. According to the multiple regression analysis, Affective Commitment increased the perceptions of Servant Leadership by 46 percent and Internal Marketing activities by 43 percent. The rate of Servant Leadership perceptions and Internal Marketing Activities to explain the variance in Affective Commitment was 54 percent. According to the results of Independent Sample T Test conducted by gender, a difference was found between women and men. It was observed that women received a higher value in terms of servant leadership perceptions than men. (Woman: 3.71, Man: 3.50) According to the results of the Independent Sample T Test conducted by industry, a significant difference was found between those working in the production/industry sector and those working in the service sector. Accordingly, perceptions of servant leadership are lower in production/industry sector employees than in service sector. (Service: 3.72, Production/Industry: 3.14)

Discussion: In this research, it has been revealed that employees' working with a servant leader and internal marketing activities in the organization increase their affective commitment.

Key Words: Leadership, Servant Leadership, Internal Marketing, Affective Commitment

PATERNALİST LİDERLİK DAVRANIŞLARININ DUYGUSAL BAĞLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: Y KUŞAĞI ÇALIŞANLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

The Effect Of Paternalist Leadership Behaviors On Affective Commitment:
A Research On Generation Y Employees

Nurettin GÜRCAN

Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Programı

Ebru TOLAY

Dr. Öğr. Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Amaç – Bu çalışmanın amacı, örgütlerdeki paternalist liderlik davranışlarının Türk Y kuşağı çalışanların duygusal bağlılıkları üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu doğrultuda; (i) Çalışanların, yöneticilerinin paternalist liderlik davranışlarına ilişkin algılamalarının duygusal bağlılıkları üzerindeki etkilerinin ortaya çıkarılmasına; (ii) Paternalist liderlik boyutları ve duygusal bağlılık ortalamalarında yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, çalışma süresi ve sektör gibi demografik özelliklere göre farklılık olup olmadığının incelenmesine çalışılacaktır.

Metodoloji – Çalışmanın amacı doğrultusunda bir Survey Araştırması gerçekleştirilmiştir. Paternalist liderlik algılamalarını ölçmek için Zeynep Aycan'ın (2006) geliştirdiği Paternalist Liderlik Anketinden yararlanılmıştır. Duygusal bağlılık ölçeği ise Meyer ve arkadaşlarının (1993) Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeğinden alınmıştır. Araştırma Ankara, İzmir, Manisa, Çanakkale, Kocaeli ve Mersin'de çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin Y Kuşağı çalışanlarından oluşan 610 kişilik bir örneklemden toplanarak gerçekleştirilmiştir. Kullanılabilir durumda olan 574 soru formu araştırmaya dahil edilmiştir.

Bulgular – Yapılan çoklu regresyon analizi sonucunda, Y Kuşağı katılımcıların Duygusal Bağlılığını etkileyen tek Paternalist Liderlik Boyutunun “Kişisel İlişkiler” boyutu olduğu ve bu boyutun, katılımcıların duygusal bağlılıklarını yüzde 65 arttırdığı saptanmıştır. Paternalist liderlik boyutlarının Duygusal Bağlılıktaki varyansı açıklayabilme oranı yüzde 43 olarak gerçekleşmiştir.

Bağımsız örneklem t testi sonucunda, cinsiyete ve medeni duruma göre anlamlı bir farklılık görülmezken tüm değişkenlerde sektörler açısından anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, hizmet sektöründe çalışanların kişisel ilişkiler kurma, otoriteyi koruma, sadakat bekleme algılamalarına ilişkin ortalamaları ile duygusal bağlılık ortalamaları, üretim sektöründe çalışanlardan anlamlı şekilde farklı ve yüksek çıkmıştır.

Eğitim düzeyine göre yapılan One-Way ANOVA analizi sonucunda sadece Sadakat Bekleme boyutunda gruplar arasında anlamlı farklılık bulunmuştur. Buna göre lise mezunlarının sadakat beklentisine ilişkin algılamalarının ortalaması 3,46 iken bu rakam lisans mezunlarında 2,94 ve yüksek lisans mezunlarında 2,96 olmuştur.

Tartışma – Bu çalışmada Y kuşağı çalışanların, Türk ulusal kültürünün etkisiyle paternalist bir liderle çalışmak istemeyi sürdürdükleri ortaya çıkmıştır.

Anahtar kelimeler: Paternalizm, Paternalist Liderlik, Y Kuşağı, Duygusal Bağlılık

ABSTRACT

Purpose: The aim of this study is to investigate the effect of paternalist leadership behaviors on the affective commitment of Turkish Generation Y employees. In this direction; (i) It will be tried to reveal the effects of employees' perceptions of their managers' paternalistic leadership behaviors on their affective commitment. (ii) It will be tried to investigate whether there is a difference in demographic characteristics such as age, gender, marital status, education level, working time and sector in the mean of paternalistic leadership dimensions and affective commitment.

Methodology: For the purpose of the study, a Survey Research was conducted. The Paternalist Leadership Questionnaire developed by Zeynep Aycan (2006) was used to measure the perceptions of paternalist leadership. Affective commitment scale was obtained from Meyer et al. (1993) The Three-Components Organizational Commitment Scale. The research was carried out from a sample of 610 people consisting of employees of Generation Y members of enterprises operating in various sectors in Ankara, İzmir, Manisa, Çanakkale, Kocaeli and Mersin. 574 questionnaires were included in the study.

Findings: As a result of the multiple regression analysis, it was found that the “Personal Relationship” dimension was the only Paternalist Leadership Dimension that affected the Affective Commitment of Generation Y participants and this dimension increased the affective commitment of the participants by 65 percent. The rate of explaining the variance of paternalistic leadership dimensions in Affective Commitment was .43.

As a result of independent sample t test, there was no significant difference in terms of gender and marital status, but there was a significant difference in terms of sectors in all variables. Accordingly, the average of the employees in the service sector in terms of establishing personal relationships, maintaining authority and loyalty expectation perceptions and the average of affective commitment were significantly different and higher than those in the manufacturing sector. As a result of the One-Way ANOVA analysis made according to the level of education, only there was a significant difference between the groups in the Loyalty expectation dimension. Accordingly, while the average of high school graduates' perceptions of loyalty expectation is 3.46, this figure was 2.94 for undergraduates and 2.96 for graduates.

Discussion: In this study, it was found that generation Y employees continue to want to work with a paternalist leader with the effect of Turkish national culture.

Key Words: Paternalism, Paternalistic Leadership, Generation Y, Affective Commitment

**ÖRGÜTSEL SİNİZMİN İŞ ERTELEME VE SANAL KAYTARMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİ
BELİRLEMEYE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA ***

A Research On Determining The Impact Of Organizational Cynicism On Procrastination And
Cyberloafing

Ayşe CİNGÖZ

Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Oya ÖZTÜRK

Doktora Öğrencisi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı

ÖZET

Örgütlerin, belirlenen amaç ve hedeflerine ulaşmaları noktasında, işgörenlerin örgüt içindeki tutum ve davranışlarının değerlendirilmesi önem arz eden bir konu haline gelmiştir. Örgüt tarafından istenmeyen olumsuz işgören tutumlarından biri olan örgütsel sinizm kavramı, işgörenin örgüte karşı güvensizlik ve adaletsizlik gibi duygularını içermektedir ve çeşitli örgütsel çıktıları da etkilemektedir. Bu çıktılarından ikisi ise iş erteleme ve sanal kaytarma kavramlarıdır.

İş erteleme davranışı, çalışma ortamında işlerin nedensiz olarak daha sonraki bir zamanda yapılması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Sanal kaytarma ise, çalışma saatleri boyunca işverenin internet olanaklarını kişisel faaliyetler için kullanma şeklinde tanımlanmaktadır.

Bu kapsamda bu tez çalışmasının temel amacı örgütsel sinizm, iş erteleme ve sanal kaytarma kavramlarını açıklayarak örgütsel sinizmin, iş erteleme ve sanal kaytarma üzerindeki etkisi tespit etmektir.

Bu amaçlara ulaşabilmek için telekomünikasyon sektöründe çalışan 210 işgören üzerinde anket çalışması yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, örgütsel sinizmin ve boyutlarının, iş erteleme ve sanal kaytarma davranışlarını pozitif yönde etkilediği, değişkenler arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada örgütsel sinizm, iş erteleme ve sanal kaytarma düzeylerini azaltmak isteyen işletme yöneticilerine ve bu konuda çalışma yapmayı isteyen araştırmacılara yönelik birtakım önerilerde de bulunulmuş ve çalışmanın bazı kısıtları olduğu belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sinizm, örgütsel sinizm, iş erteleme, sanal kaytarma.

ABSTRACT

Evaluating the attitudes and behaviors of employees within the organization has become an important issue in terms of reaching the goals and objectives of the organizations. The concept of organizational cynicism, which is one of the undesirable negative employee attitudes of the organization, includes feelings of insecurity and injustice towards the organization and it also affects various organizational outcomes. Two of these outputs are work procrastination and cyberloafing.

Procrastination behavior occurs as; in the working environment work done at a later time without any reason. Cyberloafing is defined as use of employer's internet facilities during the working hours for personal activities.

In this context, the main objective of this thesis is to explain the concept of organizational cynicism, procrastination and cyberloafing, and to determine the effect of organizational cynicism on both procrastination and cyberloafing.

In order to achieve these objectives, surveys were conducted on 210 employees working in the telecommunication sector. As a result of the analyzes, it has been determined that organizational cynicism and its dimensions positively affect procrastination and cyberloafing behavior and also positive and significant relationships between the variables were found out. Some recommendations

* Bu makale Oya ÖZTÜRK'e ait aynı isimli, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

were made for managers who want to decrease organizational cynicism, procrastination and cyberloafing, and researchers who will study on this domain in the future. Also, it was expressed that study had some limitations.

Keywords: Cynicism, organisational cynicism, procrastination, cyberloafing.

1. GİRİŞ

Bilinen ilk topluluklardan içinde bulunulan teknoloji çağına kadar geçen süre boyunca insan; üretim, siyaset, hizmet, sağlık, hukuk vb. gibi bütün sektörlerde başrolde yer almıştır. Sanayileşme ile birlikte imalat sektöründe insan gücü yerine makineler ön plana çıkmış olsa da zaman içerisinde insanın işletmeler için önemi anlaşılmış, kalifiye işgücü olmadan makinelerin de verimli çalışmayacağı gerçeği kavranmıştır. Bununla beraber, insanın bir makine dışı gibi görünme devri de yerini işgören tutum ve davranışlarını anlama ve daha nitelikli işgücü yaratma çabasına bırakmıştır. Örgütsel davranış yazınında ele alınan işgören algıları, tutumları, motivasyonları, bağlılıkları, devamlılıkları gibi konular işgören performansı üzerinde etkili olmaları nedeni ile işletmeler için de önem kazanmıştır. Dolayısıyla, işgörenin örgüt içerisindeki davranışlarının nedenlerini analiz etmek ve sonuçlarıyla ilgili öngörülebilir bulunabilmek işletmelerin verimliliği noktasında göz ardı edilemeyecek bir unsur haline gelmiştir. Bu çerçevede çalışmanın temel amacı örgütsel sinizm, iş erteleme ve sanal kaytarma kavramlarını teorik açıdan ele alarak, örgütsel sinizmin iş erteleme ve sanal kaytarma üzerindeki etkilerini uygulamalı olarak incelemektir. Ek olarak işletmeler için gün geçtikçe önem kazanan sanal kaytarma davranışı ile iş erteleme davranışı arasındaki ilişki de aynı şekilde incelenecektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Sinizm

İnsanların davranışlarının temelinde kendi çıkarları olduğuna inanan ve dolayısıyla kendi dışında herkesi menfaatçi olarak nitelendiren kişilere sinik, insanların bu şekildeki inancını ya da tutumunu açıklayan felsefe akımına ise sinizm denmektedir (Karacaoğlu ve Küçükköylü 2015:402). Geniş tarihi geçmişine rağmen sinizm; örgütsel davranış literatüründe yakın geçmişte odak konulardan biri haline gelmiştir (Cole vd. 2006:463). Genel sinizm bireyin her konu hakkında sinik düşünceye sahip olabileceği karakteristik bir özellik iken; örgütsel sinizm örgüte yönelik, zaman içinde değişebilen, bireyde sinik tutumun ortaya çıkmasına neden olan örgütsel unsurlardan kaynaklanan bir tutumdur (Dean vd. 1998:345). Bu açıdan genel sinizm ve örgütsel sinizm, duygu ve inançların içeriği bakımından aynı fakat nedenleri ve hedefleri yönünden farklılık gösterebilen kavramlardır. Dean vd.'e göre örgütsel sinizm; bir işgörenin örgütüne karşı geliştirdiği negatif tutumlar olarak tanımlanmaktadır. Örgütsel sinizmin örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna dair inanç, örgüte yönelik negatif duygu ve inançlar ve duygularla tutarlı olarak örgüte yönelik aşağılayıcı ve eleştirel davranma eğilimi olmak üzere üç boyutu söz konusudur (Dean vd. 1998:345). Bu boyutlar bilişsel, duyuşsal ve davranışsal sinizm olarak ifade edilmektedir.

2.1.1. Örgütsel Sinizmin Boyutları

2.1.1.1. Bilişsel Boyut

Örgütsel sinizmin bilişsel boyutu kapsamında, sinikler, örgütlerinin uygulamalarının adalet, dürüstlük ve samimiyet gibi ilkelerden yoksun olduğuna inanmaktadırlar. Sinikler bu prensiplerin genellikle menfaatler uğruna kurban edildiğine ve bu ahlaksız davranışların örgüt için standart davranışlar olduğunu düşünmektedirler. Ayrıca, örgütsel yönetimin de kişisel çıkarlara dayandığına ve insanların davranışlarında tutarsız ve güvenilmez olduğuna da inanabilmektedirler. Sinikler genellikle davranışların altında yatan gizli sebepler olduğuna inanmakta ve bu nedenle, doğruluktan ziyade aldatmaca görmeyi beklemektedirler ve dolayısıyla örgütsel kararların görünürdeki resmi gerekçelerini kabul etmeleri olası olmamaktadır (Dean vd. 1998:346). Sinizmin bilişsel boyutunda, hem örgüt içinde verilen ve uygulanan kararlara hem de diğer işgörenlerin ve yöneticilerin davranışlarına karşı olumsuz bir önyargı vardır. Bu önyargılar sinik bireylerde şüpheden öte inanç şeklindedir ve sinikler sergilenen davranışların altında yatan farklı sebepler olduğuna inanmışlardır.

2.1.1.2. Duyuşsal Boyut

Sinizm'in duyuşsal boyutu hor görme, öfke, sıkıntı ve utanç gibi güçlü olumsuz duyguların uyarıldığını göstermektedir. Siniklerin güvensizliğinin onayı olarak, örgütün yüksek ahlakî standartlar elde etmedeki başarısızlığı, büyük bir zevk olarak dahi görülebilir (Abraham 2000:269). Bu güçlü reaksiyonlara örnek olarak sinikler örgütlerine karşı saygısızlık ve öfke hissedebilirler; ya da örgütlerini düşündüklerinde rahatsızlık, nefret ve hatta utanç duyabilirler (Işık 2014:137). Bu boyutta sinizmin göstergelerinin inançtan öte duygulara yansıdığı ve işgörenlerin birçok olumsuz duygu hissetmesine neden olduğu söylenebilir. Sinizm düzeyi yüksek olan işgörenlerin güvensizlik ve inanmamanın yanı sıra, küçümseme, hayal kırıklığı, öfke, nefret gibi güçlü duyguları da barındırdıkları bir gerçektir.

2.1.1.3. Davranışsal Boyut

Örgütsel sinizmin son boyutu olan davranışsal boyut; olumsuz ve genellikle aşağılayıcı davranışlara yönelme eğilimlerini içerir. Antik siniklerin yansması olarak, sinik tutumları olanların en belirgin davranışsal eğilimi, örgütün güçlü bir şekilde eleştirilmesidir. Bu eleştiriler doğrudan doğruya örgütün bölümlerinin dürüstlük, içtenlik vb. eksiklikleri hakkında açık ifadeler gibi çeşitli biçimlerde olabilir. İşgörenler ayrıca, sinik tutumları ifade etmek için mizahı, özellikle de alaycı mizahı kullanabilirler (Dean vd. 1998:346). Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi sinik bireylerin örgüte karşı eleştirel davranışları açık bir şekilde sergilenebileceği gibi, mizah yolu üstü kapalı şekilde de gösterilebilir.

2.1.2. Örgütsel Sinizm Biçimleri

2.1.2.1. Kişilik Sinizmi

Kişilik sinizmi, genel olarak birey davranışlarının olumsuz bir yönünü yansıtan, doğuştan gelen, istikrarlı bir karakteristiği olan sinizm biçimidir. Kişilik sinizmi yüksek olan bireylerin dünyanın dürüst olmayan, bağınaz, umursamaz ve bencil insanlarla dolu olduğu düşüncesine dayanan köklü bir güvensizlikleri vardır (Abraham 2000:270). Antik Yunan siniklerinden günümüze kadar uzanan sinik profili, davranış literatüründe kişilik sinizmi olarak yer almaktadır. Kişilik sinizmi dışsal faktörlerin etkisi ile sonradan ortaya çıkan bir düşünce değil, bireyin kendi benliğinde var olan ve yine kendisi ile beraber bulunduğu ortamlara da taşıyacağı bir sinizm biçimidir.

2.1.2.2. Kurumsal Sinizm

Kurumsal sinizm, bireyle kurum arasındaki psikolojik sözleşmenin ihlalinin ürünü olarak görülebilir. Bir psikolojik sözleşme bireyin, başka bir tarafla yapmış olduğu karşılıklı değişim anlaşmasının şart ve koşullarının geçerli olduğuna dair inancı olarak tanımlanır. Psikolojik sözleşmenin ihlali, bir inancın ihlali olarak değerlendirilebilir. Birey kendini haksızlığa uğramış hisseder, sisteme duyulan güven erozyona uğrar ve başkalarına duyulan inanç sorgulanmaya başlar. Kurumsal sinizmin ayırt edici özelliği, bireylerin kaderleri için suçladıkları sosyal ve ekonomik kurumlardan uzaklaşmalarına yol açmasıdır (Abraham 2000:271). Bireysel olarak kuruma karşı önyargı barındırmayan işgörenler, tecrübe ettikleri ya da algıladıkları haksızlıklar ve vaat edilenle örtüşmeyen uygulamalar sonucunda negatif duygular beslemeye başlayacaktır. Bireyin kurum içerisindeki varlığını anlamlandıramaması, kendini çalıştığı örgüt için geçici bir araç olarak hissetmesine neden olacak ve genel anlamda çeşitli konularda önyargılar edinmesine yol açacaktır.

2.1.2.2. İşgören Sinizmi

Siniklerin, iş etiği ve maddi koşullar ne olursa olsun, yönetimin güvenilirliği, dürüstlüğü ve tarafsızlığı konusunda özellikle önyargılı bir tutumları vardır (Mirvis ve Kanter 1989:380). İşgören sinizmi kişilik özelliklerinden kaynaklanan ya da örgüt içi uygulamalardan doğan sinizmden farklı olarak, işgörenin yönetimin karar ve uygulamalarına karşı geliştirdiği bir tutumdur.

2.1.2.3. Örgütsel Değişim Sinizmi

Reichers, Wanous ve Austin'e göre örgütsel değişim sinizmi, değişim liderlerine gerçek bir inanç kaybını içerir ve tamamen ya da açıkça başarılı olmayan değişim girişimlerine bir yanıt niteliğindedir. Değişim sinizmi, çalışanların bağlılığı, memnuniyeti ve motivasyonu için olumsuz sonuçlar doğurmaktadır (Reichers vd.1997:48). Bu açıdan örgüt içindeki değişim hareketleri sinizm için önemli noktalardan birini teşkil etmektedir. Değişim beraberinde gelen olumsuz tecrübeler, sinizmin

temelindeki güvensizlikle birleştiğinde, ileriye yönelik negatif tahminlere ve dolayısı ile işgören açısından olumsuz sonuçlara yol açacaktır.

2.1.2.4. Mesleki Sinizm

Çalışma ortamında ortaya çıkan sinizmin diğer nedenlerinin yanı sıra, bazı meslek gruplarının da sinizmin oluşmasında etkili olduğu düşünülmektedir. Daha karmaşık detaylı, dönen vardiyalı, istenmeyen ayrıntıları olan ve bölgede çalışan memurlar için iş sinizm oranı daha yüksek olarak tespit edilmiştir (Dean vd. 1998:344). Meslek sinizminin ortaya çıkış noktası olan polislik görevinin, çalışma koşullarının zorluğu nedeni ile sinizme elverişli bir ortam sunduğu söylenebilir.

2.2. İş Erteleme ve Sanal Kaytarma

2.2.1. İş Erteleme

Erteleme ile ilgili literatürde, görevleri yerine getirmeyi veya karar vermeyi ertelemeye ya da geciktirmeye yönelik kişisel özellik veya davranışsal eğilim (Milgram vd. 1998:297); bir hedefe ulaşmak için gerekli olanı geciktirme eğilimi (Lay 1986:485); gecikme sonucunun daha kötü olacağı bilinmesine rağmen, talep edilen eylemi gönüllü olarak geciktirmek (Steel 2007:66); kişinin kontrolünde olan bir görevin veya ödevin gecikmesi (Ackerman ve Gross 2005:5) şeklinde çeşitli tanımlamalar yapılmıştır.

İş erteleme, işgörenin verilen süre içinde tamamlaması gereken işle ilgili olmayan eylemlerde bulunmak suretiyle işle ilgili eylemleri sonraki bir zamana bırakması olarak tanımlanabilir (Metin vd. 2016:254). Literatür incelendiğinde, konunun daha çok akademik erteleme bağlamında incelendiği, genel erteleme davranışı şeklinde çok az sayıda çalışmada ele alındığı görülmüştür (Karacaoğlu ve Kaplan 2013:339-340). Erteleme davranışı yaygın bir kavram ve olumsuz bir özellik olmakla birlikte, literatürde kabul edilebilir bir şekilde tanımlanması kolay görünmemektedir. Tanımların tümü karşılaştırıldığında, erteleme kavramının, bireyin verimliliğini olumsuz yönde etkileyen eylem ve davranışları içerdiği yaygın olarak görülmektedir (Balkıs ve Duru 2009:19). Bu nedenle erteleme davranışları örgütler açısından da olumsuz sonuçlara neden olabilecek bir davranış biçimi olarak dikkate alınması gereken bir konudur.

2.2.1.1. İş Erteleme ve Örgütsel Sinizm İlişkisi

İşgören sorumluluğundaki işi son ana kadar bekletip süre bitiminde tamamlıyorsa bu durum bir zorunluluk göstergesi olarak ele alınabilecektir. Diğer yandan işgören tanımlanan süreden önce işini tamamlamak için gayret gösteriyor ise bu tutumu bir gönüllülük göstergesi olarak değerlendirilmektedir (Parıltı 2003:4). Bu açıdan erteleme davranışı sergileyen işgörenlerin gönüllü bir çalışmadan ziyade zorunlu olarak işlerini tamamladıkları söylenebilir. Benzer şekilde sinik tutuma sahip bireylerin de örgütleri için gönüllülük esasına dayanan davranışlar sergilemesi beklenen bir durum değildir. Sinik tutuma sahip işgörenler, genel olarak örgütleri hakkında olumsuz duygu ve inançlara sahiptirler ve bu inançları onları örgütleri adına gönüllü faaliyetlerde bulunma ya da örgütsel vatandaşlık davranışı gibi ekstra görevler yapma isteğinden uzaklaştırmaktadır. Algıladıkları adaletsizlik, aldatmaca ve samimiyetsizlik işlerine karşı daha önyargılı ve daha isteksiz tutumlar sergilemelerine neden olacağı gibi işleri teslim tarihinden daha önce teslim etme gibi ekstra bir çaba sarf etmeleri de beklenen bir davranış olmayacaktır. Tamamladıkları görevler ile ilgili diğer işgörenlerin ya da yöneticilerin değerlendirmelerinde objektif olmayacaklarına, yetenekleri konusunda kendilerini kasıtlı olarak eleştireceklerine inanabilir, bu nedenle de işi tamamlamayı son ana kadar erteleyerek eleştirilerin de önüne geçmek isteyebilirler. Bu açıdan iki kavramın birbiriyle ilişkili olabileceği ve örgütsel sinizmin işgörenlerde işi erteleme eğilimini etkileyebileceği sonucuna varılmaktadır.

2.2.2. Sanal Kaytarma

İş ile ilgili olmayan web sitelerini kişisel amaçlar için ziyaret etmek, kişisel e-postayı (almak ve göndermek dâhil) kontrol etmek için şirket çalışanlarının çalışma saatleri boyunca şirketlerinin internet erişimini kullandığı gönüllü eylemleri "sanal kaytarma" olarak tanımlanmaktadır (Lim 2002:677). Bir diğer deyişle sanal kaytarma terimi, çevrimiçi işle ilgili olmayan etkinlikleri tanımlamak için kullanılır (Lim ve Chen 2009:1). Bir başka tanıma göre ise, sanal kaytarma davranışında bulunan kişi çalışma saatleri boyunca işverenin internet ve e-posta olanaklarını kişisel faaliyetler için kullanan kişi olarak

tanımlanmıştır (Oxford Dictionary: Cyberslacker). Özellikle bilgisayar tabanlı iş yapma şekline sahip işletmelerde işgörenlerin sanal kaytarma davranışlarını görünüş olarak tespit etmek oldukça güçtür. Çalışma süresince olduğu gibi yine bilgisayar karşısında zaman geçiren işgörenin, bu esnada iş ile ilgili herhangi bir işlem yapip yapmadığının anlaşılması gözlem yoluyla mümkün olmayabilir.

2.2.2.1. Örgütsel Sinizm ve Sanal Kaytarma İlişkisi

Örgütler, işgörenlerin çalışmaları karşılığında beklenen ödülleri vermedikleri veya işgörelere adil muamele göstermediklerinde, bu işgörenlerin sanal kaytarma davranışında bulunma olasılığı daha yüksek olacaktır. Bu adaletsizlik algısı işgörenlerin sapkın eylemlerini haklı kılmalarını sağladığından, işgörenler sanal kaytarma yapmaya daha fazla eğilimli olacaklardır (Lim 2002:687). Bu açıdan bakıldığında sinizmin temel algılarından biri olan örgüt içersinde adaletsizlik görme beklentisi neticesinde işgörenin sanal kaytarma yönelceğini söylemek mümkündür. Ayrıca örgütle uyum içinde olan işgörenlerin diğer çalışma arkadaşlarını da düşünmesi, görevini aksatmasının diğer işgörelere de olumsuz etkileri olacağını bilmesi örgüt içersinde sanal kaytarma davranışını en düşük düzeye indirebilmektedir (Tan ve Demir 2018:64). Kendisi dışındaki işgörenlerin olumsuz etkileneceğini düşünerek sanal kaytarma davranışına yönelmeyecek olan işgören, diğerlerinin aynı derecede düşünceli ve dürüst davranmayacaklarını düşüncesine sahip olabilir. Bu düşünce de sinizmde olduğu gibi diğer çalışanların ve yöneticilerin dürüst olmadığı ve kişisel çıkarları için aldatmaca yoluna gidecekleri düşüncesi ile bağdaşmaktadır.

2.2.2.2. İş Erteleleme ve Sanal Kaytarma İlişkisi

İş bitirmeleri için kendilerine tanınan süre boyunca o işle ilgili çalışmayan ya da çalışmak istemeyen işgören bu süre zarfında herhangi başka bir aktivitede bulunacaktır. Bu aktivitelerin birinin de internette vakit geçirmek olduğu söylenebilir. İnternette yapılan eylemlerin kaytarma sayılabilmesi için iş yerinde yapılması ve çalışanın işini aksatması veya işini erteleme gerekmektedir (Tan ve Demir 2018:52). İnternet genellikle eğlenceli ve ilginç olarak tanımlandığı için, erteleme için iyi bir zemin hazırladığı varsayılmaktadır. Çalışan, çevrimiçi ortamda çok fazla zaman harcıyor ve iş görevlerinden kaçınıyorsa, organizasyondaki verimlilik de zarar görüyor demektir (Davis vd. 2002:341). Bu açıdan bakıldığında işi daha sonraki bir zamana erteleyen işgörenin, arada yaratmış olduğu zaman boşluğunu doldurmak adına sanal kaytarma yönelmesi muhtemel bir davranış olacaktır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Örnek Kütlenin Belirlenmesi

Araştırmanın ana kütlesini telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren bir hizmet işletmesinin Türkiye geneli bölge müdürlüklerinin network departmanı oluşturmaktadır. Şirketin Türkiye genelinde 11 bölge müdürlüğü bulunmaktadır. Bu bölge müdürlüklerinin network departmanı bünyesinde çalışan toplam işgören sayısı 295'tir. Anket formu işletmenin 11 bölge müdürlüğündeki 295 işgörenin e-mail adreslerine link yolu ile doldurulmak üzere gönderilmiştir. Gönderilen anketlerden 213 adet geri dönüş alınmış fakat 3 tanesindeki verilerin eksik ve sağlıklı olmamasından dolayı bu 3 anket değerlendirmeye alınmamıştır. Kullanılabilir nitelikte geri dönen anket sayısı 210'dur. Anketlerin geri dönüş oranı 0,71'dir.

3.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Bu çalışmanın temel amacı örnek kapsamında yer alan hizmet işletmesinde çalışan işgörenlerin örgütsel sinizm tutumlarının iş erteleme ve sanal kaytarma davranışları üzerindeki etkisini belirlemektir. İkinci olarak da iş erteleme ve sanal kaytarma arasındaki ilişki ortaya koymaktır. Buradan hareketle araştırmada test edilmek üzere geliştirilen ilk iki hipotez ve bunlara bağlı alt hipotezler şu şekildedir:

Hipotez 1: Örgütsel sinizm iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 1a: Örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 1b: Örgütsel sinizmin bilişsel boyutu iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 1c: Örgütsel sinizmin davranışsal boyutu iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2: Örgütsel sinizm sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2a: Örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2b: Örgütsel sinizmin bilişsel boyutu, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

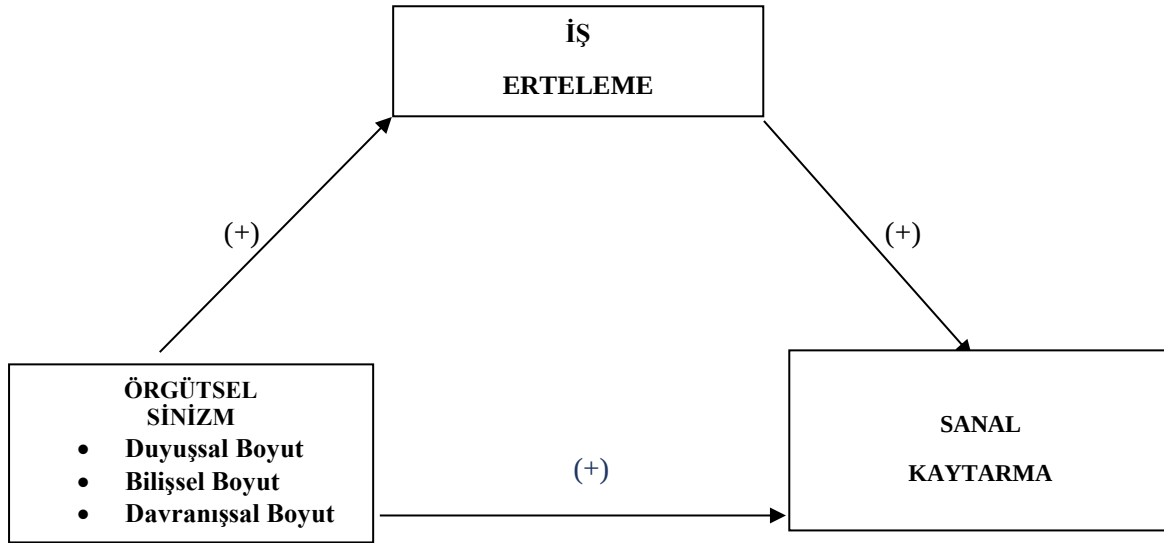
Hipotez 2c: Örgütsel sinizmin davranışsal boyutu, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 3: İş erteleme davranışı, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 4: İş erteleme davranışı, örgütsel sinizm ve sanal kaytarma davranışı arasındaki ilişkide aracı değişken etkisine sahiptir.

Şekil 3.1'de araştırmanın modeli gösterilmektedir.

Şekil 3.1. Araştırmanın Modeli



3.3. Veri Toplama Yöntemi

Araştırma verilerinin toplanması için bir anket formu hazırlanmıştır. Anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde örgütsel sinizm, ikinci bölümde iş erteleme, üçüncü bölümde sanal kaytarma düzeyini belirlemeye yönelik sorulara, dördüncü bölümde ise demografik sorulara yer verilmiştir.

Örgütsel Sinizm Ölçeği: İşgörenlerin örgütsel sinizm tutumlarını ölçmek için Brandes, Dharwadkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilmiş örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik analizi Karacaoğlu ve İnce (Karacaoğlu ve İnce 2012:77-92) tarafından yapılmıştır. Ölçek Bilişsel, Duyuşsal ve Davranışsal olmak üzere 3 boyutlu olup 13 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan ifadelerin ilk beşi bilişsel, takip eden dört ifade duyuşsal ve son dört ifade ise davranışsal boyut ile ilgilidir. Yapılan analiz sonucu ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0,924 olarak tespit edilmiştir.

İş Erteleme Ölçeği: İşgörenlerin iş erteleme davranışlarını ölçmek için Tuckman (1991) tarafından geliştirilen iş erteleme davranışı ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe güvenilirlik ve geçerlilik çalışması Karacaoğlu ve Kaplan (Karacaoğlu ve Kaplan 2013:339-343) tarafından yapılmıştır. Ölçek tek boyutlu olup 16 maddeden oluşmaktadır. Ölçekteki ifadelerden 7. (Sıkıcı işlere dahi zamanımı ayırıyorum.), 12. (Bir plan yaptığımda onu takip ederim.), 14. (Önemli işlerimi daima verilen sürede bitiririm.), 16. (Bugünün işini yarına bırakmak benim tarzım değildir.) ifadeler ters nitelikli ifadelerdir. Ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0,881 olarak tespit edilmiştir.

Sanal Kaytarma Ölçeği: İşgörenlerin sanal kaytarma davranışlarını ölçmek amacıyla Blanchard ve Henle (2008) tarafından geliştirilen sanal kaytarma ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe güvenilirlik ve geçerlilik çalışması Özdemir (Özdemir 2017:56) tarafından yapılmıştır. Ölçek 22 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin 1.-4., 6.-10. maddeleri önemsiz sanal kaytarma davranışlarını, 5., 13., 16.-18. ve

20.-22. Maddeleri önemli sanal kaytarma davranışlarını ölçmektedir. Ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0,894 olarak tespit edilmiştir.

Tüm ölçeklerde 5'li Likert Tutum Ölçeği kullanılmış, ankete katılanların ifadelerine katılma derecelerine göre karşılaştırma yapılmıştır. (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum).

Tespit edilen 3 Cronbach's Alpha değeri de istatistiksel açıdan güvenilir sayılabilecek değerlerdir (Baş 2008:147).

3.4. Verilerin Analizi ve Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Çalışma analizinde geri dönen 210 anket verileri üzerinde değerlendirmeler yapılmıştır. Anketlerin değerlendirilmesinde SPSS for Windows paket programı kullanılmıştır.

İşgörenlerin örgütsel sinizm düzeyleri ile birlikte iş erteleme ve sanal kaytarma davranışları düzeyleri ölçülmüş, bu değişkenler arasında bir ilişki olup olmadığı, eğer ilişki var ise ilişkinin yönünü belirlemek için korelasyon analizi uygulanmıştır. Ayrıca, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini ortaya koymak ve araştırma hipotezlerini test etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Analizler öncesinde verilerin normal dağılıp dağılmadığını ve analize uygun olup olmadığını test etmek için normal dağılım testi yapılmıştır.

Araştırmada elde edilen verilere ilişkin öncelikle normal dağılım testi yapılmıştır. Verilerin analizinin yapılabilmesi için verilerin normal dağılımı önemlidir.

