

ANKARA

HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

26. Cilt

1. Sayı

Nisan 2024

E-ISSN: 2667-405X

HBV

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

SAHİBİ

Prof. Dr. Fırat PURTAŞ

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Prof. Dr. Nazlı YÜCEL BATMAZ
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Cihan TANRIÖVEN
Prof. Dr. Kemal GÖRMEZ
Prof. Dr. Osman Fatih SARAÇOĞLU
Prof. Dr. Türel YILMAZ
Prof. Dr. Yücel UYANIK

EDİTÖR

Prof. Dr. Nazlı YÜCEL BATMAZ

BÖLÜM ALAN EDITÖRLERİ

Doç. Dr. Demirhan Fahri ERDEM
Doç. Dr. Oğuzhan YAVUZ
Doç. Dr. Şaban ÖZTÜRK
Doç. Dr. Şahika GÖKMEN
Doç. Dr. Yasin Erdem ÇEVİK
Dr. Öğr. Üyesi Arkan YUSUFOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Fatma MANSUR
Dr. Öğr. Üyesi Kürşat TUTAR
Dr. Öğr. Üyesi Mesut ASLAN
Dr. Öğr. Üyesi Özlem ÇATLI
Dr. Öğr. Üyesi Sıtkıcan SARAÇOĞLU
Öğr. Gör. Dr. Aziz YILDIZ
Prof. Dr. Latif ÖZTÜRK (İstatistik Editörü)
Dr. Öğr. Üyesi Özge DİNÇ CAVLAK (Dil Editörü)
Dr. Öğr. Üyesi Süleyman SİDAL (Dil Editörü)
Arş. Gör. Dr. Didem ÖZDEMİR (Dil Editörü)
Arş. Gör. Dr. Fulya GEZER (Dil Editörü)

İLETİŞİM

Nuray ÖRNEK
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Beşevler/Ankara
Tel: +90 (312) 216 13 62
dergipark.org.tr/ahbvuiibfd
iibfdergi@hbv.edu.tr

DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Abdülkadir ŞENKAL	Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Alaeddin TİLEYLİOĞLU	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Ali HALICI	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Aşkın KESER	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşegül MENGİ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Bahadır TÜRK	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Burhan AYKAÇ	İstanbul Aydın Üniversitesi
Prof. Dr. E. Tuncay SENYEN KAPLAN	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Ercan UYGUR	Uluslararası Final Üniversitesi
Prof. Dr. Erinc YELDAN	Kadir Has Üniversitesi
Prof. Dr. Eyüp Günay İSBİR	İstanbul Aydın Üniversitesi
Prof. Dr. Fuat SEKMEN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Füsun ARSAVA	Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Hakkı Hakan YILMAZ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk ALKAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Altan ÇABUK	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim AOUBE	Hawaii University
Prof. Dr. İbrahim AYDINLI	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Cahit GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Murat CANİTEZ	KTO Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Kemal BİÇERLİ	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Nuran BAYRAM	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Öznur YÜKSEL	Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Sedat MURAT	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Selami SEZGİN	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Sertaç Hami BAŞEREN	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel TURAN	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Şenol DURGUN	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Şükrü KARATEPE	İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Prof. Dr. Tekin AKDEMİR	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ulvi KESER	Girne Amerikan Üniversitesi

TASARIM-DİZGİ: Aziz YILDIZ

YAYIN TÜRÜ: Yerel Süreli

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi
Hakemli bir dergidir. Dergimizde yayımlanan makaleler, yazarların kendilerini bağlamaktadır.
Dergimiz TÜBİTAK-ULAKBİM (SBVT), SOBİAD, EBSCO ve ASOS Index tarafından taranmaktadır.
Yeni E- ISSN: 2667-405X
Eski ISSN: 2148-1792 (Elektronik), 1302-2024 (Basılı)

ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

dergipark.org.tr/ahbvuibfd

Cilt: 26 Sayı: 1

İÇİNDEKİLER

Kamu İdarelerinde Yapay Zekâ Kullanımının Ülke Uygulamaları ve Temel Kamusal İlkeler Çerçevesinde Değerlendirilmesi	
Burçin BOZDOĞANOĞLU, İraz HASPOLAT KAYA, Ayşegül YÜCEL.....	001-032
Avrupa Birliği - Türkiye İlişkilerinin Değişen Doğası: Bir Medeniyet Projesinden İşlemsel İşbirliğine (İng)	
Ebru OĞURLU.....	033-054
Covid-19 Pandemi Sürecinde Sağlık Çalışanlarının Tedarik Zinciri Yönetimi Algılarının Belirlenmesi	
Seyhan ÇİL KOÇYİĞİT, Kübra KAYA, Emre AKGÜN.....	055-078
Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdam Üzerinde Ekonomik Büyüme, İşsizlik ve Enflasyonun Etkisi: Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı	
Anıl ERALP.....	079-102
Covid-19 Pandemisinin İşgücü Piyasalarına Yansımaları: Gelir Grupları ve Kırılgan İşgücü Özelinde Bir İrdeleme (İng)	
H. Işıl ALKAN, Bora ALKAN.....	103-122
Yöneticilerin Kişilik Özelliklerinin Yönetim Tarzı Seçimindeki Rolü ve İşletme Performansı Üzerine Etkileri	
Nilüfer YÖRÜK KARAKILIÇ.....	123-144
Çevre Sorunlarının Düşünsel Kökenleri	
Seçil Mine TÜRK.....	145-168
Türk Sigortacılık Sektöründe Prim Üretiminin GSYH Üzerindeki Etkisinin Regresyon Analizi ile İncelenmesi	
Serap YÖRÜBULUT.....	169-188
Çok Katlı Pazarlamada Elektronik Satış Ortaklığı Ağı Yönetim Bilgi Sistemi Modeli (İng)	
Zafer AYAZ, Tolga GÜYER.....	189-232
Suriyeli Göçü ve Türkiye’nin Sığınmacılara Yönelik Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme	
İsmail ÇATAKLI, Celal TAŞDOĞAN.....	233-260
Finansal Dolarizasyon ve Banka Kârlılığı	
Melike GÜLTEPE ÇORAK, Emine Ebru AKSOY.....	261-282
Çekim Modeli ve Panel Veri Analizi ile İller Arası Ticaretin İncelenmesi: Çorum İli Örneği	
Muhammed Hasan YÜCEL, Kadriye GÜL YÜCEL.....	283-304
ABD ve Körfez Ülke Havayolu Şirketleri Arasında Yaşanan Anlaşmazlıkların Liberalizasyon Bağlamında Değerlendirilmesi	
Hanifi ASLANER.....	305-326
İş Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Türkiye Örneği	
Levent GÜL, Şahika GÖKMEN.....	327-342
Covid-19 Sürecinde Yetişkinlerin Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına Bakış Açıları Üzerine Bir Araştırma: Ankara İli Örneği	
Salih Furkan ÜNLÜÖNEN, Haşim ÖZÜDOĞRU.....	343-368

ANKARA HACI BAYRAM VELİ UNIVERSITY
JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
dergipark.org.tr/ahbvuibfd
Volume: 26 Issue: 1

CONTENTS

Evaluation of the Use of Artificial Intelligence in Public Administrations within the Framework of Country Practices and Basic Public Principles	
Burçin BOZDOĞANOĞLU, Iraz HASPOLAT KAYA, Ayşegül YÜCEL.....	001-032
Changing Nature of the European Union - Turkey Relations: From a Civilizational Project to Transactional Cooperation (Eng)	
Ebru OĞURLU.....	033-054
Determining the Perceptions of Healthcare Workers on Supply Chain Management During the Covid-19 Pandemic	
Seyhan ÇİL KOÇYİĞİT, Kübra KAYA, Emre AKGÜN	055-078
The Impact of Economic Growth, Unemployment, and Inflation on Unregistered Employment in Türkiye: Panel Quantile Regression Approach	
Anıl ERALP	079-102
Labor Market Reflections Of Covid-19 Pandemic: A Global Investigation Specific To Income Groups And Vulnerable Workers (Eng)	
H. Işıl ALKAN, Bora ALKAN	103-122
The Role of Personality Traits of Managers in Choosing a Management Style and Their Effects on Business Performance	
Nilüfer YÖRÜK KARAKILIÇ	123-144
The Intellectual Roots of Environmental Problems	
Seçil Mine TÜRK.....	145-168
An Examination of the Effect of Premium Production on GDP in the Turkish Insurance Sector by Regression Method	
Serap YÖRÜBULUT.....	169-188
Electronic Sales Partnership Network Management Information System Model In Multi-Level Marketing (Eng)	
Zafer AYAZ, Tolga GÜYER.....	189-232
An Assesment on Syrian Migration and Türkiye's Policies on Refugees	
İsmail ÇATAKLI, Celal TAŞDOĞAN	233-260
Financial Dollarization and Bank Profitability	
Melike GÜLTEPE ÇORAK, Emine Ebru AKSOY	261-282
Investigation on Interprovincial Trade by Gravity Model and Panel Data Analysis: the Case of Çorum	
Muhammed Hasan YÜCEL, Kadriye GÜL YÜCEL.....	283-304
Disputes between the US and Gulf States' Airline Companies in the Context of Liberalization of Airline Transportation	
Hanifi ASLANER.....	305-326
Examining Factors Affecting Job Satisfaction: The Case of Türkiye	
Levent GÜL, Şahika GÖKMEN	327-342
Research On The Perspectives Of Adults On Supplementary Health Insurance During The Covid-19 Process: A Case Study Of Ankara Province	
Salih Furkan ÜNLÜÖNEN, Haşim ÖZÜDOĞRU	343-368

Kamu İdarelerinde Yapay Zekâ Kullanımının Ülke Uygulamaları ve Temel Kamusal İlkeler Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Burçin BOZDOĞANOĞLU¹

Iraz HASPOLAT KAYA²

Ayşegül YÜCEL³

Geliş Tarihi (Received) 23.01.2024– Kabul Tarihi (Accepted): 18.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1424290

Öz

Dijital dönüşüm süreciyle birlikte ortaya çıkan güçlü teknolojilerden birisi olan yapay zekaya ilişkin faydalar ve güçlükler beraberinde yoğun bir tartışma başlatmıştır. Yapay zekâ, temel olarak düşünme ve öğrenme yeteneğine sahip akıllı sistemler olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik büyümeye ve her ülkenin ulusal gelişimine aktif katkı sağlayabilecek olan yapay zekâ teknolojisi, günümüzde derin öğrenme, makine öğrenimi, doğal dil işleme, konuşma tanıma, bilgisayar görüşü, nöral ağ modeli gibi çeşitli teknikleri kapsayan bir şemsiye kavram olarak incelenmektedir. Yapay zekanın kamu sektöründe kullanımı ise sağlık, ulaşım, güvenlik, karar destek sistemleri gibi farklı alanlarda ortaya çıkabilmektedir. Yapay zekanın kamu sektöründe kullanımı, insan gücüne dayalı olarak yapılan işlerin sayısını azaltarak bunları toplanan verilerin analizi üzerinden gerçekleştirmekte, maliyet tasarrufu sağlayarak verimlilik ve yolsuzluğun azaltılması gibi birçok faydayı beraberinde getirmektedir. Ancak yapay zekâ tarafından toplanan verilerin güvenliğinin sağlanması, hukuki açıdan korunması ve idari karar verme süreçlerinde bu teknolojinin kullanımı kamusal yönetişimin temel ilkeleriyle örtüşmesi noktasında mevcut yasal düzenlemelerin yeterliliği açısından tartışmaya açıktır. Çalışmada yapay zekanın kamu sektöründe farklı alanlarda kullanımı bazı ülke örnekleri çerçevesinde incelenerek, bu kullanım süreçlerinin etkinlik, hesap verebilirlik, şeffaflık, eşitlik gibi temel kamusal ilkelerle uyumu değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Yapay zekâ, kamu idareleri, şeffaflık, hesapverebilirlik, dijitalleşme

Evaluation of the Use of Artificial Intelligence in Public Administrations within the Framework of Country Practices and Basic Public Principles

Abstract

The benefits and challenges of artificial intelligence, one of the powerful technologies emerging with the digital transformation process, have initiated an intense debate. Artificial intelligence is basically defined as intelligent systems capable of thinking and learning. Artificial intelligence technology, which can actively contribute to economic growth and national development of each country, is nowadays examined as an umbrella concept covering various techniques such as deep learning, machine learning, natural language processing, speech recognition, computer vision, neural network modeling. The use of artificial intelligence in the public sector can occur in different areas such as health, transportation, security, decision support systems. The use of artificial intelligence in the public sector brings many benefits such as reducing the number of manpower-based tasks, analyzing the collected data, cost savings, efficiency and reducing corruption. However, ensuring the security of the data collected by artificial intelligence, legal protection and the use of this technology in administrative decision-making processes are open to discussion in terms of the adequacy of the existing legal regulations in terms of overlapping with the basic principles of public governance. In this study, the use of artificial intelligence in different fields in the public sector will be analyzed within the framework of some country examples and the compatibility of these usage processes with basic public principles such as efficiency, accountability, transparency and equality will be evaluated.

Keywords: Artificial intelligence, public administrations, transparency, accountability, digitalization

¹ Prof. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Mali Hukuk Anabilim Dalı, bbozdoganoglu@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9337-2895

² Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, haspolatiraz@gmail.com, ORCID:0000-0003-2380-416X

³ Araş. Gör., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü, Mali Hukuk Anabilim Dalı, ayucel@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9577-4348

Giriş

Dijital dönüşüm kavramı son dönemde ortaya çıkan teknolojik gelişmelerle birlikte giderek daha fazla devletin politika stratejisi arasına girmeye başlamıştır. Özellikle COVID-19 pandemisi sonrasında artan e-ticaret hacmi, uzaktan çalışma süreçleri, çevrim içi sosyal faaliyetlerin yanı sıra blok zincir, bulut bilişim, yapay zekâ, kripto paralar, NFT, metaverse gibi dijital bir ekosistemin varlığı daha fazla ilerlemeyi teşvik etmektedir. Bu anlamda dijitalleşme sadece teknoloji yenilikleri içermemekte aynı zamanda belirlenecek politikalarla ilgili süreçlere yerleştirilmesi gereken bir dönüşüm unsuru olarak öne çıkmaktadır. Bu teknolojiler arasında yer alan yapay zekâ genel olarak toplumda, ekonomide ve kamu sektöründe özel ilgi gören ve yeni fırsatlar sunan disiplinler arası bir araştırma alanı olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle üzerinde henüz uzlaşa sağlanamayan yapay zekâ kavramı ve alt teknolojiler olan makine öğrenimi, sinir ağları, doğal dil işleme, konuşma tanıma, derin öğrenmenin kısaca açıklamalarına yer verilmiştir.

Günümüzde yapay zekâ sayısız teknoloji ve hizmette yer almaktadır: harita uygulamalarının trafikten kaçınmak için, Netflix ve Spotify'nın film ve şarkı önerileri sunmak için ve e-posta sağlayıcılarının otomatik olarak spam filtrelemek için kullandığı algoritmaların tümü yapay zekaya dayanmaktadır. Öte yandan son dönemde pek çok ülke büyük miktarda kamu verisini işlemek amacıyla yapay zekanın teknolojik potansiyeline yatırım yapmaktadır. Yapay zekâ teknolojisini kamu hizmetlerinde kullanma kararı alan ülkeler, bu teknoloji için ulusal stratejiler geliştirmiş ve birçoğu bu teknoloji aracılığıyla sağlanan operasyonlarını vatandaşlar ve işletmeler için daha verimli ve duyarlı hale getirmek maksadıyla yapay zekanın kullanımı da dahil olmak üzere araştırma ve geliştirmeyi finanse etmek üzere geniş bütçeler tahsis etmiştir. Yapay zekanın kamu idarelerinde kullanımına ilişkin olarak; sağlık, ulaşım, güvenlik alanlarında farklı ülke örnekleri ve süreçlere yapmış olduğu olumlu katkılara çalışmada yer verilmiştir. Ayrıca kamu hizmetlerinin üretiminde ve sunumunda bu hizmetlerden yararlananların görüşlerinin de süreçlere katkısının önemine istinaden yapay zekanın karar alma süreçlerinde kullanımına ilişkin bir uygulama örneği de bu çerçevede incelenmiştir.

Kamu sektörünün temel amaçlarından biri, yasaları, politikaları hazırlamak ve geliştirmek, kamusal mallar ve hizmetlerin teminini gerçekleştirmek ve kamu görevlilerinin görevlerini yerine getirmeleri için gereken araçları, kaynakları sağlamaktır. Bunları gerçekleştirirken etkinliği ve hızı sağlamak noktasında, devletlerin yapay zekâ teknolojisine olan ilgisi giderek artmaktadır.

Çalışmanın amacı yapay zekanın kamu sektöründe farklı alanlarda kullanım süreçlerinin temel kamusal ilkeler olan etkinlik, hesap verebilirlik, şeffaflık, eşitlik çerçevesinde değerlendirilmesidir. Çalışmada bu değerlendirme yapılırken bazı ülke örnekleri çerçevesinde incelenmeler yapılarak, toplumun homojen olmayan yapısı da (farklı ırk, cinsiyet, dil vb. özelliklere sahip bireylerin ülkede olması) göz önünde bulundurulmuş ve yapay zekâ gibi bir teknolojinin kamu hizmetlerinden yararlanılması noktasında karar alma süreçlerinde belirleyici olması halinde ortaya çıkabilecek güçlükler ve riskler eşitlik, şeffaflık, hesap verebilirlik bağlamında tespit edilmiştir.

Yapay zekaya olan ilginin artmasına neden olan önemli bir faktör de mevcut verilerin büyük ve artan miktarıdır. Bununla birlikte söz konusu büyük hacimli veriler, devletlerin yararlı bilgiler elde etmesini engelleyebilmektedir. Yapay zekâ devletlerin aşırı bilgi yükünün üstesinden gelmelerine, yeni içgörüler edinmelerine ve daha iyi politika kararları almalarına yardımcı olacak tahminler üretmelerine destek olabilecek noktadır. Kamu idarelerinde yapay zekadan yararlanmaya karar verildikten sonra, tasarım ve uygulama için ödünleşimleri belirleyen, risk ve önyargıları azaltan, süreç içinde insanlar için uygun bir rol sağlayan güvenilir, adil ve hesap verebilir bir yaklaşım geliştirmeleri kritik önem taşımaktadır. Bunun önemli bir parçası, tüm yaşam döngüleri boyunca yapay zekâ sistemlerinden etkilenebilecek kullanıcılara ve bireylere sürekli odaklanılmasını sağlamak olacaktır. Ayrıca yapay zekâ süreçlerine hâkim beşerî sermaye gelişimini sağlamak için özel sektöre veya diğer harici ortaklara dış kaynak sağlamak yerine, dahili veri bilimi ekipleri şeklinde dijital okuryazarlığı yüksek kamu görevlileriyle bir kapasite oluşturma doğru oranlarını belirlemeleri gerekecektir.

Bu kapsamda, yöneticilerin ve kamu görevlilerinin yapay zekanın faydalarını en üst düzeye çıkarmalarına, farklı ülke deneyimlerinden faydalanmalarına ve potansiyel riskleri en aza indirmelerine yardımcı olmak amacıyla bu konular çalışmanın içinde incelenmektedir. Ayrıca yapay zekayı kullanma yaklaşımlarının kamu sektörü inovasyonu açısından bir çerçeve belirlenmesine yardımcı olmasını sağlayıcı şekilde değerlendirmeler yapılmakta ve öneriler sunulmaktadır.

1.Yapay Zekâ Kavramı ve Alt Bileşenleri

Yapay zekâ üzerinde uzlaşmaya varılmamış ve zaman içinde birçok farklı tanımı yapılan popüler bir kavramdır. ‘Doğal olmayan’ ya da ‘insan yapımı’ olan her şey yapay zekanın ‘yapay’ kısmını oluşturmakta ve makineler, bilgisayarlar, sistemler ile ifade edilmekteyken ‘zekâ’ kısmı

temel tartışma alanıdır. Yapay zekâyı tanımlamaya yönelik en etkili yaklaşım Alan Turing tarafından tasarlanan bir deneye dayalı olarak, zekâ sergileme konusunda makineler ve insanlar arasındaki benzerlikleri göz önünde bulundurarak yapılmıştır. Deney, akıllı bir makineyi, değerlendiricinin insan katılımcının cevaplarından ayırt edemeyeceği cevaplar üreten bir makine olarak tanımlamaktadır. OECD tarafından kullanılan ve 42 ulusal hükümet tarafından kabul edilen ve “insan tarafından tanımlanmış belirli bir dizi hedef için, gerçek veya sanal ortamları etkileyen tahminler, öneriler veya kararlar verebilen makine tabanlı bir sistem” olarak ifade edilen yapay zekâ sistemleri tanımı da dahil olmak üzere birçok genel tanım bu yaklaşımı yansıtmaktadır (OECD, 2019a). Bu kapsamda yapay zekâ, "insan benzeri bilişsel işlevleri yerine getiren makineler" olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2019b). OECD tanımı tüm sektörler için geçerli olsa da diğer uzmanlar ve kuruluşlar yapay zekâyı kendi perspektiflerinden değerlendirmektedir. Örneğin Avrupa Komisyonu'nun Yapay Zeka Üst Düzey Uzman Grubu (European Commission, 2019) yapay zekâyı, “çevrelerini analiz ederek ve belirli hedeflere ulaşmak için - bir dereceye kadar özerklikle - eylemlerde bulunarak akıllı davranışlar sergileyen sistemler” olarak tanımlamakta; finans sektöründe ise Lüksemburg düzenleme otoritesi yapay zeka çözümlerini “sınırlı sayıda akıllı göreve odaklanan ve karar verme sürecinde insanları desteklemek için kullanılan çözümler” olarak ifade etmektedir (CSSF, 2018).

Yapay zekâ için çoklu tanımların ortaya çıkmasının nedeni zekâyı neyin oluşturduğuna ilişkin kavramların öznel oluşundan kaynaklanmaktadır. Bu açıdan bakıldığında yapay zekâ, sempati veya nezaket ifade edebilen bir makine kadar müzik yazabilen veya matematik denklemlerini çözebilen bir makineye de atıfta bulunabilmektedir. Zekâ, çevreyi kavrama konusunda daha derin bir yeteneği yansıtan geniş bir bağlama sahiptir. Bununla birlikte yapay zekâ olarak nitelendirilebilmesi için tüm bileşenlerinin birbiriyle bağlantılı olarak çalışması gerekmektedir. Ayrıca, yapay zekanın tanımlanmasında fikir birliği olmamasına rağmen, genel kanı yapay zekanın ne derece “akıllı” olabileceğine ilişkin beklentileri belirlemeye yardımcı olan iki geniş perspektifin kabulüne dayanmaktadır. Bunlardan ilki “güçlü yapay zekâ” olarak da bilinen “genel yapay zekâ” iken diğeri “zayıf yapay zekâ”, “uygulamalı yapay zekâ” veya “dar yapay zekâ” olarak ifade edilmektedir (Berryhill vd., 2019:13).

Genel yapay zekâ, farklı alanlara ve yeteneklere yayılan genel insan zekasının makineler tarafından eşleştirilebileceği ve hatta aşılabileceği fikrini içermektedir. Genel yapay zekâ sistemlerinin insanların yeteneklerini çok aşabileceği varsayımına ithafen bu kavram "yapay süper

zekâ" olarak da anılmaktadır (Bostrom, 2014:15). Nitekim popüler medyada sık sık dramatize edildiği gibi, genel yapay zekanın yarattığı varsayılan bir risk veya ikilem, böyle bir yapay zekâ sisteminin çıkarlarının mutlaka insanlığın çıkarlarıyla uyumlu olmayabileceği ve nihayetinde insanlara meydan okuyabileceği inancıdır.

Bu noktada dar yapay zekâ, bilgisayarların büyük miktarda veriyi hızlı ve tutarlı bir şekilde işleme ve mantıksal ve açık kurallara dayalı görevleri yerine getirme konusunda üstün performans gösterdiği gerçeğinden yararlanırken, insanların belirsiz durumları veya sezgi, yaratıcılık, duygu, muhakeme ve empati gerektiren durumları ele almada hala daha etkili olduğu bir kavramı ifade etmektedir. Bu çerçevede şu anda halihazırda kullanımda olan tüm yapay zekâ teknolojileri dar yapay zekâ konumundadır. Zira hiçbir yapay zekâ algoritması, makine veya bilgisayar, çok çeşitli görevlerde insanlardan daha iyi performans gösterememektedir. Dar yapay zekâ, bilgisayarların belirli alanlarda görevleri akıllıca yerine getirmesini sağlayan, ancak bu alanların daha kapsamlı bir zekâ üretmek için birleştirilmesine izin vermeyen mevcut makine yeteneklerini de yansıtmaktadır. Bu bağlamda, yapay zekâ bir üst kavram olarak öne çıkmakla birlikte alt alanlarının gelişimi de zaman içinde desteklenen bir teknolojidir. Söz konusu alt alanlardan her biri genellikle farklı insan yetenekleriyle uyumlu belirli bir dizi göreve odaklanmıştır (Frank vd., 2019:80). Bu noktada bir üst kavram olarak nitelendirilebilecek (dar) yapay zekanın temel bileşenleri olan makine öğrenimi, derin öğrenme, doğal dil işleme, bilgisayarla görme, (yapay) sinir ağları, konuşma tanıma kavramlarının açıklanması yerinde olacaktır.

Makine öğrenimi çoğunlukla yapay zekâ ile aynı anlama gelecek şekilde kullanılan ancak temelde yapay zekanın alt kümesi şeklinde düşünülebilecek bir kavramdır. Makine kendi algoritmasını duruma göre ayarlayarak "öğrenebilmekte", dolayısıyla sistem kelimenin tam anlamıyla kendini yeniden kodlamaktadır (Bini, 2018: 2359). Başka bir ifadeyle makine öğrenimi, makinelerin bir insandan açık talimatlar almadan, örüntülere ve çıkarımlara dayanarak otomatik bir şekilde öğrenmesine olanak tanıyan bir dizi teknikten oluşmaktadır (OECD, 2019a). Makine öğrenimi sistemlerini daha önceki benzerlerinden ayıran şey, tıpkı insanlar gibi deneyim yoluyla öğrenme yetenekleridir. Makine öğreniminde, bilgisayarlara insanlar tarafından tanımlanmış kuralları takip etmeleri için açıkça talimat vermek yerine, bilgisayarlar veri biçimindeki deneyimlerle beslenmekte böylece bilgi ve kuralları kendilerinin çıkarmasına izin verilmektedir. Dolayısıyla bilgisayarlara yeni bilgi öğretilmemekte yalnızca nasıl öğrenecekleri öğretilmektedir (Berryhill vd., 2019:45-46). Makine öğrenimi, tıpkı yapay zekâ gibi bir şemsiye kavramdır. Burada

temel nokta makine öğrenimi altında yer alan farklı teknikler arasındaki ortak fikrin “öğrenen makineler” olgusu olduğunun vurgulanmasıdır. Bu bağlamda denetimli öğrenme, denetimsiz öğrenme, pekiştirmeli öğrenme ve derin öğrenme olmak üzere dört ana öğrenme yaklaşımı söz konusudur. Denetimli öğrenme özellikle bir problem açıkça tanımlandığında ve verilerin yapısı ve içeriği hakkında yeterli bilgi olduğunda kullanışlıdır. Denetimli öğrenme genellikle regresyon ve sınıflandırma problemleriyle ilişkilendirilmektedir. Her iki durumda da kullanıcının amacı, geçmiş gözlemlere dayanarak yeni veri noktaları hakkında kolayca tahminler üretmektir. Regresyon, bir hedef değişkenin sayısal değerini tahmin etmeye yardımcı olurken, sınıflandırma yeni veri noktasının ait olacağı kategoriyi tahmin etmeye yardımcı olmaktadır. Regresyon, makine öğreniminin birçok uygulamasında finans sektörüyle ilgilidir ve borsa, konut veya diğer varlık türleri için fiyatları tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Bu modeller, enerji yönetimini optimize etmek için talebi, fiyatı ve güç çıkışının tahmininde enerji sektöründe de yararlı olabilmektedir. Telekomünikasyon sektöründe, bir müşterinin neden aboneliğini sonlandırmaya veya kalmaya karar verebileceğini daha iyi anlamaya yardımcı olmak için sınıflandırma sıklıkla kullanılmaktadır. Bu tür bir analiz, kayıp tahmini olarak adlandırılmaktadır ve bu durumda iki kategoriye sahiptir: 1) kalan müşteriler ve 2) ayrılan müşteriler (Berryhill vd., 2019:48-49). Oldukça yaygın bir diğer kullanım alanı da spam tespittir. Yarattığı rahatsızlığın yanı sıra, e-posta spam'i işletmeleri doğrudan tehdit edebilen ve gereksiz kaynakları tüketen önemli bir sorundur. Denetimli öğrenme, daha önce spam olarak etiketlenmiş e-postalar üzerinde bir modeli eğitmek ve ardından yeni gelen e-postaları sınıflandırmak için kullanılabilmektedir (Renuka vd., 2011).

Denetimsiz öğrenmenin amacı ise mevcut veriler hakkında yeni içgörüler elde etmektir. "Veri kümelerinden bilgi kalıplarını çıkarmak için kullanılan bir dizi tekniği ifade eden" veri madenciliği kavramıyla yakından ilgilidir (OECD, 2015:22). Örneğin Amazon'dan alışveriş yapan herkesin, "sıkça birlikte satın alınanlar" işleviyle karşılaşması muhtemeldir. Her ürün sayfasında ürün detaylarının altında bulunan bu bölüm, müşterilerin satın aldığı diğer ürünleri de açıklamaktadır. Bu işlevsellik, Amazon'un "üründen ürüne işbirlikçi filtreleme" olarak adlandırdığı birliktelik kuralları madenciliği versiyonunun bir sonucudur (Linden vd., 2003:76).

Doğal dil işleme (Natural Language Processing-NLP), insanlar tarafından kullanılan dil metnini veya konuşmayı anlamak ve analiz etmek için makinelerin ne şekilde kullanılabileceğini araştıran bir alandır (Reshamwala vd., 2013:114). Bu süreç, bilgisayarların insan dilini ele alma, yorumlama ve çeviri veya metin analizi gibi çeşitli görevleri yerine getirme yeteneğini ifade

etmektedir. NLP uygulamaları mevcut dili işlemenin yanı sıra yeni konuşma veya yazı dili de oluşturabilmektedir. Makine öğrenimi ile birlikte kullanılabileceği tek başına da örneğin anahtar kelime veya kelime öbeklerini aramak için çok sayıda belgeyi taramak için kullanılabilmektedir. Bununla birlikte, NLP'nin en modern ve güçlü kullanımları makine öğreniminden yararlanmaktadır. Bu tür uygulamalar spam filtrelemeden, gerçek zamanlı çeviri ve duygu analizi gibi daha karmaşık metin analizi biçimlerine kadar uzanmaktadır. Örneğin, bir makine öğrenimi-NLP sistemi, belirli konulardaki tartışmaları belirlemek için web sitelerini ve sosyal medya gönderilerini tarayabilmektedir (Eggers vd., 2017:15). Mevcut dili işlemenin yanı sıra, makine öğrenimi ile birleştirilmiş NLP metin üretimi için de kullanılabilmektedir. Bu tekniğin bilinen en iyi uygulaması günümüzde Chat GPT olarak bilinen uygulamanın ilk sürümü olarak bilinen GPT-2 modelidir. 2019 yılında ilk kez geliştirilen model, insan tarafından yazılmış kısa göstergelere dayanarak tam tutarlı cümleler ve paragraflar oluşturmak için kullanılabilmektedir. Benzer şekilde, modele analiz etmesi için bir metin verilirse, ilgili sorular sorulabilmekte ve cevaplar sağlayabilmektedir. Bununla birlikte, sistemin sınırları ve riskleri de mevcuttur. Geliştiriciler tekrarlayan metin örnekleri, mantık hataları ve doğal olmayan konu geçişleri gözlemlemişlerdir (OpenAI, 2019).

Takviyeli öğrenme, donanım ve bilgi işlem yeteneklerindeki gelişmeler nedeniyle son zamanlarda popülerliği artan bir makine öğrenimi türüdür. Takviyeli öğrenme, bilgisayarın bir ortamla etkileşime girerek bir görevi tamamlamasıyla çalışmaktadır. Başka bir deyişle, bilgisayar deneme yanılma yoluyla öğrenmekte, bu süreçte hata cezalandırılmakta başarı ise ödüllendirilmektedir. Daha sonra davranışını zaman içinde otomatik olarak ayarlayarak daha rafine eylemler üretmektedir. Pekiştirmeli öğrenmenin önemli umut vaat ettiği alanlardan biri robotik teknolojisidir. Örneğin, dünyanın en büyük robot üreticisi olan Japon Fanuc şirketi, kendi kendini eğiten robotlar yaratmak için pekiştirmeli öğrenmeyi kullanmaktadır. Robotlar ilk olarak bir montaj hattına yerleştirilmekte ve burada nasıl yapılacağı açıkça öğretilmeden nesneleri almak gibi farklı görevleri yerine getirmek için pekiştirmeli öğrenme yoluyla kendilerini eğitmektedirler (Berryhill vd., 2019:54).

Derin öğrenme (deep learning), çoklu işlem katmanlarının hesaplamalı modellerinin, beynin çok modlu bilgileri nasıl algıladığını ve anladığını taklit eden birden fazla soyutlama düzeyleriyle verileri öğrenmesine ve temsil etmesine olanak tanıyan bir tekniktir (Voulodimos vd., 2017:2). Daha basit bir ifadeyle, yazılımın görevlerini (konuşma ve görüntü tanıma gibi) yerine

getirmek için kendini eğitmesine izin veren algoritmalarından oluşan makine öğreniminin bir alt kümesidir. İnsan beyninden esinlenen derin öğrenme, çok katmanlı sinir ağlarını büyük miktarda veriye maruz bırakarak çalışmaktadır. Derin öğrenme, insan tarzını taklit eden içerikler oluşturmak için kullanılabilir. Örneğin; MuseNet, Frédéric Chopin veya Beatles gibi farklı besteci ve müzisyenlerin stil özelliklerini öğrenen ve yeni müzik parçaları türetebilen ve hatta bazı stilleri harmanlayabilen yüz binlerce şarkı üzerinde eğitilmiş bir derin öğrenme ağıdır (Berryhill vd., 2019:57).

Bir sinir ağı (neural network), aralarındaki bağlantıların gücünü ayarlayarak belirli bir görevi yerine getirmek üzere veriler üzerinde eğitilen, birbirine bağlı işlem düğümlerinden oluşan bir makine öğrenimi modelidir (Bishop, 1994:1804). Makinelerin gözlemsel verilerden öğrenerek kendi çözümlerini bulduğu bu süreç (Nielsen, 2015:29), belirli görevleri tamamlamak için hesaplamalar yapmak üzere tasarlanmış bağlı yapay nöronlardan oluşan bir koleksiyondan oluştuğu zaman yapay sinir ağları olarak adlandırılmaktadır. İnsan beynin çalışma sistematığını ve biyolojisini örnek alan bu matematiksel modelde genellikle birçok girdisi ve aktivasyon fonksiyonu ile bağlantılı tek bir çıktı bulunmaktadır (Berryhill vd., 2019:173).

Konuşma tanıma, NLP ile yakından bağlantılı bir başka yapay zekâ alanıdır. Temel farklılık metin yerine konuşulan dili tanımak ve yorumlamak için girdi olarak sesin analizine odaklanmasıdır. Aynı teknoloji insan konuşmasını analiz etmek yerine üretmek için de kullanılabilir. Bu gibi durumlarda, alternatif olarak metinden konuşmaya veya konuşma sentezi teknolojisi olarak tanımlanabilir (Berryhill vd., 2019:62). Bu süreç cihazların, örneğin sesli arama gibi sesli kullanıcı arayüzleri de dahil olmak üzere, sesli bilgileri tanımasını, uyarlamasını ve anlaşılabilir biçimlere çevirmesini sağlayan bir yapay zekâ alt kavramını içermektedir (Husnjak vd., 2014:779). NLP ve makine öğrenimi teknikleri ile birlikte kullanıldığında insana benzerliği daha da artan şekilde etkileşim sağlayan ve giderek sofistike sesli arayüzler oluşturabilen bu teknik Google Asistan ve Siri gibi kişisel asistanlar ve Alexa gibi ev asistanlarının tüketiciler tarafından kabul görmesini sağlamıştır.

Bilgisayarla görme, yapay zekanın görsel verileri işleme ve sentezleme (örneğin, görüntülere veya videolara dayalı nesneleri tespit etme ve sınıflandırma) ve yüz tanıma ve sahne yorumlama gibi görevleri yerine getirme yeteneğini ifade etmektedir. Mevcut görsel verilerin işlenmesine ek olarak, bazı uygulamalar 2D görüntülerden 3D modellerin oluşturulması gibi görsel

verilerin oluşturulmasını içermektedir (Soltani vd., 2017:1512). Bu teknoloji görüntü tanıma sistemleri, nakitsiz yol geçiş ücretlerini mümkün kılan plakaları taramak için otonom olarak da çalışmasını sağlamaktadır. Bu teknik makine öğrenimi ile birleştirildiğinde yapay zekâ görüntüleri öğrenebilmekte, hatırlayabilmekte, tanıyabilmekte ve kalıpları belirleyebilmektedir. Yüz tanıma bu iki teknolojinin birleşimi sonucu ortaya çıkmış en bilinen yapay zekâ uygulamasıdır.

Farklı görevleri yerine getirme yeteneğine sahip daha birçok yapay zekâ alt alanı mevcuttur. Bu alt alanlar ve bunlarla ilişkili topluluklar birbirlerini dışlamamakta, aksine bazen birbirleriyle bağlantılı veya örtüşen şekillerde gelişmektedir. Dar yapay zekâ alanında kaydedilen ilerlemenin doğası, insanların ve makinelerin rekabet etmekten ziyade, her ikisinin de güçlü ve zayıf yönleri olduğunu ve karşılıklı işbirliğinden yararlanabileceklerini göstermektedir. İnsanlar ve makineler arasındaki etkileşimleri vurgulayan böyle bir yaklaşım, “yapay zekâ güçlendirme” veya sadece “zekâ güçlendirme” olarak adlandırılmaktadır (Carter ve Nielsen, 2017).

2.Kamu Sektöründe Yapay Zekâ Teknolojisinin Kullanım Alanları ve Ülke Uygulamaları

Yapay zekâ teknolojinin insanların günlük yaşamlarının birçok yönünü hızla dönüştürdüğü ve bu dönüşümün katlanarak hızlandığı açıktır. Kamu sektörü de bu değişimin dışında değildir ve yapay zekâ söz konusu olduğunda devlet, ulusal öncelikleri, yatırımları ve düzenlemeleri belirlemekle yükümlüdür. Bu tür bir inovasyon ve dönüşüm, vatandaşlar ve işletmelerden gelen taleplerin yanı sıra giderek artan karmaşıklıkla karşı karşıya kalan politika belirleyiciler açısından kritik öneme sahiptir.

Yapay zekâ, tüm politika oluşturma ve hizmet tasarımı sürecine entegre edilebilir bir teknoloji konumundadır. Bu teknoloji geliştikçe, daha fazla idari ve süreç odaklı görevin otomatikleştirilmesi, kamu sektörünün verimliliğini artıracak ve kamu çalışanlarının daha anlamlı işlere odaklanmalarının sağlamasını mümkün hale getirebilecektir. Karar alıcıların kurumlarını daha iyi anlayarak çalışanlarının ihtiyaçlarını önceden tahmin edebilmeleri ve doğru planlanması halinde, otomatikleştirilmiş süreçlerin devletler açısından daha adil ve doğru kararlar almasına yardımcı olabilecek şekilde yeniden tasarlanabilmesi söz konusudur. Araştırmalar, yapay zekanın kamu sektörü için en önemli etkilerinden bazılarının, basit görevleri otomatikleştirmeyi ve devleti daha verimli ve bilgili hale getirmek için kararlara rehberlik etmeyi içerdiğini göstermektedir (Berryhill vd., 2019:46). OECD’nin, “Kamu Sektöründe Gelişen Teknolojilerde Son Durum” çalışma raporu, bu bulguyu desteklemekte ve yapay zekâ kullanımının veriye dayalı politika

kararlarını nasıl geliştirebileceğini ve daha iyi yönetişime yol açabileceğini işaret etmektedir (Ubaldi vd., 2019:9). Raporda ayrıca kamuda yapay zekâ dönüşümü için ‘ana uygulama alanları’ sağlık, ulaşım ve güvenlik olarak belirlenmiştir.

Nitekim, kamu sektöründe yapay zekâ teknolojisinin kullanımında en önemli ve kısa sürede elde edilebilecek faydalardan birisi iş yapma biçimlerinin değişmesidir. Yapay zekâ, "tekrar eden görevleri azaltarak veya ortadan kaldırarak, verilerden yeni içgörüler ortaya çıkararak ve kurumların misyonlarını gerçekleştirme becerilerini geliştirerek" kamu idarelerinde özellikle zaman alıcı ancak düşük katma değerli işlerde çalışan personelin yüksek katma değerli işlere aktarılmasını sağlama ve temel sorumluluklara daha iyi odaklanmasına yardımcı olma potansiyeline sahiptir (Partnership for Public Service/IBM Center for the Business of Government, 2019). Ortalama bir kamu çalışanının zamanının %30'unu bilgi belgeleme ve diğer temel idari görevlere harcadığı ifade edilmektedir (Viechnicki ve Eggers, 2017:14-15). Bu görevlerin bir kısmının bile otomatikleştirilerek veya yeni dijital teknolojiler aracılığıyla gerçekleştirilmesi sağlandığında muazzam miktarda para tasarrufu sağlanması ve memurların çalışmalarını daha değerli uğraşlar etrafında yeniden yönlendirerek daha ilgi çekici işler ortaya çıkması mümkündür.

Yapay zekâyâ olan ilginin artmasına neden olan önemli bir faktör de mevcut verilerin büyük ve artan miktarıdır. Bununla birlikte, söz konusu büyük hacimli veriler, hükümetlerin yararlı bilgiler elde etmesini engellemesi olasıdır ve bu durum genellikle "aşırı bilgi yüklemesi" olarak adlandırılmaktadır. Yapay zekâ ve temel bileşenleri olarak sınıflandırılan teknolojiler devletlerin aşırı bilgi yükünün üstesinden gelmelerine, yeni içgörüler edinmelerine ve daha iyi politika kararları almalarına yardımcı olacak tahminler üretmelerine yardımcı olabilmektedir (Berryhill vd., 2019:77).

Bu konuda yapay zekâ teknolojilerini kullanan bir ülke olan Kore, daha geniş çaplı ekonomide inovasyonu katalize etmek amacıyla bakanlıklar arasındaki fırsatları belirlemek için makine öğreniminden yararlanmaktadır. Ülkede Ar-Ge için devlet finansmanı istikrarlı bir şekilde artmıştır; ancak bu eğilim yenilikçi ekonomik çıktılara tam olarak katkıda bulunmamıştır. Ulusal Ar-Ge politikasını daha sürdürülebilir kılmak, gelecekteki zorlukları ve fırsatları öngörmek için Kore hükümeti "Ar-Ge PIE" (Platform for Investment and Evaluation) adlı yapay zekâ tabanlı yeni bir inovasyon yatırım modeli uygulamaktadır (OPSI, 2018a). Model birden fazla alandan (akademik araştırmalar, patentler, kamu ve özel teknoloji trendleri, ekonomik etki bilgileri ve diğer

piyasa bilgileri) elde edilen verileri bir araya getirmekte ve teknoloji ortamındaki yıkıcı değişiklikleri değerlendirmek amacıyla, bakanlıkların yanı sıra özel sektör ve akademideki paydaşlar arasındaki çakışmaları, potansiyel fırsatları ve eksik bağlantıları belirlemek için büyük veri analitiği ve makine öğrenimini uygulamaktadır. Ar-Ge PIE kullanılarak, inovasyon girişimlerindeki eksik halkaları belirlemek, kurumlar, üniversiteler ve şirketler arasında işbirliğini teşvik etmek ve sosyal sorunları ele almak mümkün hale gelmiştir (OPSI, 2018a).

Finlandiya 5,5 milyon nüfuslu küçük bir ülke olmasına rağmen, yapay zekâ uygulamalarında dünya lideri olma niyetini beyan etmiştir. Ülke ekonomisi halihazırda teknoloji yoğunudur, hükümet yüksek kaliteli veri birikimini sağlamıştır ve yıllar süren reformların ardından kamu sektörü yüksek oranda dijitalleşmiştir. Mayıs 2017'de Finlandiya Ekonomik İşler ve İstihdam Bakanlığı bir Yapay Zekâ Programı ve bu programın yönlendirilmesini sağlamak üzere bir yönlendirme grubu oluşturmuştur. Grup, kamu ve özel sektörün yapay zekâ tabanlı inovasyon üretiminde en iyi nasıl destekleneceği, devlet verilerinin ekonomik kalkınma için kaynak olarak nasıl konumlandırılacağı, yapay zekanın toplumu nasıl etkileyeceği ve Finlandiya'yı yapay zekâ odaklı bir geleceğe taşımak için kamu sektörünün ne yapması gerektiği gibi temel soruları araştırmak için geniş bir uzman ağından yararlanmıştır. Bu doğrultuda oluşturulan ulusal yapay zekâ stratejisinin ana hedefi kamu sektörünün verimliliğini ve hizmetlerinin etkinliğini ekonomik büyüme ile aynı seviyeye getirmektedir (Berryhill vd., 2019:146). Bu strateji doğrultusunda oluşturulan Aurora Yapay Zekâ programı vatandaşların çeşitli devlet ve sektörler arası hizmet sağlayıcılarının sunduğu çok çeşitli hizmetlere sorunsuz bir şekilde erişmelerini sağlamayı amaçlamaktadır. AuroraAI programı, birden fazla alandan gelen verileri birleştirerek ve çeşitli iş faaliyetleri veya doğum, ev satın alma veya emeklilik gibi yaşam aşamaları ve olayların gerçekleşmesinde ihtiyaç duyulduğunda hizmet sağlayan yapay zekâ temelli vatandaş odaklı uygulamalardan oluşan bir ağ kurarak vatandaşlar ve işletmeler etrafında hizmet sunumunu yeniden yönlendirme hedefindedir. Program, insan merkezli hizmetler oluşturmak için verileri bir araya getirerek, "veriye dayalı durumsal farkındalık, bireylerin gerçek ihtiyaçlarına dayalı etkili hizmetlerin hedeflenmesini kolaylaştırır ve insanların çeşitli yaşam koşullarında hayatlarını daha verimli bir şekilde yönetmelerini sağlamaktadır" (Aurora, 2019). Sistem, kullanıcılardan gelen geri bildirimlere dayanarak kendini geliştirmeye dayanan takviyeli öğrenme kullanımı temeliyle çalışmaktadır. Finlandiya'nın vatandaşlarla ilgili genel yapay zekâ stratejisinin olumlu yönlerinden birisi, vatandaşın ve başka hiç kimsenin kendi verilerinin sahibi olmadığı "MyData" ilkelerini takip

etmesidir. Bu kapsamda bireyler, hem kendi verileri üzerinde tam kontrole hem de hizmetlere girip çıkma ve verilerini kiminle paylaşacaklarına karar verme yetkisine sahiptir (Aurora, 2019).

Yapay zekayı kamu hizmetlerinin ana alanlarından sağlık, ulaşım ve güvenlikte kullanan uygulamalar değerlendirildiğinde her alanda farklı ülke örneklerinin söz konusu olduğu görülmektedir. Sağlık alanında yapay zekâ uygulamaları, özellikle makine öğrenimini içerenler sonuçların yorumlanmasına, teşhislerin önerilmesine ve önleyici tedbirlerin alınmasına yardımcı olmak için risk faktörlerinin tahmin edilmesinde kullanılmaktadır. Ayrıca tedaviler önermekte ve doktorların kişiselleştirilmiş tedavi planları oluşturmaya destek olmaktadır. ABD’de 2015 yılında başlatılan Hassas Tıp Girişimi (Precision Medicine Initiative-PMI) sağlık hizmetleri sunumunda “herkese uyan tek çözüm” yaklaşımından uzaklaşmak ve bunun yerine tedavi ve önleme stratejilerini çevre, yaşam tarzı ve biyoloji olmak üzere insanların benzersiz özelliklerine uyarlamak için ülke çapında bir girişimdir. “Yeni Nesil DNA Dizileme” (NGS-Next Generation DNA Sequencing) teknolojilerinin yaratılmasıyla desteklenen hassas tıp, hastaların DNA'larının uygun maliyetle hızlı bir şekilde dizilenmesi yoluyla hastalıkların ve kanserlerin ayrıntılı moleküler karakterizasyonuna olanak sağlamaktadır (Madelin ve Ringrose, 2016:216). Makine Öğrenimi algoritmaları, sıralanmış bilgileri doğru bir şekilde analiz edebilmekte ve bir bireyin tıbbi kayıtlarındaki devasa miktardaki veriden hastaya doğrudan fayda sağlayacak şekilde yararlanabilmektedir. Sistem, doktorların daha iyi kararlar almasına ve daha etkili tedavi planları oluşturmaya yardımcı olmaktadır (Madelin ve Ringrose, 2016:216). Sağlık alanında yapay zekanın kullanıldığı bir başka örnek ise akciğer kanserinin teşhis sürecidir. Hastalığın teşhisine yönelik tipik süreçler yüksek oranda yanlış pozitif ve yanlış negatif sonuç vermektedir. Bu tür hatalar, hastaların etkili tedavi almasını engelleyen gecikmelere yol açabilmektedir. Google ve Chicago'daki akademik bir tıp merkezi olan Northwestern Medicine, akciğer kanserini teşhis etmek için kullanılan görüntü taramalarını incelemek üzere bir "derin öğrenme" yapay zekâ algoritması geliştirmek için işbirliğine gitmiştir (Sandoiu, 2019). Algoritma, taramaları bağımsız olarak inceleyerek kansere işaret edip etmediğini tahmin edebilmektedir. Araştırmacılar, yapay zekâ sisteminin tahminlerini, bu alanda önemli deneyime sahip radyologların tahminleriyle karşılaştırdığında her durumda, yapay zekâ sisteminin tahminlerinin radyologlarınki kadar doğru olduğu bazı durumlarda ise doktorlardan daha iyi performans gösterdiği görülmüştür (Sandoiu, 2019).

Yapay zekânın en yaygın kullanım alanlarından birisi de ulaşımdır. Özellikle trafik akışlarının tahmin edilmesi, yönetilmesi ve potansiyel güvenlik sorunlarının ele alınma yöntemlerinin değiştirilmesi açısından yapay zekâ teknolojilerinin kullanıldığı Çin ve Singapur farklı ülke uygulamaları olarak görülmektedir. Çin'in yaklaşık 6 milyon nüfuslu Hangzhou şehrinde teknoloji firması Alibaba ile ortak şekilde başlatılan CityBrain projesi yol trafik koşulları hakkında gerçek zamanlı veri toplamak için şehrin dört bir yanındaki yüzlerce kamerayı kullanmaktadır (Lin, 2018). Makine tarafından okunabilen bu veriler daha sonra merkezileştirilmekte ve 128 şehir kavşağındaki trafik ışıklarını etkileyen kararlar veren bir 'yapay zekâ merkezine' aktarılmaktadır. Sistem sadece araç hacmine bağlı olarak trafiği izlemek ve ayarlamakla kalmamakta; aynı zamanda acil çağrılarda ambulanslar için yolları belirlemek ve temizlemek gibi daha stratejik kararlar alarak seyahat sürelerini %50 oranında azaltabilmektedir.

Singapur'da ise bir toplu taşıma kuruluşu olan SMRT Corporation, halk otobüsü sürücülerinin önümüzdeki üç ay içinde kaza yapma olasılığını tahmin etmek için yapay zekâyı kullanan bir pilot uygulama üzerinde özel şirket NEC ile birlikte çalışmıştır (GovInsider, 2017). Yapay zekâ pilot uygulamasında geçmiş yol performansı verileri kullanılmış ve iki veri bilimci potansiyel risk faktörlerini belirlemek için otobüs sürücüsü davranışlarını gözlemlemiştir. Yapay zekâ sistemleri bir sürücünün kaza yapma olasılığının yüksek olduğunu gösteriyorsa, sürücünün bir eğitim kursu alması gerektiren bir süreç işlemektedir.

Güvenlik, yapay zekâ teknolojisini kamu idarelerinde kullanmak üzere harekete geçen devletler açısından odak alanlardan birisidir. Bu kavram hem kolluk kuvvetleri tarafından sağlanan fiziksel güvenliği, afet önleme ve kurtarma faaliyetlerini, askeri ve ulusal savunma alanlarını hem de siber güvenliği kapsamaktadır. Fiziksel güvenliğe bir örnek olarak, Kanada'da devlete bağlı şekilde faaliyet gösteren Transport Canada, potansiyel tehditleri belirlemek için yükleme öncesi hava kargo hedefleme biriminde (PACT) kargo paketlerindeki gönderici ve alıcı bilgilerinin taranmasını içeren riske dayalı gözetim gerçekleştirmek üzere yapay zekâ kullanımını pilot olarak uygulamıştır (OPSI, 2018b). Bu süreçte ilk olarak denetimsiz öğrenme yöntemi kullanılarak, risk göstergesi olabilecek nadir veya olağandışı gönderileri tanımlamak için tüm kargo girdileri arasındaki ilişkiler anlaşılmaya çalışılmıştır. İkinci aşamada ise farklı bir veri alt kümesi üzerinde doğal dil işlemeyi (NLP) test etmek için bir kavram kanıtı geliştirilmiştir. Amaç, hava kargo kayıtlarını işleyebilmek ve bunlardaki "serbest metin" alanları ile diğer yapılandırılmış alanların içeriğine dayalı olarak bir kargo kaydını otomatik olarak bir risk göstergesi ile eşleştirerek

etiketleyebilmektir. Sonuç olarak, doğru risk göstergelerini otomatik olarak oluşturmak için yapay zekâ teknolojisinden yararlanılabilinmiştir. Test aşamasından bu yana, potansiyel olarak yüksek riskli kargoların belirlenmesi için bir gösterge tablosu ve hedefleme arayüzünün ilk versiyonu üretilmiştir (OPSI, 2018b). Bir başka örnek de Avusturalya Queensland İtfaiye ve Acil Durum Hizmetleri'nin, kaynaklarını tahsis etmeye yardımcı olmak amacıyla büyük tehlikelerin (örneğin kasırga ve yangın) olasılığını tahmin etmek için makine öğrenimini kullanmasıdır (OPSI, 2017).

Siber güvenlik alanında ise, özellikle yüz tanıma teknolojisi şüpheli suçluların yerini tespit etmek ve terörle mücadelede yardımcı olabilmek için dünya çapında birçok ülkede kullanılmıştır. Siber güvenlik alanında yapay zekâ teknolojisinden yararlanan ülkelere birisi olan Tayland, ağ trafiğini izlemek ve şüpheli kullanıcı davranışlarının tespiti için büyük veri analizleri yapmak üzere bu teknolojiyi (örneğin, aynı kimlik bilgileriyle ancak yüzlerce kilometre öteden iki olağandışı oturum açılmasını tespit etmekte) kullanmaktadır (NCSC, 2019). Öte yandan bu teknolojinin kullanımı son yıllarda kayıtlı verileri riske eden siber güvenlik olaylarına maruz kalınmasına da yol açmıştır. ABD Personel Yönetimi Ofisi (OPM), ayrıntılı güvenlik izni geçmiş bilgileri ve 5,6 milyon kamu çalışanının parmak izleri de dahil olmak üzere 21,5 milyondan fazla kayıt için kritik derecede hassas bilgilerin ifşa edilmesiyle sonuçlanan bir saldırının kurbanı olmuştur (OPM, 2015).

Bu temel alanlar dışında karar alma süreçleri ve vatandaşlar ile ilişkiler konusunda yapay zekanın kamu idarelerinde kullanımına ilişkin ülke örnekleri mevcuttur. Çalışmanın kısıtı dahilinde tüm ülke uygulamalarına yer vermek mümkün olmamakla birlikte, Belçika'da uygulanan Citizen Lab projesi karar alma süreçlerine halkın katılımı ve yapay zekâ teknolojisinin bu bağlamda kullanımı açısından net bir örnek olarak değerlendirilmektedir.

CitizenLab, vatandaş katılım platformlarında toplanan binlerce görüşü otomatik olarak sınıflandırmak ve analiz etmek için Doğal Dil İşleme (NLP) ve Makine Öğrenimi tekniklerini kullanmaktadır. Sistem, kamu görevlilerinin sonuçları demografik gruplara ve konuma göre ayrıştırmasına olanak tanıyarak önceliklerdeki farklılaşmayı daha iyi görmelerini sağlamaktadır. Örneğin, belirli bir mahallede bireyler daha iyi yollara öncelik vermek üzere görüşlerini bildirirken, komşu mahallede ek trafik durakları için dilekçe veriliyor olması mümkündür. 2019'da Belçikalı gençlerin iklim değişikliğine karşı eylemsizliği protesto etmesi sonucu hareket Youth for Climate Belgium'a dönüşmüş ve bunun üzerine CitizenLab, Youth4Climate başlıklı bir katılım platformu

kurarak kullanıcıları iklim değişikliğiyle mücadele konusunda fikirlerini sunmaya davet etmiştir (Cuau, 2019). Üç ay boyunca kullanıcılar desteklemek istedikleri girişimler hakkında 1.700 fikir, 2.600 yorum ve 32.000 oy göndermiştir. Yapay zekâ sistemi bu öğeleri analiz ederek en önemli ve desteklenen öncelikleri ortaya çıkarıp gruplandırmıştır. Bu platformun kullanılmasıyla elde edilen bir başka olumlu sonuç ise yerel yönetimlerin karar alma süreçlerine halkı da dahil edebiliyor olmasıdır. CitizenLab uygulamasından yararlanan Temse şehri mobilite konusunda vatandaşlarına danışarak kitle kaynaklı fikirleri şehrin bir haritası üzerine yerleştirmiştir. Elde edilen sonuçlar, yönetimin temel sorunlardan etkilenen alanları belirlemesine ve fonların nereye tahsis edileceği konusunda karar vermesine yardımcı olmuştur.

CitizenLab uygulamada; sınıflandırma algoritmaları ve insanların benimsemesi olmak üzere iki ana zorlukla karşılaşmıştır. Sınıflandırma algoritmalarının aynı platformda birden fazla dili desteklemesi ve diller arasında anlamsal bağlantılar kurması gerekmektedir ki bu durum sürece ekstra bir teknik karmaşıklık katmanı eklemektedir. Brüksel'deki Youth4Climate platformu üzerindeki çalışmalar esnasında CitizenLab, Fransızca, Hollandaca ve İngilizce dillerinde binlerce katkıyı analiz etmek zorunda kalmıştır. Böyle bir durumda en iyi sonucun, yorumları otomatik olarak tek bir dile çevirerek ve daha sonra oradan çalışarak elde edildiğini gözlemlenmiştir (OPSI,2018c). Kullanıcı tarafında ise CitizenLab'ın, hükümetlerin benimsemesini en üst düzeye çıkarmak için gerçek kullanıcı ihtiyaçlarına yanıt vermesini sağlaması gerekmektedir. Bu süreçte, ilk olarak kullanıcılara faydalar konusunda rehberlik etmeden ürünün tanıtılmaması gerektiği ve insan-makine etkileşiminin çok önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kullanıcıların makine tarafından üretilen çıktıyı yorumlamayı ve 'güvenmeyi' öğrenmesi, bu çıktının günlük iş akışında oynayabileceği rolü anlaması gerekmektedir. Bu tip bir teknolojiyi kullanmayı düşünen idarelerin böyle bir çözümü uygulamaya koymadan önce bunları göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Sistemin başarılı olmasının ön koşullarından birisinin de platformun kullanımının benimsenmesinin teşviki olduğu ifade edilmektedir. Bu süreç, kamu görevlilerinin platformun faydalarını anlamalarını ve sonuçlara güvenebileceklerini hissetmelerini sağlamayı içermektedir. Ayrıca metodolojinin açıklanması ve halkın katılımı sürecinin mevcut iş akışlarına entegre edilmesi de bu konuda yardımcı olacaktır. Başarı sağlanmasının bir diğer koşulu girdilerin kalitesinin başka bir ifadeyle vatandaş geri bildirimlerinin başarılı bir şekilde anlaşılmasıdır. Bu amaçla, düzenli olarak kullanıcı testleri gerçekleştirilmiş ve geri bildirimlere dayanarak platform geliştirilmiştir (OPSI,2018c).

3.Kamu Sektöründe Yapay Zekâ Kullanımının Fayda ve Güçlüklerinin Değerlendirilmesi

Kamu idarelerinde yapay zekâ teknolojisinin kullanımında önceki bölümde yer verilen ülke örneklerinde gösterildiği gibi önemli bir potansiyel mevcuttur. Bununla birlikte, yöneticilerin bu teknolojinin kullanımı esnasında ortaya çıkabilmesi muhtemel ve göz önünde bulundurması gereken birçok zorluk da söz konusudur. Bazı uluslararası kuruluşların ve devletlerin de kabul ettiği gibi, ülkelerin yapay zekâ teknolojisinden yararlanmaya karar vermesinden sonra kullanıma ilişkin tasarımı belirlemek ve uygulama için risk ve önyargıları azaltan, toplumun parçası olan bireyler açısından uygun bir rol sağlayan güvenilir, adil ve hesap verebilir bir yaklaşım geliştirmeleri önem taşımaktadır. Sürecin bir başka önemli parçası ise tüm yaşam döngüleri boyunca yapay zekâ sistemlerinden etkilenebilecek kullanıcılara ve bireylere sürekli odaklanılmasını sağlamaktır. Bu noktada önem taşıyan bir diğer husus yapay zekâ odaklı inovasyonu mümkün kılan temel unsurların dikkate alınmasıdır. Veriler, yapay zekâ teknolojisi için temel yapı taşlarıdır ve hükümetlerin sağlam, doğru verilere, gizliliği koruyacak ve toplumsal ve etik normlara uygun bir şekilde erişmesini sağlayan net bir veri stratejisi bu teknolojiyi kamusal alanda etkili bir şekilde uygulamak için gereklidir.

Tasarım aşamasında yasal, etik ve teknik çerçevelerin oluşturulması ve uygulama aşamasında bunlara uyumun izlenmesi yapay zekâ teknolojisinin kamu idarelerinde kullanımında yaşanabilecek güçlüklerin ortaya çıkabilecek risklerin minimizasyonunda belirleyici faktörler olarak öne çıkmaktadır. Güvenilir, adil ve hesap verebilir süreçler ve yapılar oluşturmak, hükümetlerin yapay zekanın kamu hizmetlerini ve yönetimini dönüştürme potansiyelini gerçekleştirmelerine ve bunu yapma yeteneklerine halkın güvenini oluşturmalarına yardımcı olacaktır. Halk, yapay zekanın etik bir şekilde kullanması için hükümete güvenmezse, bu teknolojinin kullanıldığı hizmetlerden kaçınabilecek veya bunların tanıtımına karşı çıkabilecektir. Bu nedenle, toplumun endişelerini gidermek önem taşımaktadır ve bunun inceleme, hesap verebilirlik, adil süreçler sağlayarak desteklenmesi mümkündür.

Şeffaflık ve hesap verebilirlik; yasal, etik ve teknik çerçevelerin ve uygulamanın izlenmesi ve riskin yönetilmesi için sistemlerin benimsenmesine bağlıdır. Örneğin Avrupa Komisyonu'nun “Güvenilir Yapay Zekâ için Etik Kılavuzları” etik konuların değerlendirilmesine yönelik hususlar sunmaktadır (Berryhill vd., 2019:108). Bu noktada uygulama kuralları kamu sektöründe yapay zekâ kullanımına ne zaman izin verileceğini ve hangi kontrollerin ve güvencelerin uygulamaya

konulması gerektiğini belirlemeye yardımcı olmaktadır. Bu çerçevelerin tutarlı bir şekilde benimsenmesi, prosedürel adaleti, yasalara uyumu ve yasal süreci teşvik etmeye yardımcı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, bu süreçler hesap verebilirliğe yalnızca kamuya açık ve basit bir şekilde iletildikleri takdirde destek olabileceklerdir. Hükümetler, uzmanlar da dahil olmak üzere dış paydaşların incelemesini kolaylaştırmak için yapay zekâ faaliyetleri hakkında yeterli bilgi sağlarsa, hesap verebilirlik çerçevelerinin etkili olma olasılığı daha yüksektir. Bu açıdan Fransa Başbakanlığına bağlı açık veri ve açık devletten sorumlu görev gücü Etalab tarafından hazırlanan kamu sektöründe algoritmaların sorumlu kullanımı konusunda kamu idareleri için hazırlanan rehber bir örnek olarak gösterilebilir. Rehber, kamu kurumlarının şeffaflık ve hesap verebilirliği teşvik etmek için kullanımlarını nasıl raporlamaları gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu rehber, kamu algoritmaları üzerine çalışma programının bir parçasını oluşturmaktadır ve söz konusu program aynı zamanda vaka çalışmalarının üretilmesini, kamu sektöründeki yapay zekâ projelerinin tanımlanmasını ve teknik destek sağlanmasını, yapay zekanın paydaşlar üzerindeki etkisinin öngörülmesini ve kamusal alanda yapay zekâ kullanımıyla ilgili etik konular üzerine düşünmeyi içermektedir (Berryhill vd., 2019:110). Rehberde yer alan üç temel öğeden biri olan bağlamsal öğeler, algoritmanın doğasına, kamu sektöründe nasıl kullanılabileceğine ve otomatik kararlar ile algoritmaların karar destekleyici araçlar olarak işlev gördüğü durumlar arasındaki ayrıma odaklanmaktadır (data.europe.eu, 2023). Şeffaflığı artırmak için algoritma kullanmanın etiği ve sorumluluğu ise kamuya açık raporlamayı, adil ve tarafsız karar verme sürecinin nasıl sağlanacağını, şeffaflığın, açıklanabilirliğin ve güvenilirliğin önemini içermektedir. Rehberde, Avrupa Birliği'nin Genel Veri Koruma Yönetmeliği (GDPR) ve iç hukuk dahil olmak üzere algoritmalarda şeffaflık için yasal çerçeve kapsamında, kamu algoritmaları hakkında hangi spesifik bilgilerin yayınlanması gerektiği konusunda idari karar alma süreçlerine uygulanacak bir dizi kural yer almaktadır (data.europe.eu, 2023). Etalab ayrıca kamu sektöründe yapay zekanın hesap verebilirliği için bilgilendirme, genel açıklama, bireysel açıklama, meşrulaştırma, yayınlama, itiraza açık olma şeklinde altı yol gösterici ilke önermektedir (Chignard ve Penicaud, 2019:4). Buna göre; kurumlar bir algoritma kullandığında ilgili tarafları bilgilendirmekle yükümlüdür, algoritmanın nasıl çalıştığına ilişkin açık ve anlaşılır bir açıklama sunulmalıdır. Ayrıca belirli bir sonuç ve kararlar ilgili kişiselleştirilmiş bir açıklama ile birlikte algoritmanın neden kullanıldığı ve seçilme nedenleri gerekçelendirilmeli, kurumlar kaynak kodu ve belgeleri yayınlayarak algoritmanın üçüncü bir tarafça oluşturulup oluşturulmadığı konusunda ilgili tarafları

bilgilendirmelidir. Algoritmik süreçler tartışma ve itiraz açık olmalı ve hizmet kullanıcılarına bu yollar sağlanmalıdır (Chignard ve Penicaud, 2019:4).

Hesap verebilirliğin etkili bir şekilde işleyebilmesi için devletin, özellikle de alınan kararın insanların hayatlarını etkileme potansiyeli varsa, bir yapay zekâ sisteminin aldığı kararları neden aldığını açıklayabilmesi gerekmektedir. Ancak, yapay zekâ algoritmalarının karmaşıklığı, bir kararı açıklayan ve gerekçelendiren net bir anlatım sağlamayı zorlaştırabilmektedir. Yapay zekâ teknolojisi, korelasyonlara dayanarak en uygun tahminleri veya çıkarımları yapmaya çalışmaktadır. Buna karşın, bu korelasyonların neden önemli nedensel ilişkiler olduğunu açıklayan kapsayıcı bir teoriye bağlı değildir (Anastasopoulos ve Whitford, 2019:492-493). Ayrıca, veri koruma yasaları açıklanabilirliği zorunlu kılan bir durum oluşturabilmektedir. AB açısından GDPR kapsamında, kuruluşların vatandaşlara verilerinin yapay zekâ tarafından otomatik kararlar almak için nasıl kullanıldığını açıklamaları gerektiği bildirilmiştir (Raja, 2018). Bu düzenleme, AB hukukunda tüm birlik alanı içerisinde yer alan bireyler açısından veri koruma ve gizliliğine ilişkin bir tüzüktür. Öte yandan yapay zekâ teknolojisinin kamu idarelerinde kullanımında hukuki açıdan genel veri tüzüğüne ilişkin çerçevenin uygulanabilir olup olmadığı tartışmaları devam etmekte hatta AB gündeminde bu teknolojinin kişilerin rızası dışında kullanımıyla oluşabilecek hukuki sonuçlara karşı koruma ve itirazları içeren bir “yapay zekâ yasası” gündemdedir (EUR-LEX,2021). Bu tartışmanın çözüme kavuşması biraz zaman alabileceğinden, bu teknolojiyi kamusal alanda kullanma iradesinde olan devletlerin bu tür kararları açıklamak için bu durumu da göz önünde bulundurması gerekmektedir. Bu bağlamda, hükümetlerin açıklanabilirlik sorunlarını hafifletmek ve hesap verebilirliği sağlamak için benimseyebilecekleri bir dizi yaklaşım mevcuttur:

-Açıklanabilir yapay zekâ oluşturma: Tasarım sürecinde açıklanabilen bir yapay zekâ yaratmak için çaba gösterilmesi mümkündür. Ancak bu durumun, maliyet ve yorumlanabilirlik arasında bir değiş tokuşla sonuçlanması olasılığı mevcuttur.

-Yapay zekâ döngülerinde insan yaklaşımları: Kamu idarelerinde yapay zekâ temelli yeni bir sistem kurulurken "döngüde" bir insan olmasının talep edilmesi muhtemeldir. Bu gibi durumlarda, yapay zekâ sistemiyle birlikte çalışan yetkililerin karar verme sürecindeki rolleri konusunda net olmaları önemlidir. Yetkililerin, yapay zekâ sisteminin nasıl işlediğini, güçlü ve zayıf yönlerini anlamak için gerekli bilgi ve becerilere sahip olmaları gerekmektedir. Böylece

sistemi etkili bir şekilde izleyebilecek ve anormalliklerin tespit edebilmesi mümkündür (Mateos-Garcia, 2017).

Bu noktada kamu idarelerinde yapay zekâ teknolojisinin etkin şekilde kullanılabilirliği temel ürünlere, hizmetlere, teknoloji okuryazarlığı olan yetenekli personele gereksinimi de içermektedir. Kamu idareleri özelinde değerlendirildiğinde, bu tip bir teknolojinin kullanımı ve geliştirilmesi için özel sektöre veya diğer harici ortaklara dış kaynak sağlamak yerine, dahili kapasite oluşturma doğru oranlarını belirlemeleri etkin kaynak kullanımı hedefi açısından önem taşımaktadır. Özellikle kamu görevlilerinin en azından temel düzeyde veri okuryazarlığına sahip olması ve veri bilimi ile ilgili araçları anlaması, dijitalleşmenin giderek hızlandığı ve bir dereceye kadar yönetimin geleceği için zorunlu hale geldiği bu dönemde kritik konumdadır.

-Önyargı ve adaletsizliğe karşı güvenceler oluşturulması: Yapay zekâ şeffaflığının temel amaçlarından biri, algoritmik karar verme sürecinde önyargı ve dağılımsal adaletin azaltılması ve izlenmesidir. Eğer yapay zekâ teknolojisinde kararlar derin öğrenme modeline dayalı "kara kutu" sistemi tarafından verilirse, sonuçların önyargı içerip içermediğini izlemek zorlaşacak ve insanların yaşamları üzerinde adil olmayan bir etkiye yol açabilecektir. Bu nedenle, tasarım aşamasında etnik köken, cinsiyet, gelir, engellilik durumu ve yaş gibi özellikler temelinde ayrımcılığın tespit edilmesi ve azaltılması için sonuçların izlenmesine yönelik bir araç içeren yönetim çerçevelerinin oluşturulması gerekmektedir. Yapay zekâ özünde insan gibi muhakemeye dayalı kararlar almadığından sadece kendisine sunulan veriler üzerinden sonuca ulaşarak değerlendirme yapması nedeniyle algoritmaya dayalı şekilde önyargıyı azaltmanın bir yolu yoksa, kamu sektöründe bu teknolojinin kullanımını haklı çıkarmak güçleşecektir. Bu konudaki bir örnek; ABD’de ceza adaleti sisteminin bazı bölümlerinde hakimler tarafından cezalar, rehabilitasyon hizmetlerine erişim ve suçlanan bir kişinin yargılanıncaya kadar hapiste tutulup tutulmayacağına karar verilmesi için bir suçlunun yeniden suç işleme olasılığını değerlendiren risk değerlendirmelerini kullanmasına ilişkindir (Berryhill vd., 2019:114). Teorik olarak, veriye dayalı kararlar hakimlerin kararlarındaki önyargıyı azaltmalıdır. Ancak algoritmalar, değişkenler arasındaki tarihsel korelasyonlara dayalı olarak yeniden suç işleme oranlarını tahmin ettiğinden, bunların nedensel ilişkileri temsil etmesi gerekmemektedir. Dolayısıyla, bu korelasyonların kendileri de önyargıdan etkileniyorsa, ayrımcılık sistemin içine gömülü olacaktır. Örneğin, önceki hakimlerin kararları önyargıdan etkilenmişse veya etnik köken, gelir ya da yeniden suç işleme

arasında bir korelasyon varsa, insanların bu özellikleri nedeniyle daha sert sonuçlar alınması mümkündür. Bu nedenle, algoritma gömülü önyargıları güçlendirip kalıcı hale getirebilmekte ve bir kısır döngüyü beslemek için daha da fazla önyargılı veri üretebilmektedir (Berryhill vd., 2019:115). Nitekim, Florida, Broward County'de kullanılan bir risk değerlendirme modelinin çıktılarının analizi neticesinde tahmin edilen yeniden suç işleme oranları ile gerçek yeniden suç işleme oranları karşılaştırıldığında, siyah sanıkların genellikle gerçekte olduğundan daha yüksek bir yeniden suç işleme riski taşıdığı tahmin edilirken, beyaz sanıkların genellikle daha düşük bir risk taşıdığı tahmin edildiğini ortaya koyulmuştur. Ayrıca, algoritmalar tescilli yazılımlar olduğundan, kararların nasıl alındığını anlamak için kaynak koduna erişmek her zaman mümkün olmamaktadır (Hao, 2019). Ancak, yapay zekâ önyargısının kaçınılmaz bir engel olduğu varsayılmamalıdır. Veri girdilerini iyileştirmek, önyargı için ayarlamalar yapmak ve önyargıya neden olan değişkenleri ortadan kaldırmak, yapay zekâ uygulamalarını daha adil ve doğru hale getirebilecektir. Bu noktada çeşitlilik içeren ekiplerin oluşturulması ve akran değerlendirmesinin yapılması önyargıları azaltacaktır (Moneycontrol News, 2019). Birçok durumda, otomatik kararlar, yalnızca ilgili bilgileri dikkate aldıkları, bunu şeffaf ve açıklanabilir bir şekilde yaptıkları takdirde, insanların gerçekleştirdiği karar alma sürecinden daha adil olma potansiyeline sahip olabileceği öngörülmektedir.

Önyargıya ek olarak, kamu hizmetlerin dağıtımında adalet ve yapay zekâ kullanımıyla ilgili sosyal damgalama sorunlarının ortaya çıkması da bir başka risktir. Vatandaşları kategorize etmek, hizmetleri tahsis etmek ve davranışları tahmin etmek için çeşitli kaynaklardan elde edilen verileri bir araya getiren "veri puanları" kamu hizmetlerinde giderek yaygınlaşmaktadır. Öte yandan bu tür puanlamalar, sosyal eşitsizliklerin daha da derinleşmesine yol açabilmektedir (Dencik vd., 2018:7). Nitekim Çin'de uygulanan "Sosyal Kredi Puanları" örneği bu süreçle ilgili bazı zorluklara işaret etmektedir. Çin'in bazı şehirlerinde, vatandaşın güvenilir kabul edilip edilmediğine bağlı olarak hizmetlere, kredilere, iş imkanlarına ve seyahate erişimi etkileyebilecek bir sosyal kredi sisteminin denemeleri devam etmektedir. Sosyal kredi puanını belirleyen sistem, CCTV (Closed Circuit Television-Kapalı Devre Televizyon) gözetimiyle bağlantılı yüz tanıma teknolojisi, çevrimiçi davranışları ölçmek için akıllı telefon uygulamalarından veri toplama, finansal varlıklar ve eğitim, tıbbi ve devlet güvenlik değerlendirmeleri gibi devlet kayıtları dahil olmak üzere yapay zekâ tarafından desteklenmektedir (Carney, 2020). Toplanan veriler, yetkililere vatandaşların davranışlarını kontrol etme ve şekillendirme imkânı vermektedir. Bir kişinin ne söylediği ne satın

aldığı ve kimlerle ilişki kurduğu, kamusal hayata katılma kabiliyetini etkileyebilmektedir. Bu durum, yapay zekâ teknolojisinin kamu hizmetlerinin tahsisinde muhalefet ve devletin denetlenmesi üzerinde caydırıcı bir etkiye sahip olması sonucunu doğurmaktadır (Campbell, 2019). Bu tür bir sosyal kredi sisteminin, bireylerin farklı kaynaklardan elde edilen verilerinin bir araya getirilmesi yoluyla birçok ülkede teknolojik olarak mümkün olması muhtemel görünmektedir. Ancak bu arzu edilir veya kaçınılmaz olduğu anlamına gelmemektedir. Söz konusu sistemlerin ortaya çıkıp çıkmayacağı ve hangi kontrollere tabi olacağı önemli siyasi sorulardır. Cevaplar ise kısmen istikrarlı ve güvenli bir toplum veya mahremiyet ve bireysel özgürlüğün önemine verilen dengeye bağlı olarak değişkenlik gösterecektir (Carney, 2020; Dencik vd., 2018:9).