Tablo 3.1. Değişkenlere İlişkin Normal Dağılım Tablosu

	Örgütsel Sinizm	İş Erteleme	Sanal Kaytarma
N	210	210	210
Geçerli			
210	0	0	0
Kayıp			
Ortalama	2.667	2.051	2.314
Skewness (Çarpıklık)	.349	1.021	.611
Skewness'in Standard Hatası	.168	.168	.168
Kurtosis (Basıklık)	-.737	.950	.139
Kurtosis'in Standard Hatası	.334	.334	.334

Tablo 3.1'de görüldüğü üzere, örgütsel sinizmin çarpıklık değeri 0.349'dur. Bu değere göre dağılımın yaklaşık olarak normal olduğunu söylemek mümkündür. İş erteleme çarpıklık değeri 1.021'dir. Bu değer de dağılımın normal olduğunu göstermektedir. Sanal kaytarmanın çarpıklık değeri ise 0.611 olarak tespit edilmiştir. Bu değer dağılımın orta derecede çarpık olduğunu göstermektedir. Dağılımın basıklık değerleri ise sırasıyla örgütsel sinizm -0.737, iş erteleme 0.950, sanal kaytarma 0.139 olarak tespit edilmiştir. Bu değerler ise dağılımın orta derecede basık olduğunu göstermektedir. Dağılımın normal olması, yapılacak analizlerin sonuçlarının doğru olmasını sağlamaktadır.

Araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek için korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi sonuçları tablo 3.2'de gösterilmiştir.

Tablo 3.2. Araştırma Değişkenlerine İlişkin Tamamlayıcı İstatistikler ve Korelasyonlar

Değişkenler	$\bar{X}$	ss	1	2	3	4	5
1. Örgütsel Sinizm	2.667	0.847					
2. Örgütsel Sinizm Duyuşsal Boyutu	2.296	1.066	0.857**				
3. Örgütsel Sinizm Bilişsel Boyutu	2.928	1.028	0.895**	0.673**			
4. Örgütsel Sinizm Davranışsal Boyutu	2.713	0.922	0.748**	0.464**	0.501**		
5. İş Erteleme	2.051	0.581	0.317**	0.299**	0.181**	0.347**	
6. Sanal Kaytarma	2.314	0.623	0.222**	0.170**	0.128**	0.290**	0.337**

** Korelasyon, $p < 0.01$ seviyesinde anlamlı (Çift yönlü)

* Korelasyon, $p < 0.05$ seviyesinde anlamlı (Çift yönlü)

Korelasyon analizi sonuçlarına göre, örgütsel sinizmin, hem duyuşsal ($r = .857$), hem bilişsel ($r = .895$), hem de davranışsal boyutu ($r = .748$) ile güçlü bir ilişki vardır. Korelasyon katsayılarının bu denli yüksek olması parça-bütün ilişkisinden kaynaklanmaktadır. Örgütsel sinizm ile iş erteleme ($r = .317$) ve sanal kaytarma ($r = .222$) arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler söz konusudur. Bu noktada işgörenlerin örgütsel sinizm düzeyleri arttıkça iş erteleme ve sanal kaytarma davranışında bulunma eğilimlerinin artacağı ifade edilebilir. Ayrıca tablo 3.2’de görüldüğü üzere iş erteleme ve sanal kaytarma davranışları arasındaki korelasyon katsayısı $r = .337$ olarak tespit edilmiştir. Bu sonuca göre ise işgörenlerin iş erteleme ve sanal kaytarma davranışları düzeyleri arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Buradan hareketle işgörenlerin iş erteleme davranışı düzeyleri arttıkça sanal kaytarma düzeyleri de arttığını söylemek mümkündür.

Buna ek olarak örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu ile iş erteleme davranışı arasındaki korelasyon katsayısı $r = .299$ olarak tespit edilmişken, davranışsal boyutu ile $r = .347$ olarak bulunmuştur ve sonuçlar anlamlıdır. Örgütsel sinizmin bilişsel boyutuyla iş erteleme davranışı arasındaki korelasyon katsayısı ise $r = .181$ olarak belirlenmiştir. Böylece örgütsel sinizmin duyuşsal, davranışsal ve bilişsel boyutlarının düzeyleri arttıkça iş erteleme davranışı eğiliminin arttığı ortaya çıkmıştır. Tablo 3.9’da da belirtildiği gibi örgütsel sinizmin davranışsal boyutu ile sanal kaytarma arasındaki korelasyon katsayısı $r = .290$ olarak saptanmıştır ve sonuç anlamlıdır. Bununla beraber örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu ve sanal kaytarma arasındaki korelasyon katsayısı $r = .170$, bilişsel boyut ise $r = .128$ ’dir. Katsayılardan yola çıkarak örgütsel sinizmin özellikle davranışsal boyutundaki artışın sanal kaytarma davranışlarını da artırdığını söylemek mümkündür.

Araştırmanın hipotezlerini test etmek için ise regresyon analizi yapılmıştır.

Hipotez 1: Örgütsel sinizm, iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 3.3. Örgütsel Sinizm İş Erteleme Davranışı Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken (Örgütsel Sinizm)	β	Standart Hata	Beta	t Değeri	Anlam Düzeyi
	.217	.045	.317	4.818	.000
	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Sapması	F
	0.317	.10	.096	.553	23.213

Örgütsel sinizmin iş erteleme davranışı üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan basit regresyon analizi sonucu R^2 değeri 0.10 olarak bulunmuştur. ($R^2=0.10$; $F=23.213$; $p<0.05$). Bu sonuca göre iş erteleme davranışındaki değişimin %10’u örgütsel sinizm tarafından açıklanmaktadır. Bu sonuca göre örgütsel sinizm iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir ve araştırmanın ilk hipotez kabul edilmektedir ($\beta=0.217$; $p<0.05$). Bu hipoteze bağlı olarak geliştirilen ve örgütsel sinizmin alt boyutlarının iş erteleme davranışı üzerindeki etkilerini tespiti çalışan alt hipotezler ve sonuçları aşağıdaki gibidir.

Hipotez 1a: Örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 1b: Örgütsel sinizmin bilişsel boyutu iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 1c: Örgütsel sinizmin davranışsal boyutu iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 3.4. Örgütsel Sinizmin Bilişsel, Duyuşsal ve Davranışsal Boyutlarının İş Erteleme Davranışı Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişken İş Erteleme				
	β	Standart Hata	Beta	t Değeri	Anlam Düzeyi
Duyuşsal Boyut	.139	.048	.255	2.884	.004
Bilişsel Boyut	-.079	.051	-.140	-1.547	.123
Davranışsal Boyut	.189	.048	.299	3.959	.000

R: 0.393

R²: 0.155

Düzeltilmiş R²: 0.142

Tahminin Standart Sapması: 0.538

F: 12.568

Durbin-Watson: 2.072 ; *p< .05

Tablo 3.4'te verilen çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre örgütsel sinizmin iş erteleme davranışı üzerindeki etkisini açıklamaya çalışan model bir bütün olarak anlamlıdır (R²=0.155; F=12.568; p<0.05). Bu sonuca göre iş erteleme davranışındaki değişimin %15.5'i örgütsel sinizmin boyutları tarafından açıklanmaktadır. Bu üç boyut arasında, davranışsal boyut iş erteleme davranışındaki değişimi en yüksek düzeyde açıklayan boyuttur. Davranışsal boyutun beta değeri diğer boyutlarla kıyaslandığında daha yüksek ve anlamlıdır (β =0.189; p<0.05). Bununla beraber örgütsel sinizmin duyuşsal boyutunun beta değeri de pozitif ve anlamlıdır (β =0.139; p<0.05). Böylece 1a ve 1c hipotezleri de kabul edilmiştir. Ancak örgütsel sinizmin bilişsel boyutunun, araştırma yapılan örnek kitle ele alındığında, iş erteleme davranışı üzerinde anlamlı etkisi olmadığı görülmektedir.

Çalışmada test edilmek üzere geliştirilen ikinci hipotez ve buna bağlı alt hipotezlerin analiz sonuçları aşağıdaki gibidir.

Hipotez 2: Örgütsel sinizm, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 3.5. Örgütsel Sinizm Sanal Kaytarma Davranışı Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken (Örgütsel Sinizm)	β	Standart Hata	Beta	t Değeri	Anlam Düzeyi
	.164	.050	.222	3.289	.001
	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Sapması	F
	.222	.049	.045	.609	10.817

Örgütsel sinizmin sanal kaytarma üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan basit regresyon analizi sonucu R² değeri 0.049 olarak bulunmuştur. (R²=0.049; F=10.817; p<0.05). Bu sonuca göre sanal kaytarmadaki değişimin %4.9'u örgütsel sinizm tarafından açıklanmaktadır. Bu bağlamda örgütsel sinizm sanal kaytarma üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir ve ikinci hipotez kabul edilmektedir (β =0.164; p<0.05).

Hipotez 2a: Örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2b: Örgütsel sinizmin bilişsel boyutu, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Hipotez 2c: Örgütsel sinizmin davranışsal boyutu, sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 3.6. Örgütsel Sinizmin Bilişsel, Duyuşsal ve Davranışsal Boyutlarının Sanal Kaytarma Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişken Sanal Kaytarma				
	β	Standart Hata	Beta	t Değeri	Anlam Düzeyi
Duyuşsal Boyut	.051	.054	.087	.951	.343
Bilişsel Boyut	-.045	.057	-.075	-.798	.426
Davranışsal Boyut	.194	.053	.287	3.657	.000

R: 0.297

R²: 0.088

Düzeltilmiş R²: 0.075

Tahminin Standart Sapması: 0.599

F: 6.657

Durbin-Watson: 1.905 ; *p< .05

Tablo 3.6’de verilen çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre örgütsel sinizmin sanal kaytarma üzerindeki etkisini açıklamaya çalışan model bir bütün olarak anlamlıdır (R²=0.088; F=6.657; p<0.05). Bu sonuca göre sanal kaytarmadaki değişimin %0.8’i örgütsel sinizmin boyutları tarafından açıklanmaktadır. Bu üç boyut arasında, davranışsal boyut sanal kaytarma davranışındaki değişimi en yüksek düzeyde açıklayan boyuttur. Davranışsal boyutun beta değeri diğer boyutlarla kıyaslandığında daha yüksek ve anlamlıdır (β =0.194; p<0.01). Böylece 2c hipotezi de kabul edilmiştir. Ancak örgütsel sinizmin bilişsel ve duyuşsal boyutunun, araştırma yapılan örnek kitle ele alındığında, sanal kaytarma üzerinde anlamlı etkilerinin olmadığı görülmektedir.

Çalışmada test edilmek üzere geliştirilen üçüncü hipotezin analiz sonuçları aşağıdaki gibidir.

Hipotez 3: İş erteleme davranışı sanal kaytarma davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Tablo 3.7. İş Erteleme Davranışının Sanal Kaytarma Davranışı Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken (İş Erteleme)	β	Standart Hata	Beta	t Değeri	Anlam Düzeyi
	.361	.070	.337	5.156	.000
	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Sapması	F
	.337	.113	.109	.588	26.582

İş ertelemenin sanal kaytarma üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan basit regresyon analizi sonucu R² değeri 0.113 olarak bulunmuştur. (R²=0.113; F=26.582; p<0.05). Bu sonuç sanal kaytarmadaki toplam varyansın %11.3’ü iş erteleme davranışı tarafından açıklandığını göstermektedir. Bu noktada iş ertelemenin sanal kaytarma üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu düşünülerek geliştirilen üçüncü hipotez de kabul edilmektedir (β =0.361; p<0.05).

Çalışmada test edilmek üzere geliştirilen dördüncü ve son araştırma hipotezinin analiz sonuçları aşağıdaki gibidir.

Hipotez 4: İş erteleme, örgütsel sinizm ve sanal kaytarma davranışı arasındaki ilişkide aracı değişken etkisine sahiptir.

çalışanları üzerinde yapmış oldukları araştırmada, işgörenlerin örgütsel sinizm tutumlarının genel erteleme davranışı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı (Özkan ve Akdemir 2017:400), ayrıca Wood'un katılımcılarının büyük çoğunluğunu inşaat, satış/pazarlama, sağlık hizmetleri gibi çeşitli sektörlerde çalışanların oluşturduğu araştırmasında erteleme ve sanal kaytarma davranışları arasında pozitif bir ilişki tespit edilemediği belirtilmiştir (Woods 2014: 39). Dolayısıyla farklı sektörde çalışan işgörenlerin tutum ve davranışları farklılıklar gösterebilirken, telekomünikasyon sektöründe çalışanlar üzerinde yapılan araştırma bulguları benzer tutum ve davranışların sergilendiğini ortaya koymaktadır.

Örnek kapsamında yer alan işletmede örgütsel sinizm düzeyini belirlemek için hazırlanan, 13 ifadeden oluşan ölçeğin analiz sonuçları incelendiğinde işletme genelinde işgörenlerin sinizme eğilimin yüksek olmadığı sonucuna varılmıştır. İşgörenlerin iş erteleme düzeyini belirlemek için hazırlanan 16 ifadeli ölçeğin analiz sonuçları incelendiğinde örnek kapsamındaki işletmede erteleme davranışında bulunma düzeyi düşük olarak saptanmıştır. İşletmede sanal kaytarma faaliyetlerine katılma oranı düşük seviyelerdedir. Bu noktada ilgili işletmedeki çalışanların mesai saatleri içerisinde sanal kaytarma davranışında bulunmadıkları söylenebilecektir.

Telekomünikasyon şirketindeki yoğun iş temposu, çalışanların eğitim düzeylerinin yüksek olması, sektör ve işgören profili özellikleri, kurumun ilgili kavramlar hakkındaki etik kodları nedeniyle işgörenlerin örgütsel sinizm, iş erteleme ve sanal kaytarma eğilimlerinin düşük olması beklenen bir sonuçtur.

Görüldüğü üzere telekomünikasyon şirketinde yapılan araştırma sonuçları daha önce yapılan çalışma sonuçlarının destekler nitelikte çıkmış, örgütsel sinizmin ve boyutlarının hem iş erteleme hem de sanal kaytarma üzerinde anlamlı ve pozitif etkileri olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte iş ertelemenin de sanal kaytarma üzerinde anlamlı ve pozitif etkileri olduğu ve iş ertelemenin örgütsel sinizm ve sanal kaytarma üzerinde kısmi aracılık etkisinin de olduğu saptanmıştır.

Bu çalışmada, örgütsel sinizmin iş erteleme ve sanal kaytarma üzerindeki etkileri ve aynı zamanda iş ertelemenin sanal kaytarma üzerindeki etkileri incelenmeye çalışılmıştır. Gelecekte araştırma değişkenlerine yenileri eklenerek daha farklı çalışmalar yapılabilir. Çalışmaya sadece telekomünikasyon şirketinin bölge müdürlüklerindeki çalışanlar dâhil edilmiştir. Sonraki çalışmalarda yine hizmet sektöründe faaliyet gösteren farklı alandaki firmalar analiz edilebileceği gibi, üretim sektörü ya da akademik bağlamda benzer bir çalışma yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Abraham, Rebecca, "Organizational Cynicism: Bases and Consequences", Genetic, Social and General Psychology Monographs, Vol. 126, No.3, 2000, p. 269- 292.
- Ackerman, David S. and Barbara L. Gross, "My Instructor Made Me Do It: Task Characteristics of Procrastination", Journal of Marketing Education, Vol. 27, No. 1, 2005, p. 5-13.
- Balkıs, Murat ve Erdiñç Duru, "Prevalence of Academic Procrastination Behavior Among Pre-Service Teachers, and Its Relationship with Demographics and Individual Preferences", Journal of Theory and Practice in Education, Vol. 5, No. 1, 2009, p. 18-32.
- Baş, Türker, Anket: Anket Nasıl Hazırlanır, Uygulanır, Değerlendirilir?, 5. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2008.
- Cole, Michael S., Heike Bruch and Bernd Vogel, "Emotion as Mediators of the Relations Between Perceived Supervisor Support and Psychological Hardiness on Employee Cynicism", Journal of Organizational Behaviour, 27, 2006, p. 463-484.
- Dean, James W., Pamela Brandes and Ravi Dharwadkar, "Organizational Cynicism", Academy of Management Review, Vol. 23, No.2, 1998, p. 341-352.
- Davis, Richard A., Gordon L. Flett and Avi Besser, "Validation of a New Scale for Measuring Problematic Internet Use: Implications for Pre-employment Screening", Cyberpsychology & Behavior, Vol. 5, No. 4, 2002, p. 331- 345.
- Güllüoğlu Işık, Özlem, "Organizational Cynicism: A Study Among Advertising Agencies"; Akdeniz İletişim Dergisi, Aralık 2014, No. 22, 2014, p. 130-151.

- Karacaoğlu, Korhan ve Fatma İnce, “ Brandes, Dharwadkar ve Dean’in (1999) Örgütsel Sinizm Ölçeği Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması: Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Örneği”, Business and Economics Research Journal, Vol. 3, No. 3, 2012, p. 77 – 92.
- Karacaoğlu, Korhan ve Aslı Kaplan, “İşi Erteleme (Procrastination) İle Öncüllerinden Biri Olan Öz Yeterlilik İlişkisi: Üniversite Personeli Üzerine Bir Araştırma”, 21.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, 2013, s. 339-343.
- Karacaoğlu, Korhan ve Cengiz Küçükköylü, “ İşgören Sessizliğinin Örgütsel Sinizme Etkisi: Kamu Çalışanları Üzerine Bir Araştırma”, Ege Akademik Bakış, Cilt 15, Sayı 3, 2015, s. 401-408.
- Lay, Clarry H., “At Last, My Research Article on Procrastination”, Journal of Research in Personality, Vol. 20, 1986, p. 474-495.
- Lim, Vivien K. G., “The IT Way of Loafing on The Job: Cyberloafing, Neutralizing and Organizational Justice”, Journal of Organizational Behavior, Vol. 23, 2002, p. 675–694.
- Lim, Vivien KG and Don JQ Chen, “Browsing and Emailing: Impact of Cyberloafing on Work Attitudes”, Conference Paper: 23rd Australia and New Zealand Academy of Management, At Melbourne, Victoria, Australia, 2009, p. 1-18.
- Metin, U. Baran, Toon W. Taris, Maria C.W. Peeters, “Measuring Procrastination at Work and Its Associated Workplace Aspects”, Personality and Individual Differences, Vol. 101, 2016, p. 254–263.
- Milgram, Norman (Noach), Gil Mey-Tal and Yuval Levinson, “Procrastination, Generalized or Specific, in College Students and Their Parents”, Personality and Individual Differences, Vol. 25, 1998, p. 297-316.
- Mirvis, Philip H. and Donald L. Kanter, “Combatting Cynicism in the Work Place”, National Productivity Review, Vol. 8, No. 4, Autumn 1989, p. 377-394.
- Oxford Dictionary, <https://en.oxforddictionaries.com/definition/cyberslacker>; Erişim Tarihi: 31.07.2018.
- Özdemir, Halil Özcan, Yöneticilerin Otantik Liderlik Tarzlarının Çalışanların Sanal Kaytarma ve Sinizm Davranışları Üzerine Etkisi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir 2017 (Doktora Tezi).
- Özkan, Gökçen ve Bünyamin Akdemir, “Örgütsel Sinizmin Çalışanlarda Erteleme Davranışına Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, Social Sciences Studies Journal, Cilt 3, Sayı 8, 2017, s. 387-402.
- Parıltı, Cemalettin, “ Belli Bir Sürede Bitirilmesi Gereken İşleri Son Ana Erteleme ve Bu Durumun Kişi Üzerindeki Etkileri”, Kamu-İş; Cilt 7, Sayı 2, 2003, s. 1-6.
- Reichers, Arnon E., John P. Wanous and James T. Austin, “Understanding and Managing Cynicism About Organizational Change”, Academy of Management Executive, Vol. 11, No. 1, 1997, p. 48-59.
- Sobel, Michael E., “Asymptotic Confidence Intervals for Indirect Effects in Structural Equations Models” Sociological Methodology, Vol. 13, 1982, p. 290-312.
- Steel, Piers, “The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure”, Psychological Bulletin, Vol. 133, No. 1, 2007, p. 65–94.
- Tan, Melek ve Mahmut Demir, “İşgörenlerin Kişilik Özelliklerinin Sanal Kaytarma Davranışı Üzerindeki Etkisi”, International Journal of Social Sciences and Education Research, Vol. 4, No. 1, 2018, p. 49-68.
- Yürür, Senay ve Aşkın Keser, “İşe Bağlı Gerginlik İle İş Tatmini İlişkisinde Duygusal Tükenmenin Aracı Rolü”, Ankara Üniversitesi Sbf Dergisi, No. 65, Sayı 4, 2011, s. 165-194.
- Woods, Fiona, A Study into the Relationship Between Cyberloafing, Procrastination and Conscientiousness in the Workplace, DBS School of Arts, Dublin, Ireland 2014 (Unpublished Higher Diploma in Psychology).

KAPSAYICI BÜYÜME ve CİNSİYET EŞİTLİĞİ

Inclusive Growth And Gender Equality

Özge İZDEŞ

Dr. Öğr. Üyesi, Sosyal Bilimler M.Y.O., Dış Ticaret Bölümü, İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa

ÖZET

Kapsayıcı büyüme, özellikle 2008 küresel finansal krizinden sonra kalkınma çevrelerinde giderek daha çok ilgi çeken bir kavram haline gelmiştir. Günümüzde küresel ekonomik tartışmalar iki temel sorun etrafında kümeleniyor: artan eşitsizlik ve düşük büyüme beklentisi. Eşitsizlikten beslenen büyüme daha fazla eşitsizliğe neden olmakta ve çok fazla eşitsizlik ise büyümenin önünü tıkamaktadır, bu anlamda eşitsizlik ve düşük büyüme beklentisi birbirini tetikleyen ikiz sorunlar haline gelmiştir.

Bu nedenle günümüzde, politika çevrelerinde, sadece ekonomik büyümeyi değil, ekonomik büyümenin türünü de eşit derecede önemli görme yönündeki farkındalık artmaktadır. Bu nedenle, “önce verimlilik ve büyüme, sonra eşitlik” olarak sıralanan önceliklendirme, “eşitlikçi büyüme stratejilerine” doğru kaymaktadır. Bu perspektif, IMF, Wef ve BM 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Gündemi (SDGs) liderliğindeki politika tartışmalarının ayrılmaz bir parçası haline gelmektedir. Kapsayıcı büyüme, esasen toplumun tüm kesimlerinin ekonomik büyümeden yararlanmasını sağlayarak bu kısır döngüyü erdemli bir döngüye dönüştürmeyi amaçlamaktadır.

Toplumsal cinsiyet eşitliğini ilerletmek ve kapsayıcılığın kadınların da kapsamasının sağlamak, toplumsal cinsiyet eşitlikçi bakış açısının makro ve meso düzeyinde politikalara entegrasyonunu gerektirir. Toplumsal cinsiyet bilincine sahip bir bakış açısı ve toplumsal cinsiyet eşitliğini ilerletme taahhüdünün olmaması halinde, bir ülke büyüme hedeflerine ve standart kalkınma göstergelerindeki ilerlemelere ulaşsa bile, daha fazla toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşmada önemli bir sıçrama elde edemeyebilir. Bu çalışmanın amacı, kapsayıcı büyüme gündeminin mevcut zorluklara nasıl cevap verebileceğini tartışmak ve bir cinsiyet eşitlikçi kapsayıcı büyüme politikası çerçevesi önermektir.

Anahtar kelimeler: Kapsayıcı Büyüme, Cinsiyet Eşitliği, Gelişme, Eşitsizlik

ABSTRACT

The inclusive growth has become an increasingly appealing concept in development circles especially after 2008 global financial crisis. Contemporary global discussions revolve around two major problems, rising inequality and poor growth prospects. Inequality and poor growth prospects have become twin problems that reinforce each other since inequality driven growth produces greater inequality and too much inequality hurts growth.

Hence nowadays, there is growing awareness in policy circles that rather than the economic growth per se, the type of economic growth is equally important. Therefore, the prioritization sequenced as “first efficiency and growth, then equality” is shifting towards “egalitarian growth strategies” and this perspective is becoming an integral part of policy discussions led by the IMF, the WEF and the UN 2030 Agenda of Sustainable Development Goals (SDGs). Inclusive growth, essentially aims to turn this vicious circle to a virtuous one by ensuring that all parts of the society benefit from the economic growth.

Advancing gender equality and ensuring that inclusiveness also entails inclusion of women requires integration of a gender egalitarian perspective to the macro and meso level policies. In the absence of a gender aware perspective and commitment to advancing gender equality, even if a country achieves its growth objectives and advances in standard development indicators, it may not necessarily achieve a significant leap in achieving greater gender equality. The objective of this paper is to discuss how inclusive growth agenda can answer the current challenges and propose a gender egalitarian inclusive growth policy framework.

Keywords: Inclusive Growth, Gender Equality, Development, Inequality

KAMU KURUMLARINDA İŞE ALIŞTIRMA(ORYANTASYON) VE KARIYER YÖNETİMİ: BİR KAMU ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ JOB ORIENTATION AND CAREER MANAGEMENT IN PUBLIC INSTITUTIONS: THE CASE OF A PUBLIC UNIVERSITY

Mehmet İsmail YAĞCI

Prof. Dr., Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

Mehmet Nasih TAĞ

Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

İlknur ERDOĞAN

Yüksek Lisans Öğrencisi, Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Bir işletmede oryantasyon, işe seçme kadar önemli bir konudur. Bu anlamda oryantasyon yeni işe giren veya aynı işyerinde birimi değişen çalışanların, işe uyumlarını sağlamaya yönelik verilen eğitimler olmakla birlikte aynı zamanda çalışanın sosyalleşme süreci açısından düşünüldüğünde oldukça etkili bir eğitimidir. Günümüzde oryantasyonun daha da önem kazanmasının nedeni çalışanların işe ve işletmeye en kısa sürede uyum sağlaması, buna bağlı olarak da işletme verimini arttırmaya yönelik çalışmalar ve eğitimler olarak düşünülmektedir. Oryantasyonda ne kadarda işletme kendi faydasını düşünse de, çalışanlar açısından bakıldığında çalışanların yeterli donanıma sahip olmalarını sağlayarak üstün nitelikli çalışana dönüştürmekte ve ekip ruhunu ortaya çıkarmaktadır. Bu sebeple oryantasyonun, işveren ve çalışanın isteklerini cevaplamaya yönelik yapıldığı algılanmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın ilk bölümünü oryantasyon kavramı üzerinde durularak, oryantasyon eğitimlerinin hangi amaca hizmet ettiği açıklanmıştır. Dolayısıyla verilen bu eğitimlerde hangi yöntemlerin kullanıldığına yine değinilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise oryantasyondan bir bakıma bazı ortak amaçlarla örtüşen kariyer yönetimi üzerinde durulmuştur. Kariyer yönetimi, kurumun ihtiyaçlarının ve kişilerin ihtiyaçlarının bütünleştirildiği bir insan kaynakları sistemidir. Küreselleşme ile birlikte radikal değişimler yaşanmaktadır. Esnek çalışma biçimleri sebebiyle çalışanların kariyer yönetiminin işletmeler ile birlikte yürütülmesi gerekmektedir. İnsan sermayesinin geliştirmesi için kariyer geliştirmenin de önemsenmesi gerekmekte ve insan sermayesinin geliştirilmesi oryantasyon süreciyle de yaşanmaktadır. Bu nedenle bu sürecin sistematik olarak planlanması gerekir. Bu anlamda çalışmanın bu bölümünde kariyer ile ilgili kavramlar ifade edilerek, kariyer süreçlerine bir açıklık getirilmek istenmiştir. Bu bağlamda işletmelerin çalışanlarıyla isteklerinin örtüştüğü düşünülürse tam verimliliğin iki taraf açısından faydaya dönüşeceği düşünülmektedir.

Çalışmamızın son kısmında uygulanan oryantasyon ve kariyer yönetimi verimliliği konusundaki faydanın sağlanıp sağlanamadığını anlamak için nitel araştırma yapılacak olup, bir kamu üniversitesinde çalışan işçi ve idari personel (devlet memuru) ile derinlemesine görüşme sağlanacaktır. Bu çalışmanın amacı, oryantasyon ve kariyer yönetiminin içeriğini ve niteliğini ele alarak, çalışanların üzerinde olumlu veya olumsuz sonuçları saptamaya çalışıp, oryantasyon ve kariyer yönetiminde öneri getirmeye çalışarak yeni bir bakış açısı getirmeye amaçlamaktadır.

Anahtar kelimeler: Oryantasyon, İnsan Kaynakları, Kariyer Yönetimi.

ABSTRACT

Orientation in a business is as important as choosing a job. In this sense, orientation is the training given to new employees or employees who change their units in the same workplace, but it is also an effective training considering the socialization process of the employee. The reason why orientation gains more importance today is thought to be the adaptation of the employees to the business and the business as soon as possible, and accordingly, studies and trainings to increase the efficiency of the business. Even though the company thinks its own benefit in the orientation, it is transformed into a high-quality employee and reveals the team spirit by ensuring that the employees have the necessary equipment in terms of employees. For this reason, it is perceived that the orientation is made to answer the requests

of the employer and the employee. In this context, by focusing on the concept of orientation, the first part of the study explains what purpose orientation trainings serve. Therefore, which methods are used in these trainings are also mentioned.

In the second part of the study, career management, which overlaps with some common goals, from orientation to a sense, is emphasized. Career management is a human resources system in which the needs of the institution and the needs of people are integrated. With globalization, radical changes are taking place. Career management of employees should be carried out together with businesses due to their flexible working styles. Career development should also be considered important for the development of human capital, and the development of human capital is also experienced through the orientation process. For this reason, this process should be planned systematically. In this sense, in this part of the study, career concepts were expressed and an explanation was made for career processes. In this context, considering that the demands of the companies overlap with their employees, it is thought that full efficiency will be beneficial for both sides.

Qualitative research will be conducted to understand whether the benefits of orientation and career management efficiency implemented in the last part of our study can be achieved, and in-depth interviews will be held with workers and administrative staff (civil servants) working in a public university. The aim of this study aims to bring a new perspective by considering the content and quality of orientation and career management, trying to identify positive or negative results on the employees and trying to bring suggestions in orientation and career management.

Keywords: Orientation, Human Resources, Career Management.

KLASİKLERİN GÖRÜNMEZ EL TEORİSİNİN ŞEYLEŞME KAVRAMI ÜZERİNDEN YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

A Reconsideration Of The Classic's Theory Of Invisible Hand Via Reification

Eray ÖZTÜRK

Dr.

Dr. Mustafa Eser KURUM

Dr., İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Programı

ÖZET

Adam Smith'e göre her bireyin kendi çıkarı peşinde koşması, piyasalarda gezen bir hayalet misali görünmez bir elin bütün toplumun çıkarını maksimize etmesine vesile olacaktır. Bu teori, ülkelerin nasıl müreffeh olacağının cevabını serbest piyasa ile veren kapitalizmin ve klasik iktisadın en temel varsayımıdır. Dahası, bu teori kapitalizme ve klasik iktisada geniş bir araç seti sağlayarak iktisat politikalarını yönlendirmektedir. Öyle ki piyasalarda fiyat mekanizmasının en sağlıklı şekilde işlemesi, kaynak dağılımının en verimli şekilde gerçekleşmesi, bireyin kendi çıkarı peşinde özgürce koşması koşuluna bağlanmıştır.

Ne var ki klasiklerin bu temel varsayımı Adam Smith'den günümüze hayatın gerçekliği ile ayrı düşmüş ve başat hedefine ulaşamamıştır. Bireyin ve piyasaların kendi haline bırakılması ile hem ülkeler arasındaki hem de ülkelerin kendi içinde vatandaşları arasındaki gelir eşitsizliği şiddetlenmiş, birçok toplumun zenginliği arzu edilen en yüksek potansiyelinden çok uzakta gerçekleşmiştir. Bir başka ifadeyle bireyler serbestçe kendi çıkarı peşinde koşmuş ama toplumların refahı bir türlü istenilen seviyede artmamıştır.

Bu sonucun temel sebebi görünmez elin kendisi kadar naif varsayımlarının tıpkı kendisi gibi pratik hayatın gerçekliği ile çelişmesidir. Toplum ile bireyin çıkarı klasiklerin varsaydığı aksine örtüşmek yerine bilakis çatışmaktadır. Bir bireyin lehine olan birçok iktisadi karar toplumun aleyhine olabilmektedir ve o birey kendi çıkarı peşinde koştuğu toplumun çıkarı azalmaktadır. Ayrıca bireyin temel arzularını şekillendiren kapitalist üretim ilişkilerinin toplumsal yapısı olduğu için, örneğin ücretli emek kendi çıkarı peşinde koştuğunda aslında diğer bir üretim faktörü yani sermayenin çıkarı peşinde koşmaktadır. Bireyin bu kendine yabancılaşması sosyal bilimlerin modern tartışmalarından "şeyleşme" kavramının ilgi alanına girmektedir. Özne ile nesnenin birbirine yabancılaşması hali olan şeyleşme hayatın kendisinden damıtılan bir kavram olarak hem görünmez eli yanlışlamakta hem de onun üzerine inşa edilen klasik iktisadi araç ve yöntemleri tartışmaya açmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Şeyleşme, Görünmez El, Klasik İktisat

ABSTRACT

According to Adam Smith that pursuing each individual his own interest would provides an invisible hand to maximize whole society's interest just like a ghost cruising around the markets. This theory is the essential assumption of classical economy and capitalism, which answers as free market to the question how countries would reach. Moreover, this theory leads economy policies by supplying a rich tool set to capitalism and classical economy. So the proper processing of the price mechanism in markets and the most productive allocation of resources are connected with the condition of the individual's freedom about seeking his own interest.

However classics' this basic assumption has differed from the fact of life and could not reach its dominant target since Adam Smith. By leaving the markets and individuals alone the income inequality deepened both among countries in the world and citizens in a country, and numbers of societies' wealth materialized far away from its highest potential. In other words individuals have pursued their own ineterets, but societies' wealth havent increased enough.

The main cause of this result can be the contradiction between the reality of life and the invisible hand and as well as its naive assumptions. Actually the interests of individuals conflict with the interest of the

society in contrast to clasics' suggestion. Several economic decisions can be against society interest while it is on behalf of one individual and society's interest would decrease if he pursues his interest. Besides, because the social structure of capitalist relations of productions embodies the individual's basic desires, for instance, when wage labor pursues his own interest he actually pursues another factors of production, the capital. This own alienation of the individual is studied by a modern concept of social science: "reification". The concept of reification which can be summarized as a situation of alienation of object and subject from each other, confutes the concept of invisible hand as well as bringing the classical vehicle and methods into question.

Keywords: Reification, Invisible Hand, Classical Economy

DİĞİTAL BANKACILIK ALANINDA GELİŞMELER VE TÜRKİYE BANKACILIK SİSTEMİNDE DİĞİTAL BANKACILIK UYGULAMALARI

Gülay SELVİ HANIŞOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ÖZET

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler hayatımızın her alanında çok hızlı dönüşümlere neden olmaktadır. 1980'lerden itibaren hızlanan endüstri toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile üretim sektörü, hizmet sektöründe pek çok değişim bir arada yaşanmıştır. Bu değişimler ise ülkeler bazında ve dünya ölçeğinde pek çok yeni ürün ve iş yapma biçiminde değişiklikleri hayatımızı etkilemiştir. Bilgi teknolojilerindeki dönüşümden en fazla etkilenen sektörlerden biri bankacılık sektörü olmuştur. Bankacılık sektörü, bilgi teknolojilerinin gelişimiyle birlikte yoğun bir dönüşüm sürecine girmiştir. Bu teknolojiye dayalı ve ondan beslenen bankacılıkta yaşanan dönüşüm süreci yeni ürünler, yeni iş yapma biçimi, verimlilik, pazarlama stratejileri ve denetim gibi pek çok alanda farklılıklar yaratmıştır.

Dünya ölçeğinde ulusal bankaların güçlü olduğu bir bankacılık sistemi yerine uluslararası alanda etkin bir bankacılık endüstrisine geçiş gerçekleşmiştir. Ayrıca büyük işletim sistemlerine ve şubelere bağlı bankacılık ürün ve hizmetlerinin yerini web tabanlı her yerden ve her zaman ulaşılabilen, kullanımı kolay uygulamalar almıştır. Para transferleri ve dış ticaret işlemleri gibi özellikli konular bile yeni uygulamaların devreye alınmasıyla banka şubelerine hatta bankalara ihtiyaç duyulmadan gerçekleştirilebilir hale gelmiştir. Büyük verinin işlenmesiyle müşterilere özel ürün ve hizmet sunabilen kuruluşlara dönüşen bankalar daha farklı alanlarda rekabete zorlanmaktadır.

Çalışmamızda öncelikle uluslararası düzeyde digital bankacılık alanında yaşanan gelişmelerin neler olduğu, bu gelişmelerin bankacılık sisteminde ürün ve hizmetleri nasıl dönüştürdüğü analiz edilecektir. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde ise digital bankacılık alandaki gelişmelerin Türk Bankacılık Sektörü üzerindeki etkisi incelenecek ve sektörün ürün, hizmet ve iş akışlarının, müşteri banka ilişkilerinin nasıl etkilendiğini inceleyen bölümlerle çalışmaya devam edilecektir.

Anahtar kelimeler: Finans, Bankacılık Sektörü, Teknolojik Dönüşüm

**BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNDE KADIN KATILIMCILARIN İNCELENMESİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Examination Of Female Participants In Private Pension System: Turkey Sample

Hatice Nur GERMİR

Dr. Öğr. Üyesi, MCBÜ, UBF Bankacılık ve Finans Bölümü

ÖZET

Türkiye’de sosyal güvenlik reformunun bir parçası olarak kamu sosyal güvenlik sistemine tamamlayıcı nitelikte ve emeklilik programlarının geliştirilmesine yönelik olarak getirilen, vatandaşların emekliliğe yönelik gönüllü tasarruflarını düzenleyen bireysel emeklilik hesaplarına dayalı fonlu bir sistem oluşturulması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda “Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu Tasarısı” 16 Mayıs 2000 tarihinde Bakanlar Kurulu tarafından TBMM’ye sunulmuş, 28 Mart 2001 tarihinde kabul edilerek 7 Nisan 2001 tarih ve 24366 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanıp 7 Ekim 2001 tarihinde yürürlüğe girmiştir. 27 Ekim 2003 tarihinde ilk emeklilik sözleşmesinin düzenlenmesi ile de sistem fiilen başlatılmıştır. Bireysel Emeklilik Sistemi, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim şirketlerinin denetim, gözetim ve kontrolü altındadır. Böylece sistemin güvenli ve etkin bir şekilde işletilmesi sağlanıp aynı zamanda şeffaflık ve güvenlik de gerçekleştirilmektedir. Katılımcı mevzuatta belirlenen sınırlamalar çerçevesinde, bireysel emeklilik sistemi kapsamında emeklilik sözleşmesinde katkı payı tutarını, emeklilik şirketini, emeklilik planını ve fonlarını değiştirebilir, dilediği zaman katkı payı ödemeye ara verebilir, sistemden ayrılabilir ya da yeni bir sözleşme akdedebilir. Bir katılımcının bir takvim yılı içinde alabileceği devlet katkısı tutarı, ilgili yıla ilişkin toplam brüt asgari ücret tutarının %25’ini geçmemek üzere, katılımcıların ödediği katkı paylarının %25’ine karşılık gelen tutar devlet katkısı olarak bireysel emeklilik hesabına ödenmektedir. Emeklilik hakkını kazanarak sistemden ayrılabilmesi için katılımcının, sisteme ilk giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl süreyle sistemde kalması ve 56 yaşını doldurması gerekmektedir. Bireyler sisteme kendi adlarına doğrudan katılabilirler gibi, işverenlerince grup emeklilik sözleşmesi yoluyla da sisteme dahil edebilirler. Grup emeklilik sözleşmesi akdeden işverenler, çalışanları adına ödedikleri katkı paylarını -ödemelerin yapıldığı ayda elde edilen ücretin yüzde 15’ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamayacak şekilde- doğrudan gider olarak yazabilmektedirler. 17 Ocak 2020 tarihi itibarıyla, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre 6.877.545 Gönüllü BES katılımcısının toplam fon tutarı 122,6 milyar TL, Otomatik Katılım BES kapsamında 5.386.558 çalışanın toplam fon tutarı 8,4 milyar TL olarak bildirilmiştir. 2017 yılı gelişme raporuna göre BES’deki katılımcı sayısı, 6.924.945, emeklilik yatırım fonları toplam büyüklüğü 67.677.308.661TL, devlet katkısı fonları toplam büyüklüğü 10.141.315.793TL olup; 18 emeklilik şirketi tarafından 41.782 yetkili aracı ile işlemler yürütülmektedir. Katılımcı sayısında bir önceki yıla göre yüzde 4, emeklilik yatırım fonunda yüzde 26, devlet katkısı fon büyüklüğünde yüzde 36 oranında artış kaydedilmiştir. 31 Aralık 2017 tarihi itibarıyla sistemdeki 8.169.198 adet sözleşmeyi yapan nüfusun yaş ortalaması 40,1 iken BES toplam fon büyüklüğü ağırlıklı yaş ortalaması 46,1 olarak bildirilmiştir. Toplam fon büyüklüğünün yüzde 56’sı erkek, yüzde 44’ü kadın katılımcılara ait bulunmaktadır. 2017 yılında sisteme ilk girişte genel yaş ortalaması 35,3 olarak kaydedilmiştir. 2017 yılı itibarıyla aylık ortalama düzenli katkı payı tutarı erkeklerde 253TL, kadınlarda 249TL olmuştur. 2017 yılında ödenen devlet katkısı tutarının yüzde 55’i erkek katılımcılara, yüzde 45’inin kadın katılımcılara ödendiği bildirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Emeklilik, Gönüllü, Otomatik, Yaş, Emeklilik Yatırım Fonu

ABSTRACT

As part of Social Security reform in Turkey is complementary to the public social security system brought in for the development of the pension scheme, voluntary retirement savings, individual retirement accounts, funded to establish a system based on regulating citizens is intended. In this direction, “private pension savings and investment system law” was submitted to Parliament on 16 May 2000 by the Council of ministers, adopted on 28 March 2001 and 7 October 2001 and 7 April 2001 date published in the Official Gazette and took effect on was by 24366. The system was actually started with the arrangement of the first pension contract on 27 October 2003. The private pension system is under

the supervision, supervision and control of the Ministry of Treasury and Finance, Capital Markets Board, pension Supervision Center, Takasbank and independent audit companies. This ensures the safe and effective operation of the system and also ensures transparency and security. The participant may change the amount of contributions, the pension company, the pension plan and funds in the pension contract within the scope of the individual pension system, decertify the payment of contributions at any time, leave the system or conclude a new contract within the framework of the limitations set out in the legislation. The amount of state contribution that a participant can receive in a calendar year is paid to the private pension account as a state contribution, not to exceed 25% of the total gross minimum wage amount for the relevant year, corresponding to 25% of the contributions paid by the participants. The participant must remain in the system for at least 10 years from the date of first entry into the system and must reach the age of 56 in order to be able to leave the system by earning the right to retire. Individuals can participate directly in the system on their own behalf, as well as be included in the system by their employers through the group pension agreement. Individuals can participate directly in the system on their own behalf, as well as be included in the system by their employers through the group pension agreement. Employers who have concluded a group pension contract can write off the contributions they pay on behalf of their employees-15 per cent of the salary in the month of payment and the annual amount of the minimum wage - as direct expenses. As of January 17, 2020, the total funding amount of 6,877,545 volunteer IPS participants was reported as TL 122.6 billion, and the total funding amount of 5,386,558 employees within the scope of automatic participation IPS was reported as TL 8.4 billion, according to the Pension Oversight Center (POC) data. According to the 2017 Development Report, the number of participants in system is 6,924,945, total size of pension mutual funds is TL 67,677,308,661, total size of state contribution funds is TL 10,141,315,793; transactions are carried out by 18 pension companies with 41,782 authorized agents. The number of participants increased by 4 per cent compared to the previous year, 26 per cent in the pension mutual fund and 36 per cent in the size of the state contribution fund. As of December 31, 2017, the average age of the 8,169,198 contract-making population in the system was 40.1, while the weighted average age of the total fund size of five was reported as 46.1. Of the total fund size, 56 percent are male and 44 percent are female participants. The average overall age at first entry into the system was recorded as 35.3 in 2017. As of 2017, the average monthly regular contribution amount was 253TL for males and 249TL for females. It was reported that 55 percent of the state contribution amount paid in 2017 was paid to male participants and 45 percent to female participants.

Keywords: Retirement, Voluntary, Automatic, Age, Retirement Investment Fund

ULUSAL VARLIK FONLARI: DÜNYADA ORTAYA ÇIKIŞI VE CEZAYİR'DE BİR ULUSAL VARLIK FONU OLUŞTURULMASI ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA Sovereign Wealth Funds: Emergence In The World And Study On The Creation Of A Sovereign Wealth Funds In Algeria

Samira OUARET

Doktora öğrencisi, Université de Bejaia Laboratoire Economie et Développement Faculté SEGC

Farid YAICI

Prof. Öğr. Üyesi, Université de Bejaia Laboratoire Economie et Développement Faculté SEGC

ABSTRACT

Sovereign Wealth Funds are currently major players in the international financial system. Their spectacular growth from the 2000s is not only accompanied by an increase in their influence, but also by mistrust of them. These sovereign funds allow economic diversification by focusing on the principle of return, unlike the Central Bank, which manages its foreign reserves in a prudent manner and gives priority to liquidity over the principle of return. However, several economists have expressed concern about the transparency of these funds, their size and strategies and the fact that their investments could be affected by political objectives and many other limitations.

Algeria, for its part, suffers from its dependence on hydrocarbons, more than 93% of its export earnings come from hydrocarbons (gas and oil), and requires economic diversification. The creation of a sovereign fund whose strategy would be to invest in the national sector and in a long-term perspective could play a role in this liberation from dependence on a single sector. A fund to be financed by part of the surplus foreign exchange reserves.

In this article we will discuss the origins of the creation of sovereign wealth funds, their objectives, their contribution to countries' economies and their limitations. Then we will present the SWFs that have a good experience in managing their reserves, such as the Norwegian Government Pension Fund Global, the Emirati Abu Dhabi Investment Authority and many others. Then through a comparative analysis with other countries that have managed their foreign exchange reserves by creating a sovereign fund such as Nigeria, Qatar ... we will highlight the points that Algeria must respect for the creation of this fund and play this role by learning good practices including good governance, transparency and accounting of this fund.

Keywords: Sovereign Wealth Funds, Management of International Reserves, Investment, Algeria, Reserves Regulation Fund.

ÖZET

Ulusal Varlık Fonları şu anda uluslararası finansal sisteminde önemli oyuncular. 2000'li yıllardaki önemli gelişmelerine sadece etkilerindeki artışla değil, aynı zamanda onlara karşı güvensizlik de eşlik etmiştir. Bu Ulusal Varlık Fonları, uluslararası rezervlerini ihtiyatlı bir şekilde yöneten ve getiri ilkesine göre likidite alan Merkez Bankası'nın aksine, getiri ilkesine odaklanarak ekonomik çeşitlendirmesini izin vermektedir. Bununla birlikte, bazı ekonomistler bu fonların şeffaflığı, boyutları ve stratejileri ve bu fonların yatırımlarının siyasi hedeflerden ve diğer birçok eksikliklerden etkilenebileceği konusunda endişelerini dile getirmişlerdir.

Öte yandan Cezayir, hidrokarbonlara bağımlılığından dolayı sorunlar yaşamaktadır, ihracat gelirlerinin % 93'ünden fazlası hidrokarbonlardan (gaz ve petrol) gelmektedir ve ekonomik çeşitlendirme gerektirmektedir. Stratejisi ulusal sektöre yatırım yapmak ve uzun vadeli bir bakış açısıyla Ulusal Varlık Fonu oluşturmaktır ve bir sektöre bağımlı olmaktan kurtuluş rolü oynayabilmektedir. Kurulacak fon, fazla döviz rezervlerinin bir kısmı tarafından finanse edilecektir.

Bu makalede, Ulusal Varlık Fonlarının yaratılmasının kökenleri, hedefleri, ülke ekonomisine katkıları ve sınırları ele alınacaktır. Ardından, Norveçli « Government Pension Fund Global » fonu , « Abu Dhabi Investment Authority » ve diğerleri gibi, rezervlerini yönetiminde iyi bir deneyime sahip olan Ulusal

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Varlık Fonlarını sunacağız. Ardından Nijerya, Katar gibi bir Ulusal Varlık Fonu yaratarak döviz rezervlerini yöneten ülkelerle karşılaştırmalı bir analiz yaparak Cezayir'in fonun kurulması için saygı duyması gereken hususların altını çizeceğiz. İyi bir yönetim, şeffaflık ve bu fonun muhasebesi dahil olmak üzere iyi uygulamaları öğrenerek bu rolü oynayabilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ulusal Varlık Fonları, Uluslararası Rezerv Yönetimi, Yatırım, Cezayir, Rezerv Düzenleme Fonu.

BÜYÜK VERİ PERSPEKTİFİNDE SAĞLIK TEKNOLOJİLERİ KULLANIMININ SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

Evaluation Of The Socio-Economic Effects Of Using Health Technologies In Big Data Perspective

Esra TAŞBAŞ USTAOĞLU

Dr., İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi

ÖZET

Günümüzde, birbirinden farklı cihazlardan sürekli olarak veri akışı gerçekleşmekte ve örgütlerin sahip olduğu veri miktarı hızla büyümektedir. Büyük veri bakış açısı ile bilgi, yeni değerler oluşturan bir varlık haline gelmektedir. Veri büyüdükçe bilgide artmakta, artan bilgi yeni sorular oluşturarak yeni yanıtlar aramaktadır. Artan veri miktarı ile birlikte popüler hale gelen büyük veri kavramı ise beraberinde birçok çelişkiyi getirmektedir. Mevcut verilerin analizi ile bireysel ve toplumsal tanımlamalar yapılabilmesi gizliliklerini önemseyen bireyleri endişelendirmektedir. Veri gizliliği ve gizliliğin işgali tartışmaları ile kamuoyunun da ilgisini çeken büyük veri, sosyal, teknik ve ekonomik etkileri ile birlikte değerlendirilmelidir. Sağlık alanında ise dijital ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak veri miktarı artmaktadır. Sağlıkta akıllı ilaçlar, biyosensörler ve yapay organlar gibi teknolojilerin kullanımı, kronik hastalıkların önlenmesi ve yönetimi için maliyetleri azaltarak fayda sağlamaktadır. Sağlıkta, siber fiziksel sistemlerin kullanımı ile büyük veri elde edilmektedir. Büyük verinin sanallaştırılarak kullanımı kişiselleştirilmiş tıp uygulamalarının önünü açmakta ve sağlık bakım hizmetlerinin gerçekleştirilmesi için ilerici sanallaştırmaya izin vermektedir. Sağlık endüstrisi için etkinliğin ve verimliliğin arttığını görmek çok önemlidir çünkü süreçteki aksamalar, sağlık bakım kalitesi üzerinde yıkıcı etkilere neden olabilmektedir. Küresel nüfus yaşlandıkça, sağlık teknolojileri giderek daha önemli hale gelmekte ve sağlık teknolojileri kullanımı sağlık harcamalarını etkilemektedir. Bu bağlamda, sosyo-ekonomik gereksinimlerin, ulusal ekonomileri sağlık sistemlerinin verimliliğini ve etkinliğini artırmanın yollarını bulmaya zorlayacağını söylemek mümkündür. Çalışma kapsamında, sağlık teknolojileri kullanımının sosyo-ekonomik etkilerinin incelenerek önerilerde bulunulması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Ekonomisi, Büyük Veri, Sağlık Teknolojileri

ABSTRACT

Today, data flows from different devices and the amount of data that organizations have is growing rapidly. With a big data perspective, information becomes an entity that creates new values. As the data grows, the knowledge increases, and the increasing information seeks new answers by creating new questions. The concept of big data, which has become popular with the increasing amount of data, comes with many contradictions. Being able to make individual and social definitions by analyzing the existing data worries individuals who care about their privacy. Big data, which attracts the attention of the public with the discussions of data privacy and invasion of privacy, should be evaluated together with its social, technical and economic effects. In the field of health, the amount of data increases due to digital and technological developments. The use of technologies such as smart drugs, biosensors and artificial organs in health, benefits by reducing costs for the prevention and management of chronic diseases. In health industry, big data is obtained with the use of cyber-physical systems. The virtualization and use of big data paves the way for personalized medical practices and allows progressive virtualization for the realization of health care services. It is very important to see that the efficiency and productivity increase for the health industry because disruptions in the process can have devastating effects on the quality of health care. As the global population ages, health technologies become more and more important and the use of health technologies affects health expenditures. In this context, it is possible to say that socio-economic needs will force national economies to find ways to increase the efficiency and effectiveness of their health systems. Within the scope of the study, it is aimed to make recommendations by examining the socio-economic effects of the use of health technologies.

Keywords: Health Economics, Big Data, Health Technologies

**AKTİFLEŞTİRİLEN GELİŞTİRME HARCAMALARININ FİNANSAL KALDIRAÇ
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

The Impact Of Capitalized Development Expenditures On Financial Leverage

Melik ERTUĞRUL

Dr. Öğr. Üyesi, İstinye Üniversitesi, Ekonomi Bölümü, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

ARGE harcamalarının ikinci kısmına tekabül eden geliştirme harcamalarının aktifleştirilmesi hususu, finansal raporlamaya ilişkin tartışmaların odak noktalarından biridir. Amerikan Finansal Raporlama Standartları gibi kimi muhasebe rejimlerinde aktifleştirilmesine müsaade edilmeyen geliştirme harcamaları, 2005'ten beri ülkemizde uygulanan Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın ilgili standardı olan UMS 38 uyarınca listelenen altı koşulun birden sağlanması halinde aktifleştirilmektedir. Bu noktada ihtiyari bir durum söz konusu olmadığı için aktifleştirme yönetimin tasarrufunda bulunmamaktadır.

Aktifleştirilen geliştirme harcamalarının ne derecede işletmenin klasik anlamda bilinen varlığı olup olmadığı tartışılmaktadır. Sermaye yapısı, ampirik finans araştırmalarının temel araştırma alanlarından birisidir ve sermaye yapısının literatürde yer alan birçok hipotezin test edilmesi için elverişli bir çerçeve sunduğu görülmektedir. Literatürde ittifakla üzerinde uzlaşılan maddi duran varlıkları fazla olan firmaların sermaye yapılarının daha yüksek mertebeye kaldıraçlı olduğu sonucu, araştırma sorumuza temel teşkil etmektedir. Eğer aktifleştirilen geliştirme harcamaları klasik anlamdaki maddi duran varlık gibi addediliyor ise aktifleştirilen geliştirme harcamaları ile finansal kaldıraç arasında istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmalıdır.

Çalışmamızda kullanılan veri seti, 2013-2018 yılları arası finansal olmayan ve kamu hizmeti sunmayan firmalar haricindeki 269 firmaya ilişkin 1478 gözlem içermektedir. Firma büyüklüğü ve karlılığın kontrol değişkenleri olarak kullanıldığı sabit etkiler bazlı regresyon sonuçları, aktifleştirilen geliştirme harcamaları ile finansal kaldıraç arasında istatistiki olarak anlamlı herhangi bir ilişki bulunmadığını göstermektedir. Bir önceki dönemki finansal kaldıraçın bağımlı değişken olarak addedilerek yenilenen genelleştirilmiş momentler bazlı regresyon sonuçları da bu sonucu teyit etmektedir.

Özetle, aktifleştirilmiş geliştirme harcamaları, sermaye yapısına ilişkin teoriler perspektifinden, klasik anlamdaki duran varlık olarak değerlendirilmemektedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Kaldıraç, Sermaye Yapısı, ARGE, Aktifleştirme, Geliştirme Harcamaları

ABSTRACT

The second part of R&D expenditures is development expenditures, capitalization of which has been one of the focus points of discussions related to financial reporting. Capitalization of development expenditures are not allowed by several accounting regimes including US GAAP while the relevant standard (IAS 38) of International Financial Reporting Standards, which has been in practice since 2005 in our country, requires capitalizing development expenditures if listed all six conditions in IAS 38 are met. As there is no optional condition whether to capitalize or directly write-off, there is no managerial discretion.

Capitalized development expenditures have been discussed from the perspective of classical non-current assets. Capital structure concept is one of the fundamental research areas of empirical finance research and it provides a very convenient research setting to test several hypotheses in the literature. The literature has consensus on the following outcome: financial leverage increases as tangible assets increase. This outcome initiates our research question. If capitalized development expenditures are considered like tangible assets, the association between capitalized development expenditures and financial leverage should be significantly positive.

In this study, we employ 1478 observations belonging to 269 listed firms on the Istanbul Stock Exchange between 2013-2018 by excluding financial institutions, holdings, and utilities. By adding size and profitability as control variables into fixed effects regressions, we reveal that there is no statistically significant association between capitalized development expenditures and financial leverage. Furthermore, we add the previous financial leverage into GMM regressions, and we repeat all analyses. This outcome robustly remains the same.

To recap, capitalized development expenditures are not considered a form of ‘real’ or tangible asset from the perspective of capital structure.

Keywords: Financial Leverage, Capital Structure, R&D, Capitalization, Development Expenditures

EKONOMİK PLANLAMA VE TÜRKİYE'DE KAMU PLANLAMA KÜLTÜRÜ

Economic Planning And Public Planning In Turkey

Ahmet Salih İKİZ
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İİBF SİBUL Bölümü

ÖZET

Kamu kesiminde planlama, kaynakların düzenlenmesi ve etkin kullanımında önemli bir yer tutar. Planlanan ekonomik hedefler doğrultusunda kamu yatırımları ve harcamaları ve gelirleri bütçe kapsamında yerine getirilmeye çalışılır. Kamu planları kısa, orta ve uzun dönemli olarak gerçekleştirilebilir. Yapılan planlar kamu kesimi için zorlayıcı hükümler içerdiği kadar özel sektör için de teşvik edici ve yol gösterici mahiyettedir. Türkiye’de planlama Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren yapılmakla birlikte 1960 sonrası Devlet Planlama Teşkilatının kurulması ile önemli bir ivme kazanmıştır. Bürokratik açıdan Başbakanlığa bağlı bu kurum 5 Yıllık Kalkınma Planlarını kapsayıcı bir şekilde hazırlamış ve kamu kesimi bütçesinde bunların takibini yapmıştır. DPT kültürel alandan ekonomik alana önemli misyonları yerine getirmiştir. 2011 yılında DPT bütün yetkileri ile fonksiyonları Kalkınma Bakanlığına devredilmiştir. 2018 sonrasında yeni Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı bünyesinde 5 yıllık kalkınma planları yapılmaktadır. Halen 11. Kalkınma Planı 2023 e kadar yürürlükte olacaktır. Kamu kuruluşları Planın amaç, hedef, ilke ve politikaları çerçevesinde kendi görev alanlarına ilişkin alt politikaların ve tedbirlerin geliştirilmesinden sorumlu olacaktır. Bütçe ve harcama süreçlerinde Planın amaç, hedef ve politikaları temel çerçeveyi oluşturacaktır. Türkiye Cumhuriyetinin 100. Yılına girişte 11. Kalkınma Planı ülkemizin kalkınma vizyonunu ortaya koyarak, milletimizin temel değerlerini ve beklentilerini karşılamak, ülkemizin uluslararası konumunu yükseltmek ve halkımızın refahını artırmak için temel yol haritası olacaktır. Bu çalışmada ülkemizde planlama kültürü ve gelişimi değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: DPT, Kamu planlaması, 11. Kalkınma Planı, Kalkınma Planları, Türkiye Ekonomisi

ABSTRACT

Public sector planning has an important aspect in efficient use of resources. In line with the planned economic targets, public investments, expenditures and revenues are monitored within the state budget limitations. Public plans can be realized in short, medium and long term. These plans include compelling provisions for the public sector as well as encouraging and guiding the private sector. Even if Turkey has planning history from the foundation of the Republic, it has gained significant momentum in Turkey after 1960 with the establishment of the State Planning Organization. In terms of bureaucratic terms, this institution, which is affiliated to the Prime Ministry, has prepared the 5-Year Development Plans comprehensively and followed them in the public sector budget. SPO has fulfilled important missions from cultural to economic area. In 2011, all the powers of the SPO were transferred to the Ministry of Development. With the new Presidential System of Government of the Republic of Turkey in 2018 after the Presidential Head of Strategy and Budget are made on site 5-year development plans. The 11th Development Plan will be in force until 2023. Public institutions will be responsible for the development of sub-policies and measures related to their field of activity within the framework of the objectives, principles and policies of the Plan. The objectives and policies of the Plan will be the main framework in the budget and expenditure processes. The rolling 11 the Economic Plan reaches the 100th Anniversary of the Republic of Turkey Development by putting forward the development vision of our country, our nation meets basic values and expectations of our country to raise its international position and will be a basic roadmap to improve the welfare of our people. In this study, planning culture and development in our country will be evaluated.

Keywords: SPO, Public planning, 11th Development Plan, Development Plans, Turkish Economy

İRAN' IN HAZAR' IN HUKUKU STATÜSÜ İLE İLGİLİ POLİTİKASI

The Policy Of İran In Conntcetion With The Legal Status Of The Caspian Sea

Namiq KERİMOV
Doç. Dr. Azerbaycan Diller Üniversitesi

ÖZET

İran'ın Hazar Denizi'nin hukuku statüsü politikası gerçeklik ve hukuku normlardan daha fazlası Batı ile karşıt gerginliklerle ülkedeki tarihsel koşulların ve mevcut rejimin kullanılması nedeniyle bu ülkelerin ulusal şirketleri Hazar Denizi'nin petrol ve doğal gaz sahalarına önemli yatırımlar yapması İran'ın ulusal güvenlik açısından "tehlikeli" olduğu düşüncesine dayanıyor.

Öte yandan meseleye basit bir mantıkla yaklaşılsa İran eğer iki yüzyıl çarlık ve bolşevik Rusyasının tepkisi karşısında çaresiz kalıb, Hazar'da çok az hukuklara sahip olmasına rağmen SSCB'nin çöküşünden sonra, neden yeni yaranmış askeri ve ekonomik bakımdan güçlü olmayan Hazar kıyısı ülkelerinden (Kazakistan, Türkmenistan ve Azerbaycan) daha az pay almış olsun ki? Azerbaycan'ın Hazar'daki hidrokarbon rezervleri ile ilgili yaradılmış konsorsiyumlarında yeterince oy ala bilmeyen İran, üretilecek petrol ve doğal gazın taşınması için başlıca tranzit ülkesi olma arzusunu da gerçekleştiremedi. Buna rağmen, Hazar'dan çıkarılan petrol ve doğal gaz'ın ihracatında Basra Körfezi istikamatında çekilmesi ön görülen boru hatları daha ekonomik olarak değerlendirilirdi. Yukarıda bahsettiğimiz nedenler sebeble, İran'ın Batı ile olan tavizsiz konumu onun bu imkanlardan da yararlanmasına izin vermedi.

Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün ilk kez belirlenmesi, "Yüzyılın Sözleşmesi" denilen uygulama ile ön plana çıktı . Bunun temel nedeni Rusya ve İran gibi ülkelerin Azerbaycan'ın bu anlaşmanın uygulanmasını engellemek için bir baskı aracı olarak kullanmaya çalışmasıydı.

İran'ın siyasi ortamına daha yakından bakıldığında, anlaşıyor ki, ülke içindeki bazı siyasi güçleri Hazar'ın hukuki statüsü konusunda gerçeklikten uzak ve pratik olarak imkansız görünen teklifleriyle öz hükümetlerini bu konuda "dışsırlık" göstermekle, eleştiriyi dahili kitleni rejime karşı ele alınmasında kullanmaya çalıştığı ortaya çıkıyor.

Muhalefet grupları, İslami devrimden önce Tahran'ın çıkarlarının Hazar'da daha iyi ve daha güvenli olduğuna inanıyordu. İran'ın Hazar politikasındaki temel sorunlardan biri, resmi Tahran sorununun tek bir konsept anlayışının olmayışındır. Hükümet değişiklikleri ayrıca resmi Tahran'ın soruna farklı yaklaşımlar sergilemesine neden oluyor. Bu çalışmada İran'ın Hazar Denizi ile ilgili anlaşmaları, yasal statüsü, petrol ve gaz kaynaklarının geliştirilmesi ve taşınması ile ilişkisi ve güvenlik konuları ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: İran, Hazar, hukuku statüsü, güvenlik, politika

ABSTRACT

Iran's policy in connection with the status of the Caspian Sea has been connected with the benefit from historical conditions more than reality and legal norms. Because of the Islamic regime's antagonist contradictions with the West, the big investments of transnational companies of those countries in the oil-gas fields of the Caspian Sea, Iran's Caspian Sea policy has been tuned in the thought of Iran's being considered "dangerous" from the viewpoint of national security. On the other hand, when approaching to the problem with a simple logics, if Iran's had trifle rights in the Caspian Sea, having remained helpless for 2 centuries as a result of the tsar and Bolshevik Russia's reaction, why to get less shares than the Caspian littoral countries (Kazakhstan, Turkmenistan and Azerbaijan), which are newly established and are not so strong from the legal-economic viewpoint, after the collapse of the USSR? Iran, not having got enough shares in the consortium established in connection with the carbohydrogen reserves of the Caspian Sea, couldn't either realise its intentions of being a transit country in the transportation of oil and natural gas, which was planned to be extracted. However, it was considered to be economically more effective to build pipelines in the direction of Persian Gulf in the exportation of

oil and natural gas in the Caspian Sea. Because of the reasons noted above, Iran's uncompromising position with the West didn't allow to benefit from this chance. Moreover, in the Iranian area of the Caspian Sea the revealing of big oil-gas fields doesn't give the official Iran to use sufficiently "this historical chance".

The matter of defining the legal status of the Caspian Sea firstly appeared, in a big scale, together with the realisation of "the Contract of the Century", and the main reason for it was that the countries such as Russia and Iran were trying to use Azerbaijan as a means of preasure to prevent the realisation of this contract.

When we get acquainted with the political environment of Iran closely, it becomes evident that some political forces inside the country, in the legal status matter of the Caspian Sea, with their unreal and impossible proposals, were planning to use the inner auditorium against the regime, by criticizing the government's being weak in the matter. Different groups considered that before Islamic period the interests of Tehran in the Caspian Sea were protected better and more securely than before. One of the basic problems of Iran's Caspian policy was that Tehran didn't have a uniquely prepared concept relating to the problem. The government changes also caused the display of Tehran's different approaches to the problem. In the investigation, the agreements of Iran signed in connection with the Caspian Sea, its position in connection with the legal status, its attitude to the working out oil-gas resources and transportation, security matters take place.

Keywords: Iran, Caspian, law status, security, policy

Giriş: SSCB'nin çöküşünden sonra Hazar kıyısında Rusya, Kazakistan, Türkmenistan ve Azerbaycan gibi bağımsız devletlerin ortaya çıkması İran'ı zorluyordu ki, Hazar'ın hukuki statüsüne yeniden belirlenmesi için yapılan görüşmelere katılsın. 90'lı yılların başlarında İran Rusya hariç diğer kıyı devletleri ciddi rakip olarak görmeyerek daha fazla Moskova ile anlaşmaya gayret edirdi ise zamanla Azerbaycan ve Kazakistan'ın çıkarlarını aktif şekilde koruması gerçeği ile karşılaştı. 1995 yılında kabul edilen bağımsız Azerbaycan Cumhuriyeti'nin anayasasının 11. maddesinin ikinci fıkrasında Hazar'ın Azerbaycan sektörü kendi erazisi olarak kabul edilir. Başka bir deyişle Hazar Denizi'nin Azerbaycan sektörü mavi vatan olarak kabul edilmektedir. Status meselesinde Azerbaycan en çok Türkmenistan ve İran ile sorunlar yaşamıştır. Araştırma çalışmasında İran'ın Hazar'ın hukuki statüsüyle ilgili yürüttüğü siyaset incelenmiştir.

İranın Hazar denizi ile ilgili imzaladığı anlaşmalar: Hazarsahili erazilerin bölüşdürülmesi ve hukuku statü ile ilgili ilk hükümetlerarası sened Rusya ile Safevi devleti arasında 12 Eylül 1723'te imzalanmış Petersburg Antlaşmasıdır. Bu Antlaşma önsöz ve 5 maddeden oluşmaktadır. II maddede kayd edilirdi ki, şah aleyhine kalkmış isyanların yatırılması ve onun hakimiyetinin berpası bunun karşılığında ise şah hezretleri bütün Rusya imparatoruna Derbent, Bakü şehirleri, onlara ait toprakları, Cilan, Mazandaran ve Astrabad eyaletlerini verir. Bu zamandan başlayarak yukarıda belirtilen şehirler ve iller Rusya İmparatorunun mülkiyetine geçer. [18, 70-71]. Hazar kıyısı Azerbaycan topraklarının statüsü konusunda Rusya ile Safevi devleti arasındaki bir sonraki antlaşma 21 Ocak 1732'de Reşt şehrinde imzalandı. Bu anlaşmaya göre Rusya tarafından 1722-1723'te ele geçirilmiş Hazar Denizi'nin güney kıyısı- daha kesin olarak Kura nehrinin güneyindeki kıyı bölgelerini geri qaytarır ve karşılığında Hazar denizinde serbest yüzmek, Safevi devleti ile sınırsız ticaret etmek hukuku elde edirdi. 1735'te Nadir han ile Rus hükümeti arasında imzalanan Gence Antlaşması'na göre Kura'nın kuzeyindeki Hazar kıyı bölgeleri Safevi devletine iade edildi. Nadir Şahın 1747'deki suikast sonucu öldürülmesinden sonra, Azerbaycan'da hanlık dönemi başlar ki, bu zamanda da birleşik bir merkezi devlet oluşturmak imkansız olduğu için başta Rusya olmak üzere büyük güçlerin saldırgan politikaları bu alanda yoğunlaştı. Birinci Rus-Kacar savaşı 12 Ekim 1813'te bir önsöz, 11 madde ve separat aktdan oluşan Güleşan Antlaşması'nın bağlanması ile sona erdi. Antlaşmanın V. maddesi ile Hazar Denizi'nde askeri filo bulundurma hakkına yalnız Rusya sahip olurdu [18, 282]. 10 Şubat 1828'te İkinci Rus-Kacar savaşının sonu ve Kuzey Azerbaycan topraklarını Rusya tarafından işgalını resmileştiren önsöz ve 16 maddeden oluşan Türkmençay anlaşması imzalandı. Bu antlaşmanın VIII. maddesi Güleşan Antlaşması'nın V. maddesini onayladı, yani Kacarlar Devleti Hazar'da bir askeri filo saxlaya bilmezdi [15, 66]. Bu madde

Türkmençay Antlaşması'nın geçersiz olması beyanı oluncaya kadar yürürlükteydi ve resmen 26 Şubat 1921'de RSFSR-İran Antlaşmasının XI maddesi ile yürürlükten kaldırıldı [26, 63].

1873 yılında, çar generalı Kaufman'ın önderliğindeki Rus askeri birleşmelerinin Hiva Hanlığı'nın işgali sonucunda, Hazar'ın doğu kıyıları da çar Rusyasının kontrolü altına düştü. Bu dönemde Hazar'ın güneyinde Kacarlar devleti önemli ölçüde zayıflamış ve Rus işgaline ciddi direniş göstere bilmedi. Taraflar arasında 1881'de imzalanan Ahal antlaşması ve 1894'te antlaşmanın yenilenmesi ile çar Rusyası ile Kacarlar devletinin Hazar Denizi'ndeki sınırları tespit edildi. 1881 antlaşması Hazar'ın kullanım biçiminde hukuki bir değişiklik yaptı ve her iki devletin payının belirlenmesini resmileştirdi. Konunun bilimsel ve hukuki önemi şunlardan oluşuyordu ki, 1881 antlaşması Rusya ve Kacarlar devletinin Hazar Denizi'nde sularının sınırlarını belirledi. Astara (Azerbaycan) - Hasangulu (Türkmenistan) hattı, her iki ülkenin kara erazinin bitiş noktasından düz çizgi boyunca çizildi. Bu hattın, Hazar'ın güney kısmına Kacar devleti ve kuzey kısmına ise- Hazar'ın tahminen % 85'inden fazlasına Rusya tarafından kontrol edildi [25, 28]. 26 Şubat 1921'de Rusya ve İran arasındaki bağlanmış antlaşma, Hazar Denizi'nin hukuki mensubluğuna aydınlık getirdi. Bu antlaşmaya göre Hazar Denizi'nde yalnız bu senedi imzalayan devletler gemi sahlaya, serbest yüze ve balık ovu ede bilerdi. Başka bir deyişle, Sovyet Rusyası ve İran bu antlaşma ile hiçbir yabancı geminin Hazar Denizi'ne girmesine izin vermemek için karşılıklı taahhütte bulundular. Antlaşmanın III. maddesine göre, 1881 yılında kurulan Astara-Hasangulu hattı taraflar arasında su sınırı olarak görülüyordu. XI. maddeye göre, Türkmençay antlaşmasına göre Hazar'da filo sahlaya hakkını kaybeden Kacar devleti bu hakkı geri getirdi [25, 30]. 1921'de Hazar'ın hukuki statüsü hakkındaki Rus-İran antlaşması, SSCB'nin kurulmasından sonra 1931'e kadar yürürlükte kaldı ve uygun olarak Sovyet-İran antlaşması kimi işlemiş oldu.