Bununla birlikte, başka ülkelerde de acil sosyal sorunları ele almak için genellikle benzer uygulamaların kullanıldığı görülmektedir. Örneğin, daha iyi koşullar arayan yüksek mülteci oranlarıyla karşı karşıya kalan İsviçre, mültecileri istihdam da dahil olmak üzere olumlu entegrasyon sonuçları elde etme şanslarının en yüksek olduğu bölgelere yerleştirmek için algoritmalarla analiz edilen veriye dayalı mülteci profillerinin kullanımını pilot olarak uygulamaktadır. Algoritmanın istihdam sonuçlarını mevcut duruma kıyasla ortalama %40-70 oranında artırdığı ifade edilmektedir (Bansak vd., 2018:326-327). Benzer şekilde Birleşik Krallık'ta yerel yönetimler ve polis güçleri, örneğin hizmetleri daha iyi hedeflemek veya suç faaliyetlerindeki kalıpları belirlemek amacıyla hangi çocukların istismar veya ihmal riski altında olduğunu tahmin etmek amacıyla yapay zekâyı kullanmak üzere bir dizi veri kümesini birleştirmeye çalışmıştır (BBC News, 2019). Bununla birlikte, bu uygulamalar Sosyal Kredi örneğinde olduğu gibi aynı güç yoğunlaşmasına yol açmasa da yapay zekanın bu şekilde kullanımı kamu görevlilerinin dikkate alması gereken bir dizi sorunu ortaya çıkarmaktadır (Berryhill vd., 2019:114):

-Belirli özellikler ile olumsuz bir sonuç arasındaki tarihsel bir korelasyon, zaman içinde geçerli olacak bir nedensel bağlantının varlığını kanıtlamamaktadır. Bu ilişkilerin veri skorlarına yerleştirilmesi tektipleştirmeye, ayrımcılığa ve bu korelasyonların etkili kamu politikaları veya kişisel tercihlerle değiştirilemeyeceği algısına yol açabilmektedir. Dolayısıyla, belirli özelliklere sahip kişilerin damgalanması gibi istenmeyen bir sonuçla karşılaşılması olasılığı mevcuttur.

-Yapay zekâ, örneğin sosyal yardım dolandırıcılığını tespit ederek usulsüzlükleri belirlemek ve vatandaşları disipline etmek için kullanılabilecek bir teknolojidir. Bu şekilde kamu maliyesi

bağlamında hizmet maliyetlerinin azaltılması mümkündür. Ancak algoritmaların bu amaçlarla kullanılmasının, daha önceki örneklerde yer alan kamu hizmetlerini kişiselleştirmesi ve toplumdaki en savunmasız kişileri olumsuz etkileyebilecek cezalandırıcı bir sistem yaratması riski vardır. Bu kişiler, yanlışlıkla kuralları ihlal ettiklerinin tespit edilmesi halinde tazminat talep etmekte de zorlanabilecek durumdadır (Shafique, 2018; Whittaker vd., 2018:39-40). Bu nedenle, kamu hizmetlerinden yararlananların, özellikle de marjinal grupların, hizmetlere erişimde engeller yaratan kafa karıştırıcı bürokrasi ve karmaşık düzenlemeler şeklinde karşılına çıkan "artan idari yükler" nedeniyle kamusal hizmetlere erişimde güçlükler yaşamaları söz konusu olabilecektir (Herd ve Moynihan, 2018:252-253).

-Bununla bağlantılı olarak, bir yandan vatandaşın hakkı olarak kabul edilen evrensel kamu hizmetlerinin sağlanması ile diğer yandan veri skorlarında yakalanan özelliklere dayalı olarak özelleştirilmiş hizmetler arasında bir denge kurulması mümkündür. Ancak daha önce de belirtildiği gibi yapay zekâ temelli veri skorlamasına dayalı özelleştirilmiş hizmetler kullanıcılar açısından karmaşıklığa yol açmakla birlikte sunulan hizmet artık kamusal olma özelliğini kaybetmişse bu durum devletin söz konusu hizmete sağladığı finansal desteğin azalmasına yol açabilecektir (Shafique, 2018).

Bu noktada kamu hizmetlerinde yapay zekâ teknolojisi kullanımı hayata geçirilmeden önce bu teknolojinin potansiyelinin yaratacağı faydaların yanı sıra bu bölümde yer verilen kabul görmeme, şeffaflık, önyargı, adalet hesap verebilirlik gibi risklerin ve zorlukların da ortaya çıkabileceği göz önünde bulundurularak yapay zekâ sistemlerinin tasarımının, ilgili hukuki mevzuatın ve bu alanda çalışacak kamu personelinin eğitiminin planlanması gerekecektir.

Sonuç

Dijital dönüşüm kavramı son dönemde ortaya çıkan teknolojik gelişmelerle birlikte giderek daha fazla devletin politika stratejisi arasına girmeye başlamıştır. Bu dönüşüm sürecinde kamu idarelerindeki iş yükünün azaltılması noktasında kullanılmaya başlanan teknolojilerden birisi de yapay zekâdır. Teknik düzeyde, yapay zekâ çeşitli biçimlerde ifade edilmekle birlikte, günümüzde kullanımda olan doğal dil işleme yoluyla metin işleme ve yorumlama, bilgisayarla görme yoluyla nesneleri tespit etme ve sınıflandırma ve konuşma tanıma yoluyla konuşma dilini tanıma ve yorumlama ve metne çevirme gibi yapay zekâ şemsiye kavramının altında yer alan tüm kavramlar 'dar yapay zekâ' olarak sınıflandırılmakta başka bir ifadeyle sadece belirli görevler için

kullanılabilmektedir. Bununla birlikte, her yapay zekâ projesinin bu teknolojinin yakıtı kabul edilen ‘veriler’ ile başladığını belirtmek önemlidir. Kamu hizmetlerinde, bu tekniklerden tam ve etik bir şekilde yararlanmadan önce devletlerin yeterli, kaliteli ve tarafsız verilere erişebildiklerinden emin olması gerekmektedir.

Birçok ülkede, verimliliği ve karar alma süreçlerini iyileştirmek, vatandaşlar ve işletmelerle olumlu ilişkiler geliştirmek, sağlık, ulaşım ve güvenlik gibi kritik alanlardaki sorunları çözmek için yapay zekâyı kullanan projeler başlatılmıştır. Yapay zekanın kamu idarelerinde kullanımına örnek olabilecek bu projeler ve ülke uygulamalarının bazılarına çalışmada da yer verilmiştir.

Yapay zekanın, kamu idarelerinde kullanımı inovasyonu teşvik etmeye yardımcı olabilirken yaşanan her sorun için çözüm değildir. Bu noktada, yapay zekâ teknolojisinin hangi kamu hizmeti için uygun olup olmadığını, kullanıcılarının ihtiyaçlarını güçlü bir şekilde anlamaya dayanan alternatiflerin ve ödünleşimlerin analizi yoluyla belirlenmesi en doğru yol olarak görülmektedir. Yapay zekâ teknolojisinin kamu idarelerinde kullanımı sağladığı zaman ve personel avantajı ile birlikte kullanıldığı alana göre bazı güçlükleri ve riskleri de beraberinde getirmektedir. Bu açıdan söz konusu teknolojiyi kamusal alanda kullanmak isteyen ülkelerin dikkate alması gereken unsurlardan bazıları;

-Farklı becerilere, geçmişlere, ırklara ve cinsiyetlere sahip ekipler oluşturulması gibi çok disiplinli, çeşitli ve kapsayıcı perspektifler sağlanması,

-Kapsayıcı stratejiler ve ilkeler belirlenmesi, yapay zekâ deneyleri için üst düzey desteğin iletilmesi, yeni yaklaşımları ve başarıları ölçeklendirmek için hükümet içinde yapılar geliştirilmesi,

-Yapay zekâ kullanımına yönelik güvenilir, adil ve hesap verebilir bir yaklaşım geliştirilmesi; örneğin yasal ve etik çerçeveler oluşturulması, bu teknolojinin kamu hizmetlerinde kullanımından etkilenebilecek bireylere odaklanmanın sürdürülmesi, yapay zekâ odaklı süreçlerde insanların rolünü netleştirilmesi, yapay zekâ sonuçlarının açıklanabilirliğinin takip edilmesi ve açık hesap verebilirlik yapılarının geliştirilmesi,

-Kaliteli verilerin etik bir şekilde toplanması, bunlara erişimin ve kullanımının güvence altına alınması; örneğin verilerin yaşam döngüsü boyunca makine tarafından okunabilirliği sağlayacak, gizliliği ve güvenliği teşvik edecek ve önyargıları azaltacak şekilde yönetilmesine yönelik stratejilerin geliştirilmesi,

-Kamu kuruluşlarının eğitim ve işe alma, dışarıdan işbirliği ve ortaklık yapma, yapay zeka için çalışan tedarik mekanizmaları tasarlama ve altyapı ihtiyaçlarını dikkate alma yoluyla yapay zekayı kullanmak için finansmana, dahili ve harici yetenek ve kapasiteye ve altyapıya erişiminin sağlanması,

-Yapay zekanın gelecekte getirebileceği potansiyel olarak önemli değişimleri kabul etmek ve kamu sektöründe yapay zekâ potansiyelini sistematik, dinamik bir şekilde şekillendirmek için öngörücü bir inovasyon yaklaşımının kullanılması olarak ifade edilebilir.

Tüm bu unsurlar temelde bir yapay zekâ stratejisinin parçalarını oluşturmaktadır. Dolayısıyla bunların tamamının bir arada gerçekleştirilmesi kamu idareleri için yoğun bir çaba gerektirse de her ülkenin kendi sosyoekonomik dinamikleri göz önünde bulundurularak farklı yaklaşımlar geliştirmeleri veya yapay zekanın hangi kamu hizmetlerinde kullanıldığına göre pozisyon alabilmesi mümkündür. Kamu idarelerinde yapay zekâ teknolojisinin kullanımında bir yol haritası oluşturmak ve bu teknolojinin kullanımında oluşabilecek riskleri minimize ederek yarar sağlayabilmek açısından bir strateji oluşturmak ilk adım olarak görülmektedir. Nitekim her devletin stratejik bağlamlarına, önceliklerine ve temel üstünlük alanlarına göre farklı yapay zekâ stratejileri benimseyerek bu süreci başlatması en doğru yol olarak görülmektedir. Temel olarak bir yapay zekâ stratejisi oluşumunda başlangıç noktası, hedefler ve yaklaşımlar olmak üzere üç ana noktadan oluşan bir çerçeve çizilmekte ve yukarıda sıralanan unsurlar, bu çerçeveye ülkenin yapısına uygun şekilde dahil edilmektedir. Bununla birlikte, etkili bir strateji, mevcut duruma net bir genel bakış sağlamak için belli periyotlarla izleme gerektirmektedir. Başlangıç noktasında; güçlü ve zayıf yönlerin belirlenerek, kamudaki fiziki ve beşerî yapay zekâ kaynaklarının tespit edilmesi stratejik bağlamın oluşturulması açısından önem taşımaktadır. Bu aşamada ayrıca toplumun ve girişimcilerin yapay zekânın kamu hizmetlerinde kullanımı konusundaki tutumunun değerlendirilmesi, mevcut yasal düzenlemeler, yararlanılabilecek akademik ve özel sektör uzmanlığı ve uluslararası işbirlikleri de hangi hizmetin bu teknolojiye faydalanarak sunulacağı konusunda belirleyici olabilmektedir. Yapay zekâ stratejilerinin oluşturulmasında devletin bu teknolojiye yararlanarak hangi hedeflere ulaşmak istediğinin belirlenmesi de çerçevenin çizilmesi açısından gereklidir. Bu noktada, yapay zekâ teknolojisinin kullanımının yaratacağı kamusal değer belirlenmesi doğru şekilde ifade edilmesi ve bu teknolojinin kamusal alanda çözümün bir parçası olabileceği görevlerin tespit edilmesi önem taşımaktadır. Bir başka husus ise paydaşların

hedef tanımına dahil edilerek deneme ve öğrenme süreçleri için alan yaratılması ve yapay zekâ teknolojisinin devlet tarafından sunulan hizmetlerde nasıl kullanılacağına ilişkin temel ilkeler olan adalet, şeffaflık, hesap verebilirlik, bireysel özerklik, veri gizliliğinin açıklıkla anlatılmasının sağlanmasıdır. Stratejinin son aşamasında ise süreçte ortaya çıkan teknik, hukuki mali ve işgücü kaynaklı eksiklerin tespitiyle bunların giderilmesi yer almaktadır. Bu bağlamda; teknik açıdan sorunları ele almak için hangi verilere ihtiyaç duyulduğunun belirlenerek minimum önyargı ile doğru tahminler yapabilmek noktasında yeterli kalitede ve hedef nüfusu yeterince temsil eden girdi verilerinin nasıl elde edileceğine karar verilmesi, veri koruma yasası ve en iyi uygulamalarla uyumlu ve yapay zeka ilkeleriyle tutarlı bir veri stratejisi geliştirilmesinin sağlanması; hukuki açıdan şeffaflık ve hesap verebilirliğin sağlanması amacıyla yasal, etik ve teknik çerçevelerin oluşturularak yapay zeka stratejisindeki ilerlemeyi izlemek ve ortaya çıkan sorunları tespit edip bunlara yanıt vermek için uygulama sırasında bu ilkelere uyumun izlenmesi doğru bir yaklaşım olacaktır. Ayrıca kamuda yapay zekâ kullanımında karar alma süreçlerinde insan faktörünün rolünün net şekilde belirlenmesi ve bu rolün söz konusu ilkelere uygun şekilde topluma açık hale getirilmesi bu teknolojinin benimsenmesinde önem taşıyan bir diğer faktördür. Mali açıdan, finansman planlarının oluşturulması ve devletin mali planlarında bu teknolojinin kamu hizmetlerinde kullanımına uygun şekilde kaynaklarının mevcudiyetini güvence altına alması başlayan süreçlerin devamlılığı açısından kritik bir konudur. Bununla birlikte, devletin yapay zekâ teknolojisinin kullanımında mevcut kapasitenin üst sınırına ulaşmasının yolu işgücünün doğru planlanması ile yakından ilgilidir. Bu açıdan yetenek zincirlerinin oluşturulması ve dahili teknik uzmanlık için işe alımın yanı sıra söz konusu personelin elde tutulmasının sağlanması konusunda planların geliştirilmesi de önem taşımaktadır. Bu noktada, özel sektör ile ortaklıklar ve işbirliği yoluyla bu teknolojinin kullanımındaki uzmanlıktan yararlanılması ve etkili kamu sektörü yapay zekâ hizmet sunum süreçleri sağlanması mümkündür.

Yapay zekâ stratejisine çizilen çerçeve, devletlerin bu teknolojiye dahil etmeyi düşünmeleri gereken unsurları bir planlama dahilinde içermektedir. Ancak yapay zekâ stratejisinin unsurlarının sıralı ve doğrusal olarak görülmemesi gerekmektedir. Yapay zekâ stratejilerinin eş zamanlı olarak geliştirilmeleri ve stratejinin tutarlılığını sağlamak ve bağlam geliştikçe uyum göstermek açısından yinelenen canlı nitelikte bir belge özelliği göstermesi bu teknolojinin kamu idarelerinde kullanımından en yüksek verimin alınmasına rehberlik edebilecektir.

Kaynakça

- Anastasopoulos, L.J. ve A.B. Whitford (2019). “Machine learning for public administration research, with application to organizational reputation”, *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 29/3, 491-510.
- Bansak, K., J. Ferwerda, J. Hainmueller, A. Dillon, D. Hangartner, D. Lawrence and J. Weinstein (2018). “Improving refugee integration through data-driven algorithmic assignment”. *Science*. Vol. 359/6373, 325-329.
- BBC News (2019), “Could an algorithm help prevent murders?”. 24 June, www.bbc.com/news/stories-48718948.
- Berryhill J, Heang K K, Clogher R. ve Bride Mc. K. (2019). “Hello, World; Artificial Intelligence and Its Use in the Public Sector”. *OECD Working Papers on Public Governance*, No. 36, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/726fd39d-en>.
- Bini, S. (2018). “Artificial intelligence, machine learning, deep learning, and cognitive computing: What do these terms mean and how will they impact health care?”. *The Journal of Arthroplasty*, 33(8), 2358-2361.
- Bishop, C. M. (1994). Neural networks and their applications. Review of Scientific Instruments, 65(6), 1803-1832. <https://doi.org/10.1063/1.1144830>
- Bostrom, N. (2014). *Superintelligence: Paths, dangers, strategies*. Oxford University Press
- Campbell, C. (2019). “How China Is Using Social Credit Scores to Reward and Punish Its Citizens”. July 2019, Time, <https://time.com/collection/davos-2019/5502592/china-social-credit-score/>, (03.07.2023)
- Carney, M. (2020). “Leave no dark corner”. Foreign Correspondent. 31.07.2020. <https://www.abc.net.au/news/2018-09-18/china-social-credit-a-model-citizen-in-a-digital-dictatorship/10200278> , (21.07.2023)
- Carter, S. ve Nielsen, M. (2017). “Using Artificial Intelligence to Augment Human Intelligence”, *Distill*, 4 December, <https://distill.pub/2017/aia>.
- Chignard, S. ve Penicaud, S. (2019). “With great comes great responsibility: keeping public sector algorithms accountable”. 11.06.2019, Etalab Working Paper on algorithmic accountability. https://github.com/etalab/algorithmes-publics/blob/master/20190611_WorkingPaper_PSAAccountability_Etalab.pdf , (22.05.2023)
- CSSF (2018). *Artificial Intelligence: Opportunities, Risks and Recommendations for the Financial Sector*, Luxembourg, Commission de Surveillance du Secteur Financier, https://www.cssf.lu/wp-content/uploads/files/Publications/Rapports_ponctuels/CSSF_White_Paper_Artificial_Intelligence_201218.pdf

- Cuau, C. (2019). “Applying artificial intelligence to citizen participation: the Youth4Climate case study”. Citizenlab Platform. <https://www.citizenlab.co/blog/civic-engagement/youth-for-climate-case-study/> , (05.03.2023)
- Data.europa.eu (2023). “Enhancing transparency through open data”. 08.04.2019, Le portail officiel des données européennes, <https://data.europa.eu/fr/news-events/news/enhancing-transparency-through-open-data> (12.03.2023)
- Dencik, L., Hintz, A., Redden, J. ve Warne, H. (2018). “Data Scores as Governance: Investigating uses of citizen scoring in public services”. Data Justice Lab, Cardiff University, UK, <https://datajustice.files.wordpress.com/2018/12/data-scores-as-governance-project-report2.pdf> ,(21.06.2023)
- Eggers, W.D., Schatsky, D. ve Viechnicki, P. (2017). AI-Augmented Government: Using Cognitive Technologies to Redesign Public Sector Work, New York, Deloitte University Press, https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/3832_AI-augmented-government/DUP_AI-augmented-government.pdf ,(25.07.2023).
- European Commission (2019). A Definition of AI: Main Capabilities and Disciplines, definition developed for the purpose of the AI HLEG’s deliverables, Independent High- Level Group on Artificial Intelligence set up by the European Commission, Brussels, https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/ai_hleg_definition_of_ai_18_december_1.pdf ,(22.05.2023)
- EUR-LEX (2021). Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Laying down Harmonised Rules on Artificial Intelligence and Amending Certain Union Legislative Acts. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52021PC0206> , (20.05.2023)
- Frank, M.R., D. Wang, M. Cebrian ve I. Rahwan (2019). “The evolution of citation graphs in artificial intelligence research”, *Nature Machine Intelligence*, Vol. 1, 79-85, www.nature.com/articles/s42256-019-0024-5 , (08.04.2023).
- GovInsider (2017). “Singapore trials AI to predict bus crashes”, <https://govinsider.asia/intl-en/article/singapore-trials-ai-to-predict-bus-crashes> , (01.07.2023).
- Hao, K. (2019). “AI is sending people to jail-and getting it wrong”. MIT Technology Review, 21.01.2019. <https://www.technologyreview.com/2019/01/21/137783/algorithms-criminal-justice-ai/> , (21.07.2023).
- Herd, P. ve Moynihan, D.P. (2018). Administrative Burden: Policymaking by Other Means. Russell Sage Foundation, New York, www.jstor.org/stable/10.7758/9781610448789.
- Husnjak, S., Perakovic D., ve Jovovic I. (2014). “Possibilities of using speech recognition systems of smart terminal devices in traffic environment,”, *Procedia Engineering*, Vol. 69, 778-787.
- Lin, G., Brent, S. ve York, J. (2003). “Amazon.com Recommendations: Item-to Item Collaborative Filtering”. Industry Report. <https://www.cs.umd.edu/~samir/498/Amazon-Recommendations.pdf> , (28.06.2023).

- Madelin, R. ve Ringrose, D. (2016). “Opportunity now: Europe’s mission to innovate”. European Commission, <https://www.oecd.org/education/cei/GEIS2016-MadelinReport-Full.pdf> , (03.07.2023)
- Mateos-Garcia, J. (2017), “Algorithmic fallibility and economic organisation”. Nesta (blog), 10 May, <https://osf.io/xuvf9/download/?format=pdf> , (02.07.2023)
- Moneycontrol News (2019), “Gartner debunks five Artificial Intelligence misconceptions”. Moneycontrol, 15 February, www.moneycontrol.com/news/business/companies/gartner-debunks-five-artificial-intelligence-misconceptions-3545891.html
- NCSC (2019). Intelligent Security Tools. <https://www.ncsc.gov.uk/collection/intelligent-security-tools> , (23.07.2023)
- Nielsen, M. (2015). “Neural networks and deep learning”, Vol. 25, USA: Determination press,
- OECD (2015). Data-Driven Innovation: Big Data for Growth and Well-Being, OECD Publishing, Paris. https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data-driven-innovation_9789264229358-en#page11 , (23.07.2023).
- OECD (2019a). Artificial Intelligence in Society, www.oecd.org/going-digital/artificial-intelligence-in-society-eedfee77-en.htm, (23.05.2022).
- OECD (2019b). Recommendation of the Council on Artificial Intelligence, OECD/LEGAL/0449, <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0449> , (23.05.2022).
- OpenAI (2019). “Better Language Models and Their Implications”. 14.02.2019. <https://openai.com/research/better-language-models> . (13.08.2023).
- OPM (2015). “Statement by OPM Press Secretary on Background Investigations Incident”. <https://www.opm.gov/news/releases/2015/09/cyber-statement-923> , (03.07.2023)
- OPSI (2017). “Queensland Fire&Emergency Services Futures Service Demand Forecasting Model”. Observatory of Public Sector Innovation, Case Study Platform:Australia, <https://oecd-opsi.org/innovations/queensland-fire-emergency-services-futures-service-demand-forecasting-model/> , (21.07.2023)
- OPSI (2018a). “R&D Platform for Investment and Evaluation (R&D PIE)”. Observatory of Public Sector Innovation, Case Study Platform: Korea OECD, <https://oecd-opsi.org/innovations/rd-platform-for-investment-and-evaluation-rd-pie/> , (20.07.2023)
- OPSI (2018b). “Artificial Intelligence and the ‘Bomb-in- a -box’ Scenario: Risk-Based Oversight by Disruptive Technology”. Observatory of Public Sector Innovation, Case Study:Canada, <https://oecd-opsi.org/innovations/artificial-intelligence-and-the-bomb-in-a-box-scenario-risk-based-oversight-by-disruptive-technology/> , (28.03.2023).
- OPSI (2018c). “Unlocking the potential of crowdsourcing for public decision-making with artificial intelligence”. Observatory of Public Sector Innovation, Case Study Platform: Belgium,

<https://oecd-opsi.org/innovations/unlocking-the-potential-of-crowdsourcing-for-public-decision-making-with-artificial-intelligence/> , (28.03.2023).

Partnership for Public Service/IBM Center for the Business of Government (2019), *More than Meets AI: Assessing the Impact of Artificial Intelligence on the Work of Government*, Washington, DC, www.businessofgovernment.org/sites/default/files/More%20Than%20Meets%20AI.pdf. (25.05.2023)

Platform:Canada, <https://oecd-opsi.org/innovations/artificial-intelligence-and-the-bomb-in-a-box-scenario-risk-based-oversight-by-disruptive-technology/> , (23.07.2023)

Raja, A. (2018). “How will GDPR affect AI?” Medium, 30 October, <https://medium.com/datadriveninvestor/how-will-gdpr-affect-ai-3f10ed25e4c4>. (25.05.2023)

Renuka, D. K., Hamsapriya, T., Chakkaravarthi, M. R. ve Surya, P. L. (2011) "Spam Classification Based on Supervised Learning Using Machine Learning Techniques," *2011 International Conference on Process Automation, Control and Computing*, Coimbatore, India, 1-7, doi: 10.1109/PACC.2011.5979035. <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/5979035> , (28.07.2023).

Reshamwala A., Mishra D. ve Pawar P. (2013). “Review on natural language processing,” *IRACST Engineering Science and Technology: An International Journal (ESTIJ)*, Vol. 3, n. 1, 113-116.

Sandoiu, A. (2019). “Artificial Intelligence Better than humans at spotting lung cancer”. *Medical News Today*, 20.05.2019, <https://www.medicalnewstoday.com/articles/325223> , (03.07.2023).

Shafique, A. (2018). “Forget jobs. Will robots destroy our public services?”. 12.09.2018, RSA, <https://www.thersa.org/blog/2018/09/forget-jobs.-will-robots-destroy-our-public-services>, (25.05.2023).

Soltani, A.A., Huang H., Wu J., Kulkarni T.D. ve Tenenbaum J.B. (2017). “Synthesizing 3D shapes via modeling multi-view depth maps and silhouettes with deep generative networks”, *Computer Vision Foundation*, http://openaccess.thecvf.com/content_cvpr_2017/papers/Soltani_Synthesizing_3D_Shapes_CVP_R_2017_paper.pdf. (05.07.2023)

Ubaldi, B., Fevre Le E.M., Petrucci E., Marchionni P., Biancalana C., Hiltunen N., Intravaia D.M. ve Yang C. (2019). “State of the art in the use of emerging Technologies in the public sector”, *OECD Working Papers on Public Governance*, No. 31, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/932780bc-en> (12.07.2023)

Viechnicki, P. ve Eggers W.D. (2017). *How much time and money can AI save government? Cognitive technologies could free up hundreds of millions of public sector worker hours*. Deloitte University Press, https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/3834_How-much-time-and-money-can-AI-save-government/DUP_How-much-time-and-money-can-AI-save-government.pdf (28.07.2023)

Voulodimos, A., Doulamis, N., Doulamis, A., ve Protopapadakis, E. (2017). “Deep learning for computer vision: A brief review,”. Computational Intelligence and Neuroscience, Vol:18 <<https://doi.org/10.1155/2018/7068349> > (03.03.2023)

Whittaker, M., Crawford K., Dobbe, R., Fried, G., Kaziunas, E., Mathur, V., West, S. M., Richardson, R., Schultz, J. ve Schwartz, O. (2018), AI Now Report, New York University, New York, https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/ai_now_2018_report.pdf (26.06.2023)

Extended Summary

Evaluation of the Use of Artificial Intelligence in Public Administrations within the Framework of Country Practices and Basic Public Principles

With the recent technological developments, the concept of digital transformation has become a policy strategy of more and more governments. Especially after the COVID-19 pandemic, the increasing volume of e-commerce, remote working processes, online social activities, as well as the existence of a digital ecosystem such as blockchain, cloud computing, artificial intelligence, cryptocurrencies, NFT, metaverse, etc. encourage further progress. In this sense, digitalization does not only include technological innovations, but also stands out as an element of transformation that should be embedded in the processes related to the policies to be determined. Among these technologies, artificial intelligence is generally defined as an interdisciplinary research field that attracts special attention and offers new opportunities in society, economy and public sector. In this context, the study first briefly explains the concept of artificial intelligence and its sub-technologies such as machine learning, neural networks, natural language processing, speech recognition and deep learning, which have not yet been agreed upon.

Today, artificial intelligence is embedded in countless technologies and services: mapping apps to avoid traffic, Netflix and Spotify to recommend movies and songs, and email providers to automatically filter spam, all rely on AI. On the other hand, many countries have recently invested in the technological potential of artificial intelligence to process large amounts of public data. Countries that have decided to use AI technology in public services have developed national strategies for the technology and many have allocated large budgets to fund research and development, including the use of AI to make their operations more efficient and responsive for citizens and businesses. Regarding the use of artificial intelligence in public administrations; examples of different countries in the fields of health, transportation and security and its positive contributions to the processes are included in the study. In addition, an application example of the use of artificial intelligence in decision-making processes has also been examined in this framework, based on the importance of the contribution of the opinions of those who benefit from these services to the processes in the production and provision of public services.

One of the main objectives of the public sector is to prepare and develop laws and policies, to realize the provision of public goods and services, and to provide the tools and resources necessary for public officials to fulfill their duties. In order to ensure efficiency and speed in realizing these objectives, the interest of states in artificial intelligence technology is increasing. The aim of the study is to evaluate the utilization processes of artificial intelligence in different fields in the public sector within the framework of basic public values such as efficiency, accountability, transparency and equality. While making this assessment, the study examined some country examples, took into account the inhomogeneous structure of the society (the presence of individuals with different race, gender, language, etc. characteristics in the country), and identified the difficulties and risks that may arise if a technology such as artificial intelligence becomes a determinant in decision-making processes in the utilization of public services in the context of equality, transparency and accountability.

An important factor driving the growing interest in AI is the large and growing amount of data available. However, this large volume of data can prevent governments from obtaining useful information. This is where AI can help governments overcome information overload, gain new insights and generate forecasts that help them make better policy decisions. Once public administrations have decided to leverage AI, it is critical that they develop a credible, fair and accountable approach to design and implementation that identifies trade-offs, mitigates risk and bias, and ensures an appropriate role for humans in the process. An important part of this will be to ensure that there is a continuous focus on the users and individuals who may be affected by AI systems throughout their entire lifecycle. They will also need to determine the right proportions of capacity building with digitally literate civil servants in the form of internal data science teams, rather than outsourcing to the private sector or other external partners to ensure the development of human capital adept in AI processes.

In this context, these issues are examined within the study to help managers and public officials maximize the benefits of AI, benefit from different country experiences and minimize potential risks. It also evaluates and recommends approaches to using AI to help set a framework for public sector innovation.

Changing Nature of the European Union - Turkey Relations: From a Civilizational Project to Transactional Cooperation

Ebru OĞURLU*

Geliş Tarihi (Received) 21.09.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 08.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1363956

Abstract

Turkey's ambition to be anchored in the European integration process is one of the oldest and most challenging priorities of its foreign policy. As a symbolic coincidence, the centenary of the Republic of Turkey overlaps with the 60th anniversary of its association relationship with the then European Economic Community (EEC), during which both sides have experienced frequent fluctuations in their bilateral relations. In that sense, the idea of change has always been embedded in Turkey-European Union (EU) relations corresponding to significantly broader changes in Turkey's foreign policy. This study is cognisant of the fact that focusing on one side will provide only a partial explanation of variations in the EU-Turkey relations and therefore aims to present the drivers of change in their mutual relations not only by focusing on the actions and inactions of the successive Turkish governments, but also by paying attention to changes in the policies of the EU and its member states towards Turkey. This study adopts "process tracing" and "explanatory case study" methods by conducting an extensive literature review and attempts to determine how Turkey's EU policy has transformed in the last 60 years by analysing historical turning points in this period and their implications for the ongoing relations. Based on this historical analysis, this study argues that the relationship between the EU and Turkey, which have been becoming increasingly distant from each other, has lost the initial civilisational spirit and turned into a patronage symbolised by ad-hoc transactional agreement/s.

Keywords: Turkey, European Union, Turkish Foreign Policy, Turkey-EU Relations, Transactionalism

Avrupa Birliği - Türkiye İlişkilerinin Değişen Doğası: Bir Medeniyet Projesinden İşlemsel İşbirliğine

Öz

Türkiye'nin Avrupa entegrasyon sürecinin ayrılmaz bir parçası olma isteği Türk Dış Politikası'nın en eski ve en zorlu önceliklerinden biridir. Sembolik bir tesadüf olarak, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun yüzüncü yıldönümü (ilk olarak 1957'de Roma Antlaşması ile kurulan ve daha sonra 1967'de Avrupa Topluluğu'na ve 1993'te Avrupa Birliği'ne dönüşen) Avrupa Ekonomik Topluluğu ile kurulan ortaklık ilişkisinin 60. yıldönümüne denk gelmiştir. Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu günden itibaren geçirdiği yapısal, kurumsal ve siyasal değişimlere istinaden, değişimin bir fikir ve gerçeklik olarak Türkiye-Avrupa Birliği (AB) ilişkilerinde her zaman için kendini hissettirdiğini söylemek mümkündür. Bu çalışma, Türkiye-AB arasındaki karşılıklı ilişkilerde gözlenen değişimin temel dinamiklerini taraflardan birine odaklanarak açıklamanın kısmi bir açıklama olacağının bilincindedir. Bu gerçekçeyle karşılıklı ilişkilerde gözlenen değişimi sadece Türkiye Cumhuriyeti hükümetlerinin eylem ve eylemsizliklerine odaklanarak değil, aynı zamanda AB'nin ve üye devletlerinin Türkiye'ye yönelik politikalarındaki değişiklikleri de dikkate alarak sunmayı amaçlamaktadır. Literatür taraması yoluyla sonuçlandırılan bu çalışma Türkiye'nin AB politikasının son 60 yılda nasıl bir dönüşüm geçirdiğini, bu dönemdeki tarihsel dönüm noktalarını ve bunların süregelen ilişkilere etkilerini analiz ederek cevaplamaya çalışmaktadır. Söz konusu tarihsel analiz, Türkiye-AB arasında ilk günden itibaren Batılılaşma ve modernleşme temaları kapsamında, "bir uygarlık projesi" olarak gelişen ilişkilerin özellikle 2010'ların ikinci yarısından itibaren bu ruhu kaybettiğini ve karşılıklı ilişkilerin geçici olarak, işlemsel temelde gelişen; değer ve ilkelerden yoksun çıkar odaklı işbirliği modeline dönüştüğünü ileri sürmektedir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Avrupa Birliği, Türk Dış Politikası, Türkiye-AB İlişkileri, İşlemselcilik

* Prof. Dr., Lefke Avrupa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, eogurlu@eul.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0538-5985

Introduction

Turkey's ambition to be anchored in the European integration is one of its most challenging foreign policy priorities. As a symbolic coincidence, the centenary of the Republic of Turkey overlaps with the 60th anniversary of its association relationship with the European Economic Community (the EEC, initially established by the Treaty of Rome in 1957 which later transformed into the European Community in 1967 and the European Union in 1993), during which both sides have experienced frequent fluctuations in their bilateral relations. In that sense, change as a concept has always been embedded in Turkey-European Union (EU) relations corresponding to much broader changes in Turkey's foreign policy. This study is cognisant of the fact that focusing on one side will provide only a partial explanation of variations in their bilateral relations and therefore aims to present the drivers of change in their mutual relations, not only by focusing on the actions and inactions of the successive Turkish governments, but also by paying attention to changes in the policy of the EU and its member states towards Turkey. This study applies "process tracing" and "explanatory case study" methods through an extensive literature review to determine how Turkey's EU policy has transformed in the last 60 years by analysing historical turning points in this period and their implications for the ongoing relations. This analysis will provide the opportunity to observe how the EU has lost its transformative impact on Turkey's internal policies in recent years as well as how mutual relations have evolved into an interest-driven relationship lacking its normative civilisational dimension as originally conceived. The evaluation of the historical turning points in the following parts clearly shows that Turkey's relationship with the EU has historically been marked by fluctuations leading to both convergence and divergence depending on the specific time and conditions. Although cooperation has been continuing in significant fields including migration, energy and economy, Turkey's relations with the EU have been deteriorating since the mid-2010s from a process involving accession negotiations to an interest-driven relationship conducted on a transactional basis.

1. Early Periods as the Starting Point for Bilateral Relations (1959-1963)

From the outset, Turkey's Europeanization-led modernization has been embodied in the European integration process (Erdenir: 2015: 26). Turkey started negotiations with the EEC to achieve associate status in September 1959, which was obtained through the Ankara Agreement signed in 1963. At the same time, the same agreement envisioned a period of preparation between 1963 and 1974 (preliminary period) as well as a transitional period between 1974 and 1995 with the objective of preparing both parties for a customs union.

The Ankara Agreement can fundamentally be regarded as an economic treaty with a focus on trade preferences and financial support. However, as Feridun Cemal Erkin, the then Minister of Foreign Affairs of Turkey, specified that the Ankara Agreement “constitutes a turning point in the life of the Turkish nation as a political document” that “confirms and approves Turkey’s desire to be part of Europe” (Bozdağlıoğlu, 2003: 70). Also, the application of Greece influenced the decision of Turkey to sign the agreement. From the EU side, the key determining factor behind the signing of the Ankara Agreement was its desire to see both Turkey and Greece moving to the EEC rather than toward any other political or economic bloc in Europe (i.e., the British-led European Free Trade Area). Different from other association agreements signed with the Mediterranean countries, the Ankara Agreement foresaw the possibility of Turkey’s accession to the Community in Article 28. This political commitment of the Ankara Agreement was strongly reinforced by the political statements of the European leaders and politicians. For example, the president of the European Commission, Walter Hallstein, continuously repeated the fact that “Turkey is part of Europe” (Redmond, 1993: 23).

The Ankara Agreement is just one of the links in a chain of decisions as Turkey’s accession to the Organisation for European Economic Co-operation in 1948, its membership of the Council of Europe in 1949 as well as the North Atlantic Treaty Organization as of 1952 confirmed and consolidated Turkey’s sense of belonging to the West in general and to Europe in particular. These decisions made by Turkey reflect its desire to discard its previous policy of neutrality and build more engagement with Western Europe consistent with its international orientation. Since then, Turkey has always tried to maintain a much closer relationship with the EU with the ultimate objective of obtaining membership status.

The Ankara Agreement was followed by the Additional Protocol signed in 1970. According to the Protocol, the European Community (EC) would open its markets to Turkey with the exception of agricultural and textile products, while the Turkish economy would continue to benefit from the protection against the production of the members of the EC. In addition, Turkey was expected to repeal its tariff rates in time as its economy matured and as its industry gained sufficiency to compete with its European partners on an equal basis. However, the Additional Protocol ironically symbolised the beginning of deterioration in the Turkey-EC relations (Müftüler-Baç, 1997: 60), which can be justified by internal political and economic factors on both sides. From the Turkish side, resistance from the bureaucratic and political circles towards the content of the Protocol, the 1974 intervention in Cyprus as a guarantor power, and the 1980 coup d’état were the most relevant factors that caused the relations to deteriorate. From the EEC side, on the other hand, the Greek membership in 1981 which

‘Europeanized’ bilateral disputes and the changing attitudes of some members led by Germany on Turkey’s membership contributed to worsening of the relations and even led to calls for the suspension of bilateral relations and freezing of political dialogue.

Also, the changes in the structure of the EEC during the 1980s (signing of the Single European Act in 1986, agreement on the establishment of a single market by 1992 and codification of the European Political Cooperation as the nucleus of the foreign policy of the EU) impacted its relations with Turkey, albeit in an ambivalent way. In addition, the fact that three Mediterranean countries became members of the EEC increased Turkey’s concerns of being left behind.

This pessimist mood of Turkey was reversed in April 1987 with Turkey’s official request for full membership representing another change of objective in bilateral relations. It is certainly possible to associate this decision of Turkey with domestic political and economic developments. The restoration of the multiparty and civilian system after the 1980 military coup and implementation of the economic reform package in the mid-1980s encouraged Turkey to apply to join the EC in the late 1980s. With this decision, Turkey showed its determination “to integrate into the European Community as a full member” (Müftüler, 1995: 85). However, the reaction of the EC was not promising. The 1989 *Avis of the European Commission* confirmed the eligibility of Turkey for membership, albeit with little enthusiasm, and suggested that bilateral relations be developed with other possibilities. Under such unfavourable conditions, Turkey realised that the evolution of the EEC with wider and deeper integration made it more attractive for itself. However, at the same time, the developments within the integration also increased the possibility (for Turkey) of being excluded from the scope of integration (Soler i Lecha, 2023: 28) which is mostly justified by using civilisational excuses rather than the simple facts.

2. Civilisational Account of Turkey-EU Relations

Civilisation has been a key issue in Europe-Turkey relations, though the conceptions of civilisation have changed in mutual relations (Aydın-Düzgit and Rumelili, 2021 :65). Turkey has had strong ties to the West dating back to the period of the Ottoman Empire with the Turkish history and identity being completely entangled with that of Europe. Since *Tanzimat*, elements of European civilization have influenced the formulation of the main motto of the Republic of Turkey, i.e. being recognized as a European state (Akgül Açıkmeşe, 2010: 11).

In the initial period of the Republic, Turkish foreign policy was formulated in line with the broader objective of modernisation aimed at raising Turkey to a modern level of civilisation,

which in practice equated with Europe. From the outset, Europeanisation has been a significant element of Turkish modernization (Erdenir, 2015: 26). It was an obvious political preference of the founders of the Republic, while at the same also being a civilisational choice associated with the modernisation drive imposed on the country (Zucconi, 2009: 26). In the early years of the Republic, modernisation and Westernisation were largely synonymous, showing that developing close relations with the West/Europe was a natural counterpart of the broader project of Westernisation. Through a lasting and irreversible process of integration with the West, Turkey aimed to underline its westward orientation as the basis of the Turkish modernisation process, as well as one of the building blocks of its foreign policy (Yılmaz, 2008: 3). In that sense, the massive changes as the outcome of rapid and intense reform series between 1923 and 1938 aimed at bringing the country closer to the Western nations that Atatürk viewed as success models (Paul, 2015). Atatürk believed that Turkey could only modernise and prosper by embracing the Western values and way of life - ‘civilisation’ as he called it. In that sense, being an indispensable element of Turkish Westernisation and modernisation projects, integration with the EU has long constituted one of the pillars of the new Turkish foreign policy. Turkey’s close cooperation with the West was not only instrumentalised to strengthen its bonds with Western civilisation, but also to improve the country’s economic and technological developments and democratic achievements (Yılmaz, 2008: 1).

3. Long Period from Full Membership Application (1987) to Candidacy Status (1999)

Despite the existing barriers, Turkey applied for full membership of the EU in 1987. This application was complemented by the 1/95 Decision of the EC-Turkey Association Council on the application of final stage of the Customs Union which was a consequence of a series of global and domestic factors. The Customs Union was the outcome of the two previous decisions, namely the signing of the Ankara Agreement in 1963 and the application to become a full member in 1987. In that sense, the Customs Union was merely recognised as the initial step in the process of enhancing the relations with the EU, which was expected to culminate in the ultimate target of full membership. However, while it entered into force at the end of 1995, there was no prospect of Turkey achieving full membership. Rather, the EU favoured the continuation of relations with Turkey within the framework of partnership. In addition, when the Copenhagen Criteria were introduced earlier in 1993 for the subsequent waves of enlargement and when the political criteria were prioritised among the others, the possibility that Turkey would join the EU as a full member diminished significantly. In addition, the double

standards of the EU in terms of its attitudes towards candidate and possible candidate countries fed in the grievances of Turkey towards the EU.

Turkey's dissatisfaction reached a peak in December 1997 when the decision was taken at the Luxembourg Summit to recognise Turkey as an important partner while rejecting its candidacy due to the emergence of doubts about Turkey's Europeaness. Before the Luxembourg Summit, in March 1997, the then German Chancellor Helmut Kohl clearly declared that "the European Union is a civilization project and within this civilization project, Turkey has no place" (Nuttall and Traynor, 1997). Consistent with this logic, the EU offered Turkey a different strategy and special status (so called privileged partnership), while once again confirming its eligibility for membership of the EU. In line with this strategy, Turkey was invited to a European Conference which would symbolise the acceleration of political dialogue as well as further cooperation among the EU members and Turkey. This offer of the EU, however, fell considerably short of full membership and created pessimism in Turkey at both state and societal levels and generated widespread consternation toward the Union. The Turkish government rejected the invitation to the European Conference and declared the suspension of its political dialogue with the EU in 1998.

The Helsinki Summit decisions in December 1999 reversed pessimistic mood of Turkey, which received signals of full membership as a result of being given candidacy status by the EU. This status represented a significant turning point in the history of the relations between Turkey and the Union. With this decision, the leaders of the EU approved "Turkey is a candidate State destined to join the Union on the basis of the same criteria as applied to the other candidate States" (European Union, 1999). The confirmation of Turkey's candidacy was an essential step towards the long-cherished Turkish goal of Westernisation and Atatürk's dream of attaining a place [for Turkey] within European civilisation (Mehmet, 2003: 41). In that sense, Turkey's candidacy accelerated the implementation of economic and political reforms in Turkey, leading to the "Golden Age of Europeanization" (Öniş, 2023: 696; Öniş, 2009: 34) between 2002 and 2007 when, despite its weaknesses, legal/institutional Europeanization continued as further contributions to the Republic's founding philosophy of modernization (Erdenir, 2015: 28).

The Helsinki decisions clearly represented a change in the EU's foreign policy and increased the relevance of Turkey's cooperation with the West. One of the dynamics behind this shift was the emerging favourable political context in Europe. The Social Democratic waves in leading European states (Germany's Social Democratic Party under Chancellor Gerhard Schröder, New Labor in the United Kingdom under Tony Blair' and the Socialists in France under Michel Rocard) structured supportive conditions for Turkey's membership. In line with

their multicultural mindset, Social Democrats were not opposed to Turkey's membership on the basis of identity issues. Their main concern was the successful implementation of the economic and political membership criteria by Turkey. Another dynamic behind this shift was the attitude of Greece against Turkey. As a result of some political, diplomatic and natural developments on both sides, Greece lifted its ever-present veto card and agreed to provide candidacy status to Turkey (Kubicek 2002: 5-10).¹ Turkey, on the other hand, recognised the Helsinki Summit decisions as confirmation of its long-lasting ambition to be treated equally with the other European countries by the European leaders. Referring to the following wide-ranging political, economic and legislative reforms in Turkey, the Helsinki decisions favoured a positive evolution of the domestic conditions in Turkey and accelerated the process of Turkey achieving membership.

4. Turkey-EU Relations after 2000

4.1. Golden Age of Europeanisation in the Early 2000s

The dynamism in Turkey and the EU led to a virtuous circle in the post-Helsinki period initially under the 1999-2002 coalition government and later in the first years of the Justice and Development Party (Adalet ve Kalkınma Partisi, AKP) government. As Tocci states "the accession process became a key anchor in supporting democratization and modernization in Turkey" (Tocci, 2005: 82).

The positive atmosphere in the EU, which was a direct outcome of Turkey's reformist efforts, opened the way for the accession negotiations based on the European Council's confirmation that Turkey had implemented the political membership criteria in 2004. Thus, in the beginning of the 2000s, the main driver of change was Turkey's reforms along with the contribution of other external factors, particularly the September 11 attacks. These attacks accelerated the discussions on Turkey's accession to the EU and led to the emergence of two groups within the EU, i.e., those supporting Turkey's membership of the EU represented as a civilization bridging and multiculturalism model and those perceiving Turkish accession as a threat to the idea of Europe as a Christian civilization. While the former, who largely represented the left-wing spectrum of politics, were supportive of accession negotiations starting based on their rejection of the idea that the EU was associated with Christianity, the

¹ For a more detailed treatment of the underlying dynamics of the Helsinki Decision, pls. see Öniş, Z. (2000). Luxembourg, Helsinki and Beyond: Towards an Interpretation of Recent Turkey-EU Relations. *Government and Opposition*, 35 (4), 463–483 and Soler i Lecha (2023: 33-34).

latter, on the right-wing spectrum, were determined to oppose Turkey's membership because of its "contested Europeanness". (Soler i Lecha, 2023: 35-36).

The civilizational concept played a prominent role in conceptualizing European integration from the beginning (Kuzmanovic, 2008: 56). Over time, as a result of the politicisation of the civilizational narrative in the early 2000s, the pro-Turkey coalition was weakened in the EU. One of the leading EU blocs in that period, led by Angela Merkel and Nicolas Sarkozy, presented Turkey "not as a natural insider - based on their perceptions of European identity, but as an important outsider - a key partner in terms of common economic and security interests but not as a full member" (Öniş, 2023: 692). Former French president Valéry Giscard d'Estaing's famous statement on Turkey reflected the perceptions of many European politicians who privately believed that Turkey should never be allowed to become a member of the EU. In 2002, while acting as the President of the European Convention, d'Estang was vocal in his opposition to Turkey's eligibility, which actually put Turkey's Europeanness in question. After emphasising its "different culture, different approach, different way of life", d'Estaing clearly said that "Turkey is a country that is close to Europe, an important country, [...] but it is not a European country. [...] Its capital is not in Europe, 95% of its population are outside Europe [...]" (Black, 2002).

The emergence of this demarcation line between the insiders and outsiders sparked debates about Turkey's Europeanness based on the geographical, historical, cultural and religious differences between the two sides (Nicolaidis, 2004: 3; Oğuzlu and Özpek, 2008: 1003). It has become possible to represent Turkey as being inherently different by referring to the exclusive aspect of European identity determined by the above-mentioned characteristics. Additionally, after its biggest enlargement in 2004, the EU lost its enthusiasm for further enlargements in the near future and justified its unwillingness on the basis of "absorption capacity" and "enlargement fatigue".

After experiencing the challenges of new memberships, the EU once again started discussing the implications of Turkey's future membership. The member countries agreed on "long transitional periods, derogations, specific arrangements or permanent safeguard clauses" for Turkey and underlined that "these negotiations are an open-ended process, the outcome of which cannot be guaranteed beforehand" (European Union, 2005) despite the fact that Turkey's membership had been mutually agreed many times before. The accession of the Greek part of Cyprus and political changes in the largest and the most influential members of the EU (election victory of the Christian Democrats in Germany in 2005 and their offer of privileged membership to Turkey, election of Nicholas Sarkozy as the president of France in 2007 and his

vocal opposition against Turkey's Europeanness) complicated Turkey's bid further. When Angela Merkel assumed leadership in Germany in November 2005, she proposed a strategic partnership for Turkey rather than supporting its accession to the EU. When Sarkozy came to power in 2007, he strongly opposed Turkish membership and claimed that Turkey was part of Asia Minor, not Europe.

Since the mid-2000s, it has been clear that the Europeanness of Turkey has been increasingly questioned, although this was never doubted under the different world order during the Cold War. In the re-structuring of the EU, cultural differences and differing social attitudes and norms have been used to justify Turkey being non-European, referring to Europe as a "civilisation project" built on a common history, religion and culture with rather definitive boundaries. The rise of right-wing populism has revealed the identity aspect of the EU-Turkey relationship once again, thus justifying Turkey's present position in Europe as a country being in but not out of Europe (Cebeci, 2019: 78, 85). In particular, right-wing, conservative and nationalists circles justify their opposition to Turkey's membership by claiming it belongs to another civilizational realm defined by "cultural and political values that are fundamentally different from those shared by the EU member-states" (Kuzmanovic, 2008: 41-42).

4.2. Ironical Deterioration of the EU-Turkey Relations after Accession Negotiations in 2005

Although the opening of accession negotiations in 2005 represented another milestone, ironically it again deteriorated bilateral relations in the medium term (Soler i Lecha, 2023: 26). On the same day that accession negotiations were opened, the then French President Jacques Chirac declared that 'Turkey would have to undergo a major cultural revolution in order to realize its dream of joining the EU' (Ellis, 2005). The expected optimism and enthusiasm toward the negotiations were short lived due to disagreements among the members on Turkey's relations with the EU in the future. Currently, accession negotiations are almost frozen. Among the 33 chapters, only 16 of them have been opened thus far. Eight chapters have been suspended by the European Council due to the Cyprus issue and six of them have been unilaterally blocked by the Greek Cypriots. The latest opening of the chapters took place in 2016 and the negotiation process has been deadlocked for over a decade.

The current conditions in the negotiations as presented above show that the period of "intense optimism" (Öniş, 2023: 697) only continued until the second half of the 2010s when the common objective of Turkey obtaining full membership was replaced by "Turkey as a special case". The idea of new bureaucratic hurdles and 'permanent safeguards' even in the case

of Turkey's membership led to severe criticism against the EU at both state and societal levels in Turkey. The possible representation of Turkey as a full member, albeit in the form of a secondary member without reaping the same advantages of the membership as the others, caused Turkey to question the fairness of the EU. As a result, Eurosceptics strengthened their position in Turkey and spread anti-EU sentiments in the society by using the argument that Turkey would never be able to become a member of the EU due to its differences on the basis of culture and identity. Since 2010, pro-Turkey voices in Europe and reformists in Turkey have lost their influence and "Europeanisation in the form of political and legal reforms has become increasingly selective". (Yılmaz, 2014: 90-94; Alpan, 2021: 119-123).

4.3. Transactional Relations between the EU and Turkey after 2016

This study takes the current relations between the EU and Turkey as the recent milestone which, at the same time, symbolises a radical shift in the nature of bilateral relations. In the late 2010s, already strained relations began to deteriorate. Enlargement fatigue of the EU transformed into Turkey fatigue. Turkey, on the other hand, moved to a more multidimensional and rhythmic foreign policy in which the EU would remain just one of the priorities among other foreign policy issues (Aras, 2009).

This period represents relationships with the West that are established and sustained on a transactional basis in the areas of shared economic and security interests. Western/liberal norms have no longer been a primary point of reference for Turkish foreign policy. Rather, Turkey has built its new foreign policy understanding on the idea of strategic autonomy, implying that Turkey is a sufficient and independent country. It has the capacity to follow its national interests on various issues in its foreign policy agenda, which forces Turkey to balance its relations with the West and the rest at the global level. This new understanding has further distanced Turkey and the EU from each other. However, at the same time, neither of them is prepared to accept blame for damaging the relationship. Despite the increasing disagreements, both sides have been trying to find a way of preserving cooperation in the areas of common interest. This was the main motivation behind the European Commission's Positive Agenda proposed in 2012 adopted to "launch a positive political EU-Turkey agenda with a specific emphasis on the modernization of the Customs Union and trade facilitation, people to people contacts, high level dialogues, continued cooperation on migration issues" to re-anchor Turkey to the EU. This mutual relation was described as conflictual cooperation (Soler i Lecha, 2023: 38-39). In this framework, due to its transactional nature, migration has emerged as the most suitable area of cooperation between the two sides.

Transactionalism represents a foreign policy approach which is in favour of bilateral rather than multilateral relations, prioritises short-term over longer-term strategic commitments, adopts a zero-sum conception of the world by referring to the relativity of all gains and absence of reciprocity, denies value-based policy making and rejects the adoption of grand strategies. A transactional foreign policy is associated with domestic political sensitivities, implemented in a personalist way rather than through institutional practices. Thus, the consolidation of power and maximisation of domestic interests are at the core of transactional foreign policy. Overall, transactionalism is in favour of building relations based on the separate, specific, bilateral and issue-specific transactions in the lack of ideational, institutional and strategic settings (Bashirov & Yilmaz, 2020: 166-168).

The EU-Turkey Statement of 18 March 2016, also known as the EU-Turkey Deal, transformed Turkey-EU relations into a transactional partnership which not only ignored the norms and values that have been an integral part of the historical relations between the parties as advocated by the EU but also contributed to the already existing standstill in the other processes including Turkey's membership of the EU (Janning, 2018: 62-63). The deal had "favourable transactions" for both Turkey and the EU. While Turkey was paid 3 billion Euros during following two years for hosting the Syrian refugees and promised for some security and technology assistance (worth 30 million euros), the EU exempted itself from having to deal with the refugee problem. The EU escaped its humanitarian responsibility in exchange for money. In line with the content of the Deal, Turkey was also given some guarantees for the acceleration of visa liberalization with the EU and revitalisation of accession negotiations that had been practically frozen for years (European Council, 2016). Under those conditions, the EU-Turkey Deal as the tool for satisfying the needs and interests of both parties represented a transactional logic in the relations between the two parties (Bashirov & Yilmaz, 2020: 176).

In the 2016 Deal, Turkey recognised the EU as a partner rather than an ally, which would shape the relations on the basis of a short-term cost and benefit analysis as opposed to values, principles and institutional commitments. In this framework, a transactionalist turn was apparent in the Deal where Turkey was also recognised as a buffer state rather than a genuine and equal partner. The Deal was signed as short-term agreement based on a monetary exchange as a response to a serious humanitarian crisis. This fact shows the willingness of both sides to agree on a transitional mechanism to fix an emerging problem rather than applying the European as well as international norms/principles to find a sustainable and permanent solution concerning the refugee issue. It is very clear that the short-term interests of the transactional paradigm were preferable for both Turkey and the EU at the expense of their long-term

principled engagement, which would make it possible for both sides to break the transactional relation once the benefits and advantages of the deal vanished.

Thus, based on “self-centred opportunism and lack of commonness” (Reuters 2018), transactionalism became apparent in the Turkey and EU relations after 2016. In this period, migration in particular began to be utilized as a bargaining tool over and during the accession negotiations between Turkey and the EU (İçduygu & Aksel, 2014: 361). More importantly, it seems likely that transactional relations will continue at least in the near future. However, transactional relations would not only weaken Turkey’s membership prospects, but also its civilizational and ideational attachment to Europe as initially structured. Under those conditions, Europe would constitute one of the agenda items in Turkish Foreign Policy and the transactional direction symbolised by functional cooperation would dominate mutual relations between Turkey and the EU as opposed to an “accession-oriented relationship resting on mutual interdependence and Turkey’s integration in the relevant policy areas of the EU’s *acquis communautaire*” (Saatçioğlu, 2020: 170; Çetin, 2022: 55). It should also be noted that although the signing of the Deal in March 2016 between the EU and Turkey was recognized as an instrument that could reactivate the frozen accession process or at least intensify the bilateral cooperation between the EU and Turkey (Angeliki et al, 2018), this structured illusion disappeared with the declaration of the EU in the same year that opening new chapters was not on the EU’s agenda. The EU was more clear in its 2018 *European Commission Report* which clearly stated that “Turkey had been moving away from the EU” (European Commission, 2018).

This historical evolution shows that Turkey-EU relations are no longer based on its historically oriented structure along with the long-term commonly shared targets and interests. Relations deteriorated further in the subsequent period. In July 2019, EU ministers announced that the level of relations with Turkey would be lowered in line with the proposal of the Commission demanding a reduction in the amount of pre-accession assistance given to Turkey as a reaction to the latter’s drilling activities in the Eastern Mediterranean (European Council, 2019). Turkey’s activities in the region further provoked the EU to adapt restrictive measures that could be used against either natural or legal persons involved in “illegal drilling in the Eastern Mediterranean” (European Council, 2021). A number of other events in 2020 (migration crisis on the border with Greece in February, involvement in a naval incident with France in the Mediterranean in June and declaration of sanctions by the EU on a Turkish shipping company due to the accusation of breaking the UN arms embargo on Libya in September) represented a severe risk of escalation as the rivalry had the potential to destroy all

prospects for convergence and created doubts on the possibility of collaboration between Turkey and the EU.

Turkey-EU relations entered a period of significant fragility and instability in 2020-2021 as a result of domestic events in Turkey (introduction of the presidential system, 2016 coup d'état attempt, a shift from a soft power to a hard power understanding and the escalating nationalistic tones) and foreign policy choices of some of the EU members (more assertive foreign policy by Greece, frequently emerging debates/clashes between the leaders of the EU and those of Turkey). In addition, some international factors (war in Syria and the global rise of illiberal leaders) caused the Turkey-EU relations to deteriorate further. The drastic deterioration ironically paved the way for more pragmatic cooperation between the EU and Turkey. Their shared vulnerability forced both sides to insist on preserving cooperation and avoiding any rupture in their mutual relations. This opened a period of fragile de-escalation between the two sides leading to the reactivation of bilateral talks in January 2021 followed by another *Communication of the European Commission* in March 2021, which confirmed the calmer and more constructive attitude of Turkey towards the EU. As a result, the idea of a positive agenda was revamped with the hope of providing a progressive approach for further possibilities in the different areas of cooperation. However, even the possibility of another “Positive Agenda”, with some measures to improve the relations again (increasing trade, modernizing Customs Union, setting dialogue at the highest levels and promoting people-to-people communication) failed “to revitalize the Turkey-EU relationship towards a more positive, trustful, and cooperative path” (Nas, 2023).

Conclusion

Western orientation, which is mostly identified with Europe, is a historically structured pillar of Turkish Foreign Policy. However, idea of change characterized by ups and downs, fluctuating periods of hope and despair, and the eruption of sudden crises has been deeply-rooted in Turkey-EU relations since the beginning (Hauge et al, 2022).

During the 1960s, Turkey's objective was to be associated with the EEC. In the 1980s, Turkey opposed to any kind of discrimination towards it and demanded to be treated in the same way as any other applicant country, which included being recognized as a candidate, membership negotiations starting and the receipt of pre-accession aid and support. These demands of Turkey were realized in 1999 when it was recognized as a candidate and in 2005 when accession negotiations started. However, by 2016, the nature of Turkey-EU relations

changed and moved towards transactional cooperation, which contributed to the adversarial/antagonistic nature as discussed in the above parts.

The highest number of refugees on record in Europe during the summer of 2015 had serious repercussions for EU-Turkey relations and replaced the historically structured value-based partnership with interest-based transactional cooperation. Since then, a short-term based interest-driven relationship has been dominating mutual relations at the expense of the original structuring of normative and value-based relations. The EU-Turkey Statement of March 2016 on refugees has become the symbol of transactional relations and forced both sides to proceed into a new domain in their historical course of bilateral relations. More importantly, Turkey's EU membership prospects have become detached from the initial intellectual and civilisational context based on shared historical values and it has become an issue in Turkey's foreign policy agenda to be pursued on a transactional basis as long as bilateral relations serve the overall objectives of both the Turkish and EU foreign policies. It is important to emphasise that a definite rupture has largely been averted because both sides are still insisting on maintaining their international reputations, namely being a Western state (for Turkey) and being a transformative power (for the EU) at the global level.

The last 60 years symbolize an interesting case study for the analysis of relations between Turkey and the EU. This analysis shows that change has always been possible and even necessary. What is important is to calculate the results and impacts of the changes and take the most optimum and rational decisions. Despite the current deterioration and transformation of the bilateral relation from a civilisational to a transactional basis in an unexpected and undesired way, the prospect of membership remains the most functional framework for regulating the relations between the EU and Turkey. It seems to be the only opportunity for both sides to reap the benefits of mutual cooperation in various areas.

REFERENCES

- Akgül Açıkmeşe, S. (2010). Cycles of Europeanization in Turkey: The Domestic Impact of EU Political Conditionality. *UNISCI Discussion Papers*, 23, 129-148.
- Alpan, B. (2021). Europeanization and EU-Turkey Relations: Three Domains, Four Periods. In W. Reiners and E. Turhan (Eds.), *EU-Turkey Relations - Theories, Institutions, and Policies* (107-137). Palgrave Macmillan.
- Aras, B. (2009). The Davutoğlu Era in Turkish Foreign Policy. *Insight Turkey*, 11(3), 127-142.
- Aydin-Düzgit, S. and Rumelili, B. (2021). Contested Identities: Historicising and Deconstructing Representations in EU-Turkey Relations. In B. Saatçioğlu and F. Tekin (Eds.), *Turkey and the European Union - Key Dynamics Future Scenarios* (57-76). Nomos.
- Bashirov, G. and Yılmaz, İ. (2020). The rise of transactionalism in international relations: evidence from Turkey's relations with the European Union. *Australian Journal of International Affairs*, 74(2), 165-184.
- Black, I. (2002). Turkey must be kept out of the union, Giscard says. *The Guardian*, 9 November 2002, <https://www.theguardian.com/world/2002/nov/09/turkey.eu>. Accessed 11.11.2023.
- Bozdağlıoğlu, Y. (2003). *Turkish Foreign Policy and Turkish Identity. A Constructivist Approach*. Routledge.
- Cebeci, M. (2019). Deconstructing the EU's "Standards of Civilisation": The Case of Turkey. *Uluslararası İlişkiler*, 16(4), 77-91.
- Çetin, E. (2022). The EU-Turkey Relations under the Shadow of the Contested Politics of Migration. *International Journal of Political Studies*, 8(3), 53-68.
- Dimitriadi, A., Kaya, A., Kale, B. and Zurabishvili, T. (2018). EU-Turkey Relations and Irregular Migration: Transactional Cooperation in the Making. *FEUTURE Online Paper*, No.

16, March 2018, https://feuture.uni-koeln.de/sites/feuture/user_upload/FEUTURE_Online_Paper_No_16_D6.3.pdf. Accessed 27.08.2023.

Ellis, R. (2008). Turkey's European Stalemate. *The Guardian*, 18 October 2009, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2009/oct/18/turkey-cyprus-europe-membership>. Accessed 11.11.2023.

Erdenir, F.H. B. (2015). A Long and Narrow Road: Turkey's Europeanization Process. *Uluslararası İlişkiler*, 12(45), 23-38.

European Commission. (17 April 2018). Commission Staff Working Document - Turkey 2018 Report, <https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/system/files/2019-05/20180417-turkey-report.pdf>. Accessed 10 August 2023.

European Council. (11 November 2021). Unauthorised drilling activities in the Eastern Mediterranean: Council prolongs the sanctions regime by one year. https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2021/11/11/unauthorised-drilling-activities-in-the-eastern-mediterranean-council-prolongs-the-sanctions-regime-by-one-year/?utm_source=dsms-auto&utm_medium=email&utm_campaign=Unauthorised%20drilling%20activities%20in%20the%20Eastern%20Mediterranean%3A%20Council%20prolongs%20the%20sanctions%20regime%20by%20one%20year. Accessed 20.08.2023.

European Council. (15 July 2019). Turkish drilling activities in the Eastern Mediterranean: Council adopts conclusions. <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/07/15/turkish-drilling-activities-in-the-eastern-mediterranean-council-adopts-conclusions/#:~:text=Recalling%20the%20Council%20conclusions%20of,operations%20west%20of%20Cyprus%20and>. Accessed 10.08.2023.

European Council. (18 March 2016). EU-Turkey Statement - 18 March 2016. <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/03/18/eu-turkey-statement>. Accessed 10.08.2023.

European Union. (1 February 2005). Brussels European Council, Presidency Conclusions. https://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/83201.pdf. Accessed 28 February 2022.

European Union. (11 December 1999). Helsinki European Council, Presidency Conclusions. <https://www.consilium.europa.eu/media/21046/helsinki-european-council-presidency-conclusions.pdf>. Accessed 15.08.2023.

Hanna-Lisa H., Özbey, E. E., Eralp, A. and Wessels, W.(2019). Narratives of a Contested Relationship: Unravelling the Debates in the EU and Turkey. *FEUTURE Online Paper*, No. 28, February 2019, https://feuture.uni-koeln.de/sites/feuture/user_upload/Online_Paper_No_28.pdf. Accessed 15.08.2023.

İcduygu, A. and Aksel, D. (2014). Two-to-Tango in Migration Diplomacy: Negotiating Readmission Agreement between the EU and Turkey. *European Journal of Migration and Law*, 14(3), 337-363.

Janning, J. (2018). Transactional By Default: EU-Turkey Relations in Search of a New Rationale. *Turkish Policy Quarterly*, 17(1), 57-65.

Kubicek, P. (2002). The Earthquake, the European Union and Political Reform in Turkey. *Mediterranean Politics*, 7(1), 1-18.

Kuzmanovic, D. (2008). Civilization and EU-Turkey Relations. In D. Jung and C. Raudvere (Eds.), *Religion, Politics, and Turkey's EU Accession* (41-63). Palgrave Macmillan.

Mehmet, O. (2003). Turkey and the European Union: A Troubled Relationship or a Historic Partnership? In T. Y. Ismael and M. Aydın (Eds.), *Turkey's Foreign Policy in the 21st Century* (41-57). Ashgate.

Müftüler, M. (1995). Turkish Economic Liberalization and European Integration. *Middle Eastern Studies*, 31(1), 85-98

Müftüler-Baç, M. (1997). *Turkey's Relations with a Changing Europe*. Manchester University Press.

Nas, Ç. (26 March 2023). Turkey and the EU: Common Challenges and Shared Interests in a Conflict-Ridden World. *Panorama, Online*, <https://www.uikpanorama.com/blog/2023/03/26/cn>. Accessed 08.08.2023

Nicolaidis, K. (2004). Turkey is European ... for Europe's sake. *Turkey and the European Union: From Association to Accession? Ministry of Foreign Affairs*, The Netherlands, January 2004, https://users.ox.ac.uk/~ssfc0041/turkey_european.pdf. Accessed 10.11.2023.

Nuttall, C. and Traynor, I. (1997). Kohl tries to cool row with Ankara. *The Guardian*, March 7, 1997.

Oğuzlu, H. T. and Özpek, B. B. (2008). Turkey's Europeanization. *International Journal*, 63(4), 991-1009.

Öniş, Z. (2023). Historic missed opportunities and prospects for renewal: Turkey-EU relations in a post-Western order. *Turkish Studies*, 24(3-4), 691-713.

Öniş Z. (2009). Conservative Globalism at the Crossroads: The Justice and Development Party and the Thorny Path to Democratic Consolidation in Turkey. *Mediterranean Politics*, 14(1), 21-40.

Paul, A. (2015). Turkey-EU Relations: Forever Engaged, Never to be Married? 8 July 2015, <https://eu.boell.org/en/2015/07/08/turkey-eu-relations-forever-engaged-never-be-married>. Accessed 17.10.2023.

Redmond, J. (1993). *The Next Mediterranean Enlargement of the European Community: Turkey, Cyprus and Malta*. Dartmouth Publishing.

Reuters. (2018). EU should not close door on Turkey membership talks - Germany. 17 April 2018, <https://www.reuters.com/article/uk-eu-turkey-germany-idUKKBN1HO1U9>. Accessed 20.08.2023.

Saatçioğlu, B. (2020). The European Union's refugee crisis and rising functionalism in EU-Turkey relations. *Turkish Studies*, 21(2), 169-187.

Soler İ Lecha, E. (2023). Hope and Despair: Understanding Change in Turkey-EU Relations. *Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 20(78), 21-42.

Tocci, N. (2005). Europeanization in Turkey: Trigger or Anchor for Reform?. *South European Society and Politics*, 10(1), 73-83.

Yılmaz, B. (2008). The Relations of Turkey with the European Union: Candidate Forever?. *Center for European Studies Working Paper Series*, 167, https://aei.pitt.edu/11789/1/CES_167.pdf. Accessed 11.11.2023.

Yılmaz, G. (2016). From Europeanization to de-Europeanization: The Europeanization Process of Turkey in 1999–2014. *Journal of Contemporary European Studies*, 24(1), 86-100.

Zucconi, M. (2009). The Impact of the EU Connection on Turkey's Domestic and Foreign Policy. *Turkish Studies*, 10(1), 25-36.

**Avrupa Birliği - Türkiye İlişkilerinin Değişen Doğası:
Bir Medeniyet Projesinden İşlemsel İşbirliğine
Genişletilmiş Özet**

Türkiye'nin Avrupa bütünleşme sürecinin ayrılmaz bir parçası olma azmi ve isteği ülkenin en zorlu dış politika önceliklerinden biridir. Sembolik bir tesadüf olarak, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun yüzüncü yıldönümü (ilk olarak 1957'de Roma Antlaşması ile kurulan ve daha sonra 1967'de Avrupa Topluluğu'na ve 1993'te Avrupa Birliği'ne dönüşen) Avrupa Ekonomik Topluluğu ile kurulan ortaklık ilişkisinin 60. yıldönümüne denk gelmiştir. Hem Avrupa bütünleşmesinin kendi içindeki tarihi değişim ve dönüşümlerine hem de Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu günden itibaren geçirdiği yapısal, kurumsal ve siyasal değişimlere istinaden, değişimin bir fikir ve gerçeklik olarak Türkiye-Avrupa Birliği (AB) ilişkilerinde her zaman için kendini hissettirdiğini söylemek mümkündür. Bu çalışma, Türkiye-AB arasındaki karşılıklı ilişkilerde gözlenen değişimin temel dinamiklerini taraflardan birine odaklanarak açıklamanın kısmi bir açıklama olacağının bilincindedir. Bu gerekçeyle karşılıklı ilişkilerde gözlenen değişimi sadece Türkiye Cumhuriyeti hükümetlerinin eylem ve eylemsizliklerine odaklanarak değil, aynı zamanda AB'nin ve üye devletlerinin Türkiye'ye yönelik politikalarındaki değişikliklere dikkat ederek sunmayı amaçlamaktadır.

Literatür taraması yoluyla sonuçlandırılan bu çalışma Türkiye'nin AB politikasının son 60 yılda nasıl bir dönüşüm geçirdiğini, bu dönemdeki tarihsel dönüm noktalarını ve bunların süregelen ilişkilere etkilerini analiz ederek cevaplamaya çalışmaktadır. Söz konusu tarihsel analiz, Türkiye-AB ilişkilerinin zamana ve koşullara bağlı olarak hem yakınlaşmaya hem de ayrılmaya yol açan dalgalanmalara açık olduğunu göstermektedir. Son yıllarda göç, enerji ve ekonomi gibi önemli alanlarda karşılıklı işbirliği devam etmekle birlikte, son yıllarda iki tarafın birbirinden gittikçe uzaklaştığı da bir gerçektir. Söz konusu uzaklaşmaya dayanarak, bu çalışma Türkiye-AB arasında ilk günden itibaren Batılılaşma, modernleşme temaları kapsamında, “bir uygarlık projesi” olarak gelişen ilişkilerin özellikle 2010'ların ikinci yarısından itibaren bu ruhu kaybettiğini ve karşılıklı ilişkilerin geçici olarak işlemsel temelde gelişen, değer ve ilkelerden yoksun çıkar odaklı işbirliği modeline dönüştüğünü ileri sürmektedir.

Türkiye, AET ile müzakereleri 1959 yılında başlatmıştır. Ortaklık statüsünün elde edilmesini hedefiyle geliştirilen bu müzakereler 1963 yılında Ankara Anlaşması'nın imzalanmasının yolunu açmıştır. Ekonomik bir anlaşma olarak düşünölen Ankara Anlaşması'nın, Topluluğu'nun Akdeniz ölkeleriyle imzaladığı diğer Ortaklık Anlaşmalarından farklı olarak, Türkiye'nin Topluluğu'ya üyeliğini öngören siyasi bir yanı da mevcuttur. Anlaşmanın 28. Maddesi ile öngörölen bu üyelik tarafların üzerinde anlaştığı ortak ve nihai hedefi temsil

etmektedir. Ankara Anlaşması, Türkiye'nin o dönem almış olduğu (1948 yılında Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'ne katılım, 1949 yılında Avrupa Konseyi'ne üyelik, 1952 yılından NATO'ya katılım gibi) bir dizi kararlar zincirinin halkalarından sadece biridir ve Türkiye'nin genelde Batı'ya özelde Avrupa'ya aidiyetini pekiştirmektedir.

Ankara Anlaşması'nı takiben 1970 yılında taraflar arasında Katma Protokol imzalanmıştır. Ankara Anlaşması'nın öngördüğü Hazırlık Dönemi'ni sona erdiren ve Geçiş Dönemi'nin koşullarını belirleyen Katma Protokol, ironik bir şekilde, Türkiye-AB ilişkilerinin bozulma sürecinin başlangıç noktasını temsil etmektedir. İki tarafın da kendi içinde yaşamakta olduğu ekonomik ve siyasi gelişmeler, karşılıklı ilişkilerin bozulmasının temel nedenini oluşturmuştur. Bozulan ilişkilerin tamiri adına Türkiye 1987 yılında Avrupa Topluluğu'na tam üyelik başvurusunda bulunmuş, ancak Topluluğun ret cevabı ile karşılaşmıştır. Avrupa Komisyonu yayımladığı resmi raporunda Türkiye'nin üyelik için ehilliğini onayladıktan sonra ikili ilişkilerin tam üyelik dışında başka çerçevelerde devam ettirilmesi ve geliştirilmesini tavsiye etmiştir. Bu gelişmeler ışığında Türkiye, Topluluk içindeki genişleme ve derinleşme adımlarının kendisinin Topluluk dışında bırakılma riskini artırdığını fark etmiştir.

Türkiye'nin 1987 yılında tam üyelik başvurusunun getirdiği en önemli sonuç Gümrük Birliği'nin canlandırılmasıdır. Türkiye tarafından, AB ile ilişkilerin geliştirilmesi ve nihai tam üyelik hedefi için önemli bir adım olarak kabul edilen Gümrük Birliği, 1995 yılı sonunda herhangi bir üyelik hedefine değinmeden yürürlüğe girmiştir. AB, Gümrük Birliği kararıyla Türkiye ile ilişkilerin mevcut ortaklık çerçevesinde geliştirilmesini tercih etmiştir. AB'nin Türkiye karşısındaki bu tutumu, Türkiye'de bir memnuniyetsizliğe neden olsa da Türkiye'nin memnuniyetsizliği 1997 yılında Lüksemburg Zirvesi kararları ile zirveye ulaşmıştır. Zirvede, Türkiye'nin adaylık statüsünü reddeden AB, Türkiye'ye "imtiyazlı ortaklık" statüsünü önererek Türkiye için farklı bir strateji geliştirmiştir. Karardan duyduğu hoşnutsuzluğu en üst makamlarca en sert şekilde dile getiren Türkiye 1998 yılında AB ile siyasi diyalogun askıya alındığı kararını açıklamıştır.

1999 yılında kendi içinde bazı değişiklikler neticesinde Türkiye'nin önündeki engelleri kaldırabilen AB, 1999 Helsinki Zirvesi kararları ile Türkiye'nin adaylık statüsünü resmen tanımıştır. Bu adaylık neticesinde ülke içinde hız kazanan ekonomik ve siyasi reformlar Türkiye'de 2002-2007 yılları arasında "Avrupalılaştırmanın Altın Dönemi" olarak anılan süreci de beraberinde getirmiştir. Bu dönemde hayata geçirilen ve uygulamaya konan reformlar AB liderleri tarafından da olumlu olarak değerlendirilmiş ve nihayetinde AB, Türkiye ile üyelik görüşmelerinin başlatılmasına yönelik kararını açıklamıştır.