Hazar Denizi'ne erişim, ticaret ve nakliye ile ilgili bir sonraki SSCB-İran antlaşması 27 Ekim 1931'de imzalanmış oldu. Hazar Denizi'nin üçüncü ülkelere bağlı olması 1935 Antlaşması'nın 14. ve 16 bendlerinde açıkça tespit edilmiştir.

Buna ek olarak, antlaşmada her iki tarafa da 10 mil deniz mesafesinde serbest balıkçılık alanı belirlenirdi Aynı yıl (1935), SSCB Hazardaki payını tanımlamak için İçişleri Bakanı H. Yagoydanim önderliğinde İran ile sınır çizgisinin netleştirilmesine başladı. Sonuçta SSCB'nin güney sınırı Türkmenistan'ın Hasan Gül (Esen gül) bölgesinden Azerbaycan'ın Astara bölgesine düz bir çizgi olarak kabul edildi. Bu bölünme ile Hazar Denizi'nin% 88'i SSCB'ye % 12'si ise İran'a düşmüştür. Bu şartlar altında, bir sonraki sözleşme 25 Mart 1940'ta imzalandı. Sözleşmeye göre Hazar'ın% 86'sı SSCB'nin,% 14'ü ise İran'ın payına düşüyordu [13]. Bu antlaşma her iki ülkenin 1921 yılı 16 Şubat'ta imzaladıkları sözleşme şartlarının yeniden teyit edilmesini aksettirmiştir. Ayrıca bu antlaşma uyarınca uluslararası hukuk kurallarına uygun olarak Hazar'da özgür gemicilik ve serbest ticari ilişkiler elde edilmiştir.

1964'te İran ve Sovyetler Birliği bir Hava Sınır Antlaşması imzaladı [6, 32-33]. Belgede Hazar'ın hava sahası ile ilgili madde yer almasa da burada iki ülkenin toprak (kuru) sularının uç noktalarından (Astara-Azerbaycan, Hüseyngül (Esen-Gül) -Türkmenistan) düz bir çizgi çekilerek Hazar için uçuş bilgi bölgesi hattı tespit edilmiştir.

Yukarıda belirtilen sözleşmelere dayanarak, Hazar Denizi'nin istismarının hiçbir zaman ortak bir şekilde hayata geçirilmediğini söyleyebiliriz. Örnek olarak, 1949 yılında SSCB tek taraflı olarak Hazar'da petrol hasılatına başladığında İran tarafı herhangi resmi formda ne buna ne de 1935 yılı SSCB ile İran arasında Hazar'da sınırın müeyyenleşmesine itiraz bildirmemişti.

Böylece yapılan küçük incelemeden görüldüğü gibi Hazar Denizinin asla ortak bir şekilde istisnarı olmamıştır. Diğer taraftan 1991 yılı Alma-Atı deklarasyonu ile Rusya, Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan SSC'nin ortak mirasçıları olduklarını bildirmekle hem de onun yaptığı sözleşmelerin de taraflarından tanındıklarını bildirmişlerdi. Demek İran'ın sergilediği mövqeyin aksine Alma-Atı deklarasyonu da Hazar'ın ortak kullanılmasına hukuki zemin vermiyor. Aksine, ulusal sektörlere bölünmesi için hukuki bir temel oluşturmıştır.

Hazar'ın hukuki statüsü konusunda İran'ın önerdiği projeler: İran ilk olarak Hazar'ın yarısının-50% -nin ona ait olduğunu iddia ediyordu. Geri kalan% 50 ise 4 kıyı devlet (Rusya, Kazakistan, Türkmenistan ve Azerbaycan) arasında bölünmeli olduğunu bildiriyordu [19, 182]. İran'ın siyasi mühüdü ile daha yakından tanış olunca anlaşılıyor ki, ülke içindeki bazı siyasi güçler Hazar'ın hukuki statüsü konusunda gerçeklerden uzak ve imkansız görünen önerileri ile hükümeti bu konuda "dışsırlık" göstermekte tənqıq etmekle, iç alditoriyanın rejime karşı ele alınmasında kullanmak istiyorlardı. Muhalif gruplar düşünüyordular ki, islam Devriminden önce Tahran'ın çıkarları Hazar'da şimdikinden daha iyi ve güvenli korunuyordu [22, 184]. Bu siyasiler iddia ediyorlardı ki, balıqçılıqdaki 10 millik mesafenin dışında suyun hem dibi, hem de yüzeyinin% 50'si İran'a verilmelidir [7, 32-33]. İran'ın bu teklifi hiç bir kıyı devlet tarafından tabii ki, dēstēklēnmēdi. Hatta aksine bu devletler arasında hiddete sebep oldu. Yukarıda belirttiğimiz gibi ne çarlıq, ne de Sovyet döneminde hiçbir zaman Hazar'dan eşit kullanım mevcut olmamıştır. Hazar'da daha çok yatırımlar yapan ve petrol-gaz arama ile Rusya, ardından ise SSCB meşgul olmuştur ve resmi Tahran ise tüm bunlara seyriçi kalmıştır. Hatta yirminci yüzyılın başlarında (1905-1913 yıllarında) İran'ın Hazar'da tek limanı olan Enzeli limanının yeniden kurulması için Rusya tarafından büyük malzemeler koymuştur. Böyle davranışlar ise İran tarafından hiçbir zaman olmamıştır. Öte yandan, böyle bir yaklaşımın hukuki dayanağı olmadığı gibi İran'ın gerçek ekonomik-siyasi ve askeri gücü ile de sēslēshmēdi. Hukuki statusla ilgili bile yaklaşımlar birinci aşama (1992-1995 yılları) için yaygındır ve daha çok karşı tarafın "nabzını kontrol" için yapılıyordu. İran'ın savunduğu Hazar'ın ortak şekilde istismarı 12 mil sahil sularının dışında kalan su arazisi kıyı devletlerin genel mülkiyetinde olmak üzere karşılıklı mutabakatla kullanılmalıdır konumu özellikle Kazakistan ve Azerbaycan'ın çıkarlarına aykırı idi.

Batı devletleri tarafından güçlü yaptırımlara sahip kaldığı bir dönemde İran Hazar'ın ortak şekilde kullanılması ile Rusya ile tek doğrudan bağlantıyı Hazar'la yaratabilirdi ki, bu da kaydedilen yaptırımların etkisinin azaltılmasında kritik role sahiptir.

İran yetkililerinin hukuki statusla bağılı diğer teklifi eşit dağıtım temelinde yani, her bir kıyı devlete % 20 pay ayırmaqla sorunun çōzūlmesinde maraklı olduklarını göstermeleridir. Bu durumda gerçek ortamda% 12 paya sahip olan İran Azerbaycan'ın perespektivli yataklarının birkaçına (Araz, Alev, Doğu alanlarına) sahiplenmiş olacaktır [9, 19]. Ayrıca Hazar'da %29 paya sahip Kazakistan böyle olunca çok büyük ölçüde (% 9) su erazisini kaybetmiş olurdu ki, bu da adı geçen devlet, aynı zamanda, Azerbaycan tarafından kabul edilemezdi. İran'ın hukuki statusla ilgili öne sürdüğü teklifleri analiz ettiğinde anlaşılıyor ki, aslında bu tür teklifleri etmekle İran daha çok sorunun çōzūm edilmemesine çalışmıştır.

İran yetkililerinin bir diğer önerisine göre kıyı devletlerin her biri Hazar'ın ortasına doğru 20 mil mesafede sahil suları ve onun ardından 20 mil mesafede ekonomik bölgeye sahip olmalıdır. Böyle durumda kıyı devletlerin her biri 20 millik kıyı sularında müstesna haklara sahip olmakla onun dibinden ve yüzey sularından serbest kullanma fırsatları kazanıyor. Diğer yandan ise bu 20 millik kıyı suları bu devletlerin su sınırını müeyyenleşdirmeli idi. Ekonomik bölgede ise istihbarat çalışmalarının yapılmasında, hem de biyolojik ve mineral kaynakların korunup saklanması serbest faaliyet hakkı saklanırsa da su yüzeyinden ve yüzeyin üzerindeki hava sahası diğer kıyı devletler için de kullanımda eşit haklar tanınırdı [12, 583]. Toplamda 40 millik mesafeden ötedeki su arazisi genel kullanımda olmakla konsensius esasında yönetilmeli idi.

1998 Aralık ayında Hazar'ın hukuki statüsü ile ilgili Özel Çalışma Grubu Moskova'da yapılan toplantısında İran tarafı önceki pozisyonundan ciddi şekilde farklı olan yeni öneri ileri sürmüştür. Toplantıda konuşan İran Dışişleri Bakan yardımcısı Murtaza Sermedi İran'ın Hazar'ın ortak kullanımını arzuladığını, ancak Hazar'ın tüm yönlerde kıyı devletler arasında her devlete % 20 pay vermekle paylaşılmasına da sıcak baktığını belirtmiştir [3, 17].

İran'ın önerdiği Cohdominimum prensibi de diğer kıyı devletler tarafından reddedilmiştir. Ama İran denizin dibinin orta hat prensibi ile bölünmesine karşı çıkmıştır. Bu durumda Tahran'a şelfin 14-16% -i düşüyor. Tahran denizin dibinin eşit şekilde 5 yere bölünmesini gerektirir: havzasında orta nokta bulunmalı, oradan sahildeki sınır noktalarına radikal hatlar çekilmelidir. Tahran kendi seçeneğini işe geçirmekle, denizin merkezi, petrol ve gazla zengin bölümüne girmeyi, aynı zamanda, Transxezer boru

hattının çekimine hukuki engel olmaya çalışıyordu. Sohbet Türkmenistan gazının transit gibi Azerbaycan'dan geçerek Batıya naklini sağlayacak boru hattından gidiyor.

Status konusunda İran, Rusya ve Türkmenistan aynı mövqeyden çıkış edirdi. İran'ın savunduğu kondominium prensibini esas alarak 1996 Kasım'ında, söz konusu üç devlet arasında özel deklarasiya imzalandı ki, burada da Hazar'ın kıyı devletlere ait olduğu ve onun resurslarından bu devletlerin rızası olmadan kullanılamayacağını belirten özel bir bildiri imzalandı [10, 199]. V. Putin'in iktidara gelişinden sonra Rusya'nın Hazar'ın hukuki statüsüne yaklaşımı pragmatik karakter aldı. 6 Temmuz 1998 tarihinde Rusya Kazakistan ile Hazar'ın kuzey bölümünün şelfinin, (su dibini) eşit uzaklık prensibi ile kendi aralarında bölmekle su yüzeyini ise genel kullanımda tutmak hakkında anlaşma imzaladı. Rusya-Kazakistan anlaşması Rusya-İran-Türkmenistan "ittifakı" nda çatlakların oluşmasına olanak sağladı. Hatta resmi Tahran bu anlaşma ile ilgili BM'ye başvurdu.

9 Ocak 2001'de Rusya Azerbaycan'la böyle bir belge imzaladı [11, 123; 3, 23]. Ardından ise 2003 yılında Rusya, Kazakistan ve Azerbaycan arasında varılan anlaşmaya göre münhasır ekonomik bölgenin genişliği kıyı devletlerinin paralel ve eşit uzaklıkta olan orta bir hattın belirlenmesi ile çözüm olunurdu. İstisnai ekonomik yörelerin uzunluğu ise Hazar'ın ulusal sektörlere bölünmesi suretiyle devletlerin kıyı çizgilerinin uzunluğuna orantılı olarak müeyyenleştirilirdi [5, 190-191].

Hazar'da gerçekleştirilen petrol ve gaz projelerine İran'ın tutumu: Qeyd edek ki, İran Hazar'da 2 devletle-Türkmenistan ve Azerbaycan ile su sınırına sahiptir. İran status konusunda Türkmenistan'la öyle bir sorun yaşamamıştır. Azerbaycan'ın tutumu ise Fars admnistrasiyası tarafından tepki ile karşılanmıştır. Bunu doğuran başlıca faktör ise Türkmenistan'dan farklı olarak Azerbaycan'ın Hazar'ın kendisine ait bölümündeki hidrokarbon yataklarına esaslı şekilde Batı kapitalını celb etmesi ve İran'ın ise Hazar'da öyle bir perespektivli petrol-gaz yatağı olmadığından, söz konusu su havzası jeopolitik, güvenlik ve ulaşım-iletişim açısından önem doğururdu. İran yetkilileri bazen gerçeklerden uzak fikirler seslendiriyorlardı ki, bu da elbette, Azerbaycan tarafının direnci ile karşılaşılıyordu. Böyle fikirlerden biri de Aram-Peqov hattı ile bağlıdır. Yeri gelmişken belirtelim ki, 1960'ların başlarında Karayip krizi örneğinde soğuk savaşın doruk noktası fonunda ABD'nin nükleer başlıklı füzeleri İran topraklarında yerleştirmesinin önüne geçmek için 15 Eylül 1962 tarihinde Tahran'da İran Dışişleri Bakanı Abbas Aramla Rusya'nın bu ülkedeki Büyükelçisi Nikolay Peqov arasında gizli bir memorandum imzalanmıştır. Bu belgeyle İran kendi topraklarında ABD'ye nükleer başlıklı füzeleri yerleştirmeye izin vermiyor ve karşılığında SSCB Abşerondan Hazar'ın güneyinde bulunan Hasan Kiade-he kadar olan hattın İran'a ait olduğunu tanıyordu [10, 199]. İran BM'de Aram-Peqov hattının tanıtılması ile Hazar'dan daha fazla pay almasına uluslararası hukuki destek almasına gayret etmiştir.

Çelişkili bir durum ortaya çıkmıştır. Bir yandan İran Azerbaycan'ın bağladığı "Yüzyılın Müqavilsı" ni tanımıyor, bunun Hazar'ın hukuki statüsüne aykırı olduğunu bildirir ve bu sözleşmelerin hukuki dayanağının olmadığını söylüyordu. Hatta, bu konuda BM Genel Sekreterliğine şikayet de ediyor, diğer yandan ise yukarıda isimlerini saydığımız Şahdeniz ve Lenkeran-Deniz projelerinde yer etmekle dolayısıyla Azerbaycan'ın bağladığı petrol sözleşmelerini tanımış oluyordu.

İran'ın Hazar'da mevcut hidrokarbon kaynaklarının nakli ile ilgili önemli məqsədləri vardır. İlk olaraq "Yüzyılın Anlaşması" çerçevesinde üretilecek petrolün ihracı için İran Ceyhan'a çekilecek hattın yalnızca kendi topraklarından geçerek reallaştırılmasına çalışıyordu. Qeyd edek ki, İranın amacı Hazar'dan yeterince pay ala bilmemesini onun petrol-gaz kaynaklarının naklinde önemli transit ülke olmak imkanlarını gerçekleştirmekle telafi etmektir. Hatta bazı uzmanlar İran topraklarından kemerin geçmesini Rusya ve Gürcistan-Türkiye seçeneğinden ekonomik açıdan daha ekonomik olarak değerlendirirdi. Başlıca ihraç boru hattı İran'dan geçeceği halde enerji sevkıyatı açısından sıkıntı çekilen anklav toprak olan-Nahçıvan'ın yakıt problemi geniş ölçüde çözüm bulmuş olurdu. Tahran yetkilileri ayrıca İran marşrutunun Gürcistan ile karşılaştırıldığında yaklaşık 700 km kısa olduğunu bildirmekle bunun da boru hattının inşası için öngörülen maliyyə yükünü önemli ölçüde hafifletmiş olacağını bildiriyordu. Ayrıca Kazakistan petrolünün de Türkmenistan'dan geçmekle İran üzerinden Umman Körfezi'ne taşınması da zaman zaman tartışma olsa da, Rusya'nın baskıları karşısında bu plan fikir olarak kalmıştır. İran diğer seçenek olarak Neka-Cask kemerini sunmaktadır. Hatırladaq ki, Neka İran'ın

Hazar'daki büyük limanlarından biridir. Cask ise Umman körfezi'ndedir. Bu durumda Kazak ve Türkmen petrolünün tankerler vasıtasıyla Neka limanına taşınması gerekecekti. Bu ise hem ek maliyet, hem de zaman kaybına neden olabilirdi. Diğer taraftan hem de düzenli tanker reyslerinin teşkili meselesi çözüm bulmalıydı.

İran'ın Azerbaycan'ın Hazar'daki petrol anlaşmalarının gerçekleşmesine tepkisi 2001 yılının Temmuz ayında Alev petrol yatağında araştırma yapan akademisyenlerin bulunduğu jeofizik-3 ve Elif Hacıyev gemilerinin İran gemileri ve helikopteri tarafından ateşe tutulması ile zirveye ulaştı. İran'ın Hazar'da petrol sözleşmeleri uygulama konusunda Azerbaycan'a yaptığı baskı, Temmuz 2001'de İran gemileri ve helikopterlerinin Alov alanında çalışan bilim adamları olan Jeofizik-3 ve Alif Hacıyev tarafından ateşlendiği zirveye ulaştı. Olaydan bir süre önce bir zamanlar SSCB ile İran arasında belirlenmiş sınırdan yaklaşık 50 kilometre kuzeye doğru yerleşen Alev-Araz-Şarq yataklarının ortak işlenmesi için Azerbaycan BP şirketi ile anlaşma yapmıştır.

Xatırladaq ki, bu Hazar'ın hukuki statüsü ile ilgili oluşan ilk askeri vakada idi. Yeri gelmişken belirtelim ki, İran tarafı bu yatağı kendilerine ait olduğunu bildirmiş ve onu Elbrus adlandırmıştır [2, 226; 20, 161-163]. İşte kardeş Türkiye devletinin işe karışması, somut olarak Türk şahinlerinin Azerbaycan semasında uçuşlar geçirmesi, ardından ise Türkiye ordusunun Kurmay Başkanı Hüseyin Kıvrıkoğlu'nun Azerbaycanın hava sahası Türkiye ile aynıdır, kim bu kardeş ülkeye el uzadarsa karşısında bizi görecektir ifadesi İran'ı askeri tehdit yaklaşımından geri çekilmeye zorladı.

Şaşırtıcı ve aynı zamanda anlaşılmayan hal budur ki, İran'ın sınırlarına daha yakın olan ve daha güneyde bulunan ama güney komşumuzun pay aldığı Lenkeran-Deniz yatağına hiçbir iddia sürülmediyi halde, resmi Tahran'ın sınırlarından hayli uzak olan ve işlenmesinde pay alamayan Alev yatağına iddia ileri sürülüyordu. Mevcut şartlarda İran'ın payına düşen ve enerji rezervleri açısından öyle zengin olmayan 12% 'lık küçük bölümden yumuşak söylersek fars admnistrasiyası memnun kalmamıştır. Hazar'ın ortalarına doğru "stratejik derinlik" elde etmek isteği İran'ın Hazarla bağlı siyasetinde önemli çizgi oluştuyordu.

İran'ın Hazar politikası ile temel sorunlarından biri resmi Tehrann sorunla ilgili geliştirilen birim kavramının olmamasıdır. Hükümet değişiklikleri resmi Tahran'ın da soruna çeşitli yaklaşımlar sergilemesine neden olur. Bunu Tahran Üniversitesinin profesörü ve Avrasya konularında tanınmış uzman Elaxe Kulay İran hükümetin Hazar politikasının zayıf olmasını demekle birlikte keskin eleştiri ve ekliyor ki, neredeyse, bu alan hükümet tarafından unutulmuştur. Kulay'a göre İran'ın Hazar Denizi'nin güvenliğine gösterdiği aşırı dikkat, ülkenin başka şeylere olan ilgisini kaybetmesine neden olmuştur [14, 225]. İran'ın Hazar'da petrol rezervleri ise öyle büyük değildir. Denizin derin sularında arama istihbarat çalışmalarının yapılması ve üretim için gerekli yeni teknolojik ekipman, aynı zamanda yeterince mali yatırımları yapılmadığından bu rezervleri tam gerçekleştirmek henüz mümkün değildir. Hazar'ın yüzeyindeki su akışı da İran için ek sorunlar yaratmaktadır. Öyle ki, akımın yönünün kuzeyden güneye olması kuzey ve batıdaki kirli suları İran alanına getirir ki, bu da işleri zorlaştırıyor [20, 164; ; 19, 182]. 2012 yılında İran Hazar'da 700 metre derinlikte bulunan Serdar-e Cengel petrol ve gaz yatağının perespektivliyini açıkladı [8; 23, 67]. Ama bu uygulanmış yaptırımlar sonucunda yabancı yatırıma "muhtaç" kalan önde gelen uluslararası petrol şirketlerine yatırım ve iş geliştirme için önerilen 55 kara ve deniz yataklarından biridir.

İran'ın Hazar'da balıkçılıkla ilgili durumunu tatmin edici olarak kabul edilemez. İstatistiklere göre İran 2000 yılında Hazar Denizi'nden dünya pazarına 300 ton havyar ihraç etmişse, 2014 yılında bu 3 tona eşit olmuştur. Bunun temel nedeni gibi suyun aşırı kirlenmesi ve yasadışı balık avının artması ile ilişkilidir [21, 320].

Hazar'ın hukuki statüsünün belirlenmesi yönünde en önemli tedbirlerden biri de kıyı devlet başkanlarının doğrudan bu konuyla ilgili Zirve Sammitlerinin geçirilmesi oldu ki, ilk bele tedbir 22-23 Nisan 2002'de Aşkabat'ta, ikinci bile toplantı 16 Ekim 2007 yılında Tahran'da, üçüncü görüş 18 Kasım 2010 yılında Bakü'de, dördüncüsü ise 29 Eylül 2014'te Həştərxanda geçirilmiştir.

Hazar Denizi'nin nihai hukuki statüsü 12-13 Ağustos 2018 tarihinde Kazakistan'ın Aktau kentinde, kıyı devlet başkanlarının V Zirve Toplantısında imzalandı. Nihai kovensiya 24 maddeden ibaret olup, burada kompleks şekilde Hazarla bağlı meselelere hukuki açıdan açıklık getiriliyordu. Kovensiyada arazi suları, deniz sınırları, deniz dibinin dağılımı, navigasyon kuralları, balıkçılık hakları, çevre sorunları, bilimsel araştırmaların yapılması, askeri işbirliği konuları, denizin servetlerinden istifade ve başka konuların düzenlenmesi yer alır.

Konvensiyanın I maddesinde tartışmalı olan obyektin deniz veya göl olduğuna ilişkin net tespit edilmiş ifade yer almamıştır. Sadece Hazar Denizi kıyı devletlerin kara topraklarıyla çevrili su havzası gibi tespit edilir [17]. Cümlelerin başlangıcında deniz sonunda ise su havzası gibi verilmesi büyük ilgi uyandırıyor ve konvensiyanın imzalanmasına baxmayaraq Hazar'ın doğal-coğrafi adlandırılmasına açıklık getirilmediği görülmektedir.

Hazar'ın hangi çerçevede bölünmesi meseleleri V maddede belirtilmiştir ve burada gösterilirdi ki, Hazar Denizi akvatoriyası iç sulara, arazi sularına, balıkçılık bölgelerine ve genel su alanına ayrılmıştır.

VI maddede taraflardan her birinin kuru topraklarının ve iç sularının devamı gibi Hazar'da arazi suları kabul edilir. Onun dibi, yüzeysel ve bunun üzerindeki hava sahası arazi suları gibi kabul ediliyordu.

VII maddede tarafların her biri genişliği 15 deniz milinden fazla olmayan arazi sularına sahip olur. Aynı maddenin II bendinde arazi sularının sınırı gösterilir. Burada kaydedilir ki, arazi sularının dış sınırının belirlenmesi amacıyla denizdeki liman sistemin bir parçası olan ve sahilin devamı olarak alınan sürekli ve belirgin liman tesisleri başlangıç olarak kabul edilir. Daha sonra gösterilen kıyı tesisleri ve yapay adalar daimi liman nesneleri olarak kabul edilmez. Arazi sularının dış sınırları devlet serhedidir.

VIII maddeye göre Hazar denizinin alt ve yeraltı bölümlerinin sektörlere bölünmesi komşu ve karşı devletlerin onayı ile, uluslararası hukukun genel kabul görmüş ilkeleri ve normlarını dikkate alarak yapılır.

IX maddeye göre her taraf karasularına bitişik 10 mil içinde bir balıkçılık bölgesi kuracaktır.

Arazi sularında olduğu gibi balıkçılık bölgesi de bitişik kıyıları olan ülkeler arasında balıkçılık bölgelerinin delimitasyonu uluslararası hukuk ilkeleri ve normlarını dikkate alarak, onların aralarında razılaşmaya göre gerçekleştirilir.

Görüldüğü gibi konvensiyada Hazar'ın hem dibinin, hem de su yüzeyinin bölünmesinin genel ilkeleri belirlenmişti. Somut olarak sınırların belirlenmesi ise Dışişleri Bakanlıkları çerçevesinde oluşturulan çalışma grubu tarafından işlenip hazırlanacaktır. Kara sınır bölgelerinde olduğu gibi burada da su arazilerinin delimitasyonunun mümkünlüğü yansıtılır. Sınırları olan devletler arasında iç ve arazi sularının delimitasyonu uluslararası hukuk ilkeleri ve normlarını dikkate alarak, onların aralarında anlaşmaya göre gerçekleştirilir.

Sonuç: Aparılann tedqiqatdan anlaşıldı ki, İran öncelikle Çarlık Rusyası ile daha sonra ise Sovyet Rusya ve ardından SSCB ile yaptığı sözleşmeler esasında Hazar'dan belli kullanım haklarına sahip olsa da bu hiçbir zaman ortak ve eşit bir şekilde olmamıştır. Demek İran'ın tarihe dayanarak Hazar'ın yarısının ona ait olması gibi fikirleri tam esassızdır. Diğer yandan Hazar'ın beş kıyı devlet tarafından aynı pay almakla bölünmesi (her ülkeye 20%) de İran'ın Hazar ile daha az kıyı şeridinde sahip olması nedeniyle imkansız kabul edildi. İran'ın Hazar politikası daha çok güvenlik kaygılarına odaklanıyor ve bu durum, İran'ın Kıyı Devlet Başkanları Zirvesi'nde her seferinde İran tarafından yapılan açıklamalara ve yekun hukuki statüye yansımış durumdadır. Hazar'a Azerbaycan ve Kazakistan'ın teşviki ile büyük ölçüde Batı sermayesi dahil edilmiştir ki, İran ve Rusya Batı'nın askeri birliklerinin herhangi bir şekilde bu alana dahil olmasından endişe duyuyordu. İran Hazar'da Azerbaycan ile birlikte Türkmenistan'la da sınıra sahip olduğu halde resmi Aşqabadla ciddi bir su sınırı sorunu yoktur. Azerbaycan gibi Türkmenistan Hazar'da büyük petrol ve gaz projeleri uygulamıyor. Onun perespektivli yatakları isasen kuru alanlarda bulunmaktadır. Diğer yandan Azerbaycan ve İran ilişkilerinde Güney Azerbaycan meselesi kırmızı hatla

geçiyor. Tesadüfi değildir ki, İran sürekli Ermenistan'ı destekliyor. Azerbaycan'ın Hazar'da gerçekleştirdiği büyük petrol-gaz projeleri ekonomik ve askeri açıdan onun güçlenmesini mümkün edecektir ki, bu da güney komşumuzun stratejik çıkarlarına uygun değildir.

İran'ın Hazar politikasında diğer önemli mesele söz konusu sututların hidrokarbon kaynaklarının taşınmasında önemli transit ülkeye çevrilmek isteği ile ilgilidir. Bunu imkansız kılan şey, Batı ülkelerinin bilinen yaptırımları ile birlikte Rusya'nın bu konuda İran'la ters yönde durmasıdır.

Kullanılan kaynak ve edebiyat

1. Aidarbek Amirbek. Soğuk savaş sonrası Hazarın statusu ve sınırlandırma sorunu: Kıyıdaş devletlerin yaklaşımları açısından analizi.
2. Alaaddin Yalçınkaya. Kafkasya'da siyasi gelişmeler/ etnik düğümden küresel kördüğümüne . Lalezar Yay., Ankara. 2006, 419 s
3. Aslanlı Araz. Jeopolitik Rekabet ve jeoekonomik İlgi Zemininde Hazar Havzasının "Qordi Dügümü" Hazar'ın statüsü ve Transxezer işbirliği bağlamında İran-Azerbaycan ilişkileri.Konrad-Adenauer-Stiftung e.v. 2014. 47 s
4. Bagian M., Lohrasbi M. Iranian-Russian relations: definition of the legal regime of the Caspian Sea. *Development Strategy*. 2011, pp.281- 285. (in Pers.)
5. Joyner Christopher C. & Walters Kelly Zack, "The Caspian Conundrum: Reflections on the Interplay Between Law, the Environment and Geopolitics", *The International Journal of Marine and Coastal Law*. Cild 21, sayı 2, 2006
6. Dabiri M. R. "A New Approach to the Legal Regime of the Caspian Sea as a Basis for Peace and Development", *The Iranian Journal of International Affair*, Vol. 6, No. 1-2, Spring-Summer, pp. 28-46.
7. Demircili Mucteba, "Nigah-ı İrani be Seyr-i Tahavvulat-ı Rejim-i Hukuki-i Derya-yı Hazer", *Muta'blat-ı Avrasya-yı Merkezo*, Sal 1, Şomare 1, Zemistan-Behar, 1386-1387,s.21-46
8. Details of 21 Iranian gas fields, offered to foreigners, *Azernews*, 4 December 2015 <http://www.azernews.az/region/90492.html> ;
9. Erdal Tanas Karagöl, Mehmet Kızılkaya, Salihe Kaya. Statü sorunu ikileminde Hazarda enerji denklemi. SETA, Baskı : Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş. İstanbul, 2016, 28 s
10. Aliyev Anar Aşur oğlu. Kıyı devletlerinin Hazar politikası. Tarih ve onun sorunları. №-1-2. 2019, s. 192-201
11. Gawdat Bahgat, "The Caspian Sea: Potentials and Prospects", *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, Cilt: 17, Sayı: 1, Ocak 2004
12. Həsənov Ə.M. Xəzər hövzəsi və Cənubi Qafqazın geoiqtisadi xarakteristikası: Azərbaycanın yeni neft siyasəti. Bakı, "Zərdabi LTD" MMC, 2016, 295 s
13. Hasanov A. M/ M. Hazar'ın hukuki statüsü meselesi ve Azerbaycan'ın jeoekonomik çıkarları .525 gazete 14 Kasım 2010 № 210 , s.8
14. Хоссейнзадех Вахид. Политика Ирана в Каспийском регионе на современном этапе: итоги и перспективы Проблемы постсоветского пространства / *Post-Soviet Issues* 2017 4(3) s.221-228
15. Жильцов С.С., Зонн И.С., Ушков А.М. Геополитика Каспийского регионов.М, "Международные отношения", 2003, 280 с
16. Kepbanov Y.A. (1997-1998) "The New Legal Status of the Caspian Sea is the Basis of Regional Co-operation and Stability". *Perceptions, Journal of International Affairs*, 2(4), pp.8-16
17. Конвенция о правовом статусе Каспийского моря / *Kremlin.ru*, 12 avqust 2018
18. Mahmudov Y.M, Şükürov K.K Azerbaycan Uluslararası ilişkiler ve diplomasi tarihi. Devletlerarası anlaşmalar ve diğer dış politika eylemleri 1639-1828. Bakü, 2009, 512 s
19. Mehdiyoun Kamyar. "Ownership of Oil and Gas Resources in the Caspian Sea", *The American Journal of International Law*, Vol. 94, No. 1, January 2000, pp.179-189.
20. Mustafa Gökçe Soğuk savaş öncesinden günümüze İranın Hazar denizi siyaseti səh.14. Tarih in Peşinde-Uluslararası Tarih ve Sosyal Araştırmalar Dergisi-Yıl: 2011, Sayı: 6 Sayfa: 153-176
21. Mansurov A. Caspian Sea: Problems and Prospects. In: Lagutov V. (eds) *Environmental Security in Watersheds: The Sea of Azov*. Dordrecht: Springer; 2012. pp. 217-222.
22. Nəsibli N.L. "İran's Caspian Policy", www.cacianalys.org, 02.10.2003

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

- 23.Rzayeva G. Yaptırımlar sonra enerji alanında Azerbaycan-İran işbirliği. Azerbaycan-İran işbirliği esas yönler ve fırsatlar. Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı yanında Stratejik Araştırmalar Merkezi. B, 2018, 204 s. sayfa 65-81
- 24.Selcuk Çolağoklu Uluslararası hukukta Hazarın statusu sorunu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi **Yayın Tarihi:** 1996, **Sayı:** 1 **Cilt:** 53<http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/42/479/5535.pdf> s.107-122
- 25.Suleymanov A. M. Hazar'ın ulusal sektörlere bölünme prensibinde bölgesel güvenlik sorunu / siyasi bilimler üzere felsefe doktoru almak için sunulan Doktora Tezi. Bakü, 2011, 154 s
26. Şukurov K.K Türkmençay-1828: Tarihi Chronika (ixtisarla). Bakü, 2006, Çaşıoğlu Matbaası, 188 s

TEK YOL TEK KUŞAK PROJESİNDE TÜRKİYE’NİN TİCARET POTANSİYELİ: PANEL VERİ PPML ÇEKİM MODEL UYGULAMASI

TRADE POTENTIAL OF TURKEY WITHIN THE CONTEXT OF “ONE ROAD ONE BELT” INITIATIVE: AN APPLICATION OF PANEL DATA PPML GRAVITY MODEL

H. Şaduman OKUMUŞ

Prof. Dr. İstanbul Gedik Üniversitesi İİSBF Uluslararası Ticaret Finans Bölümü

Ümit BOZOKLU

Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gedik Üniversitesi İİSBF Uluslararası Ticaret Finans Bölümü, (Sorumlu Yazar)

Sevcan ÇAĞLAYAN

Arş. Gör. İstanbul Gedik Üniversitesi İİSBF Uluslararası Ticaret Finans Bölümü

ÖZET

Ekonomik rekabette başarılı olabilmek ve yurtiçi refahı arttırabilmek için ülkeler, uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırmak ve üretim faktörlerinin serbest dolaşımını sağlamak amacı ile bölgesel işbirliklerini geliştirmeye hız vermişlerdir. Bu işbirliklerinden en önemlisi Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarında 65 ülkeyi öncelikle ticaret anlamında birbirine bağlayan ve 2050 yılına kadar tamamlanması planlanan “*One Road One Belt (Tek Yol Tek Kuşak- TYTK)*” projesidir. TYTK projesine dahil olan ülkeler dünya dış ticaretinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. TYTK projesinin faaliyete geçmesiyle üretim ve ticaret maliyetleri önemli ölçüde azalacak, söz konusu bu gelişmeler doğal olarak küresel ticaret dengelerini değiştirecektir.

Bu çalışmanın temel amacı, planlanan alternatifleriyle faaliyete geçtiğinde TYTK projesinde yer alan ülkelerin Türkiye’nin dış ticaret hacmine olan olası etkilerinin “Çekim Modeli (Gravity Model)” kullanılarak tahmin edilmesidir. Ampirik çalışmada, TYTK kapsamında yer alması planlanan Türkiye dahil toplamda 15 ülkenin 1990-2018 dönemi yıllık verilerinden faydalanılmıştır. Çekim modelinin tahmin edilmesinde En Küçük Kareler (OLS) ve Poisson Pseudo Maximum Likelihood (PPML) tahmin yöntemlerinden yararlanılmıştır. Ticaret hacmini açıklamak için geleneksel ve genişletilmiş çekim modelleri dikkate alınmıştır. Sonuçlar; Kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, nüfus, ortak dil, ortak sınır değişkenlerinin Türkiye’nin dış ticaret hacmi üzerinde pozitif, mesafenin negatif etkisi olduğu yönündedir.

Anahtar kelimeler: Çekim modeli, PPML, Tek Yol Tek Kuşak

ABSTRACT

In order to be successful in economic competition and to increase domestic welfare, countries have accelerated the development of regional cooperation in order to remove the barriers to international trade and free movement of production factors. The most important of these collaborations is the “One Road One Belt Initiative- OROBI” launched by China, connecting 65 countries primarily in terms of trade in Asia, Europe and Africa. The project is planned to be completed by 2050. The countries included in the OROBI constitute an important part of the world foreign trade. Production and trade costs will decrease significantly with the implementation of the OROBI, and these developments will naturally change the global trade balances.

The main objective of this study is to estimate the possible impacts of the countries taking place in the OROBI to Turkish foreign trade volume using ‘Gravity Model with Poisson Pseudo Maximum Likelihood (PPML) estimation method. In this empirical study, the data for 15 countries including Turkey has been used for the period of 1990-2018. “Traditional and Extended GMs” were taken into account to explain the trade potential of Turkey within the context of OROBI. Based on the data used and the models resourced to, it appears that the variables of Gross Domestic Product per capita, population, common language and common border have positive effect on Turkey's foreign trade volume, however, geographical distance have negative one.

Keywords: Gravity Model, PPML, One Road One Belt

**THE IMPACT OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF INTERNATIONAL
TRADE ON AIR TRANSPORTATION: THE CASE OF CHINA**

Salih KALAYCI
Bursa Technical University

ABSTRACT

The aviation industry is increasingly becoming more important for China's economic development, integration and the capability of airlines in order to access foreign markets by way of liberalization. The aim of this paper is to discuss and clarify the impact of recent regulatory changes of international trade on civil aviation in China. In this context, Using an 18 year analysis period (2000–2017), a new perspective is offered in terms of developments following liberalization of Chinese air transport market. The research developed a cross-sectional model with passenger traffic as the dependent variable, while macroeconomic factors (foreign trade, GDP, population, transport infrastructures) served as independent or predictor variables. This manuscript investigate these relation by estimating a before/after augmented gravity-econometric model applied to a panel data set. According to empirical findings of this paper, air transport liberalization regarding internal and external market has facilitated significant growth in both the number and frequency of routes in the China. In addition, this paper concludes that PPP in civil aviation improves efficiency, release of air fares, new air operation enterprises in the context of accessing to new markets.

Keywords: Air transportation, Liberalization, International Trade.

THE IMPACT OF ACCESS TO ABORTION ON FERTILITY PREFERENCES: ECONOMIC DEVELOPMENT IMPLICATIONS

Deniz GÜVERCİN

Istanbul Arel Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü

ABSTRACT

This paper aims to show the implications of legalizing abortion on economic development by analyzing the change in fertility preferences and marital status of women. The paper uses a regression discontinuity design to evaluate the implications of the abortion ban being lifted in Turkey in May 1983. The data come from the 2008 and 2013 Turkish Demography and Health Survey (TDHS) from Hacettepe University, Turkey. The results indicate that legalizing abortion increases the age of women at first birth by 1 unit and the age of women at first marriage by 1 unit. Furthermore, the policy changes fertility behavior because it decreases the number of children by 0.3 units. Looking at the data, it can be argued that lifting an abortion ban contributes to economic development through improvements in the female labor supply, better human capital stock, and more qualified generations in Turkey.

Key Words: Abortion Ban, Fertility, Economic Development, Regression Discontinuity

AVRUPA BİRLİĞİ'NİN FAS İLE EKONOMİK VE POLİTİK İLİŞKİLERİNİN BİR ARACI OLARAK TİCARET POLİTİKASI: ORTAKLIK ANTLAŞMASI'NDAN DERİN VE KAPSAMLI SERBEST TİCARET ANTLAŞMASINA DOĞRU

Trade Policy As A Tool For Economic And Political Relations Of The European Union With Morocco: From The Association Agreement Toward A Deep And Comprehensive Free Trade Agreement

Dilara SÜLÜN

Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Demokrasi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü

ÖZET

Fas'ın Avrupa Birliği (AB) ülkeleri ile ticaret anlaşması 50 yıl öncesinde başlatılmış olup, bu iş birliği daha sonra pek çok boyut kazanmıştır. AB, Fas ile ilişkilerini, Avrupa Komşuluk Politikası, Avrupa-Akdeniz Ortaklığı ve Akdeniz için Birlik" programları çerçevesinde daha da genişletmiştir. Fas ile Avrupa Birliği arasındaki ilk antlaşma 1969 yılında imzalanan ticari bir antlaşma ile başlatılmış, daha sonra 1976 yılında yeni bir ticaret antlaşması daha imzalanmıştır. Fas'ın Birlik ile tarihi temaslarına baktığımızda, temasların sadece ticari boyutu olmadığını, 1984 yılında Fas'ın Avrupa Birliği'ne yaptığı üyelik başvurusundan anlamaktayız. Her ne kadar bu başvuru 1987 yılında Fas'ın 'Avrupa ülkesi' olmadığı gerekçesiyle reddedilmiş olsa da Fas ile AB arasındaki ilişkilerin boyutu hali hazırda daha derin ve kapsamlı bir hale dönüştürülme çabası içindedir. Zira 2000 yılında Fas ile Birlik arasında bir Serbest Ticaret Alanı kurmuş olan Ortaklık Antlaşması'nın Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Antlaşmasına dönüştürülmesi için 2013 yılında müzakereler başlatılmıştır. Bu sayede AB ile Fas arasında daha geniş ve kapsamlı ticaret ve yatırım fırsatlarının yaratılması ve Fas ekonomisinin ve mevzuatının AB'ne daha çok yakınlaştırılması hedeflenmektedir.

Günümüzde Fas'ın AB ile ticaretinin miktarı ve sektörel dağılımı nedir? Çalışmamızda Fas'ın AB ile olan dış ticaret rakamları ve sektörleri incelenmektedir. Ortaya çıkan tabloda Fas'ın AB ülkeleri ile olan ticari ilişkilerinin komşuları Akdeniz ülkeleri ile olan ticaretinden daha yoğun olduğu ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, AB'nin, Avrupa-Akdeniz Ortaklığı Programı çerçevesinde Akdeniz ülkelerine ayırdığı fonlar ile yabancı firmaların aktivitelerini ve yatırımlarını arttırmaya yardımcı olduğunu da belirtmek gerekir; Fas'a gelen İspanya sermayeli doğrudan yabancı yatırımlar buna örnek olarak gösterilebilir. Bu kapsamda, AB, Fas için neden ve ne ölçüde iş birliği yapmaktadır? Bu iş birliği hangi alanları kapsamaktadır ve nasıl arttırılabilir? Bu soruları yanıtlayabilmek ve yeni iş birliği potansiyellerini gösterebilmek amacıyla, bildiride ticaret ve yatırım istatistikleri ayrıntılı bir şekilde incelenecek ve Fas'a yönelik saha çalışmaları içerikli literatür taraması ve AB belgeleri ve raporları ekonomik ve ticari açıdan değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Fas, Avrupa Birliği, Serbest Ticaret Antlaşması, AB Komşuluk Politikası, AB Akdeniz Ortaklığı.

ABSTRACT

Trade agreement between Morocco and the European Union (EU) countries started 50 years ago and this cooperation gained many dimensions afterwards. The EU expanded its relations with Morocco within European Neighbourhood Policy, Euro-Mediterranean Partnership and Union for the Mediterranean programs. The first commercial agreement was launched in 1969 between Morocco and the European Union and a new commercial agreement was signed in 1976. When we look at Morocco's historical ties with the Union, we notice that they don't have only a commercial vocation as Morocco applied for EU membership in 1984 indeed. Despite the EU rejected this membership application in 1987 on the grounds that Morocco is not a 'European country', the dimension of the relations between Morocco and the EU is turning into a deeper and more comprehensive context. Indeed, the Association Agreement that formed the Free Trade Area between Morocco and the EU in 2000 is now subject to become a Deep and Comprehensive Free Trade Agreement whose negotiations started in 2013. It is thus aimed to expand trade and investment opportunities between Morocco and the EU and to bring Moroccan economy and legislation closer to the EU.

What is Morocco's trade quantity with the EU and its sectorial breakdown? By analysing Morocco's foreign trade figures and sectors in this study, we find out that Morocco's trade relations with the EU is more intense than her trade with neighbouring Mediterranean countries. Besides, it is also important to note that the EU contributed to increase foreign companies' activities and investments through funds allocated to Mediterranean countries; as an example, we can point foreign direct investments that came from Spain to Morocco. Within this scope, why does the EU collaborate with Morocco and to what extent? What does this cooperation cover and how can it be increased? In order to answer these questions and show new cooperation opportunities, trade and investment statistics would be analysed in detail in this paper and literature review with fieldwork and EU reports and documents would be evaluated from a commercial perspective.

Key Words: Morocco, European Union, Free Trade Agreement, EU Neighbourhood Policy, Euro-Mediterranean Partnership

1. GİRİŞ

Fas'ın Avrupa Birliği (AB) ülkeleri ile ticari ilişkileri 50 yıl öncesinde başlatılmış olup, bu iş birliği daha sonra pek çok boyut kazanmıştır. AB, Fas ile ilişkilerini, Avrupa Komşuluk Politikası, Avrupa-Akdeniz Ortaklığı ve Akdeniz için Birlik" programları çerçevesinde daha da genişletmiştir. Fas ile Avrupa Birliği arasındaki ilk antlaşma 1969 yılında imzalanan ticari bir antlaşma ile başlatılmış, daha sonra 1976 yılında yeni bir ticaret antlaşması daha imzalanmıştır. Fas'ın Birlik ile tarihi temaslarına baktığımızda, temasların sadece ticari boyutu olmadığını, 1984 yılında Fas'ın Avrupa Birliğine yaptığı üyelik başvurusundan anlamaktayız. Her ne kadar bu başvuru Birlik tarafından 1987 yılında Fas'ın 'Avrupa ülkesi' olmadığı gerekçesiyle reddedilmiş olsa da AB Fas ile ilişkilerini hali hazırda daha derin ve kapsamlı bir hale dönüştürmektedir. Zira 2000 yılında ülke ile Birlik arasında bir Serbest Ticaret Alanı kurmuş olan Ortaklık Antlaşması'nın Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Antlaşmasına dönüştürülmesi için 2013 yılında müzakereler başlatılmıştır. Bu sayede AB ile Fas arasında öncelikle daha geniş ve kapsamlı ticaret ve yatırım fırsatlarının yaratılması ve Fas ekonomisinin ve mevzuatının AB'ne daha yakınlaştırılması hedeflenmektedir.

AB, Fas ile neden ve ne ölçüde iş birliği yapmaktadır? Bu iş birliği hangi alanları kapsamaktadır ve nasıl arttırılabilir? Bu soruları yanıtlayabilmek ve yeni iş birliği potansiyellerini gösterebilmek amacıyla, çalışmamızda AB'nin Fas ile ticaret ve yatırımlarının miktarı ve sektörel dağılımı incelenmiştir.

2. ÇALIŞMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

Fas ile AB arasında 50 yıl öncesinde başlatılan ilk ticaret antlaşmasının ardından Fas'ın Birlik ile tesis etmiş olduğu iş birlikleri araştırılacaktır. Bunun için Fas'ın içinde bulunduğu AB programlarının neler olduğu ve bu AB programları kanalıyla Fas'a aktarılan maddi destekler incelenecektir. Birlik ile Fas arasında müzakereleri başlatılmış olan Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Antlaşması kapsamında yeni iş birliği potansiyelleri araştırılacak, ticaret ve yatırım istatistikleri ayrıntılı bir şekilde incelenecektir. Fas'a yönelik saha çalışmaları içerikli literatür taraması ve AB belgeleri ve raporları politik, ekonomik ve ticari açıdan değerlendirilecektir. Bölgede belli bir istikrar ve güven ortamını güçlendirmek ve ortak refahı arttırmak için AB'nin ticaret politikası ile birlikte kullanmakta olduğu araçlar araştırılacaktır.

3. AB'NİN TİCARET ANTLAŞMASI ÇEŞİTLERİ

AB'nin Birlik dışı ülkeler ile tesis ettiği üç çeşit antlaşma çeşidi bulunmaktadır (Avrupa Komisyonu, 2020), bunlar aşağıdaki gibidir:

1. Gümrük Birliği:

- İkili ticarete gümrük vergileri kaldırılır,
- Üçüncü (yabancı) ithalatçılara yönelik ortak bir gümrük tarifesi oluşturulur.

2. Ortaklık Antlaşmaları, İstikrar Antlaşmaları, Serbest Ticaret Antlaşmaları (Derin ve Kapsamlı) ve Ekonomik Ortaklık Antlaşmaları:

- İkili ticarete gümrük tarifeleri düşürülür veya kaldırılır.

3. Ortaklık ve İş birliği Antlaşmaları:

- İkili ekonomik ilişkiler için genel bir çerçeve sunar;
- Gümrük tarifelerinde herhangi bir değişiklik yapılmaz.

4. FAS- AB İLİŞKİLERİ

4.1 TİCARET ANTLAŞMALARI TEMELLİ İŞ BİRLİĞİ

Fas ile Avrupa Birliği arasındaki ilk antlaşma 1969 yılında imzalanan ticari bir antlaşma ile başlatılmış, daha sonra 1976 yılında yeni bir ticaret antlaşması daha imzalanmıştır. Bu iş birliği ilerleyen yıllarda pek çok boyut kazanmıştır. 1984 yılında Fas AB'ye üyelik başvurusunda bulunmuş, ancak söz konusu başvuru Birlik tarafından reddedilmiştir. Her ne kadar bu başvuru 1987 yılında Fas'ın 'Avrupa ülkesi' olmadığı gerekçesiyle reddedilmiş olsa da AB hali hazırda Fas ile ilişkilerini daha derin ve kapsamlı bir hale dönüştürmeye çalışmaktadır.

Mart 2000'de yürürlüğe giren Ortaklık Antlaşması ile AB ile Fas arasında bir serbest ticaret alanı oluşturularak ürün ticareti karşılıklı olarak serbestleştirilmiştir. Daha sonra bu serbest ticaret alanı tarım, tarımsal gıda ve balıkçılık ürünlerine yönelik ek bir anlaşma ile daha da genişletilmiş ve anlaşmazlıkların karşılıklı çözümü için bir protokol imzalanmış ve 2012 de yürürlüğe girmiştir. 2000 yılında ülke ile Birlik arasında 'Serbest Ticaret Alanı' kurmuş olan Ortaklık Antlaşması'nın Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Antlaşması'na (DKSTA) dönüştürülmesi için Fas ile AB arasında 1 Mart 2013'te müzakereler başlatılmıştır. Söz konusu DKSTA ile Fas ile AB arasında:

- Daha geniş ve kapsamlı ticaret ve yatırım fırsatlarının yaratılması ve
- Fas ekonomisinin ve mevzuatının AB'ne daha yakınlaştırılması

hedeflenmektedir.

DKSTA kapsamında Fas ile AB arasında şu ana kadar 4 müzakere toplantısı gerçekleştirilmiştir. DKSTA, AB ile Fas arasında 2000 yılında yürürlüğe giren ve serbest ticaret alanı oluşturmuş olan mevcut Ortaklık Antlaşması üzerine inşa edilecektir. DKSTA sadece tarifeleri indirmek veya kaldırmaktan ibaret değil, bunun çok daha ötesinde; (Mohamadieh, 2012)

- Yatırımın korunması,
- Kamu ihaleleri ve
- Rekabet politikaları

gibi konuları da içermektedir.

Dönemin Ticaretten Sorumlu Üyesi Karel de Gucht'un da belirttiği üzere, söz konusu DKSTA'ların başlatılması AB'nin 'ekonomik ve demokratik reforma' yönelik desteğinin bir göstergesidir.

AB'nin DKSTA başlatma kararı aldığı Fas, Ürdün, Mısır ve Tunus'a yönelik ticaret ve yatırım politikası, 'Güney Akdeniz ile Demokrasi ve Refah için Ortaklık' isimli (Mart 2011) iletişim belgesinde belirtildiği üzere, siyasi, katılım, itibar, özgürlük ve istihdam olanaklarına yönelik talepleri bütünüyle desteklediğini açıklamıştır.

Ticaret antlaşmalarına artık salt ticaret tarifeleri ile ilgili hükümler değil, politik, sosyal ve ekonomik haklar dahil edilmekte, demokrasi, yönetim ve insan haklarına ilişkin hükümler de eklenmektedir.

3.2. AB-FAS ORTAKLIK ANTLAŞMASI

Ortaklık Antlaşmasının getirileri aşağıdaki gibidir:

- Sanayi ürünleri ve tarım, tarımsal-gıda ve balıkçılık ürünlerinde seçici bir serbestleşme ile tarifesiz karşılıklı ticaret,
- Tarife dışı alanlarda usul ve esaslar,
- Şirket kurma ve hizmet sunma serbestisi,

- Cari ödemeler ve sermaye hareketleri ve
- Rekabet ve fikri mülkiyet konularında ortak kurallar.

4. FAS'IN İÇİNDE BULUNDUĞU AB PROGRAMLARI

AB, Fas ile ilişkilerini:

- Avrupa Komşuluk Politikası (European Neighbordood Policy - ENP)
- Avrupa – Akdeniz Ortaklığı ve (Euromed Partnership)
- Akdeniz İçin Birlik (Union for the Mediterranean)

programları çerçevesinde daha da genişletmiştir. Bu programların içerikleri hakkında ayrıntılı bilgi aşağıda sunulmaktadır.

4.1. AVRUPA KOMŞULUK POLİTİKASI

Avrupa Komşuluk Politikası (ENP) 2003 yılında başlatılmış olup 2004'te geliştirilmiştir; Komşuluk Politikası AB'nin Doğu ve Güney komşuları olan 16 ülke ile ilişkilerini düzenlemektedir. Politikanın amacı AB genişlemesi ekseninde komşu ülkeler ile AB ülkeleri arasında refah, istikrar ve güvenlik konularını güçlendirmektir. Avrupa Komşuluk Politikası demokrasi, hukuk kaidesi ve insan haklarına saygı değerleri üzerine inşa edilmiştir, bu politika:

Güneyde: Cezayir, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Libya, Fas, Filistin, Suriye¹ ve Tunus ülkelerini içermekte,

Doğuda: Ermenistan, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Moldova ve Ukrayna'yı içermektedir.

Rusya sınır-ötesi iş birliği faaliyetleri içinde yer almakta ancak ENP'ye dahil değildir.

Avrupa Komşuluk Politikası, Arap baharında gerçekleşen ayaklanmalardan sonra 2011 yılında bölgedeki önemli gelişmelerin ardından ENP gözden geçirilmiştir (Lannon, 2014, s.1). Bu kapsamda, AB'nin ortaklık antlaşması imzaladığı ülkeler, uluslararası kuruluşlar, sosyal ortaklar ile ve akademiye içeren kamuoyu araştırmasının ardından 18 Kasım 2015 tarihinde Ortak Bildiri yayınlanmıştır.

Avrupa Komşuluk Politikası aracılığı ile AB Fas'a hem siyasi hem de maddi destek sunmaktadır. Maddi destek European Neighbouring Instrument aracılığı ile komşu ülkeler ile karşılıklı olarak mutabakata varılan politika hedefleri ve öncelikleri kapsamında sunulmaktadır. Yenilenen Komşuluk Politikasında politik, ekonomik ve güvenlik konuları ile ilgili olarak bölgede istikrar sağlanması ana hedef olmuştur. Yeni Avrupa Komşuluk Politikasının mali aracı 16 ENP ülkesine, 2014-2020 yılları için 15,4 milyar Euro destek öngörmüştür (EU Neighbours, 2018). Ortak öncelikler konusunda iyi yönetim, demokrasi, hukuk kaidesi, insan hakları konularına ilaveten:

- 1) istikrar için ekonomik kalkınma,
- 2) güvenlik boyutu ve
- 3) göç ve hareketlilik konuları eklenmiştir.

2014-2020 yılları arasında Fas'a tahsis edilen fonlar başlıca üç alan için ayrılmıştır, bunlar:

- Sosyal hizmetlere erişimde eşitlik,
- Demokratik yönetim, hukukun üstünlüğü ve hareketlilik ve
- İstihdam, sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme alanlarıdır.

4.2. AVRUPA AKDENİZ ORTAKLIĞI

Euromed Avrupa Komşuluk Politikasının ana programlarından bir tanesidir. Euromed Barselona süreci kapsamında 1995 yılında kurulmuş ve Euromed kapsamında AB komşu ülkeler ile demokrasi ve insan

¹ Askıya alınmıştır.

hakları, hukukun üstünlüğü, iyi yönetim, piyasa ekonomisi ve sürdürülebilir kalkınma konularında ve ortak değerlere karşılıklı bağlılık üzerine kurulu imtiyazlı bir ilişki tesis edilmektedir.

Avrupa – Akdeniz ortaklığı programı ilk kurulduğu zaman AB’ye üye olan 27 ülke ile Cezayir, Kıbrıs, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Malta, Fas, Filistin, Suriye, Tunus ve Türkiye olmak üzere 12 Akdeniz ülkesi dahil olmuştur.

4.3. AKDENİZ İÇİN BİRLİK

Akdeniz için Birlik Avrupa ve Akdeniz bölgelerinde toplam 43 ülkenin bulunduğu hükümetler arası bir kuruluştur. 13 Temmuz 2008 tarihinde Akdeniz için Paris Zirvesi’nde kurulmuş ve amacı 1995 yılında Barselona süreci kapsamında kurulmuş olan Euromed’i güçlendirmektir. Kuruluşun Genel Sekreteryası Barselona’da bulunmaktadır, Avrupa Komisyonu ile birlikte Birliğe üye ülkeler aşağıdaki gibidir:

AB ülkeleri: Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya ve İsveç.

Akdeniz ülkeleri: 15 ülke; Arnavutluk, Cezayir, Bosna Hersek, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Moritanya, Monako, Karadağ, Fas, Filistin, Suriye (2011’de askıya alındı), Tunus ve Türkiye.

5. BULGULAR

Fas 13 Ekim 2008 tarihinde AB ile ‘İkili İlişkileri Güçlendirmek ve İleri İşbirliği Statüsü için Ortak Belge’yi kabul ederek, ortaklıktan daha ileri bir işbirliği tesisini hedeflemiştir (Martin, 2009).

Avrupa Komşuluk Politikası çerçevesinde Fas en çok fon alan ülke olmuştur. 2011 yılından bu yana, Fas’a, sürdürülebilir enerji, su yönetimi, taşımacılık, beceri ve özel sektör geliştirme sektörlerinde 6 milyar Euro’ya varan AB kredilerine erişim imkânı sağlanmıştır. Bu öncelikli sektörler dışında kapasite geliştirme ve sivil toplum için de ayrıca fon tahsis edilmiştir. Fas’ın sivil toplum kuruluşlarına yönelik AB programları gençlik, çevre, cinsiyet eşitliği, sanat ve kültür faaliyetlerini içermektedir.

Fas ayrıca Kuzey Afrika’da düzensiz göç ve yerlerinden edilmiş kişilere yönelik istikrar sağlanması üzere ayrılan AB Acil Güven Fonu’ndan da faydalanmaktadır.

Fas çeşitli sektörlerde eşleştirme projelerinden de faydalanmakta; bu projeler mevzuat uyumlaştırma ve kapasite inşa etme konularında AB üye devletlerinden gelen uzmanlar tarafından Birliğin ortaklık ve iş birliği yaptığı ülkelerin kamu kurumlarına yönelik destek olarak verilmektedir. Fas aynı zamanda Birliğin güney komşularına açık olan Teknik Destek ve Bilgi Değişimi (TAIEX), Yönetişim ve Yönetimin İyileştirilmesi için Destek (SIGMA) ve Komşuluk Yatırım Planı (NIP) desteklerine de başvurabilmektedir (Avrupa Komisyonu, 2018).

Avrupa Komşuluk Politikası aracı çerçevesinde ekonomi ve ticaret ortamı, eğitim, staj ve araştırma, kültür ve medya, göç ve iltica, adalet, özgürlük ve güvenlik, çevre, iklim değişikliği ve enerji gibi pek çok sektör fonlanmaktadır.

Fas, bu iş birliği programlarına ilaveten bazı tematik programlar aracılığı ile de ek fon almaktadır, bunlar:

- Demokrasi ve İnsan Hakları için Avrupa Aracı ve
- Kalkınma İş birliği Aracı kapsamında Sivil Toplum Kuruluşları ve Yerel İdarelerin Geliştirilmesi fonlarıdır.

Yüksek eğitim alanında Fas, 2014’te başlatılan Erasmus + programından da faydalanmaktadır. Bu program çerçevesinde 2015 ile 2018 yılları arasında yaklaşık 3,500 Faslı öğrenci, profesör ve üniversite personeli Avrupa’ya seyahat etmiş ve 1700 Avrupalı meslektaşları Fas’ı ziyaret etmiştir.

2019 Aralık itibarıyla Avrupa Komisyonu, Fas'a reform, kapsayıcı kalkınma ve sınır yönetimi konularında 389 milyon Euro değerinde yeni iş birliği programları başlatmıştır (Avrupa Komisyonu, 2019).

5.1 FAS-AB TİCARET İLİŞKİLERİ

AB 2017 yılında %59,4 dış ticaret oranı ile Fas'ın en büyük ticaret ortağı olmuştur. Fas ihracatının %64,6'sını AB'ye yapmış ve ithalatının %56,5'i AB'den gelmiştir. 2017 yılında AB ile Fas arasındaki toplam ürün ticareti 37,4 milyar Euro düzeyinde olmuştur (Avrupa Komisyonu, 2019). 2018 yılında da yine AB %58,6 oran ile Fas'ın en büyük dış ticaret ortağı olmuştur.

AB'nin Fas'tan ithalatındaki başlıca kalemler şunlardır:

- Makine ve taşımacılık ekipmanları (6,0 milyar €, %40,4),
- Tarım ürünleri (3,4 milyar €, %23,0) ve
- Tekstil ve giyim (2,9 milyar €, %19,3).

AB'nin Fas'a yönelik başlıca ihracat kalemleri ise

- Makine ve taşımacılık ekipmanları (8,4 milyar €, %37,7),
- Yakıt, metal ve mineraller (5,2 milyar €, %23,4),
- Tekstil ve giyim (1,8 milyar €, %8,1), ve
- Tarım ürünleri (1,6 milyar €, %7,3) olmuştur.

Hizmet ticaretinde ise 2016 yılında: AB'nin 5,2 milyar Euro'luk ithalatı ve 3,6 milyar Euro'luk ihracatı ile toplam €8,8 milyar Euro'luk hizmet ticaret hacmi gerçekleşmiştir.

Hizmet ticaretinde 2017 yılı verilerine göre AB 6,1 milyar Euro ithalat, 4,3 milyar Euro ihracat yaparak burada Fas'ın lehine bir ticaret dengesi oluşmuştur.

Yıl	AB İthalatları	AB İhracatları	Denge
2016	13.8	21.0	7.2
2017	15.1	22.4	7.2
2018	16.1	23.3	7.2

Tablo 1. AB-Fas Ürün Ticareti – Milyar Euro (URL 1).

2018 yılında ürün ticaretinde AB'nin Fas'tan ithalatı 16,1 milyar Euro, ihracatı 23,3 milyar Euro olmuştur.

5.2 FAS'IN ÖNDE GELEN DIŞ TİCARET ORTAKLARI

İspanya ve Fransa Fas'ın dış ticaretinde ön sırada yer alan ülkelerdir. 2018 yılında İspanya Fas'ın dış ticaretinin %18,7'sini, Fransa ise %15,5'ini oluşturmuştur (Fransa Ekonomi ve Maliye Bakanlığı, 2019). Amerika Birleşik Devletleri (%6,8) pay ile Fas'ın üçüncü dış ticaret ortağıdır.

Çin ise %6,6 ile dördüncü sırada gelmektedir. Fas'ın Çin'e ihracatı %15 azalmış ancak bir yılda Çin'den gelen ithalatlar %20 artış göstermiştir.

Afrika ise son 2 yılda azalan dış ticaret payı ile %5,3 dış ticaret oranı ile beşinci sırada yer almıştır. Fas'ın Etiyopya ile azalan dış ticaretini Cezayir ve Mısır ile artan ticareti dengelemiştir. Öte yandan, Fas'ın AB ile olan dış ticaret açığı azalmıştır ancak Çin ve ABD karşısındaki ticaret açığı giderek artmaktadır.

Fas 2018 yılında:

- Çin'e karşı 44,7 milyar Dirhem
- ABD'ye karşı 25,3 milyar Dirhem
- Türkiye'ye karşı 16 Milyar Dirhem
- İtalya'ya karşı 15,1 milyar ticaret açığı vermiştir.
-

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Fas'ın Almanya ve İspanya ile olan dış ticaret açığı ise azalmış ve Fransa ile Fas'ın lehine olan ticaret dengesi daha da artmıştır. Otomobil ihracatlarından kaynaklanan bu artış ile Fas'ın AB'ye olan ticaret açığı %6,7 oranında düşmüştür. Fas özellikle:

- Taşımacılık ekipmanları,
- Tekstil,
- Giyim,
- Deri ve ayakkabı,
- Tarım ürünleri,
- Balık yetiştiriciliği konularında ihracat fazlası vermiştir.

2019'da Fransa aleyhine olan dış ticaret dengesi Fas'taki tarım hasatlarında yaşanan düşüş ile %30 Fransa lehine artmıştır.

5.3. FAS'TA BULUNAN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

2014 ve 2015 yıllarında Fas'a yönelik Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) 3 milyar Dolar'ı aşmıştır. %29 düşüş ile 2.32 milyar Dolar'a düşen bu tutar, 2017'de tekrar artarak 2,66 milyar Dolar'a ulaşmıştır (UNCTAD World Investment Report, 2018).

Yatırımcı Ülke	2018 (%)
Fransa	19.3
Birleşik Arap Emirlikleri	12.4
İspanya	9.1
Danimarka	6.0
Japonya	5.8
Lüksemburg	5.6
Amerika Birleşik Devletleri	5.3
Birleşik Krallık	4.8
Katar	4.3

Tablo 2. Ükelere Göre Fas'ta Doğrudan Yabancı Sermaye (URL 2).

Fas resmi verilerine göre, 2018 yılında yabancı yatırım 3,44 milyar Dolar düzeyine ulaşmıştır (Fas Maliye Bakanlığı, 2018). Hisse olarak Fas'taki en büyük yabancı yatırımcılar sırasıyla:

- Fransa,
- Birleşik Arap Emirlikleri
- İspanya
- ABD ve
- Birleşik Krallık olmuştur.

Yatırım Yapılan Sektörler	2018 (%)
Emlak	20.2
İmalat	19.7
Enerji ve Madencilik	14.4
Araç Ticareti ve Onarımı	11.7
Turizm	8.7
Taşımacılık	8.0

Tablo 3. Sektörlere Göre Fas'ta Doğrudan Yabancı Sermaye (URL 3).

İmalat sektörü DYY içindeki en yüksek orana sahiptir, ardından emlak, iletişim, turizm ve enerji sektörleri gelmektedir.

Fas'a gelen doğrudan yabancı yatırımların proje bazında bölge dağılımına bakacak olursak, en çok projenin sırasıyla:

- Casablanca, Tanger-Tétouan,
- Rabat-Salé-Zemmour-Zaer,

- Marrakech-Tensift-El Haouz ve
- Sousse-Massa-Draâ bölgelerine yönelik olarak gerçekleşmiştir.

Milyon Euro bazında en çok DYY çeken bölgeler ise sırasıyla:

- Tanger-Tétouan,
- Casablanca ve
- Rabat-Salé-Zemmour-Zaer'dir.

Yaratılan istihdam açısından ise yine:

- Tanger-Tétouan,
- Casablanca,
- Rabat-Salé-Zemmour-Zaer ve
- Marrakech-Tensift-El Haouz

bölgeleri önde gelmektedir (Damoah, 2017).

6. SONUÇ

Fas'ın AB ile dış ticareti Fas açısından oldukça önemli bir düzeydedir, zira dış ticaretinin yaklaşık yarısı AB ülkelerine yönelik olarak gerçekleşmektedir. Fas'ın AB ile gerçekleştirdiği ihracat ve ithalat işlemleri Akdeniz ülkeleri ile olan dış ticaret hacminden çok daha yoğundur. Fas'ın dış ticaretinde AB ülkeleri ile olan yoğunluğu benzer bir şekilde doğrudan yabancı yatırımlar konusunda da dikkatimizi çekmektedir. Zira Fas'a gelen doğrudan yabancı yatırımcıları ülke bazında araştırdığımızda AB ülkelerinin önemli bir payı olduğu ortaya çıkmaktadır.

2014 ile 2017 yılları arasında AB, Fas'a 807 milyon Euro yardım sağlamıştır (Avrupa Komisyonu, 2018).

Fonlar özellikle:

- Sosyal hizmetlere erişimde eşitlik,
- Demokratik yönetim,
- Hukukun üstünlüğü,
- İstihdam ve
- Sürdürülebilir büyüme alanlarına tahsis edilmiştir.

27 Haziran 2019 tarihinde AB ve Fas Ortaklık Konsey toplantısının ardından ortak bir bildiri yayınlayarak daha yakın iş birliği için öncelikli temaları belirlemişlerdir (Avrupa Konseyi, 2019). Bu çerçevede Fas ve AB'nin önümüzdeki yıllarda pek çok alanda daha çok iş birliği ve proje geliştireceklerini öngörebiliriz.

Avrupa Komşuluk Politikası programı çerçevesinde Fas'ın AB ile olan iş birliği, program içindeki ülkeler arasından en yoğun ve en ileri olan iş birliğini oluşturmaktadır. Bu iş birliğinin pek çok alana yayıldığını çalışmamızda gördük, ancak şunu da belirtmek gerekir ki, her iki tarafın güçlü ve uzun vadeli bir iş birliği tesis etmek istemesine ve taahhüt edilen ortaklık alanlarının oldukça geniş ve iddialı olmasına rağmen, mevcut durumda AB ile Fas arasındaki ilişkiler daha çok teknik ve ticari alan ile sınırlı kalmaktadır (Teevan, 2019).

Kent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden Dr. Tom Casier'e göre, Avrupa Komşuluk Politikası, AB üyeliğine uzanan bir bütünleşme modelinden ziyade, AB modelini komşu ülkelere ihraç ederek esas hedefi bölgede istikrar sağlamaktır. Bu doğrultuda AB'nin amacı, komşu ülkelere herhangi bir üyelik perspektifi olmaksızın imtiyazlı ilişkiler sunmaktır.

Haukkala'ya göre, Avrupa Komşuluk Politikası, AB'nin genişleme sürecinden farklı olarak, Birliğin otorite ve hakimiyete dayalı normatif gücünün daha çirkin yüzünü gösteriyor (Haukkala, 2008). Zaiotti'ye göre de Avrupa Komşuluk Politikası yukarıdan aşağıda doğru asimetrik iletişim ve direktiflere dayalı bir politikadır, hatta AB, bu asimetrik durumu komşu ülkelere çelişkili mesajlar vererek daha da derinleştirmektedir (Zaiotti, 2007): Üyelere verilen mesajlar 'Desteginiz için

müteşekkirimiz, ancak size güvenmiyoruz, iş birliğinizi ve dostluğunuzu istiyoruz fakat koruyucu duvarlar öreceğiz, ortak çıkarlarımız var ama bu çıkarları biz belirliyoruz' anlamı içermektedir.

Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Antlaşmaları AB için elbette bir takım ekonomik faydalar sunuyor, devlet ihalelerinin rekabete açılması, düzenlemelerde uyumlaştırma ve standartların AB normlarına yakınlaştırılması sonucunda AB ülkeleri ekonomik avantajlar yakalayacaktır. Bununla birlikte, AB'nin pek çok Akdeniz ülkesi ile DKSTA başlatması AB'nin Avrupa Komşuluk Politikası ve Akdeniz için Birlik programlarının içeriğini güçlendirmek istemesine de dayanmaktadır (Koeth, 2014).