Türkiye'nin 2005 yılında AB ile katılım müzakerelerine başlaması iki tarafın da dış politikasında bir başka dönüm noktasıdır. Ancak, üyelik görüşmelerinin yarattığı olumlu ortam kısa bir süre sonra yine beklenmedik bir şekilde iki tarafı da açmaza sürüklemiş, ilişkileri donma noktasına getirmiştir. AB'nin 2004 yılında Doğu'ya genişlemesi neticesinde karşı karşıya kaldığı “hazmetme kapasitesi” ve “genişleme yorgunluğu” argümanlarını ilerideki genişlemeleri yavaşlatmak için ortaya atmıştır. AB'nin söz konusu tutum değişikliğinden etkilenen ülkelerin başında Türkiye gelmektedir. AB'yi çifte standart ve aday ülkeler arasında ayrımcı davranışlarla suçlayan Türkiye, AB üyeliğini dış politika önceliği açısından tekrar değerlendirmeye almıştır. Böylece, hem Avrupa'daki Türkiye'nin üyelik destekçilerinin hem de Türkiye'deki AB üyeliği taraftarlarının etkisi giderek azalmış, Türkiye-AB ilişkileri her iki tarafın da dış politika gündeminde alt sıralara düşmüştür.

2010'ların ortası Türkiye-AB ilişkilerindeki değişim açısından farklı bir dönemi simgelemektedir. Bu dönemde, Avrupa ile ilişkiler, *işlemselcilik* (transactionalism) temelinde ve siyasi ve ekonomik çıkar odaklı bir anlayışla yürütülmektedir. Her iki taraf da ortak çıkarlar noktasında işbirliğini sürdürmenin yollarını aramakla birlikte karşılıklı ilişkileri bu anlayışın ötesine geçirmemektedir. Uzun dönemli yükümlülüklerden ziyade kısa dönemli önceliklere dayanan, ilkesel temelli ilişkileri reddeden ve iç politikadaki hassasiyetleri dikkate alarak kurumsal tecrübelerden ziyade kişisel özelliklerin ön plana çıktığı bir anlayışı temsil eden işlemselcilik, son dönemlerdeki Türkiye-AB ilişkilerini tanımlayan temel parametredir. Söz konusu anlayış, *18 Mart 2016 tarihli AB-Türkiye (Mülteci) Anlaşması/Bildirisi* ile fiiliyatta da uygulanmaya başlanmıştır. İmzalanan bu bildiri ile iki taraf da çıkar ve ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla dönemin en akut krizlerinden biri olan göç sorununu, Avrupa norm ve ilkelerine başvurarak çözmekten ziyade fayda-maliyet hesabıyla geçici mekanizmalarla çözmeyi seçmiştir. İki tarafın da bu işbirliğinden alacağı kazanımlar bittiğinde karşılıklı işbirliği de sona ermesi muhtemeldir.

Bu çalışmanın vurgulamaya çalıştığı gibi Türkiye-AB ilişkileri, zaman içinde, iki tarafın kendi içinde ve birbirlerine karşı tutumlarında yaşadıkları değişimler neticesinde, bir uygarlık ve medeniyet projesi olarak çizilen başlangıç parametrelerinden uzaklaşmış ve işlemselcilik temelinde yürütülen kısa-dönemli çıkar odaklı bir ilişkiye dönüşmüştür. Bu anlayış, Türkiye'yi günden güne üyelikten uzaklaştırmaktadır. Oysa ki, tüm mevcut sorunlara rağmen, üyelik perspektifi, hala, Türkiye-AB ilişkilerine istikrar kazandıracak ve ikili ilişkileri düzene sokacak en etkili mekanizmadır.

Covid-19 Pandemi Sürecinde Sağlık Çalışanlarının Tedarik Zinciri Yönetimi Algılarının Belirlenmesi

Seyhan ÇİL KOÇYİĞİT*

Kübra KAYA**

Emre AKGÜN***

Geliş Tarihi (Received) 21.11.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 22.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1394069

Öz

Sağlık hizmetlerinde tedarik zinciri yönetimi hastaların kesintisiz hizmet alabilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Tedarik zincirinde meydana gelen aksaklıklar kaliteli hizmet sunumu engelleyebilmektedir. Özellikle pandemi gibi kriz koşullarında artan sağlık hizmeti talebinin karşılanması ve salgınla mücadele edilebilmesi için tedarik zinciri faaliyetleri önem arz etmektedir. Tedarik zincirinin en önemli paydaşlarından biri olan sağlık çalışanlarının tedarik faaliyetlerindeki rolü yadsınmaz. Bu yüzden sağlık çalışanlarının tedarik zinciri faaliyetlerine yönelik algıları süreçlerin etkili bir şekilde yönetilmesine katkı sağlamaktadır. Bu çalışmada sağlık çalışanlarının Covid-19 pandemi sürecindeki tedarik zinciri yönetimine yönelik algıları Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği Ölçeği (TZYMİKYÖ) kullanılarak incelenmiştir. Çalışmaya 385 sağlık çalışanı katılım göstermiştir. Çalışma sonucuna tanımlayıcı istatistikler, Bağımsız Örneklem T Testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) yapılarak ulaşılmıştır. Çalışmaya katılan sağlık çalışanlarının Covid-19 pandemi sürecinde tedarik zinciri yönetimi algılarının ortalamasının üzerinde olduğu görülmüştür. Ayrıca çalışanların mesleki tecrübeleri, çalıştıkları kurum, kurum içindeki pozisyon ve çalıştıkları birimin Covid-19 pandemi sürecindeki tedarik zinciri yönetimi algıları üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, Pandemi, Tedarik Zinciri Yönetimi, Sağlık Çalışanları

Determining the Perceptions of Healthcare Workers on Supply Chain Management During the Covid-19 Pandemic

Abstract

Supply chain management in healthcare services plays an important role in ensuring that patients receive uninterrupted service. Disruptions in the supply chain can prevent the provision of quality service. Supply chain activities are important to meet the increasing demand for healthcare services and combat the epidemic, especially in crisis conditions such as pandemics. The role of healthcare professionals, one of the most important stakeholders of the supply chain, in supply activities cannot be denied. Therefore, healthcare professionals' perceptions of supply chain activities contribute to the effective management of processes. In this study, the perceptions of healthcare professionals regarding supply chain management during the Covid-19 pandemic process were examined using the Supply Chain Management and Ability to Meet Customer Requests Scale (SCMAMCRS). 385 healthcare professionals participated in the study. The results of the study were reached by using descriptive statistics, Independent Sample T-Test and One-Way Analysis of Variance (ANOVA). It was observed that the perception of supply chain management of healthcare professionals participating in the research was above average during the Covid-19 pandemic period. In addition, it has been determined that the professional experience of the employees, the institution they work for, the position within the institution and the unit they work in have an impact on their perception of supply chain management during the Covid-19 pandemic process.

Keywords: Covid-19, Pandemic, Supply Chain Management, Healthcare Workers

* Prof. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, seyhan.cil@hbv.edu.tr ORCID: 0000-0003-1012-3605.

** Öğr. Gör. Gümüşhane Üniversitesi, Şiran Dursun Keleş Sağlık Hizmetleri MYO, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, cigercikubra@gmail.com ORCID: 0000-0003-3589-5097.

*** Arş. Gör. Bayburt Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, emreakgun@bayburt.edu.tr ORCID: 0000-0003-3177-137X

Giriş

Covid-19 pandemisi, sağlık sektöründe tedarik zinciri yönetimi bağlamında çeşitli sorunların meydana gelmesine neden olmuştur. Covid-19 pandemi sürecinin başlangıcında, birçok ülke, tıbbi malzemelerin temininde büyük zorluklar yaşamıştır (Çatuk & Aydın, 2021). Kişisel koruyucu ekipmanlar, vantilatörler ve diğer tıbbi gereçlerin kıtlığı, sağlık kurum ve kuruluşlarının hizmet sunumunu önemli ölçüde aksatmıştır (Vaccaro, vd., 2020; Coria vd., 2022). Üretim hatlarında yaşanan aksamalar, nakliye sorunları, artan talep ve fiyat yükselmesi tedarik zinciri yönetimi için önemli zorluklar ortaya çıkarmıştır. Dahası, ihracat kısıtlamaları ve talebin yoğunlaşması, tedarik zinciri yönetiminde daha büyük sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu durum, sağlık sektöründe tıbbi malzemelerinin, ihtiyaç duyulan zamanda ve uygun maliyetle elde edilmesini zorlaştırmıştır (Durmuş & Duğrul, 2021).

Sağlık hizmetlerinde, hizmet sunumunun devamlılığı için gerekli tıbbi malzemelerin sağlanması büyük önem taşımaktadır. Tedarik zinciri faaliyetlerinde yaşanan aksaklıklar önemli kayıplara neden olabilir (Demirdöğen & Polater, 2016). Covid-19 pandemi sürecinde, sağlık hizmetlerinin sürekliliği için tedarik zinciri yönetimi daha kritik hale gelmiştir. Buna rağmen, Covid-19 pandemi sürecinde tedarik zinciri yönetimi, küresel düzeyde pek çok zorlukla karşılaşmıştır. Covid-19 pandemisi, arz ve talep dengesizliklerine ve lojistik zorluklara bağlı olarak tedarik zincirinin farklı bileşenlerinde aksamalara neden olmuştur (Rawlings vd., 2021). Covid-19 pandemi sürecinin başında, sağlık kuruluşları, virüsün hızlı yayılımını engellemeye çalışırken özellikle kişisel koruyucu ekipman eksikliğiyle mücadele etmek durumunda kalmıştır. Ayrıca, Covid-19 pandemisi ile mücadelede sağlık hizmetlerinin kapasitesi önemli bir sorun teşkil etmiştir. Yoğun bakım üniteleri, vantilatörler ve diğer tıbbi ekipmanların yetersizliği, birçok ülkede sağlık hizmetlerinin önemli kısıtlamalarından biri haline gelmiştir (Das & Nundy, 2020; Karlı & Tanyaş, 2020).

Covid-19 pandemi sürecinde, tedarik faaliyetlerinde yaşanan aksaklıkların en büyük etkisini deneyimleyenlerden biri de şüphesiz sağlık çalışanları olmuştur. Yöneticiler hastane operasyonlarını sürdürmeye çalışırken, sağlık çalışanları hastalara hizmet sunarken ve kendilerini salgından korurken maske, koruyucu ekipman gibi tıbbi malzemelerin temininde karşılaşılan zorlukları derinden hissetmiştir (Durmuş & Duğrul, 2021). Enfeksiyon riskiyle karşı karşıya kalan sağlık çalışanları, yeterli kişisel koruyucu ekipman olmaksızın görevlerini

yerine getirmek zorunda kalmıştır. Dolayısıyla bu dönemde, sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algıları önemli ölçüde etkilenmiştir (Kurt, 2022).

Buradan hareketle, Covid-19 pandemisi sürecinde tedarik faaliyetlerine yönelik bir perspektif sunmak ve bu süreçte yer alan sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algılarının ortaya konulmasının önemli bir konu olduğu düşünülmektedir. Yapılan literatür taraması sonucunda pandemi sürecinde sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algılarını belirlemeye yönelik benzer bir çalışmanın olmadığı görülmüştür. Yapılan bu çalışma, Covid-19 pandemi sürecinde sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algılarını tespit etmeyi amaçlamaktadır. Pandemi gibi kriz koşullarında tedarik faaliyetlerinin yürütülmesinde önemli rolü olan sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetime yönelik algılarının tespit edilmesinin literatüre önemli katkılar sunabileceği düşünülmektedir.

1.Kavramsal Çerçeve

1.1.Sağlık Hizmetlerinde Tedarik Zinciri Yönetimi

Sağlık hizmetleri, insan sağlığını desteklemeye yönelik hizmetlerin sunulması bakımından büyük bir öneme sahiptir. Bu alandaki hizmetler, tıbbi ürünlerle birlikte, çeşitli malzemeler, cihazlar ve ekipmanları da içermektedir (Bekmezci, 2018). Hizmet sunumunda gerekli olan malzemelerin yönetiminde en büyük pay tedarik zinciri yönetimine aittir. Bu nedenle, sağlık hizmetleri sektöründe tedarik zinciri yönetimi, söz konusu araç ve gereçlerin etkin bir şekilde temin edilmesi, yönetilmesi ve dağıtılması açısından hayati bir önem taşımaktadır. Bu bağlamda, sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliğini destekleyen tedarik zinciri yönetimi, sektörün başarısı için kilit bir faktör olarak görülebilir.

Tedarik zinciri yönetimi, sağlık sektörü bağlamında, gerekli kaynakların elde edilmesinden hastaların hizmet almasına kadar geçen zaman diliminde; hizmet sağlayıcılar, distribütörler, perakendeciler, üreticiler ve hastalar dahil olmak üzere tüm süreçlerin uyum içerisinde yürütülmesini hedefleyen bir sistemdir. Bu sürecin bir parçası olarak, hizmet sağlayıcılar, malzeme toptancıları, perakendeciler, nihai kullanıcılar, dağıtıcılar, tedarikçiler ve malzeme üreticileri, sağlık sektöründeki tedarik zinciri içerisinde çeşitli roller üstlenmektedir (Tengilimoğlu & Yiğit, 2013).

Sağlık hizmetlerinde tedarik zinciri yönetimi, sadece tıbbi ürünlerin tedarik ve dağıtımıyla sınırlı kalmayıp, sağlık çalışanlarının iş yükünü hafifletip daha verimli ve etkili bir sağlık hizmeti sunumuna katkıda bulunur. Sağlık çalışanları, hastalar için zamanında ve doğru tıbbi malzemelerin temin edilmesi hususunda önemli sorumluluklar üstlenirler (Beyan & Beyan, 2011).

Tedarik zinciri yönetimi, sağlık hizmetlerinde sadece sağlık kurumları ve çalışanları ile sınırlı kalmayıp, tedarikçileri de kapsamaktadır. Sağlık hizmetleri alanında tedarik zinciri yönetimi, tedarikçilerin doğru malzemeleri uygun zamanda ve doğru yerlere ulaştırmalarına olanak sağlamaktadır. Bu durum, tedarikçilerin stok maliyetlerini düşürürken, müşteri taleplerine göre ürün üretimi için gereksiz stok tutulmasını engelleyebilmektedir (Açıkgöz & Çağıl, 2019). Tedarik zinciri yönetimi, tedarikçilerin performanslarını takip etmeye ve değerlendirmeye de yardımcı olur. Bu sayede, tedarik zincirindeki zayıf halkalar belirlenebilir ve iyileştirme stratejileri geliştirilebilir. Tedarik zinciri yönetimi, sağlık kurumları ile tedarikçiler arasındaki işbirliğini güçlendirir ve artırır (Pato & Herczeg, 2020).

Sağlık sektöründe tedarik zinciri yönetimi, müşteri gereksinimlerini karşılamada hayati bir öneme sahiptir. Müşteri odaklı bir yaklaşım benimseyen sağlık kuruluşları, müşterilerinin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri uygun zamanda ve doğru şekilde sunmakla yükümlüdürler (Açıkgöz & Çağıl, 2019). Bu, tedarik zinciri yönetiminin ana hedefidir. Tedarik zinciri yönetimi, sağlık kurumlarının müşteri ihtiyaçlarına uygun malzemeleri stoklayarak ve hizmetleri zamanında sunarak müşteri memnuniyetini sağlamalarına yardımcı olur (Akbal, 2020).

Sağlık hizmetlerinde tedarik zinciri yönetimi bağlamında, doğru talep tahmininin gerçekleştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Hassas talep tahminleri, sağlık kurumlarının ihtiyaç duydukları malzemeleri uygun zamanda elde etmelerine yardımcı olurken, stoklama maliyetlerini de azaltır (Yiğit, 2016). Ayrıca, doğru talep tahminleri, malzemelerin zamanında teslimatını ve tedarik zincirindeki diğer bileşenlerle uyumlu bir işbirliğinin gerçekleştirilmesini mümkün kılar. Talep tahmini süreci, tedarik zincirindeki tüm bileşenlerin koordineli bir çalışma ortamı sağlamasını gerektiren karmaşık bir süreçtir. Bu bağlamda, sağlık kurumları, tedarik zinciri yönetimi kapsamında tedarikçiler, lojistik hizmet sağlayıcılar ve diğer tedarik zinciri unsurlarıyla işbirliği yapmayı teşvik etmelidir. Bu işbirliği sayesinde, tedarik zinciri bileşenleri arasındaki iletişim sürekli hale gelir ve talep tahminlerinin doğruluğu artar (Özdoğru & Görener, 2015).

Görüldüğü üzere sağlık hizmeti sunan kurumların tedarik zinciri süreç akışını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler arasında sağlık personelinin tedarik zinciri yönetimi konusundaki bilgi düzeyi, üst düzey yönetimin tedarik zinciri faaliyetlerine sağladığı destek düzeyi ve tedarik zincirindeki iş süreçlerinin koordinasyonu gibi unsurlar bulunmaktadır (Bhakoo & Chan, 2011). Bu nedenle, sağlık kurum ve kuruluşlarının hastalara etkin ve kaliteli sağlık hizmeti sağlarken aynı zamanda faaliyetlerini sürdürülebilir kılmak gerekmektedir. Bu sürecin sağlanabilmesi içinde tedarik zinciri yönetimine öncelik vermesi gerekmektedir.

2. Yöntem

2.1. Araştırma Modeli

Bu çalışmada, tarama modelleri arasından betimsel tarama modeli seçilmiştir. Betimsel tarama modelleri, geçmişte veya günümüzde bulunan belirli bir durumun tanımını yapma amacını taşır (Karasar, 2005). Bu çalışma, sağlık hizmetlerinde daha önce var olan bir durumu pandemi sürecini düşünerek betimlemeyi amaçladığından dolayı bu model kullanılmıştır.

2.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, Covid-19 pandemi sürecinde Türkiye’de çalışan sağlık çalışanlarının (doktor, hemşire, tıbbi sekreter, sağlık memuru, laborant vd.) tedarik zinciri yönetimi algılarının incelenmesidir. Ayrıca katılımcıların sosyodemografik özelliklerinin tedarik zinciri yönetimi algısı üzerinde etkisinin olup olmadığına bakılmıştır. Pandemi gibi olağanüstü koşullarda sağlık hizmetlerinin devamlılığının sağlanmasından en önemli etkenlerden birisi tedarik zinciri faaliyetleridir. Bu faaliyetlerin yerine getirilmesinde sağlık çalışanları önemli rol oynamaktadır. Çalışanların tedarik zinciri faaliyetlerine yönelik algıları ise daha başarılı tedarik faaliyetleri yürütülmesine, sağlık hizmetlerinin daha iyi yönetilmesine katkı sunacağı için önem arz etmektedir. Bu doğrultuda bilimsel bir yaklaşımla bu konuyu ele almak pandemi gibi kriz koşullarında sağlık çalışanlarının tedarik faaliyetleri hakkındaki görüşlerine yönelik bilgi edinmek açısından önemlidir. Ayrıca çalışma, elde edilecek sonuçlardan hareketle yapılacak düzenlemelerle tedarik faaliyetlerindeki eksiklerin giderilmesi yönünden önem arz etmektedir.

2.3. Hipotezler

Araştırma hipotezleri aşağıda verilmiştir. Ölçek alt faktörlerinin kurulan hipotezler ise araştırma sonucundaki kabul/ret durumu ile Tablo 6’ da gösterilmiştir.

H1: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

H2: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

H3: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H4: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

H5: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

H6: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

H7: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

H8: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır.

2.4. Evren ve Örneklem

Çalışmada evren, Türkiye’deki sağlık kurum/kuruluşlarında görev yapmakta olan sağlık çalışanlarıdır. Literatür incelendiğinde evren sayısı belirsizliğinde, ideal örneklem büyüklüğü üzerine hazırlanan tablolarda gösterilen 250.000 ve üzerindeki kişi sayısı için %95 güvenilirlik düzeyi ve %5 örneklem hatası ile evreni temsil etme gücüne sahip örneklem sayısı 384 (n) olarak kabul edilmektedir (Yazıcıoğlu & Erdoğan, 2004; Gürbüz & Şahin, 2018). Kolayda örneklem yöntemi ile katılımcılara çevrimiçi anket formu aracılığı ile ulaşılmış ve katılmayı kabul eden 385 sağlık çalışanı ile çalışma gerçekleştirilmiştir.

2.5. Veri Toplama Yöntemi

Anket tekniğinden yararlanılarak yapılan çalışmada form iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümünde katılımcıların tanımlayıcı bilgilerini belirlemek amacıyla hazırlanan sosyodemografik bilgi formu kullanılmıştır. Bu bilgiler arasında katılımcıların yaşı, eğitim düzeyi, kurum içi pozisyon, mesleki tecrübe süreci, çalışılan kurum gibi bilgiler yer almaktadır. İkinci bölümde ise, Demirdöğen ve Polater (2016) tarafından geliştirilen Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği Ölçeği (TZYMIKYÖ) kullanılmıştır. Ölçek 23 sorundan oluşmakta ve 5 alt boyutludur. 5’li likert tipinde olan ölçek değerleri “Kesinlikle Katılmıyorum” ile “Kesinlikle Katılıyorum arasında yer almaktadır. Ölçeğin maddeleri alt boyutlara eşit dağılmadığı için ölçek madde puanı 100 üzerinden eşit bir biçimde $[(100 \div \text{En yüksek sonuç}] \times \text{tedarik zinciri unsurları})$ formülü kullanılarak hesaplanır (Demirdöğen & Polater, 2016).

Faydalanılan ölçek ifadeleri Covid-19 pandemi sürecinde bir değerlendirme yapılacağından dolayı ifadeler uyarlanmış olup “Covid-19 süreci” eklenerek katılımcılardan anketi cevaplandırmaları istenmiştir. İfadelerin son halleri Tablo 2’ de gösterilmiştir.

Çalışmada kullanılan ölçek için ölçeği geliştiren araştırmacılardan izin alınmıştır. Çalışmanın etik kurul izni, Gümüşhane Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 27/04/2022 tarih ve 2022/3 sayılı kararı ile alınmıştır.

2.6. Verilerin Analiz Yöntemi

Verilere kartopu örneklem yöntemi ile ulaşılmıştır. Çevrimiçi anketlerin bireylere ulaştırılması sonucu elde edilmiş olan verilerin analizinde SPSS istatistik programı kullanılmıştır. Analiz yapılırken; sayı, yüzde, ortalama ve standart sapma gibi tanımlayıcı

istatistiksel yöntemlerle sonuçlara ulaşılmıştır. Kullanılan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği orijinal çalışmada yapılmış olsa da bu çalışma için farklı bir örneklem grubu kullanıldığından ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğinin sınanması amacıyla açıklayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizi yapılmıştır.

Tabachnick vd. (2013) tarafından belirtilen kriterlere göre, Skewness çarpıklık değeri ile Kurtosis basıklık değerinin $\pm 1,5$ aralığında olduğunda verilerin normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Normallik testi sonuçlarına göre çarpıklık ve basıklık değeri $\pm 1,5$ arasında olduğu için hipotezlerin test edilmesinde parametrik testlerden bağımsız t-testi ve tek yönlü ANOVA testleri kullanılmıştır.

3. Bulgular

Katılımcıların tanımlayıcı özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Sosyodemografik Özelliklerinin Dağılımı

Sosyodemografik Özellikleri		N	%
Cinsiyet	Kadın	242	62,9
	Erkek	143	37,1
Yaş	21-25	31	8,1
	26-30	51	13,2
	31-35	44	11,4
	36-40	62	16,1
	>40	197	51,2
Eğitim Düzeyi	Lise	18	4,7
	Ön Lisans	67	17,4
	Lisans	178	46,2
	Lisansüstü	122	31,7
Çalışılan Kurum	Kamu	237	61,6
	Özel	43	11,2
	Aile Hekimliği	9	2,3
	Üni, Hastanesi	96	24,9
	İdari	96	24,9
Çalışılan Birim	Sağlık Hizmeti	289	75,1
Kurum İçi Pozisyon	Yönetici	75	19,5
	Çalışan	310	80,5
Mesleki Tecrübe	<5	67	17,4
	6-10	44	11,4
	11-15	57	14,8
	>16	217	56,4
Tedarik Hakkında Bilgi Edinme Kaynağı	İlgili bölüm mezunu	56	14,5
	Hizmet içi eğitim	102	26,5
	Kurslar	9	2,3
	Kişisel tecrübe	142	36,9
	Çoklu cevap	74	19,2
	Diğer	2	,5
	Toplam	385	100

Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların %62,9'unun kadın, %51,2'sinin 41 yaş ve üzeri, %46,2'sinin lisans seviyesinde eğitim almış, %61,6'sının kamu sektöründe istihdam edildiği,

%75,1'inin sağlık hizmeti sağlayıcıları (doktor, hemşire, tıbbi sekreter vb.) olduğu, %80,5'inin yönetici pozisyonunda bulunmadığı ve %56,4'ünün 16 yıl ve üzerinde bir mesleki deneyime sahip olduğu görölmektedir.

Tablo 2. Tedarik Zinciri Algısı Ölçeği ile Alt Boyutlarının Tek Boyutluluk Analizi

Ölçek	Faktör Yüğü
Tedarik Zinciri Algısı Ölçeği	
Alt Boyutlar	
<i>Tedarik Zinciri Esnekliği</i>	
İfade 1 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, talep dalgalanmalarının üstesinden gelebilmektedir.)	,866
İfade 2 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, tedarik zincirinde yaşanan aksaklıkların üstesinden gelebilmektedir.)	,859
İfade 3 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, mevcut tedarikçileriyle sorun yaşadığında kısa sürede yeni tedarikçiler bulabilmektedir.)	,847
İfade 4 (Kurumumuzda Covid-19 sürecinde, nadiren ihtiyaç duyulan tıbbi malzemeler bile rahatlıkla temin edebilmektedir.)	,808
İfade 5 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, kurulan otomasyon sistemlerine hızlı adapte olabilmektedir.)	,854
İfade 6 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, istenilen nitelikteki tıbbi malzemeleri her zaman temin edebilmektedir.)	,863
KMO: ,883 ki kare: 1690,306	,000
<i>Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği</i>	
İfade 7 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, hastaların ihtiyaçlarına zamanında karşılık verebilmektedir.)	,855
İfade 8 (Kurumumuz Covid-19 sürecinde, acil durumların üstesinden başarıyla gelebilmektedir.)	,878
İfade 9 (Kurumumuzda, Covid-19 sürecinde hasta şikâyet oranı azalmaktadır.)	,823
İfade 10 (Covid-19 sürecinde kurumumuzla ilgili şikâyetleri zamanında çözümlenmekteyiz)	,891
İfade 11 (Covid-19 sürecinde kurumumuzun sunduğu hizmetlerden hasta memnuniyeti yüksektir.)	,858
KMO: ,887 ki kare: 1263,639	,000
<i>Talep Tahmini</i>	
İfade 12 (Covid-19 sürecinde kurumumuzda talep tahmini için istatistiksel metotlar kullanılmaktadır.)	,893
İfade 13 (Covid-19 sürecinde kurumumuzda talep tahmin sürecinin verimliliğini düzenli olarak ölçer ve gerekli değişiklikleri yaparız)	,942
İfade 14 (Covid-19 sürecinde talep tahmin sonuçlarımız başarılıdır.)	,905
KMO: ,724 ki kare: 750,528	,000
<i>Tedarikçi Performansı</i>	
İfade 15 (Covid-19 sürecinde kurumumuz tedarikçilerinin sundukları ürün / hizmet kalitesi istenilen standartları karşılamaktadır.)	,908
İfade 16 (Covid-19 sürecinde kurumumuz tedarikçileri, siparişleri istenilen koşullarda teslim etmektedirler)	,923
İfade 17 (Kurumumuz tedarikçileri Covid-19 sürecinde, kurumumuzun ani talep değişimlerini karşılayabilmektedir.)	,919
KMO: ,754 ki kare: 741,722	,000
<i>Tedarik Zinciri Entegrasyonu</i>	
İfade 18 (Covid-19 sürecinde kurumumuz departmanları, tedarik zinciri sorunlarını belirlemek ve çözmek için ortaklaşa çalışmaktadırlar.)	,883
İfade 19 (Covid-19 sürecinde kurumumuz departmanları arasındaki iletişim ve koordinasyon başarılı bir şekilde yürütölmektedir.)	,924
İfade 20 (Covid-19 sürecinde kurumumuz departmanları, tıbbi malzemelere olan talepleri ortaklaşa belirlemektedir.)	,883

İfade 21 (Covid-19 sürecinde kurumumuz departmanları birbirleriyle hızlı iletişim kurabilmektedir.)	,896
İfade 22 (Covid-19 sürecinde kurumumuz ve tedarikçiler arasında başarılı bir entegrasyon bulunmaktadır.)	,895
İfade 23 (Covid-19 sürecinde kurumumuz ve tedarikçileri arasında iletişim ve koordinasyon başarılı bir şekilde yürütülmektedir.)	,870
KMO: ,909 ki kare: 2238,818	,000

Tablo 2'de yer alan ölçek ifadelerinin faktör yükleri incelendiğinde, değerlerin 0.30'un üzerinde olduğu görülmektedir. Bu durum, ölçek ifadelerinin yapıyı temsil ettiğini ve kullanılan ölçekte herhangi bir ifadenin çıkarılmasına gerek olmadığını açıklamaktadır.

Tablo 3. Ölçek ve Alt Boyutlar Güvenilirlik Analizi

Ölçek	Cronbach Alfa	İfade Sayısı
TZYMİSKYÖ	,975	23
<i>Tedarik Zinciri Esnekliği</i>	,921	6
<i>Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği</i>	,912	5
<i>Talep Tahmini</i>	,901	3
<i>Tedarikçi Performansı</i>	,905	3
<i>Tedarik Zinciri Entegrasyonu</i>	,948	6

Çalışma ölçeği ve alt boyutlarının güvenilirlik analizine ilişkin sonuçlar Tablo 3'te sunulmuştur. Kullanılan ölçek ve her bir alt boyut için ayrı ayrı analizler yapılmıştır. Güvenilirlik düzeyinin 0,70 üzerinde olması, sosyal bilimler alanında ölçeğin güvenilir olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği Ölçeği (TZYMİSKYÖ) için yapılan güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen Cronbach Alfa değeri 0,975 olarak belirlenmiştir.

Tablo 4. Ölçek ve Alt Boyutlar Ortalama

Ölçek	Ortalama	Standart Sapma
TZYMİSKYÖ	3,70	,86596
<i>Tedarik Zinciri Esnekliği</i>	3,76	,91841
<i>Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği</i>	3,70	,95010
<i>Talep Tahmini</i>	3,57	,98345
<i>Tedarikçi Performansı</i>	3,63	,94902
<i>Tedarik Zinciri Entegrasyonu</i>	3,75	,95091

Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği Ölçeğinde ölçeğin 5'li Likert tipinde bir ölçek olmasından dolayı ortalamasının 5'e yakın olması, katılımcıların tedarik zinciri yönetimi algısının yüksek düzeyde olduğu anlamına gelmektedir (Demirdöğen & Polater 2016). Bu çalışmada, ölçek ortalaması 3,70 olarak bulunmuştur. Bu sonuç, katılımcıların tedarik faaliyetleri ve müşteri isteklerini karşılayabilme algılarının ortalamasının üzerinde olduğunu göstermektedir (Tablo 4).

Tablo 5. Katılımcıların Tedarik Zinciri Yönetimi ve Alt Boyutları Puan Ortalamaları (n=385)

Boyutlar	Ortalama Puan	Katsayı ile Çarpılmış Puan
<i>Tedarik Zinciri Esnekliği</i>	22,57	75,15
<i>Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği</i>	18,52	74,08
<i>Talep Tahmini</i>	10,71	71,32
<i>Tedarikçi Performansı</i>	10,90	72,59
<i>Tedarik Zinciri Entegrasyonu</i>	22,51	74,95

Çalışmanın yöntem bölümünde yer alan formül temel alınarak, çalışma sonuçlarına göre düzenlenen Covid-19 pandemi sürecinde tedarik zinciri yönetimi ve alt boyutlarına ilişkin puan ortalamaları Tablo 5'te sunulmaktadır. Yapılan çalışmada, ölçekten elde edilen en yüksek puan, katılımcıların algılarının en yüksek olduğu faktörü ifade etmektedir. Bu bağlamda, Tablo 5'te gösterilen puan ortalamalarında da belirtildiği üzere, katılımcıların en yüksek ve olumlu algıya sahip olduklarını faktörün tedarik zinciri esnekliğinin olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Hipotezler Testi Sonuçları

H1: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. <i>H1a: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri esnekliği arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H1b: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H1c: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından talep tahmini arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H1d: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H1e: Katılımcıların cinsiyeti ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.</i>	Reddedilmiştir.
H2: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. <i>H2a: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan tedarik zinciri esnekliği ile arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H2b: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H2c: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan talep tahmini ile arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H2d: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H2e: Katılımcıların yaşı ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.</i>	H2a, H2c Kabul Edilmiştir
H3: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir farklılık vardır. <i>H3a: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan tedarik zinciri esnekliği ile arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H3b: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H3c: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan talep tahmini ile arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H3d: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır.</i> <i>H3e: Katılımcıların eğitim düzeyleri ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından olan tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.</i>	Reddedilmiştir.
H4: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. <i>H4a: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri esnekliği arasında anlamlı bir fark vardır.</i>	H4, H4a, H4b, H4d, H4e Kabul Edilmiştir

H4b: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır. H4c: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından talep tahmini arasında anlamlı bir fark vardır. H4d: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır. H4e: Katılımcıların çalıştıkları kurum ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.	
H5: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. H5a: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri esnekliği arasında anlamlı bir fark vardır. H5b: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır. H5c: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından talep tahmini arasında anlamlı bir fark vardır. H5d: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır. H5e: Katılımcıların görev yaptıkları birim ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.	H5, H5a, H5e Kabul Edilmiştir.
H6: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. H6a: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri esnekliği arasında anlamlı bir fark vardır. H6b: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır. H6c: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından talep tahmini arasında anlamlı bir fark vardır. H6d: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır. H6e: Katılımcıların kurum içindeki pozisyonları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.	H6, H6a, H6b, H6c, H6d, H6e Kabul Edilmiştir
H7: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. H7a: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri esnekliği arasında anlamlı bir fark vardır. H7b: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır. H7c: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından talep tahmini arasında anlamlı bir fark vardır. H7d: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır. H7e: Katılımcıların mesleki tecrübe süresi ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.	H7, H7a, H7b, H7c Kabul Edilmiştir
H8: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında anlamlı bir fark vardır. H8a: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri esnekliği arasında anlamlı bir fark vardır. H8b: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği arasında anlamlı bir fark vardır. H8c: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından talep tahmini arasında anlamlı bir fark vardır. H8d: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarikçi performansı arasında anlamlı bir fark vardır. H8e: Katılımcıların tedarik faaliyetleri hakkında bilgi edinme yolları ile tedarik zinciri yönetimi algısı alt boyutlarından tedarik zinciri entegrasyonu arasında anlamlı bir fark vardır.	Reddedilmiştir.

Tablo 7. TZYMİSKYÖ'nün Sosyodemografik Özellikler ile T-Test ve Anova Sonuçları

Demografik Özellikler		n	TZYMİSKYÖ				Ted.Zinciri Esnekliği				Müş.t.istik.karş.yeteneği				Talep Tahmini				Ted. Performansı				Ted.Zinciri Entegrasyonu			
			Ort.	SD	F	p	Ort.	SD	F	P	Ort.	SD	F	p	Ort.	SD	F	p	Ort.	SD	F	p	Ort.	SD	F	p
Yaş	21-25	31	3,42	,640	2,270	,061	3,52	,721	2,560	,038	3,43	,840	2,087	,082	3,18	,665	2,798	,026	3,43	,770	1,042	,385	3,43	,720	1,854	,118
	26-30	51	3,51	,830			3,48	,879			3,49	,864			3,32	,884			3,52	,971			3,64	,922		
	31-35	44	3,76	,763			3,87	,759			3,69	,978			3,71	,947			3,78	,835			3,73	,917		
	36-40	62	3,64	,889			3,70	,988			3,64	,917			3,56	,968			3,55	,951			3,65	,932		
	≥41	197	3,70	,906			3,86	,949			3,82	,979			3,66	1,041			3,68	,989			3,86	,992		
Kurum	Kamu	237	3,59	,896	6,086	,000	3,66	,929	4,027	,008	3,53	,973	8,956	,000	3,49	1,005	2,171	,091	3,54	,978	4,778	,003	3,64	,988	6,022	,001
	Özel	43	4,15	,626			4,17	,684			4,21	,781			3,88	,860			4,10	,744			4,25	,625		
	Aile Hek.	9	4,09	,648			3,98	1,005			4,28	,617			3,81	1,001			3,96	,696			4,25	,540		
	Üni.Hast.	96	3,74	,828			3,79	,929			3,84	,867			3,60	,958			3,61	,919			3,74	,930		
Çal.Brim	İdari H.	96	3,87	,757	2,201(t)	,028	3,94	,825	2,342	,020	3,82	,893	1,511	,132	3,72	,891	1,721	,086	3,76	,876	1,501	,134	3,96	,790	2,824	,005
	Sağlık H.	289	3,64	,893			3,69	,939			3,66	,964			3,52	1,000			3,59	,971			3,68	,990		
Pozisyon	Yönetici	75	4,04	,688	4,526(t)	,000	4,06	,820	3,237	,001	4,10	,700	5,105	,000	3,92	,850	3,470	,001	3,83	,899	2,043	,042	4,15	,725	4,934	,000
	Çalışan	310	3,62	,884			3,68	,926			3,60	,977			3,48	,996			3,58	,955			3,65	,974		
M.Tecrübe	0-5 yıl	67	3,51	,692	2,901	,035	3,58	,751	2,682	,047	3,51	,784	2,821	,039	3,24	,771	3,713	,012	3,54	,751	1,063	,365	3,56	,853	2,490	,060
	6-10 yıl	44	3,49	,884			3,52	,944			3,46	,988			3,45	,926			3,44	1,085			3,52	,906		
	11-15 yıl	57	3,74	,867			3,78	,881			3,71	1,046			3,63	1,056			3,71	,896			3,78	,899		
	≥16	217	3,79	,897			3,85	,957			3,81	,950			3,67	1,014			3,68	,986			3,84	,990		

Tablo 7'ye göre, yapılan T-Test ve ANOVA analizleri sonucunda; tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği ile sosyodemografik özelliklerden cinsiyet, eğitim ve tedarik hakkında bilgi edinme kaynağı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($p>0,05$). Buradan sonuçla, kurulan hipotezlerden H1, H3 ve H8 reddedilmiştir.

Katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği yaşlarına göre farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Ancak, ölçeğin alt boyutlarından olan tedarik zinciri esnekliği ile talep tahmini arasında katılımcıların yaşlarına bağlı olarak istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($p<0,05$). Bu farklılıklara yönelik post hoc testleri yapıldığında gruplar arasında bir farklılığa ulaşılamamış olup Anova testi ortalamalara bakıldığında, 31-35 yaş arasındaki katılımcıların talep tahmini puan ortalamalarının diğer yaş gruplarındaki katılımcılara göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca, tedarik zinciri esnekliği puan ortalamalarına bakıldığında, 31-35 yaş ve 41 yaş üzeri katılımcıların diğer katılımcıların puan ortalamalarına göre anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Buradan yola çıkıldığında H2a ve H2c hipotezleri kabul edilmiştir.

Katılımcıların çalıştıkları kurum ile Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılayabilme Yeteneği, ölçeğin alt boyutları olan tedarik zinciri esnekliği, müşteri ilişkilerini karşılayabilme yeteneği, tedarikçi performansı ve tedarik zinciri entegrasyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($p<0,05$). Bu bağlamda, H4, H4a, H4b, H4d ve H4e hipotezleri kabul edilmiştir. Post hoc analizinde Games Howel ve Gabriel testlerine göre gruplar arası farklılıklara bakıldığında TDYMIKYÖ ve alt boyutlarından; tedarik zinciri esnekliği, müşteri isteklerini karşılayabilme, tedarikçi performansı ve tedarik zinciri entegrasyonunda özel hastane ile kamu ve üniversite hastanesi arasında anlamlı farklılıklara ulaşılmıştır. Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılayabilme Yeteneği ölçeğinde özel hastanelerde çalışan katılımcıların algı puanlarının kamu ve üniversite hastaneleri çalışanların algı puanlarına göre anlamlı düzeyde daha yüksek olduğu görülmüştür. Özel hastanede çalışan katılımcıların tedarik zinciri esnekliği ve tedarikçi performansı algı puanları, kamu ve üniversite hastanesi çalışanlarının algı puanlarından daha yüksektir. Müşteri İsteklerini Karşılayabilme Yeteneği alt boyutunda, özel hastane çalışanlarının algı puanları kamu ve üniversite hastanelerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Aile hekimliği ve üniversite hastanesinde çalışanların müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği algı puanı ise kamu hastanesindekilere göre daha yüksektir.

Katılımcıların çalıştıkları birimler ile Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılayabilme Yeteneği algısı ve alt boyutları olan Tedarik Zinciri Entegrasyonu ve Tedarik

Zinciri Esnekliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmüştür ($p<0,05$). İdari hizmetlerde görev yapan çalışanların tedarik zinciri yönetimi algısı puan ortalaması, sağlık hizmetlerini doğrudan sağlayan (doktor, hemşire vb.) çalışanların algı puan ortalamalarından daha yüksektir (Tablo 7). Sağlık işletmelerindeki personelin kurumdaki pozisyonu (yönetici, çalışan) ile Tedarik Zinciri Yönetimi algısı arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık vardır. Bu durumda, H6 ve alt boyutları kabul edilmiştir ($p<0,05$). Yöneticilerin ortalama puanları, diğer çalışan personelin puan ortalamalarından daha yüksektir (Tablo 7).

Mesleki tecrübe değişkeni ile Tedarik Zinciri Yönetimi algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmüştür. Bu durumda, H7 hipotezi kabul edilmiştir ($p<0,05$). Ayrıca, Tedarik Zinciri Yönetimi algısının alt boyutlarından olan Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği, Tedarik Zinciri Esnekliği ve Talep Tahmini boyutlarında da istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır ($p<0,05$). Yapılan post hoc analizinde Gabriel ve Games Howel testlerinde talep tahmini ve müşteri isteklerini karşılayabilme alt boyutunda, 16 yıl ve üzeri tecrübeye sahip katılımcılar ile 0-5 yıl arası tecrübesi olan katılımcıların arasında farklılık görülmüştür. Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği, Tedarik Zinciri Esnekliği, Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneği ve Talep Tahmini algı puanları ortalaması, 16 yıl ve üzerinde mesleki deneyime sahip olan katılımcıların diğer yıllardaki deneyime sahip olan katılımcılardan daha yüksektir (Tablo 7).

4. Tartışma

Tedarik zinciri yönetimi, sağlık hizmetlerinde ihtiyaç duyulan malzemelerin zamanında ve uygun maliyetle temin edilmesine katkı sağlamaktadır. Ancak Covid-19 pandemisi, tedarik zinciri yönetimi konusunda pek çok zorluk ortaya çıkarmıştır. Bu zorluklar arasında malzeme sıkıntısı, lojistik sorunlar ve tedarik zincirindeki aksaklıklar sayılabilir. Bu nedenle Covid-19 pandemisi, dünya genelinde sağlık hizmetlerinde tedarik zinciri yönetiminin önemini bir kez daha göstermiştir. Pandemi ile mücadele ederken sağlık çalışanlarının korunması ve hastalara hizmet sunulması için tedarik zinciri yönetimine duyulan ihtiyaç daha da artmıştır.

Sağlık çalışanları, tedarik zinciri yönetimi sürecinin kritik bileşenlerinden birini teşkil eder. Bu profesyoneller, hastaların zamanında ve uygun malzemelerle tedavi edilmesini sağlamak amacıyla, tıbbi malzemelerin, ilaçların ve cihazların etkin bir şekilde temin edilmesinde merkezi bir rol üstlenirler. Covid-19 pandemisi sırasında, sağlık çalışanları tedarik zinciri yönetimindeki aksaklıklar nedeniyle zorlu bir dönemden geçmiştir. Malzeme eksikliği, tedarik zincirindeki kesintiler ve lojistik engeller, sağlık çalışanlarının gerekli malzemelere erişiminde önemli zorluklara yol açmıştır. Bu durum, pandemi sürecinde sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algılarını olumsuz etkileyebilecek potansiyele sahiptir. Araştırmanın

temel amacı, sağlık çalışanlarının Covid-19 pandemisi sırasında tedarik zinciri yönetimi algılarının incelenmesidir.

Çalışmada, katılımcıların neredeyse yarısından fazlası 41 yaş ve üzeri bireylerden oluşmaktadır. Bu yaş kategorisindeki sağlık profesyonelleri, tedarik zincirinde gerçekleşen değişimleri geçmişte yaşamış olabilecekleri için daha kapsamlı bilgi ve deneyime sahip olabilirler. Ek olarak, çalışma sonuçlarına istinaden, katılımcıların büyük bir kısmı sağlık hizmeti sunan kişilerden oluşmaktadır. Dolayısıyla bu sağlık çalışanları, tedarik zincirinin sağlık hizmetlerinin sunumuna etkilerini daha derinlemesine kavramak adına, doğrudan deneyim elde etme fırsatına sahip olabilirler.

Araştırma sonuçları, katılımcıların tedarik zinciri yönetimi hakkında genellikle olumlu bir algıya sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Ölçekten elde edilen ortalama puan 3,70 olarak belirlenmiş, bu da sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi konusundaki algılarının genel olarak yüksek olduğunu göstermektedir. Özellikle, katılımcıların tedarik zinciri esnekliği konusunda oldukça olumlu bir algıya sahip oldukları saptanmıştır. Buna karşın, Covid-19 dönemindeki talep tahmini konusunda en düşük algıya sahip oldukları gözlemlenmiştir. Bu bulgular, tedarik zinciri yönetimi stratejilerinin belirlenmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Çalışma, sağlık çalışanlarının pandemi sürecinde özellikle tedarik zinciri esnekliğine öncelik verdiklerini ortaya koymaktadır. Bu durum, sağlık sektöründeki tedarik zinciri yönetiminin değişen koşullara hızlı ve etkili bir şekilde uyum sağlamasının gerekliliğini vurgular niteliktedir. Sürekli değişen çevresel faktörler karşısında, kurumların tedarik zinciri esnekliğini sağlayarak hızlı ve düşük maliyetli çözümler sunarak müşteri taleplerini karşılamaları önemlidir (Demirdöğen & Polater, 2016). Talep tahmini konusunda algının düşük olması, bu dönemde taleplerin beklenmedik ve öngörülemeyen nitelikte olmasından kaynaklanıyor olabilir. Doğru talep tahminlerinin, kurumlar için olduğu kadar tedarik zincirindeki diğer aktörler için de kritik öneme sahip olduğu bilinmektedir. Hatalı tahminler, tedarik zinciri boyunca ürün eksikliğine veya fazlalığına yol açabilir (Demirdöğen & Polater, 2016). Bu sebeple, talep tahmininin yetersiz olduğunu düşünen çalışanlar, tedarik zinciri sorunlarının oluşmasına katkı sağlayabilir. Polater (2015) tarafından yapılan bir çalışmada, sağlık sektöründeki kuruluşların ve tedarikçilerin başarıya ulaşabilmeleri ve hasta memnuniyetini sağlayabilmeleri adına, talep tahmin süreçlerini uyumlu bir şekilde gerçekleştirmeleri ve tedarikçi performanslarını sürekli olarak değerlendirmelerinin gerektiği ifade edilmiştir. Literatürde yapılan incelemeler sonucunda, Biçer & Ömürgönülşen (2019) tarafından sağlık yöneticileri üzerinde yapılan araştırmada, ölçek ifadelerinin ortalama puanlarının yüksek olması, mevcut çalışmamızla kıyaslanabilir bulgular sunmaktadır. Bununla birlikte, bahsi geçen

çalışmada, hastane yöneticilerinin tedarik zinciri esnekliği algı puanları en yüksek ve tedarik zinciri entegrasyonunu algı puanlarının ise en düşük olduğu saptanmıştır. Elde edilen bu bulgular ise, mevcut çalışmamızla farklılık göstermektedir.

Çalışma kapsamında, yaştan tedarik zinciri yönetimi ve müşteri taleplerini karşılama becerisi üzerinde etkisi olmadığı, fakat tedarik zinciri esnekliği ve talep tahmini alt boyutlarında etkili olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle, yaştan sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi ve müşteri taleplerini karşılama becerisi algısı üzerinde önemli bir rolünün bulunmadığı söylenebilir. Benzer şekilde Biçer ve Ömürgönülşen (2019)'ın çalışmasında da yaştan katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılama becerileri algıları üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı etkisinin olmadığı bulunmuştur. Bununla birlikte, tedarik zinciri esnekliği ve talep tahminine dair algılarda yaşla birlikte istatistiksel açıdan anlamlı farklılıklar görülmektedir. Özellikle, 31-35 yaş ve 41 yaş üzeri katılımcılar, tedarik zinciri esnekliği hususunda daha yüksek bir algıya sahiptir. Bu durum, söz konusu yaş gruplarının pandemi sürecinde hızlı ve etkin değişikliklere uyum sağlama noktasında daha geniş deneyime sahip olabileceğini düşündürülebilir. Ayrıca, 31-35 yaş aralığındaki katılımcıların talep tahminine ilişkin puan ortalamalarının diğer yaş gruplarına kıyasla daha yüksek olması, bu yaş grubunun taleplerin öngörülmesi ve yönetilmesi konularında daha olumlu bir algıya sahip olduklarına işaret etmektedir. Bu sonuçlar, yaştan sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algıları üzerinde farklı etkileri olduğunu göstermektedir.

Çalışmada elde edilen önemli bulgular arasında, katılımcıların çalıştıkları kurumla tedarik zinciri yönetimi ve ölçek alt boyutları arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık bulunması yer almaktadır. Özellikle, özel hastanelerde çalışanların, tedarik zinciri yönetimi ve müşteri taleplerini karşılamaya yönelik algılarının daha yüksek olduğu saptanmıştır. Ayrıca, özel hastanede çalışan katılımcıların tedarik zinciri esnekliği ve tedarikçi performansı algı puanları, kamu ve üniversite hastanesi çalışanlarının algı puanlarından daha yüksektir. Bu bulgular, özel hastanelerin tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılamada daha etkin ve başarılı olabileceğini düşündürmektedir. Özel hastanelerin daha hızlı ve esnek karar mekanizmalarına sahip olması ve daha fazla kaynak ve yeteneğe erişim sağlayabilmesi ve rekabetçi bir ortamda faaliyet göstermeleri bu durumun temel nedenleri arasında olabilir. Müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği alt boyutunda ise özel hastane çalışanlarının algı puanları kamu ve üniversite hastanelerine göre daha yüksekken, aile hekimliğinde ve üniversite hastanesinde çalışanların algı puanlarının ise kamu hastanesindekilere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur. Bu sonuç, özel hastanelerin yanı sıra aile hekimliği ve üniversite hastanelerinin de müşteri beklentilerine daha iyi yanıt verebildiğini göstermektedir. Tedarik zinciri

entegrasyonu boyutunda ise aile hekimlikleri ile özel hastanelerin diğer kurumlara göre daha yüksek bir ortalama puana sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, aile hekimliği ve özel hastanelerin tedarik zinciri süreçlerinde daha başarılı bir entegrasyon sağladıklarına işaret etmektedir.

Çalışmada elde edilen bir diğer önemli bulgu ise, katılımcıların çalıştıkları birim ve kurumdaki pozisyonlarının tedarik zinciri yönetimi algısı ve alt boyutları üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkiye sahip olmasıdır. İdari hizmetlerde (yönetim, satın alma vb.) görev alan çalışanların tedarik zinciri yönetimi algısı puan ortalaması, sağlık hizmetlerini doğrudan sunan (doktor, hemşire vb.) çalışanlara kıyasla daha yüksek bulunmuştur. İdari hizmetlerde yer alan personelin tedarik zinciri süreçleriyle daha doğrudan bağlantılı olması ve bu sebeple bu alandaki bilgi ve becerilerinin daha gelişmiş olduğu düşünülebilir. Ayrıca, sağlık işletmelerindeki personelin kurumdaki pozisyonu (yönetici, çalışan) ile tedarik zinciri yönetimi algısı arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Yöneticilerin ortalama puanlarının, diğer çalışan personele göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuç, yöneticilerin tedarik zinciri yönetimi süreçlerine daha fazla odaklandığını ve bu konularda daha bilgili ve tedarik zinciri yönetimine yönelik daha yüksek bir algıya sahip olduklarını göstermektedir. Biçer ve Ömürgönülşen (2019) tarafından yapılan çalışmada, sağlık yöneticilerinin tedarik zinciri yönetimi algılarının yüksek olduğu bulunmuştur. Bu sonuç, mevcut çalışmamızın sonuçlarını destekler niteliktedir. Fakat, mevcut çalışmamızdan farklı olarak, Biçer ve Ömürgönülşen (2019)'un çalışmasında tedarikçi performansı ve tedarik zinciri entegrasyonu boyutlarına verilen cevapların ortalamalarının 3'ün altında olduğu tespit edilmiştir. Yöneticiler, tedarikçilerin mal/hizmet kalitesinde istenen standartlara ulaşamadığını ve ani talep değişimlerine uyum sağlayamadığını düşünmektedirler. Benzer şekilde, tedarikçilerin kurumların ani talep değişimlerine karşılık verme yeteneklerinin düşük olduğu düşünülmektedir. Genel olarak, yöneticiler tedarikçi performanslarından memnun değildir ve bu durum mevcut çalışmamızdaki bulgulardan farklılık göstermektedir. Biçer ve Ömürgönülşen (2019) çalışmasında, taleplerin hızla değişmesi, sağlık sektöründe teknolojinin etkin kullanılması ihtiyacı ve tedarikçilerin bu değişikliklere çabuk uyum sağlayamaması gibi nedenlerle tedarik zincirinde sorunlar yaşandığı belirtilmiştir. Yöneticiler, departmanlar arası ve kurum-tedarikçi iletişimde olumlu düşüncelere sahip olmamakta, iletişim problemlerinin nedenleri arasında birimler arası koordinasyon eksikliği ve bilgi paylaşımındaki yetersizlikler bulunmaktadır. Ayrıca, kurum ve tedarikçi arasındaki iletişim sorunlarının tedarikçilerden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Çalışmada, sağlık çalışanlarının mesleki tecrübe süreleri ile tedarik zinciri yönetimi algıları arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık olduğu bulunmuştur. 16 yıl ve üzerinde mesleki deneyime sahip olan katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği, tedarik zinciri esnekliği, müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği ve talep tahmini algı puanlarının daha yüksek olması mesleki deneyimin tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılamada önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, tecrübeli sağlık çalışanlarının, tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneği konusunda daha fazla bilgi ve beceriye sahip olabileceği ve bu nedenle daha etkili performans sergileyebileceği düşünülebilir. Ayrıca, tecrübeli çalışanlar, tedarik zinciri süreçlerini ve dinamiklerini daha iyi anlayarak, pandemi gibi kriz dönemlerinde daha hızlı ve esnek bir şekilde tepki verebilirler.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, sağlık çalışanlarının Covid-19 pandemi sürecindeki tedarik zinciri yönetimine ilişkin algıları incelenmiştir. Çalışmada elde edilen bulgular, sağlık çalışanlarının tedarik zinciri yönetimi algılarının ortalamanın üstünde olduğunu göstermektedir. Çalışmanın sonuçları, sağlık işletmelerindeki tedarik zinciri yönetimi algısının yaş, çalışılan kurum (kamu, özel, aile hekimliği, üniversite hastanesi), kurum içi çalışılan birim (idari hizmetler, sağlık hizmetleri), pozisyon (yönetici, çalışan) ve mesleki tecrübeleri gibi farklı değişkenlere bağlı olarak değiştiğini göstermiştir.

Bu doğrultuda gelecekte yapılacak çalışmalarda farklı sağlık kuruluşları arasında, örneğin özel hastaneler ve aile hekimliği işletmeleri arasında tedarik zinciri yönetimi ve müşteri isteklerini karşılayabilme yeteneğinin karşılaştırılması, bu işletmelerin başarılı uygulamalarını ve stratejilerini belirlemeye ve paylaşmaya yardımcı olabilir. Ayrıca hastaneler tedarik faaliyetlerinde yer alan çalışanlarında deneyime ve çalışılan pozisyona göre bir tercihte bulunabilir. Son olarak, özellikle pandemi gibi kriz koşullarında çalışanların kurumun tedarik zinciri faaliyetlerine yönelik algısının olumlu olması krizle mücadele etmede önemli olabilir. Bu yüzden sağlık kurum ve kuruluşları çalışanlarının algılarını yüksek tutmaya yönelik faaliyetlere önem verebilirler.

KAYNAKÇA

- Açıkgöz, N., & Çağıl, G. (2019). Tedarik Zincirinde Kaos: Bir Literatür Taraması, *Academic Platform Journal Of Engineering And Science*, 7(3): 449-466.
- Akbal, H. (2020). Covid-19 Pandemisinin Sağlık Tedarik Zincirine Kamçı Etkisi. *Kesit Akademi Dergisi*, 6(25), 181-192.
- Bekmezci, M. (2018). Sağlık Kurumlarında Tedarik Ve Malzeme Yönetimi, II. International Applied Social Sciences Congress, April 19-21 th, Demre, Antalya.
- Beyan, T., & Beyan, O. D. (2011). “Kaliteli Tıbbi Bakım İçin Sağlık Malzemeleri Tedarik Zincirinde Bilişim Teknolojileri Dayalı Dönüşüm: Genel Bir Çerçeve Önerisi”, VIII. Ulusal Tıp Bilişimi Kongresi Bildirileri, Kasım 2011, Antalya.
- Bhakoo V., & Chan C. (2011). Collaborative Implementation Of E-Business Processes Within The Health-Care Supply Chain. *Supply Chain Management: An International Journal*, 16(3), 184-193.
- Biçer, İ., & Ömürgönülşen, M. (2019). Sağlık Kurumları Yöneticilerinin Tedarik Zinciri Yönetimi Algılarının Belirlenmesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*; 22(3): 599-618.
- Coria, A. L., Rabin, T. L., Rule, A. R., Haq, H., Hudspeth, J. C., Ratner, L., & Walker-Descartes, I. (2022). Global Health Crisis, Global Health Response: How Global Health Experiences Prepared North American Physicians For The Covid-19 Pandemic. *Journal Of General Internal Medicine*, 1-5.
- Çatuk, C., & Aydın, K. (2021). Covid-19 Dünya Ve Türkiye Tedarik Zinciri Üzerine Etkileri. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37), 427-449.
- Das, Sap., & Nundy, S. (2020). Rationing Medical Resources Fairly During The Covid -19 Crisis: Is This Possible In India (Or America). *Current Medicine Research And Practice*; 10(3): 127-129.
- Demirdöğen, O., & Polater, A., (2016). Sağlık Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi Ve Müşteri İsteklerini Karşılatabilme Yeteneğinin İncelenmesi: Ölçek Geliştirme Çalışması, *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 39-54.
- Durmuş, A., & Duğral, E. (2021). Pandemi Sürecinde Hastanelerde Kişisel Koruyucu Ekipman (Kke) Dağıtımının Süreç Yönetimi Tekniği İle Değerlendirilmesi. *Journal Of Business In The Digital Age*, 4(1), 87-93.
- Şahin, F., & Gürbüz, S. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemi*. Ankara:Seçkin
- Karlı, H., & Tanyaş, M. (2020). Pandemi Durumunda Tedarik Zinciri Risk Yönetimine İlişkin Öneriler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*; 19(37):174-190.
- Özüdoğru, A. G., & Görener, A. (2015). Sağlık Sektöründe Talep Tahmini Üzerine Bir Uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi*, 14(27),37-53.
- Pato, B.S.G. & Herczeg, M. (2020). The Effect Of The Covid-19 On The Automotive Supply Chains, *Studia Universitatis Babeş-Bolyai Oeconomica*, 65(2): 1-11.
- Polater, A. (2015). *Sağlık Sektöründe Tedarik Zinciri Yönetimi ve Müşteri Memnuniyetinin İncelenmesi: Bazı İllerde İkinci ve Üçüncü Basamak Hastaneler ve Tedarikçileri*

Üzerine Bir Uygulama. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Erzurum.

- Rawlings, A., Brandt, L., Ferreres, A., A., Asbun, H., & Shadduck, P. (2021). Ethical Considerations For Allocation Of Scarce Resources And Alterations İn Surgical Care During A Pandemic. *Surgical Endoscopy*, 35, 2217-2222
- Kurt, Şafak. (2022). Covıd-19 Pandemisi İle İlişkili Tedarik Zinciri Stratejileri Çalışmalarının Sistematik Bir İncelemesi. *Euroasia Journal Of Social Sciences & Humanities*, 9(28), 50-69.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2013). Using Multivariate Statistics (Vol. 6, Pp. 497-516). Boston, Ma: Pearson.
- Tengilimoğlu, D. & Yiğit, V. (2013). *Sağlık İşletmelerinde Tedarik Zinciri ve Malzeme Yönetimi*. 2. Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Truog R.D., Mitchell C., & Daley G.Q. (2020). The Toughest Triage -Allocating Ventilators İn A Pandemic. *New England Journal of Medicine*; 382(21), 1973-1975.
- Vaccaro, A. R., Getz, C. L., Cohen, B. E., Cole, B. J., & Donnally 1ıı, C. J. (2020). Practice Management During The Covıd-19 Pandemic. *The Journal of the American Academy of Orthopaedic Surgeons*.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2004). *Spss Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay.
- Yiğit, V. (2016). Hastanelerde Tibbi Malzeme Talep Tahmini: Serum Seti Tüketimi Üzerinde Örnek Bir Uygulama. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 207-222.

Extended Summary

The emergence and rapid spread of infectious diseases at certain times creates various problems in the sectors where health services are provided. The Covid-19 pandemic process we have gone through has caused a lot of disruption in the process of providing medical supplies to jointly working institutions in the health sector. The disruption in the production process of medical supplies, the problem in their transportation, the rapid increase in demand and unstoppable price increases, and the restriction of exports have brought about significant difficulties in the supply chain management process. While it is of great importance to provide the necessary medical supplies for the sustainability of service delivery in healthcare services, these problems arising from the pandemic process in supply chain activities may cause major disruptions in service delivery. Supply chain management has played a critical role in this process. The supply chain management process in the healthcare sector, which faces many challenges at the global level, has created a risk for the health of the personnel providing the service due to the lack of medical supplies and protective equipment that cannot be delivered due to logistical difficulties as well as supply and demand imbalances, and has forced the personnel to struggle with the lack of personal protective equipment while working. Health professionals, who had to experience the difficulties of the pandemic process due to lack of materials, deeply felt the difficulties encountered in obtaining protective equipment and medical supplies that must be used while trying to continue hospital activities, providing health services and simultaneously protecting themselves from the epidemic. Healthcare workers, who had to work simultaneously with the spread of the disease, had to continue their duties without using personal protective equipment, which was not sufficient during this period. When the process is evaluated from this perspective, healthcare professionals' perceptions of supply chain management have been greatly affected by the pandemic process.

The research aims to reveal the supply chain management perceptions of healthcare professionals regarding supply activities during the Covid-19 Pandemic. In order to measure this perception, the Supply Chain Management and Ability to Meet Customer Requests Scale (SCMAMCRS) developed by Demirdöğen and Polater (2016) was used. The scale was delivered to healthcare professionals by an online survey. Along with the scale, participants were asked to provide information on their age, education level, in-house position, professional experience, and the institution they work for. The entire population could not be reached, but the research was concluded with 385 healthcare professionals who agreed to participate. Hypotheses in the research; **H1:** There is a difference between the gender of the participants

and their perception of supply chain management. **H2:** There is a significant difference between the age of the participants and their perception of supply chain management. **H3:** There is a significant difference between the education levels of the participants and their perception of supply chain management. **H4:** There is a significant difference between the institution where the participants work and their perception of supply chain management. **H5:** There is a significant difference between the unit the participants work in and their perception of supply chain management. **H6:** There is a significant difference between the participants' positions within the organization and their perception of supply chain management. **H7:** There is a significant difference between the participants' professional experience and their perception of supply chain management. **H8:** There is a significant difference between the participants' ways of obtaining information about supply activities and their perception of supply chain management. For the acceptance/rejection status of these hypotheses, independent t-test and one-way ANOVA tests, which are parametric tests, were performed according to the normality test results in the study. As a result of the reliability analysis of SCMAMCRS used in the research, the Cronbach Alpha value is .975. The supply chain management and meeting customer demands scale has five sub-dimensions. These are supply chain flexibility, ability to meet customer demands, demand forecasting, supplier performance, supply chain integration dimensions. The highest average score of the scale sub-dimensions used based on the formula in the method section of the study is supply chain flexibility with 75.15 points. The lowest score is demand forecast with 71.32 points (Table 5). As a result of the score calculated according to the scale formula, the lowest perception among the scale sub-factors during the Covid 19 pandemic period was above the demand estimate. The answers given by healthcare professionals and the acceptance/rejection status of the hypotheses established for the research are as follows; H4, H6, H7 were accepted (Table 6). Among the hypotheses established with the sub-dimensions, H2a, H2c, H4a, H4b, H4d, H4e were accepted (Table 6).

A significant difference was found between the participants' ages and supply chain flexibility (H2a) and demand forecasting (H2c) ($p < 0.05$). No difference between groups was found in post hoc tests. When looking at the institutions where they worked, they were asked whether they worked in a private or public hospital. There is a statistically significant difference between the institution employed and the sub-dimensions of the Supply Chain Management and Ability to Meet Customer Requests (H4) scale, namely supply chain flexibility (H4a), ability to meet customer relations (H4b), supplier performance (H4d) and supply chain integration (H4e). difference was found ($p < 0.05$). In the post hoc analysis, when looking at the differences between groups according to Games Howel and Gabriel tests, TDYMIKYÖ and its

sub-dimensions; Significant differences were found between private hospitals and public and university hospitals in supply chain flexibility, ability to meet customer demands, supplier performance and supply chain integration. It was asked whether the participant worked in administrative services or provided health services in the unit where they worked. A statistically significant difference was observed between the perception of Supply Chain Management and Ability to Meet Customer Requests and its sub-dimensions Supply Chain Flexibility (H5a) and Supply Chain Integration (H5e) ($p < 0.05$). It was concluded that there was a statistically significant difference between the personnel's position within the institution as a manager or employee and their perception of Supply Chain Management, and the H6 hypothesis was accepted with all its sub-dimensions ($p < 0.05$). It was concluded that there is a statistically significant difference between the professional experience of the working staff and their perception of supply chain management (H7; $p < 0.05$). Additionally, statistically significant differences were found in the Supply Chain Flexibility (H7a), Ability to Meet Customer Requests (H7b) and Demand Forecasting (H7c), which are among the sub-dimensions of Supply Chain Management perception (H7c; $p < 0.05$).

If the study were to be generally interpreted, the perception of supply chain management during the Covid-19 Pandemic process was investigated. Scale items were adapted considering the pandemic process and participants were asked to answer according to that situation. Based on this, it has been observed that age, one of the sociodemographic characteristics, has an effect on the supply chain flexibility and demand forecasting dimensions. Working in private or public sector has no meaning only in terms of demand forecasting. The educational level of the participants and the ways they obtained information about supply activities did not have any significance with their perception of supply chain management.

It is important for health services to ensure the supply of appropriate materials when needed. Therefore, supply chain management stands at a key point in the healthcare industry. The Covid 19 Pandemic process has greatly affected the supply chain management process. The sector could not quickly access the needed materials and there were disruptions in the treatment processes. Healthcare professionals working in the sector are essential to the supply chain management process. The patient who is to receive health care should be treated correctly, in a timely manner, with the right materials. The Covid 19 Pandemic has made this process very difficult in terms of accessing and providing materials. This situation reveals the possibility of negatively affecting the healthcare worker's perception of supply chain management in this process. Accordingly, in the study, the perception of supply chain management during the pandemic process was interpreted according to the results of statistical methods.

In crisis conditions such as pandemics, the ability to meet the demands of people receiving the service together with supply chain management is of great importance in every field where people continue their lives. It is a situation that should be valued even more in the sector that includes health services. Healthcare providers, who are responsible for treating individuals who want to receive healthcare services, have to quickly manage the current crisis periods by making the right decisions regarding supply chain management and the ability to meet customer demands. According to the results of the study, crisis processes can be overcome more decisively and quickly by paying attention to the situations that will affect these decision-making processes.

Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdam Üzerinde Ekonomik Büyüme, İşsizlik ve Enflasyonun Etkisi: Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı

Anıl ERALP*

Geliş Tarihi (Received) 04.12.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 26.02.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1399901

Öz

Kayıt dışı istihdam ile mücadelede ve geliştirmekte olan ülkelerin Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (Sustainable Development Goals, SDG) içerisinde sekizinci hedef olarak belirtilen insana yakışır iş, üretken istihdam ve kapsayıcı büyümenin gerçekleştirilebilmesi için kayıt dışı istihdam üzerinde temel makroekonomik değişkenlerin etkilerinin belirlenmesi önemlidir. Bu nedenle bu çalışmada Türkiye’de kayıt dışı istihdam üzerinde üç temel makroekonomik değişken olan ekonomik büyüme, işsizlik oranı ve enflasyonun etkisi araştırılmaktadır. Türkiye’nin kayıt dışı istihdam verilerinin dağılımının normal olmaması, bölgeler itibarıyla aykırı değerler içermesi ve bölgelerin gözlenemeyen etkilerinin kayıt dışı istihdam üzerinde etkili olmasından dolayı, 2009-2020 dönemi Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) İstatistiki Bölge Birimi Sınıflandırması (İBBS) 2 düzeyinde 26 bölge kapsamında bir panel veri seti ve panel kantil regresyon modeli kullanılmaktadır. Elde edilen bulgular kayıt dışı istihdamın yaygın olması durumunda ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdamı etkilemeyeceği, ayrıca tarım dışı işsizler arasında kayıt dışılığı teşvik ettiğini işaret etmektedir. Çalışmada her ne kadar enflasyonun kayıt dışı istihdamı azalttığı görülmekteyse de yüksek enflasyonun yarattığı kötü sonuçlar dikkate alındığında, geliştirmekte olan ülkelerde kayıt dışı ekonomiden gelir yaratmak amacıyla kamu harcamalarının enflasyon vergisiyle dengelenmesi olasılığı olsa bile, enflasyon kayıt dışılık ile bir mücadele aracı olarak görülmemelidir.

Anahtar kelimeler: Kayıt dışı istihdam, Ekonomik Büyüme, İşsizlik, Enflasyon, Panel Kantil Regresyon

The Impact of Economic Growth, Unemployment, and Inflation on Unregistered Employment in Türkiye: Panel Quantile Regression Approach

Abstract

In the pursuit of mitigating unregistered employment and realizing the objectives outlined in Sustainable Development Goal-8, which emphasizes decent work, productive employment, and inclusive growth, it becomes imperative to consider the impacts of fundamental macroeconomic variables. This study, therefore, delves into the repercussions of three key macroeconomic indicators - namely, economic growth, unemployment rate, and inflation- on unregistered employment within the context of Türkiye. The analyses are conducted across 26 regions, utilizing data from the Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) at the Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) 2 level for the period spanning 2009 to 2020. This study opts for a panel quantile regression approach due to the non-normal distribution, the presence of outliers across regions, and the influence of unobservable heterogeneities on unregistered employment data in Türkiye. In conclusion, an escalation in economic growth appears to diminish the prevalence of unregistered employment. The findings underscore that a high rate of unregistered employment fosters informality, particularly among non-agricultural unemployed individuals. Although the study indicates a diminishing effect of inflation on unregistered employment, it is essential to not view inflation as a tool for combating informality, given its undesirable ramifications.

Keywords: Unregistered employment, economic growth, unemployment, inflation, panel quantile regression.

* Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF Ekonometri Bölümü, Bolu/Türkiye, anil.eralp@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4630-2114

Giriş

Kayıt dışı ekonomiye bağlı olarak ortaya çıkan kayıt dışı istihdam devlet kurumlarına bildirilmemiş veya eksik bildirilmiş, çalışanların sosyal güvencesiz ya da tüm sosyal güvence haklarından yararlanamadığı bir istihdam şekli olup, tüm ekonomilerde görülmektedir. Kayıt dışı istihdamla yeterli kontrol ve denetim mekanizmasının olmadığı ekonomilerde daha yoğun olarak karşılaşılmaktadır. Kayıt dışı istihdam, çalışanlar açısından bir refah kaybına ve devletin de vergi ve prim kaybına uğramasına neden olmaktadır. Ayrıca yaşanan vergi ve prim kayıpları, kamu gelirlerinde yaşanacak olan kayıplara bağlı olarak kamu hizmetlerinin niceliğinde ve niteliğinde azalmaya neden olacaktır. Buna bağlı olarak kayıt dışı istihdam, çalışanlar üzerinde hem doğrudan hem de dolaylı olarak refah kaybına neden olacaktır. Dolayısıyla uzun dönemde kayıt dışı ekonominin büyümesi kayıtlı ekonomiye zarar verecektir. Anlaşılacağı üzere kayıt dışılık arzu edilen bir durum değildir.

Önder (2012) tarafından Türkiye’de kayıt dışı istihdamla mücadelenin 2001 sonrasında önem kazandığı ileri sürülmektedir. Türkiye Cumhuriyeti Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) kayıt dışı istihdam verileri bu görüşü desteklemektedir. 2005 yılında %50 seviyelerinde olan kayıt dışı istihdam 2021 yılında %29 seviyelerine gerilemiştir.

Kayıt dışı istihdamın pek çok nedeni olduğu ileri sürülürken; ekonomik, vergi sistemi ve yapısı, hukuki ve sosyal faktörler temel belli başlı nedenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Hukuki nedenlere dayalı kayıt dışı istihdam ile daha çok gelişmiş ülkelerde karşılaşılrken; gelişmekte olan ekonomilerde ise daha çok ekonomik ve sosyal faktörlerin ön plana çıktığı görülmektedir.

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (Sustainable Development Goals, SDG) 2015 yılında Birleşmiş Milletlere üye ülkeler tarafından kabul edilen ve 2030 yılına kadar dünya genelinde sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmeyi amaçlayan 17 temel hedeften meydana gelmektedir. Ekonomik büyüme üzerinde kayıt dışı istihdamın etkisinin belirlenmesi gelişmekte olan ülkelerin SDG 8’de belirtilen insana yakışır iş, üretken istihdam ve kapsayıcı büyümenin gerçekleştirilebilmesi için önemlidir (Sultan vd., 2022). Bu nedenle bu çalışmada Türkiye’de kayıt dışı istihdam üzerinde üç temel makroekonomik değişken olan ekonomik büyüme, işsizlik oranı ve enflasyonun etkisi araştırılmaktadır.

Türkiye’nin kayıt dışı istihdamının belirleyicilerini tespit etmeyi amaçlayan Eralp (2022a) dışında bölgesel heterojenlikleri dikkate alan bildiğimiz kadarıyla başka bir çalışma bulunamamaktadır. Bu çalışmada Eralp’ten (2022a) farklı olarak, Türkiye’nin kayıt dışı

istihdam verilerinin dağılımının normal olmaması, bölgeler itibariyle aykırı değerler (outliers) içermesi ve bölgelerin gözlenemeyen etkilerinin kayıt dışı istihdam üzerinde etkili olmasından dolayı panel kantil regresyon yaklaşımı tercih edilmiş olup, ekonometrik analizler 2009 – 2020 dönemi Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) İstatistiki Bölge Birimi Sınıflandırması (İBBS) 2 düzeyinde 26 bölge kapsamında gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada ilk olarak kayıt dışı istihdam konusunda teorik çerçeve ele alınmıştır. İkinci bölümde araştırma hipotezi çerçevesinde kayıt dışı istihdam ile ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon konusundaki seçili ampirik literatür incelenmiştir. Üçüncü bölümde kullanılan panel kantil regresyon modeli ve dördüncü bölümde kullanılan ekonometrik model ile veri seti açıklanmıştır. Dördüncü bölümde ekonometrik analizden elde edilen sonuçlar raporlanmıştır. Son olarak çalışma elde edilen bulguların ele alındığı sonuç ve tartışma bölümüyle tamamlanmıştır.

1. Kavramsal Çerçeve

Kayıt dışı istihdam, kayıt dışı ekonomi içerisinde gerçekleşen bir istihdam çeşididir. Uluslararası Çalışma Örgütü (International Labour Organization, ILO) kayıt dışı istihdamı yasal kabul edilen ekonomik faaliyetler kapsamında ücretli olarak çalışan, ancak vergi ve sosyal güvenlik maliyetlerinden kaçmak için devlet kurumlarına bildirilmemiş istihdam olarak tanımlamaktadır (Şenel ve Kumaş, 2019: 364). Farklı uluslararası örgütler, topluluklar ve ülkeler kayıt dışı istihdamı farklı şekilde tanımlayabilmekle beraber ILO tanımı genel bir çerçeve çizmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) kayıt dışı istihdamı yasal işlerde çalışan kişilerin, çalışma gün veya ücretleri konusunda ilgili kamu kurum veya kuruluşlarına hiç bilgi vermemesi ya da eksik bilgi vermesi olarak tanımlamaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) tanımlamasına göre kayıt dışı istihdam ise herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı olmadan çalışan kişileri temsil etmektedir. Dolayısıyla SGK'nın ve TÜİK'in kayıt dışı istihdam tanımları birbirlerinden farklı olmakla beraber, suça dayalı ekonomik faaliyetler kapsamındaki istihdamı içermemektedir.