Her ne kadar AB ile Fas arasında 2013 yılı itibarıyla DKSTA müzakereleri başlatılmış olsa da, şu ana kadar sadece dört toplantı gerçekleştirilmiştir. Fas'ın yaptırmış olduğu ekonomik etki analizi değerlendirme raporu doğrultusunda ülkenin bir takım sektörlerinin mali risk durumunda öngörülmüş olması nedeniyle müzakereler hali hazırda Fas tarafından askıya alınmış durumdadır.

KAYNAKÇA

1. Avrupa Birliği Konseyi, 'Déclaration conjointe de l'Union Européenne et du Maroc Suite à la 14ème Réunion du Conseil d'Association UE-Maroc', 27 Haziran 2019, <https://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2019/06/27/joint-declaration-by-the-european-union-and-the-kingdom-of-morocco-for-the-fourteenth-meeting-of-the-association-council/>
2. Avrupa Komisyonu, 'Countries and Regions', 07.05.2019, <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>
3. Avrupa Komisyonu, 'European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations', 20.12.2019, https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/news_corner/news/eu-boosting-its-support-morocco-new-programmes-worth-%E2%82%AC389-million_en
4. Avrupa Komisyonu, 'European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations', 09.01.2020, https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/countries/morocco_en
5. Avrupa Komisyonu, 'Negotiations and Agreements', <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>
6. Avrupa Komisyonu, 'Partenariat UE-Maroc: Premiers Investissements au Maroc via le Plan d'Investissement Extérieur pour Accroître les Débouchés Commerciaux et Promouvoir la Création d'Emplois, le Développement du Secteur Privé et la Croissance Inclusive' 19 Haziran 2018, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/IP_18_4190
7. Chloe Teevan, Moroccan Institute for Policy Analysis, 30 Haziran 2019, <https://mipa.institute/6866>
8. Erwan Lannon, 'the Euro-Mediterranean Partnership and other Actors', Geographical Overview, Mediterranean Yearbook 2014, 228-232.
9. EU Neighbours, 'About the New Proposed 2021-2027 EU Budget for its Neighbourhood Policy', 25.07.2018, <https://www.euneighbours.eu/en/east-south/stay-informed/news/about-new-proposed-2021-2027-eu-budget-its-neighbourhood-policy>
10. Fas Maliye Bakanlığı, Foreign Exchange Office of the Ministry of Finance, 2019, <https://www.oc.gov.ma/fr/etudes-et-statistiques/series-statistiques>
11. Fransa Ekonomi ve Maliye Bakanlığı, 24.12.2019, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/MA/profil-du-commerce-exterieur-du-maroc>
12. Hiski Haukkala, (2008), 'The European Union as a Regional Normative Hegemon: The Case of European Neighbourhood Policy', Europe - Asia Studies, 14 Ekim 2008: 1601-1622.
13. Ivan Martin, 'EU-Morocco Relations: How Advanced is the Advanced Status?', Mediterranean Politics, Temmuz 2009, Vol. 14, No.2, 239-245.
14. Kaku Attah Damoah, 'Les Investissements Directs Etrangers au Maroc: Compétitivité et Dynamique Secteurs Stratégiques', Économie et Territoire, IEMED 2017, 284-289.
15. Kinda Mohamadieh, 'Democratic Transitions and the EU 'Deep and Comprehensive FTAs' with MENA countries: a possible backlash?' GREAT Insights, Volume 1, Issue 2. March-April 2012, 1-4.
16. Ruben Zaiotti, 'Of Friends and Fences: Europe's Neighbourhood Policy and the 'Gated Community Syndrome'', Journal of European Integration, 30 Mayıs 2007, European Integration, Vol. 29, No. 2, 143-162
17. UNCTAD World Investment Report, 2018, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

18. Wolfgang Koeth, ‘The Deep and Comprehensive Free Trade Agreements: An Appropriate response by the EU to the Challenges in its Neighbourhood?’, EIPA Maastricht, 2014, 1-23.

19. URL 1. <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>

20. URL 2. <https://investingmorocco.com/2019/03/06/infrastructure-construction-sector-in-morocco/>

21. URL 3. <https://investingmorocco.com/2019/03/06/infrastructure-construction-sector-in-morocco/>

SURİYE'DE YAŞANAN GELİŞMELER EKSENİNDE İRAN'IN ROLÜ VE ETKİSİ

Abbas KARAAĞAÇLI

Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi İİBF Öğretim Üyesi, Karadeniz Stratejik Uygulama ve Araştırma Merkezi (KARASAM) Müdürü

ÖZET

Orta Doğu ve Kuzey Afrika'yı kapsayan bazı bağımsız devletlerin yıkılmasına, kimilerinde ise iç savaşlara sahne olan siyasi ve toplumsal gelişmeler Suriye topraklarında da kanlı bir iç savaş olarak tezahür etmiştir. Suriye krizi başından beri Suriye'nin kendi içinde yaşanan bir siyasi ve toplumsal hareket olmaktan çok yabancı ülkelerin ve güçlerin müdahale alanına dönüşmüştür.

Bölgesel ve bölge dışı aktörler bu ülke üzerinde siyasi hedefler gütmüş ve gütmektedirler. Kuşkusuz Suriye'de yaşanan gelişmeler ve ülkenin geleceği bu aktörleri de doğrudan etkileyecek niteliktedir. Suriye devlet başkanı Beşar Esad'ın iktidarda kalabilme veya iktidardan devrilmesi ülkenin geleceğinde önemli bir faktör olarak önümüze çıkmaktadır.

Suriye hükümetinin tarihsel süreç içerisinde Orta Doğu siyasal denklemlerinde takındığı tavır ve bulunduğu konum, bölgede güç dengelerini etkileyen önemli bir faktördür. Suriye'nin İsrail devleti karşısında sergilediği dik duruş doğu-batı ilişkilerini derinden etkilemektedir. Üstelik batı kampı ile birlikte hareket eden bölgedeki Arap yönetimleri bilhassa Fars körfezinde bulunan mürteci Arap Şeyhlerinin bağımsız ve egemen Suriye devletini zayıflatarak, mümkünse parçalayarak ortadan kaldırmaya yönelik tutum ve davranışları İran açısından kabulü mümkün olmayan bir politika olarak değerlendirilmektedir. Suriye toprakları, İran ile bu gerici yönetimlerin desteklediği ve Suriye'yi terörize eden Selefi-Vahabi cihatçı terör örgütleri arasında bir vekâlet savaşının yaşanmasına sahne olmuştur.

3 Ocak 2020'de Amerikan füzeleriyle Irak'ın başkenti Bağdat havaalanı yakınlarında öldürülen İran Devrim Muhafızlarına bağlı Kudüs Ordusu Komutanı General Kasım Süleymani ve Irak'ta IŞİD ile mücadelede ön plana çıkan Haşd-i Şabi'ye bağlı Ketaibu Hizbullah komutanlarından Ebu Mehdi Mühendisin öldürülmesi tüm dünyanın dikkatini bölgedeki gelişmelere yöneltmiştir. Önümüzdeki süreç Kudüs Ordusu'nun başına atadığı General İsmail Gaani'nin yaklaşımı ile İran'ın Amerika ve İsrail'in Suriye'ye yönelik hedeflerine engel olup olamayacağını gösterecektir.

Bu araştırma kapsamında söz konusu gelişmeler değerlendirmeye tabi tutulup öngörüler ortaya konmaya çalışılacaktır. Ayrıca Suriye gelişmeleri incelenirken Beşar Esad'ın iktidarını sürdürmesinin İran'a yaratacağı fırsatlar ve handikaplar üzerinde durulacaktır.

Anahtar Kelimeler: İran, Suriye, Selefilik, Beşar Esad, Arap Baharı, Kudüs Ordusu, Orta Doğu

TÜRKİYE' NİN DIŞ TİCARETİNDE ÜLKE GRUPLARININ KARŞILAŞTIRMALI OLARAK DEĞERLENDİRİLMESİ

A Comparative Evaluation Of Country Groups In Turkey's Foreign Trade

Merve Büşra ENGİN ÖZTÜRK

Dr. Öğr. Üyesi İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu

ÖZET

Ticaret, üretim, sermaye hareketleri ve teknolojiadaki gelişmeler, ülkeler arasındaki rekabeti arttırırken, mal ve faktör piyasalarının serbestleşmesini ve bütünleşmesini ortaya çıkarmıştır. Dünya ticaretinin serbestleşmesiyle birlikte uluslararası ekonomik entegrasyonlar ve kuruluşlar da artmaya başlamıştır. Yalnızca gelişmekte olan ülkeler değil, gelişmiş ülkeler de ekonomik anlamda ticareti kolaylaştırmak, maliyetleri düşürmek ve dünya ekonomisine yön vermek için bir birleşme ihtiyacı içerisinde. Ticarete tüm kısıtlamaların kaldırılıp serbestleştiği bu birleşme hareketleri gerek birlik içinde ticaret hacmini arttırmakta gerekse diğer ülkelere karşı bir güç birliği oluşmasına vesile olmaktadır. Türkiye' nin bu tür ülke gruplarıyla ticaret yapması hem siyasi hem de ekonomik anlamda faydalar elde etmesine imkan sağlamaktadır.

Türkiye, tarih boyunca coğrafi olarak yakın olduğu Avrupa ülkeleriyle oldukça sıkı ticari ilişkilere sahip olmuş, Avrupa ülkeleri Türkiye' nin gerek ihracatında gerekse ithalatında önemli bir paya sahip olmuştur. Bununla birlikte özellikle 2008 finansal krizinden sonra Avrupa ülkelerinin ekonomik anlamda darboğaza girmesi sonucunda Türkiye, diğer ülke gruplarıyla ticaretini daha da geliştirmeye çalışmıştır.

Bu çalışmanın amacı pek çok uluslararası kuruluşa ve entegrasyona üye olan Türkiye' nin dış ticaretinde önemli yer tutan ülke grupları ile ihracatını ve ithalatını karşılaştırmalı olarak analiz etmektir. Bu amaç doğrultusunda bu ülke gruplarının yapısı, Türkiye ile ilişkileri, gerçekleştirilen dış ticaretin Türkiye' nin ödemeler dengesine etkileri, söz konusu dış ticaretin sektörel yapısı, yıllar itibariyle nasıl bir seyir izlediği ve izleyebileceğini değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış ticaret, ülke grupları, entegrasyon

ABSTRACT

Foreign trade, production, capital flows and technological developments have caused to liberalization and integration of factor and commodity markets while they have increased the competitiveness among countries. International economic integrations and organizations have begun increased with liberalizations of world trade. Not only developing countries and also developed countries need to be integrated to make trade economically easier, to decrease costs and to steer the world economy. This kind of integrations in which all restrictions of trade abolished, both increase trade volume in unions and also contribute them to become a power against another countries. Trading with these unions provides Turkey to gain political and economical benefits.

Turkey has always had close commercial relations with Europe which near to Turkey geographically and specific European countries have always had important shares in Turkey's export and import. However, especially after 2008 financial crisis, as a result of weakening European economy, Turkey tried to improve foreign trade with other country groups.

The aim of this study is to make a comparative analysis of Turkey's which is a member of plenty of international organizations and integrations, foreign trade with country groups, which have important shares in both import, and export of Turkey. For this aim it is evaluated that the structure of these country groups, their relations with Turkey, the effects of foreign trade on balance of payments, the sectoral distribution of foreign trade, and how this foreign trade had moved in years and how it can be in the near future.

Key Words: Foreign trade, country groups, integration.

ALTIN İTHALATÇISI ÜLKELERDE ALTIN FİYATLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN HETEROJEN PANEL VERİ İLE ANALİZİ

Heterogeneous Panel Data Analysis Of Factors Affecting Gold Prices In Gold Importing Countries

Merve Büşra ENGİN ÖZTÜRK

Dr. Öğr. Üyesi İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu

Işın ÇETİN

Dr. Öğr. Üyesi Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ÖZET

Altın, arzının sınırlı olması nedeniyle tarih boyunca kıymetli olmuş ve en önemli finansal varlıklardan biri halini almıştır. Diğer yatırım araçlarına kıyasla özellikle belirsizlik durumunda yatırımcılar için sığınılacak bir liman olarak görülmüştür. Dünya ekonomisinde ve dünya ticaretinde oldukça önemli bir paya sahip olan altın, paranın değerinin ölçülmesi ve istikrarının sağlanması için de önemli bir enstrüman olmuştur. Öyle ki 1. Dünya Savaşı'ndan 1973 yılına kadar ekonomik istikrarın sağlanabilmesi için Altın Standardı Sistemi uygulanmıştır. Ne var ki altın da makroekonomik değişkenlerden etkilenebilmekte ve fiyatında büyük değişimler görülebilmektedir.

Bu çalışmanın amacı altın fiyatlarının hangi makroekonomik etkenler tarafından etkilendiğini araştırmaktır. Bu etkenler enflasyon oranı, milli gelir, reel faiz oranı, Amerikan doları, ham petrol fiyatları ve döviz kuru. Söz konusu araştırma, altın fiyatlarının ülke ekonomisinde büyük etki yarattığı ülkeler için ele alınmıştır. Bu ülkeler dünyanın en büyük altın ithalatçısı ülkeleri olan İsviçre, Çin, Hindistan, İngiltere, Hong Kong, Singapur, Tayland, Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri ve Amerika Birleşik Devletleri' dir.

Çalışmada heterojen panel veri analizi kullanılarak altın fiyatlarının her bir ülkede en çok hangi faktörden etkilendiği açıklanmıştır. Çalışmanın sonucundan elde edilen bulgular uluslararası iktisat, uluslararası ticaret ve makroekonomik teori için literatüre katkı sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Altın fiyatları, ithalat, heterojen panel veri analizi.

ABSTRACT

During the history, gold have been precious because of it's limited supply. Compared to the other financial assets, gold has seen as port of refuge for investors especially in the situation of uncertainty. Gold which has been very important in world economy and world trade has been also a necessary instrument for measuring the value of currency and providing stability. So that, from the World War I to 1973 the Gold Standard System have been implemented globally to provide economic stabilization. However, gold also can be influenced by macroeconomic factors and big changes can be observed in it's price.

The aim of this study is to investigate which macroeconomic factors affect gold prices. These factors selected as inflation rate, gross domestic product, real interest rate, US dollar, crude oil price and exchange rate. The research conducted for the countries affected by gold prices. These countries are Switzerland, China, India, United Kingdom, Hong Kong, Singapore, Thailand, Turkey, United Arab Emirates and United States.

In the study, by using the heterogeneous panel data method, it is revealed that which factors affect gold prices for each country. The findings obtained from the study provides to literature of international trade, international economics and macroeconomics.

Key Words: Gold prices, import, heterogeneous panel data analysis

GÜNEY ASYA ÜLKELERİ İÇİN İKTİSADİ BÜYÜME DİNAMİKLERİNİN DİNAMİK PANEL VERİ ANALİZİ

Dynamic Panel Data Analysis Of Economic Growth Dynamics For South Asian Countries

Hatice AKDAĞ

Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü İstatistik Anabilim Dalı

Ayşe ASLAN

Yüksek Lisans Öğrencisi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı

ÖZET

İktisadi büyüme, bir ülkenin ekonomik olduğu kadar aynı zamanda sosyal gelişmesi ve kalkınması için gerekli şartlardan biridir. Gerçekte bu durum yeni iş imkanları yaratılması, yoksulluğun azaltılması, yaşam standartlarının yükseltilmesi, sağlık koşullarının iyileştirilmesi ve eğitim sisteminin geliştirilmesi ile gerçekleştirilebilmektedir. İktisadi büyümenin hızlı ve güçlü olması kadar, onun sürdürülebilir nitelikte olması da gerekmektedir. İşte iktisadi büyümenin sürdürülebilir özellikte olması, bu kavrama sosyal faktörlerin de eklenmesi ihtiyacını doğurmaktadır. Bu çalışmada, Güney Asya ülkelerinin iktisadi büyüme dinamiklerinin açıklanması amaçlanmaktadır. Büyüme dinamikleri el alınırken, beşeri sermaye faktörü de bu kavramdan ayrı düşünülememektedir. Bu nedenle, iktisadi değişkenlerin yanında aynı zamanda sosyal değişkenler de ele alınarak büyüme dinamikleri Güney Asya ülkeleri için incelenmektedir. Tüm bu faktörlerin birlikte uzun dönemli etkileşimini açıklayabilmek amacıyla çalışmada 1975-2016 dönemi yıllık verileri Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu ve OECD Ulusal Hesap veri tabanlarından elde edilmiştir. Büyüme dinamiklerinin analizinde son ekonometrik tahmincilerden olan sistem GMM ve iki aşamalı GMM tahmincileri kullanılmıştır. Ek testler ile de desteklenen ekonometrik analiz sonuçlarına göre, kişisel para transferleri, enflasyon ve ticari açıklık ve kişi başı büyüme oranları arasında negatif yönde ve anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Güney Asya ülkelerinde bahsedilen bu değişkenlerin iktisadi büyümeyi negatif yönde etkilemesi, ülkelerin bu makroekonomik değişkenler karşısında davranışını değiştirmesi ile çözülmesi önerilmektedir.

Anahtar kelimeler: iktisadi büyüme, beşeri sermaye, GMM tahmincisi

ABSTRACT

Economic growth is one of the necessary conditions for the economic development of a country as well as its social development. Actually, this can be achieved by creating new job opportunities, reducing poverty, raising living standards, improving health conditions and improving the education system. Economic growth needs to be sustainable as well as fast and powerful. Sustainability of economic growth leads to the need for social factors in this concept. In this study, it is aimed to explain the economic growth dynamics of South Asian countries. While the growth dynamics are taken into consideration, the human capital factor cannot be considered separate from this concept. Therefore, growth dynamics are analyzed for South Asian countries by considering social variables as well as economic variables. In order to explain the long-term interaction of all these factors, annual data of 1975-2016 period were obtained from World Bank, International Monetary Fund and National Account databases. In the analysis of growth dynamics, the system GMM and two-stage GMM estimators, which are one of the latest econometric estimators, were used. According to the results of econometric analysis supported by additional tests, negative and significant relationships were found between personal money transfers, inflation and commercial openness and per capita growth rates. It is recommended that these variables affect economic growth negatively in South Asian countries and that countries should change their behavior as a solution to these macroeconomic variables.

Keywords: Economic growth, human capital, GMM estimator

1999-2019 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE'DE YAŞANAN DEPREMLERİN SİĞORTALILIK ORANINA ETKİLERİNİN İNCELENMESİ

Analyse Of The Earthquakes In Turkey Which Effects Of Insurance Rates Between 1999 And 2019

Tilda TANILYAN SÜRER

Öğretim Görevlisi, Beykent Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Programı

ÖZET

Deprem gerçeği göz ardı edilmemesi gereken çok önemli bir konudur. Deprem denildiği zaman ilk akla gelen yaşadığımız konutun veya çalıştığımız iş yerinin depreme dayanıklı ve de Deprem Sigortası'na sahip olup olmadığıdır. Bu iki soru cevaplandığı zaman bireyler kendilerini daha güvenli hissetmektedirler. Türkiye'ye baktığımız zaman, Deprem Sigortası'nın zorunlu olduğunu fakat bu zorunluluk olmasına rağmen çoğu konut veya işyerinin Deprem Sigortası'na sahip olmadığını görmekteyiz. Türkiye'de depremin olduğu dönemlerde sigortalılık oranlarının arttığını ve bireylerin hemen ev veya iş yerlerini koruma iç güdüleriyle deprem sigortası yaptırdıkları görülmektedir. Bu artışı sigorta prim oranlarındaki değişimlerden anlamaktayız. Deprem olmadığı dönemlerde ise tekrar bu sigortalılık oranlarının düşüş yaşadığı ve yine bireylerin sanki deprem hiç olmayacakmışcasına Deprem Sigortası yaptırmadıkları görülmektedir. Türkiye deprem bölgesi olduğundan, deprem sigortalılık yaptırma oranının nasıl arttırılabileceği ve gündelik hayatımızda yapılan harcamaların yanında bu sigorta primlerinin de nasıl bu harcamalara eklenebileceği konusunda bazı çalışmalar yapılabilir.

Bireyler sigorta yaptırmayıp deprem gerçeğini göz ardı ettiklerinden, bu sigorta ücretinin bireylerin bütçelerini direk etkilemeyerek, örneğin gündelik yapılan harcamalara ek olarak bu sigorta ücreti cüzi bir miktarda alınabilirse, hem bireyler deprem sigortasını yaptırmış olur hem de hiç etkilenmeyecek şekilde harcamalarına yansımış olur. Bu çalışmada 1999 Depremi'nden bu yana alınan deprem prim üretimleri, sigortalılık oranları ve gerçekleşen depremler incelenmiş olup, sigortalılık oranının daha da arttırılabileceğine dair nasıl bir yol izlenebileceği hakkında bazı görüş ve çözüm önerileri sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Türkiye'de Deprem, Zorunlu Deprem Sigortası, DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu), Deprem Haritası

ABSTRACT

Earthquake reality is a very important issue that should not be ignored. When an earthquake is called, the first thing that comes to mind, whether it is the house we live in or the office we work in, earthquake resistant building and so has an Earthquake Insurance. Persons feel safer when these two questions are answered. When we look at Turkey, we see that, although Earthquake Insurance is compulsory, but houses and offices have not insurance. In the period of the earthquake in Turkey it is seen that insurance rates are increased and the persons take out earthquake insurance with their instincts that to protect their house or office. We understand this increase from changes of insurance premium rates. The period without an earthquake, these insurance rates are decreasing, and again it is seen that persons don't have earthquake insurance, because they think, will never be earthquake. As Turkey is an earthquake zone, how to increase the rate of earthquake insurance and in addition we can be done some study to how these insurance premium can be added to our daily lives expenses.

Persons ignore the earthquake reality and they do not take out insurance. Because sometimes insurance fee directly affects persons budgets. But for example, if this insurance fee can be taken in a small amount in addition to the daily expenses, both persons get earthquake insurance and they are not be affected. Because reflected on their spending. In this study, has been examined, earthquake premiums, rates of insurance and earthquakes that happened since Earthquake of 1999 and express an opinion and offer a solution about how to fallow that the insurance rate can be increased.

Keywords: Earthquake in Turkey, Compulsory Earthquake Insurance, TCIP (Turkish Catastrophe Insurance Pool), Earthquake Map

1. GİRİŞ

Sigorta günümüzde yaygın olarak tercih edilen bir güvence sistemidir. Sigorta ileride meydana gelecek insanın canına, malına veya üçüncü şahıslara zarar verebilecek olaylar karşısında önceden güvence sağlayan bir yöntemdir (Acınan, 2005). Türkiye’de 1800’lü yılların sonuna dayanan sigortalılık -1870 yılında Beyoğlu’nda çıkan ve 3000 dolayında ev ve işyerinin yanmasına, çok sayıda insanın ölmesine yol açan yangın (Nomer, C. ve Yunak, H., 2000)-Cumhuriyet’in Kabulü ile birlikte, Milli Reasürans Şirketi’nin kurulmasıyla artmış ve yayılmaya başlamıştır.

Deprem Türkiye’nin kabullenmesi gereken bir doğal afettir. Türkiye’deki ilk depremler M.Ö. 500’lü yıllara dayanmaktadır (URL 1). 17 Ağustos 1999’da yaşanan Gölcük Depremi’nden sonra ise devlet tarafından zorunlu olarak Zorunlu Deprem Sigortası bir güvence olarak sunulmaya başlamıştır. 2020 yılının ilk aylarına baktığımızda zorunlu sigortayı yaptıran oranına baktığımızda %54,80’lik bir oranla karşılaşmaktayız (URL 2) Eğer deprem meydana gelirse, sigortalılık oranı artış göstermekte, deprem bir süre meydana gelmez ise bu sigortalılık oranı azalış göstermektedir.

Zorunlu deprem sigortasını sunmak için ise Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) kurulmuştur.

Bu çalışmanın amacı, 1999-2019 yılları arasında meydana gelen depremlerin, sigortalılık oranlarını nasıl etkilediği, bu etkilere bakarak istenen oranların daha da artırılması için nasıl bir uygulama gerektiği ve bu doğrultuda hangi çözüm ve önerilerin sunulduğudur.

2. DOĞAL AFET SİGORTALARI KURUMU (DASK) VE ZORUNLU DEPREM SİGORTASI

17 Ağustos 1999 yılında Gölcük’te meydana gelen depremden sonra 2000 yılında kurulmuş olup, 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren de teminat sunmaya başlamıştır (Kaya ve Kahya, 2017). DASK, Türkiye’de Zorunlu Deprem Sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu tüzel kimlikli bir kamu kuruluşudur (URL 3). Zorunlu Deprem Sigortası ise yaşanan binadaki depremin meydana getirdiği maddi zararları karşılayan bir teminat sistemidir. Buradaki amaç, depremden önceki standartlara devam edebilmektir. Zorunlu Deprem Sigortası yaptırmak için ödenen ücretlere bakıldığında, bütçeye uygun, ödenebilir düzeyde primler olduğu görülmektedir. Bu sigorta yaptırılırsa, devletin mali yükü ve ek vergiler azaltılmış olmaktadır. Eğer hasar durumu oluşmazsa, ödenen primler birikmiş olur. Yani hasar karşılama için biriktirilen primler, ülke için uzun vadeli kaynak sağlamış olur. Tüm bunların yanında, toplumda sigorta ve sosyal dayanışma bilinci gelişir ve katkı sağlar.

Zorunlu Deprem Sigortası almak isteyen kişiler, kimlik ve konut bilgileriyle banka şubeleri ve acentelerden poliçe sahibi olabilirler. Prim hesabı ise, binanın yapı tarzı, meskenin brüt yüzölçümü, binanın bulunduğu deprem risk bölgesine göre belirlenir (Baştürk, Çakmak ve Demirtaş, 2017).

Tablo 1. Bina Yapı Tarzına ve Risk Bölgelerine Göre Verilen ‰’lik Oranlar

Yapı Tarzı	I. Bölge ‰	II. Bölge ‰	III. Bölge ‰	IV. Bölge ‰	V. Bölge ‰
Çelik, betonarme, karkas yapılar	2,20	1,55	0,83	0,55	0,44
Yığma Kagir Yapılar	3,85	2,75	1,43	0,60	0,50
Diğer Yapılar	5,50	3,53	1,76	0,78	0,58

Kaynak: Doğal Afet Sigortaları Kurumu

Tablo 2. Bina Yapı Tarzına Karşılık Gelen m² Bedelleri (TL)

Yapı Tarzı	Sigorta Bedeli Hesabına Esas m ² Bedeli (TL)
Çelik, betonarme, karkas yapılar	1020
Yığma Kagir Yapılar	725
Diğer Yapılar	355

Kaynak: Doğal Afet Sigortaları Kurumu

Tablo 1 ve Tablo 2’de verilen veriler ile sigorta yaptırmak isteyen bir kişinin konutu için ne kadar prim ödeyeceği hesaplanır.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

Tablo 3. 1999-2019 Yılları Arasında Meydana Gelen Depremler

DEPREM YILI	DEPREM BÖLGESİ	DEPREM ŞİDDETİ	ÖLÜM
17.08.1999	Kocaeli (Gölcük)	7,4	17.118
12.11.1999	Düzce	7,2	894
06.06.2000	Çankırı (Orta)	6,1	3
15.12.2000	Afyonkarahisar (Sultandağı)	5,8	6
03.02.2002	Afyonkarahisar (Sultandağı)	6,5 ve 5,8	44
27.01.2003	Tunceli (Pülümür)	6,1	1
01.05.2003	Bingöl	6,4	177
02.07.2004	Ağrı (Doğubayazıt)	5,2	18
Mart 2004	Erzurum (Aşkale)	5,3	9
25.01.2005	Hakkari	4,8 ve 5,5	2
Ekim 2005	İzmir	5,9	2
08.03.2010	Elazığ (Karakoçan)	6,1	41
19.05.2011	Kütahya (Simav)	5,8	2
29.10.2011	Van (Tabanlı)	7,2	601
09.11.2011	Van (Edremit)	5,6	40
10.06.2012	Muğla (Fethiye)	6,0	1
08.01.2013	Ege Denizi	6,2	-
24.05.2014	Ege Denizi	6,9	-
12.06.2017	Ege Denizi	6,3	-
21.07.2017	Ege Denizi	6,6	-
08.08.2019	Denizli (Bozkurt)	6,0	-
26.09.2019	İstanbul (Silivri)	5,7	1
24.01.2020	Elazığ (Sivrice)	6,8	44

Kaynak: Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü

Tablo 4. 1999-2019 Yılları Arasında Yapılmış Poliçe Sayıları

POLİÇE SAYISI	YIL	ARTIŞ
159.000	Eylül-Aralık 2000	
2.428.000	2001	
2.128.000	2002	- %12,35
2.022.000	2003	- %5
2.090.000	2004	%3,4
2.417.000	2005	%15,6
2.555.000	2006	%5,7
2.618.000	2007	%2,5
2.844.000	2008	%8,6
3.435.000	2009	%20,8
3.316.000	2010	-%3,5
3.725.000	2011	%12,3
4.787.000	2012	%28,5
6.029.000	2013	%25,9
6.808.000	2014	%12,9
7.230.000	2015	%6,2
7.628.000	2016	%5,5
8.284.000	2017	%8,6
8.846.000	2018	%6,8
9.490.000	2019	%7,3

Kaynak: Doğal Afet Sigortaları Kurumu

Tablo 3 ile Tablo 4 birlikte değerlendirildiği zaman, deprem olduğu yılların devamında poliçe sayılarında artış olduğu, deprem olmayan yıllarda ise poliçe sayılarında azalış olduğu görülmektedir. Türkiye’de ki konut artış sayısı ile kıyaslandığı zaman, poliçe yaptırmaya artışının az olduğu görülmektedir. Ayrıca bireyler kendileri depremden etkilenmediği sürece veya kendi şehirlerinde olmadığı sürece, sigorta yaptırmaya yönelmemektedirler. Dünya’da yaşanan büyük depremlerde yine poliçe sayılarını etkilemektedir. Böyle zamanlarda da unutulmuş deprem bilinci tekrar canlanmaktadır.

AFAD (Afet ve Acil Durum Başkanlığı)’ın yayınladığı yıllık deprem istatistiklerine baktığımız zaman ve bu deprem yıllarındaki yapılan poliçe sayılarının oranlarını karşılaştırdığımız zaman, 2003 yılına kadar daha az meydana gelen depremlerin 2004 ve 2005 yıllarında artış gösterdiğini ve bu doğrultuda 2005 yılında %15,6’lık bir poliçe sayı artışı görülmektedir. Aynı şekilde 2012 yılında da %28,5’luk bir artış yaşanmıştır. Azalış olan yıllara bakıldığında ise, deprem olma sıklığının daha az olduğu Tablo-3’ten anlaşılmaktadır.

4. TÜRKİYE’DEKİ DEPREM UYGULAMALARI VE GÜNCEL SORUNLAR

1999 yılında yaşanan iki farklı deprem ekonomiye çok büyük zarar vermiş, Devlet Planlama Teşkilatı’nın hesaplamalarına göre, bu iki depremin Türkiye ekonomisine verdiği zarar 10 Milyar Dolar’ı bulmuştur (Emin, 2017). Türkiye’de 2000 yılından günümüze zorunlu olan Deprem Sigortası’na, 2007 yılında Resmi Gazete’de yayınlanan 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu yeni tanım ve uygulamalar getirmiştir. Ayrıca 2000 yılında 500.000 sigortalı yapı varken bu sayı 2019 yılında 9,1 Milyon’a ulaşmış ve Türkiye’nin %52’si deprem sigortası yaptırmıştır. Konutlar için ödenen primler,

yapılar için belirlenen bedeller, brüt yüz ölçümleri ve konutun bulunduğu bölgenin çarpılmasıyla hesaplanmaktadır. Fakat yine de Türkiye’de bulunan konutların yarısı sigortasızdır. Bunun için bazı düzenlemeler düşünülmüştür. Örneğin elektrik faturaları üzerinden sigorta yaptırmaya teşvik düşünülmüş fakat uygulamaya geçirilememiştir. Fakat elektrik abone değişiklik işlemlerinde Zorunlu Deprem Sigortası şartı aranmaktadır. Zorunlu olan bu sigortayı yaptırmayanlara tespit ve ceza gibi uygulamalar bulunmamaktadır. Bu yüzden de bu oran az kalmaktadır. Hesaplandığı zaman cüzi olan sigorta primleri, bireylerin için yüksek görülmektedir.

Örneğin; 200 m²’lik I. Deprem Bölgesi’ne bulunan Yığma Kagir bir konutun ödeyeceği toplam prim tutarı 558 TL’dir (200*3,85*725). 200 m²’lik I. Deprem Bölgesi’ne bulunan Betonarme bir konutun ödeyeceği toplam prim tutarı 449 TL’dir (200*2,20*1020). 200 m²’lik I. Deprem Bölgesi’ne bulunan Diğer Yapı’daki bir konutun ödeyeceği toplam prim tutarı 391 TL’dir (200*5,50*355). Bu hesaplamalar Tablo 1 ve Tablo 2 ‘deki veriler kullanılarak yapılmıştır. Bulunan bu prim tutarlarını 365 güne böldüğümüzde 1 gün için ödenecek tutar sırasıyla; 1,5 TL, 1,2 TL ve 1,1 TL çıkmaktadır.

Türkiye’deki yedi bölge arasındaki ilk üç bölgeye bakıldığında en yüksek sigortalılık oranı %67,6 ile Marmara Bölgesi, %53,6 ile Ege Bölgesi ve %50,4 ile İç Anadolu Bölgesi’dir. Deprem geçirmiş illerde sigortalılık oranı daha fazladır.

5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Türkiye’de konut artışı hızlı bir şekilde yaşanmaktadır. Konut artış hızının tersine zorunlu deprem sigorta poliçe sayılarındaki artış daha azdır. Bunun nedeni ise bireylerin deprem şiddetine ve sonucuna göre sigorta yaptırmaya oranları artmaktadır. Kendi şehrinde depremi hissedenden bireyler, konutunun deprem sigortası yok ise, bu deprem üzerine sigorta yaptırmaktadırlar. Konut sahibi bireyler deprem poliçesi karşılığında konutları için ödeyecekleri poliçe primlerinin yüksek olduğunu düşünüp bu sigortayı yaptırmamaktadırlar. Oysa poliçelerin primleri hesaplamalar sonucu yapılmakta ve cüzi miktarlarda kalmaktadır.

Konut sahibi kişiler sadece depremlerin kendilerini etkilediği veya etkileyeceği durumları düşünüp önlemler almaktadırlar. Onları bilinçlendirmek için daha fazla reklam filmi, konferans, vb. şeyler yapılmalıdır. Zorunlu deprem sigortasını yaptırmayanlar için, günlük yaşamlarındaki harcamalarına bazı eklemeler yapılarak primler tahsil edilebilir. Faturalar üzerinden prim ödemesiyle ilgili uygulama düşünülmüş fakat hayata geçirilememiştir. Bunun üzerinde çalışmalar yapılarak, diğer ülke uygulamaları göz önünde bulundurularak yeni bir sistem oluşturulabilir. Bunun sonucunda daha çok sigortalı konut olmuş olacaktır.

KAYNAKLAR

1. Acınan, H. (2005), ‘Sigorta’nın Temel Prensipleri’, Güneş Sigorta A.Ş., Güneş Yayınları, İstanbul.
2. Baştürk, H. F., Çakmak, D. ve Demirtaş, B. (2017), ‘Sigortacılığa Giriş’, 1. Baskı, Bankacılık Akademisi Yayınları, Ankara.
3. Day, Robert W. (2002), ‘Geoteknik Deprem Mühendisliği Elkitabı’, Çev: Mollamahmutoğlu, M ve Kayabalı, K., Gazi Kitabevi, 2004, Ankara.
4. Emin, D (2017), ‘Türkiye’nin Finansal Krizleri ve Göstergeleri’, Marmara Üniversitesi Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Temmuz (17): 115-128
5. Kaya, F. ve Kahya, M. (2017), ‘Sigorta ve Sigortacılık’, 1. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
6. Nomer, C. ve Yunak, H. (2000), ‘Sigortanın Genel Prensipleri’, 1. Basım, Milli Reasürans T.A.Ş., İstanbul.
7. URL 1. <https://deprem.afad.gov.tr/tarihseldepremler>
8. URL 2. <https://www.dask.gov.tr/zorunlu-deprem-sigortasi-istatistikler-2.html>
9. URL 3. https://www.dask.gov.tr/content/pdf/2014_dask_faaliyet_raporu.pdf
10. URL 4. <https://deprem.afad.gov.tr/deprem-tehlike-haritasi>
11. URL 5. <https://www.britannica.com/event/Sichuan-earthquake-of-2008>
12. URL 6. http://ccouc.org/_asset/file/5westsumatra.pdf

İZMİR İKTİSAT KONGRESİ'NE KATILAN AMELE GRUBUNUN TALEPLERİ VE SINIFSAAL ANALİZİ

Demands And Class Analysis Of The Working Group Participating In Izmir Economy Congress

Şenol SİRMA

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Çalışma Ekonomisi Ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora Öğrencisi

ÖZET

17 Şubat 1923 tarihinde başlayan ve 4 Mart 1923 tarihinde kapanış konuşmaları ile son bulan İzmir İktisat Kongresi Türkiye'nin ilk iktisat kongresidir. Kongre ilk olması özelliğinin yanında ülkenin hangi iktisat politikasını (devletçi, liberal veya karma) benimseyeceğini belirlemesi açısından da önem arz etmektedir. Nitekim Kongre'de açılış konuşmasını yapan iktisat vekâleti, "benimsemiş olduğumuz iktisat politikası karma bir modelden oluşmaktadır" demiştir. İktisat politikasının belirlenmesinin yanı sıra Kongre, savaşlardan ve göçlerden arta kalanların ölçülmesini ve ona göre bir iktisat politikasının belirlenmesini de sağlamıştır. Osmanlı'dan devraldığı ekonomik mirasın oldukça geri ve ilkel bir yapı arz ettiğini bilen Cumhuriyet kadroları, ülkenin elinde bulunan kaynakların nelerden oluştuğunu ve bunlara kimlerin sahip olduğunu belirlemek adına kongreye ülkenin her şehrinden, farklı sınıfsal kimliklerden grupların katılımını sağlamaya çalışmıştır. 1922 yılının son günlerinde İktisat Vekâleti vilayetlere yolladığı bir tamimle Şubat ortalarında İzmir'de toplanacak bir İktisat kongresi için hazırlıklara başlanmasını istedi. Kongreye her ilden sekiz delegenin katılması ön görülüyordu. Delegelerin seçiminde ise mesleki temsil veya sınıf esasına göre seçileceklerdi. Bu sekiz delegenin üçü çiftçi, biri tüccar, biri sanayici, biri amele, biri şirket, biri banka temsilcisi olacaktı. Ancak kongre çalışmaları sırasında bu gruplaşma çiftçi, tüccar, sanayici ve amele olmak üzere dörde indirilmişti (Boratav,1974: 27).

Bu çalışmada yukarıda adı geçen grupların ve de özellikle amele grubunun talepleri üzerinde durulacaktır. Amele grubunun taleplerinin dönemin koşulları itibarıyla oldukça ileri talepler olduğu görülmektedir. Söz konusu taleplerin niteliği, sınıfsal içerikleri ve amele grubunu kimlerin temsil ettiği bu çalışmanın kapsamını oluşturacaktır. Amacımız amele grubunun erken Cumhuriyet döneminde ileri ve sınıfsal taleplerinin kaynağını sorgulamak ve bu kaynağı ortaya çıkarmaya çalışmaktır. Amele grubu adına kongreye kimler katıldı, ne gibi talepler öne sürdü, taleplerinin hangileri kabul edildi, hangi talepleri kabul edilmedi; talepler neden kabul edilmiyordu, bu taleplerin kabul görmesi ileriki yıllarda kurumsal anlamda çalışma ilişkilerinin oluşmasında ne gibi etkilere sebep oldu gibi konular üzerinde durulacaktır.

Anahtar Kelimeler: İktisat Politikası, Amele, Kongre, İktisat Vekâleti, Tüccar, Çiftçi, Sanayici, Esnaf.

ABSTRACT

Beginning on February 17, 1923 and ending on the date of March 4, 1923 with closing speeches İzmir Economic Congress is Turkey's first economic Congress. In addition to being the first congress, it is also important in determining which economic policy (statist, liberal or mixed) the country will adopt. As a matter of fact, the economic power of attorney who made the opening speech at the Congress said that iktis the economic policy we have adopted consists of a mixed model ". In addition to the determination of economic policy, the Congress also ensured that the remnants of wars and migrations were measured and an economic policy was determined accordingly. The Republican cadres, known to have inherited a very backward and primitive structure from the Ottoman legacy, tried to involve groups of different class identities from each city of the country in order to determine what resources the country had, and who owned them. In the last days of 1922, the Ministry of Economy sent a sentence to the provinces and asked for the preparations for an economic congress to be held in Izmir in mid-February. Eight delegates from each province were expected to attend the congress. In the selection of delegates, they were to be elected on the basis of professional representation or class. Three of these eight delegates would be farmers, one merchant, one industrialist, one worker, one company and one bank representative. However, during the congress studies, this grouping was reduced to four as farmers, merchants, industrialists and laborers (Boratav, 1974: 27).

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

In this study, the demands of the groups mentioned above and especially the working group will be emphasized. It is seen that the demands of the working group are quite advanced in terms of the conditions of the period. The nature of these demands, their class contents and who represents the working group will constitute the scope of this study. Our aim is to question the source of the advanced and class demands of the working group in the early Republican period and try to reveal this source. Who participated in the congress on behalf of the working group, what kind of demands put forward, which demands were accepted, which demands were not accepted; why the demands were not accepted, and the effects of these demands on the establishment of working relationships in the institutional sense in the following years.

Keywords: Economic Policy, Labor, Congress, Economic Power, Trader, Farmer, Industrialist, Tradesman.

1929 SONRASINDA YAŞANAN KÜRESEL FİNANSAL KRİZLER VE UYGULANAN İSTİKRAR POLİTİKALARI

The Global Financial Crises After 1929 And The Stability Policies Implemented

Ahmet Ali BOZKURT

Doktora Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, (Sorumlu Yazar)

Mustafa GÖKMENOĞLU

Yüksek Lisans Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı

ÖZET

Sosyal bilimler alanındaki pek çok kavramda olduğu gibi kriz kavramının da üzerinde uzlaşmış genel bir tanım mevcut değildir. Türk Dil Kurumu (TDK) kriz kavramını “bir ülkede veya ülkeler arasında, toplumun veya bir kuruluşun yaşamında görülen güç dönem, bunalım ve buhran” şeklinde tanımlamıştır. Kapitalist sistemin, bünyesinde eşantiyon olarak barındırdığı kavramlardan biri kriz kavramıdır. Kriz kavramının farklı şekillerde tanımı yapılmaktadır. Konumuzla bağlantılı olarak baktığımızda finansal piyasalarda yaşanan olumsuz durumların ülke ekonomisini kapsayacak şekilde etki göstermesi finansal kriz olarak tanımlanabilmektedir.

Finansal krizler kaynak ülkeyi etkilediği kadar ekonomik eşgüdüm sağladığı ülkeleri de etkilemektedir. Bu bağlamda gelişen piyasa ekonomileri ve ülkelerin ekonomik entegrasyon sürecinin hızlanması yaşanan bir finansal krizi, kaynak ülkenin hissettiği kadar iş birliği düzeyine göre, bağlantılı olduğu ülkede hissedecektir. Finansal krizlerin etkilerini ortadan kaldırmak veya minimize edebilmek amacıyla ülkeler tarafından farklı istikrar tedbirleri hayata geçirilmektedir. Yaşanan finansal krizlerin derinliği kadar kriz sonrasında uygulanan istikrar politikaları da ülkelerin ekonomik toparlanma sürecini doğrudan etkilemektedir.

Küresel finansal krizler ve bu dönemlerde uygulanan istikrar programlarının içeriği hakkında bilgi vermeyi amaçlayan bu çalışmada 1929 yılında yaşanan büyük buhran ve 2008 küresel krizi arasında meydana gelen küresel finansal krizler ele alınmaktadır. Her krizin sebep ve sonuçları farklı olduğu gibi uygulanan istikrar politikaları da farklı olmaktadır. Öncelikle yaşanan krizi ve sonrasında uygulanan istikrar politikaları tarihsel sıralamaya uygun olarak verilecektir.

Anahtar Kelimeler: Küresel, Kriz, Politika

ABSTRACT

As with many concepts in the field of Social Sciences, the concept of crisis does not have a general definition agreed upon. The Turkish language institution (TDK) has defined the concept of crisis as “a period of power, depression and depression in a country or between countries, in the life of a society or organization”.

One of the concepts of the capitalist system as a giveaway is the concept of crisis. The concept of crisis is defined in different ways. When we look at the subject, it can be defined as the financial crisis in which the negative situations in the financial markets have an impact on the country's economy.

As much as financial crises affect the source country, they affect the countries with which it provides economic co-ordination. In this context, emerging market economies and the acceleration of the economic integration process of countries will feel a financial crisis in the country with which it is connected, based on the level of cooperation as much as the source country feels. Different stability measures are implemented by countries in order to eliminate or minimize the effects of financial crises. As well as the depth of the financial crises experienced, the stability policies implemented after the crisis directly affect the economic recovery process of the countries.

In this period the global financial crisis and the stabilization program, which aims to give information about the content of this study from the global crisis in 1929, the Great Depression and the global financial crisis of 2008 explained. The causes and consequences of each crisis are different and the

stability policies applied are different. First of all, the crisis and the subsequent stability policies will be given in accordance with the historical order.

Keywords: Global, Crisis, Politics

1. GİRİŞ

Sosyal bilimler alanındaki pek çok kavramda olduğu gibi kriz kavramının da üzerinde uzlaşmış genel bir tanım mevcut değildir. Türk Dil Kurumu (TDK) kriz kavramını “bir ülkede veya ülkeler arasında, toplumun veya bir kuruluşun yaşamında görülen güç dönem, bunalım ve buhran” şeklinde tanımlamıştır. Kapitalist sistemin, bünyesinde eşantyon olarak barındırdığı kavramlardan biri kriz kavramıdır. Kriz kavramının farklı şekillerde tanımı yapılmaktadır. Konumuzla bağlantılı olarak baktığımızda finansal piyasalarda yaşanan olumsuz durumların ülke ekonomisini kapsayacak şekilde etki göstermesi finansal kriz olarak tanımlanabilmektedir.

Finansal krizler kaynak ülkeyi etkilediği kadar ekonomik eşgüdüm sağladığı ülkeleri de etkilemektedir. Bu bağlamda gelişen piyasa ekonomileri ve ülkelerin ekonomik entegrasyon sürecinin hızlanması yaşanan bir finansal krizi, kaynak ülkenin hissettiği kadar iş birliği düzeyine göre, bağlantılı olduğu ülkede hissedecektir. Finansal krizlerin etkilerini ortadan kaldırmak veya minimize edebilmek amacıyla ülkeler tarafından farklı istikrar tedbirleri hayata geçirilmektedir. Yaşanan finansal krizlerin derinliği kadar kriz sonrasında uygulanan istikrar politikaları da ülkelerin ekonomik toparlanma sürecini doğrudan etkilemektedir.

2. FİNANSAL KRİZLER

Finansal krizler para krizi ve bankacılık krizi olmak üzere iki başlık altında değerlendirilebilir. Para krizini Çeviş (2012) bir ülke parasının devalüasyon oranının bir önceki devalüasyon oranından daha fazla olması şeklinde açıklamıştır. Para krizi ile ilgili yapılmış pek çok tanımla mevcut olmakla birlikte literatürde yer alan bazı tanımlar aşağıda verilmektedir.

- Cari devalüasyon oranının bir önceki devalüasyon oranının 1,5 katından %2 daha fazla olmasıdır (Frankel ve Rose, 1996).
- Aşağı yönde fiyat katılığı veri iken reel döviz kurunun, standart sapmasının 2 katından daha büyük olmasıdır (Goldfajn, Valdes, ve Dornbusch, 1995).
- Ulusal paraya yönelik spekülasyon saldırısının ya paranın aniden değer kaybetmesi ile sonuçlanması ya da bu spekülasyon saldırısının ulusal rezerv düzeyinde azalmalarla sonuçlanması durumu veya her iki durumun birlikte gerçekleşmesi durumudur (Kaminsky, Lizondo ve Reinhart, 1997).

Görüldüğü üzere para krizi denildiği zaman genel olarak bir ülkenin para birimindeki aşırı değer kayıpları ve ulusal rezervlerdeki yüksek miktarda erime dikkat çekmektedir. Döviz krizinden sonra bir diğer finansal kriz olan bankacılık krizi gelmektedir.

Bankacılık krizi ile ilgili olarak da farklı tanımlar görmek mümkündür. Bankacılık krizini Gür (1999), banka başarısızlıkları sonucunda bankaların yükümlülüklerinin konvertibilitesini ertelediği ve buna bağlı olarak da hükümetin bankacılık sektörüne geniş ölçekli kaynak aktarmaya zorlandığı bir durum olarak ifade etmektedir.

Seydioğlu (2001), bankacılık krizini bankaların iflas vermeleri veya üzerlerine düşen yükümlülükleri yerine getireme durumları olarak ifade etmektedir.

Caprio vd. (1996), bankacılık krizinden bahsetmek için aşağıda yer alan şartların gerçekleşmesi gerektiğini ifade etmektedir.

- Banka sermayelerinin düşük seviyede olması.
- Kanuni takibe uğrayan kredi oranının toplam kredi içindeki payının %15 ve üzerinde bir orana sahip olması.
- Banka sermayelerine sağlanan desteklerin maliyetinin GSYH’ye oranının %3’ü aşması.

Downes ve Zadeh (1989), göre ise bankacılık krizleri, finansal istikrarsızlığın gerçekleştiği dönemlerde

meydana gelmektedir. Bahsi geçen finansal istikrarsızlık ise bankacılık sisteminde pozitif sermaye oluşturanın mümkün olmadığı zamanları ifade etmektedir.

Gorton ve Kalomiris (1991), bankacılık krizini çok sayıda mudinin aynı anda bankada yer alan nakitlerini çekmek istemeleri sebebiyle başlar ve bankalar mudilerin bu isteklerine karşılık verememeleri sebebiyle panik ortamı meydana gelerek bankalar iflasa doğru sürüklenir.

3. KÜRESEL FİNANSAL KRİZLER

Dünya da siyasi ve ekonomik olarak kalıcı izler bırakan en önemli olaylar arasında küresel krizler yer almaktadır. Birçok ülkenin kısa bir sürede kendi iradeleri dışında birbirlerini dolaylı ve dolaysız olarak negatif yönde etkilediği durumlar olarak da ifade edilebilir.

3.1. 1929 Yılı Büyük Buhran

İktisat literatüründe önemli bir yere sahip olan ve ekonomik açıdan derin ve kalıcı izler bırakan en önemli krizlerden biri 1929 ekonomik krizidir. Fiat para birimleri altın standardına göre basılıyor ve döviz kurları da altın üzerinden hesaplanıyordu. I. Dünya savaşının başlamasıyla Avrupa ülkelerinin paraya duydukları ihtiyaç artmıştır. Bunun yanı sıra altın standardı terkedilmeye başlanmıştır. Tüm bunların bir sonucu olarak karşılıksız basılan paralar yüzünden ülkeler üzerindeki enflasyonist baskı giderek artmaya başlamıştır. Bu dönemde ABD ekonomisi de altın rezervlerinin %40'ına sahipti ve bu servet ile ekonomide büyük ilerlemeler kaydetti. Bu ilerlemeler borsada balonların oluşmasına sebep oldu ve ekonomik aktörler oluşan bu balonlara doğru yöneldi (Eğilmez, 2018: 33).

Meydana gelen bu balonlar sonucunda Avrupa'daki bazı bankalar mali sıkıntı içine girerken New York Borsası'nda hisse senedi fiyatlarında ani düşüşler gözlemlenmiş ve daha sonra olaylar tüm ABD ekonomisinde hissedilmeye başlanmıştır. ABD ile sınırlı kalmayan bu etki daha sonra diğer ülkelerde de etkisini göstermeye başlamıştır. Borsada meydana gelen çöküşe ek olarak 4000 banka iflas etmiş, işsizlik oranı %3,2'lerden %25'lere tırmanmış ve toplam tüketim ve yatırımlar durma noktasına gelmiştir. Sadece ABD'de 1929-1933 yılları arasında GSYH 1/3 oranında bir gerileme yaşamıştır. Tarihte büyük buhran olarak anılan bu olay 24 Ekim 1929 da başlayarak etkisini 10 yıl boyunca hissettirmiştir (Aktan, Şen, 2001: 6).

1929 buhranı ticari bankalar ve FED açısından değerlendirildiğinde kriz öncesi dönemde bankaların nakit rezervleri sağlam bir yapıya sahip değildi. Nakit rezervi açısından bakıldığında iki banka dışında sağlam bir yapıya sahip banka bulunmamaktaydı. Bu durum bankaların kullanılabilir gerçek nakit rezervine sahip olmadığını göstermektedir. Mudiler paralarını çekmek istediklerinde ortaya çıkan kargaşanın nasıl çözüme kavuşturulacağı tam bir muammaydı. Günümüzdeki gibi kapsamlı düzenlemeler ve denetim mekanizması yeterince sağlam değildi, bu durumda krizin ortaya çıkışında önemli bir paya sahiptir (Richardson, 2013: 7-8).

Krizin bir diğer önemli sebepleri arasında ABD'de işlem yapan şirketlerin büyüklüğü gösterilmektedir. Bu büyük firmalar üretim, yatırım ve teknolojik buluşlar konusunda lider konumunda yer almaktaydılar. Elektrik ve gaz şirketlerini aynı çatı altında toplayıp dikey büyüme yoluna giderken perakendecilik, butik mağazalar ve mağaza zincirleri ise yatay büyüme yoluyla birleşerek devasa şirketlerin oluşmasını sağladılar. Bu denli güce sahip firmalardan herhangi birinin bile ekonomik açıdan sıkıntıya düşmesi kriz için uygun ortamı sağlamaya yetiyordu (Apak, 2009: 8).

Yönetim açısından ise en önemli sebep olarak dönemin ABD başkanı olan Hoover'ın klasik politikalardan vazgeçmeyişi olarak ifade edilmiştir. Adam Smith'in görünmez el prensibinin ekonomide meydana gelen bozulmaları düzenleyeceği görüşü hakim olduğu için gerekli tedbirler alınmamıştır. Gerekli devlet müdahalesi yapılmadığı için milyonlarca insan işsiz kalırken ithalat ve ihracat oranları ciddi oranda gerileme kaydetmiş ve ülke ekonomileri küçülmeye başlamıştır (Eğilmez, 2018b:122).

1929 krizinden sonra uygulanan istikrar politikaları; 1929 ekonomik krizinde klasik iktisadi doktrinin görünmez eli işe yaramayınca, 1936 yılından John Maynard Keynes'in Genel Teori adlı eserinde bahsetmiş olduğu formüllerle dünya ülkeleri bu krizden çıkmayı başaramışlardır. Keynes, ekonomiye

devletin müdahale etmesi gerektiğini, klasik iktisatın ön gördüğü gibi krizin temel kaynağının arz yönlü değil talep yönlü olduğunu görmüş ve krizden çıkabilmek için talep yönlü politikaların uygulanması gerektiğini söylemiştir. Nitekim talep yetersizliğinden kaynaklanan ve deflasyonist baskıdan depresyona geçen ekonomilerin krizden çıkışının kamu harcamalarının arttırılarak, vergi oranlarının düşürülerek ekonomideki talep yetersizliğinden kaynaklı olan deflasyonist baskıdan kurtulabileceğini söylemiştir. Bu bağlamda hayata geçirilen maliye politikaları neticesinde ülke ekonomileri yeniden canlanmaya ve yükselmeye başlamışlardır (Eğilmez, 2018a: 34-35).

3.2. 1973 ve 1979 Yılları Petrol Krizleri

1973 ve 1979-1980 yıllarında toplamda iki defa petrol krizi meydana gelmiştir. 1973 petrol krizinin sebebinin Arap-İsrail savaşı olduğu düşünülmesine rağmen bu krizin farklı sebepleri mevcuttur. 1950'lerden sonra ham petrol çıkarma, batılı emperyalist devletlerin tekelindeydi. Bu durum daha sonra Arap ülkeleri tarafından hoş karşılanmamaya başlandı. Petrol üreticisi ülkeler emperyalist ülkelere ait şirketlerin hisselerini kamulaştırarak rahatsızlıklarına fiili olarak çözüm bulma yoluna gittiler. Arap-İsrail savaşında ABD ve İngiltere'nin Araplara karşı İsrail'i desteklemesi sonucunda petrol silah olarak kullanılmaya başlanmıştır. Ayrıca petrol sahibi ülkeler Petrol İhraç Eden Devletler Örgütü'nü (OPEC) hayata geçirdiler. 1973 krizinde dengeleyici bir rol üstlenen OPEC'e üye olmayan İran'da ise Şah hükümeti devrilmiştir. Yeni yönetime gelen İslam devletinde ise batı ile olan ilişkileri sınırlandırma isteği ikinci bir petrol krizinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Armaoğlu, 1991: 355-366).

1981 yılında dünya genelinde yaşanan resesyon ile birlikte talepte meydana gelen azalışa paralel olarak petrol fiyatları da gerilemeye başlamıştır. Endüstrileşmiş doğu bloku ülkelerinde 1960'dan 73 krizine kadar ortalama büyüme oranları %5 seviyelerinde iken iki kriz arası dönemde %2,8'lere gerilemiştir 1982 yılında ise %-0,2'lik bir büyüme performansı göstermişlerdir. Kapitalist ülkeler ve komünist bloğu oluşturan ülkelerde de benzer büyüme performansı gözlemlenmiştir. Dünya geneline yayılan bu durgunluğun bir sonucu olarak petrol talebinde de bir küçülme meydana gelmiştir. Durumun telafisi amacıyla alternatif enerji kaynaklarına doğru bir eğilim meydana gelmiş, petrol yerine doğalgaz ve kömür ikame edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak 1979-1980 yılları arasında petrol tüketiminde %11'lik bir daralma meydana gelmiştir (Panikari, 1991:480).

Ortaya çıkan stagflasyon olgusuyla mücadele edebilmek amacıyla uygulamaya konulan politikalar dört başlık altında toparlanabilir. Gelirler politikası, vergi temelli gelirler politikası ve üretim teşvikleri politikası ve toplam arz. Gelirler politikası ile enflasyonist baskı oluşturan ücret ve fiyat artışlarının ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır. Vergi temelli gelirler politikası ile uygulanan vergi politikalarının sonucunda ücret artışları dizginlenebiliyor olmalıdır. Bu da basit ve adil bir vergi sistemi oluşturulmasından geçmektedir. Üretim teşvikleri politikası ve toplam arz politikası üretim yapan aktörlerin desteklenerek ekonomide toplam yatırım ve tasarruf miktarında artış sağlamayı amaçlamaktadır.(Öztürk ve Saygın 2017: 9-10)

3.3. Latin Amerika Krizi

1980'lerde Latin Amerika ülkelerinin finansal gelişmişlik seviyeleri arasında ciddi farklılıklar bulunmaktaydı. Arjantin, Brezilya, Şili ve Uruguay gibi ülkelerin bankacılık sektöründe dengesizlikler bulunmasına rağmen nispi olarak diğer ülkelere göre daha gelişmiş bir seviyedeydi. Bolivya, Dominik Cumhuriyeti, Ekvator, Nikaragua, Peru ve Venezüella gibi ülkelerde ise finansal kesim tam olarak bir baskı altında faaliyet göstermekteydi (Edwards, 1995: 200).

1970'lere kadar Meksika finansal borçları hususunda temkinli bir politika izlemekteydi. Fakat ekonomik büyüme konusundaki performanslarını tatmin edici olarak değerlendirmiyorlardı. 1970'lerden sonra devam eden sıkı para ve maliye politikası uygulamalarını terk etmeye başladılar. Büyük petrol rezervleri keşfedilmeye başlandı. Bu rezervlerin keşfini takiben Meksika'nın refah ve gelir seviyesindeki artışlara ek olarak yabancı bankalar tarafından sağlanan kredilerde de artışlar meydana gelmiş ve ekonomik büyüme süreci başlamıştır. Yaşanan büyümenin verdiği sarhoşlukla beraber ekonomide meydana gelen problemler göz ardı edilerek krizin gerçekleşmesinin önündeki engelleri kaldırmışlardır. 1982 yılında ise borçlarını ödeme kabiliyetleri olmadığını ABD hükümetine bildirmek zorunda kalmışlardır. Bu durum kaostan fitilini ateşleyerek kredilerin kesilmesine ve verilen kredilerin geri çekilmesine sebep

olmuştur. Domino etkisi meydana getiren bu durum daha sonra bütün Latin Amerika ülkelerine ve oradan diğer dünya ülkelerine hızlıca yayılmıştır (Krugman, 2008: 21-25).

1982 yılında yaşanan borç krizi Latin Amerika ülkelerine yabancı sermaye girişini zorlaştırmıştır. Çözüm olarak ise tasarruf oranları artırılmaya çalışılmıştır. Bankalar düşük faizle temin ettikleri kredileri yüksek faiz oranı ile piyasaya servis ederek yüksek miktarda kar elde ediyorlardı. Dış borç artışına paralel olarak ülkeler ödemeler dengesini kontrol etmekte zorlanmaya başladılar. Sonuç olarak ülke paraları devalüe edilmek zorunda kaldı, arbitraj geliri elde etmek isteyen ülkeler ve düşük faiz oranı ile yatırım yapmak isteyen şirketler iflasa sürüklendiler (Güloğlu, Altunoğlu, 2002:111).

Latin Amerika ülkelerinde Quito Bildirisi yayınlandıktan sonra, borç krizine yönelik yapılan çalışmalar ağırlık kazanmaya başlamıştır. 1984 Mayıs ayında yayınlanan bildiride bazı Latin Amerika ülkeleri yedi sanayileşmiş ülkeyi borç sorununa çözüm bulmak için Korte Gana konferansına davet ettiler. Konferansta borçların uzun vadeli olarak ertelenmesi hatta silinmesi gibi konular öncelikli olarak görüşülmektedir. Bu konferansı takiben 13-14 Eylül 1984’de Mar Del Plate kentinde bir konferans daha düzenlenmiş ve hemen sonrasında Meksika borçlarının bir bölümü için faiz oranları düşürülerek 14 yıl ertelenerek 6 yıl ödemesiz süre tanınmıştır. 1980’li yılların başından itibaren borç krizi ile ilgili oluşturulan genel çerçevede; banka borçlarının kriz yönetimi ülkelerin merkez bankalarını öne çıkardığı kadar uluslararası kuruluşlarda büyük bir önem kazanmıştır (Çalışkan, 2003: 232-235).

1980 ve 1990’lı yıllar arasında Latin Amerika ülkelerinde baş gösteren krizler için IMF istikrar politikaları uygulamaya konulmuştur. Gelirlerin dondurulması, fiyatların sabitlenmesi vb. neoliberal iktisat politikaları Latin Amerika ülkelerine ağır mali yükümlülükler getirmiştir. Ancak neoliberal politikalar tek başına işe yaramamış ve Latin Amerika ülkeleri düzlüğe çıkamamıştır (Benderli & Görenel, 2006: 191). 1980’li yılların ortalarından itibaren neo-klasik politikalarla birlikte uygulamaya konulan Keynesyen politikaların yanına sıkı para politikası da eklenmiş ve Latin Amerika ülkelerinde 1990’lı yıllarda makroekonomik göstergelerde pozitif yönlü değişimler gözlenmiştir. Uygulanan IMF tipi politikalarla Latin Amerika ülkelerinin finansal sistemleri denetim altına alınmış, yatırımların verimliliği ve fiyat istikrarı sağlanmıştır. Bu kapsamda ülkelerin dünya ile olan ticari entegrasyonu gerçekleştirilmiştir (Sancar, 2010: 428-430).

3.4. 1997 Yılı Asya Finans Krizi

1997 yılında Asya ülkeleri 20 yıllık ekonomik büyümenin ardından krizle karşı karşıya geldi. 1997 öncesinde ortalama olarak % 8 büyümeye sahip olan bu ülkeler, ASEAN 5 (Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland) ülkeleri olarak da bilinmektedir. Kriz başlamadan önceki yıllara bakıldığında ASEAN 5 ülkelerindeki kişi başına gelir düzeyi geçmişe göre ortalama 6 kat artış göstermiştir. Latin Amerika’da patlak veren ve Meksika, Uruguay, Şili ve Brezilya’yı da içine alan bu kriz neticesinde ASEAN 5 ülkelere yaklaşık 100 milyar Amerikan doları sermaye girişi olmuştur. Gelen sıcak para girişleriyle ekonomik büyümelerinde gözle görülür bir artış yaşanmıştır (Fischer, 1998: 167-168).

Latin Amerika krizlerinin etkisi, gelişmiş ülkelerindeki getirilerin düşük olması dolayısıyla 1990’ların ortasına kadar sermaye akımları tersine dönmüş, yoğunluk olarak Latin Amerika ülkelerinden Asya ülkeleri lehine değişimler yaşanmıştır. 90’lı yıllarda büyük bir sıcak para girişi sağlayan ASEAN 5 ülkeleri yerli paralarını ABD dolarına endekslemişlerdi. 90’ların ortalarına gelindiğinde ise Japon Yen’i ABD doları karışışından değer kaybetmesinden dolayı ASEAN 5 ülkelerinde dış borç yüklerinde önemli artışlar yaşandı. Enflasyon oranlarından kura bağlı olarak artışlarında yaşanması yabancı sermaye tarafından ASEAN 5 ülkelere olan güveni azalttı ve sermaye girişleri önemli oranda kesilmeye başladı. Sıcak para girişlerinin kesilmesi ve dış borç yüklerinin artışı, ilk olarak Tayland ekonomisinde krize neden olmuştur (Joffé, 1997: 2-3).

Tüm bu gelişmeler sonucunda Tayland’da yaşanan kriz 1997 yılına gelindiğinde Tayland’ın yere para birimi olan Baht’ın devalüasyonu ile sonuçlandı. Yaşanan panik havası diğer ASEAN 5 ülkelere de sıçradı ve 1997 Asya krizini tetiklemiş oldu (çev. Taşcıoğlu, çev. Vural, & Stiglitz, 2006: 111). Sıcak para girişinden kaynaklı olarak Tayland ekonomisi çok büyük işlem hacmi yakaladı. 2003 yılında

krizin etkisinden kurtulan Tayland ekonomisi kriz döneminde özellikle borsada büyük darbeler aldı ve borsa endeksi 1995 yılına göre 1996'da %25 değer kaybetti. 1996 yılına göre borsa endeksi 1997 yılında %50 düşüşle kapatılmıştır. Krizin etkisi ise 2002 yılına kadar düşmüş ve borsa da kayıtlı şirket sayılarında önemli derecede azalışlar meydana gelmiştir.

Bu krizin nedenleri arasında şunları sayabiliriz:

- ASEAN 5 ülkelerine aşırı sıcak para girişinden kaynaklı olarak özellikle Tayland ekonomisinde görülen balonlar oluşmaya başlamıştır. Oluşan bu balonlar sonucundan ise önemli derecede dış açık verilmesine sebep olmuştur.
- ASEAN 5 ülkelerinden uygulanan sabit kur rejimi neticesinde dış borçlanma aşırı derecede artmış ve ABD dolarının değer kazanmasıyla ekonomide faaliyet gösteren şirketlerin risklerle karşı karşıya kalmasına sebep oldu.
- Finansal kurumlar açısından denetim de yaşanan eksiklikler ve kurumsal olarak tam anlamıyla bir disiplin içerisinde olmayan kurumların varlığı bu ülkelerde krizin derinleşmesine sebep oldu (Fischer, 1998: 168).

1997 yılında çıkan Asya krizinden en çok etkilenen ASEAN 5 ülkeleri oldu. Hong Kong borsalarından hisse senedi fiyatlarında kısa süreli bir etkilenme yaşansa da kısa süreli oldu ve tekrar toparlanması fazla zaman alamadı. Krizden en az etkilenen ülke ise Çin olmuştur. Bunun en büyük sebebi ise Çin'in ASEAN ülkeleriyle yapmış olduğu ticaretin %10'dan az olması ve kendi para birimi Yunan'ı destekleme politikasıdır. Singapur ve Tayvan ise daha az etkilenmiştir. Japonya ise ASEAN 5 ülkelerinden sonra krizden en derin etkilenen ülkedir. Krizin sonucunda büyüme oranlarından gözle görülen bir düşüşle Japon ekonomisi resesyona girmiştir (Joffé, 1997: 4-5).

ASEAN 5 ülkelerinde meydana gelen kriz neticesinde 1997 yılında bu ülkeler yaklaşık 180 milyar dolar zarara uğramıştır. ASEAN 5 ülkelerine doğrudan, dolaylı ya da diğer yatırım olarak gelen sıcak para 97 yılında 140 milyar dolar seviyelerindeyken 1998 yılına gelindiğinde yaklaşık 110 milyar dolaylarına düşmüştür. Yapılan devalüasyonlar neticesinde ise ASEAN 5 ülkelerinin para birimleri yaklaşık %30-%60 bandında değer kaybı yaşamıştır. (Joffé, 1997: 5).

Krizin çıkış sürecinden sonuna kadar krizden çıkış adına birçok görüş ortaya atılmış bunlardan bazıları uygulamaya konulmuştur. Uygulamaya konulan istikrar politikalarını kısaca sıralayacak olursak:

- Banka kredilerinin denetim ve gözetim altına alınması.
- Mali liberalizasyonun derinleştirilmesi.
- Bölgesel boyutta önlem mekanizmalarının ve işbirliğini geliştirilmesi
- Sermaye kontrolleri ve paniğin önlenmesi.
- IMF istikrar politikalarının uygulanması (Seker, 2000: 84-93).

3.5. 2008 Küresel Finansal Kriz

2007'de ABD'de etkilerinin hissedilmeye başlandığı ve 2008 yılının ikinci çeyreğinden sonra küresel çapta etkilere sebep olan 2008 krizi ABD mortgage piyasasında meydana gelen balon yüzünden meydana gelmiştir. Mortgage piyasasında meydana gelen balonun temel sebebi olarak finans kuruluşlarının kredibilitesi düşük müşterilere kredi açması ile başlamıştır. Bankacılık sektörü bu art niyetli kredileme stratejisi ile finans sektörü üzerindeki risk seviyesini inanılmaz derecede artırmıştır. Bu arada yüksek riskli kredilerin toplamı 1.5 trilyon dolar seviyelerine kadar artmıştır. Bankalar bu riskli kredilerden ortaya çıkan alacaklarını teminat göstererek emlak tahvilleri oluşturup piyasada yer alan emsal tahvillere göre daha yüksek bir faiz oranı ile daha yüksek kar güdüsü hedefleyen farklı fonlara satış yoluna gitmişlerdir (Nazan, Bakkal, 2008: 73).

2000 yılından 2006 yılının sonuna kadar finansal piyasalarda yer alan likidite sürekli olarak genişlemiş fakat genişleyen bu likidite verimli alanlara yönlendirilememiş. ABD bankacılık sektörünün de bu anlamda yaptığı en büyük hatalardan birisi mortgage piyasasında dağıtılan geri ödenebilirliği düşük kredilerin aşırı bolluğudur. Bu durum emlak piyasasında fiyatların aşırı derecede yükselmesine sebep

olarak bir balon oluşmasına sebep olmuştur. (Alantar, 2008: 2).

Emlak piyasasındaki çöküş ile başlayarak finansal ve reel sektöre de sıçrayan kriz 2008 ve 2009 yıllarında etkisini tüm dünyaya hissettirerek küresel bir boyut kazanmıştır. Bu kriz ABD’de bankacılık sektörünün gayrimenkul alımını cazip hale getirmek amacıyla uzun vadede düşük faizli kredilerin geri ödemelerinde meydana gelen sorunlar nedeniyle “subprime mortgage krizi” olarak da ifade edilmektedir (Erarslan, Bayraktar, 2011:7).

IMF tarafından 1929 krizinden sonra dünya ekonomisinin karşı kaldığı en büyük finansal şok olarak tanımlanırken Birleşmiş Milletler tarafından yüzyılın krizi olarak tanımlanan 2008 krizi otomobil sektörü başta olmak üzere reel sektör üzerinde kalıcı izler bırakmıştır. Krizle mücadele için FED ve diğer ülkelerin merkez bankaları faizleri düşürme yoluna giderken, AB ve bazı ülkeler mevduatlara sağlanan garanti oranını artırmışlardır. Krizle mücadele etmekte zorlanan Çin, Rusya, Brezilya ve Hindistan gibi ülkelerin yanında körfez ülkeleri de çözüm için ortak bir yol haritası aramaya başlamışlardır. Krizin çözümü noktasında G-20’nin daha aktif çalışması gereken bir topluluk olduğu düşüncesi artarken, uluslararası kuruluşların krize yönelik yeniden yapılandırılması üzerinde çalışmalar yapılmıştır (Erman, 2010: 211).