Kişileri kayıt dışı istihdama yönelten çeşitli nedenler bulunmaktadır. İlk sırada gelen kişilerin harcanabilir gelirlerinin istedikleri düzeyin altında olmasındadır. Kişilerin harcanabilir gelirleri, vergi ve prim ödemelerinden sonra kullanabildikleri gelir olarak ifade edilebilir. Kişiler kayıt dışı çalıştıklarında vergi ve prim ödemelerinden kaçınabilirler ve

harcanabilir gelirlerini arttırabilirler. Schneider vd. (2010) kişi başı gelirin kayıt dışı ekonomi üzerinde negatif etkisi olduğunu göstermektedir.

Kayıt dışı ekonominin yapısına ve büyüklüğüne bağlı olarak kayıt dışı istihdamın büyüklüğünün değişeceği akla uygundur. Dolayısıyla kayıt dışı ekonomi ile kayıt dışı istihdam arasında ortak güçlü pozitif bir hareket beklenmektedir.

Kayıtlı ekonomilerde hane içerisinde yapılan üretimden yasa dışı faaliyetlere kadar çok geniş bir yelpaze içerisinde pek çok kayıt dışı ekonomik faaliyet olup, her sosyo-ekonomik yapıda kayıt dışı ekonomi bulunmaktadır. Kayıt dışı ekonomi, kayıtlı ekonominin bir parçasından ziyade; her iki ekonomik yapının karşılıklı bir etkileşim içinde olduğu düşünülmektedir. Kayıtlı veya kayıt dışı ekonomi içerisinde üretilen mallar hem birbirleri için bir girdi hem de çıktı olabilir (İlgin, 1999: 21 - 22). Dolayısıyla kayıtlı ekonomi ile kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişkinin pozitif olması beklenmektedir. Adam ve Ginsburg (1985) Belçika ekonomisinde bu durumun ampirik olarak geçerliliğini göstermektedir. Son dönem çalışmalar arasında Torgler ve Schneider (2009), Buehn ve Schneider (2012), Alm ve Embaye (2013), Schneider ve Hametner (2014), Baklouti ve Boujelbene (2020) bu görüşün devam ettiğini desteklemektedir.

Kayıt dışı ekonomi, toplumları sosyal ve ekonomik olarak etkilerken; ekonomik etkileri özel kesim ve kamu kesimi ayrımında ele alınabilir. Kayıt dışı ekonomik faaliyetler vergi gelirlerinde azalma yaratarak sunulan kamu hizmetlerinin hem niceliğinde hem de niteliğinde bir azalma yaratması beklenir (Bkz. Loayza, 1996; Cooray vd., 2017). Kayıt dışı istihdam, özel kesimde ise firmalar ve çalışanlar arasındaki rekabet yapısının ve ücret dengesinin bozulmasına neden olacaktır. Bu çerçevede kayıt dışı ekonominin uzun dönemde kayıtlı ekonomiyi negatif etkilemesi beklenmektedir (Bkz. Schneider ve Hametner, 2014; Baklouti ve Boujelbene, 2019).

Çelik vd. (2021) Türkiye’de uzun dönemde kayıtlı ekonominin kayıt dışı istihdamı negatif; kısa dönemde ise pozitif etkilediğini raporlamaktadır. Binay (2015) ise ekonomik büyümenin belirli bir noktasına kadar kayıt dışı ekonominin kayıtlı ekonominin büyümesini desteklediğini, ancak bu noktanın aşılmasından sonra ise negatif etkilediğini göstermektedir. Eralp (2022b) sektörler içerisinde sanayi sektörünün büyüklüğünün belirli bir noktayı aştığında kayıt dışı istihdamın sektör büyüklüğünü olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadır.

Ekonominin toplam işgücünü karşılayacak kadar istihdam yaratmaması ya da yeterli istihdam yaratamaması işgücü arzı fazlasına neden olarak işsizlik oranının yükselmesine

neden olmaktadır. Kişiler kayıtlı ekonomide iş bulamadıklarında, yani işsizler, kayıt dışı istihdama yönelebileceklerdir. Çetintaş ve Vergil'e (2003: 18) göre işsizlik oranının yüksek olmasının, işsiz kalma riskinin yüksek olmasının ve kayıt dışı ekonomide işe giriş ve çıkışların kolay ve maliyetinin düşük olmasının bu durumu destekleyeceğini belirtmektedir. Dolayısıyla işsizlik oranlarındaki artışın kayıt dışı istihdamı arttıracığı kabul edilmektedir. Torgler ve Schneider (2009) seçili ülkelerde, Dell'Anno ve Solomon (2008) Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) ve Davisdescu (2015) ise Romanya için uzun dönemde işsizlik oranlarının kayıt dışı ekonomiyi pozitif etkilediğini raporlamaktadır. Çelik vd. (2021) Türkiye'de işsizliğin kayıt dışı istihdamı uzun dönemde attırdığını; Eralp (2022a) ise 25 yaş ve üzeri toplam ve erkek işsizlik oranlarının kayıt dışı istihdamı arttırdığını raporlamaktadır. Ancak, Bajada ve Schneider'ın (2009) seçili Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkelerine¹ ait ampirik bulguları yüksek kayıt dışı ekonomiye sahip bir ekonominin yüksek işsizlik oranına sahip olması gerekmediğini göstermektedir. Bunun nedeni olarak kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin önemli bir kısmının işsiz olmayanlar tarafından üstlenilmesi olarak belirtilmektedir. Bunun yanında kayıt dışı ekonomideki büyümenin yaratacağı istihdam, kayıtlı işsizlik oranının azalmasına neden olması beklenir. Ayrıca, Baklouti ve Boujelbene (2020) kayıt dışı ekonomi ile işsizlik arasındaki ilişkinin işaretinin ülke gruplarına göre farklı olabileceğini ortaya koymaktadır.

Kayıt dışı ekonomi devlet gelirini azaltır; bu da kamu hizmetlerinin azalmasına ya da meydana gelen kamu açığını telafi etmek zorunda kalan diğer vergi mükelleflerinin vergilerinin artmasına neden olur. Dolayısıyla kayıt dışı ekonomiyi vergilendirmek ve kamu harcamalarını finanse etmek için hükümetlerin başka gelir kaynakları bulması gerekir. Bu bağlamda enflasyon, hükümetleri gelir kaynaklarını vergilerden enflasyona kaydırmaya teşvik eden bir nitelik kazanabilir (Bailey, 1956; Cavalcanti ve Villamil, 2003; Koreshkova, 2006; Phelps, 1973). Aslında enflasyon oranındaki artış kayıt dışı sektördeki artışla güçlü bir ilişki içerisindedir (Baklouti ve Boujelbene, 2019: 679 - 680).

Enflasyonun kayıt dışı istihdam üzerindeki etkisini işgücü arzı ve talebi çerçevesinde ele almak uygun olacaktır. İşgücü arzında bulunan kişilerin ücretleri üzerinde enflasyonun aşındırıcı etkisi, reel ücretlerin düşmesine neden olacaktır. Bu durum kişileri ek işlere yönelmelerine ve bu kapsamda kayıt dışı istihdama yönelmelerine neden olabilir. Yüksek enflasyon dönemlerinde faiz oranları artacağından işgücü talebinde bulunan firmalar finansal

¹ Bu ülkeler Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İtalya, Yeni Zelanda, Norveç, Portekiz, İsveç ve Birleşik Krallık'tır.

zorluklarla karşılaşacaklardır. Bu durumda firmalar maliyetlerini düşürmek için kayıt dışı istihdama yönelebilir (İlgın, 1999: 25). Canzoneri ve Rogers (1991) Avrupa Birliği ülkelerinde, Koreshkova (2006) ile Goel ve Nelson (2016) seçili ülkelere ve Baklouti ve Boujelbene (2019) Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ve OECD ülkelerini toplu olarak ele aldığı enflasyonun kayıt dışı istihdam üzerinde pozitif etkisi olduğu göstermektedir. Ancak, Türkiye’de Çelik vd. (2021) ve Eralp (2022a) kayıt dışı istihdam üzerinde enflasyonun negatif etkisi olduğu göstermektedir.

2. Seçili Literatür Taraması

Kayıt dışı ekonomi üzerine yapılan ampirik çalışmaların büyük çoğunluğunun kayıt dışı ekonomi ile kayıtlı ekonomi arasındaki ilişkinin işsizlik, enflasyon vb. değişkenlerin kontrol değişkeni olarak kullanılırken araştırıldığı görülmektedir. Bazı çalışmalarda enflasyonun ve işsizliğin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkileri ayrıca araştırılmaktadır.

Baklouti ve Boujelbene (2019) ekonomik büyüme ve enflasyonun kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini diğer kontrol değişkenleri içerisinde işsizliği kullanarak araştırırken siyasi istikrarın rolünü dikkate almaktadır. Çalışmada 2005 – 2016 dönemi için OECD (33 ülke) ve MENA (14 ülke) ülkelerini kapsayan bir panel veri seti ve dinamik eşanlı panel veri modeli kullanılmaktadır. Bulgular OECD ülkelerinde ekonomik büyümenin kayıt dışı ekonomi üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu, MENA ülkelerinde ise istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığını, OECD ve MENA ülkelerinde kayıt dışı ekonomi üzerinde enflasyonun ve işsizliğin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir. Baklouti ve Boujelbene (2020) ise kurumsal kalitenin dikkate alındığı durumda ekonomik büyüme ve kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişkinin araştırılmasına odaklanmaktadır. Çalışmanın motivasyon kaynağı ekonomik büyüme ve kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişki konusunda literatürdeki belirsizliktir. Çalışmada 2005 – 2016 dönemi için MENA (17 ülke) ve OECD (33 ülke) ülkelerini kapsayan bir panel veri seti ve dinamik eşanlı panel veri modeli kullanılmaktadır. Bulgular MENA ülkelerinde ekonomik büyümenin kayıt dışı ekonomi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olmadığını, OECD ülkelerinde ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir. MENA ve OECD ülkelerinde işsizliğin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisi negatif olarak raporlanmaktadır. Çalışmada enflasyonun kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisi ise dikkate alınmamaktadır.

Tran (2021) işsizliğin kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Çalışmada 2000 – 2017 dönemi için ASEAN (7 ülke) ülkelerini kapsayan bir panel veri seti ve panel zaman serisi teknikleri kullanılmaktadır. Bulgular kayıt dışı ekonomi üzerinde

ekonomik büyümenin, işsizliğin ve enflasyonun pozitif etkisi olduğunu; bu değişkenler arasında en büyük etkiye ise işsizliğin sahip olduğunu göstermektedir.

Türkiye’de istihdam üzerinde makroekonomik değişkenlerin etkilerinin incelendiği çalışma sayısı kısıtlıdır. Aydın (2013) 2005 – 2012 döneminde ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdamı pozitif etkilediğini raporlamaktadır. Dam vd. (2018) 2002 – 2016 döneminde kısa dönemde işsizliğin kayıt dışı istihdamı pozitif etkilediğini göstermektedir. Çelik vd. (2021) 2004-2020 dönemi için kayıt dışı istihdam üzerinde kısa ve uzun dönemde işsizliğin pozitif, enflasyonun negatif, ekonomik büyümenin kısa dönemde pozitif ve uzun dönemde ise negatif etkilediğini belirtmektedir. Bu çalışmalarda zaman serisi teknikleri kullanılmaktadır. Ancak, Eralp (2022a) Türkiye’de kayıt dışı istihdam üzerinde bölgesel gözlenemeyen etkilerin anlamlı etkileri olduğunu belirtip, 2009-2020 döneminde İBBS 2 düzeyinde kayıt dışı istihdamın makroekonomik belirleyicilerini panel veri analiziyle araştırmaktadır. Bulgular kayıt dışı istihdam üzerinde ekonomik büyümenin pozitif, enflasyonun negatif, 15 ve 24 yaş arası kadın işsizlik oranının negatif, 25 yaş ve üzeri erkek işsizlik oranının pozitif ve 25 yaş ve üzeri kadın işsizlik oranının ise negatif etkisi olduğunu göstermektedir.

Schneider (2005) kayıt dışı ekonomideki büyümenin gelişmekte olan ülkelerde kayıtlı ekonominin küçülmesine, geçiş ekonomilerinde ise kayıtlı ekonominin büyümesine neden olduğunu göstermektedir. Baklouti ve Boujelbene (2020) kayıt dışı ekonomi üzerine yapılan çalışmalarda ekonomilerin farklılıklarının dikkate alınmasının önemini vurgulamaktadır. Bu bağlamda ülke özeli bölgesel çalışmalarda, özellikle bölgesel farkların güçlü olduğu durumlarda, bu durum gözlenebilir. Ayrıca, kayıt dışı istihdam verilerinin farklı yüzdelik dilimlerde gösterdiği dağılım farklılıkları regresyon modellerinde tüm veri setini dikkate alan koşullu ortalama tahmininde varsayım ihlallerine neden olacaktır. Bu nedenlerden ötürü Türkiye üzerine mevcut literatürden farklı olarak, bu çalışmada panel kantil regresyonu kullanılarak kayıt dışı istihdam üzerinde ekonomik büyümenin, işsizliğin ve enflasyonun etkileri araştırılmaktadır.

3. Panel Kantil Regresyon Modeli

Geleneksel regresyon analizinde açıklayıcı değişkenlerin her bir sabit değeri için bağımlı değişkenin koşullu ortalamasına odaklanılarak, bağımlı değişken ile açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişki ortaya konmaya çalışılır. Bu koşullu ortalama modelleri ideal varsayımlar altında bağımlı ve açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkinin eksiksiz ve sade bir tanımını sağlayabilmektedir. Ayrıca, bu modeller ilgi çekici istatistiksel özelliklere sahip, hesaplanması ve yorumlanması kolay En Küçük Kareler (EKK) tahmincilerinin elde

edilmesini sağlamaktadır. Bu nedenle koşullu ortalama modellerinin sosyal bilimlerde yaygın bir şekilde kullanılmasına rağmen; bu modellerin merkezi olmayan konumlara kolayca genişletilememesi, modellerde sabit varyans varsayımının sıklıkla sağlanamaması ve koşullu ortalamanın aykırı değerlerden etkilenmesinden dolayı sınırlılıkları bulunmaktadır (Hao ve Naiman, 2007: 1 - 2). Bu problemlerin üstesinden gelebilmek için Koenker ve Bassett (1978) koşullu kantillerin (quantiles) modellenmesini sağlayan kantil regresyon modelini tanıtmışlardır.

Panel veri setleri zaman içerisinde aynı birimlerin gözlemlenmesine dayanmakta olup, yatay-kesit ve zaman boyutları bulunan iki boyutlu veri setleridir. Panel veri setleri iki boyutlu yapıları sayesinde gözlem sayısının artırılmasını sağlayarak serbestlik derecesinin artmasına, çoklu doğrusal bağlantının azalmasına ve tahminlerin etkinliğinin artmasını sağlamaktadır. Ayrıca, tek boyutlu veri setlerinin kullanıldığı modellere göre panel veri setlerini kullanan panel veri modelleri daha karmaşık davranışsal modeller kurulabilmesine ve test edilebilmesine olanak tanımaktadır. Panel veri modelleri hem yatay-kesit boyutundan hem de zaman boyutundan meydana gelebilecek gözlenemeyen etkilerin de kontrol altına alınmasına izin vermektedir (Hsiao, 2003: 1 - 7). Panel veri modeli (1) nolu denklemdeki şekilde tanımlanabilir.

$$y_{it} = x'_{it}\beta + \alpha_i + u_{it} \quad (1)$$

Burada i alt indisi birimleri, t alt indisi ise zamanı göstermektedir. Gözlenemeyen birim etkisi α_i ile ifade edilmektedir. Bu etkinin açıklayıcı değişkenler ile ilişkili olmasına izin verilmesi durumunda sabit etkiler modeli, verilmemesi ve hata teriminin bir bileşeni olarak ele alınması durumunda rassal etkiler modelinden bahsedilmektedir. Hausman (1978) testi kullanılarak sabit etkiler ya da rassal etkiler modelinin kullanılmasına karar verilebilmektedir.

Panel kantil regresyon modelleri, kantil regresyon modelinin ve panel regresyon modelinin sağladığı yararları bünyesinde birleştirmektedir (Kato vd., 2012: 76). Panel kantil regresyon modelleri, panel regresyon modelleri gibi sabit etkiler ve rassal etkiler modelleri şeklinde modellenebilmektedir. Koenker (2004), (2) nolu denklemde verilen sabit etkili panel kantil regresyon modellerini literatüre kazandırmıştır.

$$Q_Y(\tau|X_{it}) = (\alpha_i + \delta_i q(\tau)) + X'_{it}\beta + Z'_{it}\gamma q(\tau) \quad (2)$$

Burada $(\alpha_i + \delta_i q(\tau))$, i birimine ait kantil için sabit etkidir. Koenker (2004) bunu kantildeki dağıtımsal etki (distributional effect) olarak adlandırmaktadır. Sabit etkili panel

kantil regresyon modelleri Koenker (2004) cezalandırılmış kantil regresyon tahmincisi veya Canay (2011) iki aşamalı kantil regresyon tahmincisi kullanılarak tahmin edilebilir. Ancak, kazara katsayı sorunu (incidental parameter problem) nedeniyle bu çalışmada Machado ve Santos Silva (2019) tarafından önerilen tahmin yöntemi kullanılmaktadır.

4. Model ve Veri Seti

Çalışmanın analizleri 2009 – 2020 dönemini ve İstatistiki Bölge Birimi Sınıflandırması (İBBS) 2 düzeyi 26 bölgeyi kapsamaktadır². Çalışmada kayıt dışı istihdam üzerinde üç temel makroekonomik değişken olan ekonomik büyüme, işsizlik oranı ve enflasyonun etkisinin araştırılması amaçlanmaktadır. Türkiye’de tarım sektörünün informal yapısından dolayı, işsizliğin ölçülmesinde tarım dışı işsizlik oranı kullanılmaktadır. Kullanılan değişkenlere ait açıklamalar Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1. Değişkenlerin tanımları

Değişken	Tanım	Kaynak
iemp	Kayıt dışı istihdam oranı	SGK
egrowth	Ekonomik büyüme	TÜİK
unemp	Tarım dışı işsizlik oranı	TÜİK
inflation	Tüketici Fiyat Endeksi değişim oranı	TÜİK

Eralp (2022a) Türkiye’de kayıt dışı istihdam oranının gözlenemeyen bölgesel etkilerden etkilendiği göstermektedir. Bu nedenle bu çalışmada bölgesel gözlenemeyen etkilerin dikkate alınmaktadır.

Geleneksel panel veri modellerinde normal dağılım, sabit varyans ve aykırı değer olması durumunda koşullu ortalamaya dayalı tahminleri güvenilir olmayacaktır. Bu nedenle çalışmada ilk olarak bağımlı değişken olan kayıt dışı istihdam oranı değişkeninin ve diğer değişkenlerin normal dağılıma sahip olup olmadığının araştırılmaktadır. Bunun için Shapiro - Wilk ve Shapiro - Francia testleri kullanılmaktadır. Test sonuçları Tablo 2’de verilmektedir. Shapiro - Wilk ve Shapiro - Francia testlerinin yokluk hipotezi “verilerin dağılımı normaldir” şeklindedir. Buna göre kayıt dışı istihdam değişkeni %5 anlamlılık düzeyinde normal dağılıma sahip değildir. Ekonomik büyüme, işsizlik oranı, tarım dışı işsizlik oranı ve enflasyon değişkenleri de %1 anlamlılık düzeyinde normal dağılıma sahip değildir.

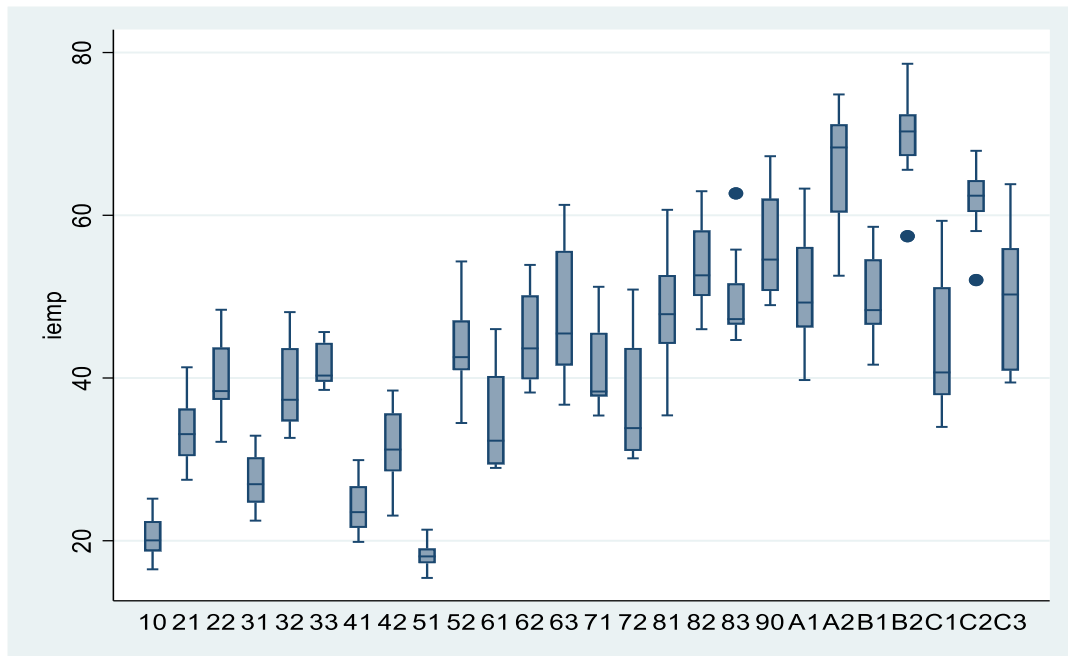
² SGK kayıt dışı istihdam verileri 2009-2021 dönemi için mevcut olmakla birlikte, TÜİK tarım dışı işsizlik oranı verileri 2021 yılı için mevcut değildir. Bu nedenle çalışmanın analiz dönemi 2009-2020 yılları arasını kapsamaktadır.

Tablo 2. Normal dağılım testleri

Değişken	Gözlem Sayısı	Çarpıklık	Basıklık	Shapiro-Wilk testi		Shapiro-Francia testi	
				İstatistik	p-değeri	İstatistik	p-değeri
iemp	312	0,1268	2,4909	0,9882	0,0127**	0,9905	0,0396**
egrowth	312	-0,7228	3,9004	0,9611	0,0000*	0,9605	0,0000*
unemp	312	1,6591	6,7007	0,8708	0,0000*	0,8702	0,0000*
inflation	312	0,9725	2,7859	0,8692	0,0000*	0,8714	0,0000*

* %1 ve ** %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Kayıt dışı istihdam değişkeninin aykırı değer içerip içermediği bölgelere göre kutu grafiği kullanılarak araştırılmaktadır. Değişkene ait kutu grafiği Grafik 1’de verilmekte olup; kayıt dışı istihdam oranının belirli bölgeler için oldukça yaygın, TR83 (Samsun, Tokat, Çorum, Amasya), TRB2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan) ve TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır) bölgelerinde aykırı değere sahip olduğu ve bölgeler itibariyle çarpık ve bölgeler arasında oldukça farklı bir dağılım gösterdiği görülmektedir.

**Grafik 1.** Kayıt dışı istihdam oranının bölgelere göre kutu grafiği

Kayıt dışı istihdam değişkeninin normal dağılıma sahip olmaması, aykırı değer içermesi ve bölgeler itibariyle farklı ortalamalara sahip olması nedeniyle kayıt dışı istihdam oranı

üzerinde ekonomik büyümenin, işsizlik oranının ve enflasyonun etkilerinin araştırılmasında panel kantil regresyon modeli kullanılmaktadır.

5. Bulgular

Zaman serisi analizlerinde olduğu gibi panel veri modellerinde de düzeyde durağan olmayan değişkenler ile model tahminleri yapıldığında sahte regresyonla karşılaşılır. Bu nedenle çalışmada kayıt dışı istihdam oranı üzerinde ekonomik büyümenin, işsizlik oranının ve enflasyonun etkilerinin araştırılmasında panel kantil regresyon modelinin tahmin edilmesinden önce modelde yer alan değişkenlerin durağanlıkları incelenmektedir.

Panel veri setlerindeki değişkenlerin durağanlıklarının araştırılmasında panel birim kök testleri kullanılmaktadır. Bu testler serilerin yatay-kesit bağımlılık içermesine bağlı olarak ikiye ayrılmaktadır. Birinci nesil panel birim kök testlerinde serilerin yatay-kesit bağımlılık durumları dikkate alınmamaktadır. Serilerin yatay-kesit bağımlı oldukları durumda ikinci nesil panel birim kök testleri kullanılmaktadır. Bu nedenle çalışmada panel serilerinin durağanlığının araştırılmasından önce serilerin yatay-kesit bağımlılık durumları araştırılmaktadır.

Pesaran (2004) CD testi zaman boyutunun birim boyutundan küçük olduğu ve heterojen panellerde kullanılabilen bir yatay-kesit bağımlılık testidir. Bu çalışmada kullanılan panel veri setinin zaman boyutunun birim boyutundan küçük olması ve heterojen yapı altında testin güvenilir olmasından dolayı serilerin durağanlığının araştırılmasında Pesaran (2004) CD testi kullanılmaktadır. Test sonuçları Tablo 3'te verilmektedir.

Tablo 3. Pesaran CD testi sonuçları

Değişken	İstatistik	p-değeri
iemp	44,1384	0,0000*
egrowth	44,3865	0,0000*
unemp	32,8763	0,0000*
inflation	60,5413	0,0000*

* %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 3 incelendiğinde tüm değişkenleri için hesaplanan test istatistiklerine ait p-değerlerinin anlamlılık düzeyleri %1'den küçük olmasından dolayı yatay-kesit bağımlılık yoktur şeklindeki yokluk hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla tüm değişkenler yatay-kesit bağımlılığa sahiptir.

Pesaran (2007) CIPS testi, yatay-kesit bağımlılık altında dengeli ve heterojen panellerde birim boyutu ile zaman boyutunun birbirinden büyük olabileceği her iki durum altında çalıştığından; bu çalışmada serilerin durağanlığının test edilmesinde bu test kullanılmaktadır. Test sonuçları Tablo 4’te verilmektedir.

Tablo 4. CIPS Panel birim kök testi sonuçları

Değişken	Durum I	Durum II	Durum III
iemp	-2.4569*	-3.2766*	-3.6233*
egrowth	-3.0803*	-2.5940*	-2.4653
unemp	-2.6467*	-2.8321*	-3.1224**
inflation	-2.5960*	-3.4439*	-4.0789*

* %1 ve ** %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Durum I: Deterministik bileşen içermez. Durum II: Sabit terimli. Durum III: Sabit terimli ve trendli.

Tablo 4 incelendiğinde panelin geneli için serilerin düzeyde durağan olduğu görülmektedir. Değişkenlerin durağan olduğu tespit edildikten sonra panel kantil regresyon modelinde gözlenemeyen birim etkilerin nasıl modelleneceğine karar vermek için Hausman (1978) testi kullanılmaktadır. Hausman testi ki-kare istatistiği = 41,28 ve p-değeri = 0,000’tır. Buna göre birim etki ve açıklayıcı değişkenler arasında ilişki yoktur şeklindeki yokluk hipotezi reddedilebilir. Test sonucuna göre sabit etkiler modeli uygun modeldir. Çalışmada sabit etkili panel kantil modeli %10’luk kantiller için tahmin edilmektedir. Tablo 5’te tahmin sonuçları verilmektedir.

Tablo 5. Modelin tahmin sonuçları

	egrowth	nonunemp	inflation
FE	-0,0715 [0,0516] (0,1670)	0,1590 [0,0872] (0,0700) ***	-0,7725 [0,0951] (0,0000) *
Q=0,10	-0,1684 [0,0892] (0,0590) ***	-0,0172 [0,1559] (0,9120)	-0,5154 [0,1472] (0,0000) *
Q=0,20	-0,1436 [0,0742] (0,0530) ***	0,0280 [0,1297] (0,8290)	-0,5813 [0,1226] (0,0000) *
Q=0,30	-0,1255 [0,0652] (0,0540) ***	0,0609 [0,1140] (0,5930)	-0,6294 [0,1083] (0,0000) *
Q=0,40	-0,0976 [0,0559] (0,0810) ***	0,1117 [0,0977] (0,2530)	-0,7036 [0,0936] (0,0000) *
Q=0,50	-0,0730 [0,0545]	0,1564 [0,0954]	-0,7687 [0,0919]

	(0,1800)	(0,1010)	(0,0000) *
Q=0,60	-0,0490 [0,0594] (0,4100)	0,2002 [0,1039] (0,0540) ***	-0,8326 [0,0993] (0,0000) *
Q=0,70	-0,0213 [0,0715] (0,7650)	0,2505 [0,1250] (0,0450) **	-0,9060 [0,1186] (0,0000) *
Q=0,80	-0,0040 [0,0814] (0,9610)	0,2821 [0,1424] (0,0480) **	-0,9521 [0,1349] (0,0000) *
Q=0,90	0,0341 [0,1067] (0,7490)	0,3515 [0,1866] (0,0600)	-1,0533 [0,1771] (0,0000) *

* %1, ** %5 ve *** %10 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Köşeli parantez içindeki değerler standart hataları ve parantez içerisindeki değerler p-değerlerini göstermektedir.

Tablo 5'te ilk sütunda sabit etki panel veri modeli tahmin sonuçları verilmektedir. Sırasıyla diğer sütunlarda sabit etkili panel kantil modelinin kantillere göre tahmin sonuçları verilmektedir. Sabit etkili panel veri modeli tahmin sonuçlarına göre ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdam oranı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Kayıt dışı istihdam oranı üzerinde tarım dışı işsizlik oranının pozitif ve enflasyonun ise negatif etkisi bulunmaktadır. Sabit etkili panel kantil model tahmin sonuçlarına göre %50 kantile kadar ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdam üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve giderek azalan negatif bir etkisi olduğu görülmektedir. Buna göre ekonomik büyümenin düşük olduğu durumlarda kayıt dışı istihdamda artış olduğu anlaşılmaktadır. Tarım dışı işsizliğin ise kayıt dışı istihdam üzerinde %60 kantil ve üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve giderek artan pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir. Enflasyonunun tüm kantil düzeylerinde kayıt dışı istihdam üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve giderek artan negatif bir etkisi olduğu görülmektedir.

Sonuç ve Tartışma

Kayıt dışı ekonominin ve kayıt dışı istihdamın tüm ekonomilerde görüldüğü bilinmektedir. Kayıt dışı ekonomi yaratacağı vergi kaybı nedeniyle kamu hizmetlerinin niceliğini ve niteliğini düşürerek ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebilir. Kayıt dışı istihdam ise çalışanların kötü şartlarda ve güvencesiz çalışmalarına neden olarak kişilerin refah kaybına neden olur. Bu çerçevede kayıt dışı ekonomi ve kayıt dışı istihdam arzu edilmeyen bir durumdur.

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme üzerinde kayıt dışı istihdamın etkisinin belirlenmesi SDG 8'de belirtilen insana yakışır iş, üretken istihdam ve kapsayıcı büyümenin

gerçekleştirilebilmesi açısından önemlidir. Bu nedenle bu çalışmada ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon eksenli makroekonomik politikalar çerçevesinde kayıt dışı istihdamla mücadelenin mümkün olup olmadığının araştırılması için bu değişkenlerin kayıt dışı istihdam üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Türkiye'nin kayıt dışı istihdam verilerinin hem dağılımının normal olmaması, bölgeler itibariyle aykırı değerler içermesi ve bölgelerin gözlenemeyen etkilerinin kayıt dışı istihdam üzerinde etkili olmasından dolayı panel kantil regresyon yaklaşımı çerçevesinde 2009 – 2020 döneminde İBBS 2 düzeyinde ekonometrik analizler gerçekleştirilmiştir.

Bulgular ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdamı uzun dönemde negatif etkilediğini göstermektedir. Baklouti ve Boujelbene (2020: 153) literatürün kayıt dışı ekonominin ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisi olduğu görüşünü destekleme eğiliminde olduğunu belirtmektedir. Bununla beraber ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdam üzerindeki etkisini %50 kantillerden sonra kaybetmekte olması, Eralp (2022b) bulgularını desteklemektedir.

Tarım dışı işsizlik oranının ise kayıt dışı istihdam üzerinde %60 - %80 kantil düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Bu durum kayıt dışı istihdamın yaygın olmasının işsizleri kayıt dışı istihdama yönlendirdiğini, hatta teşvik ettiği şeklinde yorumlanabilir.

Enflasyonun kayıt dışı istihdam üzerindeki etkisi negatif ve kayıt dışı istihdam düzeyi yükseldikçe etkisinin arttırdığını görülmektedir. Çevik vd. (2021) ve Eralp (2022a) de enflasyonun kayıt dışı istihdam üzerindeki etkisinin negatif olduğunu göstermektedir. Çevik vd. (2021) ampirik çalışmalarda genel olarak kayıt dışı istihdam ile enflasyon arasındaki ilişkinin negatif olduğunu belirtmektedir.

2003 yılında kayıtlı çalışanlardan asgari ücret seviyesinde kazananların oranı %10,2 iken, 2017 yılına gelindiğinde %22,7'ye yükselmiştir. Asgari ücret seviyesinden fazla kazananların ise aynı dönem itibariyle %85,1'den %72,1 düşmüştür. Türkiye'de kayıt dışı çalışanların asgari ücretten daha az ücret kazandıkları belirtilmektedir (Aslan, 2019: 155). Asgari ücretli kayıtlı çalışanların sayısının artması ve kayıt dışı çalışanların, genel olarak, asgari ücret altında ücret elde etmeleri ile yüksek enflasyon durumu; kişileri kayıt dışı çalışmaları halinde enflasyon karşısında daha çok ezileceklerini ve kayıt dışına yönelmeyecekleri olarak yorumlanabilir. Bu da Türkiye'de enflasyonun kayıt dışı istihdamı negatif etkilemesinin bir açıklaması olabilir.

Sonuç olarak ekonomik büyümenin artması kayıt dışı istihdamı azaltmaktadır. Bununla beraber kayıt dışı istihdamın yaygın olması durumunda ekonomik büyümenin kayıt dışı istihdamı etkilemeyeceği anlaşılmaktadır. Buna göre kayıt dışı ekonomi ile mücadele devam ederken gerçekleşecek istikrarlı bir ekonomik büyüme, kayıt dışı istihdamı azaltacaktır. Bulgular kayıt dışı istihdamın yaygınlığının tarım dışı işsizler arasında kayıt dışılığı teşvik ettiğine işaret etmektedir. 2000 sonrasında kayıt dışı istihdam oranları ciddi şekilde azalmış olsa da kayıt dışılık ile mücadelenin kararlılıkla devam etmesi gerekmektedir. Çalışmada her ne kadar enflasyonun kayıt dışı istihdamı azalttığı görülmekteyse de yüksek enflasyonun yarattığı kötü sonuçlar dikkate alındığında (Bkz. Friedman, 1977), gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışı ekonomiden gelir yaratmak amacıyla kamu harcamalarının enflasyon vergisiyle dengelenmesi olasılığı artmaktadır (Baklouti ve Boujelbene, 2019: 680). Enflasyon kayıt dışılık ile bir mücadele aracı olarak görülmemelidir.

Kaynakça

Adam, M. C., & Ginsburgh, V. (1985). The Effects of Irregular Markets on Macroeconomic Policy: Some Estimates For Belgium. *European Economic Review*, 29(1), 15-33.

Alm, J., & Embaye, A. (2013). Using Dynamic Panel Methods to Estimate Shadow Economies Around the World, 1984–2006. *Public Finance Review*, 41(5), 510-543.

Aslan, G. (2019). Türkiye’de Asgari Ücretli Çalışan Sayısı ve Ücret Seviyelerinin Değişimi (2003-2017 Hanehalkı İşgücü Anketleri Veri Analizi). *Sosyal Güvenlik Dergisi* (Journal of Social Security), 9(1), 141-159.

Aydın, E. G. (2013). Türkiye’de Kayıtdışı İstihdam Konusu Üzerine Teorik ve Ampirik Bir Çalışma. In *International Conference on Eurasian Economies*, 783-790.

Bailey, M. J. (1956). The Welfare Cost of Inflationary Finance. *Journal of Political Economy*, 64(2), 93-110.

Bajada, C., & Schneider, F. (2009). Unemployment and the Shadow Economy in the OECD. *Revue économique*, 60(5), 1033-1067.

Baklouti, N., & Boujelbene, Y. (2019) The Economic Growth–Inflation–Shadow Economy Trilogy: Developed Versus Developing Countries, *International Economic Journal*, 33(4), 679-695, DOI: 10.1080/10168737.2019.1641540

Baklouti, N., & Boujelbene, Y. (2020). A Simultaneous Equation Model of Economic Growth and Shadow Economy: Is There a Difference Between the Developed and Developing Countries?. *Economic Change and Restructuring*, 53, 151-170.

Binay, M. (2015). Optimal Informal Employment Ratio for Turkish Economy. *Procedia Economics and Finance*, 26, 598-602.

Buehn, A., & Schneider, F. (2012). Corruption and the Shadow Economy: Like Oil and Vinegar, Like Water and Fire?. *International Tax and Public Finance*, 19, 172-194.

Canzoneri, M. B., & Rogers, C. A. (1991). Is the European Community an Optimal Currency Area? Optimal Taxation Versus the Cost of Multiple Currencies. *The American Economic Review*, 419-433.

Cavalcanti T. V. D. V., & Villamil A. P. (2003). Optimal Inflation Tax and Structural Reform. *Macroeconomic Dynamics*, 7(3), 333-362.

Cooray, A., Dzhumashev, R., & Schneider, F. (2017). How Does Corruption Affect Public Debt? An Empirical Analysis. *World Development*, 90, 115-127.

Çelik, R., Keskin, A., & Keskin, A. (2021). Türkiye’de Ekonomik Büyüme, İşsizlik ve Enflasyonun Kayıt Dışı İstihdam Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Journal of Social Policy Conferences*, 80, 451-474. <https://doi.org/10.26650/jspc.2021.80.000053>

Çetintaş, H., & Vergil, H. (2003). Türkiye’de Kayıtdışı Ekonominin Tahmini. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(1), 15-30.

Dam, M. M., Ertekin, Ş., & Kızılcı, N. (2018). Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdamın Boyutu: Ekonometrik Bir Analiz. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 293-318.

Davidescu, A. (2015). The Relationship Between Shadow Economy and Unemployment Rate. A ARDL Causality Analysis for the Case of Romania. *Romanian Statistical Review*, 4, 46-62.

Dell’Anno, R., & Solomon, O. H. (2008). Shadow Economy and Unemployment Rate in USA: Is There a Structural Relationship? An Empirical Analysis. *Applied Economics*, 40(19), 2537-2555, DOI:10.1080/00036840600970195

Eralp (2022a), A. Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdamın Belirleyicileri: Panel Veri Analizi Yaklaşımı, içinde, İktisatta Güncel Gelişmeler: Panel Veri Uygulamaları, Emin Ahmet Kaplan, Editör, Gazi Kitabevi, Ankara, 19-39, 2022 ISBN 978-625-8413-37-3

Eralp, A., (2022b) Türkiye’de Kayıtlı Ekonomi ile Kayıt Dışı İstihdam Oranı Arasındaki İlişkinin Sektörler İtibariyle İncelenmesi, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 57(2), 1027-1039.

Friedman, M. (1977). Nobel lecture: Inflation and unemployment. *Journal of Political Economy*, 85(3), 451-472.

Goel, R. K., & Nelson, M. A. (2016). Shining a Light on the Shadows: Identifying Robust Determinants of the Shadow Economy. *Economic Modelling*, 58, 351–364.

Hao, L., & Naiman, D. Q. (2007). *Quantile Regression, The United States of America: Sage Publication*, 6-7.

Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1251-1271.

Hsiao, C. (2003). *Analysis of Panel Data*, Second Edition, New York: Cambridge University Press.

İlgin, Y. (1999), *Kayıtdışı Ekonomi ve Türkiye'deki Boyutları*, uzmanlık tezi, Devlet Planlama Teşkilatı, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Ankara.

Kato, K., Galvao Jr, A. F., and Montes-Rojas, G. V. (2012). Asymptotics for Panel Quantile Regression Models with Individual Effects. *Journal of Econometrics*, 170(1), 76-91.

Koenker, R. (2004). Quantile Regression for Longitudinal Data. *Journal of Multivariate Analysis*, 91(1), 74-89.

Koenker, R., & Bassett Jr, G. (1978). Regression Quantiles. *Econometrica. Journal of the Econometric Society*, 33-50.

Koreshkova, T. A. (2006). A Quantitative Analysis of Inflation as a Tax on the Underground Economy. *Journal of Monetary Economics*, 53(4), 773-796.

Loayza, N. V. (1996). The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America. In *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* (Vol. 45, pp. 129-162). North-Holland.

Machado, J. A., & Silva, J. S. (2019). Quantiles via Moments. *Journal of Econometrics*, 213(1), 145-173.

Önder, M. (2012). *Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi ve Uluslararası Uygulamalar Işığında Çözüm Önerileri*, Mesleki Yeterlilik Tezi, T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı.

Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, (IZA Discussion Paper No. 1240). Institute for the Study of Labor (IZA).

Peseran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence, *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.

Phelps, E. S. (1973). Inflation in the Theory of Public Finance. *The Swedish Journal of Economics*, 67-82.

Schneider, F. (2005). Shadow Economies Around the World: What Do We Really Know?. *European Journal of Political Economy*, 21(3), 598-642.

Schneider, F., & Hametner, B. (2014). The shadow economy in Colombia: Size and Effects on Economic Growth. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 20(2), 293-325.

Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010). New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*, 24:4, 443-461, DOI: 10.1080/10168737.2010.525974

Sultana, N., Rahman, M. M., & Khanam, R. (2022). Informal Sector Employment and Economic Growth: Evidence from Developing Countries in SDG Perspective. *Sustainability*, 14(19), 11989.

Şenel, D., & Kumaş, H. (2019). Kendi Hesabına Çalışanların Kayıt Dışı İstihdama Bakışı. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 9(2), 361-388.

Torgler, B., & Schneider, F. (2009). The Impact of Tax Morale and Institutional Quality on the Shadow Economy. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 228-245.

Tran, T. K. P. (2021). Unemployment and Shadow Economy in ASEAN Countries. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(11), 41-46.

Extended Summary

Unregistered employment, stemming from the unregistered economy, constitutes a form of labor that remains unreported or incompletely disclosed to government authorities, resulting in a lack of social security coverage and the inability of employees to access all associated rights. This phenomenon is prevalent across diverse economies, particularly in economies lacking effective oversight mechanisms. The prevalence of unregistered employment precipitates adverse consequences, manifesting as a detriment to the well-being of workers who are deprived of social security benefits, and concurrently leading to financial losses in taxes and premiums for the state. The ramifications of such fiscal losses extend further to impede the provision of public services, both in terms of quantity and quality, due to diminished public revenues. Consequently, the proliferation of unregistered employment not only directly impacts the welfare of employees but also induces indirect adverse effects on the overall economy. It is evident that informality in the labor market is an undesirable situation with far-reaching consequences.

Önder (2012) contends that the emphasis on combatting unregistered employment in Türkiye intensified post-2001. This perspective finds support in the data provided by the Republic of Turkey Social Security Institution (SGK). According to SGK's unregistered employment statistics, the prevalence of unregistered employment, standing at 50% in 2005, witnessed a notable reduction to 29% by 2021.

While unregistered employment is posited to have multifaceted determinants, primary factors include economic considerations, the tax system and structure, and legal and social dimensions. Notably, instances of unregistered employment driven by legal factors are predominantly observed in developed nations, whereas in developing economies, the economic and social factors become more pronounced.

The United Nations Sustainable Development Goals (SDG) consist of 17 main goals adopted by the member countries of the United Nations in 2015 and aiming to promote sustainable development worldwide by 2030. Determining the impact of unregistered employment on economic growth is important for developing countries to achieve decent work, productive employment and inclusive growth specified at 8th goal in SDG (Sultan et al., 2022).

The predominant focus of empirical investigations into the unregistered economy revolves around the interplay between the unregistered and registered sectors. In these studies,

such as unemployment, inflation, etc. variables are commonly while being employed as control variables. In some studies, the effects of inflation and unemployment on the unregistered economy are also investigated.

Baklouti and Boujelbene (2019) investigated the influence of economic growth and inflation on the informal economy, incorporating unemployment and other control variables, with a particular emphasis on the role of political stability. Employing a dynamic simultaneous panel data model and a dataset covering OECD and MENA countries for the period 2005 - 2016, their findings indicate a negative and statistically significant impact of economic growth on the informal economy in OECD countries. However, this effect is not statistically significant in MENA countries. Notably, both inflation and unemployment demonstrated a positive and statistically significant effect on the unregistered economy across both OECD and MENA countries. In a subsequent study, Baklouti and Boujelbene (2020) delved into the relationship between economic growth and the informal economy, considering institutional quality as a key variable. Motivated by the existing uncertainty in the literature regarding this relationship, the study utilized a dynamic simultaneous panel data model and a dataset spanning MENA and OECD countries for the period 2005 - 2016. Their findings revealed that economic growth lacked a statistically significant effect on the informal economy in MENA countries, while it exhibited a negative and statistically significant impact in OECD countries. Additionally, the study reported a negative influence of unemployment on the informal economy in both MENA and OECD countries. However, that the study did not consider the impact of inflation on the informal economy.

Tran (2021) explores the impact of unemployment on the informal economy. Employing panel data and panel time series techniques, the study encompasses ASEAN countries, totaling seven nations, over the period 2000 - 2017. The results of the investigation reveal that economic growth, unemployment, and inflation exert a positive influence on the informal economy. Particularly it is the demonstration of unemployment is the most substantial factor impacting the informal economy among these variables.

The examination of the impact of macroeconomic variables on employment in Türkiye is a subject of limited. Aydin (2013) notes that from 2005 to 2012, economic growth exhibited a positive effect on unregistered employment. Dam et al. (2018) demonstrate that short-term unemployment positively correlates with unregistered employment over the span of 2002 - 2016. Celik et al. (2021) assert the period from 2004 to 2020, unemployment exerts a positive influence on unregistered employment in both the short and long terms, while inflation has a

negative impact. Moreover, economic growth is reported to have a positive effect in the short term but a negative effect in the long term on unregistered employment. These studies employ time series techniques.

In contrast, Eralp (2022a) contends that regional unobservable heterogeneities play a significant role in influencing unregistered employment in Türkiye. Eralp investigates the macroeconomic determinants of unregistered employment at the NUTS 2 level during the 2009 - 2020 period using panel data analysis. The findings indicate that economic growth positively impacts unregistered employment, while inflation has a negative effect. The female unemployment rate among individuals aged 15 to 24 is associated with a negative effect, whereas the male unemployment rate among those aged 25 and over has a positive effect. Furthermore, the female unemployment rate among individuals aged 25 and over is correlated with a negative effect on unregistered employment.

Schneider (2005) illustrates that the expansion of the informal economy yields contrasting economic outcomes, resulting in contraction for developing nations and growth for economies in transition. Recognizing the significance of variations between economies, Baklouti and Boujelbene (2020) underscore the importance of considering such disparities in studies about the informal economy. This observation becomes particularly salient in region-specific investigations, particularly in instances where pronounced regional differences exist. Furthermore, disparities in the distribution of unregistered employment data across different quantiles may lead to violations of assumptions in conditional mean estimations that encompass the entire dataset in regression models. Due to these considerations, in contrast to the literature on Türkiye, this study employs panel quantile regression to examine the impacts of economic growth, unemployment, and inflation on unregistered employment.

Traditional regression analysis typically seeks to elucidate the relationship between the dependent variable and explanatory variables by focusing on the conditional mean of the dependent variable for each fixed value of the explanatory variables. These models describing conditional means offer a comprehensive and straightforward depiction of the relationship between dependent and explanatory variables, assuming ideal assumptions. Furthermore, they yield Least Squares estimators with favorable statistical properties that are both easily calculable and interpretable, rendering them widely employed in social sciences. However, these models possess limitations, as they face challenges when extending to noncentral locations, encountering violations of the homoscedasticity assumption, and being susceptible to the influence of outliers (Hao and Naiman, 2007: 1 - 2). In response to these challenges,

Koenker and Bassett (1978) introduced the quantile regression model, which allows for the modeling of conditional quantiles, offering a robust alternative to address these issues.

Panel data sets are constructed by observing the same units over time, resulting in two-dimensional datasets encompassing both cross-sectional and time-series dimensions. The inherent two-dimensional structure of panel data sets provides advantages such as an augmented number of observations, thereby increasing degrees of freedom, mitigating issues related to multicollinearity, and enhancing efficiency. Moreover, in comparison to models utilizing one-dimensional datasets, panel data models derived from panel datasets are the formulation and testing of more intricate behavioral models. These models address unobservable heterogeneities arising from both cross-sectional and time-series dimensions (Hsiao, 2003: 1 - 7). Panel quantile regression models integrate the advantages of both quantile regression and panel regression models (Kato et al., 2012: 76).

Except for Eralp (2022a), which seeks to discern the determinants of unregistered employment in Türkiye, to the best of our knowledge, no other study has systematically considered regional heterogeneities. In contrast to Eralp (2022a), this study opts for a panel quantile regression approach due to the non-normal distribution, the presence of outliers across regions, and the influence of unobservable heterogeneities on unregistered employment data in Türkiye. The econometric analyses are conducted across 26 regions, utilizing data from the Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) at the Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) 2 level for the period spanning 2009 to 2020.

The findings show that economic growth negatively affects unregistered employment in the long term. Baklouti and Boujelbene (2020: 153) state that the literature tends to support the view that the informal economy has a negative impact on economic growth. However, the fact that economic growth loses its effect on unregistered employment after 50% quantiles supports the findings of Eralp (2022b).

It shows that the non-agricultural unemployment rate has a statistically significant and positive effect on unregistered employment at 60% - 80% quantile levels. This situation can be interpreted as the prevalence of unregistered employment directing or even encouraging the unemployed to unregistered employment.

It is seen that the effect of inflation on unregistered employment is negative, and its effect increases as the level of unregistered employment increases. Çevik et al. (2021) and Eralp (2022a) also show that the effect of inflation on unregistered employment is negative.

Çevik et al. (2021) state that in empirical studies, the relationship between unregistered employment and inflation is generally negative.

While the proportion of registered employees earning, the minimum wage stood at 10.2% in 2003, this figure had escalated to 22.7% by 2017. Simultaneously, the percentage of those earning above the minimum wage experienced a decline from 85.1% to 72.1% during the same period. It has been asserted that unregistered workers in Türkiye typically earn wages below the minimum wage (Aslan, 2019: 155). The prevalence of high inflation, coupled with the increasing number of registered workers receiving the minimum wage and unregistered workers generally earning wages below the minimum threshold, suggests that individuals in unregistered employment may be disproportionately affected by inflationary pressures. This dynamic may serve as an interpretation of the observed negative impact of inflation on unregistered employment in Türkiye.

In conclusion, an escalation in economic growth appears to diminish the prevalence of unregistered employment. However, it becomes evident that widespread unregistered employment can attenuate the influence of economic growth on this issue. Consequently, maintaining stable economic growth amidst ongoing efforts to curb informal economic activities holds promise for reducing unregistered employment. The findings underscore that high rate of unregistered employment foster informality, particularly among non-agricultural unemployed individuals. Despite notable declines in unregistered employment rates since 2000, sustained and resolute efforts are imperative in the ongoing battle against informality. Although the study indicates a diminishing effect of inflation on unregistered employment, it is crucial to acknowledge the adverse consequences associated with high inflation, as highlighted by Friedman (1977). The potential to offset public expenditures through inflation taxes to generate income from the unregistered economy may increase in developing countries (Baklouti and Boujelbene, 2019: 680). However, it is essential to not view inflation as a tool for combating informality, given its undesirable ramifications.

Labor Market Reflections Of Covid-19 Pandemic:

A Global Investigation Specific To Income Groups And Vulnerable Workers

H. Işıl ALKAN¹

Bora ALKAN²

Geliş Tarihi (Received) 05.11.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 16.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1386400

Abstract

The Covid 19 pandemic, which started in Wuhan, China in November 2019 and then spread rapidly all over the world, caused the death of millions of people, stagnation in the global economy, and a rare economic conjuncture by creating both demand and supply shocks. The pandemic has affected world economies and deeply affected the labor markets on a global scale. Production in many sectors has decreased significantly, and in some sectors, it has come to a standstill. As a result, unemployment rates and employment losses have increased and employment patterns have changed. The main objective of this study is to investigate the effects of the pandemic on labor markets around the world in terms of both income groups and vulnerable labor based on the extensive literature and ILO&IMF database. According to the findings, the macroeconomic structures of the countries have differentiated their levels of being affected by the crisis, while unemployment and employment losses were felt sharply in middle and low-income countries. Moreover, the impacts of the pandemic on disadvantaged groups have been harsh, women, youth, migrant, and child labor have been affected in different ways by the pandemic. Due to the pandemic, women had difficulty in staying in the labor market, young people were left out of the labor market and NEET rates increased, migrant workers also experienced significant employment losses, the pandemic has also increased child labor globally.

Keywords: Covid 19 pandemic, labor markets, unemployment, vulnerable workers.

Covid-19 Pandemisinin İşgücü Piyasalarına Yansımaları: Gelir Grupları ve Kırılgan İşgücü Üzerinde Bir İrdeleme

Öz

Kasım 2019'da Çin'in Wuhan kentinde başlayan ve daha sonra hızla tüm dünyaya yayılan Covid 19 pandemisi, milyonlarca insanın ölümüne ve küresel ekonomide durgunluğa neden olmuş, hem talep hem de arz şokları yaratarak nadir görülecek bir ekonomik konjonktür oluşturmuştur. Pandemi dünya ekonomilerini ve küresel ölçekte işgücü piyasalarını derinden etkilemiştir. Pek çok sektörde üretim önemli ölçüde azalmış, kimi sektörlerde durma noktasına gelmiştir. Bunun sonucunda, işsizlik oranları ve istihdam kayıpları artmış, istihdam örüntüleri değişmiştir. Bu çalışmanın temel amacı, kapsamlı literatüre ve ILO&IMF veritabanına dayanarak pandeminin dünyada işgücü piyasaları üzerindeki etkilerini hem gelir grupları hem de kırılgan işgücü detayında araştırmaktır. Bulgulara göre, ülkelerin makroekonomik yapıları sözkonusu krizden etkilenme düzeylerini farklılaştırmış, orta ve düşük gelirli ülkelerde işsizlik ve istihdam kayıpları keskinleşmiştir. Ayrıca pandeminin dezavantajlı gruplar üzerindeki etkileri sert olmuş, kadın, genç, göçmen ve çocuk emeği pandemiden farklı şekillerde etkilenmiştir. Pandemi nedeniyle kadınlar işgücü piyasasında kalmakta zorlanmış, gençler işgücü piyasasının dışına itilmiş, NEET oranları artmış, göçmen işçiler önemli istihdam kayıplarına uğramıştır, pandemi küresel düzeyde çocuk işçiliğini de artırmıştır.

Anahtar kelimeler: Covid 19 pandemisi, işgücü piyasaları, işsizlik, kırılgan işgücü.

¹ Doç Dr., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, isilalkan@omu.edu.tr,
ORCID: 0000-0002-1437-1967

² Öğr. Gör., Terme Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Bölümü, bora.alkan@omu.edu.tr,
ORCID: 0000-0002-4231-6383

Introduction

Epidemics that have occurred in certain periods throughout history have significantly transformed both the social structure and the economic structure of the world. Justinian's Plague, Black Death, Columbus Epidemic, and Spanish Flu were among the most devastating of these epidemics and brought significant losses with them. Related epidemics caused both significant declines in population and changes in the economic structure. For example, in the Middle Ages, the European population not only decreased by about a quarter due to the Black Death, but also wages increased, and many institutional changes were experienced, especially in the rural areas where a significant part of the population lived. While this situation paved the way for the commercialization of agriculture in the rural, manufacturing industry and trade developed in the urban area. Moreover, interest rates decreased, rural industries began to emerge, and labor-saving technologies were introduced. The consequences of the mentioned impacts have not been the same throughout Europe. For example, per capita income and real wages were higher in northwestern Europe than in southern Europe, due to scarce labor and high wages. Between 1350 and 1600, wages for unskilled workers rose significantly in northwestern Europe compared to southern Europe and the eastern Mediterranean (Pamuk, 2007, pp. 312-313).

The Covid-19 pandemic, which emerged in Wuhan, China in November 2019, spread to different continents in the first months of 2020, and was described as a global pandemic by the World Health Organization in March 2020, is the biggest health crisis of the 21st century. The mentioned pandemic has caused the death of millions of people and caused various health problems for millions of people. The pandemic also put the health system under a great burden throughout the world, and the health system has collapsed in many countries. The collapse of health systems in various countries has increased the severity of the situation. In connection with these problems, the economic functioning all over the world has come to a deadlock, and activities in many sectors have stopped. Home quarantine practices have become widespread, some sectors have switched to the remote working system, and the education sector has turned to distance education. Therefore, the relevant crisis has gone beyond being a health crisis. The relevant crisis is a two-sided economic crisis, both supply and demand-side. While the halt of production in some sectors and the slowdown in others caused a supply-side crisis in the economy, the notable decrease in demand and the decrease in consumption expenditures with the quarantine process created a demand-side crisis. Due to the bilateral crisis, the economies

of many countries have stalled. The stagnation in the economies directly affected the labour markets, many markets have transformed significantly and many problems related to the labour force, especially the loss of employment and income, emerged. This study aims to reveal the effects of the Covid 19 pandemic on labor markets globally, examine the relevant effects in detail by income groups and investigate the impacts on disadvantaged groups (female labour, youth labour and child labour). In this framework, the study also tries to analyze these effects using a gender lens as the relevant crisis did not affect everyone equally, especially in the developing world.

1. An Overview Of The Effects Of The Covid 19 Pandemic By Income Groups

Although the Covid 19 pandemic has affected the global macroeconomic structure, the economic structures of all countries have not been affected to the same extent by the pandemic. To reduce the negative effects of the epidemic on the economy and society, developed and developing countries have announced fiscal support packages. The table below (Table 1) presents the fiscal measures of countries from January 2020 to October 2021. As can be seen, developed countries provided more support than the developing ones.

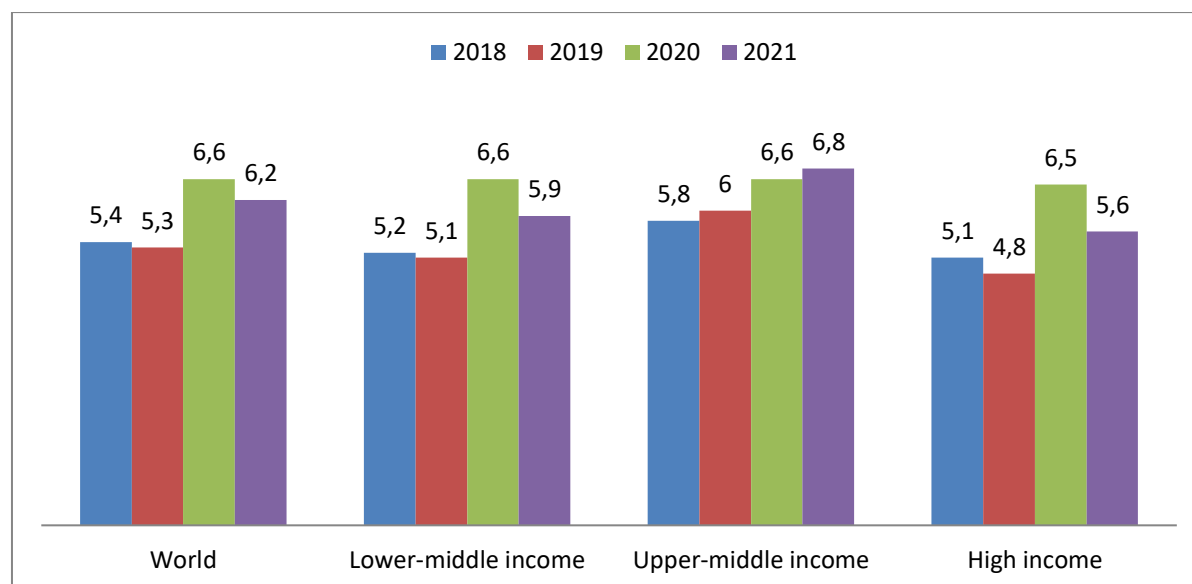
Table 1-Fiscal Measures of Various Countries After Covid 19 Pandemic From January 2020 to October 2021

	Additional spending or foregone revenues		Liquidity support	
	USD Billion	Percent of 2020 GDP	USD Billion	Percent of 2020 GDP
Canada	262	15,9	65	4
Germany	589	15,3	1058	27,8
Japan	844	16,7	1429	28,3
United Kingdom	522	19,3	453	16,7
United States	5328	25,5	510	2,4
China	711	4,8	193	1,3
India	109	4,1	166	6,2
Russia	74	5,0	22	1,5
Turkey	25	3,5	69	9,6
Brazil	133	9,2	89	6,2

Source: IMF, 2022

Although these measures aimed to alleviate the economic costs of the epidemic, the contraction caused by the epidemic on both the supply and demand sides has reduced the labour force participation rate, increased unemployment and significantly reduced working hours even in high-income countries (Graph 1 and 2). Labour force participation rate in the world for 15+age as of 2019, 2020 and 2021 is respectively 60,5%, 58,6%, and 59% (ILOSTAT, 2022).

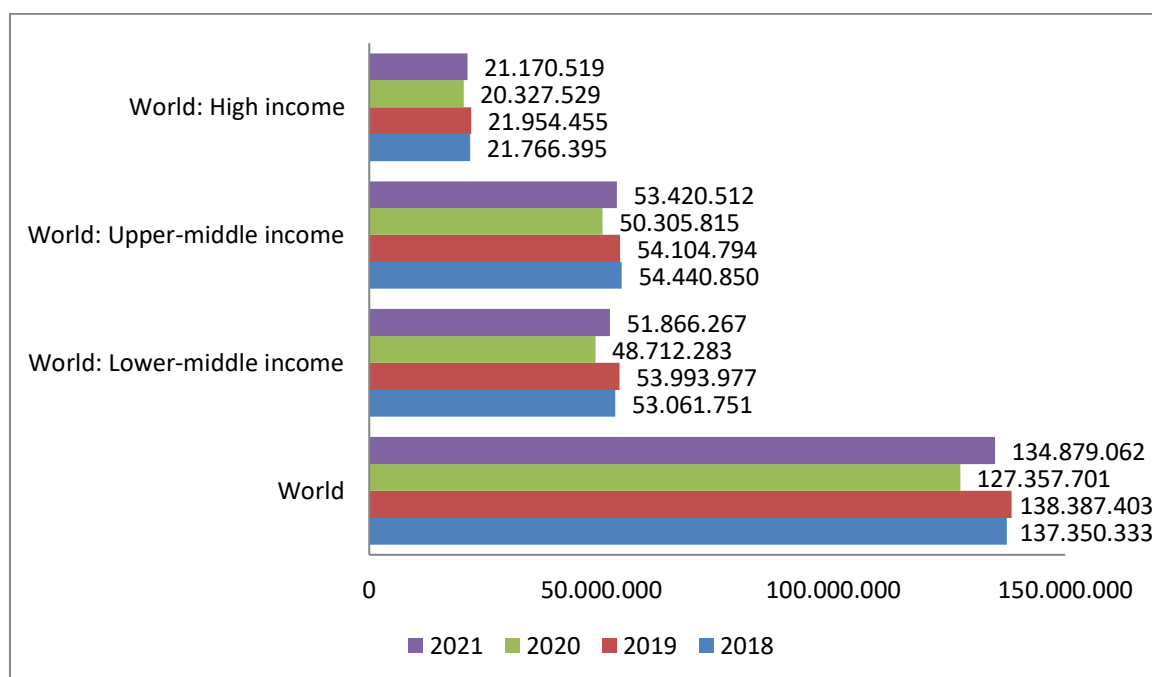
Graph 1-Unemployment rates before and after Covid 19 pandemic, %



Source: ILOSTAT, 2022

The restrictions that came into force due to the Covid crisis reduced production in many sectors, especially the services sector was adversely affected. Working hours decreased significantly and job losses increased in these sectors. Since the share of the services sector in employment has increased significantly in recent decades all over the world, countries whose economy is largely dependent on the services sector have been deeply affected by this situation. Job losses have reached striking dimensions, especially in countries with high informal employment and high levels of unprotected employment in the services sector (ILO, 2020a, p.3). According to the ILO database, working hours lost due to the Covid-19 crisis in the world is 8,9% in 2020 and 4,3% in 2021 (ILOSTAT, 2022).

Graph 2- Total weekly hours worked of employed persons, 2018-2021



Source: ILOSTAT, 2022

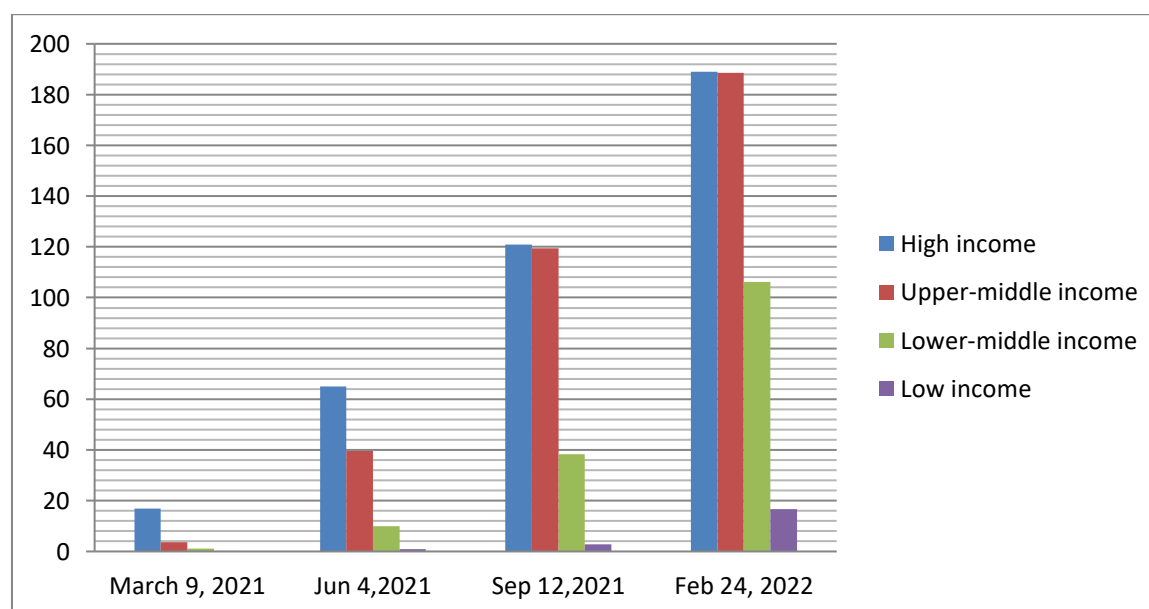
As can be seen in Graph 2, working hours have decreased significantly in low- and middle-income countries. There are also losses in working hours in high-income countries, but the associated loss is much higher in low- and middle-income countries.

The restrictions imposed due to Covid 19 have significantly affected the majority of the workforce all over the world. Those who were most affected among the relevant workforce were those who were employed informally. The aforementioned segment was the segment that felt the effects of the crisis most rapidly and severely due to their lack of social security. Informal workers were the segment that could be pushed out of the labor market in the fastest way due to the contraction in production, and the absence of social security caused this segment to be unable to benefit from benefits such as unemployment insurance. Therefore, millions of informally employed workers in the world have faced both loss of income and poverty. According to ILO, 5 billion workers worldwide were affected by full-time or partial lockdown measures and these measures have had a much more profound impact on 1.6 billion informal workers, mostly in sectors where women are concentrated (ILO, 2020b) (ILO, 2020c). In the first month of the crisis, it was estimated that the incomes of informal workers decreased by 60% globally. When analyzed regionally, it was determined that this decrease was the highest in Africa and Latin America (81%) (ILO, 2020b). For millions of informal workers, staying at home has meant losing their jobs and livelihoods. In this case, the dilemma of "dying from

hunger or dying from the virus" has also been a dilemma faced by informal workers. Considering that 2 billion people earned their living from the informal economy in 2020 and this figure constitutes 62% of the workers worldwide, the striking dimensions of informal employment around the world are revealed. Informal employment is largely concentrated in developing countries. While the informal employment rate in total employment in low-income countries is 90%, it is 67% in middle-income countries and 18% in high-income countries. In low- and middle-income countries, women's informal employment is more intense than men's (ILO, 2020c).

One of the factors that had a significant impact on the labour market during the pandemic period was the vaccination rates of countries a factor that accelerated the return to work. With the help of vaccination campaigns, the fight against the virus has become easier and the re-activation of many sectors has accelerated. However, this was mostly true for developed countries as vaccination rates varied widely in high-income, middle-income and low-income countries (ILO, 2021a).

Graph 3- Covid 19 vaccine doses administered per 100 people, by income group



Source: OWID, 2022

The pandemic has also significantly transformed the way of work. To reduce face-to-face interaction, remote work has become widespread, and working from home has become a valid working style, especially for white-collar workers all over the world. While remote work was a form of work initially applied for health concerns, over time employers realized that they could significantly reduce their costs by remote work, and for some lines of business, remote

work became permanent. By facilitating telework, millions of employees participate to employment by teleworking in the world. In France, Australia and the United Kingdom, 47% of employees worked remotely during lockdowns in 2020. Even in Japan, which has not resorted to nationwide lockdown, the rate of teleworking increased from 10% in December 2019 to 28% in May 2020. Teleworking has become widespread in heavily digitized industries, information and communication services, and financial services. Teleworking rates are higher in large companies than in small companies, and telework of highly skilled workforce is much more common (OECD, 2022, p. 2). While 7.9% of the world's workforce (approximately 260 million employees) worked from home before the pandemic, 17.4% of the global employment, that is, 557 million employees, worked from home after the pandemic (ILO, 2021d). It should also be taken into account that working from home and flexible working forms, which have become widespread with Covid 19, increase inequalities and vulnerability in working life.

3. Effects On Disadvantaged Groups: Female Labour, Youth Labour and Child Labour

Covid 19 has greatly affected disadvantaged groups all over the world. Since this group was the group that had the most difficulty in being included in the workforce before the pandemic, it was significantly excluded from the labor market with the pandemic. The effects of the pandemic on women, youth, and child labor are different.

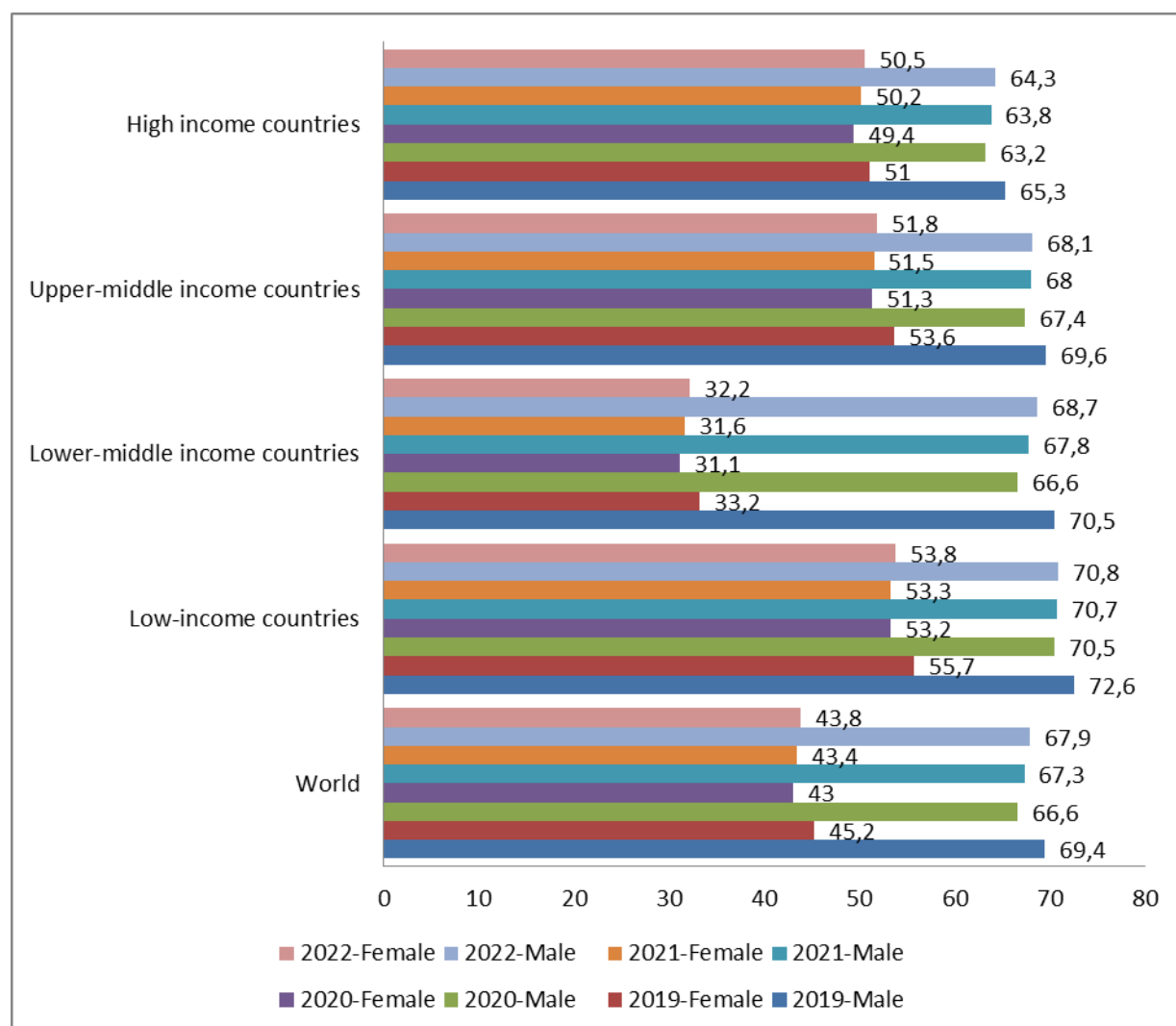
3.1. Effects On Female Labor

When the issue is handled within the framework of the female workforce, it should be underlined that efforts to reduce gender inequality in labor markets, especially in the last two decades, have almost been interrupted by the pandemic. As is known, women are in the disadvantaged group in terms of the labor market and the pandemic has increased the fragility of this disadvantaged group in the labor market. First of all, as a result of the restrictions applied due to the Covid 19 pandemic, millions of people had to work from home, and with the closure of schools and workplaces, the unpaid labor burden of women in the household has increased tremendously. In this period, women, who previously shared their care burden with paid helpers at home, had to undertake the entire burden on their own. Therefore, women who have to work from home for wages have undertaken both market-oriented work and domestic work alone to a large extent. ILO reports indicate that the domestic workload of women has increased unevenly and domestic work has largely been left to women all over the world in the relevant period. On the other hand, Covid 19 caused disadvantaged groups (including youth, women,

elderly, and migrant workers) to experience higher employment losses in the labor market. (ILO, 2022, pp. 20-22).

“Globally, between 2019 and 2020, women’s employment declined by 4.2 percent, representing a drop of 54 million jobs, while men’s employment declined by 3 percent, or 60 million jobs” (ILO, 2021b)

Graph 4-Employment to population ratio by sex and income groups, %



Source: ILO, 2022:25

The Covid 19 pandemic has significantly affected the quality of employment for women. Before the pandemic, women were the most vulnerable link in the labor market, as they concentrated in low-paid, insecure, and labor-intensive jobs. As the pandemic pushed the most fragile link out of the labor market, women workers suffered greatly from this situation. Moreover, women who managed to stay in the labor market during the pandemic period faced

long working hours and a weakening in working conditions. As is known, the services sector is the sector where women's employment is concentrated all over the world and services have been the sector most affected by the pandemic. Thus, female employees in this sector either lost their jobs or faced a very heavy workload and weak working conditions. For example, women employed in health services and social services have both worked long hours at their workplaces at the risk of their lives and faced a heavy workload at home. In this period, approximately 100 million women working in health and care services have great difficulty in balancing their home and work responsibilities. Especially in single-parent households, women tried to fulfill their responsibilities to care for their children and elderly parents after returning from work, with the risk of infecting them. (ILO, 2020e). Women, who make up 70% of the workforce working in healthcare globally, have been in close contact with patients and have faced a much higher risk of disease (UN, 2020).

"After three weeks of the COVID-19 emergency, we are exhausted, worried, and emotionally drained. Many of us have been infected, and some have died." (Alberta Delle Grazie, Head Nurse) (ILO, 2020e)

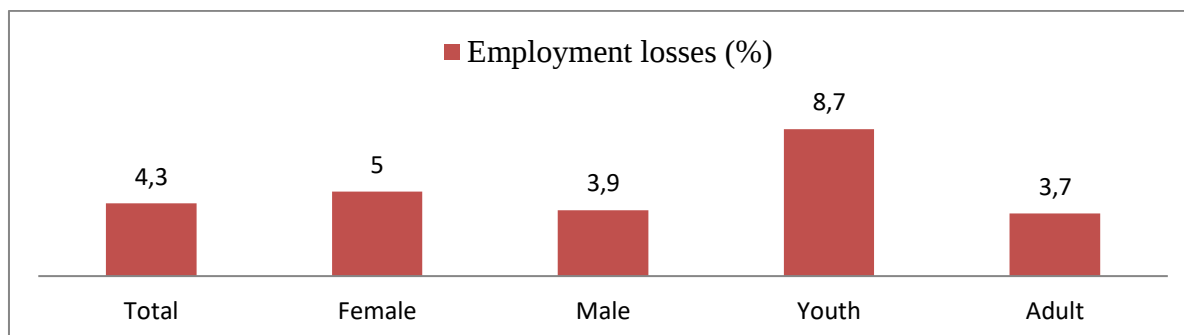
The pandemic has also negatively affected migrant workers, and this group, which is mostly insecure and low-paid, has been the first group to face employment losses. The closure of borders and travel restrictions directly or indirectly affected this group, and migrant workers were excluded from the social assistance provided by countries to their citizens. Losses in wages also directly affected remittances, and families of migrant workers were also pushed into the grip of poverty. Immigrants' debt burden has increased due to job losses and wage reductions. Since migrant labor has significant gender inequalities, female migrant workers who work mostly informally and for low wages have been adversely affected by this situation (Jones et al, 2021, pp. VII-IX). Migrant workers who provide care services in homes where social distancing is not possible, and working in dormitories and elderly care centers have been more susceptible to diseases. A study conducted in Singapore reveals that migrant workers are highly vulnerable workers during the pandemic process (Koh, 2020, pp. 634-636).

3.2. Effects On Youth Labor

Young people, who were one of the vulnerable groups of the labor market before the pandemic, are among the segments most adversely affected by the pandemic. From the perspective of the labor market, the pandemic has affected the youth much more negatively than the adults. The employment loss of youth is 8,7% while the loss of adults is 3,7%. Except

for high-income countries, many young people who are about to enter the labor market have lost their chance to enter the labor market, and many unemployed young people have not even been in "unemployed" status. In other words, the pandemic has severely disconnected young people from the labor market (ILO, 2021c).

Graph 5-Decomposition of employment losses by sex and age, 2020



Source: ILO, 2021c

The closures in sectors that mostly employ young workers (such as retail, tourism and consumer services) have caused young people to be largely unemployed or employed in poor conditions. The closure of national borders and the restriction of mobility have also been a disadvantageous situation for young people. Closures and restrictions have drastically reduced youth employment, as more than forty percent of young people who had a job before the pandemic worked in services, tourism and retail services. In particular, tourism is one of the main sectors that employ young individuals. Since young people are frequently migrating for employment, this situation also prevents migration of young people. It should also be emphasized that young women in middle-income countries are the most affected segment by this decline. Especially in underdeveloped and developing countries, many young girls had to leave education due to financial difficulties and not being able to access the internet, some of them were forced into marriage at a young age. Increase in violence, early marriage, and unintended pregnancy have become the problems of adolescent girls and young women. The pandemic has also negatively impacted the mental health and well-being of youth. (Barford et.al., 2021, p.7). According to a study conducted by UNICEF in the Latin America and Caribbean region, nearly one-third (27%) of 8444 adolescents and young individuals included in the study stated that they faced anxiety and 15% of them stated that they faced depression in the first months of the pandemic (UNICEF, 2020).

Young people who are not in employment, education or training (NEET) were hardly hit by the pandemic. NEET rates, which were high before the pandemic, have increased significantly after the pandemic all over the world. While rising NEET rates are a problem of

the whole world, it is mainly a problem of low and middle-income countries. It should be underlined that this problem is more severe for young women. NEET rates, which were high for young women in the pre-Covid period, continued to be high compared to men in the post-Covid period. Moreover, NEET rates for young men tended to recover faster than for younger women in the post-COVID period (Table 2).

Table 2-Proportion of youth not in education, employment, or training (%)

	World-Total	Low income	Lower-middle income	Upper-middle income	High income
<u>2019-Total</u>	<u>22,9</u>	<u>26,7</u>	<u>27,4</u>	<u>18,6</u>	<u>10,5</u>
2019-Male	14,7	18,5	15,5	14	9,7
2019-Female	31,6	35	40	23,6	11,3
<u>2020-Total</u>	<u>24,9</u>	<u>28,2</u>	<u>29,4</u>	<u>20,7</u>	<u>12,6</u>
2020-Male	17,5	20,5	18,6	16,6	12,2
2020-Female	32,8	36,1	40,8	25,2	13,1
<u>2021-Total</u>	<u>23,8</u>	<u>27,4</u>	<u>28,2</u>	<u>19,3</u>	<u>11,4</u>
2021-Male	15,8	19	16,7	14,9	10,8
2021-Female	32,2	35,9	40,4	24,2	12
<u>2022-Total</u>	<u>23,5</u>	<u>27,7</u>	<u>28</u>	<u>19</u>	<u>10,4</u>
2022-Male	15,4	18,8	16,4	14,6	9,7
2022-Female	32,1	36,7	40,3	23,7	11

Source: ILOSTAT, 2023

3.3. Effects On Child Labor

The socio-economic consequences of pandemics affect not only males, females and youth but also children. The Covid 19 pandemic has also deepened poverty and triggered child labor all over the world. Although significant progress has been made in child labor all over the world in the last decades, the pandemic in question seems to have reversed this positive situation. According to ILO reports, 55% of humanity in the world, approximately 4 billion people, do not have any social security and are adversely affected by economic shocks. These people struggle to live with inadequate shelter, nutrition and low wages (ILO, 2020d). Studies show that although it varies by country, a 1% increase in poverty causes at least 0.7% increase in child labor (Edmonds, 2006) (Edmonds and Shady, 2012).

As ILO and UNICEF data reveal, 160 million children globally, that is, one in every 10 children, were child laborers at the beginning of 2020. And half of the children involved are employed in hazardous jobs. Child labor is much more common in rural areas, especially in agriculture. Boys are employed as child laborers more than girls. Sub-Saharan Africa is the region where child labor is most prevalent. Child labor has been on the rise in Sub-Saharan Africa since 2012, despite global progress in child labor in recent decades. The analyzes indicate that 8.9 million children will have to be child laborers by the end of 2022 due to poverty arising from the pandemic (ILO&UNICEF, 2021).

The closure of schools during the pandemic also negatively affects the children of fragile families and pushes them to the labor market (ILO, 2020d). Although many schools have switched to distance education in the relevant process, it should be kept in mind that only 63% of the world population have internet access as of 2021 and this situation causes millions of children to be disconnected from school life (ITU, 2022). Children who have to enter the labor market with the closure of schools are vastly employed in informal and risky jobs and are exploited to a great extent. Moreover, they run the risk of not being able to return to school even if schools are opened (ILO, 2020d).

The effects of the pandemic on child labor have been more severe in regions where child labor is concentrated in the world. Developing countries are noteworthy in this respect and South Asia is one of the geographies that should be considered within this framework. In the South Asian region, the informal sector is very important in terms of workforce, and with the crisis, huge job losses were experienced in the informal sector. This situation led to an increase in employer exploitation, and employees were employed under very harsh conditions, almost like modern slaves. School closures and financial difficulties faced by families have increased child labor and child marriage in the region. Children have significantly lost their chance to return to school, and this has adversely affected their future. For example, in India, children have been increasingly employed in agricultural work, and they have come to the fore with their cheap labor in the textile industry. Child labor has been increasingly utilized in two main export sectors (garments and leather) in Bangladesh. In the mentioned sectors, children were employed in bad conditions and worked long hours at low wages (Idris, 2020, pp.2-4).

4. Conclusion

The Covid 19 pandemic, which is known as the biggest health crisis of the twenty-first century, has deeply affected the global economy. The pandemic, which created both a supply and demand-side economic shock, reduced production and employment all over the world, and the global economy experienced a fast stagnation that it had never seen with the restrictions and the closing of borders. Although governments have introduced various economic support packages in proportion to their financial strength, these supports have been insufficient, especially in developing countries, and economic problems have arisen. The epidemic also significantly affected the labor markets, causing notable employment losses in all countries. Unemployment has increased significantly, with production halting in some sectors and slowing down in others. Low and middle-income countries experienced higher losses in working hours and had to struggle with higher unemployment rates compared to developed countries. Informal employment continued to be a problem of developing countries after the pandemic as it was before the pandemic, and informal workers were the first to break their ties with the labor market. All these negative developments did not affect all segments of the society equally, and women, youth and children were the groups most severely affected by the pandemic. Women and youth, who had difficulty integrating into the labor market in the pre-pandemic period, remained outside the labor market with the pandemic. While women were overwhelmed by the domestic workload intensified by the pandemic and forced into employment under worse conditions, young people had to interrupt their education and were pushed out of the labor market as the sectors in which they were heavily employed were severely affected by the crisis. NEET rates have increased notably. The pandemic has also increased child labor all over the world. The increase in poverty and the closure of schools pushed children into the labor market. Especially in developing countries, the striking scale of the child population without internet access has had to leave education life. Children who had to enter the labor market were employed in informal and dangerous jobs that would adversely affect their mental and physical development.

References

- Barford, A., Coutts, A. and Sahai, G. (2021). *Youth employment in times of COVID*, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_823751.pdf
- Edmonds, E. V. (2006). Child labor and schooling responses to anticipated income in South Africa, *Journal of Development Economics*, 81 (2), pp. 386–414.
- Edmonds, E. V., and Schady, N. (2012). Poverty alleviation and child labor, *American Economic Journal: Economic Policy*, 4 (4), pp. 100–124.
- Idris, I. (2020). *Impact of COVID-19 on child labour in South Asia*, GSDRC Publications https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/20.500.12413/15448/819_Impact_of_COVID-19_on_Child_Labour_in_South%20Asia.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- ILO, (2022). *World employment and social outlook, trends 2022*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_834081.pdf
- ILO, (2021a). *ILO monitor: COVID-19 and the world of work. Eighth edition Updated estimates and analysis*, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_824092.pdf
- ILO, (2021b). *Policy brief: Building forward fairer: Women's rights to work and at work at the core of the COVID-19 recovery*, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms_814499.pdf
- ILO, (2021c). *ILO monitor: COVID-19 and the world of work. Seventh edition Updated estimates and analysis*, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_767028.pdf
- ILO, (2021d). *From potential to practice: Preliminary findings on the numbers of workers working from home during the COVID-19 pandemic*, International Labour Organization.

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/briefingnote/wcms_777896.pdf

ILO&UNICEF, (2021). *Child labour, global estimates 2020, trends and the road forward*
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---ipsec/documents/publication/wcms_797515.pdf

ILO, (2020a). A policy framework for tackling the economic and social impact of the COVID-19 crisis, *Policy Brief*, International Labour Organization.
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_745337.pdf

ILO, (2020b). *ILO monitor: COVID-19 and the world of work*. Third edition Updated estimates and analysis, International Labour Organization.
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_743146.pdf

ILO, (2020c). COVID-19 crisis and the informal economy, immediate responses and policy challenges, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/briefingnote/wcms_743623.pdf

ILO, (2020d). Covid 19 and child labour: A time of crisis, a time to act, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---ipsec/documents/publication/wcms_747421.pdf

ILO, (2020e). Women health workers: Working relentlessly in hospitals and at home International Labour Organization. https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_741060/lang--en/index.htm#:~:text=in%20the%20workplace-.Women%20health%20workers%3A%20Working%20relentlessly%20in%20hospitals%20and%20at%20home,the%20fight%20against%20COVID%2D19.

ILOSTAT, (2022). Data Catalogue <https://ilostat.ilo.org/data/>

ILOSTAT, (2023). ILOSTAT Explorer
https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer39/?lang=en&id=SDG_0861_SEX_RT_A

IMF, (2022). Fiscal monitor database of country fiscal measures in response to the covid-19 pandemic <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>

ITU, (2022). International telecommunication union, ‘statistics’, ITU, Geneva (Access date: 27/02/2022)

<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>

Jones, K., Mudaliar, S., Piper, N. (2021). Locked down and in limbo: The global impact of COVID-19 on migrant worker rights and recruitment, International Labour Organization. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/publication/wcms_821985.pdf

Koh, D. (2020). Migrant workers and COVID-19.

<https://oem.bmj.com/content/oemed/77/9/634.full.pdf>

OECD, (2022). *Teleworking in the COVID-19 Pandemic: Trends and Prospects* https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1108_1108540-p249kho0iu&title=Teleworking-in-the-COVID-19-pandemic-Trends-and-prospects

OWID, (2022). Coronavirus (COVID-19) vaccinations <https://ourworldindata.org/covid-vaccinations>

Pamuk, Ş. (2007). The black death and the origins of the ‘Great Divergence’ across Europe, 1300–1600, *European Review of Economic History*, 11, 289–317. <http://www.jstor.org/stable/41378468>

UN, (2020). *How Covid-19 is Changing The World: A Statistical Perspective*, Committee for the Coordination of Statistical Activities, UNCTAD.

UNICEF, (2020). The impact of COVID-19 on the mental health of adolescents and youth <https://www.unicef.org/lac/en/impact-covid-19-mental-health-adolescents-and-youth>

Genişletilmiş zet

Dünya tarihi boyunca salgınların ülkelerin sosyal ve ekonomik yapılarını önemli ölçüde etkilediği görülmektedir. rneğin, Kara lm Ortaağ’da Avrupa’nın sosyo-ekonomik yapısını önemli ölçüde etkilemiş, işgücünü dörtte bir oranında azaltmış, çok farklı toplumsal sonuçlar yaratmıştır. Çin’in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve hızla tüm dünyaya yayılan Covid 19 pandemisi de dünya ekonomilerini derinden sarsmış, daha önce hiç rastlanmadığı biçimde arz ve talep şoklarına neden olarak hem küresel üretimi hem de küresel istihdamı derinden etkilemiş, işgücü piyasalarını adeta dnştrmştir. Bu çalışmanın amacı Covid-19 pandemisinin işgücü piyasalarına olan etkilerini gelir grupları ve kırılgan işgücü bağlamında ayrıntılı olarak irdelemektir. Çalışmanın yöntemi literatür taraması olup, ILO&IMF gibi uluslararası veri tabanları, küresel raporlar ve akademik çalışmalar yardımıyla işgücü piyasasındaki dönüşümün gelir grupları ile kadın, genç ve ocuk emeği üzerindeki etkileri detaylı olarak araştırılmaya çalışılmıştır. Pandeminin etkileri gelir grupları itibariyle ülkeler bağlamında farklılaşmış, özellikle düşük ve orta gelirli ülkeler çalışma saatlerinde daha fazla kayıp, daha yüksek işsizlik oranları ve daha düşük işgücüne katılım oranları ile karşı karşıya kalmıştır. İstihdam yapısında hizmetler sektörünün ağırlıklı olduğu ülkelerde önemli olumsuzluklarla karşı karşıya kalmıştır, zira, hizmetler sektörü pandemiden en olumsuz etkilenen sektör olarak ön plana çıkmaktadır. İlgili dönemde enformel istihdam işgücü piyasasının ne çıkan bir niteliği olmuş, pandemi öncesinde enformel olarak istihdam edilen bireyler işgücü piyasası ile kolaylıkla bağları kesilebilen gruplar olarak görüldüğünden, pandemi ile birlikte bu grup işgücü piyasasının dışında kalan ilk grup olmuştur. Uluslararası alışma rgt verileri uyarınca pandeminin ilk ayında enformel çalışan işçilerin ücretleri %60 azalmıştır. Özellikle Afrika ve Latin Amerika bölgelerinde ilgili kaybın çok daha keskin olduğu %81 düzeyine eriştiği belirlenmiştir. Küresel olarak 2020 yılında toplam çalışanların %62’sinin enformel biçimde istihdam edildiği göz önüne alındığında, söz konusu pandemiye dünyada önemli bir çalışan grubunun yani enformel işçilerin büyük kısmının “açlıktan ölmek ya da virüsten ölmek” arasında adeta bir ikilimde kaldığı sonucu ortaya çıkmıştır. İlgili dönemde işgücü piyasasına dönüşü artıran en önemli unsurlardan biri aşılamanın hızlı ve yaygın biçimde gerçekleştirilebilmesi olmuştur. Ancak, dünyada aşıya erişim ve aşılama oranları da gelir grupları arasında önemli ölçüde farklılaşmıştır. Yüksek gelirli ülkelerin orta ve düşük gelirli ülkelere göre aşıya daha hızlı ve daha yüksek oranda erişimleri söz konusu ülkelerde işgücü piyasasında daha fazla yer alabilmenin önünü açmış, işgücü piyasasına dönüşü kolaylaştırmıştır. Pandemi sonrası dönemde istihdam örüntüleri incelendiğinde ise uzaktan

çalışmanın yaygınlaştığı göze çarpmaktadır, ilgili çalışma biçimi gelişmiş coğrafyalarda çok daha fazla yaygınlaşmış, özellikle Birleşik Krallık, Avustralya, Fransa’da çalışanların yarıya yakını pandemi sonrasında bu şekilde istihdam edilmiştir. Evden çalışma özellikle yüksek dijitalleşme gerektiren işkollarında son derece yaygınlaşmış ve ağırlıklı nitelikli işgücü yani daha ziyade beyaz yakalı çalışanlar için yoğunlaşan bir istihdam örüntüsü haline gelmiştir. Küresel olarak bakıldığında pandemi öncesinde çalışanların yaklaşık %8’i uzaktan çalışmakta iken, pandemi sonrası dönemde bu oran %17.4’e yükselmiştir. İlgili orandaki önemli artış, pandeminin istihdam örüntülerini önemli ölçüde dönüştürdüğünü ortaya koyar niteliktedir. Süreç, kırılgan işgücü bağlamında değerlendirildiğinde ise, kadınların, gençlerin ve çocukların pandeminin negatif sonuçlarından daha fazla etkilendiği ortaya çıkmaktadır. Konu kadın emeği açısından ele alındığında; pandeminin işgücü piyasasında varolan toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini artırdığı, ilgili zamana kadar olan kazanımları önemli ölçüde törpülediği gün ışığına çıkmıştır. Pandemi ile birlikte hayata geçen kısıtlamalar ile birlikte milyonlarca insan eve kapanmış, çocuklar evden eğitim almak zorunda kalmış, kadının hane içi yükü büyük ölçüde artmıştır. Daha önceleri bakım sorumluluklarını ücretli emek ile bir nebze hafifletebilen kadınlar, söz konusu süreçte bu imkândan da mahrum olmuştur. Pandemi ile birlikte evden çalışmak zorunda kalan kadınların hane içi iş yükleri ise oldukça eşitsiz biçimde artmış, yani “çifte mesai” çalışan kadınlar daha ağır bir yük ile karşı karşıya kalmıştır. İlgili dönemde istihdam kayıpları da oransal olarak bakıldığında kadınlar için çok daha belirgindir. ILO verileri uyarınca 2019-2020 yılları arasında erkek istihdam oranları %3 azalırken, kadın istihdam oranları %4,2 azalmıştır. Dolayısıyla işgücü piyasasında sınırlı ölçekte yer alan kadın pandemiyle beraber önemli ölçüde işgücü piyasası dışında kalmıştır. Pandemi sürecinde işgücü piyasasında kalabilen kadınlar ise uzun çalışma saatleri ve olumsuz çalışma koşullarında çalışmak zorunda kalmıştır. Diğer bir deyişle pandemi kadın istihdamının sadece niceliğini değil niteliğini de düşürmüştür. Bilindiği üzere, hizmetler sektörü kadınların tüm dünyada en yoğun istihdam edildiği sektördür. Pandemiyle birlikte bu sektörde çalışan kadınlar ya işlerini kaybetmiş, ya da uzun çalışma saatleri ve olumsuz çalışma koşulları ile istihdam edilmişlerdir. Özellikle sağlık ve bakım hizmetleri gibi sosyal hizmetlerde çalışan kadınlar, pandemi süresince işgücü piyasasında kalabilmek için hem kendi sağlıklarını hem de ailelerinin sağlığını riske atmak zorunda kalmışlardır. Küresel olarak sağlık sektöründe çalışan işgücünün %70’ini kadınların oluşturduğu göz önünde bulundurulursa ilgili dönemde sağlık ve bakım hizmetlerinde çalışan yaklaşık 100 milyon kadının hane içi sorumlulukları ile iş yaşamlarını dengelemede zorluk çektiği saptanmıştır. Özellikle tek ebeveynli hanelerde kadınlar evde yaşayan çocuklarını ve bakmakla sorumlu oldukları yaşlı bireyleri enfekte etme riski

taşımışlardır. Sağlık ve bakım sektöründeki istihdamın %70'ini kadınların üstlendiği düşünüldüğünde ilgili riskin büyüklüğü ortaya çıkmaktadır. Pandemi aynı zamanda göçmen işgücünü de oldukça etkilemiştir. Göçmen emeği önemli toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri sergilediğinden, daha çok enformel ve düşük ücretle çalışan göçmen kadınlar pandemiden oldukça olumsuz etkilenmiştir. Pandemi sonrasında görülen ücret düşüşleri nedeniyle göçmen emekçiler ailelerine çok daha düşük miktarlarda para havaleleri yapabilmiş, milyonlarca göçmen ailesi yoksulluk girdabına sürüklenmiştir. Sınırların kapanması ve gelirlerin azalmasıyla birlikte milyonlarca göçmen kadın işçi borç sarmalına girmiştir. Pandemi işgücü piyasası içinde sadece kadın emeğini değil, kırılgan işgücü olarak adlandırılan diğer emek gruplarını yani genç ve çocuk emeğini de oldukça olumsuz etkilemiştir. Özellikle turizm sektörü önemli ölçüde kadın ve genç istihdam eden bir sektör olarak ön plana çıktığından, sınırların kapanması ve seyahat kısıtlamaları turizm sektörüne adeta sekte vurmuştur. İlgili sektörde istihdam edilen milyonlarca kadın ve genç işgücü piyasası dışında kalmıştır. Uluslararası veriler, pandemi öncesinde de işgücü piyasasına entegre olmakta önemli güçlüklerle karşılaşan genç bireylerin pandemi sonrasında işgücü piyasasına erişemediğini ya da önemli ölçüde işgücü piyasasından dışlandığını, ayrıca NEET oranlarının da belirgin biçimde yükseldiğini ortaya koymaktadır. Covid öncesi dönemde genç erkeklere kıyasla genç kadınlar arasında daha yüksek olan NEET oranları, Covid sonrasında da aynı eğilimi sürdürmüştür. Pandemi özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde buluş çağında bulunan genç kızları oldukça olumsuz etkilemiş, sözkonusu grup finansal yetersizlikler nedeniyle eğitime erişimemiş, eğitim hayatlarını sonlandırmak zorunda kalmıştır. Belirtilen ülkelerde pandemi sonrasında yoksulluğun keskinleşmesiyle birlikte genç kadınların şiddete uğrama oranları yükselmiş, erken evlilikler artmış ve istenmeyen gebelikler yükselmiştir. Söz konusu olumsuzluklar gençlerin ruhsal sağlığını da olumsuz etkilemiştir. UNICEF'in ortaya koyduğu üzere pandemi sonrasında Latin Amerika ve Karayipler bölgesinde yaşayan ergenlerin ve gençlerin üçte birlik kısmı anksiyete, depresyon gibi ruhsal problemlerle karşı karşıya kalmıştır. Pandemi küresel olarak son yıllarda önemli aşama kaydedilen çocuk işçiliği ile mücadele gayretlerini de sekteye uğratmıştır. Bilindiği üzere, yoksulluk çocuk işçiliğini artıran en temel faktörlerdendir. Pandemi ile birlikte yoksulluğun artması özellikle gelişmekte olan coğrafyalarda çocuk emeği kullanımı da artırmış, ilgili bölgelerde çocukların tehlikeli işlerde istihdamı ve enformel istihdamının arttığı belirlenmiştir. Küresel veriler, pandemi sonrasında çocukların sadece %63'ünün eğitimleri için gerekli internete erişebilme şansının olduğunu ortaya koymaktadır, dolayısıyla ilgili şansa erişemeyen dünya çocuklarının üçte birlik kısmının ilgili dönemde okulla bağlantısı kesilmiştir. İşin ürktücü yanı pandemi sonrası toparlanma

döneminde söz konusu çocukların önemli kısmının yeniden eğitime dönmeme riskinin söz konusu olmasıdır. Literatürdeki çalışmalar özellikle gelişmekte olan ülkelerde bilhassa da Güney Asya coğrafyasında pandemi sonrası dönemde çocuk istihdamının arttığını ortaya koymaktadır. İlgili çalışmalar uyarınca, Hindistan’da pandemi sonrasında hem tarım sektöründe çocuk istihdamı hem de tekstil sektöründe düşük ücretli çocuk istihdamı artış göstermiştir. Aynı coğrafyada Bangladeş gibi ihracata yönelik sanayileşmenin ağırlıklı olduğu ülkelerde de çocukların riskli işlerde, düşük ücretlerle çalıştırıldığı çalışmaların ortaya koyduğu önemli bulgular arasındadır. Sonuç olarak, ülkelerin makro ekonomik yapıları pandemiden etkilenme düzeylerini önemli ölçüde farklılaştırmış, pandeminin dezavantajlı gruplar üzerindeki etkileri oldukça sert olmuş, ilgili gruplar pandemi öncesi dönemdeki kazanımlarını pandemiyle birlikte adeta kaybetmiştir.

Yöneticilerin Kişilik Özelliklerinin Yönetim Tarzı Seçimindeki Rolü ve İşletme Performansı Üzerine Etkileri

Nilüfer YÖRÜK KARAKILIÇ*

Geliş Tarihi (Received): 31.01.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 22.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1245656

Öz

İşletmeler kâr elde etme amacıyla oluşturulan birimlerdir. Bu amacı gerçekleştirebilmek için tüm kaynaklarının etkin kullanılması, üretim süreçlerine dâhil edilmesi gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda yöneticilerin iş yapma süreçlerinde benimsediği yönetim tarzları önem kazanmaktadır. Araştırmada yönetim tarzı kapsamında geleneksel ve modern yönetim kriterleri belirlenmek suretiyle yöneticilerin benimsediği yönetim tarzının sahip oldukları kişilik özellikleri ile ilişkisi belirlenmeye çalışılmış ve yöneticilerin kişilik özelliklerinin yönetim tarzı seçimindeki rolünün işletme performansına etki edip etmediği araştırılmıştır. Yöneticilerin kişilik özelliklerinin yönetim tarzı seçiminde rolü ve işletme performansına etkilerini belirleyebilmek için Afyonkarahisar ili Organize Sanayi Bölgesinde üretim gerçekleştiren işletmelerin yönetim kadrolarında yer alan kişilere anket uygulanmış, 225 geçerli veri elde edilmiştir. Anketlerden edinilen veri setinin SPSS 25’de normallik, güvenirlik ve geçerlik analizleri yapılmıştır. Araştırmanın hipotezleri AMOS 24 programı kullanılarak Yapısal Eşitlik Modeli oluşturulmak suretiyle analiz edilmiştir. Araştırmada kişilik özellikleri alt boyutlarından nörotisizm ve gelişime açıklığın işletme performansı üzerine etkisinin olduğu ve yönetim tarzının da bu etki kapsamında anlamlı farklılık oluşturduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kişilik Özellikleri, Beş Faktör Kişilik Özellikleri, Yönetim Tarzı, İşletme Performansı, Yapısal Eşitlik Modeli

JEL Kodları: M10, L25

The Role of Personality Traits of Managers in Choosing a Management Style and Their Effects on Business Performance

Abstract

Businesses are units created for the purpose of making a profit. In order to achieve this goal, all resources must be used effectively and included in the production processes. For this purpose, the management styles adopted by the managers in the business processes gain importance. In the research, by determining the traditional and modern management criteria within the scope of management style, the relationship between the management style adopted by the managers and their personality traits was tried to be determined and it was investigated whether the role of the personality traits of the managers in the selection of the management style affects the business performance. In order to determine the role of the personality traits of the managers in the selection of the management style and their effects on the business performance, a questionnaire was applied to the people in the management staff of the enterprises that produce in the Organized Industrial Zone of Afyonkarahisar province, and 225 valid data were obtained. Normality, reliability, and validity analyses were performed in SPSS 25 of the data set obtained from the questionnaires. The hypotheses of the research were analysed by creating a Structural Equation Model using the AMOS 24 program. In the study, it was determined that neuroticism and openness to development, which are personality traits sub-dimensions, have an effect on business performance, and management style also creates a significant difference within this effect.

Keywords: Personality Traits, Five Factors Personality Traits, Management Style, Business Performance, Structural Equation Model

JEL Codes: M10, L25

* Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Afyonkarahisar/Türkiye,
nilyoruk@aku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6609-4068

Giriş

Ekonominin yapıtaşı olan işletmeler kâr elde etme amacıyla oluşturulan birimler olmakla kâr amacını gerçekleştirebilmek için maddi ve maddi olmayan tüm kaynaklarını etkin verimli kullanılmasını gerektirir. Bu gereklilik işletmenin etkin bir yönetim sistemini benimsemiş olmasıyla mümkündür. Zira başkaları vasıtasıyla işi görme sanatı olarak tanımladığımız yönetim kavramı işletmede kurulan yönetim sistemi, yöneticilerin benimsedikleri yönetim anlayışı yani yönetim tarzıyla yakından ilişkilidir. Yönetim yaklaşımları literatürde genel hatlarıyla otokratik, liberal, demokratik, işbirlikçi gibi ayrımlara tabi tutulan yönetim tarzı, araştırmada geleneksel ve modern olarak iki ayrı şekilde tarif edilmektedir.

Geleneksel yönetim tarzı; toplumsal hayata uyarlanır şekilde, zayıfa kaba güçle hükmetmek güçlü olana ise bir yandan fırsat kollamak suretiyle itaat eden bir anlayıştır (Özgür, 2011: 217). Geleneksel yönetim; fiziki ve maddi sermayenin çok önemli olduğu, makinelerin insan unsurundan önemli kabul edildiği, merkeziyetçi, iş ve görev tanım ve sınırlarının katı olduğu, dik bir hiyerarşik yapıyı benimseyen, yetki ve sorumluluk ilişkilerinin net olarak belirlendiği yönetim tarzıdır.

Modern yönetim tarzı; durumsallık ve sistem yaklaşımı kapsamında örgütü bir bütün olarak ele alır (Kara ve Çavuş, 2014: 475). Modern tarz; bilgi ağları ve veri tabanının önemli olduğu, insan sermayesinin maddi sermayeden üstün tutulduğu, ekip çalışması, esneklik, yenilik, kararlara katılım, iş yapma süreçlerinde insan unsurunun inisiyatif aldığı bir yönetim anlayışıdır. Dolayısıyla işletmede benimsenmiş yönetim tarzı işletmenin iş yapma süreçlerinin tamamını etkilediği için kârlılık durumuna yani işletmenin performansına etki eden bir faktördür. Kişilik bireyin tüm yaşamını şekillendiren özellikler kümesidir. Doğaldır ki kişilik özelliklerindeki farklılıklar yapılan seçimlere de sirayet eder. İşletmeler açısından düşünüldüğünde ana amacı kâr sağlamak olan ticari birimlerin yönetim şekillerinin bu amaca hizmet eder şekilde olabilmesi gerekir. Bu kapsamda literatüre katkı yapacağı düşünülen bir konu olarak çalışmada da yöneticilerin kişilik özelliklerinde öne çıkan unsurların yönetim tarzı seçimindeki rolü ve bu durumun işletme performansına yansımaları araştırılmıştır. Çalışmada işletmelerde benimsenen yönetim tarzının seçiminde yöneticilerin kişilik özelliklerinin etkili olacağını ve bunun da kârlılıkları yani işletme performanslarını nasıl etkileyeceğini belirlemek amaçlanmıştır. Literatür tarandığında yöneticilerin kişilik özellikleri ile ilgili birçok çalışma yapılmış olmakla beraber kişilik özellikleri, yönetim tarzı ve işletme performansı ilişkisini ortaya koyan bir çalışmaya rastlanmamış olması dolayısıyla çalışma literatüre katkı yapacağı

düşüncesiyle gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda belirlenen ölçeklerin uygulanmasından elde edilen veriler yapısal eşitlik modellemesi ile analizi ile kişilik özelliklerinin yönetim tarzı seçimindeki rolü ve işletme performansı üzerine etkisi belirlenmeye çalışılmıştır.

1. Kuramsal Çerçeve

1.1. Kişilik Özellikleri

Kişilik en basit haliyle kültürün bir toplumun yaşam tarzını göstermesi gibi, bireyin yaşam biçimi olarak ifade edilebilir. Ancak bu yaşam tarzı içinde iyilik, kötülük, güzellik, çirkinlik, dürüstlük, yanlışlık, yetenek, duygu, zekâ, eğitim, neşe, öfke, inanç, mutluluk, keder, arkadaşlık, geleneksellik, toplumsalcılık, çıkarıcılık, boy, göz rengi, içtenlik, konuşkanlık, kıskançlık, sinirlilik, gibi birçok özellik bulundurmaktadır. Bu anlamda aslında bir kişiyi ilgilendiren her şeydir. Herkesin olumlu ve olumsuz tüm bu özellikleri içeren bir kişiliği vardır ve diğer bireylerden kişiyi ayırıştırır (Eroğlu, 2011: 207).

Çalışmada beş faktör kişilik özelliklerinden yararlanılmıştır. Allport ve Odbert (1936) ve Thurstone (1934) yaptıkları çalışmalar beş faktör kişilik modelinin gelişim sürecinin temelleri olarak değerlendirilir.

Costa ve McCrae (1985) tarafından, “faktör” adını verdikleri davranış değişkenlerinin ölçümüyle kişiliğin beş faktörden oluştuğu belirlenmiştir (Develioğlu ve Tekin, 2013: 18). Beş faktör kişilik modeli, dışadönüklük, deneyime açıklık, nevrotiklik, yumuşak başlılık ve sorumluluk alt boyutlarından oluşmaktadır (McCrae ve Costa, 1992). Nevrotiklik, psikolojik sıkıntı ve olumsuz ruh halleri yaşamaya yatkınlık taşıyan çok boyutlu bir kişilik özelliğidir. Nevrotikliğin yönleri veya özellikleri arasında kaygı, öfke/düşmanlık, depresyon, özbilinç, dürtüsellik ve strese karşı savunmasızlık yer alır. Nevrotiklik ve dışadönüklük, sırasıyla negatif ve pozitif duygusalığa yönelik geniş eğilimleri kapsarken, vicdanlılık, kontrol ve kurallara uymadaki çeşitliliği yansıtır (Nouri, 2019: 60). Dışadönüklük alt boyutu, aktivite ve enerji ile ilgili özellikleri kapsar. Dışadönüklük davranışı güçlü kişiler insanlarla kolay iletişime girebilen, toplumsal yönleri kuvvetli, işbirliği yapabilen, sempatik kişiler olarak bilinirler. Deneyime açıklık alt boyutu, bağımsızlık, yaratıcılık, değişime açık olma gibi kişilik özellikleri içerir. Deneyime açıklık boyutu iyi olan insanlar, yeni görüş ve düşünceler üreten, yenilikçi, sanatsal yanı güçlü, üretken kişilerdir. Yumuşak başlılık boyutu düşük olan kişiler ise kin tutan, ben merkezli, inatçı, rekabet etme özelliği güçlü, uzlaşması zor olan kişilerdir. Nevrotiklik boyutu, gergin, mutsuz, depresif ve hüzün hali yüksek, kaygılı, duygu durum bozukluğu yaşayan, tedirgin, gibi özellikleri içermektedir. Sorumluluk boyutu, disiplinli, sorumluluk duygusu yüksek, düzenli, tertipli, inisiyatif alabilen kişilerin özellikleridir. Sorumluluk düzeyi

yüksek bireyler, azimli, planlı, öngörülü ve başarılı olma potansiyeli güçlü bireylerdir (Benet-Martinez ve John, 1998; Doğan, 2013)

1.2. Yönetim Tarzı

Yönetim tarzı, işletmenin yönetiminin çalışanlara karşı sergilediği tutum, iş süreçlerinin ve işletme içi normların uygulanma şeklidir. Her işletmenin benimsediği yönetim tarzı farklı olmakla beraber yöneticilerin eğitim, yetkinlik ve dünya görüşünü yansıtmaktadır.

İnsanlar belirli kişisel hedeflere ulaşmak için dâhil oldukları örgütsel yapılarda amaçladıklarına ulaştıkları ölçüde verimli olurlar. Bir çalışan kişisel amaçlarına ulaşabileceğine inanıyorsa örgüt içinde verimli olacaktır. Bir örgütte yönetim tarzı bu anlamda yöneticiler ile çalışanlar arasındaki etkileşimi niteleyen, çalışanların örgüte yönelik ilgi ve bağlılık düzeyini arttıran veya azaltan, örgütteki bireylerin ilgi ve bağlılıklarını artırma açısından önemli bir rol oynayan faktördür (Abiodun, 2013: 1).

Temel olarak otoriter, bırakınız yapsınlar ve demokratik olmak üzere üç tür yönetim tarzı vardır. Otoriter yöneticiler kararlarını tek başlarına verirler. Öncelikle davranışları yönlendirir ve görevlerle ilgilenirler. İnsanları otoritelerine saygılı ve itaatkâr olmaları beklenen temsilciler olarak görürler. Bireysel inisiyatifi teşvik etmek için çok az şey yaparlar. Bırakınız yapsınlar yönetim tarzını benimseyen yöneticiler, hedefleri belirler, işlevleri takdir eder ve müdahaleden kaçınırlar. Genel örgüt kültürü kontrolün ve yönlendirmenin olmadığı bir iklim yansıtır. Demokratik yönetim tarzında çalışanlara çabalarını destekleyen ve örgütsel katılımlarını genişleterek kapasitelerini geliştirmeye yönelik bir ortam sunarlar. Demokratik yönetimde yöneticiler çalışanlara yüksek bir iş tatmini ve üretkenlik oranına yol açan bir önem duygusu vermeye çalışırlar (Achenbach, 1989: 76).

1.3. İşletme Performansı

Performans, belirli hedeflerin gerçek başarı düzeylerinin ölçülmesi ve kıyaslanmasıdır. Kaynak tahsisinin etkinliği, verimliliğini ve kurumsal hedeflerin sonucunu ölçmek için kullanılır ayrıca finansal ve finansal olmayan performans olarak değerlendirilir. Finansal performans göstergeleri; satışların büyümesi, kar oranı, yatırımın getirisi, satış getirisi, öz sermayenin getirisi, hisse başına kazancı içerirken, finansal olmayan performans pazar payına, yeni ürün tanıtımına, ürün kalitesine, pazarlamaya odaklanır (Yang, 2012: 395). İşletme performansı, işletmelerin örgütsel, operasyonel ve finansal amaçlarına ne kadar ulaşıldığını ortaya koyan bir gösterge olarak tanımlanır (Zehir ve Acar, 2005: 23). Çalışmada kullanılan performans ölçüm aracı Balanced Scorecard'da performans dört boyutludur. Bunlar; finansal

boyut, müşteri boyutu, operasyonel boyut ve içsel süreç boyutudur. Bu dört boyut BSC modelinin temel unsurlarıdır ve işletmenin performans ölçümünde değerlendirmesi önem arz eden birbiriyle neden sonuç ilişkisi ile bağlı temel faktörlerdir (Kaplan ve Norton, 2006: 168-169).

2. Literatür Değerlendirme

Literatür tarandığında kişilik özelliklerinin yönetim tarzı seçimine etkisinin işletme performansına yönelik sonuçlarıyla ilgili bir çalışmaya rastlanmamıştır. Literatürde kişilik özellikleri ve girişimcilik, liderlik, çatışma yönetimi, yöneticilerin karar alma süreçleri ve kısmen işletme performansına etkisi konularında belirtilen çalışmaların yapıldığı görülmüştür.

Mccrae ve Costa (1992) çalışmalarında beş faktör kişilik modelinin temel boyutlarının dayandığı dört temel mantık üzerinde durmuştur. Bunlar; a) boylamsal ve gözlemciler arası araştırmalar, beş faktörün hepsinin davranış kalıplarında tezahür eden kalıcı eğilimler olduğunu göstermektedir; b) faktörlerin her biriyle ilgili özellikler, çeşitli kişilik sistemlerinde ve özellik tanımlamasının doğal dilinde bulunur; c) faktörler, farklı kültürlerde farklı tanımlanır d) kalıtsallık kanıtı, hepsinin bazı biyolojik temelleri olduğunu gösterdiğini savunmuşlardır. Furnham ve Stringfield (1993) çalışmalarında kişilik ve iş performansı ilişkisini incelemişlerdir. Asya merkezli uluslararası bir havayolu şirketinin üst düzey yöneticilerini davranışsal performans kapsamında ölçmüşlerdir. Antonioni (1998) çalışmasında beş büyük kişilik özelliği ile çatışma yönetimi tarzları arasındaki durumu incelemişlerdir. 351 öğrenci ve 110 yönetici üzerinde gerçekleştirdikleri anketlerin analizlerinden dışadönüklük, vicdanlılık, açıklık ve uyumluluğun bütünleştirici davranış ile pozitif ilişkiye sahip olduğunu tespit etmiştir.

Stevens ve Ash (2001) çalışmalarında kişilik ve tercih edilen yönetim tarzı ilişkisini incelemişlerdir. 302 lisans öğrencisi üzerine yaptıkları anketlerde katılımcı yönetim tarzını tercih eden bireylerin daha az katılımcı yönetim tarzını tercih edenlere göre daha yüksek düzeyde uzlaşmacı ve deneyime açık olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Smith, Hampson, Chaston ve Badger (2003) yönetim davranışı ve girişimcilik türünün küçük işletme performansına etkisini araştırmışlardır. Bunun için Birleşik Krallık'taki küçük ölçekli işletmelerin yönetimsel davranışları ve girişimci tarzı ilişkisinin performansları üzerine etkilerini analiz etmişlerdir.

Hasan ve Al Hawari (2003) çalışmalarında yönetim tarzının işletmelerin performanslarında önemli bir rolü olduğunu tespit etmişlerdir. Bititci vd.,(2004) örgütsel performans, örgüt kültürü ve yönetim tarzı ilişkisini incelemişler, örgüt kültürü ve yönetim

tarzının örgüt performansı üzerinde etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Zhang (2006) çalışmasında beş faktör kişilik özellikleri ve düşünce stilleri ilişkisini incelemiştir. Shao ve Webber (2006) çalışmalarında beş faktör kişilik modeli ve dönüştürücü liderliğin kültürlerarası testini yapmışlardır. Örs (2010) çalışmasında örgüt kültürü tipleri ve yönetim tarzları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Suliman, AbdelRahman, ve Abdalla (2010) çalışmalarında kişilik özellikleri ve bireysel performans arası ilişkiyi incelemiştir. Ogbeide ve Harrington (2011) çalışmalarında yönetim tarzı, strateji ve finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sikalieh ve Mkoji (2012) kişilik boyutlarının örgütsel performansa etkisini incelemiştir. 85 çalışandan oluşan örneklem üzerine yaptıkları analiz ile kişilik testlerinin işe alma sürecinde dikkate alınması gerektiği sonucuna ulaşmışlardır.

Özsoy ve Yıldız (2013) kişilik kavramının işletmeler açısından önemini literatür değerlendirmesi yapmak suretiyle incelemiştir. Abatecola, Mandarelli ve Poggesi (2013) çalışmalarında üst yönetimin karar verme süreçlerinde kısmi özelliklerinin etkisini araştırmışlardır. Yöneticilerin kişilik özellikleri, stratejik esneklik ve firma performansı arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için çeşitli otomobil işletmelerinden 162 yöneticiden oluşan örneklem üzerinde inceleme yapmışlardır.

Yalçın, Şeker ve Bayram (2014) yöneticilerin kişilik özellikleri ve duygusal zekâları ile yönetim bilişim sistemleri kullanımları arasındaki etkileşimin tespitine yönelik bir araştırma yapmışlardır. İSO (İstanbul Sanayi Odası) verilerine göre 2008-2014 yılları arasındaki ilk 500 işletme içinde yer alan Kayseri firmalarındaki üst ve orta düzey yöneticiler üzerine yaptıkları araştırmada kişilik özellikleri ve duygusal zekânın yönetim bilişim sistemleri üzerine etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Oh, I.-S, Kim ve Van Iddekinge (2015) kişiliği temel alarak insan kaynaklarının işletme performansı için önemini araştırmışlardır. 71 firmada 6709 yöneticiden elde ettikleri verileri analiz etmişler duygusal istikrar, dışadönüklük ve vicdanlılık işgücü verimliği aracılığıyla dolaylı olarak işletme performansı ile pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Huysentruyt, Stephan ve Vujić (2015) CEO'ların benimsediği değerler, yönetim tarzı ve işletme performansı ilişkisini ortaya çıkarmak için Avrupa'daki sosyal girişimler üzerine iki periyotta panel veri seti elde edip analiz etmişlerdir. Kendini aşma ve zayıf yönlerini geliştirme değerlerine sahip sosyal girişim CEO'larının katılımcı yönetimi kullanma olasılığının daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir. Değişime daha açık olan CEO'ların girişimci bir duruş sergilediği ve yenilikçiliği yansıttığını tespit etmişlerdir. Ayrıca katılımcı yönetimin finansal performansı da olumlu etkilediği sonucuna varmışlardır.

Özler, Mercan ve Yeni (2016) Y kuşağının beş faktör kişilik özelliklerinin kariyer uyum becerileri üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinden rastgele tespit edilen 374 örneklem üzerine analiz gerçekleştirmişlerdir. Sünbül (2017) yöneticilerin kişilik özelliklerinin liderlik davranışına etkisini incelemişlerdir.

Van Aard, Meiring ve Wiernik (2017) çalışmalarında Güney Afrika’da beş büyük kişilik özelliklerinin iş performansını önemli bir belirleyicisi olduğunu yaptıkları meta analizi ile belirlemişlerdir. Hatipoğlu ve Akduman (2019) psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel sessizlik üzerine etkisinde kişilik özelliklerinin aracılık rolünü belirlemeye çalışmışlardır. 225 beyaz yakalı örneklem üzerine yaptıkları analizleri SPSS ve AMOS paket programlarla değerlendirmişlerdir.

Hatefi ve Rousto (2019) yönetim tarzının aracı rolü göz önünde bulundurularak bilgi yönetiminin örgütsel performans üzerindeki etkisini incelemiştir. İran İslam Cumhuriyeti Yayıncılığına bağlı şirketlerin 400 çalışanından oluşan örneklem üzerine anket uygulamışlardır. Yapısal eşitlik modeli ile test edilen hipotezlerde örgütsel öğrenmenin örgütün performansı üzerine en fazla etkiye sahip olduğunu ve en çok bilgi yaratma süreci ile örgütün yönetim tarzının performans arasındaki ilişkiden etkilendiğini belirlemişlerdir.

Nas ve Doğan (2020) Z kuşağının kişilik özelliklerinin paternalist liderlik üzerine etkisinde işletmenin kültürünün düzenleyici rolünü belirlemeye yönelik turizm sektöründe 386 birey üzerine yaptıkları anketlerde örgüt kültürünün kişilik özelliklerinden sadece sorumluluk boyutu ile etkileşime girdiğinde anlamlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Sezgin (2022) kadın yöneticilere ilişkin tutum ve karanlık üçlü kişilik özellikleriyle liderlik tarzı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için Türkiye genelinde okullarda 335 öğretmen ve yönetici üzerine araştırma yapmıştır.

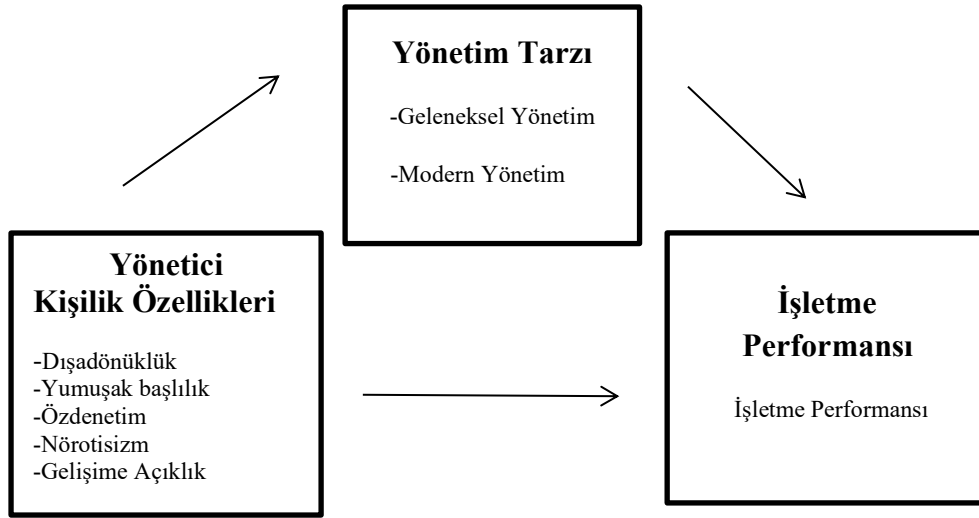
Kafetzopoulos ve Gotzamani (2022) yetenek yönetimi ve liderlik tarzlarının işletmelerin sürdürülebilir performansı üzerindeki etkisini ortaya çıkarmak için Yunanistan’da 480 katılımcı işletme üzerine ampirik bir araştırma yapmışlar ve otoriter ve dönüşümcü liderliğin yetenek yönetimi üzerine önemini tespit etmişlerdir. Ayrıca yetenek yönetiminin işletme performansı üzerine etkisini eleştirel bir yaklaşımla değerlendirmişlerdir.

3. Yöntem

Araştırmanın uygulaması Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin sahipleri ve yönetim piramidinde yer alan çalışanları üzerinde

gerçekleştirilmiştir. Yöneticilerin kişilik özelliklerinin yönetim tarzı seçimindeki rolü ve bu durumun işletme performansında yaptığı etki hazırlanan anketler ile belirlenmeye çalışılmıştır.

3.1.Araştırmanın Modeli ve Hipotezler



Şekil 1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

H₁: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden dışadönüklüğün işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.

H₂: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden yumuşak başlılığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.

H₃: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden özdenetimin işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.

H₄: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden nörotisizmin işletme performansı üzerine negatif yönlü etkisi vardır.

H₅: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden gelişime açıklığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.

H₆: Yöneticilerin kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerine etkisi yönetim tarzı değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

3.2. Araştırmanın Değişkenleri

Araştırmada kişilik özelliklerini ölçmek için Buluk, B. (2020) Doktora tezinde kullandığı ölçekten geliştirilen 36 ifadeden, dışadönüklük, yumuşak başlılık, özdenetim, nörotisizm ve gelişime açıklık boyutlarından oluşan ölçek kullanılmıştır. Yönetim tarzı tespiti

için geleneksel ve modern yönetim kriterleri belirlenmiştir. İşletme performansı için Yörük Karakılıç ve Öcal (2013) tarafından geliştiren ölçek 15 ifadeden oluşmaktadır. Çalışmada Kişilik özellikleri ekzojen değişken, işletme performansı endojen ve yönetim tarzı aracı değişkendir.

3.3. Veri Toplama Yöntemi

Araştırma anketlerinde yer alan ölçeklerin etik açıdan uygun olduğuna dair Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu 2021/ 104 numaralı karar ile 08.02.2021 tarihinde Etik Kurul izni alınmıştır. Anket formları Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletme sahipleri ve yöneticilerine bizzat elden dağıtılmış olup anket ölçeklerindeki ifadelere ilişkin onlara uygun seçenekleri tercih etmelerine yönelik bilgi verilmiştir. Anket uygulaması 15.02.2021-15.05.2021 tarihleri arasında yapılmıştır. Afyonkarahisar Organize Sanayi bölgesinde 350 anket dağıtılmış olup 225 anketten analiz süreçlerinde kullanılabilir veri elde edilmiştir.

3.4. Veri Değerlendirme Tekniği

Araştırma Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin sahipleri ve yöneticileri ile yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın anketleri üç ölçek ve demografik boyut içermektedir.

İlk boyutta demografik faktörlerin (yaş, cinsiyet, kıdem ve sektör) belirlendiği ifadeler yer almaktadır. İkinci kısımda geleneksel ve modern yönetim tarzının kriterlerini içeren ifadelerden oluşan Yönetim tarzı ölçeğine yer verilmiştir. Üçüncü kısımda kişilik özelliklerinin tespiti için kesinlikle katılmıyorum dan (1) tamamen katılıyorum a (5) doğru ilerleyen 5’li Likert tipi ifadelerin kullanıldığı Kişilik özelliği ölçeği kullanılmıştır. Son kısımda 15 ifadeden oluşan Performans değerlendirme ölçeğinden yararlanılmıştır.

Ölçeklerin yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla SPSS 25 ile geçerlilik ve güvenilirlik analizi yapılmıştır. SPSS de güven analizi ve açımlayıcı faktör analizi sonrasında hipotezlerin test edilmesi için AMOS 24 programında yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır.

3.5. Araştırmada Kullanılan Ölçeklerin Testi

Kullanılan ölçeklerin geçerliliğini test etmek için AMOS 24 ile Kişilik özellikleri ölçeği birinci düzey çok faktörlü model ve işletme performansı ölçeği için tek faktörlü doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Ölçeklerin test edilmesinde oluşturulan ölçüm modellerinde uyum değerleri kabul edilebilir sınırlarda çıkmadığından AMOS programının önerdiği

modifikasyonlar yapılmıştır. Gerçekleştirilen modifikasyonlardan sonra yapılan değişiklikler Tablo 1’de, ölçüm modellerinin ürettiği uyum değerleri de Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Ölçeklerde Yapılan Değişiklikler

Ölçekler	İfade Sayısı	Çıkarılan İfade Sayısı
Kişilik Özellikleri Ölçeği	Dışadönüklük	5
	Yumuşak başlılık	8
	Özdenetim	7
	Nörotisizm	7
	Gelişime açıklık	9
İşletme Performansı Ölçeği	15	6

Tablo 1’de Kişilik özellikleri ölçeğinin dışadönüklük boyutundan 0, yumuşak başlılık boyutundan 1, özdenetim boyutundan 1, nörotisizm boyutundan 3 ve gelişime açıklık boyutundan 1 ifade, işletme performansı ölçeğinden 6 soru ifadesi çıkarılmıştır.

Tablo 2: Ölçeklerin Uyum Değerleri

		χ^2	Df	χ^2/df	GFI	CFI	RMSEA
Kişilik Özellikleri Ölçeği	Dışadönüklük	13,597	5	2,719	0,97	0,97	0,08
	Yumuşak başlılık	39,728	14	2.838	0,96	0,91	0,08
	Özdenetim	14,122	9	1.569	0,98	0,97	0,05
	Nörotisizm	0,575	2	0,287	0,99	1,00	0,00
	Gelişime açıklık	12,98	9	1,44	0,99	0,99	0,03
İşletme Performansı Ölçeği		69,259	27	2,56	0,94	0,95	0,08
İyi Uyum Değerleri				≤ 3	≥ 90	$\geq 0,97$	$\leq 0,05$
Kabul Edilebilir Uyum Değerleri				≤ 5	0,89-	≥ 95	0,06-
					0,85		0,08

χ^2 =Chi- Square (Ki-kare); df= Degree of Freedom (Serbestlik Derecesi); GFI= Goodness of Fit Index (İyilik Uyum İndeksi); CFI= Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi); RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation (Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü).
Kaynak: Meydan ve Şeşen,2015: 37.

Kişilik özellikleri ve işletme performansı ölçeklerinin uyum değerleri; $\chi^2/df \leq 3$ eşitliğini her iki ölçek de boyutlarıyla sağlamaktadır. GFI değeri ≥ 90 , CFI değeri ≥ 97 ve RMSEA $\leq 0,06-0,08$ şartlarını ölçeklerin ikisi de sağlamıştır.

4. Bulgular

Tablo3: Ölçeklerin Normallik Analizi

	D_ort	Y_ort	Ö_ort	N_ort	Ga_ort	P_ort
N	225	225	225	225	225	225
Standart hata	,37660	,37824	,62155	,45786	,45810	,65342
Skewness	-,191	,239	,928	,060	-,385	-,258
Std. Error of Skewness	,162	,162	,162	,162	,162	,162
Kurtosis	2,735	-,155	2,526	,352	,170	-,750
Std. Error of Kurtosis	,323	,323	,323	,323	,323	,323

Normallik analizinde tüm ölçek maddelerinin basıklık çarpıklık değerlerinin -3 ve +3 arasında olmasından dolayı verilerin normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir.

(D: Dışa dönüklük, Y: Yumuşak başlılık, Ö: Özdenetim, N: Nörotisizm, Ga: Gelişime açıklık, P: İşletme performansı)

Tablo 4: Ölçeklerin Cronbach Alfa Katsayısı

	Cronbach Alfa
Kişilik Özellikleri Ölçeği	,809
İşletme Performans Ölçeği	,886

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

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

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

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

Kişilik özellikleri ölçeği ve İşletme performans ölçeği yüksek derecede güvenilirlik sağlamıştır.

Tablo 5: Ölçeklerin KMO Değeri

Kişilik Özellikleri Ölçeği KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,843
Bartlett's Test of Approx. Chi-Square		3,237E3
Sphericity	Df	630
	Sig.	,000
İşletme Performansı Ölçeği KMO and Bartlett's Test		

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,860
Bartlett's Test of Approx. Chi-Square	1,554E3
Sphericity	Df
	105
	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

Kriterler göstermiştir ki çalışmanın KMO sonucu iyi değerdedir.

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Çalışmada katılımcıların; yaş, cinsiyet, kıdem, faaliyet gösterdikleri sektör olmak üzere demografik unsurları incelenmiştir. Ankete katılan katılımcıların toplam sayısı 225'dir. Tablo 6'da katılımcıların demografik özelliklerinin frekans ve yüzde değerleri verilmektedir.

Tablo 6: Katılımcıların Demografik Özellikleri

		Sayı	%	Toplam
Cinsiyet	Kadın	63	28.0	28.0
	Erkek	162	72.0	72.0
Yaş	21-30	37	16.4	16.4
	31-40	97	43.1	43.1
	41-50	67	29.8	29.8
	51-60	16	7.1	7.1
	60+	8	3.6	3.6
Kıdem	1-5 yıl	81	36.0	36.0
	6-10 yıl	78	34.7	34.7
	11-15 yıl	26	11.6	11.6
	16-20 yıl	20	8.9	8.9
	21+	20	8.9	8.9

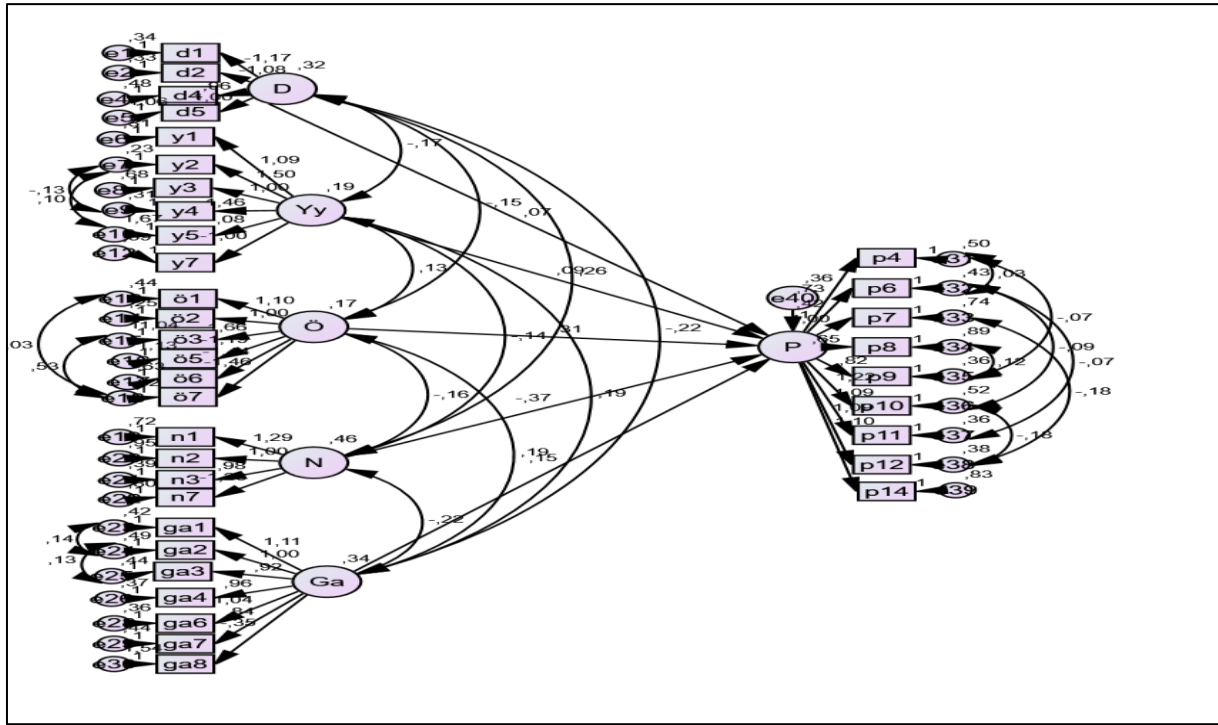
	Gıda	59	26.2	26.2
Sektör	Mermer	85	37.8	37.8
	Ambalaj	16	7.1	7.1
	Mobilya	18	8.0	8.0
	Makine	10	4.4	4.4
	Akaryakıt	6	2.7	2.7
	Porselen	4	1.8	1.8
	Elektrik	9	4.0	4.0
	İnşaat	5	2.2	2.2
	Ahşap	5	2.2	2.2
	Otelcilik	5	2.2	2.2
	Hizmet	1	0.4	0.4
	Kauçuk	2	0.9	0.9

Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerde uygulamaya katılan 350 yöneticiden 225 geçerli veri elde edilmiştir. Bu 225 katılımcının 63'ü kadın(%28), 162'si erkek(%72) oluşturmaktadır.

Örnekleme oluşturanların 37'si (%16.4) 21-30 yaş, 97'si (%43.1) 31-40 yaş, 67'si (%29.8) 41-50 yaş, 16'sı (%7.1) 51-60 yaş ve 8'i (%3.6) 60 yaş üzerindedir. Örneklemin 81'i (%36.0) 1-5 yıl, 78'i(%34.7) 6-10 yıl, 26'sı (%11,6) 11-15 yıl, 20'si(%8.9) 16-20 yıl, 20'si (%8.9) 21 yıl üzeri deneyime sahiptir.

Örnekleme oluşturanların 59'u (%26.2) gıda, 85'i (%37.8) mermer, 16'sı (%7.1) ambalaj, 18'i (%8.0) mobilya, 10'u (%4.4) makine, 6'sı (%2.7) akaryakıt, 4'ü (%1.8) porselen, 9'u (%4.0) elektrik, 5'i (%2.2) inşaat, 5'i (%2.2) ahşap, 5'i(%2.2) otel, 1'i(%0.4) hizmet ve 2'si (%0.9) kauçuk sektöründe çalışmaktadır.

4.2.Yapısal Eşitlik Modeli



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli

Şekil 2’de görülen yapısal eşitlik modelinin uyum değerleri kabul edilebilir sınırlarda çıkmamasından dolayı Kişilik özellikleri ölçeğinden üç soru ifadesi çıkarılmıştır. Analizin önerdiği modifikasyon sonucunda yapısal eşitlik modelinin değerlerinin iyi uyum değerlerine uygun olduğu tespit edilmiş ve araştırmanın yapısal eşitlik modelinin uygun olduğuna ilişkin yeterli verinin elde edildiği belirlenmiştir. Yapısal eşitlik modelinin uyum değerleri kabul edilebilir sınırlardadır. ($\chi^2=565,801$; $df=352$; $\chi^2/df=1,60$; GFI:0,87; CFI:0,91; RMSEA: 0,05).

Yapısal modele göre değişkenler arasındaki β katsayıları, standart hata, p ve R^2 değerleri Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7: Değişkenler Arasındaki β katsayıları, standart hata, p ve R^2 değerleri

Değişkenler	β	Standart hata	p	R^2	CR	Hipotez Ret/Kabul
H ₁ :Yöneticilerin kişilik özelliklerinden dışadönüklüğün işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.	-0,10	0,32	0,73	0,58	-0,33	RED
H ₂ : Yöneticilerin kişilik özelliklerinden yumuşak başlılığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.	-0,53	0,29	0,06	0,58	-1,83	RED
H ₃ : Yöneticilerin kişilik özelliklerinden özdenetimin işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.	-0,61	0,70	0,37	0,58	-0,88	RED

H4: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden nörotisizmin işletme performansı üzerine negatif yönlü etkisi vardır.	-0,37	0,10	0,00	0,58	-3,48	KABUL	
H5: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden gelişime açıklığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır.	0,34	0,11	0,03	0,58	2,96	KABUL	
H6:Yöneticilerin kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerine etkisi yönetim tarzı değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.	Geleneksel Yönetim	Dışadönüklük	-0,10	0,32	0,73	0,58	-0,33
		Yumuşak Başlılık	-0,53	0,29	0,06	0,58	-1,83
		Özdenetim	-0,61	0,70	0,37	0,58	-0,88
		Nörotisizm	-0,63	0,22	0,00	0,58	-2,86
		Gelişime açıklık	0,99	0,48	0,03	0,58	2,06
	Modern Yönetim	Dışadönüklük	0,16	0,38	0,67	0,28	0,42
		Yumuşak başlılık	0,62	0,45	0,16	0,28	1,39
		Özdenetim	0,34	0,38	0,37	0,28	0,88
		Nörotisizm	-0,46	0,26	0,07	0,28	-1,75
		Gelişime açıklık	-0,33	0,32	0,30	0,28	-1,02

Analizlerin sonuçları incelendiğinde;

H₁: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden dışadönüklüğün işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p=0,07$ $p>0,05$ olduğu için H₁ hipotezi **red** edilmiştir.

H₂: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden yumuşak başlılığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p=0,06$ $p>0,05$ olduğu için H₂ hipotezi **red** edilmiştir.

H₃: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden özdenetimin işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p=0,37$ $p>0,05$ olduğu için H₃ hipotezi **red** edilmiştir.

H₄: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden nörotisizmin işletme performansı üzerine negatif yönlü etkisi vardır. $p=0,00$ $p<0,05$ olduğu için H₄ hipotezi **kabul** edilmiştir.

H₅: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden gelişime açıklığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p=0,03$ $p<0,05$ olduğu için H₅ hipotezi **kabul** edilmiştir.

H₆: Yöneticilerin kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerine etkisi yönetim tarzı değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Geleneksel yönetim tarzını tercih edenlerin kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerinde etkisinde nörotisizm p değeri $p<0,00$ ve gelişime açıklık boyutu p değeri $=0,03$, $p<0,05$ olduğu için ve modern yönetim tarzını tercih edenlerin kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimi üzerine etkisinde tüm p değerleri $p>0,05$ olduğu için anlamlı bir farklılık vardır ve H₆ hipotezi **kabul** edilmiştir.

Yapılan yapısal eşitlik modeli analiz sürecinde anlamsız olan yollar modelden birer birer çıkarılmak suretiyle her seferinde yeniden analizin tekrarlanması gerçekleştirilmiş ve kişilik özelliklerinden nörotisizmin negatif yönlü ($p = 0,00$ $p < 0,05$), gelişime açıklığın ise pozitif yönlü ($p = 0,03$ $p < 0,05$) anlamlı etkisi ve kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerinde etkisinde yönetim tarzının anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

5. Sonuç ve Tartışma

İşletmelerin performansları birçok faktöre bağlıdır. İşletmenin tüm birimlerinin ana amacı olan kâr maksimizasyonuna yönelik koordineli çalışması yönetimin en temel görevidir. İşletmenin sahip olduğu para, makine, arsa, bina vs. gibi maddi kaynakları yanı sıra marka, patent ve entelektüel sermaye olarak tanımlanan insan unsurunu verimli kullanabilmesi gerekir. Yönetim başkaları vasıtasıyla iş görme faaliyeti olarak alt, orta ve üst yönetim birimlerini içinde barındıran bir yapılanmadır. Bu yapı içinde işletmenin stratejik kararlarının alındığı birim üst yönetimdeki tepe yöneticilerdir ve orta yönetim biriminde yer alan yöneticilerden aldıkları bilgiler doğrultusunda stratejik kararlarını şekillendirirler. Bu anlamda işletmenin faaliyetlerinde dahası stratejik mahiyette uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesinde rol oynayan karar vericilerin sahip oldukları özellikler ve benimsedikleri yönetim tarzı bu kararlarda etkin olmaktadır. Yöneticilerin işletmeleri için uygun yönetim tarzını benimsemiş olması bu amaçlar doğrultusunda hizmet edebilmelerini sağlar. Yöneticilerin tercih ettiği yönetim tarzı çalışmada geleneksel ve modern olarak sınıflandırılmıştır. Bu iki yönetim tarzından hangisinin tercih edildiği bireylerin kişilik özelliklerinin rol oynadığı bir kombinasyonu içermektedir. Çalışmanın araştırması yöneticilerin kişilik özelliklerinin yönetim tarzı seçiminde oynadığı rolü ortaya çıkarmaya ve bunun da işletme performansı üzerine etkisini belirlemeye yönelik hazırlanan anketlerin analiz edilmesi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veri seti normallik ve ölçeklerin geçerlik analizlerinden sonra SPSS 25 ile gerçekleştirilen açıklayıcı istatistiksel analizler ile katılımcıların özellikleri belirlenmiştir. AMOS 24 ile gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli ile belirlenen hipotezler test edilmiş ve şu sonuçlara ulaşılmıştır; H₁: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden dışadönüklüğün işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p = 0,07$ $p > 0,05$ olduğu için H₁ **red** edilmiştir. H₂: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden yumuşak başlılığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p = 0,06$ $p > 0,05$ olduğu için H₂ red edilmiştir. H₃: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden özdenetimin işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p = 0,37$ $p > 0,05$ olduğu için H₃ red edilmiştir. H₄: Yöneticilerin kişilik özelliklerinden nörotisizmin işletme performansı üzerine negatif yönlü etkisi vardır. $p = 0,00$ $p < 0,05$ olduğu için H₄ kabul edilmiştir. H₅: Yöneticilerin kişilik

özelliklerinden gelişime açıklığın işletme performansı üzerine pozitif yönlü etkisi vardır. $p=0,03$ $p<0,05$ olduğu için H_5 kabul edilmiştir. H_6 : Yöneticilerin kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerine etkisi yönetim tarzı değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir. Geleneksel yönetim tarzını tercih edenlerin kişilik özelliklerinin işletme performansı üzerinde etkisinde nörotisizm p değeri $p<0,00$ ve gelişime açıklık boyutu p değeri $=0,03$, $p<0,05$ olduğundan ve modern yönetim tarzını tercih edenlerin kişilik özelliklerinin üzerine etkisinde nörotisizm p değerleri $p>0,05$ olduğu için anlamlı bir farklılık vardır ve H_6 kabul edilmiştir. Literatürde benzer şekilde Hasan ve Al Hawari (2003) yönetim tarzının işletmelerin performanslarında önemli bir rolü olduğunu tespit etmişlerdir. Ogbeide ve Harrington (2011) yönetim tarzı, strateji ve finansal performans arasında ilişki tespit etmişlerdir. Gökmen (2010) yönetici değişiminin işletme performansına etkisini belirlemeyi amaçladığı çalışmada bir süt fabrikasında gerçekleştirdiği incelemelerde yönetici değişiminin işletme performansı ve verimliliğini etkilediğini tespit etmiştir. Erdil vd. (2010) yönetim tarzının çalışma koşulları ve iş tatmini arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında yönetim tarzının iş tatmini düzeyini dolayısıyla iş verimine etki ettiğini belirlemişlerdir. Yılmaz (2014) liderlik türlerinin işletme performansına etkilerini değerlendirdiği çalışmada işletmenin kurum kültürü ile ilişkilendirdiği bilgi liderliğinin performansını artırdığı sonucuna ulaşmıştır. İşletmelerin performansını etkileyen birçok değişken bulunmakta ve literatürde de bu kapsamda çalışmaya paralel yönetim perspektifinden yönetim tarzının, stratejinin, liderliğin, kurum kültürünün, yönetici değişiminin işletme performansı üzerine etkileri olduğu belirlenmiştir. Sonuç olarak; çalışmanın analiz verileri kapsamında yöneticilerin kişilik özelliklerinin işletmede benimsenen yönetim tarzında rol oynadığı ve bu durumun işletme performansını etkilediği belirlenmiştir.

Kaynakça

- Abatecola, G., Mandarelli, G. ve Poggesi, S. (2013). The personality factor: how top management teams make decisions. *A literature review. Journal of Management & Governance*, 17(4), 1073-1100. DOI:10.1007/s10997-011-9189-y.
- Abiodun, A. O., Peter, O. K. ve Chiedu, A. A. (2013). Management style as a correlate of job performance of employees of selected Nigerian brewing industries. *African Journal of Business Management*, 7(36), 3714-3722.
- Achenbach, Rhonda BSN, RN; Shepard, ve Judy BSN, RN, COURT. (June 1989). The study of management styles. *Nursing Management (Springhouse)*: - Volume 20 - Issue 6 - p 76.
- Allport, G. W. ve Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological monographs*, 47(1), i.
- Antonioni, D. (1998). Relationship between the big five personality factors and conflict management styles. *International Journal of Conflict Management*, 9(4).
- Benet-Martínez, V. ve John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of personality and social psychology*, 75(3), 729.
- Bititci, U. S., Mendibil, K., Nudurupati, S., Turner, T. ve Garengo, P. (2004). The interplay between performance measurement, organizational culture and management styles. *Measuring Business Excellence*, 8(3), 28-41.
- Buluk, B. (2020). *Statü temelli turizm tüketimi davranışında materyalizm, kültürel değerler ve kişilik özelliklerinin rolü*, Çanakkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Develioğlu, K. ve Tekin, Ö. A. (2013). Beş faktör kişilik özellikleri ve yabancılaşma arasındaki ilişki: beş yıldızlı otel çalışanları üzerine bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 15-30.
- Doğan, T. (2013). Beş faktör kişilik özellikleri ve öznel iyi oluş. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 56-64.
- Erdil, O., Keskin, H., İmamoğlu, S. Z. ve Serhat, E. (2004). Yönetim Tarzı Ve Çalışma Koşulları, Arkadalık Ortamı Ve Takdir Edilme Duygusu İle İş Tatmini Arasındaki İlişkiler: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5(1), 17-26.
- Eroğlu, F. (2011) *Davranış bilimleri*, 11. Baskı, Beta Basım, İstanbul.
- Furnham, A. ve Stringfield, P. (1993). Personality and occupational behavior: Myers-Briggs type indicator correlates of managerial practices in two cultures. *Human Relations*, 46(7), 827-848.
- Gökmen, A. (2010). Yönetici değişiminin işletme performansına etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 11-17.
- Hasan, H. ve Al-hawari, M. (2003). Management styles and performance: a knowledge space framework. *Journal of knowledge management*, 7(4).
- Hatefi, M. M. ve Rousta, A. (2019). Relationship between Knowledge Management, Management Styles and Organizational Performance.
- Hatipoğlu, Z. ve Akduman, G. (2019). Psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel sessizlik üzerindeki etkisinde kişilik özelliklerinin aracı rolü. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), 2129-2151.

- Huysentruyt, M., Stephan, U. ve Vujić, S. (2015). CEO's values, management style and firm performance: Evidence From Social Enterprise In Europe. Geraadpleegd Van [Http://Chaireppp.Org/Files_Chaire/Huysentruyt_Stephan_And_Vujic_March_2015.Pdf](http://Chaireppp.Org/Files_Chaire/Huysentruyt_Stephan_And_Vujic_March_2015.Pdf).
- Kafetzopoulos, D. ve Gotzamani, K. (2022). The effect of talent management and leadership styles on firms' sustainable performance. *European Business Review*,), DOI:10.1108/EBR-07-2021-0148.
- Kaplan, R.S. ve Norton, D.P., (1999). *Balanced scorecard*, İngilizceden çeviren: Serra Egeli, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Kara, E. ve Çavuş, M.F. (2014). Turizmde Modern Yönetim Uygulamaları. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl.2, Sayı.1, 473-485.
- Mccrae, R.R. ve Costa, P.T. (1992). Four ways five factors are basics. *Personality and Individual Differences* , 13(6),653-665.
- Meydan, C. M. ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları*, Detay Yayıncılık, Ankara, 2.
- Nas, T. İ. ve Doğan, A. (2020). Z kuşağındaki bireylerin kişilik özelliklerinin paternalist liderlik algılarına etkisinde örgüt kültürünün düzenleyici rolü. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 30-60.
- Nouri, F., Feizi, A., Afshar, H., HassanzadehKeshteli, A. ve Adibi, P. (2019). How five-factor personality traits affect psychological distress and depression? results from a large population-based study. *Psychological Studies*. DOI:10.1007/s12646-018-0474-6.
- Ogbeide, G. C. A. ve Harrington, R. J. (2011). The relationship among participative management style, strategy implementation success, and financial performance in the foodservice industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.
- Oh, I.-S., Kim, S. ve Van Iddekinge, C. H. (2015). Taking it to another level: Do personality-based human capital resources matter to firm performance? *Journal of Applied Psychology*, 100(3), 935–947. DOI:10.1037/a0039052
- Örs, N. (2010). *Örgüt kültürü tipleri ile yönetim tarzları arasındaki ilişkinin kamu örgütlerinde incelenmesine yönelik bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özgür, B. (2011). Yönetim tarzları ve etkileri. *Maliye dergisi*, 161, 215-230.
- Özler, D. E., Mercan, N. ve Yeni, Z. (2016). Y kuşağının beş faktör kişilik özelliklerinin kariyer uyum yetenekleri üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. Is, Güç: *The Journal Of Industrial Relations & Human Resources*, 18(4).
- Özsoy, E. ve Yıldız, G. (2013). Kişilik kavramının örgütler açısından önemi: bir literatür taraması. *İşletme Bilimi Dergisi*, 1(2), 1-12.
- Smith-Sadler, E., Hampson, Y., Chaston, I. ve Badger, B. (2003). Managerial behavior, entrepreneurial style, and small firm performance. *Journal of small business management*, 41(1), 47-67.
- Sezgin, Ö. (2022). *Kadın yöneticilere ilişkin tutum ve karanlık üçlü kişilik özellikleri ile liderlik tarzları arasındaki ilişki* (Doctoral Dissertation, Kastamonu Üniversitesi).

- Shao, L. ve Webber, S. (2006). A cross-cultural test of the ‘five-factor model of personality and transformational leadership’. *Journal of Business Research*, 59(8), 936-944. DOI:10.1016/j.jbusres.2006.02.005.
- Sikalieh, D. ve Mkoji, D. (2012). The influence of personality dimensions on organizational performance. *International Journal of Humanities and Social Science*, vol.2, no.17.
- Stevens, C. D. ve Ash, R. A. (2001). Selecting employees for fit: Personality and preferred managerial style. *Journal of Managerial Issues*, 500-517.
- Suliman, A. M., AbdelRahman, A. A. ve Abdalla, A. (2010). Personality traits and work performance in a duty-free industry. *International Journal of Commerce and Management*.
- Sünbül, E. (2017). *Yöneticilerin kişilik özelliklerinin liderlik davranışlarına etkisi üzerine ampirik bir araştırma* (Doctoral Dissertation, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Thurstone, L. L. (1934). The vectors of mind. *Psychological review*, 41(1), 1.
- Van Aarde N., Meiring D. ve W., Brenton. (2017). The validity of the Big Five personality traits for job performance: Meta-analyses of South African studies: Van Aarde et al .. *International Journal of Selection and Assessment*. 25. 223-239. DOI:10.1111/ijsa.12175.
- Yalçın, İ., Şeker, M. ve Bayram, A. (2014). Yöneticilerin kişilik özellikleri ve duygusal zekâları ile yönetim bilişim sistemleri kullanımları arasındaki etkileşimin tespitiye yönelik bir araştırma. *Uluslararası İktisadi Ve İdari İncelemeler Dergisi*, (13), 75-92.
- Yang, C. C. (2012). The effect of environmental management on environmental performance and firm performance in Taiwanese maritime firms. *International Journal of Shipping and Transport Logistics* 4, 4(4), 393-407.
- Yılmaz, H. (2014). Bilgi Liderliğinin İşletme Performansı Üzerine Etkilerinin Değerlendirilmesi. *Optimum: Journal of Economics & Management Sciences/Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(1).
- Yörük Karakılıç N. ve Öcal H. (2014). *Liderlik tarzı strateji seçimi ve performans ilişkisi*, 22. Yönetim Ve Organizasyon Kongresi, 30-37. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:1315219)
- Zehir, C. ve Acar, A. (2005). Örgütsel yeteneklerin işletme performansına etkileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 15-34. Retrieved From <https://Dergipark.Org.Tr/En/Pub/Gaziuiibfd/Issue/28337/301176>.
- Zhang, L. ve Huang, J. (2001). Thinking styles and the five-factor model of personality. *European Journal of Personality*, 15, 465-476. DOI:10.1002/per.429

The Role of Personality Traits of Managers in Choosing a Management Style and Their Effects on Business Performance

Extended Summary

Background

Businesses, which are the building blocks of the economy, are units created for the purpose of making profit, and they require the effective and efficient use of all their tangible and intangible resources in order to realize the profit purpose. This requirement is possible if the enterprise has adopted an effective management system. Because the concept of management, which we define as the art of doing business through others, is closely related to the management system established in the enterprise, the management approach adopted by the managers, that is, the management style. Management approaches are generally classified as autocratic, liberal, democratic and collaborative in the literature. Traditional management style; It is a managerial understanding in which physical and material capital is very important, machines are considered more important than the human element, centralized, job and job definitions and boundaries are strict, adopting a steep hierarchical structure, and authority and responsibility relations are clearly defined. The modern management style is; It is a management approach in which information networks and databases are important, human capital is prioritized over material capital, teamwork, flexibility, innovation, participation in decisions, and the human element takes the initiative in business processes. Therefore, since the management style adopted in the enterprise affects all the business processes of the enterprise, it is a factor that affects the profitability of the enterprise, that is, the performance of the enterprise.

Purpose

In the study, it is aimed to determine that the personality traits of the managers will be effective in the selection of the management style adopted in the enterprises and how this will affect the profitability, that is, the performance of the business. When the literature was scanned, it was determined that there were studies on personality traits and entrepreneurship, leadership, conflict management, the decision-making processes of managers and partially the effect on business performance, but there was no study on the results of the effect of personality traits on management style selection on business performance so the study was carried out with the thought that it would contribute to the literature.

Method

The application of the research was carried out on the owners of all businesses operating in the Afyonkarahisar Organized Industrial Zone and their employees in the management pyramid. Participants in the study; demographic elements such as age, gender, seniority and the sector in which they operate were examined. The total number of respondents participating in the survey is 225. The role of the personality traits of the managers in the selection of the management style and the effect of this situation on the business performance were tried to be determined with the prepared questionnaires. In the study, a scale consisting of 36 expressions, extraversion, agreeableness, self-control, neuroticism and openness to development was used to measure personality traits. Traditional and modern management criteria have been determined for the determination of management style. A scale consisting of 15 statements was used for business performance. In the study, personality traits are exogenous variables, business performance is endogenous, and management style is mediator variable. The research was carried out face to face with the owners and managers of the enterprises operating in the Afyonkarahisar Organized Industrial Zone.

The questionnaires of the research include three scales and demographic dimensions. In the first dimension, there are statements in which demographic factors (age, gender, seniority and sector) are determined. In the second part, the Management Style scale, which consists of

expressions containing the criteria of traditional and modern management styles, is included. In the third part, the Personality trait scale, which uses 5-point Likert-type expressions ranging from strongly disagree (1) to completely agree (5), was used to determine personality traits. In the last part, the Performance evaluation scale consisting of 15 statements was used.

In order to determine the construct validity of the scales, validity and reliability analyses were performed with SPSS 25. Structural equation modeling was used in the AMOS 24 program to test hypotheses after confidence analysis and exploratory factor analysis in SPSS. In order to test the validity of the scales used, a first-level multi-factor model for the Personality Traits Scale with AMOS 24 and a single factor confirmatory factor analysis for the business performance scale was performed.

Findings

H₁: Extraversion from the personality traits of managers has a positive effect on business performance. $p = 0.07 > 0.05$, so H₁ was rejected. H₂: Compassionateness, a personality trait of managers, has a positive effect on business performance. $p = 0.06 > 0.05$, so H₂ was rejected. H₃: Self-control, from the personality traits of managers, has a positive effect on business performance. $p = 0.37 > 0.05$, so H₃ was rejected. H₄: Neuroticism from the personality traits of managers has a negative effect on business performance. $p = 0.00 < 0.05$, so H₄ was accepted. H₅: Openness to development from the personality traits of managers has a positive effect on business performance. $p = 0.03 < 0.05$, so H₅ was accepted. H₆: The effect of the personality traits of the managers on the business performance shows a significant difference according to the management style variable. Since neuroticism p value is $p < 0.00$ and openness to development dimension p value is 0,03, $p < 0.05$ in the effect of personality traits of those who prefer traditional management style on business performance, neuroticism p values are p values in the effect of personality traits of those who prefer modern management style. As $p > 0.05$, there is a significant difference and H₆ was accepted.

Conclusions

The performance of businesses depends on many factors. Coordinated work of all units of the enterprise for the main purpose is the most basic task of the management. Within the framework of this purpose, business processes should be managed, so that management is a business function that includes a division of labor process. Money, machinery, land, building, etc. owned by the enterprise. In addition to material resources such as trademarks, patents and intellectual capital, it should be able to use the human element efficiently. In this sense, managers must adopt the appropriate management style for their businesses so that they can reach their goals at the performance level. The management style preferred by the managers was classified as traditional and modern in the study. Which of these two management styles is preferred includes a combination in which the personality traits of the individuals play a role. The research of the study was carried out by analyzing the questionnaires prepared to reveal the role played by the personality traits of the managers in the selection of management style and to determine the effect of this on business performance. After the data set normality and validity analyses of the scales, the characteristics of the participants were determined with the descriptive statistical analyses performed with SPSS 25. The hypotheses determined by the structural equation model realized with AMOS 24 were tested. The results of the analysis also show that the performances of the enterprises are affected by the personality traits of the managers and therefore the adopted management style.

Çevre Sorunlarının Düşünsel Kökenleri

Seçil Mine TÜRK¹

Geliş Tarihi (Received) 26.09.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 18.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1366506

Öz

Günümüzde çevre sorunları sadece ekolojik dengeyi bozmakla kalmamış aynı zamanda tüm canlı ve cansız varlıkların yaşam kalitesini düşürmüştür. Bu sorunlar çok eski tarihlere dayanmakla birlikte esas etkisini somut anlamda sanayi devrimi ve kentsel devrim ile göstermiştir. Düşünsel anlamda ise bu sorunların temel nedeni insanı esas alan ve en üstün varlık olarak gören aklın ön planda olduğu, doğaya egemen olma düşüncesinin ortaya çıktığı Aydınlanma düşüncesidir. Çalışmada çevre sorunlarının somut nedenlerinin altında yatan düşünsel nedenler insan ve çevre ilişkileri bağlamında kentleşme ve sanayileşme süreçleri ekseninde ele alınarak incelenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda, bu sorunları İlkçağ Doğa Felsefesi ve Ortaçağ Felsefesini kapsayan Aydınlanma öncesi dönem ve Rönesans, Modernite ve Bilimsel Devrim ile şekillenen Aydınlanma dönemi olmak üzere iki temel noktada ele alan çalışma doğaya bakış açısındaki değişiklikleri vurgulamaktadır. Aydınlanma öncesi ve sonrası dönemde insanların çevreyi algılayış biçimindeki değişimler ve bu değişimlerin yarattığı sorunlar hem çevre kirliliğini hem de kaynak tükenmesini beraberinde getirmiştir.

Anahtar Kelimeler: Çevre, Çevre Sorunları, Aydınlanma, Ekosistem, Kentleşme

The Intellectual Roots of Environmental Problems

Abstract

Today, environmental problems not only disrupt the ecological balance but also reduce the quality of life of all living organisms and non-living beings. Although these problems are very old, they have shown their main effects with the Industrial and Urban revolutions. In the intellectual sense, the main reason for these problems is the Enlightenment in which the mind, which sees the human as the most superior being, is at the forefront and the idea of dominating nature has emerged. In this study, the intellectual reasons underlying the concrete causes of environmental problems are studied in the context of human and environmental relations as part of urbanization and industrialization processes. In this context, the study, which deals with these problems in two main points, the pre-Enlightenment period, which includes Ancient Natural Philosophy and Medieval Philosophy and the Enlightenment period shaped by the Renaissance, Modernity and Scientific Revolution, emphasizes the changes in the perspective of nature. Changes in the way people perceive the environment before and after the Enlightenment and the problems created by these changes have brought both environmental pollution and resource depletion.

Keywords: Environment, Environmental Problems, Enlightenment, Ecosystem, Urbanization

¹ Doç. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, seçil.turk@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9053-3350

Giriş

Somut anlamda Sanayi Devrimi ile hız kazanan çevre sorunları aslında Aydınlanma düşüncesinin bir ürünüdür. Sanayi Devrimi 18 ve 19. Yüzyıllarda İngiltere’de ortaya çıkmış daha sonra Avrupa ve ardından da tüm dünyaya yayılmıştır. Aydınlanma dönemi de aynı yüzyılda yaşanan, çevre sorunlarının temeli olarak kabul edilen bir süreçtir. Çevre sorunlarının tarihsel kökenlerini Aydınlanma öncesi ve Aydınlanma sonrası dönem olmak üzere iki dönemde incelemek gerekmektedir. Aydınlanmaya kadar olan dönem ise kendi içinde ikiye ayrılmaktadır. Bunlar, İlkçağ doğa felsefesi ve Ortaçağ felsefesidir. Ortaçağın sonlarına kadar süren bu dönem organik toplum anlayışı ile şekillenen, doğanın kutsal kabul edildiği, insan ve çevre ilişkilerinde eşitlik ve uyumun hüküm sürdüğü bir dönem olarak nitelendirilebilir. Rönesans, modernite ve bilimsel devrim ile şekillenen Aydınlanma dönemi ile birlikte bu düşünce biçimi etkisini yitirmiş, insan ve doğa ilişkileri bozulmaya başlamıştır. Aklın temel alındığı, doğanın insan için yaratıldığı düşüncesine dayanan bu dönem, çevre sorunlarını arttıran, ekosistemin dengesini bozan ve insanın doğayı kendi ihtiyaçları doğrultusunda kullandığı bir düşünce biçimini beraberinde getirmiştir.

Günümüzde çevre sorunlarının sebepleri, gelişmiş ülkelerde aşırı sanayileşme, aşırı üretim ve tüketim olarak kabul edilirken; geri kalmış ve gelişmekte olan ülkelerde bunlar sanayilerinin ve üretimlerinin yetersiz olması, çevreye gereken önemin verilmeyip kaynakların yok edilmesi şeklinde kendini göstermektedir. Bu bağlamda makale üç temel bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çevre ile ilgili kavramsal bir çerçeve çizilmiştir. İkinci bölümde çevre sorunlarının somut anlamdaki temel nedenleri kentleşme, sanayileşme ve nüfus bağlamında insan ve çevre ilişkileri çerçevesinde incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise çevre sorunlarının somut nedenlerini ortaya çıkarak kültürel ve zihinsel süreçler, çevreye bakış açısındaki değişiklikler bilimsel ve felsefî gelişmeler incelenerek ele alınmıştır.

Çevre ve Çevre Sorunları

Çevre “insan etkinlikleri ve canlı varlıklar üzerinde hemen ya da uzunca bir süre içinde dolaylı ya da dolaysız bir etkide bulunabilecek fiziksel, kimyasal, biyolojik ve toplumsal etkenlerin belirli bir zamandaki toplamı” olarak tanımlanabilir (Keleş ve diğerleri, 2012: 51). Çevreyi nitelik ve mekân açısından inceleyerek tanımını daha da genişletmemiz mümkündür. Nitelik açısından insanın oluşumuna hiçbir etkisinin bulunmadığı doğal çevre veya kendi ihtiyaçları doğrultusunda yarattığı yapay çevreyi kapsayan insanın içinde yaşadığı ortamı işaret eden fiziksel çevre ve insan ilişkilerinin bütünü oluşturarak toplumsal çevre olarak bir gruplandırma yapılmaktadır. Mekânsal olarak ise kırsal ve kentsel yerleşim yerlerini kapsayan

yerleşme yerlerine göre ve uluslararası, ulusal, bölgesel ve yerel ölçeklere dayanan çevre tanımı ortaya çıkmaktadır. Bu tanım ve gruplandırmalara dayanarak çevre denildiğinde etrafımızda bulunan tüm canlı ve cansız varlıkların anlaşıldığını söylemek mümkündür (Keleş ve diğerleri, 2012: 53-57).

Ekosistem ise tüm canlı ve cansız varlıkların içinde yaşadığı ortamdır ve bu yaşam ortamının öğelerinin, unsurlarının veya sorunlarının ve içinde yaşayan insanların bu ortamda nasıl bir davranış sergilediklerinin incelenmesi zorunluluğu bir bilim dalının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu bağlamda, diğer bir deyişle ev bilimi olarak da tanımlanan ve Haeckel (1869) tarafından ortaya atılan ekoloji bilimi canlı varlıkların özellikle de insanların yaşadıkları ortamla ilişkilerini ve bu ortamın canlı varlıklar üzerinde ne gibi etkiler yarattığını inceleyen bir bilim dalıdır. Ekoloji insanı ve çevreyi bir bütün olarak ele almakta, insan ve çevre etkileşimini incelemektedir. İnsanların sadece yaşadıkları çevreye etkileri yoktur aynı zamanda çevre de insanların yaşam biçimlerini, düşünce yapısını, ekonomik faaliyetlerini ve hareket tarzı gibi birçok unsuru etkilemektedir. Her ne kadar ekoloji biliminin ele aldığı temel unsur insan dışında kalan tüm canlı varlıklar olsa da insanlar yaşadıkları ortamdan etkilenmekte, bu ortamı etkilemekte veya ekosistemin dengesi üzerinde dolaylı veya dolaysız olumlu veya olumsuz faaliyetlere neden olabilmektedir.

Bu minvalde, ekoloji biliminin en önemli özelliği hem canlı hem de cansız varlıkları ele almasıdır ve bu yönüyle çevre merkezci yaklaşımın temel özelliklerine sahiptir. Bu özellikler aynı zamanda ekolojinin temel ilkelerini de içinde barındırmaktadır (Kışlalıoğlu ve Berkes, 2005: 20-24). Bunlardan ilki, doğa ve insan ilişkilerinde uyumu, eşitliği ve dengeyi savunan bütünsellik ilkesidir. Herhangi bir yerde ortaya çıkan çevre sorununun etkileme alanının çok geniş olması diğer bir deyişle çevre sorunlarının sınır tanımaması bu ilkenin ortaya çıkış nedenlerinden biridir. İkincisi sınırlılık ilkesidir ve bu ilke doğal kaynakların sınırlı olması ve doğanın taşıma kapasitesi olmak üzere iki temel noktaya işaret etmektedir. Diğer temel ilkeler ise; doğal denge yaklaşımına dayanan özdenetim ilkesi, doğal kaynakların çeşitliliği ilkesi, çevre sorunlarının en temel nedenlerini içinde barındıran doğada hiçbir şeyin yok olmayacağı ilkesi, her kazancın bir bedeli olduğunu savunan bedelsiz yarar olmaz ilkesi, doğanın geri tepmesi ilkesi, en uygun çözümü doğa bulmuştur ilkesi, ekolojiye saygı ilkesi ve doğa ile birlikte gitme ilkesidir.

Ekosistemin en temel öğelerinden biri olan ve ekoloji biliminin temel konusunu oluşturan doğal kaynaklar ise, iki temel grupta incelenmektedir. Bunlardan ilki, kendini yenileme özelliği bulunan ve tükenme sorunu ile karşı karşıya kalmayan yenilenebilir

nitelikteki doğal kaynaklardır. Yenilenebilen kaynaklar kendi içinde güneş ve rüzgar gibi insan faaliyetlerinden etkilenmeyen ve ormanlar gibi zarar görebilen kaynaklar olarak gruplandırılabilir. İkinci kaynak grubunda ise, petrol, doğalgaz, kömür, altın veya uranyum gibi tükenen veya tekrar oluşması çok uzun zamanı gerektiren yenilenemeyen nitelikteki kaynaklardır. Çevre sorunları temelde bu kaynaklarda ortaya çıkan bozulmaları, tükenmeleri ve ekosistemin dengesinin bozulmasını kapsayan geniş bir yelpaze içinde değerlendirilebilir. Bu sorunlar küresel ve yerel veya bölgesel çevre sorunları olarak gruplandırılabilir. Küresel çevre sorunları hem gelişmiş hem de azgelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerin etkili olduğu diğer bir deyişle gelişmişlik ve azgelişmişliğe bağlı olarak ortaya çıkan sorunlardır. Bunu bir örnekle açıklayacak olursak, küresel iklim değişikliği ve ozon tabakasının incilmesi gibi sorunlar söz konusu olduğunda başrolde gelişmiş ülkeler varken, tropik ormanların yok edilmesi gibi sorunlar temelde azgelişmiş ülkelerin neden olduğu sorunlardandır. Diğer yandan, su, toprak ve hava kirliliği gibi yerel veya bölgesel sorunların temel nedeni ise her iki grup ülkedir. Burada önemli olan nokta, gelişmiş ülkelerin teknoloji sayesinde azgelişmiş ülkelere oranla bu sorunlarla başa çıkabilme veya ortaya çıkmadan önleme konusunda daha başarılı olduklarıdır. Bu ülkelerde çevre sorunlarının ortaya çıkış nedenleri, gelişmiş ülkelerde aşırı üretim ve tüketim alışkanlıklarına bağlı olarak ortaya çıkan kirlilik, azgelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelere ise yoksulluktan kaynaklanan kirlilik olarak nitelendirilebilir. Her iki grup ülke de çevre sorunlarına kalkınma öncelikli yaklaşımın ön planda tutulmasıyla katkıda bulunmaktadır. Sanayileşmiş ülkeler mevcut kalkınmalarını sürdürmek isterken, azgelişmiş ülkeler ise kalkınmalarını gerçekleştirebilmek için yoğun bir çaba sarf etmektedir. Bunun sonucunda ise, kalkınma çevre sorunlarının ortaya çıkmasının en önemli nedenlerinden biri olarak varlığını sürdürmektedir.

Çevre sorunlarının temel nedenleri iki yaklaşım altında incelenebilir. Bunlardan ilki kentleşme, sanayileşme ve nüfus artışı gibi çevre sorunlarının somut nedenlerine gönderme yapan yaklaşımlardır. İkincisi ise, bu nedenlerin altında yatan zihinsel ve kültürel süreçleri içermektedir.

Tarım devrimiyle birlikte öncelikle yer değiştirmeli daha sonra da yerleşik tarıma geçilmiş olması ilk çevre sorunlarının ortaya çıkmasında etkili olmuş, tarımsal üretime bağlı olarak kentleşme süreci başlamıştır. Arseven (1937: 6-7) bu durumu şu şekilde özetlemiştir: “İnsanlar toprağı işledi, ekti biçti ve kendine lazım olan şeyleri yetiştirmeye başladı. Fakat beraberinde götürdükleri hayvanlar gibi toprağı da götürüyorlardı. Toprak onları kendine bağladı ve insan ektiğı topraklardan ayrılamadı, işte ilk yerleşme ve ilk medenileşmenin

sebebi.” Doğuda tarımdaki teknolojik yenilikler sonucunda artı ürünün ortaya çıkmasıyla birlikte bu ürünün saklanması için tapınakların kullanılması ve ürünü saklayacak kişilere ihtiyaç duyulması, bu kişilerin temel ihtiyaçlarının karşılanması için tarım dışı faaliyetlerle uğraşan bir nüfusun ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu kişiler tarım alanlarının etrafında yerleşme alanlarını kurmuşlar ve günümüz anlamında olmasa da ilk kentsel yerleşmeler ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra, tapınaklarda saklanan bu artı ürünün tüketilememesi diğer yerleşim alanlarıyla değiş tokuş ilişkilerini yani ticareti başlatmıştır. Bu bağlamda, tarım dışı faaliyetlerin yapıyor olması, diğer yerleşim yerleriyle ticarete dayalı ilişkilerin başlaması ve temel ihtiyaçların giderilmesi için farklı meslek kollarının ortaya çıkması sonucunda işbölümü ve uzmanlaşmaya gerek duyulması bu alanları ilk kentler olarak nitelendirilebilecek özelliklere kavuşturmuştur.

Bu yerleşmelerin en temel özellikleri, önceki yerleşmelerden daha yoğun bir nüfusa sahip olmaları, tarım dışı işlerde çalışan farklı grupların bulunması, toplanan ürünü elinde tutan tanrısal bir kralın bulunması, anıtsal kamu yapıları, yönetici sınıf, işaret sistemi, geometri ve astronomi bilgisinin gelişmesi, dış ticaret ve organik dayanışmadır (Childe, 1950: 3-17). Batıda kentleşme sürecinin ortaya çıkması ise bronzun bulunması ve işlenmeye başlanması ile olmuştur. Bu süreci gerçekleştirecek kişilere ihtiyaç duyulması yine tarım dışı faaliyetlerle uğraşan bir nüfusu ve tarım dışı faaliyetlerin yapıldığı yerleşim alanlarını ortaya çıkarmıştır.

Kentleşmenin tarihsel gelişimine bakıldığında bu süreci dört dönem ve bu dönemlerin temel kent biçimleri şeklinde incelemek mümkündür. Bunlar, İlkçağın Antik kentleri, Ortaçağın Ortaçağ kentleri ve Yeniçağın Rönesans ve Barok kentleri ve günümüz Sanayi kentleridir.

Yunan ve Roma kentleri siyasal, ekonomik, toplumsal ve dini işlevleri de kapsamına rağmen, savunma işlevi en önemli işlev olarak varlığını devam ettirmiştir. Kentin yapısı da bu işlevlere bağlı olarak şekillenmiştir. Bu dönemde kentsel planlamanın temel amacı, hem güzel ve estetik bir kentsel çevre yaratmak hem de içinde yaşayan insanların iyi koşullarda yaşamasını sağlamak olmuştur. Basit bir planlama olarak ızgara planlı kent planları kullanılırken yeni kentlerin ortaya çıkması veya kentlerin büyümesi sonucunda planlama düşüncesinde de değişiklikler yaşanmıştır. Yeni kentlerin kurulması da iki şekilde gerçekleşmiştir. Bunlar, dışarıya mgruplar gönderilmesi ve Akdeniz ve Karadeniz kıyılarında yeni kentlerin kurulmasını kapsayan kolonizasyon süreci ve kentin yapay olarak yaratılması veya mevcut kentlerin göç yoluyla büyütülmesini içeren ve birleştirme olarak da nitelendirilen synoikismos sürecidir (Owens, 2000: 3-10).

Ortaçağ denildiğinde akla Bizans, İslam ve Batı Avrupa medeniyetleri gelmektedir (Tekin ve Sipahi, 2014: 191-195). Bu dönemde kırsal alanlar ön planda olsa da, Ortaçağ kentleri

kent tarihinde büyük bir öneme sahiptir. Bu kentler ilk zamanlarda teknolojinin ve örgütsel kaynakların sınırlı olmasına bağlı olarak homojen fakat çok biçimli kentler olarak karşımıza çıkmaktadır (Bakır ve Ülgen, 2009: 127). Ortaçağ kentleri ticaret ve savunma olmak üzere iki temel nedenle kurulmuştur. Ticaret unsurunun ağır bastığı kentler düzlük alanlarda, su kenarlarına yakın ve ticaret yolları üzerinde kurulurken; savunma amacına yönelik kentler yüksek tepelerde, korunaklı alanlarda ve etrafı duvarlarla çevrili olarak kurulmuşlardır. Bu kentlerde savunma unsuru ağır bassada esas unsur ekonomik etkinliklerdir. Bu yönüyle ticarete bağlı olarak kurulan Ortaçağ kentleri aynı zamanda tüccar sınıfı olarak bilinen yeni bir sınıfın ortaya çıkıp gelişmesini de sağlamıştır. Diğer yandan, Ortaçağ kentlerinin dinsel işlevinin de önemli olduğunu belirtmek gerekmektedir. Özellikle Kilise Ortaçağın toplumsal ve kültürel yaşamında önemli bir etkiye sahiptir. Bir denetim mekanizması olarak ise tüm kentsel kurumları kendi denetiminde tutmuş ve bir sosyal kontrol mekanizması olarak kentsel örgütlenmeyi ve toplumsal yapıyı şekillendirmiştir.

Yeniçağ ile beraber ise önceki kent biçimlerinden farklı olarak iki kent biçimi daha ortaya çıkmıştır. Bu kentler, Rönesans ve Barok kentleridir. Ayrıntılı olarak incelemeden önce bu kentlerle ilgili iki önemli hususu belirtmek gerekmektedir. Bunlardan ilki, bu iki kent biçimi kendinden önceki kent biçimlerinden yani Antik kentlerden ve Ortaçağ kentlerinden farklıdır. Özellikle İlkçağ ve Ortaçağın güvenlik kaygısıyla kurulmuş savunmaya yönelik kentleri bu iki kent biçimi ile yerini güvenlik kaygısından çok estetik ve mimari kaygısına bırakmıştır. Temel amaç güzel kentler yaratabilmektir. Buna bağlı olarak da, kendinden önceki kent biçimlerinde bulunmayan geniş meydanlar bu kentlerin en temel özelliğini oluşturmaktadır. İkinci olarak, bu kentler kendinden sonra gelecek olan Sanayi kenti ile de farklılaşmaktadır. Yine mimarinin etkisiyle düzenli kentler yaratılması temel unsur olarak belirlenmiştir ki bunu Sanayi kentlerinde görmemiz pek mümkün olmamaktadır. Özellikle sanayileşmenin başladığı yoğun göç alan kentler çarpık ve dengesiz kentleşmenin ortaya çıktığı temel mekânlar olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

Önce tarım devrimi ve buna bağlı olarak da ortaya çıkan kentsel devrim çevre sorunlarının temel nedenidir. İnsanların önce tarım alanları sonrasında da yerleşim alanları oluşturmak için doğal alanları yok etmesi çevreye müdahalenin, kaynakların tükenmesinin ve çevre sorunlarının ortaya çıkmasının kaynağını oluşturmaktadır. Bu gelişmeleri başlangıç olarak kabul etsek de asıl sorunlar özellikle Sanayi Devrimi ile birlikte artmıştır. Sanayi Devrimi çevre sorunlarının hız kazanmasında etkili olmuştur. Sanayileşme ile birlikte ekosistem ve diğer canlılar üzerinde ilk olumsuz etkiler ortaya çıkmıştır. Bu dönemin temel

özelliği sanayi toplumunun çevreye bakış açısındaki olumsuzluklardır. Tarih boyunca devam eden insan ve çevre uyumu bir önceki dönemde ilk defa bozulmuş olsa da bu dönem bu uyumun neredeyse tamamen ortadan kalktığı bir duruma dönüşmüştür. Özellikle sanayileşmenin yaşandığı ülkelerde bu sorunlar hem ekosistemin dengesini bozmuş, hem de insan ve diğer canlı varlıkların sağlığını tehdit etme noktasına ulaşmıştır.

Sanayi Devrimi ile birlikte o döneme kadar mevcut olan kent çeşitlerine eklenen Sanayi kentleri çevre sorunları ve kentleşme etkileşiminin en temel mekânları haline gelmişlerdir. Bu kent biçimi kendinden önceki kentlerin temel özelliklerinin tersine kendine has bazı özelliklere sahiptir. En önemlisi bu döneme kadar olan bütün kentlerde yönetim, dini ve savunma işlevleri egemenken bu kent biçiminin en temel özelliği ekonomik işlevinin ağır basmasıdır. Ekonomik kaygıları içinde barındıran bu kent çevreye de en çok zararın verildiği kent biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer yandan, sadece kentlerin savunmasına yönelik güvenlik anlayışı yerini ülke savunmasına bırakmış, kentler arasındaki ayrımlar ve kent içindeki hukuksal farklılıklar ve statü farklılıkları ortadan kalkmıştır. Bunun yanı sıra, sanayi kentine kadar kentlerin en temel işlevlerinden biri savunma olarak karşımıza çıkmaktadır. Sanayi kenti ile birlikte kentin savunması ve buna bağlı olarak güvenlik kaygılarıyla oluşturulmuş içine kapanık, surlar içinde kurulan kentler yerini daha fazla estetik ve mimari kaygısı taşıyan kentlere bırakmış ve güvenlik anlayışında kent savunmasından ülke savunmasına geçiş yaşanmıştır (Begel, 1996: 14).

Üçüncü olarak nüfus, çevre sorunlarının ortaya çıkmasında tek faktör olarak kabul edilmese de bu sorunları tetikleyen en önemli unsurlardan biri olmuştur. Hatta tüm sorunların altında yatan temel nedendir demek pek de yanlış olmayacaktır. Artan nüfusun beslenme, barınma veya tüketim ihtiyaçlarının karşılanması çevresel değerlerin azalmasına hatta tükenmesine yol açmaktadır. Bu tükenmenin yanında çevresel değerlerin paylaşılması sorun yaratmaktadır. Bu da beraberinde çevresel çatışmaları getirmektedir. Malthus tüketim sürecinde yer alan her canlının yani nüfusun geometrik bir şekilde arttığını savunurken buna karşın üretimin sabit bir şekilde aritmetik bir ortalama ile arttığını öne sürmüştür. Bu bağlamda, üretim ve tüketim arasındaki farklılık sürekli bir şekilde artmakta, üretim süreci tüketim sürecine göre daha yavaş bir artış gösterdiğinden artan nüfusun temel ihtiyaçlarını giderecek besin miktarı yetersiz kalmaktadır. Fakat günümüzde Malthus'un bu düşünceleri tam anlamıyla doğru değildir. Bunun temel nedenleri, nüfus artışının geometrik bir hızla olmaması ve bu artışın doğum oranının artmasından çok ölüm oranlarının düşmesi nedeniyle meydana gelmesidir (Keleş ve diğerleri, 2012:108).

İnsan ve Çevre İlişkileri

Tarih boyunca insan ve çevre arasındaki ilişkiler birçok unsurdan etkilenmiştir. Bunlar, dinsel inançlar, üretim biçimleri, bilim ve teknolojinin kullanılması ve yerleşik düzene geçişle birlikte mülkiyet kavramının ortaya çıkmasıdır (Turan, 1980: 32).

İnsan ve doğa arasındaki ilişki tarihsel olarak incelendiğinde toplumsal olarak üç temel dönem karşımıza çıkmaktadır (Adak, 2010: 378) (Ertürk, 2009: 46-60). Bunlar, ilkel toplumlar, tarım toplumları ve sanayi toplumlarıdır. İlkel toplumların çevreye bakışı günümüzden çok farklıdır. Dönemin çevre anlayışının oluşmasında doğal düzene hakim olunmayışı etkilidir. Avcılık ve toplayıcılık üzerine kurulu olan yaşam biçimi, doğanın kutsal olarak kabul edilmesini beraberinde getirmiştir. İnsanların doğadan sadece temel ihtiyaçlarını giderecek şekilde yararlanması, nüfusun az olması ve ekonomik farklılıkların olmayışı çevre sorunlarının ortaya çıkmasını engellemiştir. Bu dönemde temel kaygı doğal olayları anlamaya çalışmak ve bunlara karşı kendini korumak şeklinde gelişmiştir.

İlkel toplulukları kendi içinde üç dönemde incelemek gerekmektedir (Şenel, 2006: 148-149). Bunlar, Paleolitik dönem, Mezolitik dönem ve Neolitik dönemdir. Bu toplulukların en temel özellikleri insanların doğal çevreden hiçbir üretim yapmadan sadece var olan besinleri tüketmesine dayanan asalaklık, doğaya uyum, doğaya tutsaklık ve hayatta kalabilme gücüdür. Paleolitik dönemde bu özellikler yerini doğaya biraz daha müdahale etme aşamasına bırakmıştır. İnsanlar avcılık ve toplayıcılıktan tarım ve hayvancılığa geçmişler, doğaya karşı koyabilmek ve kendilerini dış etkenlerden koruyabilmek için araçlar yapmışlar ve mağaralarda veya korunaklı sığınaklarda yaşamaya başlamışlardır. Tarım devrimi kentleşme ve buna bağlı olarak çevrenin tahrip edilmesi sürecinin ortaya çıkmasında ve artmasında önemli rol oynamaktadır. Tarım toplumları ile birlikte ilkel dönemde temel geçim kaynağı olarak karşımıza çıkan avcılık ve toplayıcılık yerini tarım ve hayvancılığa bırakmış, tarımın yapılması insanları toprağa bağlı kılmış ve göçebe toplum yapısından yerleşik toplum yapısına geçiş yaşanmıştır. Bu geçiş, yerleşim çevre sorunlarının artması açısından önemlidir. Tarım toplumları gerek tarım alanları gerekse yerleşim alanları yaratabilmek için doğayı tahrip etmeye başlamışlardır. Sanayi devrimi ise, çevre sorunlarının en somut nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır. Sanayileşme ile birlikte özellikle çevre kirliliği ve çevre tahribi en üst noktaya ulaşmıştır. Sanayi toplumları çevreye en çok zarar veren toplumlar olarak tarih sahnesinde yerini almıştır.

Bu süreçlere baktığımızda, karşımıza etik olarak doğa ve insan ilişkilerinin gelişim süreci çıkmaktadır. Bu ilişkileri ele alan etik yaklaşımları dört temel forma dayanmaktadır

(Kılıç, 2008: 21-25). Bunlardan ilki, insan ve doğa arasında bir ayrım olmadığını, ikisinin de eşit değere sahip olduğunu ve bir üstünlük olmadığını varsayan kozmolojik yaklaşımdır. İkincisi, bütün doğal kaynakların Tanrı tarafından yaratıldığını dolayısıyla da Tanrının rızası için korunması gerektiğini savunan teolojik yaklaşımdır. Antropolojik yaklaşım, doğa ve insanın eşit olduğunu savunurken, doğanın bilimsel yöntemlerle anlaşılabilirliğini varsaymaktadır. Faydacı yaklaşım, insanların mutluluğunun en önemli amaç olduğunu varsayarken, özel-doğal hukuk yaklaşımı bazı ölçütlerin belirlenmesi ve bu ölçütler çerçevesinde varlıkların değerinin saptanması gerektiğini öne sürer. Son olarak, uzlaşmacı adalet teorisi yaklaşımı ahlak kurallarının önemini vurgular.

Bu üç süreç çevre sorunlarının ortaya çıkmasının somut nedenleri olarak kabul edilebilir. Fakat bu sorunların kökenlerini sadece bu gelişmelere bağlamak yeterli olmamaktadır. Bu bağlamda, bu sorunların altında yatan toplum yapısına, zihinsel ve kültürel değişimlere bakmak gerekmektedir (Görmez, 2007: 9). Bilim, felsefe ve sanat tarihine bakıldığında bazı temel dönemler ekseninde çevre sorunlarını incelemek gerekmektedir. Bu dönemler kendi içinde beşe ayrılmaktadır (Yıldırım, 2005: 13-14). Bu dönemler, Mısır ve Mezopotamya uygarlıklarını kapsayan ilk kentlerin ortaya çıktığı dönem, İlkçağ yani Eski Yunan dönemi, Ortaçağ dönemi, Rönesans ve Barok dönemi ve modern çağ ve aydınlanma dönemidir. Diğer bir ayrım ise, organik dünya görüşünün hakim olduğu Ortaçağ sonlarına kadar devam eden süreç ve bu dönemden sonra hakim olan mekanik dünya görüşünün ortaya çıktığı dönemdir.

Çevre Sorunlarının Zihinsel ve Kültürel Temelleri

Aydınlanma Öncesi Dönem ve Organik Dünya Görüşü

İlkçağ Doğa Felsefesi veya Antik Felsefe

Temel özelliği evrenin varoluş nedenlerini hava, su, toprak, sayı veya atom gibi unsurlarla açıklamak olan İlkçağ doğa felsefesi veya varlık felsefesi ilk defa Eski Yunan'da ortaya çıkmıştır. Ortaya çıkmasının temel nedenleri, Yunan uygarlığının Mezopotamya ve Mısır uygarlıkları üzerine kurulu olması, insanların doğayı dönüştürerek ona egemen olmaya başlaması, ticaretin gelişmiş olması ve felsefe okullarının çok fazla olmasıdır (Sarı, 2016: 3-4).

İlkçağ doğa felsefesini iki temel grupta incelemek mümkündür. Bunlar Helenik felsefe ve Helenistik felsefedir. Helenik felsefe doğal olayların doğaüstü olaylar yerine doğal olaylarla açıklanması gerektiğini savunurken; Helenistik felsefe sadece ahlak problemi üzerinde yoğunlaşarak mistik öğeler içermektedir (Cevizci, 2009: 12-13). Bu dönem akılcı tutumları ve

mistik eğilimleri bir araya getirmesi bakımından düşünce tarihinin en renkli ve karmaşık dönemi olarak kabul edilmektedir. Diğer yandan, mistik eğilimler çerçevesinde gündelik yaşama mistik unsurlar da eklenmiştir (Çotuksöken ve Babür, 2007: 16).

İlkçağ doğa felsefesi ya da diğer bir deyişle Yunan felsefesinin gelişimi dört temel dönem altında incelenmektedir (Thilly, 2002: 27-29). İlk dönem erken dönem Yunan felsefesi yani pre-sofistik dönemdir. Bu dönemde doğa önemlidir, kutsaldır ve canlı bir varlık olarak algılanmaktadır. Bu dönemde filozoflar doğayı gözlemlemeye ve anlamaya çalışmışlardır ve ele aldıkları temel konu varlığın ana maddesinin ne olduğudur ki bu daha sonra Ortaçağ da varlığın özü nedir sorusuna dönüşecektir. Bu bağlamda evrenin ana maddesi değişmeyen ve hep aynı kalan varlıktır. Örneğin, Thales'e göre bu madde su iken; Anaksimenes her şeyin ana ilkesi olarak havayı belirlemiştir (Çüçen, 2009: 44). İkinci dönem, Sofistlerin ve Sokrat'ın dönemidir. Bu dönemin ilk yarısında etkili olan Sofistik dönem insan aklına olan güvensizliğin hakim olduğu bir geçiş dönemidir. Sokratik dönem ise bir önceki dönemin aksine bilginin, aklın ve mantığın öne çıktığı bir yeniden oluşum evresidir. Sokrat'ın temel amacı ileride aydınlanma döneminin temel özelliğini içinde barındıran evrensel bilgiye ulaşılmasıdır. Bu bağlamda Sokrat'ın ortaya çıkardığı yöntemi deneysel ve tümevarımsal bilgiye dayalı bir yöntem olarak tanımlamamız mümkündür. Üçüncü dönemde etkili olan isimler Plato ve Aristo'dur. Platon'un teorisi diğer bir deyişle bilgi kuramı farklı bir nesneye ve araştırma yöntemine sahip olan dört temel seviyeden oluşmaktadır (Thilly, 2002: 118-119). En alttaki ilk seviye görüntü, gölge, yansıma gibi duyumsal bilgi türlerini içeren bir varsayımı, ikinci düzlem insan elinin değmediği doğal veya insan tarafından yaratılmış olan yapay algılanabilir nesneleri, üçüncü düzlem duyumsal yolla değil teorik bir şekilde algılanabilen aritmetik ve geometrik nesneler gibi matematiksel oluşumları ve en üstteki son düzlem ise mantıksal içgüdüyü temsil etmektedir. Platon felsefesine göre dünya Demiurge tarafından yaratılmıştır. Bu bağlamda evrende iyi mantıksal ve işlevsel olan her şey varoluş nedenine bağlanırken, tam tersi olanlar ise maddeye ilişkindir (Thilly, 2002: 127). Aristo'nun kuramının temelini ise bilimler sınıflandırması oluşturmaktadır (Thilly, 2002: 149). Bunlar, her alanda kullanılan bir inceleme yöntemi olan mantık, matematik, fizik veya biyoloji gibi kuramsal bilimler, etik ve politika gibi pratik bilimler ve sanat ile ilgili üretken bilimlerdir. Son dönem ise etik ve dinsel öğeleri içinde barındıran Aristo sonrası dönemdir ve iki ayrı evre üzerine kurulmuştur. Bunlar, Epikürcüler ve Stoacıların içinde bulunduğu törebilimsel evre ile Yeniplatonculuk düşüncesini kapsayan dinbilimsel (teolojik) evredir.

Antik Yunan felsefesinin iki temel yönü vardır (Guthrie, 1999: 23). Bunlar, kurgusal ve bilimsel ile ahlaksal ve siyasalı içeren pratik yönlerdir. İlki, insanların evreni veya doğayı açıklama girişimlerine dayanmaktadır. İkincisi ise, insanların doğa ve birbirleriyle olan ilişkilerini ele almaktadır. Bu bağlamda, bu felsefenin özünü insan ve doğa oluşturmaktadır. Bu felsefeye göre, evrenin yapısı ve oluşumu üzerine olan yaklaşımlar üç temel grupta toplanmaktadır. Bunlardan ilki, evrendeki varlıkların nedensellik ilkesine göre oluştuğunu öne süren mekanist yaklaşımdır. İkincisi, mekanist yaklaşımın tersine bir ereğe göre oluştuğunu belirten teleolojik yaklaşımdır. Üçüncüsü ise, tüm varlıkları Tanrı'ya dayandıran teolojik yaklaşımdır (Çüçen, 2009, s.22).

1500'lü yıllara kadar Avrupa'daki egemen dünya görüşü organik dünya görüşüydü. Bu görüşe göre doğa canlı, hareketli ve insan eylemlerine duyarlı bir organizma şeklinde algılanıyordu. Dünya evrenin merkeziydi ve doğaya manevi özellikler atfediliyordu. Bilim açısından dönemin temel özelliklerine bakıldığında bilginin amacı tabiat olaylarını açıklamaktan ibaretti ve tabiatı dönüştürmek ve tabiata hâkim olmak gibi bir amaç taşımamaktadır. Bu dünya görüşünün en temel özelliği toprak-ana motifine dayandırılmış olmasıdır (Merchant, 1992, p. 43). Toprak yani yeryüzü insanları besleyen, temel ihtiyaçlarının giderilmesini sağlayan ve her türlü imkanı sunan bir niteliğe sahiptir.

Ortaçağ Felsefesi ve Bilimi

Ortaçağ felsefesini Patristik felsefe ve Skolastik felsefe olmak üzere iki dönemde incelemek gerekmektedir (Çotuksöken ve Babür, 2007: 12). 1. ve 4. Yüzyılları kapsayan ilk dönemde felsefe tam olarak gelişmemiş, inanç ve aklı bir araya getirmeye çalışan bir nitelik taşımaktadır. İkinci dönem ise 8. ve 13. Yüzyıllar arasındaki dönemdir. Skolastik felsefe en basit anlamıyla okul-medrese bilimidir. Skolastik felsefe patristik felsefenin devamı niteliğindedir. Patristik dönem Roma kültürünün egemenliğinde gelişen Hristiyan geleneklerinin yorumlanmaya başlandığı dönemdir (Topdemir, 2012: 73). Bu yönüyle baktığımızda, Ortaçağ felsefesi diğer din ve inanışların da etkili olduğu bir Hristiyan felsefesi olarak kabul edilebilir (Dönmez, 2004: 105). Diğer yandan, materyalizm, idealizm veya septisizm gibi düşünce çeşitliliğinin olduğu Antik Yunan yani İlkçağ felsefesinden bu çeşitliliğin olmaması yani sadece skolastik felsefenin olmasıyla farklılaşmaktadır. Diğer yandan İlkçağ filozoflarının temel amacı bilime katkıda bulunmak, bilgi üretmek iken Ortaçağ filozofları zaten kilise tarafından belirlenmiş olan ve tamamen doğru olduklarına inandıkları bilgileri aktarma amacına hizmet etmişlerdir (Aster, 2005: 381).

Ortaçağ felsefesinin temel özelliklerine bakacak olursak, öncelikle bu felsefi akım Antik ve modern felsefe arasında bir geçiş dönemi olarak kabul edilmektedir. Buna karşın Antik Yunan felsefesine bir karşı çıkışı yansıtmaktadır. Bu felsefi akım din temelli olup dini kavramları akılla açıklamaya çalışmıştır. Bu dönemde inanç bilgiden daha önemli, din adamı bilim adamından daha etkili ve pratik olan kuramsal olandan daha önceliklidir (Çüçen, 2010: 34-35). Ortaçağ düşüncesinin İlkçağ doğa felsefesinden ayrıldığı en temel nokta İlkçağ felsefesinde doğanın ne olduğu sorusuna cevap aranırken; Ortaçağ felsefesinde varlığın ne olduğu anlaşılmaya çalışılmıştır (Şulul, 2009: 62). Diğer taraftan iki felsefe arasında insanın bilgisi ile ilgili ayrım da yapılmıştır. İlki, var olan bilgiyi kapsayan tabiat felsefesi, ikincisi ise var olması gereken bilgiyi içeren pratik felsefe ya da ahlak felsefesidir (Şulul, 2003: 66, Kant'tan almış.)

Ortaçağın doğaya yaklaşımı mistik ekoloji düşüncesinin en temel özelliklerini içinde barındırmaktadır. Doğanın korunmasının dini ve mistik değerlere bağlı olarak meşru kılındığı, insan dışındaki diğer varlıkların da kendi içinde değerli olduğu ve saygı içinde yaklaşılması gereği düşüncesi vardır. Bu düşünce çevre sorunlarının dinlerin ekolojik sorunların önlenmesinde önemli rolü olduğunu; çevrenin korunması noktasında insanlara ahlaki bir bakış kazandırdığını öne sürmektedir (Görmez, 2007: 104). Bu noktada, Ortaçağ düşüncesi kilisenin öncülüğünde gelişen bir bilim anlayışına sahip olması nedeniyle din bilim üzerinde çok etkilidir. Ortaçağın sonlarına kadar olan dönemde de bu etki varlığını sürdürmüş ve insan dışındaki diğer varlıklar İlkçağ Düşüncesi ile ortaya çıkan organik toplum anlayışı çerçevesinde korunmuştur.

Ortaçağ'da kilise bilginin üretimi ve dağıtımı sürecinde temel kurum olarak varlığını sürdürmüştür. Bu dönemde bilginin temel amacı kişilerin kilisenin öğretilerine uygun bir biçimde davranmasını ve toplumun temel değerlerinin buna göre oluşturulmasını sağlamaktır. Bilgiyi üreten kişiler yani bilim adamları ise Hristiyan öğretisinin temel esaslarını göstermek ve bunların toplum tarafından kabul edilmesini ve uygulanmasını sağlamak ile görevlidir (Demir, 1997: 26).

Aydınlanma Düşüncesine Zemin Hazırlayan Gelişmeler

Çevre sorunlarının kökeni olarak kabul edilen Aydınlanma düşüncesinin ortaya çıkmasında etkili olan üç temel süreç vardır. Bunlar, Rönesans, modernite ve bilimsel devrimdir. Rönesans bilimsel uyanışın iki dönemi arasında kalan dönemi temsil etmektedir

(Yıldırım, 2005: 78-79). Bu dönemler 11. yüzyıla kadar olan bilimin İslam egemenliği altında geliştiği birinci dönem ve 17. yüzyılda ortaya çıkan bilimin aklın egemenliğinde geliştiği ve iki önemli görüşün egemen olduğu ikinci dönemdir. Bunlar, doğaya geometrici bir anlayış ile bakan ve evrenin matematiksel düzen ilkelerine göre yapılandığını öne süren anlayış ve doğayı büyük bir makine olarak kabul eden mekanik felsefedir (Westfall, 2008, Giriş). Bu iki dönem arasında 15. ve 16. yüzyıllarda ortaya çıkan Rönesans düşüncesi ise, fen bilimleri ve pozitivist düşüncenin öne çıktığı, bilimin, deneyin ve gözlemin ön planda olduğu ve aklın en temel güç olarak görüldüğü dönemi simgelemektedir.

Batı kültürü “bilgiye, geçerli tek yaklaşım olarak bilimsel yöneme inancı; temeli maddi yapıtaşlarından ibaret mekanik bir sistem şeklindeki evren anlayışını; ekonomik ve teknolojik büyümeye başarılmış sınırsız maddi ilerlemeye olan inancı içermektedir.” (Capra, 1989: 35). Aristo, bilimsel olarak kabul edilen bilgiyi üç temel kategoriye ayırmıştır. Bunlar, üretken bilgi, pratik bilgi ve teorik bilgidir. Teorik bilginin temel unsurları ise metafizik, matematik, fizik veya doğa felsefesidir (Grant, 2010: 277).

Modernitenin şekillenmesinde dört devrimin etkisi vardır (Jeanniere, 2000: 97-103). Bunlar, Aydınlanma düşüncesinin temelini oluşturan ve Newton ile ortaya çıkan, diğer bütün devrimlerin başlangıcı olarak kabul edilen Bilimsel Devrim, iktidarı Tanrı’ya değil halka dayandıran ve demokrasinin önem kazandığı Siyasal Devrim, düşüncenin rasyonelleşmesini savunan ve din yerine aklın üstünlüğünü kabul eden Kültürel Devrim ve emeğin yerini makinanın aldığı Sanayi Devrimi’dir.

Modern paradigmanın insan-doğa ilişkilerine ilişkin varsayımları, insanın bütün değerlerin kaynağı olması, evrenin insanın kullanımı için var olduğu, insanın temel amaçlarının üretmek ve tüketmek olması, diğer bütün varlıklardan üstün olması, maddi kaynakların sınırsız olduğu düşüncesi, devletin en temel işlevinin insanın doğadan yararlanmasını sağlayacak düzenlemeler yapması gereği ve bilimin üstünlüğüdür. Bu noktadan hareketle, Aydınlanma düşüncesinin temel özellikleri ise, bireyin toplumun temelini oluşturması, araçsal aklın önemi, kalkınma ve ilerleme düşüncesi, kitle üretimi, ulus-devlet, sekülerizm, kültürel farklılaşma, otorite ve hiyerarşi, demokrasi ve hümanizmdir (Demir, 1997: 109-121).

Aydınlanma Düşüncesi ve Çevreye Yaklaşım

Akıl Çağı olarak adlandırılan Aydınlanma dönemi İngiliz Devrimi ile başlayan, Fransız Devrimi ile sona eren, temel amacı insanı aklın düzenine sokmak olan felsefi bir harekettir (Çiğdem, 1993: 13). Bu düşüncenin beş temel unsuru vardır (Erdoğan, 2006: 21-23). Bunlar;

dünyayı bir makine olarak gören mekanik evren ve toplum anlayışı, evrensel doğrular olduğunu savunan ve aklın üstünlüğünü öngören yaklaşım, sürekli ilerleme düşüncesi, insanın temelde iyi olduğunu savunan insanilik ve iyimserlik ve bireyin toplumunun temel unsuru olduğunu varsayan metodolojik bireyciliktir. Çüçen ise (2005: 31-32) Aydınlanma düşüncesinin temel unsurlarını on temel başlık altında toplamıştır. Bunlar, doğruya ulaşmanın en temel yöntemi olan akılcılık, evrenin ve toplumun yasalarını anlamak için bilimcilik, kilisenin öğretilerine karşı çıkan aydınlanmış din düşüncesi, olgu, gözlem ve deneyin önemini savunan metafiziğin reddi, bilim ve teknolojinin ön planda olduğu ilerlemecilik düşüncesi, ilerlemenin insanların refahı için olması gerektiğini savunan insancılık, araştıran ve özgür bireye önem veren bireycilik, insan hakları ve özgürlük ilkesi ve evrensel olan ilkelerin önem kazandığı evrenselciliktir. Bu dönemin ana düşüncesi Yahudi-Hristiyan dininin insan merkeziliği, Batı felsefesinin rasyonalist geleneği ve bilimsel devrimin mekanik Kartezyen-Newtoncu paradigmasına dayanmaktadır (Bradshaw, 2007: 41). Bu dönemde Tanrı, evreni dev bir saat olarak yaratan “Büyük Mühendis” olarak görülmüştür (Pearcey and Taxton, 1984: 50).

Aydınlanma düşüncesi ile birlikte insan dışındaki diğer canlı ve cansız varlıklara atfedilen içsel değer araçsal değere dönüşmüştür (Des Jardins, 2006: 260-261) (Kılıç, 2008: 44). Varlıkların yararı olsun veya olmasın değerli olduğu ve içsel değere sahip olduğu düşüncesi ortadan kalkmış, nesnenin kendi başına bir değerinin olmadığı, sadece kendisinden yararlanıldığı ölçüde önem kazandığı araçsal bir değere sahip olan kaynağa indirgenmiştir.

İlkçağ ve Ortaçağda mevcut olan organik dünya görüşü aydınlanma ile birlikte yerini mekanik dünya görüşüne bırakmıştır. Bu görüşün iki temel işlevi vardır. Bunlardan ilki doğanın temel yasalarını kavramak ve doğanın işleyiş bilgisini öğrenmektir. Bu da ancak bilimsel bilgi ile mümkün olmaktadır. İkincisi ise, bu bilgileri kullanarak doğaya hakim olmaktır. Çünkü bu dönemde temel amaç doğanın tamamen insan ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılmasıdır. Mekanik dünya görüşünün kökenlerini doğa üzerinde egemenlik kurulmasının insanın refahı ve gelişimi için şart olduğunu savunan Aydınlanma düşüncesi ile birlikte şekillenen modern dünya görüşü ya da Egemen Batı düşüncesi oluşturmaktadır. Bu görüş, insan merkezci etik anlayışını içinde barındırmaktadır. İnsanı diğer tüm canlı ve cansız varlıklardan daha üstün gören bir düşünce biçimidir. Bu anlayışta duygulara, sübjektif yorumlara veya metafiziğe yer yoktur. Bu dönemde temel görüş, doğanın bir makine ve bilimin de bu makinayı kullanma ve yeni makinalar üretme sanatı olduğudur (Bumin, 1996: 24).

Bu görüş, parçaları tek tek alması açısından çevrebilimin doğada her şeyin bir bütün olduğunu ve herhangi bir yerde ortaya çıkan bir çevre sorununun ekosistemin tümünü

etkilediğini savunan bütünsellik ilkesine, insanın her şeyden üstün olduğunu ve dünyadaki insan dışındaki bütün varlıkların insan için yaratıldığına vurgu yapması noktasında eşitliği savunan eşitlik ilkesine, kaynakların sınırsız olduğunu ve insanların bu kaynakları düşünmeden ihtiyaçları, istekleri ve kendi iradeleri doğrultusunda kullanmasının meşru olduğu düşüncesini savunmasıyla sınırlılık ilkesine ters düşmektedir.

Aydınlanmanın iktisadi temelini oluşturan ekonomik büyüme ve fizyokrasi ilerleme düşüncesini içinde barındırmakta, doğayı toplumsal refaha ulaşmada ve eşitsizliklerin ortadan kaldırılmasında bir araç olarak görmektedir. Bu bağlamda, akıl ve teknoloji de insanın tabiattan yararlanabilmesinin en önemli araçlarıdır. (Çiğdem, 1993: 28-45). Bu nedenle kapitalizm doğanın bir meta veya piyasa malına dönüşmesini sağlayarak insan emeği olmaksızın doğanın bir değer taşımadığını ve insan olmadan eksik olduğunu öne sürmektedir (Plumwood, 2004: 150-151).

Moderniteyi yöneten paradigma insanı diğer bütün varlıklardan üstün gören bir anlayışa dayanmaktadır. Bu düşünce çevrebilimin bütünsellik ve sınırlılık ilkelerine tamamen ters bir anlayışı da içinde barındırmaktadır. Kaynakların sınırsız olduğu düşüncesi kabul edilerek, insanların insan dışındaki bütün varlıkları kendi çıkar, istek ve ihtiyaçları doğrultusunda kullanmasının meşru olduğunu savunmaktadır.

Felsefenin temel konuları, var olanın doğasını, kaynağını ve sınırlarını araştıran varlık felsefesi, bilginin yapısını, içeriğini ve doğruluğunu inceleyen bilgi felsefesi, bilimin doğasını tanımlamaya çalışan bilim felsefesi, insan eylem ve davranışlarını inceleyen ahlak felsefesi, sanatı inceleyen sanat felsefesi, siyasal yaşamı, devleti ve yönetim biçimlerini ele alan siyaset felsefesi ve dini ele alan din felsefesidir. Varlık, bilgi ve değer felsefeleri geleneksel felsefenin temel konuları olarak kabul edilmektedir. Felsefe ve bilim arasındaki en temel farklılık kullandığı yöntemler noktasındadır. Felsefe tümdengelim yöntemini kullanırken, bilim tümevarım yöntemini temel yöntem olarak benimser (Çüçen, 2009: 13-17). Formel bilimler tümdengelim yöntemini kullanırken, doğa bilimleri tümevarım yöntemini kullanmaktadır.

Bilimsel ve Felsefi Gelişmeler

Aydınlanma çağı gerek bilimsel gerekse felsefi anlamda önemli gelişmelere, yeniliklere ve değişimlere zemin hazırlamıştır. Tüm bunlar çevreye bakış açısını, çevrenin kullanılış biçimlerini ve çevrenin insan karşısındaki konumunu değiştirecek niteliktedir. Bu dönemde bilim adamlarının çalışmaları İlkçağ ve Ortaçağ'ın çevre öncelikli düşüncesini tamamen değiştirmiş, çevreye bakış açısında yeni bir dönemi başlatmıştır.

Kopernik, ilkçağ ve ortaçağ düşüncesinin dünya merkezli evren anlayışını güneş merkezli evren anlayışını ortaya atarak kökten değiştirmiştir. Bu görüşle birlikte yeryüzü kutsallığını yitirmiş, yüzyıllar boyu ayrıcalıklı olarak kabul edilen doğa insanların kendisinden yararlanacağı bir nesneye dönüşmüştür.

Galileo ve Newton Aydınlanma döneminin temelini oluşturan mekanik dünya görüşünün temsilcileri konumundadır. Geliştirdikleri matematiksel fizik anlayışı doğayı matematik yasalarına göre hareket eden cansız bir makine olarak görmektedir. Newton kendi felsefesini doğa felsefesi değil doğal felsefe olarak adlandırmıştır. Bu bağlamda, deneysel felsefe veya matematik felsefesi olarak da nitelendirmek mümkündür. Deneysel felsefe, sadece deney ve gözlemlerden elde edilmiş olan bulguların ve verilerin bir araya toplandığı ilkeler, önermeler ve yasalara dayanan bir yapıdır (Newton, 1998: 12). Galileo ise, doğa yasalarını formüleştirmek için matematik ile bilimsel deneyi birleştiren ilk kişi olması nedeniyle modern bilimin babası sayılmaktadır. Galileo'nun yönteminin temel ilkeleri bilim adamlarının maddi cisimlerin şekil, sayı ve hareket gibi temel niteliklerini incelemeleri gerektiğidir. Renk, ses veya koku gibi herkes tarafından aynı şekilde algılanmayan nitelikler inceleme konusu olmamalıdır (Capra, 1989: 52). Galileo'ya göre, doğanın birincil ve ikincil olmak üzere ya da diğer bir deyişle görünen dünya ve gerçek dünya olarak nitelendirilen iki temel niteliği vardır. Birincil nitelikler sayı, şekil, büyüklük konum ve hareket gibi gerçek, herkes tarafından aynı şekilde algılanan ve değişmez olan niteliklerdir. İkincil yani öznel olan nitelikler ise insanlar tarafından algılanan, herkese göre değişen tat, koku, ses, renk veya sertlik gibi niteliklerdir (Ünder, 1996, 39).

Newton öncesi dönemde birbirine zıt iki temel görüş vardı. Bunlar, Bacon tarafından ortaya atılan deneysel tümevarım yöntemi ve Descartes tarafından ortaya atılan rasyonel tümdengelim yöntemidir. Newton deney ve matematiği bir araya getirerek bu iki yöntemi birleştirmiştir (Capra, 1989: 52). Newton'ın yönteminin temel özellikleri hipotezlerin reddedilmesi, tümevarım üzerine odaklanma, tümevarımın tümdengelimden öncesine dayandığı çalışma sırası ve fiziğe metafiziksel argümanların dahil edilmesidir (Cohen, 1980: 14). Newton doğal güçlerin yerine akılcı bir doğa kanunu koyarken, temel amacı akılcı bir toplum yaratarak insan mutluluğu ve refahını attırmaktır (Hampson, 1991: 32). Pope, Newton ile ilgili olarak “Doğa ve doğa kanunları karanlıkta gizliydi, Tanrı Newton'u yarattı ve her şey aydınlandı” diyerek Newton'dan sonra evrenin tüm gizli kalmış köşelerinin keşfedileceğini öne sürmektedir (Hampson, 1991: 32).

Bacon'a göre ise, bilgi güçtür ve bilimin amacı insan refahının artırılmasıdır. İnsanlık doğadan ayrılmakta ve doğa üzerinde egemenlik sağlamaya çalışmaktadır. Bu egemenlik sanayi ile pekiştirilmiştir. Bacon sanayi sektörüne bilimi uygulayan endüstriyel bilim filozofu olarak da nitelendirilmiştir. Bunun en temel nedeni Bacon'ın 19. yüzyıl ideolojisini doğa ve toplum üzerindeki bilimsel hakimiyeti güçlü ve özgür insanlığa bağlayan bir unsur olarak görmesidir (Montuschi, 2010: 13-14). Diğer yandan, doğa üzerinde egemenlik kurmanın temel koşulu duyumsallık ve aklı kullanarak doğal yasaları anlamak, doğaya boyun eğmek ve tanıyarak egemenlik kurmaktır (Bloch, 2002: 95). Bu durumda tek tek olgulara başvuran, evrensel doğrulardan vazgeçmeyi gerektiren, özel örnekleri ele almayı kapsayan bir yönetmek yani tümevarım yöntemi ile bunu gerçekleştirmek gerekmektedir (Bloch, 2002:105).

Galileo ve Newton ile oluşmaya başlayan mekanik dünya görüşü en kesin ifadesini Descartes ile bulmuştur. Descartes'in düşüncesinin temelini düalizm yani madde ve ruh ayrımı oluşturmaktadır. Madde mekanik ilkelere göre işlemektedir ve sadece yer kaplamaktan başka bir işlevi bulunmamaktadır. Ruh ise yer kaplamayan, mekanik ilkelerle açıklanamayan ve ikincil niteliklerle şekillenen bir alandır. Descartes'a göre bu ikisinin aynı anda bulunduğu tek varlık insandır. Bu nedenle, doğa makine gibi işleyen bir nesne konumunda iken insan aklını kullanarak bu makineyi yöneten ve kendi ihtiyaç, arzu ve istekleri doğrultusunda ondan sınırsızca yararlanacak olan bir varlıktır.

Sonuç ve Değerlendirme

Kentleşme, sanayileşme ve nüfus artışı gibi çevre sorunlarının somut nedenlerinin altında yatan insanın doğaya egemen olma düşüncesi ve doğadan sınırsızca kendi ihtiyaçları doğrultusunda yararlanma isteği doğanın daha fazla sömürülmesine, doğal kaynakların tükenmesine ve ekolojik dengenin bozulmasına yol açmıştır. Temel sorun, insanların doğaya yaklaşımı ve doğayı algılayış biçimidir. İnsan aklını ön plana çıkaran bilimsel ve felsefi gelişmeler doğanın bir nesne haline dönüşmesini sağlamış, doğal çevre yerini insanların kendi isteklerine göre şekillendirdiği yapay çevreye bırakmıştır. Bunun yanı sıra, çevre sorunları giderek artmış, bu sorunlar sadece ekolojik dengeye zarar vermekle kalmamış aynı zamanda canlı ve cansız tüm varlıkların yaşam kalitesinin düşmesine, kaynakların tükenmesine ve özellikle küresel çevre sorunlarının artmasına neden olmuştur. Diğer yandan kaynakların nitelik ve niceliğindeki azalma kaynaklara ulaşma ve onlardan yararlanma konusunda bazı zorlukları ve kaynak çatışmalarını beraberinde getirmiştir. Özellikle yenilenemeyen kaynaklar için yapılan mücadeleler aynı zamanda bu kaynakların daha da fazla zarar görmesine neden olmaktadır.

Aydınlanma düşüncesi ve Egemen Batı düşüncesi ile şekillenen düşünce biçimi insanların doğadan kendi ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda yararlanma sınırlarını daha da genişleterek çevre sorunlarının en temel düşünsel kökenlerini ortaya çıkarmıştır. Bilimsel ve felsefi gelişmelerle birlikte insanın aklını kullanarak doğaya egemen olma düşüncesi ve doğanın kutsallığını yitirerek bir meta haline dönüşmesi doğal kaynakların sınırsız olarak görülmesine ve sadece ihtiyaçlar doğrultusunda değil keyfi olarak da kullanılmasına neden olmuştur. Bu düşünce yapısı Sanayi Devrimi ile birlikte sanayileşmenin ortaya çıkmasıyla somut bir zemine oturmuş, kalkınmaya dayalı yaklaşımlar ve ilerleme fikri çevrenin korunması ve çevre sorunlarının giderilmesi karşısında önemli bir engel haline gelmiştir. Kalkınma öncelikli bakış açısı çevre öncelikli bakış açısının yerini almış ve iktisadi düşüncede doğal kaynaklar meta haline dönüşmüştür. Sonuç olarak ekolojik dengenin bozulması ve çevre sorunlarının ortaya çıkmasının en temel nedeni insanların doğaya yaklaşımı ve düşünce yapısıdır.

Sonuç olarak, Aydınlanma öncesi dönem ve Aydınlanma döneminin temel farklılıkları çevre sorunlarının ve kaynak tükenmesinin ortaya çıkması noktasında çok önemli özelliklere sahiptir. İlkçağ ve Ortaçağ düşüncesinde kutsal olarak kabul edilen doğa Aydınlanma düşüncesi ile birlikte kutsallığını yitirmiş, insanların ihtiyaçları ve zevkleri doğrultusunda kullanılan bir nesneye, metaya dönüşmüştür. İlkçağ ve Ortaçağ felsefesinde bilimin amacı doğayı anlamak ve açıklamak iken, Ortaçağın sonlarına doğru özellikle bilimsel devrim ile birlikte temel amaç sadece doğayı anlamak değil aynı zamanda doğadan sınırsız bir biçimde yararlanmak ve egemenlik altına almak olarak değişikliğe uğramıştır. Bu bağlamda bilgi de bu egemenlik kurma sürecinde temel araç olarak görülmüştür. Diğer bir deyişle bilimin amacı anlamak iken, yönetmek için bilim olarak şekil değiştirmiştir. Bu bağlamda, insan aklının en önemli unsur olarak kabul edilmesi ile birlikte insan zoolojik bir varlık olmaktan çıkmış, aklının ön planda olduğu ve doğaya hükmetme becerisine sahip olan tek varlık olan beşeri bir varlık haline dönüşmüştür. Diğer bir deyişle, çevre merkezli düşünce sistemi insanı ve insan aklını ön plana çıkaran insan merkezli düşünce sistemine dönüşmüştür. İnsan ve doğa eşitliğine dayalı organik dünya görüşü bozulmuş, yeryüzünü bir makine gibi gören ve parçalar arasındaki bütünlüğün bir öneminin kalmadığı mekanik dünya görüşü ön plana çıkmıştır. Mekanik dünya görüşünün ortaya çıkmasıyla birlikte, yeryüzü merkezli evren tasavvuru yerini güneş merkezli evren anlayışına bırakmıştır. Bu anlayış doğanın kutsallığını yitirmesine neden olmuştur. Doğanın kutsal bir varlık olarak kabul edilmesi düşüncesinin sona ermesi doğal kaynakların sınırsızca kullanımını da beraberinde getirmiştir.

KAYNAKÇA

- Adak, N. (2010), “Geçmişten Bugüne Çevreye Sosyolojik Yaklaşım”, *Ege Akademik Bakış*, 10(1), 371-382.
- Arseven, C. E. (1937), *Şehircilik*, İstanbul: Devlet Basımevi.
- Aster, E.V. (2005), *İlkçağ ve Ortaçağ Felsefe Tarihi*, Çev. Vural Okur, İstanbul: Düşünce Bilim Kitapları.
- Bakır, A. ve P. Ülgen (2009), “Geç Ortaçağlarda Avrupa’da Kent ve Kentsel Yaşam Hakkında Bir Değerlendirme”, *Sosyal Bilimler* 7/2, 127-142.
- Begel, E. (1996), “Kentlerin Doğuşu”, *COGITO Kent ve Kültürü*, Sayı:8, 7-16.
- Bumin, T. (1996), *Tartışılan Modernlik: Descartes ve Spinoza*, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Bloch, E. (2002), *Rönesans Felsefesi*, Çev: Hüseyin Portakal, İstanbul: Cem Yayınevi.
- Bradshaw, S. (2007), *Understanding The Roots of Our Ecological Crisis*, Doctor of Philosophy Thesis, University of Melbourne.
- Capra, F. (1989), *Batı Düşüncesinde Dönüm Noktası*, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Cevizci, A. (2009), *Felsefe Tarihi*, Bursa: Say Yayınları.
- Childe, G. (1950), “The Urban Revolution”, *The Town Planning Review*, Vol. 21, No.1, 3-17.
- Cohen, B. (1980), *The Newtonian Revolution*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Çiğdem, A. (1993), *Aydınlanma Düşüncesi*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çotuksöken, B. ve S. Babür (2007), *Metinlerle Ortaçağda Felsefe*, Ankara: Bilgesu Yayınları.
- Çüçen, K. (2005), “Batı Aydınlanmasının Düşünsel Kökenleri ve Eleştirisi”, *Avrupa’da Aydınlanma, Süleyman Hayri Bolay’a Armağan Kitabı*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Çüçen, K. ve diğerleri (2009), *Varlık Felsefesi*, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Çüçen, K. (2010), *Orta Çağ ve Rönesans’ta Felsefe*, Bursa: Ezgi Kitabevi
- Des Jardins, J. (2006), *Çevre Etiği*, Çev: Ruşen Keleş, Ankara: İmge Kitabevi.
- Demir, Ö. (1997), *Bilim Felsefesi*, İstanbul: Vadi Yayınları.
- Dönmez, S. (2004), “Orta Çağ Felsefesi bir Hristiyan Felsefesi midir?”, *Felsefe Dünyası*, Sayı.40, 94-107.
- Erdoğan, M.(2006), *Aydınlanma, Modernlik ve Liberalizm*, Ankara: Orion Yayınevi.

- Ertürk, H. (2009), *Çevre Bilimleri*, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Görmez, K. (2007), *Çevre Sorunları*, Ankara: Nobel Yayınları.
- Grant, E. (2010), *The Nature of Natural Philosophy in the Late Middle Ages*, The Catholic University of America Press, U.S.A.
- Guthrie, W.K.C. (1999), *İlkçağ Felsefesi Tarihi*, Çev: Ahmet Cevizci, İstanbul: Gündoğan Yayınları.
- Jeanniere, A. (2000), “Modernite Nedir?”, *Modernite Versus Postmodernite*, Der: Mehmet Küçük, Ankara: Vadi Yayınları, 95-107.
- Keleş, R.ve diğerleri (2012), *Çevre Politikası*, 7. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.
- Kılıç, S.(2008), *Çevre Etiği: Ortaya Çıkışı, Gelişimi ve Sonuçları*, Ankara: Orion Kitabevi.
- Kışlalıoğlu, M. ve F. Berkes (2005), *Çevre ve Ekoloji*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Merchant, C. (1992), *Radical Ecology: The Search For a Livable World*, New York: Routledge.
- Montuschi, E. (2010), Order: God’s, Man’s and Nature’s, *The Governance of Nature Conference Discussion Paper*, Center For Philosophy of Natural and Social Science, 27-28 October.
- Newton, I. (1998), *Doğal Felsefenin Matematiksel İlkeleri*, Çev: Aziz Yardımlı, İstanbul: İdea Yayınları.
- Owens, E.J. (2000), *Yunan ve Roma Dünyasında Kent*, Çev: Cana Bilsel, İstanbul: Homer Kitabevi.
- Pearcey, N. and C. Taxton (1984), *The Soul of Science: Christian Faith and Natural Philosophy*, Illinois: Crossway Books.
- Plumwood, V. (2004), *Feminizm ve Doğaya Hükmetmek*, Çev: Başak Ertür, İstanbul: Metis Yayınları.
- Sarı, E. (2016), *Doğa Felsefesi*, Antalya: Noktaekitap Yayınları.
- Şenel, A. (2006), *Kemirgenlerden Sömürgenlere İnsanlık Tarihi*, 2. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.
- Şulul, C. (2009), “Metafiziğin Tarihsel Evrimi”, *HRÜ İlahiyat Fakültesi Dergisi*, Sayı.5, Ocak-Haziran, 57-69.

Tekin, S. ve E. Sipahi, (2014), “Kent, Yönetim, Din, Siyaset ve Düşünce Bağlamında Ortaçağ Avrupasına İlişkin Genel Bir Değerlendirme”, *Tarih Okulu Dergisi*, Yıl.7, Sayı. XVII, s.189-219.

Tennberg, M. (1995), *Risky Business: Defining The Concept of Environmental Security, Cooperation and Conflict*, Vol.30, No.3, 239-258.

Thilly, F. (2002), *Yunan ve Ortaçağ Felsefesi*, Çev. İbrahim Şener, İstanbul: İzdüşüm Yayınları.

Topdemir, H. G.(2012), “Ortaçağ Uygarlıklarında Bilgi ve Bilim”, *Bilim ve Teknik*, Ocak Sayısı, 72-75.

Touraine, A. (2007), *Modernliğin Eleştirisi*, Çev: Hülya Tufan, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Turan, M. (1980), “İnsan-Çevre İlişkisine Eleştirel Bir Bakış”, *ODTÜ Mimarlık Fakültesi Dergisi*, Cilt 6, Sayı 1, 31-54.

Ünder, H. (1996), *Çevre Felsefesi*, Doruk Yayınları, 1996: Ankara.

Westfall, R. (2008), *Modern Bilimin Oluşumu*, Çev: İsmail Hakkı Duru, Ankara: TÜBİTAK Yayınları.

Yıldırım, C. (2005), *Bilim Tarihi*, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Extended Summary

The relationships between humans and the environment represent a complex and deep bond that has existed since the beginning of humanity. These relationships include people's interactions with the natural world, their use of natural resources, their shaping of the environment, and the impact of environmental conditions on human life. Environmental problems are one of the biggest threats facing today's world. Various environmental problems such as climate change, depletion of natural resources, water pollution, air pollution, deforestation and biodiversity loss seriously affect the quality of life and future of humanity. Scientific and philosophical developments related to the environment have occurred in various periods of human history and have been of great importance in terms of understanding and protecting nature and evaluating the environmental impacts of humans.

The main purpose of the study is to examine the reasons such as urbanization, industrialization and population growth in the emergence of environmental problems, as well as the cultural and mental processes behind these problems. In this context, the study covers the treatment of the environment in the pre-Enlightenment period and the post-Enlightenment period, the

emergence of basic problems related to the environment, and the examination of the perspective on nature. In the first part of the article, Ancient and Medieval Philosophy covering the pre-Enlightenment period are discussed. In the second part, the Enlightenment Period, shaped by the Renaissance, Modernity and the Scientific Revolution, the changes this period brought to the perspective on the environment, and the scientific developments in this period were examined. Based on these investigations, the fundamental differences between the two periods were stated and the effects of these fundamental differences on the emergence of environmental problems were tried to be revealed.

Ancient philosophy refers to the intellectual efforts of philosophers in ancient times to understand nature, the universe and the place of humans. This period was a period in which the foundations of philosophical thought were laid and many basic concepts were discussed for the first time. Ancient philosophers tried to understand the relationship between nature and humans, and these ideas formed the basis for later philosophical and scientific developments. During this period, natural philosophy was shaped by the effort to understand universal principles and the functioning of nature. The relationship between the ancient thought system and the environment differed depending on the cultural and philosophical framework of that period. Ancient societies tended to see nature as a divine power or a resource serving humans. Therefore, in this period, an approach aimed only at understanding nature, without any opposition between humans and the natural environment, emerged.

Medieval philosophy was largely based on Christian theology. Christianity believed that nature was created by God. Therefore, nature and the environment were considered to be a reflection of the works of God. Nature was seen as an environment that tested people's devotion to God. Medieval philosophy dealt with the relationship of man with nature from theological, ethical and practical points of view. The limits of man's right to rule over nature have been questioned and the idea of nature protection has become a part of the Medieval structure of thought. But by the end of the Middle Ages, differences in the perspective of the environment began to form. During this period, a transformation took place that is considered to be the beginning of the Renaissance period. The Renaissance was a period of great revival in the fields of science, art and philosophy and brought about significant changes in the perspective of the environment. Renaissance thinkers laid the foundations of modern science by emphasizing the objective study of the natural world, especially in the field of science by paying more attention to the study and discovery of the natural World.

Modernity refers to a process in which the lifestyles and values of human societies change in the post-industrial revolution period. This process includes technological, economic, social and cultural changes. However, these changes brought about by modernity have also led to great effects on the environment. The Scientific Revolution is considered a major turning point in human history and refers to a process that radically changed the nature, method and outlook of science on the world. This revolution has fundamentally changed the way people understand and control nature. During this period, the importance of observation and experiment was emphasized, which shaped the process of understanding the natural world. Scientists have begun to investigate the functioning of the universe and the world way more rationally and systematically.

The Enlightenment period is a philosophical and intellectual movement that was influential in Western Europe in the 17th and 18th centuries. This period changed the way people thought based on reason and scientific methods and highlighted concepts such as individual freedom, human rights and democratic values. However, along with these positive effects of Enlightenment Thought, it also shaped a series of philosophical and ideological grounds that led to environmental problems. This period has profoundly changed people's understanding of the world and nature by emphasizing scientific thought and reasoning abilities. Enlightenment thought also significantly affected the relationship with humans and nature. The Enlightenment period encouraged scientific thinking and an observation-based approach was adopted. Philosophers and scientists began to examine nature more closely and had the opportunity to learn more about the natural world and the environment. Important discoveries have been made, especially in the fields of astronomy, physics, biology and chemistry. This period, which is considered the beginning of the Industrial Revolution, accelerated industrial production and technological developments and led to an increase in environmental problems.

The main differences in the perspective on nature in the two main periods discussed in the study can be summarized as follows:

1. Nature, which is considered sacred in Ancient and Medieval thought, has lost its sanctity along with the Enlightenment thought and has turned into an object and commodity used in accordance with the needs and tastes of people.
2. With the urbanization and industrialization processes, the natural environment has been replaced by an artificial environment.

3. The environment-centered thought system has turned into a human-centered thought system that puts man and the human mind at the forefront.

4. The organic worldview based on the equality of man and nature has Decayed, the mechanical worldview that sees the earth as a machine and where the integrity between the parts is no longer important has come to the fore.

5. While the purpose of science in ancient and Medieval philosophy was to understand and explain nature, towards the end of the Middle Ages, especially with the scientific revolution, the main goal changed to only understanding nature, but also taking unlimited advantage of and dominating nature. In this context, information has also been seen as the main tool in this process of establishing sovereignty. In other words, while the purpose of science is to understand, it has changed shape as a science to manage.

6. With the acceptance of the human mind as the most important element, man ceased to be a zoological being and turned into a human being, in which his mind is at the forefront and is the only being with the ability to dominate nature.

7. Along with scientific and philosophical developments, the earth-centered universe conception has been replaced by the sun-centered universe understanding.

The intellectual roots of environmental problems are based on the changes in people's relationship with nature over time. Factors such as the Industrial Revolution, Romanticism, environmental sciences, modern environmental movements and environmental philosophy are important factors that shape efforts to understand and solve today's environmental problems. People have to re-evaluate their ethical relationship with nature and find conscious solutions to environmental problems for a sustainable future.

Türk Sigortacılık Sektöründe Prim Üretiminin GSYH Üzerindeki Etkisinin Regresyon Analizi ile İncelenmesi

Serap YÖRÜBULUT¹

Geliş Tarihi (Received) 15.11.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 16.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1391271

Öz

Sigorta sektörü, elde ettiği fonlar ve olası hasarlar karşısında üstlendiği riskler ile ekonomide önemli bir yer tutmaktadır. Ekonominin gelişmesiyle sigortacılık sektörünün payı her geçen gün daha da artmaktadır. Bir ülkenin en önemli ekonomik göstergesi GSYH olarak kabul edilmektedir. Sigortacılık sektörünün ekonomiye katkısı ise prim üretiminin GSYH'ya oranı ile değerlendirilmektedir. Bir ülke için bu oran ne kadar yüksek olursa sigortacılık sektörünün ülke ekonomisine katkısı da o kadar yüksek olmaktadır. Bu çalışmayla Türkiye'de 1981-2022 yılları arasındaki sigortacılık sektöründe önemli bir değişken olan direkt prim üretiminin GSYH üzerindeki etkisi regresyon analizi ile ortaya konulmuştur. Elde edilen tahmini model kullanılarak 2023 ve 2024 yılları için prim/GSYH oranı kestirilmiştir. Türkiye'de son birkaç yıl ve kestirilen yıllar için prim/GSYH oranı üzerinde büyük bir değişiklik olmadığı, bu oranın %1,3-%1,4 aralığında seyrettiği gözlenmiştir. Dünya için bu oran 2020 yılında %7 iken 2021 için %7,4 dür. Türkiye prim/GSYH oranı Dünya ile kıyaslandığında bu oranın oldukça düşük olduğu gözlenmiştir. Olası riskler sonucunda meydana gelen hasarların karşılanmasında ülke ekonomisi üzerindeki yükü azaltmada önemli bir sektör olan sigorta sektörü için bu oranın artırılmasına yönelik yapılacak bilinçlendirme ve teşviklere önem verilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sigorta, Direkt Prim Üretimi, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH), Regresyon

An Examination of the Effect of Premium Production on GDP in the Turkish Insurance Sector by Regression Method

Abstract

The insurance sector is an important sector in the economy with the funds it obtains and the risks it assumes against possible damages. With the development of the economy, the share of the insurance sector is increasing day by day. The most important economic indicator of a country is considered to be GDP. The contribution of the insurance sector to the economy is evaluated by the ratio of premium production to GDP. The higher this ratio is for a country, the higher the contribution of the insurance sector to the country's economy. In this study, the effect of direct premium production, which is an important variable in the insurance industry in Turkey between 1981 and 2022, on GDP was revealed by regression analysis. Using the resulting estimated model, the premium/GDP ratio was estimated for 2023 and 2024. It has been observed that there has been no major change in the premium/GDP ratio in Turkey for the last few years and the estimated years, and that this ratio has remained in the range of 1.3%-1.4%. This rate for the world is 7% for 2020 and 7.4% for 2021. It has been observed that Turkey's premium/GDP ratio is quite low when compared to the world. It has been concluded that importance should be given to awareness raising and incentives to increase this rate for the insurance sector, which is an important sector in reducing the burden on the country's economy in covering the damages that occur as a result of possible risks.

Keywords: Insurance, Direct Premium Production, Gross Domestic Product (GDP), Regression

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, İstatistik Bölümü, Kırıkkale/Türkiye, siybulut@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0781-4405

Giriş

Sigortacılık sistemi bireylerin veya ürünlerin karşı karşıya kaldığı riskleri azaltmak ve riskin meydana gelmesi durumunda oluşacak zararları karşılamak için oluşturulmuş bir toplumsal kuruluştur. Aynı zamanda, üstlendikleri riskler için elde ettikleri primler aracılığı ile yatırımlar yaparak ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır. Bu amaçla sigorta şirketlerinin ülke ekonomisi üzerindeki etkisinin belirlenmesi ve değerlendirilmesi oldukça önemli olmaktadır. Sektörün ekonomi üzerindeki yeri ve önemini, sigortalayan tarafından riskin devredilmesi karşılığında elde edilen primlerin hisse senedi, tahvil, bono gibi yatırım fonları aracılığı ile elde edilen gelirler oluşturmaktadır. Sigorta sektöründe finans, seyahat, hayat, sağlık ve bireysel emeklilik gibi çeşitli poliçeler; hayat ve hayat dışı olarak sınıflandırılmaktadır.

Sigorta sistemi; sağladığı risk transferi ve fon birikimleri ile ülke ekonomisi üzerinde önemli bir rol oynamaktadır. Bir ülkede sigortacılık sisteminin gelişmesi o ülkenin ekonomisinin güçlü olması ile yakından ilgili olmakla birlikte aynı zamanda ülke ekonomisi üzerinde de önemli bir faktördür (Sibindi, 2015; Taş, 2015). Bir ülkenin belirli bir yılda üretmiş olduğu mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları üzerinden değerlendirmesi olarak ifade edilen Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) o ülkenin refah düzeyinin göstergesi olarak kullanılmaktadır (Ünsal, 2004). Prim üretiminin GSYH'ya oranı olarak hesaplanan sigorta penetrasyonu ile sigorta sektörü verilerine göre ülkelerin ekonomik gelişme düzeyleri ortaya konulmaktadır (Şahin, 2021). Bir ülkede prim üretim hacminin yüksek olması, o ülkenin prim üretiminin GSYH'ya oranının yüksek olacağını göstermektedir (Çekici ve İnel, 2013a).

Bu çalışma ile sigorta sektörü ve ekonomi arasındaki ilişki incelenmiştir. Bunun için 1981-2022 yılları arasındaki direkt prim ve GSYH verileri kullanılarak regresyon analizi yöntemi ile bir tahmin modeli geliştirilmeye çalışılmıştır. Elde edilen tahmin modeli kullanılarak önümüzdeki yıllar için prim/GSYH oranı için kestirimlerde bulunulmuştur.

1. Literatür Taraması

Prim üretimin GSYH üzerindeki etkisinin araştırıldığı literatürde yapılmış bazı çalışmalar bu alt başlıklarda kısaca incelenmiştir. Haiss ve Sumegi (2008) çalışmasında, 1992-2005 yılları için 29 Avrupa ülkesinin sigorta piyasasındaki yatırım ve prim üretimlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel veri analiz yöntemiyle araştırmışlardır. Yinusa ve Akinlo (2013) çalışmasında, 1986-2010 yılları için Nijerya'da sigorta ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri analiz etmiştir. Sigorta sektöründeki büyümenin ekonomik performansla doğru orantılı olduğu sonucuna varmışlardır. Verma ve Bala (2013) çalışmasında, 1990-2011

yılları için Hindistan'da ekonomik büyüme ve hayat sigortası arasındaki ilişkiyi incelemiş ve hayat sigortasının ekonomik büyümeyi önemli ölçüde etkilediğini göstermiştir. Çekici ve İnel (2013a) çalışmasında, 1981–2011 yıllarına ait prim üretim değerlerinden oluşan bir zaman serisi verisi için farklı tahmin tekniklerini kullanarak, en iyi tahmin modeli olarak Holt'un iki parametrelili üstel düzeltme tekniği olduğu sonucuna varmışlardır. Çekici ve İnel (2013b) çalışmasında 1981-2011 yılları için direkt prim üretim değerlerinin GSYH üzerindeki etkisini belirlemek ve tahminlerde bulunabilmek için basit regresyon yöntemi kullanmıştır. Elde edilen tahmini regresyon modelini kullanarak prim/GSYH oranı ile sigorta sektörünün GSYH içindeki payı açıklanmıştır. Olayungbo ve Akinlo (2016), 1970-2013 yılları için 8 Afrika ülkesindeki ekonomik büyüme ve sigorta arasındaki ilişkilerin araştırıldığı çalışmada; Prim/GSYH oranını ekonomik büyüme üzerinde bir sigorta ölçüsü olarak kullanarak; Güney Afrika, Mısır, Kenya ve Mauritius için olumlu etkiler tespit ederken; Nijerya, Cezayir, Zimbabve ve Tunus için olumsuz etkiler tespit etmişlerdir. Akpınar ve Yıldız (2018) çalışmasında, 2008 yılında ABD görülen ekonomik krizin Türkiye ve dünya sigorta sektörü üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Ayrıca çalışmada Türkiye hayat dışı sigorta branşındaki prim üretimi, öz sermaye, varlık toplamı, finansal varlıklar, teknik karşılıklar, kısa vadeli yükümlülükler, nakitler ve net kar olmak üzere 8 değişkenin 2007-2016 yılları arasındaki verileri kullanılarak finansal performansı ölçmek için TOPSIS yöntemini kullanmışlardır. Çakmak ve Baştürk (2019) çalışmasında 2007-2018 yılları için toplam üretilen primler ile GSYH arasındaki ilişkiyi ve sigorta sektörünün performansını oran analiz yöntemi ile belirlemişlerdir. Dalkılıç ve Gülcemal (2022) çalışmasında 1990-2019 yılları için sigorta harcamalarının GSYH üzerindeki etkisini araştırmak için eşbütünleşik regresyon yöntemini kullanmışlardır. GSYH ve sigorta harcamalarında meydana gelen artışın sigorta pazar payında artışa sebep olacağı sonucuna varmışlardır. Yıldırım (2022) çalışmasında 2013:06-2021:06 yılları arası çeyrek dönem hayat dışı ve hayat sigorta branşına ilişkin prim ve toplam prim üretimi verilerinin GSYH üzerindeki etkisini belirlemek için VAR modeli ve Granger nedensellik testini kullanmıştır. Yapılan analizler sonucunda prim üretimi ile GSYH arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Kara (2023) çalışmasında, dünya, Avrupa ve Türkiye sigorta pazarları üzerinde etkili olan sigortacılık ve makroekonomik göstergeleri dikkate alarak, bu ülkelerin birbirine göre farklılık ve benzerliklerini ortaya koymak için 2020 yılı için 113 ülkenin verilerini kullanmıştır. Sigorta prim üretimi üzerinde etkili olan faktörler regresyon analizi ile belirlendikten sonra benzerlik gösteren ülkelerin belirlenmesi amacıyla kümeleme analizi yapılmıştır.

2. Dünya ve Türkiye’de Sigorta Sektörünün Prim Üretimi

Sigorta sektörü tarih boyunca çeşitli sebeplerle meydana gelebilecek risklere karşı güvenceye sahip olma aracı olarak kullanılmıştır. Sigorta, bireylerin veya kurumların karşılaştıkları rizikoların transfer edilmesi ile ekonomik büyümeyi ve gelişmeyi destekleyen, ekonominin devamlılığı ve yatırımların korunmasında önemli bir araç olmuştur. Hayatın her aşamasında oluşması mümkün risklerin artması ile sigorta sektörü bu risklerin doğuracağı ekonomik kayıpları azaltmak ve olası durumlarda meydana gelecek hasarları öngörebilmek için çeşitli teknik ve yöntemler ile gelişimini ve önemini sürdürmektedir (Yayla, 2019)

Dünyada meydana gelen sigortacılık faaliyetleri ve gelişmeleri hakkında her yıl düzenli raporlar yayınlayan en büyük reasürans şirketleri arasında yer alan Swiss Re Sigma’nın No. 4/2022 raporuna göre küresel sigorta üretimi 2020 yılında 6 trilyon 287 milyar dolar iken, 2021 yılı itibari ile bu rakam 6 trilyon 860 milyar dolara ulaşmıştır. Küresel olarak sigorta üretiminde %9’luk bir büyüme gerçekleşmiştir. 2021 verilerine göre dünya sigorta üretiminde ABD liderliğini sürdürürken, Çin ikinci, Japonya üçüncü, İngiltere dördüncü ve Fransa beşinci sırada yer almıştır. Türkiye ise üretimde 2020 yılında 40’ıncı sıradayken 2021 yılında 42’inci sıraya gerilemiştir (Swiss Re Sigma, 2022). Bunun sebebi olarak Türk parasının dolar karşısında değer kaybına uğraması ve enflasyon oranında yaşanan büyük artışlar ve Covid-19’un etkisi olarak gösterilmektedir. Ayrıca, Türkiye’de sigorta bilincinin ve gereğinin yeterli seviyede olmaması, halkın gelir seviyesinin düşük olması, sabit fiyat uygulamaları ve fiyatın yüksek olması gibi nedenlerle poliçe satışı istenilen seviyelerde gerçekleşmediğinden prim üretim miktarları çok yavaş gerçekleşmiştir (Özüdoğru, 2017). Kanun ve yönetmelikler ile yapılan düzenlemeler ve serbest piyasa ekonomisine geçiş ile fiyatlarda azalma ve poliçe satışlarında artışlar gözlenmiştir. Son yıllarda yaşanan doğal afetler ve yaşanan felaketler sonucunda zorunlu hale getirilen zorunlu deprem ve zorunlu seyahat sigortaları ve devlet tarafından desteklenen tarım sigortası gibi branşların devreye sokulması ile prim üretim miktarı artmıştır. Bunların yanı sıra kredili satışlarla gerçekleştirilen konut ve araç sigortalarının zorunlu hale getirilmesi de prim üretim miktarını artırmıştır.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) 2021 yılı faaliyet raporuna göre; 2019, 2020 ve 2021 yılları için tüm branşlarında gerçekleşen toplam prim üretim miktarları Tablo 1 ile verilmiştir.

Tablo 1: Türkiye’de Branş Bazında Toplam Prim Üretimi (2019-2021) dönemi (000 TL)

	2019	2020	2021
Hayat Dışı Toplam	57.441.852	68.152.478	87.598.826
Hastalık / Sağlık	8.300.548	10.096.250	13.078.380
Kaza (*)	2.368.926	2.237.229	2.443.170
Kara Araçları	9.319.398	10.738.038	14.288.651
Raylı Araçlar	13	15	31
Hava Araçları	223.854	369.665	469.039
Su Araçları	396.258	621.669	1.058.942
Nakliyat	922.319	1.204.301	1.844.415
Yangın ve Doğal Afetler	8.356.602	10.585.796	14.050.205
Genel Zararlar	5.836.149	7.962.469	11.037.488
Kara Araçları Sorumluluk (*)	18.612.865	20.494.435	23.323.520
Hava Araçları Sorumluluk	263.899	298.548	488.974
Su Araçları Sorumluluk	44.856	57.831	88.527
Genel Sorumluluk	1.698.352	2.190.257	3.216.897
Kredi	304.297	390.511	528.328
Kefalet (Emniyeti Suistimal)	91.816	123.954	221.497
Finansal Kayıplar	504.725	556.536	1.154.492
Hukuksal Koruma	196.818	224.970	300.233
Destek	159	2	6.036
Hayat Branşı Toplam (**)	11.358.900	14.431.322	17.768.016
Toplam	68.800.752	82.583.800	105.366.842

Kaynak: Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK): Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporları (2021)

(*) Sosyal Güvenlik Kurumuna Aktarılmak Üzere Yazılan Prim Tutarları, Riskli Sigortalılar Havuzu Dahil, Yeşil Kart Hariçtir.

(**) Hayat dışı şirketlerin devam eden hayat portföylerine ilişkin üretim dahildir.

Türkiye’de 2019 yılında sigorta ve emeklilik şirketleri 68.800.752 TL, 2020 yılında 82.583.800 TL ve 2021 yılında ise 105.366.842 TL prim üretimi gerçekleştirmiştir. Sektör 2021’de bir önceki yıla göre %27,6 oranında prim üretimini artırırken, 2020 yılında ise bir önceki yıla göre %12 oranında prim üretimini artırmıştır.

İlk vakalar 2019 yılının sonlarına doğru Çin’de görülmeye başlayan ve tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisinin yoğun olarak yaşandığı 2020 yılında hastalık/sağlık branşında toplam prim üretim miktarı bir önceki yıla göre %12 oranında artarak 10.096.250 TL, 2021’de ise 13.078.380 ile %13 oranında büyümüştür. Tablo 1 incelendiğinde Covid-19’un sigortacılık sektörü üzerindeki etkilerinin ortaya çıktığı düşünülen 2021 yılı için; hayat dışı sigorta branşlarının toplam prim üretim miktarları içindeki payları incelendiğinde; hastalık / sağlık, yangın ve doğal afetler, kara araçları, kara araçları sorumluluk ve genel zararlar branşlarının toplam prim üretim miktarı içindeki payları %10’nun üzerinde olduğu görülmektedir. Hayat branşının toplam prim üretim miktarı içindeki payı 2019 yılı için %16, 2020 yılı için %17,5 ve 2021 yılı için ise %16,8 olarak Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: 2021 Yılı için Prim Üretim Kanallarının Prim Üretimindeki Payları (%)

	Merkez	Acente	Banka	Broker	Diğer
HD Branşlar	8,78	57,35	14,89	15,32	3,66
Hastalık / Sağlık	7,48	57,49	8,55	26,20	0,28
Kaza	2,88	36,53	55,99	4,40	0,20
Kara Araçları	0,59	82,29	9,58	7,27	0,27
Raylı Araçlar	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00
Hava Araçları	14,92	23,86	41,75	19,39	0,08
Su Araçları	10,20	38,74	12,95	25,21	12,90
Nakliyat	8,94	54,93	4,57	31,03	0,52
Yangın ve Doğal Afetler	9,52	43,52	23,60	21,77	1,59
Genel Zararlar	16,37	27,58	36,50	9,61	9,94
Kara Araçları Sorum.	10,23	75,60	2,22	5,13	6,82
Hava Araçları Sorum.	13,10	18,22	48,13	19,70	0,85
Su Araçları Sorumluluk	12,98	4,16	0,89	80,49	1,49
Genel Sorumluluk	14,16	35,38	9,59	39,80	1,07
Kredi	9,55	10,65	7,12	70,25	2,43
Kefalet	10,79	30,41	30,55	28,14	0,11
Finansal Kayıplar	7,19	16,73	14,09	60,88	1,11
Hukuksal Koruma	0,58	62,46	31,21	5,59	0,17
Destek	0,07	92,57	5,41	1,41	0,55
Hayat Branşı	9,72	11,23	78,35	0,60	0,11
Genel	8,94	49,59	25,57	12,84	3,06

Kaynak: Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK): Sigortacılık ve BES Faaliyet

Raporları (2021)

Ülkemizde prim üretim kaynakları açısından bakıldığında sigorta acentelerinin ve bankaların toplanan prim üretiminde önemli bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. 2021 yılı için hayat dışı branşta toplanan primlerin %57,35'i acenteler aracılığı ile gerçekleşirken, hayat branşında ise %78,35'i bankalar aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Hayat dışı ve hayat branşlarının genel toplamına bakıldığında ise toplanan primlerin; %49,59 ile acente, %25,57 ile banka acentesi, %12,84 ile brokerler ve %8,94 ise merkez tarafından gerçekleştirilmiştir. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun 2022 yılı için yayınladığı raporuna göre Türkiye'de 46 hayat dışı, 5 hayat, 15 emeklilik ve 4'ü reasürans şirketi olmak üzere sektörde toplam 70 şirket faaliyetlerini sürdürmektedir. Tablo 3 ile 2020-2021 yılları için Türkiye ve Dünya prim üretim verileri yer almaktadır.

Tablo 3. Dünya ve Türkiye'de Prim Üretim Seyri

	Türkiye		Dünya	
Milyon\$	2020	2021	2020	2021
Hayat Dışı Prim Üretimi	8.765	8.645	3.489.608	3.863.029
Hayat Prim Üretimi	2.039	1.881	2.997.569	2.997.569
Toplam Prim Üretimi	10.804	10.526	6.287.044	6.860.598
Hayat Dışı Payı (%)	81.13	82.13	55.50	56.31
Hayat Payı(%)	18.87	18.87	44.50	43.69
Prim/GSYH(%)	1.5	1.3	7.4	7
Kişi Başına Prim Üretimi (\$)	128	124	809	874

Kaynak: Sigma Dergisi, Dünya Sigortacılığı, No 4/2022

2021 yılı için dünya prim üretiminde 2020 yılına göre reel olarak %3,4 oranında artış gözlenirken; Türkiye için ise %2,6 oranında azalma gözlenmiştir. 2021 yılı için dünya prim üretimi toplamında 3.863.029 ABD doları hayat, 2.997.569 ABD doları ise hayat dışı olarak gerçekleşmiştir. Türk sigortacılık sektöründe ise 2021 yılı için toplam prim üretimi 10.526 olup hayat dışı prim üretimi 8.645 ABD doları iken hayat prim üretimi 2.039 ABD doları ile %2,6 oranında azalmıştır. Türkiye için 2020 yılı prim üretiminin hayat dışı payı %81,13 iken 2021 yılı için %82,13 ile artmıştır; dünya için ise 2020 yılı hayat dışı payı %55,50 iken 2021 yılı için %56,31 ile artmıştır. Türkiye’de 2020 yılı için Prim/GSYH oranı %1,5 iken 2021 yılı için %1,3 ile azalmıştır. Dünyada ise Prim/GSYH oranı 2020 yılı için % 7,4 iken 2021 yılı için %7 ile azalmıştır. Covid-19 salgını, Ukrayna’da yaşanan savaş ve küresel bazda tedarik zincirindeki yaşanan aksaklıklar Prim/GSYH oranının azalmasının nedenleri olarak gösterilebilir.

3. Sigorta Sektörünün Ülke Ekonomisi Üzerindeki Etkisi

Sigorta sektörü üstlenmiş olduğu risklere karşı topladıkları primleri, fon, hazine bonusu, hisse senedi, tahvil gibi yatırım araçları ile değerlendirmesi sonucunda ülke ekonomisi üzerinde önemli bir etkiye sahip olup biriken gelirler ile ülkenin kalkınmasında dinamik bir rol oynamaktadır (Akbulak ve Akbulak, 2005). Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sigorta sektörünün yatırımlara kaynak sağlaması ve girişimci sayısının artması sonucunda sigorta sektörünün büyüme hızı genellikle ülke ekonomisinin büyüme hızından daha yüksek olmaktadır (Akın ve Ece, 2010). Bir ülkenin belirli bir yılda üretmiş olduğu mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları üzerinden değerlendirmesi olarak ifade edilen GSYH o ülkenin refah düzeyinin göstergesi olarak kullanılmaktadır (Ünsal, 2004). Sigortacılık sektörü ise bir ülkenin ekonomik büyümesinin değerlendirilmesinde önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir (Şahin, 2021). Toplanan primlerden elde edilen fonların yatırım araçlarıyla değerlendirilmesi sonucunda ülke ekonomisi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Finans piyasası ve devlet tarafından desteklen sektör yalnızca yatırım değil aynı zamanda sağladığı istihdam ve olası yangın, afet vs. gibi felaketler sonucunda uğrayacağı zararların sigorta şirketleri aracılığı ile karşılanması ile ticari hayatın devamlılığını sağlama güvencesi gibi etkenler ile ekonomi üzerindeki etkisi büyük olmaktadır. Sektördeki prim hacminin artması sonucunda finansal varlıklardan elde edilen yatırımlar aracılığı ile GSYH üzerindeki etkisi ortaya çıkacaktır. Genel olarak sektör milli gelirin artması ile GSYH’ya göre daha yüksek oranla büyümekte iken milli gelirin azaldığı dönemlerde GSYH’dan daha fazla küçülmektedir (Çekici ve İnel, 2013b).

Sigortacılık sektöründe; 2021 yılı sigortacılık ve bireysel emeklilik sistemi raporuna göre hayat dışı sigorta branşında 87,6 milyar TL ve hayat sigorta branşlarında 17,8 milyar TL olmak üzere toplam 105,4 milyar TL prim üretimi gerçekleştirilmiş ve 2020 yılına göre brüt olarak %28 oranında büyüme meydana gelmiştir. Sektör tarafından verilen teminatın büyüklüğü 2021 yılı için GSYH'nın 32 katıdır. Bu oran; ülke ekonomisi ve istikrarlı bir büyüme için sigortacılık sektörünün önemini ortaya koymaktadır.

2013 yılında %25 oranında devlet katkılı bireysel emeklilik sisteminin getirilmesiyle sektörün yakalamış olduğu büyüme trendi 2021 yılında da devam etmiştir. 2013 yılında bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı 4.2 milyon iken yıllar içinde artarak 2021 yılında 12.6 milyon olmuştur. Ayrıca çalışanların, emeklilik dönemlerindeki refah düzeylerinin yükseltilmesi ve korunması amacıyla 1 Ocak 2017 tarihinde, otomatik katılımlı bireysel emeklilik sisteminin devreye girmesi ile 6.2 milyon çalışanın devlet katkısı ile birlikte toplam fon büyüklüğü 16,5 milyar TL'ye ulaşmıştır.

Ülkemizde sigortalılık oranı dünya ile kıyasladığımızda oldukça düşük olmasına rağmen, son yıllarda yaşanan deprem, sel gibi doğal afetler sonucunda sigortaya duyulan ilgi ve devlet destekleri sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerinde olumlu gelişmelere sebep olmuştur.

4. Regresyon Analizi

Regresyon analizi, birbirleri ile ilişkili olan iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi modellemek ve üzerinde çalıştığı konu ile ilgili tahmin ya da kestirim yapmak amacı ile kullanılan bir istatistiksel analiz yöntemidir. Regresyon analizinde önemli olan değişkenler arasındaki ilişkiyi doğru açıklayabilecek modellere karar vermektir (Gujarati, 2022). En iyi tahmin modele karar vermek için değişkenler arasındaki ilişkiler için ön analizler yapılmalıdır. Yapılan ön analizler sonucunda tahmin için kullanılacak modele karar verilmelidir. Regresyon analizi, ekonomi, mühendislik, sosyal bilimler, tıp, fizik, kimya ve biyoloji bilimleri gibi neden-sonuç ilişkisi araştıran hemen hemen bütün alanlarda farklı amaçlar için kullanılmaktadır. Bu amaçlardan bazıları; verinin tanımlanması, özetlenmesi ve kestirimlerde bulunulması olarak sıralanabilir. Bilimsel çalışmalarda zaman, maliyet ve iş gücü gibi etkenler sebebiyle kitle verilerinin tamamı yerine kitleyi en iyi şekilde temsil edecek örneklem verileri kullanılarak analizler yapılır. Elde edilen sonuçlar kullanılarak kitleye ilişkin sonuç çıkarımlarında bulunulur. Regresyon analizinde de kitle verilerinin tamamı yerine örneklem verileri kullanılarak elde edilen tahmini regresyon modeli ile geleceğe yönelik kestirimlerde bulunulur.

Bağımlı değişken Y ile aralarında doğrusal bir ilişki bulunan bağımsız değişken X arasındaki basit doğrusal regresyon modeli Eşitlik 1’de verildiği gibidir.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X + \varepsilon \quad (1)$$

Burada β_0 sabit terim (kesim noktası), β_1 eğim katsayısı olarak bilinen regresyon katsayılarıdır. ε hata terimi sıfır ortalama ve bilinmeyen varyansa sahip ilişkisiz rasgele hata terimidir. Tahmini regresyon modelinin elde edilmesi için β_0 ve β_1 regresyon parametrelerinin örneklem verileri kullanılarak kestirilmesi gerekmektedir. n birimlik örneklem verileri $(x_1, y_1), (x_2, y_2), \dots, (x_n, y_n)$ olsun. Regresyon katsayıları β_0 ve β_1 parametrelerinin kestirim yöntemi olarak “En Küçük Kareler Yöntemi” y_j gözlemleri ile regresyon doğrusu arasındaki farkların kareleri toplamı en küçük olacak şekilde Eşitlik 2 ve 3’de verilmiştir.

$$\hat{\beta}_0 = \bar{y} - \hat{\beta}_1 \bar{x} \quad (2)$$

$$\hat{\beta}_1 = \frac{\sum_{j=1}^n y_j x_j - \frac{(\sum_{j=1}^n y_j)(\sum_{j=1}^n x_j)}{n}}{\sum_{j=1}^n x_j^2 - \frac{(\sum_{j=1}^n x_j)^2}{n}} \quad (3)$$

Burada $\bar{x} = \frac{\sum_{j=1}^n x_j}{n}$ ve $\bar{y} = \frac{\sum_{j=1}^n y_j}{n}$ sırasıyla x ve y ’in örneklem ortalamalarıdır. EKK yöntemini kullanarak tahmin edilen parametreler ile tahmini basit doğrusal regresyon modeli,

$$\hat{y} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 x \quad (4)$$

dir (Montgomery vd., 2021). Elde edilen bu model ile bağımsız değişken olan x ’in belli bir değeri için y ’nin ortalamasına ilişkin nokta kestirimi yapılabilmektedir. β_0 ve β_1 regresyon parametrelerinin istatistiksel olarak anlamlılığı t-testi ile yapılmaktadır. Regresyon analizinde amaç bağımlı değişkendeki varyansın kaynağını ve miktarını araştırmaktır. Regresyon denkleminde bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama oranı olarak bilinen belirtme katsayısı modelin uyum iyiliğinin belirlenmesinde en iyi ölçüdür ve $0 \leq R^2 \leq 1$ arasında değer alır. Elde edilen tahmini regresyon modelinin açıklayıcılık gücünün %80’nin üzerinde olması tercih edilir (Akdi, 2005).

5. Uygulama

Bu çalışma ile 1981-2022 yılları arasında direkt prim ve GSYH verileri kullanılarak basit doğrusal regresyon yöntemi ile önümüzdeki yıllar için GSYH değerleri kestirilmeye çalışılmıştır. Direkt prim değeri bağımsız değişken, GSYH ise bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. İstatistiksel anlamlılık düzeyi olarak $p < 0,05$ olarak belirlenmiştir. GSYH’nın 2023

ve daha sonraki yıllar için regresyon yöntemi ile kestirimde bulunabilmek için öncelikle 2023 ve sonraki yıllar için direkt prim değerleri Monte Carlo simülasyon tekniği ile tahmin edilecektir. Tahmin edilen direkt prim değerleri tahmini regresyon modelinde yerine konularak gelecek yıllar için GSYH değeri tahmin edilmiştir.

1981-2022 yılları arasında Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyet Raporlarından elde edilen ve Tablo 4 ile verilen GSYH ve direkt prim verileri kullanılarak regresyon modeli tahmin edilmiştir.

Tablo 4: GSYH ve Direkt Prim Üretim Verileri

Yıl	Direkt Prim Üretimi	GSYH	D_Prim/GSYH
1981	22.851	7.901.028	0,002892155
1982	33.874	10.492.187	0,003228498
1983	46.311	13.905.814	0,003330334
1984	85.288	21.997.147	0,00387723
1985	129.817	35.095.483	0,003698966
1986	191.510	51.079.328	0,003749266
1987	311.989	74.721.931	0,004175334
1988	572.082	129.224.514	0,004427039
1989	1.039.700	227.324.025	0,004573648
1990	2.211.100	393.060.200	0,005625347
1991	4.033.400	630.116.900	0,006401034
1992	8.171.429	1.093.368.000	0,007473631
1993	17.203.911	1.981.867.200	0,008680658
1994	31.729.600	3.868.429.100	0,008202192
1995	63.250.523	7.762.456.100	0,008148262
1996	128.167.862	14.772.110.200	0,008676341
1997	283.084.008	28.835.883.200	0,009817074
1998	549.736.978	70.203.000.000	0,007830676
1999	966.459.337	104.596.000.000	0,009239926
2000	1.774.577.979	166.658.000.000	0,010648022
2001	2.480.740.783	240.224.000.000	0,010326782
2002	3.650.727.900	350.476.000.000	0,010416485
2003	4.961.330.513	454.781.000.000	0,010909274
2004	6.621.024.600	559.032.000.000	0,011843731
2005	7.815.725.015	648.932.000.000	0,012043982
2006	9.666.022.056	758.391.000.000	0,012745433
2007	10.931.473.390	856.384.000.000	0,012764687
2008	11.779.475.057	950.144.000.000	0,012397568
2009	12.281.118.009	953.974.000.000	0,01287364
2010	14.129.895.725	1.105.101.000.000	0,012786067
2011	17.163.391.348	1.294.893.000.000	0,013254679

2012	19.4781.844.42	1.569.672.000.000	0,012409079
2013	23.701.952.588	1.809.713.000.000	0,013097078
2014	25.356.706.501	2.044.466.000.000	0,012402606
2015	30.286.016.919	2.337.530.000.000	0,012956418
2016	39.496.432.355	2.680.526.000.000	0,014734583
2017	43.980.171.358	3.110.650.000.000	0,014138579
2018	50.421.266.137	3.724.388.000.000	0,013538135
2019	63.772.260.031	4.280.381.000.000	0,014898734
2020	75.734.871.895	5.047.909.000.000	0,015003217
2021	96.607.049.068	7.248.789.000.000	0,013327336
2022	218.292.756.173	15.006.574.000.000	0,014546475

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği Mali Tablolar ve İstatistikler: İstatistikler (tsb.org.tr) 09.09.2023

Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyet Raporları: Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporları 15.09.2023

Hazine ve Maliye Bakanlığı: I-URETIM-3.pdf (hmb.gov.tr)(GSYH) 01.09.2023

Bağımlı değişken olarak GSYH ve bağımsız değişken olarak direkt prim üretiminin ele alındığı tahmini regresyon modeli;

$$\hat{Y}_{GSYH} = 59.504.126.393,592 + 69,32x_{Prim} \quad (5)$$

$$R^2 = 0,99; \quad F = 18727,939; \quad p = 0,000$$

(5) eşitliği ile verilmiştir. ANOVA testi ($F = 18727,939$, $p=0,000$) ile ortaya konulan regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır. Modelde bulunan hem sabit terim hem de bağımsız değişken olarak alınan direkt prim üretimine ait katsayıların istatistiksel olarak önemliliği t-testi ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo 5 ile verilmiştir ($p<0,05$).

Tablo 5: Katsayıların Anlamlılığı için t-testi

	Sabit	Prim
<i>t – testi:</i>	2,753	136,850
<i>p – değeri:</i>	0,009*	0,000*

p *<0,05

Sigortacılık sektöründe toplanan direkt prim üretiminin GSYH üzerindeki açıklayıcılık oranı $R^2 = 0,99$ ile oldukça yüksek çıkmıştır. Tahmini regresyon modeline bakıldığında sigortacılık sektöründe toplam direkt prim üretimindeki 1 birimlik artış GSYH üzerinde 69,32 kat artışa sebep olmaktadır.

2023 ve daha sonraki yıllar için direkt prim üretimini kullanarak yapılacak GSYH için tahminde bulunabilmek için 2023 ve sonraki yıllar için direkt prim değerlerinin kestirilmesine

ihtiyaç vardır. Direkt prim değerlerini kestirebilmek için öncelikle prim üretim verilerinin dağılımının bilinmesi gerekmektedir. Bu amaçla yıllara göre gözlenen direkt prim üretim verilerinin Beta dağılımına uygun olduğu Easy Fit programı kullanılarak; Kolmogorov Smirnov uyum iyiliği testi ve grafik yöntemi olan P-P grafiği ile ortaya konulmuştur.

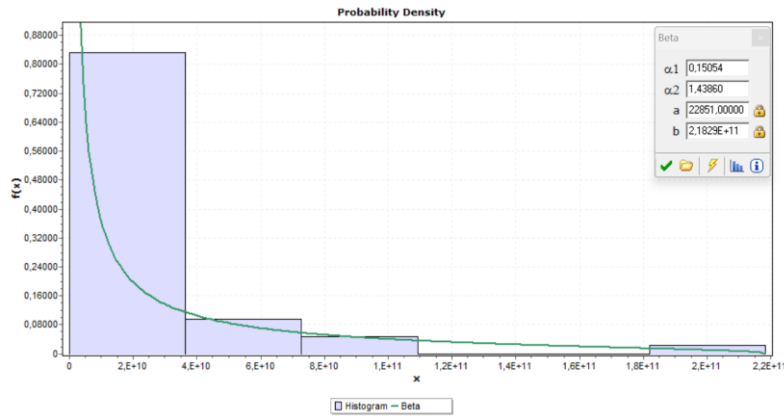
(0,1) aralığında tanımlı (α_1, α_2) parametrelili Beta dağılımının olasılık yoğunluk fonksiyonu;

$$f(x; \alpha_1, \alpha_2) = \frac{1}{B(\alpha_1, \alpha_2)} x^{\alpha_1-1} (1-x)^{\alpha_2-1}, \quad 0 \leq x \leq 1, \alpha_1 > 0, \alpha_2 > 0$$

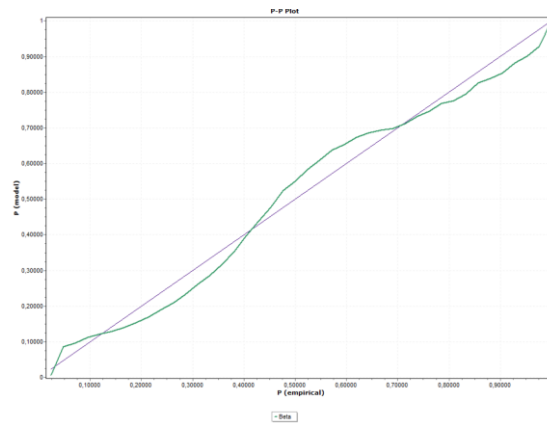
dır. Direkt prim üretim verilerine uygun olan; (a, b) aralığında tanımlı (α_1, α_2) parametrelili Beta dağılımının olasılık yoğunluk fonksiyonu ise;

$$f(x; \alpha_1, \alpha_2, a, b) = \frac{1}{B(\alpha_1, \alpha_2)} \frac{(x-a)^{\alpha_1-1} (b-x)^{\alpha_2-1}}{(b-a)^{\alpha_1+\alpha_2-1}}, \quad a \leq x \leq b, \alpha_1 > 0, \alpha_2 > 0$$

dir (Hanson, 1991). Easy Fit programı ile; direkt prim üretim değerleri için (a = 22851, b = 2,1829E + 11) aralığında ($\alpha_1 = 0,15054$, $\alpha_2 = 1,43860$) parametrelili Beta dağılımının olasılık yoğunluk fonksiyonu ve histogram grafiği Şekil 1 ile verilmiştir.



Şekil 1. Beta dağılımının olasılık yoğunluk fonksiyonu ve örneklem verilerinin histogram grafiği



Şekil 2. Beta dağılımına uygunluk için P-P plot grafiği

Şekil 1 ve Şekil 2 ile verilen histogram ve P-P plot incelendiğinde direkt prim üretim verilerinin dağılımının Beta dağılımına uygun olduğu 0,05 anlam düzeyinde belirlenmiştir.

Beta dağılımı için tahmin edilen parametreler kullanılarak gelecek yıllar için direkt prim üretim değerleri Monte Carlo simülasyon tekniği kullanılarak rasgele olarak tahmin edilmiştir (Öztürk ve Özbek, 2004). Buna göre sonraki iki dönem için direkt prim değerleri 328.591.654.276 ve 687.532.404.173 olarak rasgele üretilmiştir. Üretilen bu prim değerleri (5) eşitliği ile verilen tahmini regresyon modelinde yerine yazılarak GSYH'nın 2023 ve 2024 yılı için kestirim sonuçları;

$$\hat{y}_{GSYH_{2023}} = 22.837.477.600.805,9$$

$$\hat{y}_{GSYH_{2024}} = 47.719.250.383.665,9$$

olarak elde edilmiştir. Böylece önümüzdeki yıllar için direkt prim üretiminin GSYH içindeki payı 2023 yılı için;

$$D_Prim/\widehat{GSYH}_{2023} = 0,0143882$$

2024 yılı için;

$$D_Prim/\widehat{GSYH}_{2024} = 0,0144078$$

olarak kestirilmiştir.

Çekici ve İnel (2013a) çalışmasında Türkiye’de 1981-2011 yılları için sigorta sektöründe direkt prim üretim miktarı ve bir ülkenin en önemli ekonomik göstergesi olan GSYH arasındaki ilişkiyi kullanarak GSYH hakkında geleceğe yönelik kestirimlerde bulunmak için regresyon analiz yöntemini kullanmıştır. Elde ettikleri tahmini regresyon modelini kullanarak GSYH’yı 2012 yılı için 1.134.817.677.071,98 ve 2013 yılı için ise 1.258.055.621.969,10 TL olarak kestirimde bulunmuşlardır. 2012 ve 2013 yıllarında gerçekleşen GSYH değerleri sırasıyla 1.569.672.000.000 ve 1.809.713.000.000 dir. Kurulan regresyon modeli aracılığı ile elde edilen tahmin değeri ile gerçek değer arasındaki farkın büyük olmasının nedenleri olarak örneklem sayısının az olması (n=20) ve Beta dağılımına sahip olduğu varsayılan prim üretim miktarı dağılımının parametrelerinden kaynaklandığı gösterilebilir.

Bu çalışma ile ortaya koyduğumuz regresyon modeli ile sigorta sektöründe elde edilen direkt prim üretim miktarlarını kullanarak gelecek dönemler için GSYH’yı ve penetrasyon oranını en az hata ile tahmin etmektir. Elde ettiğimiz tahmin modelinin mevcut modelden daha iyi olduğunu gerçek değer ile tahmini değer arasındaki farkın büyüklüğü belirleyecektir.

6. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmada 1981-2022 yılları arasında sigorta sektörü için üretilen direkt prim üretimlerinin GSYH üzerindeki etkisini belirlemek için basit regresyon yöntemi kullanılmıştır. 2023 ve daha sonraki yıllar için direkt prim değerlerini kestirmek için direkt prim üretim değerlerinin dağılımının Beta dağılımına uygun olduğu dağılıma uygunluk testleri ile test edilmiştir. Beta dağılımına sahip direkt prim üretim değişkeninin 2023 ve 2024 yılı için kestirim değerleri kullanılarak 2023 ve 2024 yılı GSYH'nın kestirim değerleri basit regresyon yöntemi ile sırasıyla 22.837.477.600.805,9 TL ve 47.719.250.383.665,9 TL olarak bulunmuştur. Sigorta sektörünün GSYH içindeki payını belirlemek için kullanılan Prim/GSHY oranı 2023 yılı için %1,43 iken 2024 yılı %1,44 olarak kestirilmiştir. Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, direkt prim üretim değerlerinin GSYH üzerindeki etkisi 2023 ve daha sonraki yıl için büyük değişiklikler olmayacağı sonucuna varılmıştır.

Bilimsel çalışmalarda örneklem genişliği arttıkça kitle için elde edilen sonuç çıkarımlarının güvenilirliği de artacağı için 1981-2022 yılları için $n = 41$ örneklem genişliği ile direkt prim üretim değerlerinin GSYH üzerindeki etkisini ölçmek için ortaya konulan tahmini regresyon modeli literatürde ortaya konulan modellere göre daha iyi sonuç vermesi beklenmektedir. Yapılan araştırmalar ve analizler sonucunda dünya verileri ile kıyaslandığında Türkiye'de sigorta sektörünün GSYH içindeki payının oldukça düşük olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durumun en önemli nedenleri olarak ülke ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar, toplumda sigorta bilincinin az olması ve sigorta şirketlerinin etkili çalışamamaları olarak sayılabilmektedir. Ancak sigortacılık sektörüne yönelik yapılacak bilinçlendirme ve teşvikler ile sigorta sektörünün GSYH içindeki payının artması beklenmektedir.

Sektöründe meydana gelen makro değerlere bakıldığında, sigorta sektörün gelişmesi ve büyümesi; toplumda sigorta bilinç ve farkındalığının artırmasına, dijitalleşme gibi değişen koşullara uygun ürün çeşitliliğinin sunulmasına, sigortalıyı koruyucu teminatlar sunmasına ve ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullara bağlıdır.

Kaynakça

- Akbulak, S., & Akbulak Y. (2004). *Türkiye’de reel ve mali sektör*. Beta Yayınevi.
- Akdi, Y. (2005). *Matematiksel istatistiğe giriş*. Bıçaklar Kitabevi.
- Akın, F., & Ece N. (2010). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sigortacılık sektörü: Türk sigorta sektörü üzerine bir değerlendirme. *Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi*, (18), 69-81.
- Akpınar, Ö., & Yıldız, A. (2018). Küresel ekonomik krizin sigortacılık sektörüne etkisi ve kriz sonrası hayat dışı sigortacılık sektörü performans analizi (2007-2016). *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (39), 263-282.
- Çakmak, D., & Baştürk, H. F. (2019). Türk sigortacılık sektörünün 2007-2018 yıllarına ait performansının oran analizi yöntemi ile ölçülmesi ve sektörün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 235-264.
- Çekici, M. E., & İnel, M. N. (2013a). Türk sigorta sektörünün direkt prim üretimi ile GSYH'ya etkisi. *Journal of Insurance Research/Sigorta Arastirmalari Dergisi*, 2013(10).
- Çekici, M. E., & İnel, M. N. (2013b). Türk sigorta sektörünün direkt prim üretimlerinin tahmin teknikleri ile incelenmesi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(1), 135-152.
- Dalkılıç, N., & Gülcemal, M. E. (2022). Sigorta harcamaları ve gayri safi yurt içi hasıla değişkenlerinin sigorta pazar payına etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 449-464.
- Gujarati, D. N. (2022). *Basic econometrics*. Prentice Hall.
- Haiss, P. R., & Sümegi, K. (2008). The relationship of insurance and economic growth, a theoretical and empirical analysis. *Journal of Applied Economics and Economic Policy*, Vol:35, Issue:4, pp.405-431.
- Hazine & Maliye Bakanlığı (2023). *I-URETIM-3.pdf* (hmb.gov.tr)(GSYH) adresinden 01.09.2023 tarihinde alınmıştır.
- Kara, M. (2023). *Sigorta prim üretimi üzerinde makroekonomik değişkenlerin etkisi: dünya, Avrupa ve Türkiye pazarları üzerine bir uygulama* [Doktora Tezi]. Marmara Üniversitesi.
- Montgomery, D. C., Peck, E. A., & Vining, G. G. (2021). *Introduction to linear regression analysis*. John Wiley & Sons.

- Olayungbo, D. O. & Akinlo, A. E. (2016). Insurance penetration and economic growth in Africa: dynamic effects analysis using bayesian tvp-var approach. *Cogent Economics & Finance*, 4(1), 1150390.
- Özüdoğru, H. (2017). Türkiye sigortacılık sektörünün değerlendirilmesi. *Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi (BAFAD)*, 4(1), 38-47.
- Öztürk, F., & Özbek, L. (2004). *Matematiksel modelleme ve simülasyon*. Gazi Kitabevi.
- Sibindi, A. B. (2015). Insurance market development: an empirical study of african countries, risk governance & control. *Financial Markets & Institutions*, 5 (4), 319-330.
- Sigortacılık ve BES Faaliyet Raporları: Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) (2022). <https://seddk.gov.tr/tr/raporlar/sigortacilik-ve-bes-faaliyetler> adresinden 15 Eylül 2023 tarihinde alınmıştır.
- Swiss Re Institute (2022). World insurance: inflation risks front and centre. *Sigma*, No. 4/2022.
- Şahin, A. (2021). Türk kredi sigortası sektörü hasar-prim gelişimi ve ekonomik büyüme ile ilişkisi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (38), 245-275.
- Taş, M. K. (2015). Dünya sigorta pazarında Türkiye'nin yeri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi*, 14 (27), 133-148.
- Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği [TSB] (2023). Mali Tablolar ve İstatistikler. <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistikler> adresinden 09 Eylül 2023 tarihinde alınmıştır.
- Verma, A., & Bala, R. (2013). The relationship between life insurance and economic growth: evidence from India. *Global Journal of Management and Business Studies*, 3(4): 413–422.
- Yayla, Ş. (2019). Sigortacılık ve Türkiye’de sigorta sektörünün durumu. *Liberal Düşünce Dergisi*, 24(94), 107-125.
- Yıldırım, İ. (2022). Sigortacılık sektörü prim üretiminin ekonomik gelişmeye etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(2), 492-501.
- Yinusa, O., & Akinlo, T. (2013). Insurance development and economic growth in Nigeria, 1986–2010. *Journal of Economics and International Finance*, 5(5): 218–224. doi:10.5897/JEIF2013.0498.

Extended Summary

Introduction and Research Purpose

The insurance system is a social organization created to reduce the risks faced by individuals or products and to cover the losses that may occur in case of a risk. The insurance sector has a significant impact on the country's economy as a result of the funds obtained from the collected premiums being evaluated with investment instruments. The financial market and the government-supported sector are not only investments, but also the employment it provides and the potential for fire, disaster, etc. It has a great impact on the economy due to factors such as the assurance of the continuity of commercial life by covering the losses suffered as a result of disasters such as insurance companies. As a result of the increase in premium volume in the sector, its impact on GDP will emerge through investments obtained from financial assets. The insurance sector is important in the economy with the funds it obtains and the risks it assumes against possible damages. With the development of the economy, the share of the insurance sector is increasing day by day. The most important economic indicator of a country is considered to be GDP. The contribution of the insurance sector to the economy is evaluated by the ratio of premium production to GDP. The higher this ratio is for a country, the higher the contribution of the insurance sector to the country's economy.

According to the report of Swiss Re Sigma, which is among the largest reinsurance companies that publish regular reports every year on insurance activities and developments in the world, global insurance production was 6 trillion 287 billion dollars in 2020, and as of 2021, this figure will increase to 6 trillion 860 billion dollars. reached. There was a 9% growth in insurance production globally. The USA continued to lead the world in insurance production, while China ranked second, Japan ranked third, England ranked fourth and France ranked fifth. While Turkey ranked 40th in production in 2020, it fell to 42nd place in 2021. The reason for this is shown to be the depreciation of the Turkish currency against the dollar, large increases in the inflation rate and the impact of Covid-19.

According to the report published by the Insurance and Private Pension Regulation and Supervision Agency for 2022, a total of 70 companies continue their activities in the sector in Turkey, including 46 non-life, 5 life, 15 pension and 4 reinsurance companies. In the insurance industry in our country, according to the 2021 Insurance and Private Pension System Report, there was a gross growth of 28% compared to 2020, with a total premium production of 105.4 billion TL in non-life and life insurance branches. The size of the guarantee provided by the

sector is 32 times the GDP for 2021. This rate; It reveals the importance of the insurance sector for the country's economy and stable growth. The Premium/GDP ratio reveals the importance and maturity level of the insurance sector for The country's economy and stable growth. Swiss Re Sigma No. According to the 4/2022 report, while the Premium/GDP ratio in Turkey was 1,5% for 2020, it decreased to 1,3% for 2021. While the premium/GDP ratio in the world was 7,4% in 2020, it decreased by 7% in 2021. The Covid-19 pandemic, the war in Ukraine and disruptions in the global supply chain can be cited as the reasons for the decrease in the Premium/GDP ratio. When the literature is examined, the effect of premium production on GDP has been examined with various statistical and econometric methods. Some of these are given below. Haiss and Sumegi (2008) revealed the impact of investment and premium production in the insurance market of 29 European countries on economic growth for the years 1992-2005 through panel data analysis. Çekici and İnel (2013a) used different estimation techniques for the time series consisting of premium production values for the years 1981-2011 and concluded that Holt's two-parameter exponential smoothing technique was the best estimation model. Çekici and İnel (2013b) used the simple regression method to determine and make predictions about the impact of direct premium production values on GDP for the years 1981-2011. Using the resulting estimated regression model, the premium/GDP ratio and the share of the insurance sector in GDP were explained. Dalkılıç and Gülcemal (2022) used the cointegrated regression method to investigate the impact of insurance expenditures on GDP for the years 1990-2019. They concluded that the increase in GDP and insurance expenditures will lead to an increase in insurance market share. Yıldırım (2022) used the VAR model and Granger causality test to determine the effect of quarterly life and non-life insurance branch premium production and total premium production data on GDP between 2013:06 and 2021:06. As a result of the analysis, a positive relationship was detected between premium production and GDP.

In this study, we will try to put forward a prediction model with regression analysis using direct premium and GDP data between 1881 and 2022 to reveal the relationship between the insurance sector and the economy. Using the resulting forecast model, predictions will be made for the premium/GDP ratio for the coming years.

Methodology

In this study, GDP values will be estimated for the coming years with the simple linear regression method using direct premium and GDP data between 1981 and 2021. Direct premium value was treated as the independent variable and GDP as the dependent variable. The statistical significance level was determined as $p < 0.05$. To estimate the GDP for 2023 and

subsequent years using the regression method, first the direct premium values for 2023 and subsequent years will be estimated with the Monte Carlo simulation technique. The estimated direct premium values will be substituted in the estimated regression model and the GDP value will be estimated for the coming years.

In order to estimate direct premium values for 2023 and subsequent years, it was tested with distribution suitability tests that the distribution of direct premium production values was by the Beta distribution. The prediction values of the beta-distributed direct premium production variable for 2023 and 2024 were estimated with the Monte Carlo simulation technique, which is one of the random number generation techniques.

Findings

The estimated direct premium values were written into the estimated regression model and the GDP for 2023 and 2024 was estimated as 22.837.477.600.805,9 TL and 47.719.250.383.665,9 TL, respectively. According to these estimated values, it is seen that direct premium production amounts will continue to increase in the coming years. While the Premium/GDP ratio used to determine the share of the insurance sector in GDP is 1,43% for 2023, it is estimated as 1,44% for 2024. When the results obtained were examined, it was concluded that the impact of direct premium production values on GDP would not change significantly for 2023 and the following year. This rate for the world is 7% for 2020 and 7,4% for 2021. It has been observed that Turkey's premium/GDP ratio is quite low when compared to the world.

Since the reliability of the conclusions obtained for the population will increase as the sample size in scientific studies increases, the estimated regression model put forward to measure the effect of direct premium production values on GDP for the years 1981-2022 is expected to give better results than the models put forward in the literature.

Conclusion and Discussion

As a result of the research and analysis, it was concluded that the share of the insurance sector in GDP in Turkey is quite low when compared to world data. The most important reasons for this situation can be listed as fluctuations in the country's economy, low insurance awareness in the society and the inability of insurance companies to work effectively. However, it is expected that the share of the insurance sector in GDP will increase with awareness raising and incentives for the insurance sector.

The fact that insurance such as earthquake (DASK), traffic and travel are compulsory, there is 50% state support in agricultural insurance, and the sector's efforts to spread insurance awareness have increased the premium production of the sector. Today, it is obvious that the state's regulations such as not being able to rent or sell a house without DASK, supporting private retirement, increasing insurance awareness, the impact of the projects carried out by the sector and the regulations in the insurance law will increase the direct premium production of the Turkish insurance sector.

Electronic Sales Partnership Network Management Information System Model In Multi-Level Marketing

Zafer AYZA¹

Tolga GÜYER²

Geliş Tarihi (Received) 04.11.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 16.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1386028

Abstract

Advertising is a commercial activity that has found its place in our lives since the earliest known periods of trade. The impact of developing technologies has led to changes in advertising techniques and media. An essential part of trade has recently moved online. Similarly, advertising activities have also moved online. Advertising activities to be carried out online have superior and weak sides. One of the marketing methods adopted and accepted by businesses today is multi-level marketing. Another working method adopted by companies is the sales revenue partnership system. Within the scope of our research, we have put forward a working model that brings together the superior aspects of multi-level marketing and sales revenue partnership system organization. On the one hand, it aims to create a management information system model that accepts the advertising campaigns organized by advertisers and acts as an affiliate system. On the other hand, it aims to create a management information system model for promoting these campaigns quickly and reliably on the internet through publishers who have come together with multi-level marketing organizations. The question "How can a management information system be designed for this type of working model?" was adopted as the research's main problem, and a literature review was conducted in this direction. Leading global and local companies adopting both working models were analyzed in terms of structure and terms used. With the information gathered, an application software based on the theoretical model was developed and tested for all stakeholders and workflows. In cases where the objectives of the theoretical model could not be achieved, the model was revised, and workflow problems were eliminated. After the successful operation of the application software, concrete results were presented on how this new working model should be managed as a management information system. Suggestions are given for the superior aspects of the new model and the points that may create vulnerabilities.

Keywords: Multi-Level Marketing, Affiliate Marketing, Management Information System Model

Çok Katlı Pazarlamada Elektronik Satış Ortaklığı Ağı Yönetim Bilgi Sistemi Modeli

Öz

Reklamcılık, ticaretin bilinen en eski dönemlerinden bu yana hayatımızda kendine yer bulan bir ticari faaliyettir. Gelişen teknolojilerin etkisi reklamcılık teknikleri ve mecraları değişimine neden olmuştur. Ticarete önemli bir kısım yakın tarihte çevrimiçi ortama taşınmıştır. Benzer şekilde reklamcılık faaliyetleri de çevrimiçi ortama taşınmıştır. Çevrimiçi ortamda yapılacak reklamcılık faaliyetlerinin üstün ve zayıf yanları bulunmaktadır. Günümüzde işletmelerce benimsenmiş ve kabul görmüş pazarlama yöntemlerinden birisi de çok katlı pazarlamadır. İşletmelerin benimsediği başka bir çalışma yöntemi de satış geliri ortaklığı sistemidir. Araştırmamız kapsamında çok katlı pazarlama ve satış geliri ortaklığı sistemi örgütlenmesinin üstün yanlarını bir araya getiren bir çalışma modelinin ortaya konulması için çalışılmıştır. Bir taraftan reklam verenlerin düzenledikleri reklam kampanyalarını kabul eden ve satış geliri ortaklığı sistemi gibi davranan, diğer taraftan çok katlı pazarlama örgütlenmesiyle bir araya gelmiş yayıncılar aracılığıyla bu kampanyaların hızlı ve güvenilir şekilde internet üzerinden tanıtılması için bir yönetim bilgi sistemi modeli oluşturması hedeflenmiştir. "Bu tür çalışma modeline yönelik bir yönetim bilgi sistemi nasıl kurgulanır?" sorusu araştırmanın ana problemi olarak benimsenmiş olup bu yönde alan yazın taraması yapılmıştır. Her iki çalışma modelini benimseyen küresel ve yerel ölçekli sektöründe önde gelen firmalar yapılanma ve kullanılan terimler yönünden incelenmiştir. Derlenen bilgilerle öngörülen teorik modele dayalı bir uygulama yazılımı geliştirilmiş, tüm paydaşlar ve iş akışları yönünden test edilmiştir. Teorik model ile hedeflenen amaçlara ulaşamayan durumlarda model üzerinde revizyon yapılarak iş akışı sorunları giderilmiştir. Uygulama yazılımının başarıyla çalıştırılmasının ardından bu yeni çalışma modelinin yönetim bilgi sistemi olarak nasıl yönetilmesi gerektiğine dair somut sonuçlar ortaya konulmuştur. Yeni modelin üstün yanları, ayrıca zafiyet oluşturabilecek noktaları için öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Çok katlı pazarlama, satış ortaklığı pazarlaması, yönetim bilgi sistemi modeli

¹ Asst.Prof., Gazi University, Faculty of Applied Sciences, Department of Management Information Systems, Ankara/Turkey, zafer@gazi.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7667-7921

² Prof.Dr., Gazi University, Gazi Faculty of Education, Departments of Computer and Instructional Technologies Education, Ankara/Turkey, guyer@gazi.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9175-5043

INTRODUCTION

One of the main problems that any company should solve to implement its advertising strategy is finding an optimal distribution of advertising costs over the planning period under a limited advertising budget (Lutoshkin & Yamaltdinova, 2018).

It has been observed throughout history that developing technology has also changed mass communication environments. The earliest examples of advertising activity were found in a flyer printed on papyrus 3000 years ago. Guttenberg's invention of the first printing press in the 14th century gave a great impetus to the development of modern print advertising. With the invention of radio and television in the 19th century, there was a transition to audio and visual advertising. As the last example, the internet, which started in 2000, took place in our lives as a new medium after television and reached 400 million users in a short time (William et al., 2009).

The main challenge in e-commerce is reaching the right audience with the right messages in a vast online environment. Many businesses struggle with this issue as the internet expands, with billions of websites and users. In order to overcome this challenge, some companies opt for a Multi-Level Marketing approach, a more advanced form of direct marketing. They create a marketing team composed of individuals who are not directly employed by the company but are consumers of the products or services. This allows the company to sell its offerings to potential customers while avoiding the costs of hiring additional staff. Another approach is Affiliate Marketing, where businesses outsource their promotional efforts to affiliates who are incentivized with a commission or fixed income. The affiliate takes on the risk and finances the necessary expenses for promotional activities, receiving the agreed-upon commission when successful. This allows the company to minimize expenditure risks (Jurisova, 2013).

Within the scope of our research, we tried to use the best aspects of both systems by carrying out multi-level marketing and affiliate marketing operations together. In this context, a capable management information system (MIS) model was put forward, and the necessary improvements were made by observing the operation of this model in the test environment. The strengths and weaknesses of the information system model obtained were revealed.

1. MATERIAL AND METHOD

Within the scope of our research, the following issues have been identified as the primary research concepts.

Just as the affiliate marketing system has advantages, multi-level marketing has advantages and weaknesses. With the management information system model put forward at the end of our research, including internet advertising to be evaluated within the Promotion activity group, which is one of the "4P" elements of the marketing mix;

- Revealing the model of the Management Information System as a marketing network that can combine the advantages of affiliate marketing and multi-level marketing working methods,
- Determining the stakeholders of the system, revealing their powers and limits,
- Predicting and designing business process analysis,
- Designing a software model,
- It aims to make the designed software model work by coding it with a web-based software language, documenting the entire development phase, and sharing the results and predictions obtained.

On the one hand, what should be the "Management Information System (MIS)" model that can accept internet advertising offers for goods and services to be promoted for a specific commission/fee with the affiliate marketing system? and on the other hand, it can bring together a qualified marketing team organized with a multi-level marketing structure that comes together to promote these offers? The question has been determined as the main problem to be solved in our research.

The sub-problems in our research are:

- How can affiliate agreements be accepted and implemented online (electronic)?
- How can work and transactions between multi-level marketing team members organized under a specific compensation plan be managed online?
- What should be the follow-up of the remuneration earned from the work done after the affiliate offers accepted into the system are transferred to the marketing team?
- What should an online management information system look like to handle both stakeholders and their relationships?

- What should be the ethical and legal restrictions in commercial activities?
- Will there be legal gaps in the implementation of the working model put forward?

What are the uncontrolled points that stakeholders can exploit? How can the problems of abuse in these matters be resolved?

Has been determined.

In our research, studies were carried out within three main phases. In the first phase of the study, academic studies related to the subject were compiled with a literature review, leading enterprises, sectoral reports, and legal regulations were examined, and critical issues that will be the basis of the model to be proposed were determined.

In the second phase of the study, the theoretical software model, which was predicted by using the information obtained from the first phase of research, was turned into a working application by following the Waterfall Software Development Process, which is one of the modern software development processes management.

In the third and last phase, practical tests of each workflow were carried out on the application that was made operational according to affiliate marketing and multi-level marketing business processes. The working version of the developed software was examined, and the test results obtained were reported.

Our research is considered important for the following reasons:

1. The model to be put forward with our research is the first Turkish academic study in its field, with the proposal of a new-generation network marketing model based on internet advertising, which is the synthesis of affiliate marketing and multi-level marketing techniques.
2. Since advertising expenses are a factor that directly affects net profit negatively, the medium of the advertisement should be preferred and the cost dimension of the campaign to be carried out while marketing goods/services are an expenditure item that should be kept under absolute control. In the management information system model working system revealed by our research, an advertising campaign's net cost and effectiveness are known in advance, and complete control over the process can be achieved by instant publication or withdrawal.

3. With the model and application obtained at the end of the study, our research has become a detailed reference source for entrepreneurs who want to invest in this field, in which every element related to the subject is meticulously handled in a way that answers all questions from the beginning to the end of the process.
4. Open-source software was used to adapt the model to the software. For this reason, when entrepreneurs want to implement this model, they can achieve their goals without incurring any extra licenses and similar fees.
5. In parallel with the developments in internet technology, the legal negativities that may occur in the future in advertising and electronic commerce activities that have become widespread on the internet have been identified and presented together with solution suggestions.

2. RELATED LITERATURE

In the literature review conducted in our research, we started with marketing and advertising, which are the most inclusive concepts. Information about internet advertising, sales revenue, affiliate marketing, and multi-level marketing techniques, which are sub-heading topics, were compiled. With the help of the information compiled, the design and coding process was designed in the second stage of the research, and the findings were reported.

2.1. Advertising

The term advertising originates from Latin and derives from the verb "clâmere" meaning "to call". Advertising is an activity that helps create new needs by pleasingly promoting goods and services (Babacan, 2005). Advertising is a type of persuasive communication carried out by sponsors in various media whose costs are covered by the sponsors (William & Weigold, 2009). Advertising can be defined as a tool that is generally realized through broadcast media and directs viewers to purchase (Quadir & Akaroğlu, 2009).

An enterprise needs to advertise in order to find a presence in the market. The benefits of advertising include ease of entry into the market, productivity sustainability, capital and investment evaluation, and venture support (Karaçor, 2007). Individuals' attitudes towards advertising are also important because this influences outcomes that impact the advertising industry (Öztürk, 2014). Advertisers start their business by sending messages and creating incentives to consumers, and if consumers like it, they repeat the business. However, if consumers do not accept and like them, they try more innovative, attention-grabbing, and

acceptable approaches. Advertising is part of marketing strategies and, when used successfully, can help businesses grow (Schultz, 2016).

The goals of the ads can be generally considered under three headings. These; "Informative Advertisement", "Persuasive Advertisement" and "Reminder Advertisement". Informational advertising provides information about a new product or service, suggests new use cases, informs about price changes, explains products, provides information about service opportunities, corrects false impressions, reduces consumer fears, and builds corporate/brand image. In contrast, persuasive advertising creates brand preference, ensures brand usage, changes consumer attitudes, and persuades consumers to make immediate purchases or sales calls. Reminder advertising, on the other hand, aims to maintain a high level of awareness by reminding consumers that the product may be needed shortly, reminding them where it can be purchased, or providing memorability about the brand's products even in the off-season (Kotler & Armstrong, 2006).

All kinds of advertising and activities can directly or indirectly serve a commercial purpose. Within the borders of Turkey, 54 and 63 are specified as the Fourth Part in the Turkish Commercial Code No. 6102 regarding this issue. It is regulated under the title of Unfair Competition between articles and is legally binding. Articles 54-63 of Law No. 6102 regulate which works and transactions put forward within the scope of a commercial activity to be carried out will be considered unfair competition and what the penalties and sanctions will be (T.C. Law No. 6102, 2019).

2.2. Internet Advertising

The Internet is a vast network connecting many computer networks worldwide. This allows people to communicate without distance limitations (Vural & Öz, 2007). The Internet can be used like traditional media, such as broadband broadcasts, radio, and newspapers (Cho & Cheon, 2004). Compared to television and radio, the spread of the Internet has been faster (Çakır, 2004). Internet advertising has also become an essential part of today's marketing communication. Internet and traditional media advertisements are used in marketing communication (Vural & Öz, 2007).

Since 1994, banner ads have become the Internet's most common form of advertising. The Internet merged with other mass media to become a hybrid (Aktaş, 2010). The Internet

advertising industry has experienced tremendous growth. According to the Interactive Advertising Bureau, 2003 was the most successful year in the association's history, with full-year revenue reaching \$7.3 billion (Robinson et al., 2007). In the United States, more than 1 trillion internet ads are shown each quarter by nearly 300 different advertisers. The advertising market has grown from \$17.7 billion in 2013 to \$33.4 billion in 2017 and is expected to increase by 53%. The Internet has significantly impacted direct marketing by enabling electronic commerce using communication and information technology components (Tosun, 2004).

Internet advertising involves more than just placing a website on the Internet. Advertising aims to attract potential customers to the website and is an essential source of revenue for content providers (Norouzi, 2017). CPM and CPA are two different pricing strategies. In CPM, the website owner is comfortable because there is no risk of clicks, but in CPA, all the risk is on the website owner. For this reason, hybrid pricing models have been developed, and a pricing system that combines optimal performance action and impression time has been introduced. In this way, the risk of the advertising campaign is shared by both the advertiser and the publisher's website owner (Kumar, 2016).

2.3. Affiliate Marketing

Affiliate marketing is emerging as a significant avenue for enhancing customer acquisition. Merchants can establish affiliate networks to direct customers to their websites, covering areas like products, customer loyalty, and consulting. This approach combines personal selling with electronic marketing technology, adopting a performance-based model where advertisers only pay for realized sales. According to The Economist, live online tracking minimizes risks associated with affiliate-driven sales, earning affiliate marketing the moniker of "the holy grail of online advertising" (Edelman & Brandi, 2015).

In addition, internet users can also leverage affiliate marketing to create networks for customers they refer to their websites, earning commissions from merchants for each successful referral. Different payment structures, such as pay-per-conversion and lead generation, provide alternatives to performance-based payments, reducing commission payments and mitigating the risk of compensating non-buying members (Libai et al., 2003).

Companies, known as "Merchants," utilize online advertising in the affiliate marketing system to sell products. Affiliates or publishers serve as intermediaries, promoting campaign

links to website visitors. Diverse network structures, such as "merchant-merchant" and "affiliate/publisher-publisher/distributor," facilitate interactions. Major platforms like Amazon.com, eBay, and Apple operate within these structures. Merchants may select specific network structures to tailor their approach and reach target markets more effectively. Traditionally grappling with uncertainties in traditional advertising campaigns, marketers find relief in the performance-based affiliate marketing model, where payments are made only upon completed sales. Live online tracking further ensures transparency and reduces risks for advertisers, resonating with The Economist's depiction of affiliate marketing as "the holy door of online advertising" (Edelman & Brandi, 2015).

Tools tracking redirected visitors commonly use cookies to store information on the visitor's computer. However, specific internet browsers may block cookie recording for security reasons, potentially impacting affiliate revenue. Alternative measurement methods must be employed when cookies are not feasible (Bandyopadhyay et al., 2009).

Merchants enter affiliate networks to enhance profit rates and reach internet users cost-effectively. They offer goods and services; affiliates earn commissions through the affiliate program. Affiliates, also known as publishers, can sign up for specific programs and promote products online using various formats like banners and text ads. Each affiliate program has a unique tracking link for registration and monitoring purposes (Jurisova, 2013).

Affiliates, or publishers, refer to individuals or websites that share links with their visitors. For instance, a blog might feature a book link to Amazon, and a travel guide site may provide a link to Trivago for hotel options. In the best-case scenario, these affiliate links contribute to the content's usefulness, and the affiliate earns a commission from the merchant (Norouzi, 2017).

"Affiliate Network" refers to a web server and infrastructure facilitating transactions related to affiliate programs. This network involves merchants and affiliates, and its value is determined by the active participation of affiliates rather than the sheer number of affiliate programs. The effectiveness of the network lies in its ability to work actively, emphasizing quality over quantity (Jurisova, 2013).

Many significant network structures and small and standard-scale initiatives exist in network marketing. LinkShare, Commission Junction, and Performics are the top three

companies. Another player expected to take fourth place, Be Free, was recently acquired by Commission Junction. These first three major network structures have many permanent and famous advertisers. Examples include Target, Macy's, Wal-Mart, Jos A. Bank, Sierra Trading Post, Orvis, The Sharper Image, KB Toys, Tweeter, Circuit City, Best Buy, Brookstone, and Linens 'n' Things (Duffy, 2005).

Networks establish connections between the merchant and affiliated companies. Many merchants rely on these network administrations for monitoring, management, and accounting purposes. Networks also offer adequate consolidated payments to various revenue partner organizations every month (Norouzi, 2017).

Payments made to contributions made by content providers in an affiliate system are evaluated under three main headings. These:

Pay Per Sale (PPS) is the commission amount stipulated for each visitor's purchase action. The definition of Cost Per Sale (CPS) is also used for this process. It is a low-risk, high-revenue revenue-sharing model that can be used to attract new customers. One of the reasons why marketers highly prefer the CPS model is that commission payments are made only if the sale is made (Jurisova, 2013).

Pay-Per-Lead (PPL) is the commission paid for each particular non-sales action the visitor performs (for example, subscribing to a newsletter, participating in a survey, etc.). The definition of pay-per-action (PPA) is also preferred for trading. Because content providers have the most profound knowledge of their customers and know which ads are most effective, this is an easy way to address banner blindness. In this method, the affiliate's visitors are expected to complete the designated action, and commission payment is made. A low and fixed fee is usually paid. If the customer makes a purchase afterward, the customer is acquired at a lower cost than the CPS model (Jurisova, 2013).

Pay-per-click (PPC) is the fixed commission paid for each visitor's referral to the advertiser's website by clicking on the links provided by the content provider (Jurisova, 2013).

2.4. Multi-Level Marketing

Multi-level marketing enables participants to generate retail income by selling goods and services, creating a sales organization, and receiving commissions from the sales of

registered members. This marketing method is an improved form of direct selling and reaches customers directly using face-to-face communication and word-of-mouth marketing. Customers communicate with people around them to share their thoughts about products or services and use a technique called referral marketing. In multi-level marketing, salespeople may be present in places not considered retail outlets to promote, recommend, and broker sales of goods and services. This method can be practiced at home, in the workplace, on the street, or in social settings. In addition, multi-level marketing encompasses direct marketing, also called store-free retailing (Taşoğlu, 2012).

Distributors perform all the functions that retailers perform in traditional marketing processes. Distributors are not company employees, nor do they have bosses or subordinates. Distributors in multi-level marketing systems manage their businesses like independent business owners. When a distributor creates a **sub-team**, they recruit new distributors and provide them with training guidance. This way, distributors can build a sales organization or group, generating incremental revenue. However, generating revenue by recruiting distributors into the system is impossible in multilevel marketing. In order to make a profit, other distributors in the distributors' downlines need to sell and generate revenue from the system. This type of marketing is not sustainable because it is not ethical and production-oriented (Taşoğlu, 2012).

Top Line-Sponsor is the name given to a distributor who brings a distributor into the system and another distributor who has been in the system before. These people are more experienced than the new members because they have been in the system before. Sub-team members can mentor, train, assist, motivate, and engage recruits in activities to keep them working (Taşoğlu, 2012).

According to the **earning plan**, downline members can receive a share of the commissions of the members they bring into the system. Multi-level marketing allows distributors to earn "multiple incomes". This is a system of increasing revenues, where economic value grows exponentially instead of fixed revenues. In this system, distributors can earn royalty income (Taşoğlu, 2012). Multi-level marketing allows publishers/distributors (distributors) to generate "multi-revenue". Instead of arithmetically making one person work harder, distributors can create exponential value and earn profit by teaching others what they do, organizing sales, and establishing a sales network. While a person can work an average of

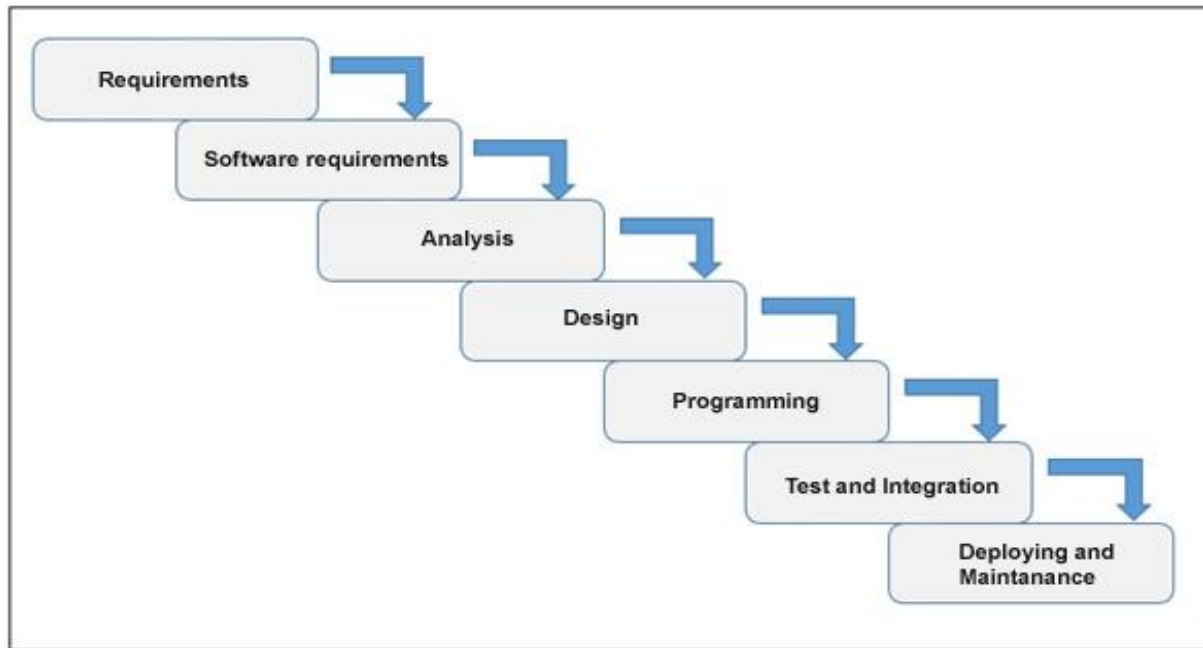
8-10 hours a day, the multi-level marketing distributor will work 104 to 130 hours a day if the three distributors he recruits have three distributors each. Over time, these structures have matured and have been accepted as four valid structures today. These are grouped as Unilevel, Forced matrix, Binary, and StairStep breakaway. It is a form of structuring that regulates the amount of commission that a distributor can earn if he takes the action expected by the campaign organizer (a sale, a lead, customer acquisition, etc.), as well as how much of this commission will be given to the upstream distributors who bring this distributor into the system. The earning plan is called single level, forced matrix, dual system, break system, etc. In a single-level system, a distributor can create his sub-team from one level and an unlimited number of members laterally. In a binary system, each distributor can set up a team of up to two sub-distributors at a sub-level. In the forcing matrix system, vertical and horizontal boundaries can be determined. For example, in the 2x3 matrix system, a structure is envisaged in which two levels and a maximum of 3 members are allowed at each level (Taşoğlu, 2008).

The MIS model proposed within the scope of our research is designed to support the earning plans given above. The system stakeholder, equipped with managerial powers, can define the earning plan on which the MIS will work at the initial setup. Thanks to this flexibility, it can be ensured that MIS works with a sector-specific benefit plan to be used during the installation phase.

3. DESIGN AND DEVELOPING MIS MODEL

In the design and development phase of the MIS model, which was put forward as a result of our research, the Waterfall (Çağlayan) Software Development process, which is one of the traditional software development processes, was followed. The Waterfall Model is the oldest and most fundamental model of software engineering. In the early days, when the code-fix type approach was used, direct requirements-oriented work was done without planning and design phases. However, it was realized that these approaches were inadequate for complex and large-scale software, and steps were taken to define the software engineering concept and standards at the Software Engineering Congress held in Germany in 1968. Dr. Winston Royce published a paper describing the Waterfall Model shortly after this congress. The waterfall model presents a workflow that describes activities in successive stages. The workflow explaining the execution of activities in successive phases in the waterfall model is presented in Figure 1 (Gencer & Kayacan, 2017).

Figure 1. Phases applied in the Cascade (Waterfall) model



In this process, the original, respectively;

- Requirements
- Analysis
- Design
- Work flow charts
- Coding (Implementation)
- Testing and Integration
- Deployment, Maintenance, and Maintenance

A study was carried out under the main headings.

3.1. Requirements

This heading discusses system and software requirements as the first stage of the cascade-waterfall model process to turn the MIS model into software.

One of the aims of our study is to design the MIS model and to turn this model into a working web software example. The general requirements expected from the MIS model and software application proposed in this study are listed below:

1. Putting forward the MIS model and implementing a web-based application software that works with all its features through this model,
2. Using MySQL infrastructure, which is an open source and relational database environment, for the database design that will be needed during the application software preparation phase,
3. Using the open-source code PHP web programming language as the software development environment needed during the coding phase,
4. Using PHP Data Objects – PDO for the database abstraction infrastructure that will provide ease of transition in case the PHP software language needs to switch to another database from MySQL in the future for database access,
5. Overcoming standardization and compatibility problems during the HTML creation phase, making use of javascript and CSS libraries to facilitate some repetitive processes,
6. Preferring Turkish definitions in all fixed and variable names that will be needed in the design and implementation processes of software development,
7. Making appropriate interface and authorization definitions for all stakeholders (administrator and user roles) who will use MIS software,
8. In the implementation of the MIS model to be created, planning the web software based on 24/7 operability, planning it in a way that requires minor maintenance in terms of operation and maintenance, planning for the possible access devices in terms of efficiency (desktop computer, tablet pc, smartphone, etc.), ensuring that all necessary maintenance, backup, backup, and backup features can be made through the web software,
9. At the end of the software development process, testing the operability of all parts of the information system and evaluating the usability status,
10. As a result of this analysis, if any, the deficiencies are eliminated and made ready for distribution,
11. To make the documentation process clear and concise in all processes and to make it a reference source in Turkish.

In addition to all these listed requirements, the following sub-requirements are needed:

Url - It is the internet access address of the MIS system. It starts with the word www, a DNS – Domain Name System address to be purchased by paying an annual fee to DNS service

providers by the work to be done and the field of activity. The address taken for this study is the URL address preferred, www.katiltanitkazan.com, for the application of our MIS model, which is derived from the words KATIL-TANIT-KAZAN (JOIN-PROMOTE-WIN)

Hosting - Hosting is a hosting server that allows the database and web interface programs to work together and is suitable for the programming language used for the interface. It is an infrastructure suitable for running PHP and MySQL, the database of choice used in our research. It should have database management interfaces that allow the first installation of the database, emergency interventions that may occur when necessary, and changing the table and data structures in case of future changes in the database system.

Database- It is a data storage system that ensures that the system stores the data at the bottom of the MIS. Within the scope of our study, MySQL, a source relational database system, was preferred. However, since the database design will use the most basic and standard SQL (Structured Query Language) structure, another relational database system can be used if preferred.

Database abstraction- It is foreseen that it will be beneficial to use the PDO (PHP Database Objects) infrastructure used in database abstraction as a feature of the PHP programming language while making a database connection through the PHP programming environment. When a database connection is made with PDO and the standards are followed using database query commands, the transition to any database other than MySQL can be achieved by changing only one parameter in the connection settings. Thanks to this flexibility, entrepreneurs who benefit from our research can use any PDO-supported relational database instead of MySQL at any time with a straightforward process without being tied to a single database.

The needs of MIS on the software side are foreseen as follows:

- MIS should be fully accessible on the web and accessible via the internet on a desktop computer or any mobile device with an internet browser feature.
- Users should be able to access the system through interfaces specially prepared for roles and with the user code and passwords allocated to them.

- Due to the life cycle of the software, in cases where other software developers require plug-ins in the future, code snippets should be grouped functionally separately and structured as php files in a way that allows easy intervention to be found.
- When naming PHP files, the design should use the coding system as module-function.php.
- It should be coded as common-function.php for standard functions and as common-definitions.php for common definitions.
- When creating sub-functions at each stage in programming, short but descriptive names will be preferred in a way that makes sense and explains at a glance what the function does. The first word of each function should be encoded with a lowercase letter, the first letter of the following words should be encoded with a lowercase letter, and the others should be lowercase.
- Within the software modules, easy-to-use and informative reporting systems should be established for the relevant stakeholders.

In each function and at the beginning of the other code snippets, a brief description of the code fragment should be defined as a description of the inputs and outputs.

3.2. Analysis

A wide range of resources were reviewed while developing an MIS model, constituting the research's essence and primary purpose. The operations to be carried out in the MIS model are fundamentally related to the concept of advertising and advertising, as it is a promotional activity within the scope of Promotion, which is one of the components of the marketing mix accepted as 4P in academic sources. For this reason, in the first part of the research, the sources related to advertising and advertising were scanned and examined in all aspects. In the second part of the research, the concept of internet advertising has been examined in all aspects to form the basis of internet advertising operations planned to be used on MIS by going into a little more detail.

The concept of multi-level marketing is examined in the next part, and foreign and domestic sample companies that adopt this method are examined. These sample business structures, the terms used, the policies and rules applied were investigated, and the items used in our study were determined.

Affiliate marketing, the last stage of academic resource scanning, has also been examined in detail, and exemplary foreign and domestic businesses working by adopting this method have been discussed. The organizational forms, working methods, and concepts these enterprises use have also been examined.

The MIS model, which can bring together multi-level and affiliate marketing, was created in light of all the findings. Then, this model was adapted to the software and turned into a testable application.

While realizing the objectives and philosophy of the proposed MIS model, all the software needed was preferred to be open source, except for the coding activity we prepared. In this context, in the selection of the software needed, awareness and popularity on a global scale, continuity, open source, and the competence of the development groups behind it, according to the current version status that coincides with the period in which our research was prepared;

- LiteSpeed v7.5 (or Apache 2.x series) version as web server software,
- PHP 5.6.40 as application and software development language,
- Version 2.1.4 of the open source JQuery javascript library for use in the front-end of dynamic HTML pages created using the PHP development language,
- Version 3.3.6 of the open source Bootstrap CSS and Javascript library to ensure that dynamic pages work with the same performance on mobile or desktop devices in order to make standard presentation and visual improvements when creating HTML pages,
- Version 4.2.0 of the open source FontAwesome icon library to facilitate icon drawings required for the presentation of HTML dynamic and static pages,
- Open source SummerNote online HTML editor as HTML editor required in data entry parts of admin modules,
- MySQL version 5.6.46 as database software,
- A hosting package has been rented through TurHost, which is one of the companies that can provide hosting-hosting services that allow 1 GB disk space, 1 MySQL database module, PHP software, and LiteSpeed v7.5 server software to run on Linux open source operating system, including all these features. PHP 5.6.38 software development language, Apache 2.3.34, and MySQL 5.0.11 database software were used for the Xampp package program on the local computer during the development phase. After it

was finalized, the software coded and tested on the local computer was transferred to the rented hosting-hosting server.

As a result of the literature review and the examination of the leading domestic and foreign multi-level marketing and sales partnership companies in their sectors, the terms preferred to be used within the scope of our research are given in Table 1 comparatively.

Job Description	Multilevel Marketing	Affiliate Marketing	Preferred Term for MIS
Natural or legal entities that want the campaign to be organized.	Companies that own the brand of the product and are direct manufacturers.	Mostly, the terms merchant and advertiser are preferred. Such people may not be in the position of direct producers of the products; they increase the sales success by promoting the products and earning commission income from the sales.	Since it can be designed in many non-sales campaigns, such as participation in social responsibility projects and surveys on MIS, the term "Advertiser" was preferred instead of merchant.
Vendor Delegate Entrepreneur Introducer, Distributor	Members, representatives, independent entrepreneurs, and independent distributors, who are also kind of consumers and customers, are real	A person or legal entity that is not in the position of a direct product consumer, who can only promote and recommend the product with individual initiatives,	The term publisher/introducer will be used for this stakeholder. It has been designed so only sales campaigns can be organized on MIS. Therefore, since terms such as entrepreneur

	people who do not receive their salary from the company, who try to make a profit by selling the discounted products they buy by recommending products to their environment at the list price.	who can lead the customer to the point of sale of the product, and who expects the promised commission amount from the sales or recognition activity.	and distributor cannot fully meet these activities, using the terms publisher and introducer would be more appropriate.
--	--	---	---

Table 1. Comparative terms found in the research

In light of the findings obtained within the scope of our research, our recommended MIS stakeholders are managers, advertisers, and publishers. Accordingly, since managers are fixed components of the initiative, it was necessary to develop a module to carry out the membership process for all stakeholders participating in the system. Because the expectations of the advertiser and publisher stakeholders are separate and their effect on the requested information, it has become necessary to plan the membership system separately for each stakeholder.

Each initiative whose activities will be monitored through MIS is called a "**campaign**", and a module has been designed where new campaigns can be entered into the system by advertisers. Campaign entries to be received through this module should be shared with publishers after the approval of the administrator who performs the "Usage Policies" compliance test. A publisher module has been developed for this process.

There was a need to develop a reporting module to track the business and transactions between publishers and advertisers and a finance module to monitor the receivable-receivable relations arising from the realized commitments.

Due to the force majeure that may occur after the date of the membership process of each stakeholder (change of e-mail, address, contact information, etc.), it has been necessary to develop a settings module where this personal information can be updated.

It is envisaged that it is necessary to develop a system management module that will be used only by system administrator stakeholders in a way that regular user stakeholders will not be authorized, where the first settings can be made during the system setup phase, and which allows critical operations such as backing up and exporting the system, etc.

3.3. Design

General definitions: Under this heading, the interface, campaign, commission, user policies agreement, and membership user code components of the MIS model were examined and defined.

Stakeholders: Managers who will use the system (information manager, customer relationship manager, and accounting manager), advertisers, and publishers are examined and defined under this heading.

Modules: The main modules that will belong to the model are designed in this section. The membership module, advertiser module, publisher module, manager module, and the sub-components of these modules, respectively, are defined in this section together with theoretical modeling.

- Advertiser module
- Publisher module
- Admin module
 1. Publishers management
 2. Campaigns management
 3. Advertiser commission payments management
 4. Publisher payment management
 5. Message center
 6. Slider management
 7. Announcement management
 8. Settings management

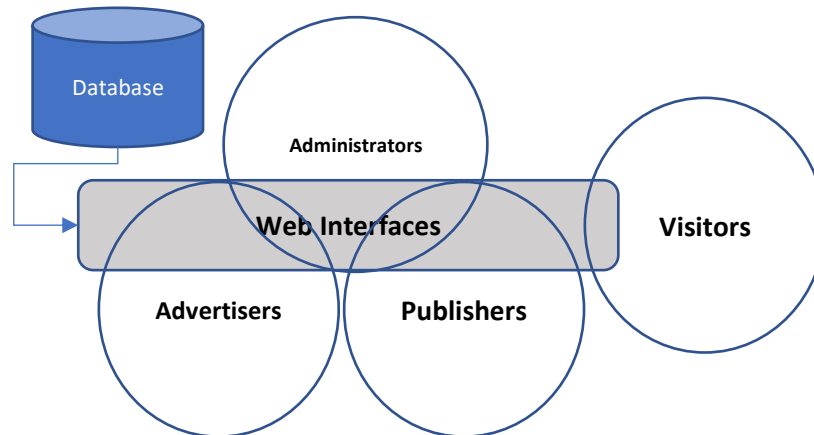
Database: The table and indexing structure, which is needed at a minimum level in order to create and run the Management Information System from the model, is defined in this section.

- Administrators table (yoneticiler/administrators)
- Administrator login session information table (yoneticiler_oturum_bilgileri/administrators_session_informations)
- Members table (uyeler/members)
- Members login session information table (uyeler_oturum_bilgileri/members_session_informations)
- Code dictionary table (kod_sozlugu/code_dictionary)
- Campaigns table (kampanyalar/campaigns)
- Table of campaign referral records (kampanya_yonlendirme_kayitlari / campaign_redirecting_records)
- Campaign portfolio table (kampanya_portfoy / campaign_portfolio)
- Table of campaign categories (kampanya_kategorileri / campaign_categories)
- Campaign commission sub-team revenues table (kampanya_alt_ekip_gelirleri / campaign_sub_team_revenues)
- Campaign commission revenues table (kampanya_komisyon_gelirleri / campaign_commission_revenues)
- Earning plan table (kazanc_plani / earning_plan)
- Messages table (mesajlar / messages)
- Announcements table (duyurular / announcements)
- Transactions table (islemler / transactions)
- General settings table (genel_ayarlar / general_settings)
- Advertiser campaign payouts table (reklamveren_kampanya_odemeleri / advertiser_campaign_payouts)
- Slider table (slider / sliders)
- Member registration approval checktable (uye_kayit_onay_kontrol / member_registration_approval_checktable)
- Publisher commission payments table (yayinci_komisyon_odemeleri / publisher_commission_payments)
- Publisher payment requests table (yayinci_odeme_talepleri / publisher_payment_requests)

These tables and the data structures they contain are designed with a very detailed examination according to the general needs of the model.

Interface design: The model interfaces that will be open to stakeholders via the Internet have been studied in this part. In Figure 2, the relationships between interfaces are expressed schematically.

Figure 2. Schematic representation of inter-interface relationships



Interface pages open to all visitors:

- Home page
- About Corporate page
- Campaigns page
- Advertisers page
- Information page
- Sign-up form page
- Contact page
- Sub-page links

User-specific interfaces:

- Admin panels
 - Information managers panel
 - Customer relationship admin panel
 - Management panel for accounting managers
- User panel for advertisers
- User panel for publisher members

Workflow charts (please see attachments for flowchart figures): This is the schematic representation of each stakeholder's work in the management information system.

- Figure 3. Workflow to become a member of the system as an Advertiser-Publisher

- Figure 4. Login workflow with member account information
- Figure 5. Sub-team creation workflow as a publisher
- Figure 6. Workflow for creating a new campaign by the advertiser
- Figure 7. Campaign approval workflow by admin
- Figure 8. Campaign lifecycle workflow
- Figure 9. Publishers' workflow for directing visitors to campaigns
- Figure 10. Workflow for advertisers to pay commission commitments
- Figure 11. Workflow for transferring commissions from downstream earnings to upstream sponsor
- Figure 12. Workflow for publishers to collect commission earnings

3.4. Coding

In the next stage, an application software by the definition of the model was coded by following the waterfall-cascade software development process, and the workflows in the model's design were tested and evaluated on the software. With the revisions made in the relevant modules and workflows, the identified negativities have been eliminated, and the modeling process has been optimized.

In light of all the design database structuring and workflows of the MIS model up to this stage, it has been coded using the PHP programming language in a way that can be understood most simply by adhering to the standards of the coding language. The adopted coding method has been made with the least possible library dependency to be maximally compatible with PHP versions that may change.

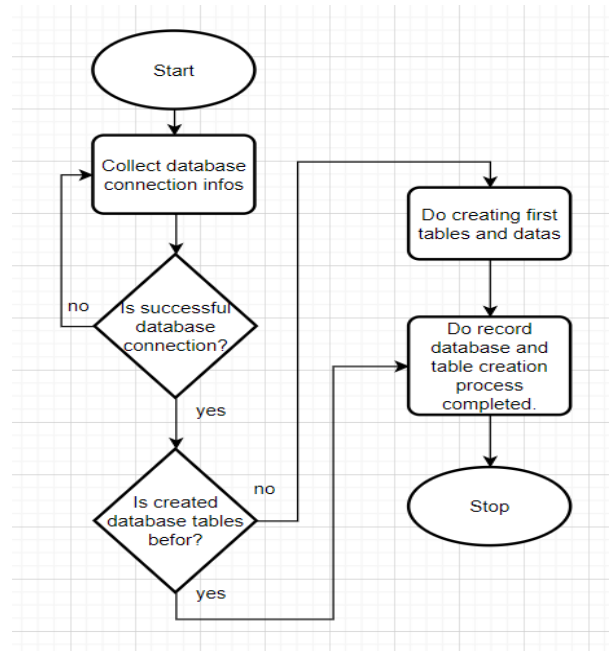
3.5. Testing and integration

At this stage, the developed coding was examined through sample users, including all modules and sub-components, workflow scenarios were tried, errors were noted, and improvement/debugging studies were carried out on problematic or risky workflows.

3.6. Distribution, installation, and maintenance procedure:

This section shares the necessary information for entrepreneurs who create a venture based on the software to set up most efficiently. The recommended setup workflow is shown in Figure 13 below:

Figure 13. Recommended setup workflow



With the applicable model put forward and the application software developed for it, a workflow process has been planned in which advertisers can avoid unnecessary and uncontrolled internet advertising costs, pay only for the promotional activities that take place, and thus keep the operating expenses related to the promotional activities under control. A process planning has been proposed that allows publisher members, who are another stakeholder, to organize within the earnings plan and to create and manage controlled marketing teams.

4. RESULTS AND DISCUSSION

Our recommendations are presented below, together with the identified advantages and weaknesses of the MIS model, which is the subject of our research.

4.1. Advantages of The Proposed MIS Model

The advantages of the MIS model proposed within the scope of our research are presented below:

- The proposed MIS model is designed to have no license requirements and works independently of the platform. For this reason, the initial installation cost can be realized with a meager investment amount. When the domain name specified in the requirements section and a hosting server are created, the system can be started without needing any other financial investment.
- The workflow processes recommended for Advertiser-Manager, Advertiser-Publisher, Publisher-Publisher, and Manager-Publisher interactions have been adapted to the software in the same way, and the controls and operations that need to be done automatically are carried out with coding, allowing the highest capacity service with the most minor workforce.
- The developed MIS model has been designed so that the operations of many advertisers and publishers can be easily carried out even with only one user with an administrator role.
- Due to the system's nature, a campaign's control is wholly given to the advertiser. The advertiser can stop the campaigns it organizes at any time.
- Since the publisher is not paid until the campaign's requirements are fulfilled, the advertiser can effectively control the promotional budget.
- The commission income committed by the advertiser is displayed to visitors and other users after the deduction rate of the MIS is automatically deducted. This will ensure consistency between the commission amount that publishers will receive and the commission rates announced across the MIS.
- A structure has been designed to organize publishers hierarchically, as in multi-level marketing. Once a publisher is included in the system, it can promote itself and bring its sub-team members into the system within the scope of the earning

plan. Thus, the publisher can earn from its activities and the commission income from its sub-team members.

- When a broadcaster earns commission income, the commission amounts given to upline sponsors will be automatically calculated and automatically recorded by the system based on the earning plan.
- Advertiser campaigns can be instantly published or withdrawn by the administrators after being entered into the system by the advertiser.
- In order for publishers to easily share the campaigns they follow with their influencers, HTML and QR codes can be created, and integration infrastructure has been provided to save them on Facebook and Twitter social media platforms.

4.2. Weaknesses of The Proposed MIS Model

The disadvantages of the MIS model proposed within the scope of our research are presented below:

- When the proposed MIS model is turned into an initiative and put into practice, a promotion activity is required. For this process, an investment and process planning should be made by the entrepreneur.
- There is a possibility that features such as the hierarchical organization of publisher stakeholders in multi-level marketing and earning from sub-team members may be perceived as pyramid structures in the eyes of the public. If the differences between these two structures are not explained to the public correctly, they may be adversely affected by the system's acceptance process.
- Since visitor referrals made by publishers to advertiser campaigns will be tracked by advertiser systems other than MIS within the validity period, they become open to fraud or abuse. At this stage, it is necessary to establish supervisory and regulatory legal structures to protect publishers' rights.
- The use of cookies by publishers in the referrals provided to advertiser campaigns is essential. These cookies must be placed in the browser in case the visitor does not take an action on the referral page on the same day. Cookies are designed to allow the advertiser to monetize the visitor's activity for a certain period and to enable the

publisher to monetize the visitor's activity. However, the advertiser's site must be processed with the same browser for the cookie information to be processed during this period. Suppose the referred visitor fulfills the advertiser's commitment with a browser other than the browser in which the cookie is placed. In that case, the publisher will not be able to generate revenue, and financial loss may occur because the publisher's information cannot be accessed.

4.3. Suggestions

It would be appropriate for investors who will start a venture to start the promotion activity for MIS first by applying the MIS model proposed by our research. It is predicted that systems that do not achieve sufficient public awareness and cannot be explained correctly will be less likely to be successful.

It is foreseen that it would be appropriate to determine the domain name where the MIS model will be run as a catchy and short address that will describe and remind the work done.

Since multi-level marketing is very similar to pyramid structures when explained to the public, it is foreseen that the subject will need to be explained clearly by revealing its differences.

For an advertiser to correctly pay the commissions it has committed, a system must also be installed on its side from a technological point of view. As a result of the promotional activity carried out by the publisher stakeholders on the MIS side, the campaign code and publisher code information are sent in the redirect process to the advertiser site. The advertiser site should protect these two pieces of information, and the information about turning into a sale should be recorded. Referral requests to the advertiser system must be accurately protected throughout the commitment period. For example, suppose an agreement is reached by accepting that the validity period of the visitor referral made by a publisher is accepted as 30 days. In that case, the advertiser should record the incoming referral transaction and transfer the commissions to the publishers from the transactions that will take place during the 30 days. At this point, the control of the process is transferred to a system other than MIS, and after this stage, all transactions are followed by the advertiser. In case of necessary audits and examinations by supervisory and regulatory institutions, reports and log records should be able to be presented

accurately by MIS management and advertisers. Thus, it is foreseen that a fraud that the advertiser can make can be prevented.

The legal aspects of publishers participating in promotional activities for advertiser campaigns should be examined instead of directing visitors. In impression-based or click-based paid campaigns, it is foreseen that publishers displaying or clicking ads themselves or using robot software may also be an activity that falls within the scope of the fraud.

Workflow planning has been done for the fee transfers between the advertiser-MIS-publisher by bank transfer. The number of received and sent payment transactions may also increase depending on the increasing transaction volume. In this case, it is envisaged that payment transactions can be automated and service quality can be increased by integrating alternative payment channels operating within the borders of Turkey, as in non-bank payment channels (PayPal, e-Gold, digital currency, etc.), which are examples abroad.

5. APPENDINGS

Figure 3. Workflow to become a member of the system as an Advertiser-Publisher

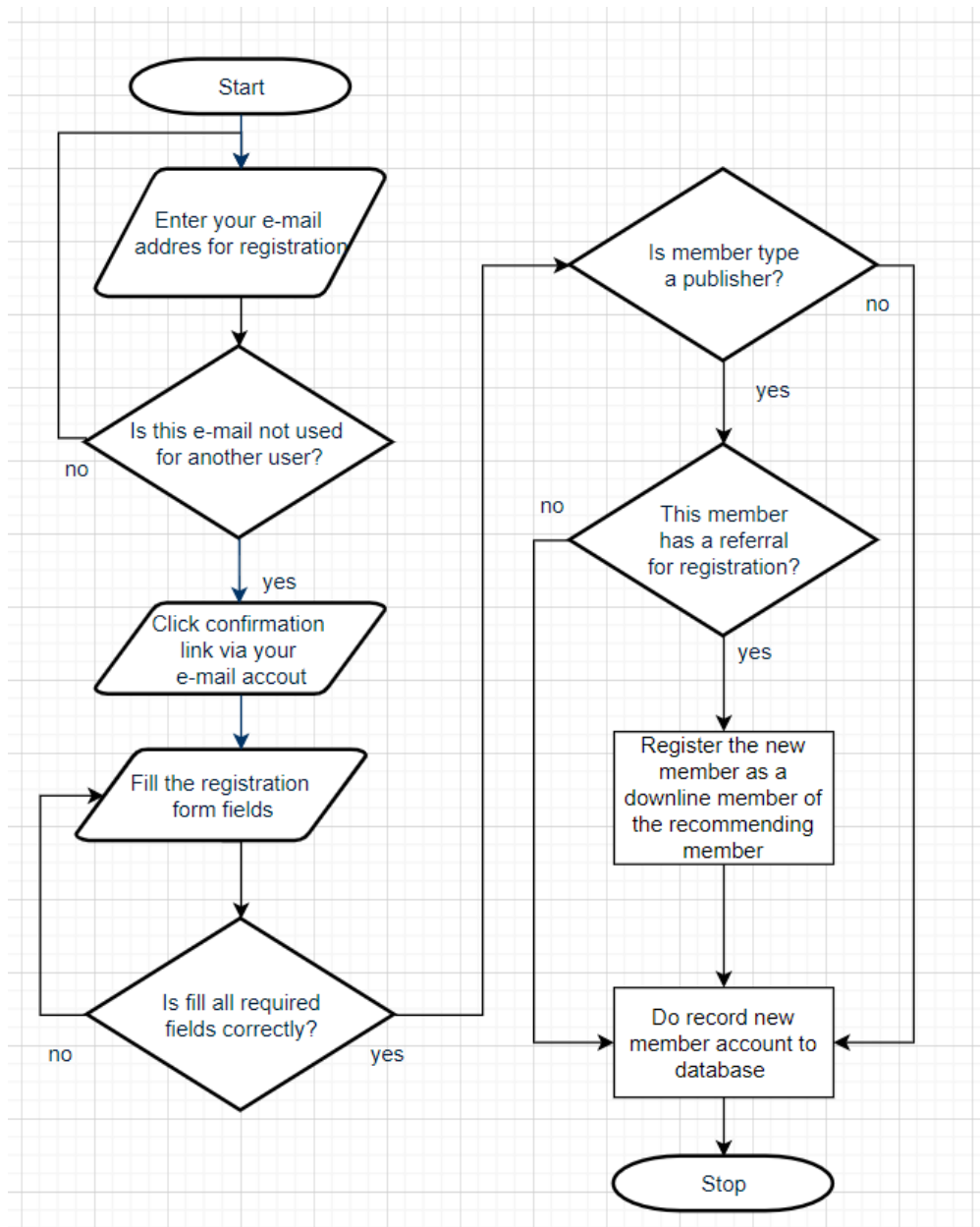


Figure 4. Login workflow with member account information

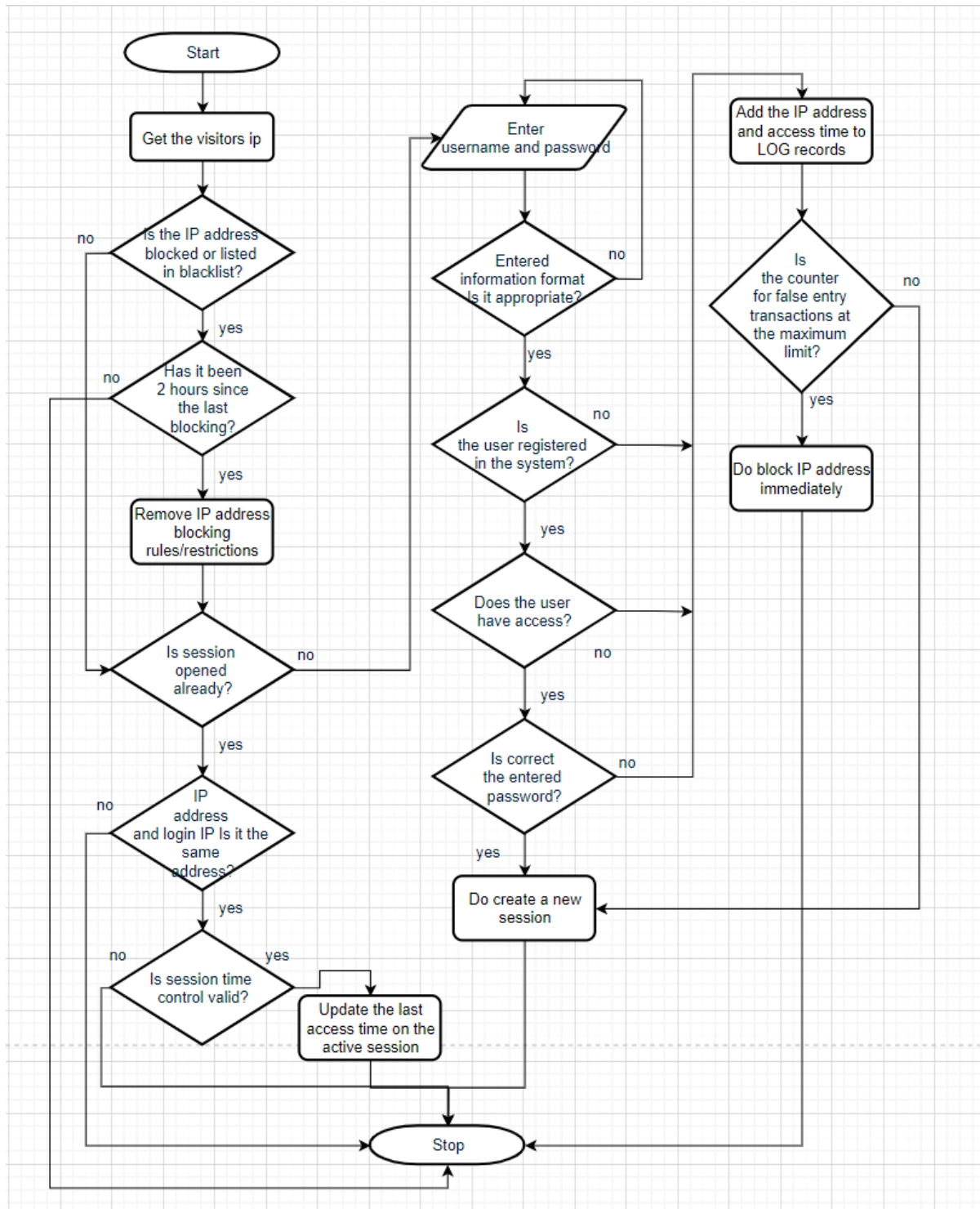


Figure 5. Sub-team creation workflow as a publisher

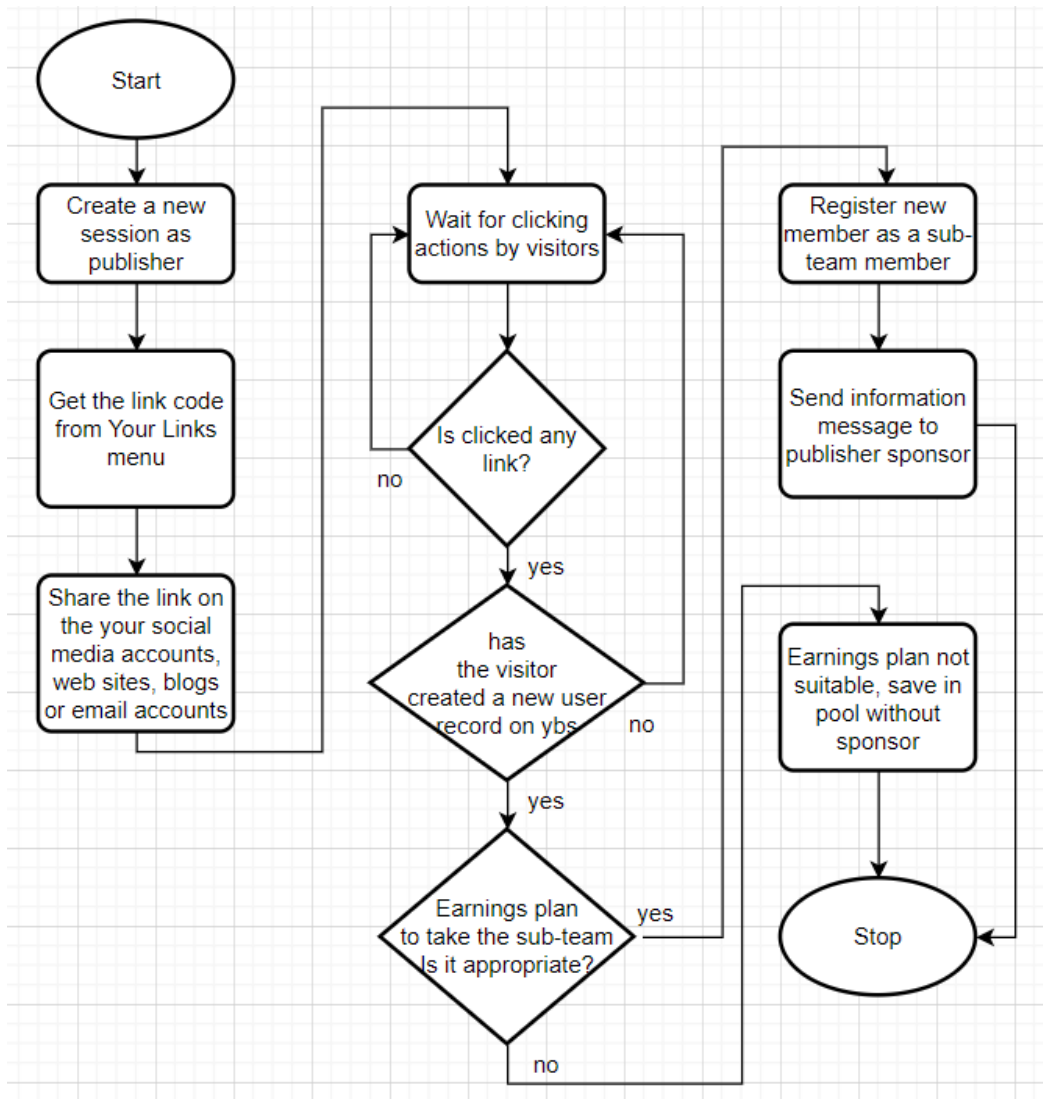


Figure 6. Workflow for creating a new campaign by the advertiser

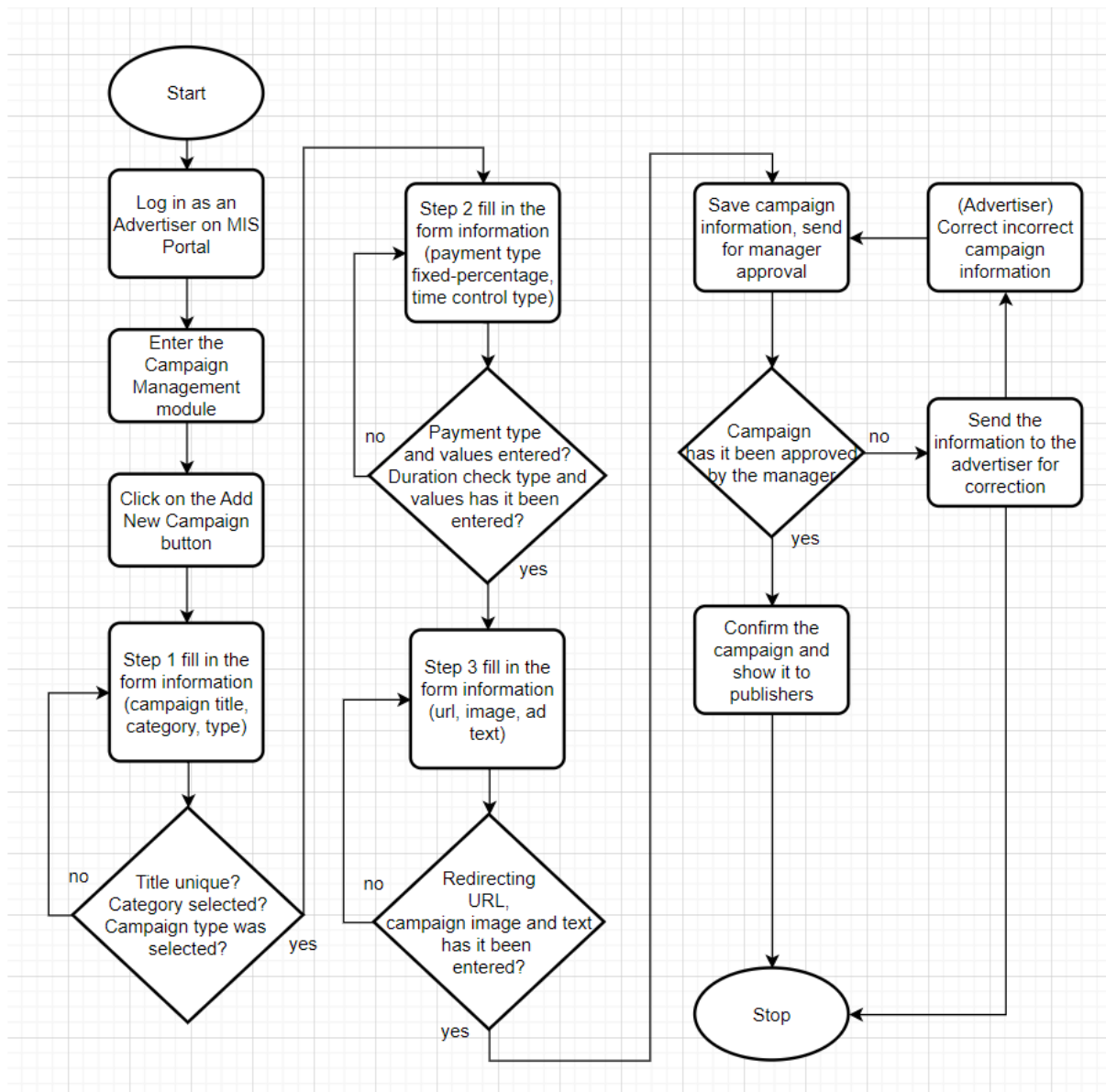


Figure 7. Campaign approval workflow by admin

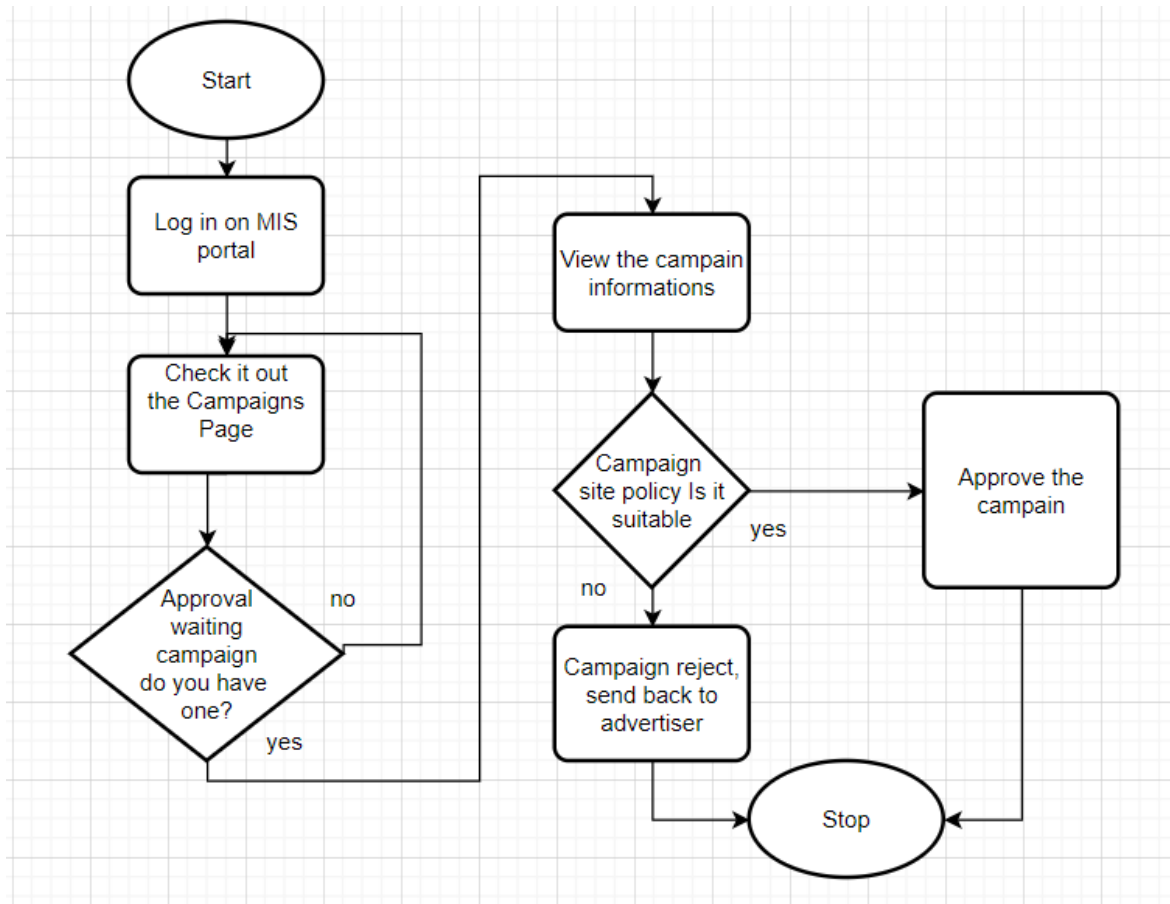


Figure 8. Campaign lifecycle workflow

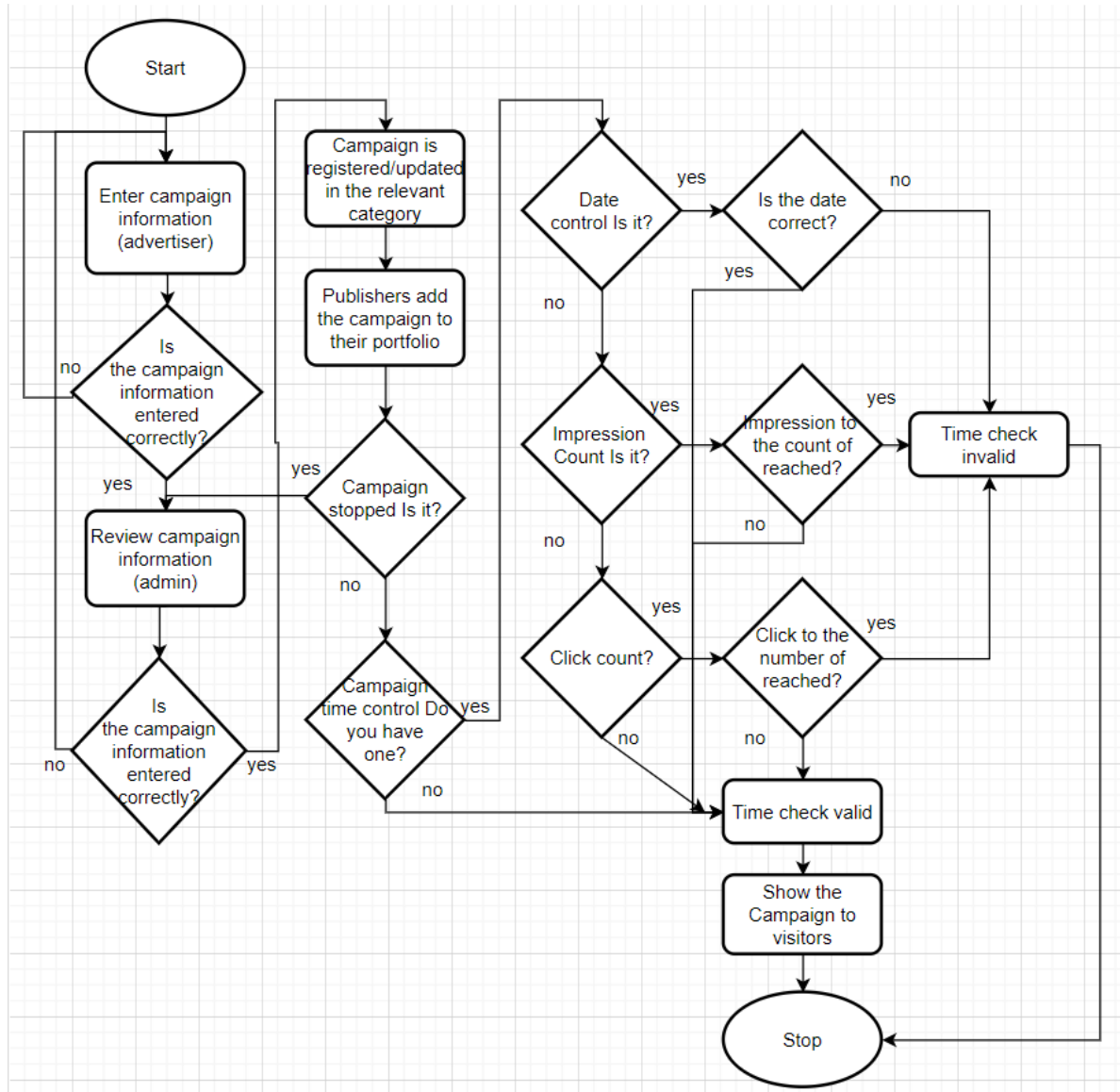


Figure 9. Publishers' workflow for directing visitors to campaigns

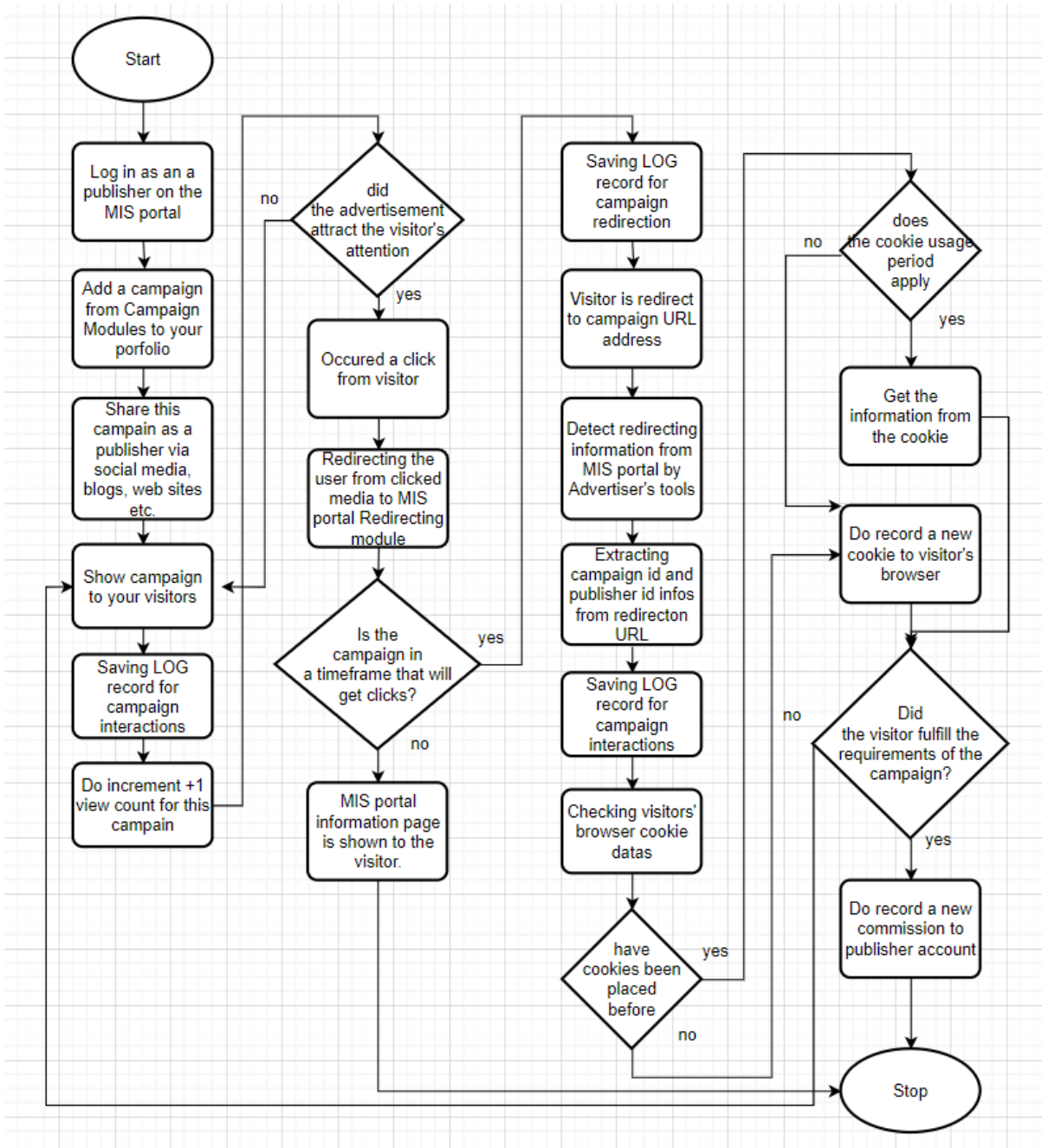


Figure 10. Workflow for advertisers to pay commission commitments

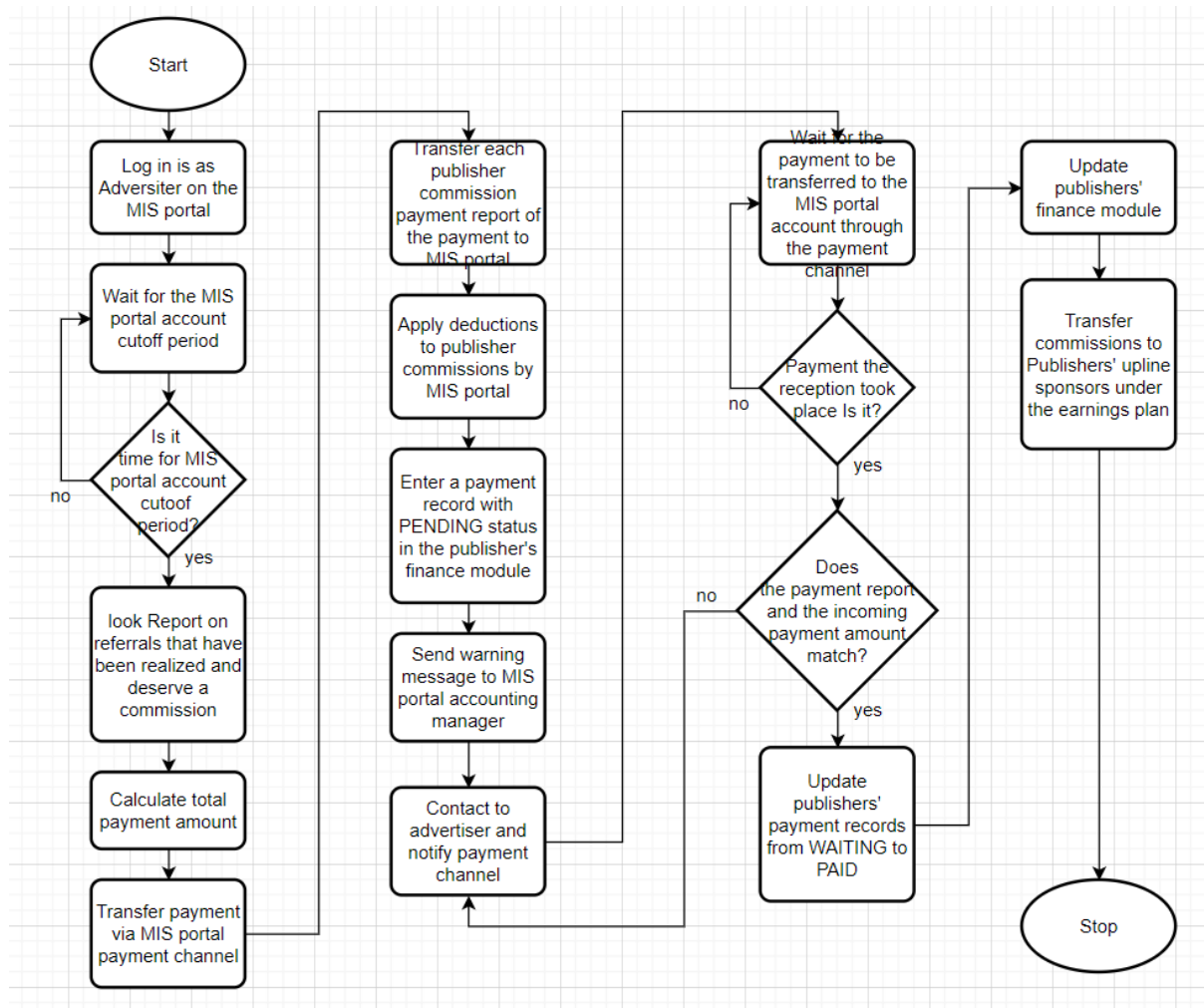


Figure 11. Workflow for transferring commissions from downstream earnings to upstream sponsor

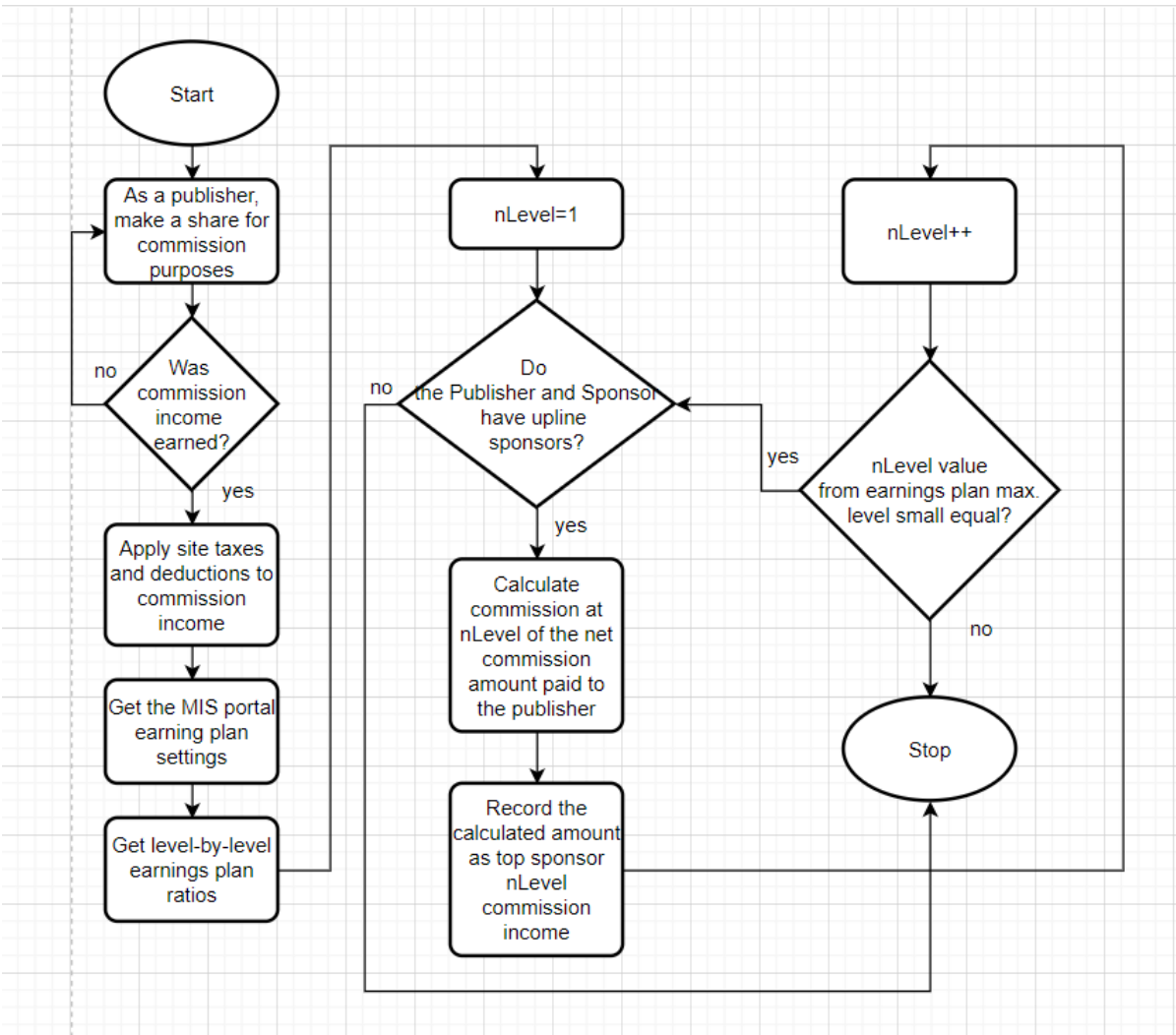
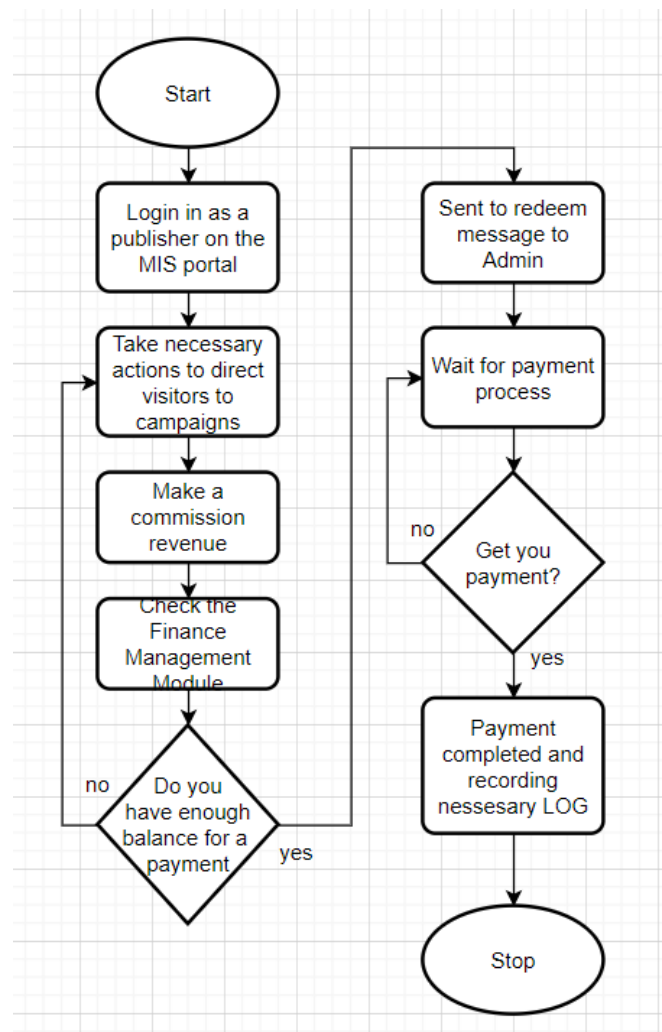


Figure 12. Workflow for publishers to collect commission earnings



REFERENCES

ARTICLE IN JOURNAL

- Aktaş, H. (2010). Problems Arising from Practitioners in Internet Advertising Types and a Classification Proposal, *Selcuk University Faculty of Communication Academic Journal*, (6) 3, 147-166.
- Bandyopadhyay, S., Wolfe, J. & Kini, R. (2009). A Critical Review Of Online Affiliate Models, *Journal Of Academy Of Business And Economics*, (9) 4, 141–148.
- Cho, C.-H. and Cheon, H. J. (2004). Why Do People Avoid Advertising On The Internet, *Journal Of Advertising*, (33) 4, 89–97.
- Cakir, V. (2004). The Effects of New Communication Technologies on Advertising, *Selcuk University Journal of Communication*, (3) 2, 168-181.
- Duffy, D. (2005). Affiliate Marketing And Its Impact On E-commerce, *Journal Of Consumer Marketing*, (22) 3, 161–163.
- Edelman, B. and Brandi, W. (2015). Risk, Information, and Incentives in Online Affiliate Marketing, *Journal of Marketing Research*, (52), 1-12.
- Gencer, C. and Kayacan, A. (2017). Software Project Management: A Comparison of Waterfall Model and Agile Methods, *Journal of Information Technologies*, (10) 3, 333-352.
- Hoban, P. R. & Bucklin, R. E. (2015). Effects of Internet Display Advertising in the Purchase Funnel: Model Based Insights from a Randomized Field Experiment, *Journal Of Marketing Research*, (52), 375–393.
- Hoştut, S. (2011). Ethical Perceptions and Attitudes Towards the Advertising Profession, *Journal Of Yaşar University*, (22) 6, 3699–3711.
- Jurisova, V. (2013). Affiliate Marketing In The Context Of Online Marketing. *Review Of Applied Socio-Economic Research*, 106–111.

Karakor, S. and Ceran, Y. (2012). Advertising as an Effective Promotion Policy and Communication Tool: Measuring Advertising Impact, Budgeting and Advertising Cost Calculation, *Ankara SMMMYO Journal of Accounting and Tax Practices*, (3), 47-67.

Libai, B., Biyalogorsky, E. & Gerstner, E. (2003). Setting Referral Fees in Affiliate Marketing, *Journal of Service Research*, 303–315.

Lutoshkin, Igor & Yamaltdinova, Nailya. (2018). The Dynamic Model of Advertising Costs. *Economic Computation And Economic Cybernetics Studies And Research*. 52. 201-213. 10.24818/18423264/52.1.18.12.

Ozturk, E. (2014). Social Networks and E-Sharing: A Qualitative Analysis, *Journal Of Yasar University*, (9) 36, 6261–6380.

Quadir, S. E. and Akaroğlu, G. (2009). A Review of the Visual Effects of Television Advertisements on Child Consumers, *Selcuk University Journal of Communication*, (6) 1, 78-98.

Robinson, H., Wysocka, A. and Hand, C. (2007). Internet Advertising Effectiveness, *International Journal Of Advertising*, (26) 4, 527-541.

Schultz, D. (2016). The Future of Advertising or Whatever We are Going to Call It, *Journal of Advertising*, (45) 3, 276–285.

Taşoğlu, N. P. (2008). A Study on the Structural Differences of Multi-Level Marketing Companies and Pyramid Scheme Organizations, *Beykent University Journal Of Social Sciences*, (2) 1, 25-39.

Vural, I. and Öz, M. (2007). The Internet as an Advertising Media, *Journal of the Institute of Social Sciences*, (23) 2, 221-240.

PROCEEDING

Norouzi, A. (2017). An Integrated Survey In Affiliate Marketing Network. *2nd World Conference on Technology, Innovation and Entrepreneurship*, 299–309.

BOOK

Babacan, M. (2015), *What is This Advertisement*, Istanbul: Beta.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2006). *Principles of Marketing*, New Jersey: Pearson.

Karachor, S. (2007). *Advertising Communication*, Konya: Çizgi Bookstore

Kumar, S. (2016). *Optimization Issues in Web And Mobile Advertising: Past and Future*, Texas: Springer.

Prussakov, E. (2011). *Affiliate Program Management: An Hour A Day*. Hoboken, NJ: Wiley.

Taşoğlu, N. P. (2012). *Multi-Storey Marketing*, Istanbul: Sistem Publishing.

Tosun, N. B. (2004). Internet Advertisements in Terms of Techniques Used, *Selçuk İletişim*, (3) 2, 159–166.

William, F. A., Scheafer, D. H. & Weigold, M. (2009). *Essentials Of Contemporary Advertising*, New York: McGraw-Hill.

WEB PAGES

T.C. Law No. 6102, Turkish Commercial Code No. 6102, URL: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/02/20110214-1-1.htm>, Last Access Date: 23.12.2019.

Genişletilmiş zet

“Pazarlamanın 4P’si” olarak isimlendirilen pazarlama karması elamanı (Kotler ve Armstrong, 2006) Promotion-Promosyon/Tutundurma ana başlığı altında yürütülen Reklam ve reklamcılık faaliyetlerinin amaçlarından birisi de işletmenin ürün satış gelirini artırmaktır. Reklam bütçesi doğrudan bir harcama kalemidir ve dolaylı olarak maliyet artışına yol açar. Bu nedenle yerinde, yeteri kadar ve etkili reklam kampanyası planlamak zm için en çok çaba harcanan sektörel sorunların başında gelir (Topsümer ve Elden, 2015).

Gelişen teknoloji, kitle iletişim ortamlarını da değiştirmektedir. Bilinen en eski reklamcılık faaliyeti örneklerine milattan 3000 yıl önce papirse basılı el ilanından rastlanmıştır. 14.yy’da Guttenberg’in ilk matbaa makinesini icat etmesi modern basılı reklamcılığın gelişmesine büyük katkı sağlamıştır. 19.yy’da sırasıyla radyo ve televizyonun icadıyla sesli ve görsel reklamcılık mecrasına geçilmiştir. Son olarak 2000 yılından sonra internet müthiş bir genişlemeyle televizyondan sonra yeni bir mecra olarak hayatımızda yer aldı ve kısa sürede 400 milyon kullanıcıya ulaştı (William vd., 2009).

İnternet ortamında yapılacak bir e-ticaret faaliyetinde ilk karşılaşılacak zorluk, milyarlarca web sitesi ve internet kullanıcının olduğu bir ortamda, doğru kişilere, doğru zamanlarda ve doğru mesajlarla nasıl ulaşılabileceği problemidir. Her geçen gün kapsamı genişleyen internet ortamında işlemler günden güne zorlaşmaktadır.

Bazı işletmelerde tutundurma faaliyetlerini yürütmek için, doğrudan pazarlamaya dayalı geliştirilmiş bir çalışma modeli olan “ok Katlı Pazarlama” yapılanması tercih edilmiştir. Çok katlı pazarlamanın ilk olarak ortaya çıkış süreci 1934 yılında Dr. Carl Rehnborg’un ‘California Vitamin Company’ şirketini kurması ile başlamış, daha sonra 1945 yılında şirketin adı ‘Nutrilite Products’ olarak değiştirilmiş ve çok katlı pazarlama sisteminin tüm özelliklerini kapsayan bir modele geçilmiştir. Bu değişim ile birlikte, sisteme dahil olan girişimciler, fiziksel olarak bir işyeri amaya gereksinim duymadan kendi işini kurma ve faaliyette bulunma imkanına ulaşmışlardır. 1959 yılında ise Nutrilite şirketinden ayrılan Jay Van Andel ve Rich Devos tarafından yeni bir sistemle American Way (Amway) kurulmuştur. Bu sistemde ise şirketlerin üretim sonrasındaki nihai tüketicie ulaşım maliyetlerinin yok denecek kadar az olması sistemin en büyük özelliğini oluşturmaktadır (Clothier, 2009).

Bir diğer tür işletmeler ise Satış Ortaklığı Pazarlaması (Affiliate Marketing) sistemi yardımıyla, sabit veya yzdeliki bir komisyon geliri nerisi vaat ederek tüm bu işleri ortaklık

kurduğu bağılı kuruluşu devretmiştir. Bağılı kuruluş, tüm tutundurma faaliyetleri için gereken personel ve harcama kalemlerini kendisi finanse ederek satış gerçekleştirmeye çalışmakta ve bunda başarılı olursa vaat edilen komisyon gelirini almaktadır. Tüm riski bağılı kuruluş üstlendiğinden, İşletme açısından herhangi bir harcama riski bulunmamaktadır (Jurisova, 2013).

Artan rekabet koşulları işletmelerin kâr marjlarını artırmak için cerrahi hassasiyetle çalışmalarını gerektirmektedir. Çok katlı pazarlamanın kendine has üstün ve zayıf yanları olduğu gibi, satış ortaklığı pazarlaması sisteminin de kendi üstün ve zayıf yanları bulunmaktadır. Araştırmamız neticesinde ortaya konulmuş olan yönetim bilgi sistemi modeliyle; Pazarlama karması “4P” elemanlarından biri olan Promotion/Tutundurma faaliyetleri içerisinde değerlendirilebilecek;

- Satış ortaklığı pazarlaması ve çok katlı pazarlama çalışma yöntemlerinin üstün yanlarını sentezleyerek kullanabilen bir pazarlama ağı Yönetim Bilgi Sistemi’nin bir model olarak ortaya konulması,
- Paydaşların belirlenmesi,
- Paydaşların yetki ve sınırlarının ortaya konması,
- İş süreçlerinin analiz edilmesi ve tasarlanması,
- Bir yazılım modeli tasarlanması,
- Bu yazılım modelinin web tabanlı bir yazılım diliyle kodlanması, çalışır duruma getirilmesi, geliştirme aşamalarının dokümantasyonlarının yapılması, elde edilen sonuçların ve öngörülerin paylaşılması amaçlanmıştır.

Araştırmamızın ana problemi:

Bir taraftan, satış ortaklığı pazarlaması (Affiliate Marketing) sistemiyle belirli bir komisyon/ücret karşılığı tanıtımı yapılacak mal ve hizmetlere ait internet reklam tekliflerinin kabulünü yapabilen, diğer taraftan bu işlerin tanıtımını yapmak üzere bir arada bulunan ve çok katlı pazarlama yapılanmasıyla örgütlenen nitelikli bir pazarlama takımının bir araya getirilmesine imkân verecek “Yönetim Bilgi Sistemi” modeli nasıl olmalıdır? olarak belirlenmiştir.

Araştırmamızın alt problemleri ise:

- Satış ortaklığı (Affiliate) sözleşmeleri elektronik ortamda nasıl kabul edilebilir ve uygulanabilir?
- Bir kazanç planı dâhilinde çok katlı pazarlama örgütlenmesiyle pazarlama takımı kurularak, aralarındaki iş ve işlemler elektronik ortamda nasıl yönetilebilir?
- Kabul edilecek Affiliate –satış ortaklığı- tekliflerinin pazarlama takımına aktarımı ve sonrasında hak edilecek ücretlendirmelerin takibi nasıl olmalıdır?
- Her iki paydaşı ve bunlar arasındaki bütünleşme ve enformasyonu idare edebilecek bir çevrimiçi yönetim bilgi sistemi nasıl olmalıdır?
- Yapılacak ticari faaliyetlerin etik ve yasal sınırlamaları nasıl olmalıdır?
- Ortaya konulacak çalışma modelinin uygulamasında oluşan hukuki boşluklar var mıdır? Paydaşlarca istismar edilebilecek kontrolsüz noktalar nelerdir? Buradaki sorunlar nasıl giderilebilir?

olarak belirlenmiştir.

ÇALIŞMA YÖNTEMİ

Araştırmamız, üç ana fazda yürütülmüştür.

Birinci fazda, ilgili akademik kaynaklar ve konularla ilintili sektör işletmeleri, bu işletmelerin faaliyetleri ve bültenleri ayrıntılı bir biçimde taranmış ve kavramsal çerçeve sınırlılıkları içinde elde edilen bilgi birikimleri genelden özele doğru sistematik olarak raporlanmıştır. Her bir alt başlıkta irdelenen konulardan, çalışmamız içerisinde hangi noktada faydalanılacağına dair atıflar yapılmıştır.

İkinci fazda; birinci fazın sonunda elde edilecek bulgular ışığında teorik bir model önerisi gerçekleştirilmiş, bu modele uygun bir yazılım geliştirme süreci izlenerek önerilen modelimiz somut bir uygulama yazılımı haline getirilmiştir.

Araştırmamızın ikinci fazı olan ve kaynak taramasında elde edilen bulgulara dayalı kavramsal çerçeve üzerine oturtulan YBS modeli ve uygulama yazılımı, barındırdığı karmaşık iş süreçleri, farklı paydaşların aynı iş kaleminde farklı işlem yapmalarını (yöneticilerin bir kampanyanın farklı özelliklerine müdahale etmesi, reklam verenin aynı kampanyayı sisteme giriş yapması, bağımsız dağıtıcının bu kampanyanın dağıtım işini üstlenmesi v.b.) gerektirdiğinden, bir süreç takip sistemine ihtiyaç duyulmuştur.

Giriş seviyeli yazılımlar için tercih edilen kodla-düzeltilme türü süreç yaklaşımlarıyla araştırmamızın inceleme konusu olan YBS modelleme ve yazılım geliştirme iş yükünün karşılanamayacağı öngörülmüştür.

Yazılım mühendisliğinde benimsenen belirli yazılım geliştirme süreç modelleri irdelendiğinde, önerilecek YBS'nin modüler yapısı ve bu modüllerin ayrı ayrı ele alınması gerektiğinden, bu süreç yönetimlerinden Çağlayan (Şelale) Modelinin bu araştırma için uygun olabileceği öngörülmüştür.

Çağlayan (Şelale) Modeli, yazılım mühendisliğinin en eski ve temel modelidir. 1950'li yıllarda yazılım geliştirme için kullanılan kodla-düzeltilme türü yaklaşımda herhangi bir planlama ve tasarım aşaması olmadan doğrudan gereksinim hedefli çalışmalar yapılmıştır. Zaman içinde karmaşık ve daha büyük ölçekli yazılımlar için bu yaklaşımların yetersizliği görülerek 1960'lı yıllarda yaşanan yazılım krizinin ardından NATO Bilim Komitesi tarafından 1968 yılında Almanya'da Yazılım Mühendisliği Kongresi düzenlenmiştir. Bu konferans üzerinde durulan temel konular, yazılım mühendisliği kavramının tanımlanması ve yazılım geliştirme süreçlerinde uygulanması gereken standartların tespit edilmesidir. Bundan çok kısa bir zaman sonrasında Dr. Winston Royce tarafından yayınlanmış bir bildiriyle Şelale Modeli tanımlanmıştır (Gencer ve Kayacan, 2017).

Üçüncü ve son fazda ise, ikinci fazın sonucunda ortaya konulan modele dayalı uygulama yazılımı geliştirme sonrası elde edilen bulgular derlenmiş ve raporlanmıştır.

Suriyeli Göçü ve Türkiye'nin Sığınmacılara Yönelik Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme

İsmail ÇATAKLI¹

Celal TAŞDOĞAN²

Geliş Tarihi (Received) 15.12.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 26.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1405605

Öz

Bu çalışmada; 2011 yılı itibari ile Suriye’de başlayan iç savaş nedeniyle zorunlu göçe maruz kalan Suriyelilere ilişkin Türkiye’nin izlediği politika incelenmektedir. Ağır insani durum karşısında kapılarını açan Türkiye, sorunun derinleşmesi karşısında çok yönlü politikalar geliştirmiş ve uygulamaya koymuştur. Bu kapsamda Suriyelilerle ilgili olarak Geri Göndermeme İlkesini benimseyip Açık Kapı Politikası uygulamış, ekonomik ve sosyal imkanlar sağlamış ancak mülteci statüsü vermeyerek Geçici Koruma Statüsü altında Suriyelileri barındırmaktadır. Türkiye, gerek uluslararası hukuktan doğan yükümlülükleri ve gerekse ağır insani durum karşısında vicdani sorumluluğunu yerine getirmekle birlikte, Sorunun Kaynağında Çözümü yaklaşımını benimsemektedir. Bu çerçevede Türkiye, bir yandan Suriyelilerin Türkiye’de bulundukları süre zarfında uyum içinde yaşamaları için tedbirler geliştirmiş, diğer yandan Suriye’de güvenliğin tesisi, sınır güvenliği ve terör örgütlerinden bölgenin temizlenmesi amacını da içerecek şekilde, yeni göç dalgalarının önüne geçilmesi ve nihai hedef olan Güvenli, Gönüllü ve Onurlu Geri Dönüşün sağlanması amacıyla elindeki bütün imkanları kullanmıştır. Kuzey Suriye’ye operasyonlar düzenlenmesi, güvenliği sağlanan bölgelerde hayatın normalleşmesine destek olunması, başta barınma olmak üzere insani yardımların sürdürülmesi bu yaklaşımın ön somut adımları olmuştur. Uluslararası aktörlerin sorumluluklarını yerine getirmemesine rağmen Türkiye çok yönlü politikalar geliştirerek boyutları çok büyük olan Suriyeli Göçünde sorunun kontrolden çıkarak yıkıcı sonuçlar doğurmasının önüne geçmiştir.

Anahtar Kelimeler: Suriyeli Göçü, Geçici Koruma Statüsü, Güvenli, Gönüllü ve Onurlu Geri Dönüş

An Assesment on