Kriz sonrası yaşanan olumsuz havanın ortadan kaldırılabilmesi için likidite eksikliğinin tamamlanması, sorunlu aktiflerin değeri ile ilgili belirsizlikler ve sermaye eksikliğinin acilen çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Bu problemlerin çözümü için ilk önlem paketini devreye sokan ülke ABD olmuştur. Önlem paketi öncelikli olarak sorunlu konut kredilerinin satın alınması ile başlamıştır. Bu çözümün yetersiz geldiği anlaşıncı ise bankaların mali yapısını güçlendirmek adına sermaye enjeksiyonu gerçekleştirilmiştir. ABD’yi takiben birçok AB ülkesi ve diğer ülkelerde benzer politikalar açıklayarak yürürlüğe koymuşlardır. Ayrıca bazı ülkeler mali durumu zayıflayan şirketlerin birleşmesine öncülük ederken para piyasasının işleyişini aksatmadan devam ettirebilmesi için, hükümetler banka borçlarının taraflarınca garanti altına alındığını açıklamışlardır (Erdönmez, 2009: 89).

4. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Finansal krizlerin kaynak ülkede uygulanan hatalı politikalar yüzünden ortaya çıkarak ülkenin öncelikle finansal sektöründe etkilerini gösterdiği daha sonra reel sektör üzerinde bir takım bozulmalar meydana getirdiği görülmektedir. Çalışma kapsamında incelenen küresel krizlere bakıldığında, etkilerinin sadece kaynak ülke ile sınırlı kalmadığı işbirliği içinde olduğu ülke ile olan ticari iş birliği düzeyine göre diğer ülkeleri de etkilediği görülmektedir. Genel itibariyle krizlerin yıkıcı etkisini tamamen ortadan kaldırmak pek mümkün olan bir durum değildir, sadece krizlerin yıkıcı etkilerini minimize edebilmek amacıyla uygulanacak politikalardan hangisinin daha doğru olduğunu tayin etmek önemlidir.

1929 büyük buhranı sonucunda krizden çıkışın sağlanabilmesin için talep artırıcı politikaların hayata geçirilmesi belirtilirken, 2008 küresel krizinden çıkışın sağlanması için öncelikle sorunlu konut kredileri satın alınmış fakat sorunun çözümü için bunun yeterli olmadığı anlaşıldığında şirketlerin sermaye yapısını güçlendirebilmek amacıyla yüksek miktarda sermaye enjekte edilmiştir. Asya krizinde ise sermaye kontrolleri, denetim mekanizmalarının güçlendirilmesi ve IMF istikrar politikaları hayata geçirilerek krizle mücadele edilmeye çalışılmıştır.

Sonuç itibariyle krizler bir veya birkaç sorunun büyük boyutlara ulaşarak ülke ekonomisinin tamamını etkileyebilecek bir boyuta ulaşması ile ortaya çıkmaktadır. Krizlerin ortaya çıkışını engellemek veya yıkıcı etkilerinin minimize edilmesi için öncelikle ekonomideki sorunların doğru tespit edilerek ulusal çapta bir kaosa sebebiyet vermeden çözüm için politikalar geliştirilmelidir. Krizin ortaya çıkışının engellenemediği durumlarda ise çözüm için en uygun politikanın belirlenerek krizin yıkıcı etkilerinin en alt düzeye indirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKLAR

1. Aktan, C. C., & Şen, H. (2001). Ekonomik Kriz: Nedenler ve Çözüm Önerileri. Yeni Türkiye, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, 42(2), 1225–1230.
2. Alantar, D. (2008). Küresel Finansal Kriz: Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Bir Değerlendirme. Maliye ve Finans Yazıları, 1(81), 121-136.
3. Apak, S. (2009). 1929 ve 2008 Krizlerinin Karşılaştırılması: Dünya ve Türkiye Örneği. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 41, 6–16.
4. Armaoğlu, F. (1991). Filistin Meselesi ve Arap-İsrail Savaşları 1948-1988. Ankara: Türkiye İş Bankası Yayınları.
5. Benderli, Z. Z., & Görenel, Z. İ. (2006). Neoliberal Ekonomi Politikalarının Latin Amerika Üzerindeki Etkileri. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi Dergisi, 11(1), 183–201.
6. Brian, P., & Ulatov, S. (2010). Financial Globalization and the Russian Crisis of 1998.
7. Sancar, C. (2010). Finansal Serbestleşme Sonrasında Latin Amerika, Meksika Güneydoğu Asya ve Türkiye’de Yaşanan Krizler, Nedenleri ve Uygulanan IMF Tipi İstikrar Programlarının Sonuçları. In Halil Seyidoğlu’na Armağan Finansal Kriz Yazıları (pp. 421–454). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
8. Çalışkan, V. (2003). Uluslararası Finansal Krizler. Ekonomik Yaklaşım, 14(49), 225–240.
9. Caprio, G., & Klingebiel, D. (1996). Bank Insolvencies.
10. çev. Taşcıoğlu, A., çev. Vural, D., & Stiglitz, J. (2006). Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı. Alfa Yayıncılık.
11. Çeviş, İ. (2012). Finansal krizler ve Para Politikası. In Para Teorisi ve Politikası (pp. 417-456). İstanbul: Lisans Yayıncılık.
12. Desai, P. (1998). Why Did the Ruble Collapse in August 1998? American Economic Association.
13. Downes, P., & Vaez-Zadeh, R. (1989). The Evolving Role of Central Banks, IMF Working Paper.
14. Edwards, S. (1995). Crisis and Reform in Latin America From Despair to Hope. Washington.
15. Eğilmez, M. (2018a). Değişim Sürecindeki Türkiye. İstanbul: Remzi Kitapevi.
16. Eğilmez, M. (2018b). Tarihsel Süreç İçinde Dünya Ekonomisi. İstanbul: Remzi Kitapevi.
17. Erarslan, T. R., & Bayraktar, C. (2011). Küresel Ekonomik Kriz ve Belirleyicileri Üzerine Bir Değerlendirme, Küresel Ekonomik ve Finansal Kriz Türkiye Ekseninde Sorunlar Ve Çözüm Önerileri (M. Çetinkaya, Ed.). Ankara: Nobel Yayınevi.
18. Erdönmez, P. A. (2009). Küresel Kriz ve Ülkeler Tarafından Alınan Önlemler Kronolojisi. Bankacılar Dergisi, 68, 85-101.
19. Erman, A. (2010). Küresel Ekonomik Kriz Sermaye Birikiminin Analizi. İstanbul: Truva Yayınları.
20. Fischer, S. (1998). The Asian Crisis. Journal of International Financial Management & Accounting, 9(2), 167–176.
21. Frankel, J. A., & Rose, A. K. (1996). Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators.
22. Goldfajn, I., Valdes, R. O., & Dornbusch, R. (1995). Currency Crises and Collapses. Brookings Papers on Economic Activity, 2.
23. Gorton, G., & Calomiris, C. (1991). The Origins of Banking Panics: Models, Facts and Bank Regulation.
24. Güloğlu, B., & Altunoğlu, A. E. (2002). Finansal Serbestleşme Politikaları Ve Finansal Krizler: Latin Amerika, Meksika, Asya Ve Türkiye Krizleri. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 27, 107–134.
25. Gür, T. H. (1999). Finansal Krizlerin Anatomisi. Ankara.
26. Joffé, G. (1997). The East Asian crisis. Geopolitics and International Boundaries, 2(3), 1–13.
27. Kaminsky, G., Lizondo, S., & Reinhart, C. M. (1997). Leading Indicators of Currency Crises (No. 97/99).
28. Krugman, P. (2008). The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. W. W. Norton & Company.
29. Michael, E., & Robert, S. (1997). The Russian Economic Crisis. Economic and Political Weekly, 33(52), 3317–3322.
30. Nazan, S., & Bakkal, U. (2008). Kriz Süreci Makro Değişkenleri ve 2009 Bütçe Büyüklüklerini Nasıl Etkileyecek? Maliye Dergisi, 155(2), 72-88.
31. Öztürk, S., Saygın, S. (2017). 1973 Petrol Krizinin Ekonomiye Etkileri ve Stagflasyon Olgusu. Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, 6 (12), 1-12
32. Panikari, P. (1991). Oil: From Crisis to Crisis. Economic and Political Weekly, 26(9/10), 479–481.

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

33. Richardson, G. (2013). Banking Crisis and Federal Reserve as a Lender of Last Resort During the Great Depression. NBER Reporter, (3), 7–10.
34. Seker, F. (2000). Doğu Asya Krizi ve Türkiye Ekonomisine Etkileri. Marmara Üniversitesi.
35. Seydioğlu, H. (2001). Uluslararası İktisat. İstanbul: Gizem Yayınları.
36. Yüksel, S. (2015). Bankacılık Krizlerinin Erken Uyarı Sinyalleri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. İstanbul: Akademisyen Kitapevi.

MODERN ANLAMDA YAPILAN İLK BÜTÇE: OSMANLI MALİ TARİHİNDE 1909 YILI BÜTÇESİ

The First Budget In The Modern Sense: 1909 Budget In Ottoman Financial History

Hakan AYAZ

Doktora Öğrencisi, Dokuz Eylül Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü

ÖZET

Osmanlı Devleti yaklaşık altı yüzyıl devam ettirdiği egemenliği süresince bazen çok güçlü bazen de zayıf bir ekonomik yapıya sahip olmuştur. Bu süreçte mali yapının devamı ve kontrol edilebilmesi için bütçeler yapmıştır. II. Meşrutiyet'in ilan edilmesinin ardından İttihat ve Terakki Cemiyeti, öncelikle denetleme iktidarı ve sonrasında da yönetimde tamamen söz sahibi olduğu bir on yıllık döneme sahip olmuştur. Bahsi geçen bu on yıllık süre içerisinde birçok siyasi olay yaşanmıştır. Bu olayların sonucunda topraklar kaybedilmiş, çalışabilecek erkek nüfus oranında azalma yaşanmış, ekonomik yönden çok zor bir dönem yaşanmış ve en önemlisi de Osmanlı Devleti yıkılmaya yüz tutmuştur. Devleti, içerisinde olduğu bu durumdan çıkarmak ve yıkılmasını önlemek amacıyla ekonomik şartları düzenlemek ve düzeltmek için çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Bunlardan biri de bütçeler olmuştur. Düzenli bir şekilde bütçeler oluşturulmaya özen gösterilmiştir.

Bu çalışmada, II. Meşrutiyet'in ilanından sonra Osmanlı Devleti tarafından hazırlanan 1909 yılı bütçesine değinilmiştir. Tanzimat ve daha öncesi dönemde birçok kez bütçe yapılmıştır. Özellikle 16. yüzyıla kadar Osmanlı Devleti sürdürülebilir bir mali yapıya sahip olmuş ve bütçeleri dengelemeyi başarabilmiştir. Ancak bu yüzyıldan sonra bütçe dengeleri bozulmuş ve 19. yüzyıla gelindiğinde de bütçe açıkları artmaya başlamıştır. Bu sebeple mali yapıda bazı düzenlemeler yapılması ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bütçeler ve uygulamaları, devletlerin mali sistemlerinin önemli bir parçası olmuşlardır. 1909 yılı bütçesinin özelliği ise daha önce yapılan bütçelere göre, modern anlamda yapılmış ilk bütçe olmasıdır. Çalışmanın amacı, 1909 yılı bütçesinin önceki bütçelerden farkını ve modern anlamda yapılan ilk bütçe olması özelliklerini ortaya koymaktır. Arşiv belgeleri, dönemin gazetelerine yansıyan bütçe haberleri ve Millet Meclisi Zabıt Cerideleri çalışmamızın ana kaynaklarını oluşturmuştur.

Anahtar Kelimeler: Osmanlı Devleti, Bütçe, Meclis, II. Meşrutiyet, İttihat ve Terakki Cemiyeti

ABSTRACT

During the reign of the Ottoman Empire for about six centuries, it sometimes had a very strong and sometimes weak economic structure. During this period, budgets were made for the continuation and control of the financial structure. Following the proclamation of the II. Constitutional, the Committee of Union and Progress had a ten-year period in which it had a say in the control power first and then in the administration. Many political events took place during this ten-year period. As a result of these events, the land was lost, the rate of male population that could work, a very difficult period was experienced economically, and most importantly, the Ottoman State faced collapse. Efforts have been made to regulate and correct economic conditions in order to remove the state from this situation and prevent its collapse. One of these has been budgets. Care has been taken to create budgets on a regular basis.

In this study, after the announcement of the II. Constitutional, the 1909 budget prepared by the Ottoman State was mentioned. Many budgets were made in Reform period and before. Especially until the 16th century, the Ottoman Empire had a sustainable financial structure and managed to balance the budgets. However, after this century, budget balances deteriorated and by the 19th century, budget deficits started to increase. For this reason, there was a need to make some adjustments in the financial structure. Budgets and their applications have been an important part of the financial systems of states. The feature of the 1909 budget is that it is the first budget built in the modern sense compared to the previous budgets. The aim of the study is to reveal the difference of the 1909 budget from the previous budgets and the characteristics of being the first budget in the modern sense. Archive documents, budget news

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

reflected in the newspapers of that period and the Parliamentary Minutes of National Assembly are the main sources of our study.

Keywords: Ottoman State, Budget, Assembly, II. Constitutional, The Committee of Union and Progress

A SOCIOLOGICAL OVERVIEW ON URBAN PLANNING HISTORY OF İZMİR

İzmir'in Kent Planlama Tarihine Sosyolojik Bir Bakış

Balkır UYSAL

Doktora Öğrencisi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı

ABSTRACT

Three different periodizations stand out considering the history of urban planning in Turkey, as from the first years of the Republic to the 1950s, from the 1950s to the early 1980s and after 1980. Although these periods contain breaking points, there is an urbanization process that transforms into continuity. The primary direction of urban planning in the early Republican period is modernization. In this period, urban planning has brought to the fore in İzmir both the need for reconstruction of the city after the 1922 Great Fire and seeing as the center of the national economy with the Economic Congress. For this purpose, the first plan made by René and Raymond Danger brothers in 1925 under the consultancy of Henri Prost. This plan aimed to rearrange İzmir as a whole. The Municipal Law, which came into force in 1930, authorized the municipalities to realize the urban plan. İzmir Municipality made plan revision attempts in this context in 1932. After 1950 started the wave of internal migration from rural areas towards urban areas in Turkey and the population of big cities has increased rapidly. However, the cities could not meet the increasing demand for housing. The concept of urban planning, whose main goal is modernization, has been directed to overcome the problems brought about by irregular urbanization after this date. The post-1980 period, beyond urban problems caused by rapid population growth, city identity changes with the effect of globalization. The historical adventure of planning is, of course, not independent of social, political, and economic transformations. However, the development of a city is not considered as a product of planning, but as a result of a complex reality designed by many players. Sociologists, especially known as the Chicago School since the beginning of the 20th century, have intensely put urban research on the agenda of sociology. This study aimed to look at the urban planning history of İzmir since the foundation of the Republic in the context of sociological approaches. The societal background of spatial transformations in İzmir will be emphasized and the position of social research in urban planning processes will be discussed.

Keywords: İzmir, Urban Planning, Modernization, Sociology, Urban Research

ÖZET

Türkiye’de kent planlamasının tarihi incelendiğinde, Cumhuriyetin ilk yıllardan 1950’li yıllara, 1950’lilerden 1980’lerin başına ve 1980 sonrası olarak üç ayrı dönemleştirme göze çarpmaktadır. Bu dönemler kırılma noktaları içerse de süreklilik içinde dönüşen bir kentleşme süreci yaşanmıştır. Erken Cumhuriyet döneminde kent planlamasının temel doğrultusu modernleşme olmuştur. Bu dönemde, hem 1922 Yangını sonrası kentin yeniden imarının gerekmesi hem de İktisat Kongresiyle ulusal ekonominin merkezi olarak görülmesi İzmir’de kent planlamasını ön plana çıkarmıştır. Bu amaçla Henri Prost’un danışmanlığında René ve Raymond Danger kardeşler tarafından yapılan ve 1925’te onaylanarak yürürlüğe giren ilk plan, İzmir’i bir bütün olarak yeniden düzenlemeyi amaçlayan bir plandır. 1930 yılında yürürlüğe giren Belediye Kanunu ise kent planlarını gerçekleştirmek hususunda belediyelere yetki verilmiştir. İzmir Belediyesi 1932 yılında bu kapsamda plan revizyonu girişimlerinde bulunmuştur. 1950 sonrası Türkiye’de kırdan kente doğru iç göç dalgası başlamış ve büyükşehirlerin nüfusu hızla artmıştır. Ancak kentler artan konut talebini karşılayamamıştır. Ana hedefi modernleşme olan kent planlaması anlayışı, bu tarihten sonra düzensiz kentleşmenin getirdiği problemleri aşma amacına yönelmiştir. 1980 sonrası dönem ise hızla nüfus artışının getirdiği kentsel problemlerle beraber kentin kimlik değiştirdiği dönemdir. Planlamanın tarihsel serüveni elbette toplumsal, siyasal ve ekonomik dönüşümlerden bağımsız değildir. Bununla birlikte, bir kentin gelişmesi planlamanın ürünü olarak değil, çok sayıda oyuncunun tasarladığı karmaşık bir gerçeğin sonucu olarak değerlendirilebilir. Özellikle 20. yüzyılın başlarından itibaren Chicago Okulu adıyla tanınan sosyologlar kent üzerine araştırmalarını yoğun bir şekilde sosyolojinin gündemine sokmuşlardır. Bu çalışmada, Cumhuriyet’in kuruluşundan bugüne İzmir’in kent planlama tarihine sosyolojik yaklaşımlar bağlamında bakılması

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

amaçlanmaktadır. İzmir’de mekânsal dönüşümlerin toplumsal arka planı üzerinde durulacak ve kent planlama süreçlerinde sosyal araştırmaların konumu tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: İzmir, Kent Planlama, Modernleşme, Sosyoloji, Kent Araştırmaları

1980 SONRASI TÜRKİYE'DE UYGULANAN TEKNOLOJİ POLİTİKALARI VE TÜRKİYE AÇISINDAN TEKNOLOJİK GELİŞME GÖSTERGELERİ Applied Technology Policy After 1980 In Turkey And Technological Development Indicators In Terms Of Turkey

Dilek TEMİZ DİNÇ

Doç. Dr., Çankaya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü

ÖZET

Günümüzde teknoloji politikalarındaki başarı, ülkelerin üretim seviyesinde artışa ve üretimde çeşitlenmeye yol açmaktadır. Bu nedenle teknoloji politikaları ülkelerin büyüme süreçlerinde önemli bir role sahiptir. Sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınma için iyi planlanmış ve uygulanmış bilim ve teknoloji politikalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle 1980 sonrasında dışa açılmayla birlikte teknolojik gelişmelere daha fazla önem verilmeye başlanmasından dolayı, bu çalışmada ilk olarak 1980 sonrası Türkiye'de uygulanan teknoloji politikaları beş yıllık kalkınma planları çerçevesinde incelenmiştir. Bilim ve teknoloji politikaları bir girdi olarak kabul edilirse, teknolojik gelişme göstergeleri bir çıktı olarak kabul edilebilir. Bu bakımdan çalışmanın ikinci kısmında, Türkiye için teknolojik gelişme göstergeleri bağlamında genel bir değerlendirme yapılması amaçlanmıştır. Teknolojik gelişme göstergeleri olarak, araştırma ve geliştirme (ar-ge) harcamalarının Gayri Safi Yurtiçi Hasılaya (GSYH) oranı, ar-ge harcamalarında kamu- özel sektör kesimlerinin ve yükseköğretimin payları, ar-ge personeli sayısı, bilimsel yayın sayıları, patent sayıları, yenilikçi girişim, girişimlerde ve hanelerde bilişim teknolojileri kullanımı alınmıştır. Çalışmadan, Türkiye'nin diğer dünya ülkeleriyle rekabet gücünü artırması yolunda, üniversite-sanayi işbirliklerine daha çok önem vermesi, GSYH'den araştırma ve geliştirme faaliyetlerine daha çok pay ayırması, araştırmacı sayısını arttırması, patent sayılarını arttırabilmek için bu konudaki teşvik uygulamalarının yeniden ele alınması ve bütün bunlar içinde öncelikle kurumsallaşmış, gelişmelere ve değişmelere hızla uyum sağlayabilecek bilim ve teknoloji politikalarının oluşturulması ve hayata geçirilmesi gerekliliği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Teknoloji Politikaları, Teknolojik Gelişme Göstergeleri, Sürdürülebilir Büyüme, Türkiye

ABSTRACT

Nowadays, the success of technology policies leads to an increase in the level of production and diversification of production. Therefore, technology policies play an important role in the growth processes of countries. Well-planned and implemented science and technology policies are needed for sustainable growth and development. In this study first of all, after 1980 applied technology policies in Turkey were examined under a five-year development plans. If science and technology policies are considered an input, technological development indicators can be regarded as an output. In the second part of the study in this respect, technological development indicators were intended to be done in terms of an overall assessment for Turkey. As the technological development indicators, the ratio of research and development (R & D) expenditures to Gross Domestic Product (GDP), shares of public-private sector and higher education in R & D expenditures, number of R & D personnel, number of scientific publications, number of patents, innovative enterprise, information technologies in enterprises and households was taken. From the study, the way to increase its competitiveness with other world countries Turkey giving more importance to the university-industry cooperation, a greater share allocation of the GDP from research and development activities, to increase the number of researchers expressed requirements. In this study, in order to increase the number of patents, it is emphasized that incentive practices should be reconsidered. It has been concluded that the necessity of establishing and implementing science and technology policies that are institutionalized and can adapt rapidly to developments and changes.

Keywords: Technology Policy, Technological Development Indicators, Sustainable Growth, Turkey

YASSI ÇELİK SEKTÖRÜNDE YALIN ÜRETİM VE KAİZEN YAKLAŞIMI

Cenk ŞAHİN

Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı

Elif ERSOY

Yüksek Lisans Öğrencisi, Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı

ÖZET

Günümüzde iş dünyasında tehdit, aynı zamanda da bir fırsat olarak bilinen rekabet, şirketler için çok önemli bir boyut kazanmıştır. Şirketler üretkenliğe katkıda bulunan, sundukları ürün ve hizmetlerin kalitesini garanti edebilen stratejiler uygulayarak, ulusal ve uluslararası endüstride daha rekabetçi olmayı hedeflemektedir. Müşteri kitlesinin etkin olduğu bu endüstride, zorlaşan rekabet koşulları sebebiyle işletmelerin, kalite ile ilgili daha yüksek gereksinimler, daha kısa ürün-yaşam döngüleri, sürekli üretim maliyetlerinin azaltılması gibi ihtiyaçları artmıştır. Bu da işletmeleri yalınlaştırma düşüncesine odaklamaya zorunlu kılmıştır. Uygulaması başarılı stratejilerden biri olan Toyota Üretim Sistemine dayalı yalın üretim, içeriğinde hiçbir gereksiz öge bulundurmayan, hata, stok, hurda, fire, işçilik, kalitesizlik, maliyet gibi öğelerin minimize edildiği üretim sistemidir. Yalın üretim sisteminin başarısı fütüristik tekniklerin kullanılmasından kaynaklanır. Ancak imalatın temel yönleri de göz önünde bulundurulmalıdır. Ürün geliştirmeden dağıtıma kadar üretim sürecinin tüm aşamaları aynı derecede önem taşır. İşletmeler sürekli olarak donanım tasarımı, stok sistemini ve işçi becerisini her seviyede işbirliğiyle geliştirmeye çalışırlar. Ek olarak her çalışan günlük küçük problemleri çözme, önleyici bakımlar yapma, olası üretim kesintilerini ortadan kaldırma ve üretimi artırma yetisine sahiptir. Bu nedenle Japon işletmelerinde üretim sürecinde tutarlılık ve disiplin görülür.

-Yalın üretim süreçlerinden biri olan Kaizen felsefesi, esas olarak şirketlerin üretim oranlarını arttırmak için kullanılır. Kaizen, işçiler, süreçler, zaman, teknoloji ile sürekli iyileştirme ve maliyet düşürme sistemidir. Kaizen çoğunlukla sonuçlardan çok süreçlere odaklanır. Süreçler iyileştirilerek, sonuçlar da iyileştirilir. Çelik sektörü ile yalın üretimi ortak noktalarda kesiştiren ve sektörel bir değerlendirme aracı olma konusunda örnek oluşturmaya çalışan tezde, yalın üretim tekniklerinden kaizene ağırlık verilerek yapılan iyileştirmeler açıklanmıştır. Yassı çelik sektöründe galvanizlenmiş boyalı sac üreten bir işletmede yapılan uygulamalarla, uygulamadan önceki durumun karşılaştırılması yapılmış, önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Sözcükler: Kaizen, Yalın Üretim, CCL, Bobin, Sac

ABSTRACT

Nowadays, the competition, for which is known as a threat in the business world and an opportunity, has become very important for companies. Companies aim to become more competitive nationally and internationally by implementing strategies that contribute to productivity and guarantee the quality of the products and services they offer. In this industry, where the customer mass is effective, due to the difficult competition conditions, companies have been forced to focus on the idea of leaning with increasing needs such as higher requirements for quality, shorter product-life cycles, and continuous production costs. Accomplishment of lean production system is being use of futuristic techniques. However, the basic aspect of manufacturing might be considered. All levels of production process are equally important from product improvement to distribution. Businesses consistently strive to improve the hardware design, stock system and worker ability at all levels in collaboration. In addition, every employee has the ability to solve small daily problems, preventive maintenance, eliminate possible production interruptions and increase production. For the reason, consistency and discipline are seen in the production process of Japanese enterprises. Kaizen philosophy, which is one of the lean manufacturing processes, is mainly used to increase the production rates of companies. Kaizen mostly focuses on processes rather than results. The more processes is improved, the more results are enhanced. In the thesis, which intersects the steel industry with lean production in common points and tries to set an example for being a sectoral assessment tool, the improvements are described by kaizen techniques are emphasized. The implementation made in a flat steel sector in an enterprise producing pre-painted

1. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

15-16 Şubat 2020 / İZMİR

galvanized were compared with the situation before implementation, following recommendation was given.

Key words: Kaizen, Lean Manufacturing, CCL, Coil, Steel

BİRİNCİ VE İKİNCİ BEŞ YILLIK SANAYİ PLANI'NIN ANADOLU ŞEHİRLERİNİN SANAYİLEŞME SÜRECİNE ETKİSİ

The Effect Of The First And Second Five-Year Industry Plan On The Industrialization Process Of Anatolian Cities

Kaya GÖKTEPE

Dr. Adalet Bakanlığı, Bakırköy Denetimli Serbestlik Müdürlüğü, Sosyolog, İSTANBUL

ÖZET

Cumhuriyet Dönemi, Türkiye toplumsal hayatında önemli değişim ve dönüşümlerin yaşandığı bir dönem olarak dikkati çekmiştir. Bu dönemde siyasi, hukuki ve sosyal alanlarda olduğu gibi ekonomi alanında da yeni bir yol haritası belirlenmeye çalışılmıştır. Belirlenen bu yol haritasına göre genel hizmet ve altyapı yatırımları devletin, piyasaya yönelik faaliyetler ise özel sektörün sorumluluğu altında planlanmış ancak Türkiye'nin ve dünyanın içinde bulunduğu konjonktür, bu politikalarının hayata geçmesini engellemiştir. Bu dönemde özellikle 1929 Dünya Ekonomik Buhranı'nın ortaya çıkması ve bunun bütün dünyaya yayılması, devletlerin ekonomide mevcut politikalarını değiştirmelerine yol açmış, bu durum Türkiye'yi de yakından etkilemiştir.

Türkiye'de 1930'lu yıllarda uygulanmaya başlanan ve "devletçilik" adı verilen ekonomi politikası ile devletin piyasalar üzerinde kontrolü artmış ve birçok sektörde olduğu gibi sanayi sektörü de devlet eliyle kurulmaya çalışılmıştır. Bu süreçte devlet eliyle sanayileşmenin en somut göstergesini ise "Birinci ve İkinci Beş Yıllık Sanayi Planları" oluşturmuştur. Bunlar içerisinde özellikle "Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı" Türkiye'de "üç beyaz" diye anılan ve neredeyse tamamı ithalat yoluyla karşılanan un, şeker ve beyaz pamuklu kumaş sanayisinin temellerinin atılmasına öncülük etmiştir. Birinci plandan sonra "İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı" da makine, metal, gemi yapımı ve madencilik gibi alanlarda dışa bağımlılığı azaltıcı sanayi tesislerinin kurulmasını hedeflemiştir.

Türkiye'de "Birinci ve İkinci Beş Yıllık Sanayi Planları" çerçevesinde kurulan sanayi tesisleri, 1930-1940'lı yıllarda ülkenin sanayi üretiminin önemli kısmını karşılamış, kuruldukları Anadolu şehirlerinin sosyoekonomik kalkınmasında itici rol oynamıştır. Özellikle "Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı" çerçevesinde devlet kanalıyla kurulun büyük fabrikalar, bulundukları şehrin istihdamına katkı sağladığı gibi daha sonraki yıllarda bu şehirlerin özel sektör vasıtasıyla sanayileşmesine de rehberlik etmiştir. Bu araştırmada Birinci ve İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın Anadolu şehirlerinin ekonomik ve sosyal gelişimine katkıları, alana özgü çalışmalar ve resmi veriler ışığında tahlil edilmeye çalışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Cumhuriyet Dönemi, Devletçilik, Sanayileşme, Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı.

ABSTRACT

Republican Period attracted attention as a period in which significant changes and transformations occurred in Turkey's social life. In this period, a new road map had been tried to be determined in the field of economy as well as in the legal and social fields. According to this determined road map, general service and infrastructure investments were planned under the responsibility of the state and the activities for the market were under the responsibility of the private sector. However, the conjuncture in the world and Turkey obstructed the implementation of these policies. During this period, the emergence of the World Economic Depression in 1929 and spreading of it all over the world made states change their current policies in the economy and this situation had also affected Turkey closely.

With the economic policy which began in the year 1930 in Turkey and called "statism", state control over markets increased and the industry sector was tried to be established by state as in many sectors. In this process, the first and second five-year industrial plans were the most concrete indicator of industrialization made by state. In Turkey, especially the "First Five-Year Industry Plan" pioneered the laying of the foundations of the flour, sugar and white cotton -called "three whites"- fabric industries, almost all of which are covered by imports. After the first plan, in the "Second Five-Year Industry Plan",

it aimed to establish industrial facilities that reduce foreign dependency in areas such as machinery, metal, shipbuilding and mining.

In Turkey, the "First and Second Five Year Industry Plan" which was established in the framework of industrial facilities met a significant part of the country's industrial production and played a driving role in the socioeconomic development of the Anatolian cities where they were founded in the 1930s and 1940s. Especially within the framework of the "First Five-Year Industry Plan", the state-owned large factories contributed to the employment of the city in which they were located, as well as the industrialization of these cities by the private sector in the following years. In this research, contributions of the First and Second Five-Year Industry Plan to the economic and social development of Anatolian cities, field-specific studies will be tried to be analyzed in the light of official data.

Key Words: Republican Period, Statism, Industrialization, First Five-Year Industry Plan, Second Five-Year Industry Plan.

GIDA İSRAFI: SÜRDÜRÜLEBİLİR GIDA ENDEKSİNE İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME

Food Waste: An Evaluation On The Sustainable Food Index

Gizem Sultan SARIKAYA

Arş. Gör, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü

Ebru Düşmezkalender

Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü

ÖZET

Birleşmiş Milletler tarafından insanların refah ve esenliğini sağlamak için bin yılın hedefi olarak belirlenen sekiz maddeden biri açlığın giderilmesi ve güvencenin sağlanmasıdır (Demirbaş, 2018: 521). Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (2018) yayımlanmış olduğu raporda ise konuyla bağlantılı önemli sonuçlara yer verilmektedir. Raporda 827 milyon (UNICEF, 821 milyon) insanın açlık sınırında yaşadığı, yetersiz beslenmenin dünyadaki hastalıkların birinci sebebi olduğu, 5 yaş altı 3.1 milyon çocuğun her yıl yetersiz beslenme gerekçesiyle öldüğü belirtilmektedir (Food Aid Foundation, 2019). Bu sonuçlar israfın sosyal boyutunda gıda israfı ile ilgili çalışmaları ve projeleri ön plana çıkarmıştır. Gıda israfı; insan tüketimine uygun olup, sebebinin ne olduğuna bakılmaksızın tüketiciler tarafından atılan veya bozulmaya bırakılan gıdalardır (Serin, 2015: 5). İstatistiksel olarak israfın ağırlıklı olarak son tüketici boyutunda gerçekleşmesi ve büyük ekonomik kayıplara sebep olması bu durumun iktisat sosyolojisi içerisinde incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu çalışmada; dünyada gıda ve beslenme ile ilgili sorunları analiz etmek ve somut çözüm önerileri geliştirmek için Barilla Center for Food and Nutrition ile The Economist Intelligence Unit (EIU) işbirliğiyle hayata geçirilen Gıda Sürdürülebilirlik Endeksinin 2016, 2017 ve 2018 yıllarında açıklamış olduğu sonuçların değerlendirilmesini amaçlanmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak ikincil kaynaklardan yararlanılmış ve 2016, 2017, 2018 yılı Sürdürülebilir Gıda Endeksi gıda israfı verileri kullanılmıştır. Sürdürülebilir Gıda Endeksi tarafından açıklanan 2018 yılı verileri doğrultusunda gıda israfı konusunda uygulanan ulusal politikalar ve stratejiler, depolama çözümleri, son tüketiciler için israfın azaltılması hususunda geliştirilen devlet destekli projeler baz alınarak hazırlanan israf raporunda Fransa, Arjantin ve Lüksemburg ilk üç sırada yer alan ülkeler olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İsrar, Gıda İsrar

ABSTRACT

One of the eight items determined by the United Nations as the goal of the millennium to ensure the welfare and well-being of people is to eliminate hunger and provide security (Demirbaş, 2018: 521). The report published by the United Nations Food and Agriculture Organization (2018) contains important results related to the subject. In the report, it is stated that 827 million (UNICEF, 821 million) people live on the breadline, malnutrition is the first cause of diseases in the world, 3.1 million children under the age of 5 die every year due to malnutrition (Food Aid Foundation, 2019). These results highlight studies and projects related to food waste in the social aspect of waste.

Food waste is that being suitable for human consumption, they are foods that are thrown away or spoiled.(Serin, 2015: 5). Statistically, waste is mainly in the end consumer dimension and it causes large economic losses, which makes it necessary to examine this situation in the sociology of economics. Aim of this study to evaluate the results of the Food Sustainability Index launched in 2016, 2017 and 2018 in cooperation with Barilla Center for Food and Nutrition and The Economist Intelligence Unit (EIU) to analyze food and nutrition issues in the world and to develop concrete solutions. In the research, secondary sources were used as a data collection tool and Sustainable Food Index food waste data of 2016, 2017, 2018 were used. In line with the 2018 data announced by the Sustainable Food Index; France, Argentina and Luxembourg are the top three countries in the waste report prepared on the basis of national policies and strategies, storage solutions, and state-sponsored projects for reducing waste for end consumers.

Keywords: Waste, Food Waste

Kaynakça

Demirbaş, N. (2018). Dünyada ve Türkiye’de Gıda İsrafını Önleme Çalışmalarının Değerlendirilmesi. Dünyada ve Türkiye’de Gıda İsrafını Önleme Çalışmalarının Değerlendirilmesi. VIII. IBANESS Kongreler Serisi, Plovdiv, 521-526.

İnternet Kaynağı: 14. 07. 2019. <https://www.unicef.org/press-releases/global-hunger-continues-rise-new-un-report-says>

İnternet Kaynağı: 14.07.2019. <https://www.foodaidfoundation.org/>

İnternet Kaynağı: 15. 07. 2019. <http://www.fao.org/zhc/hunger-facts/en/>

Serin, B. U. (2015). Dünya’da Ve Türkiye’de Gıda İsrafı ve Önlenmesine Yönelik Uygulamalar. AB Uzmanlık Tezi, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara.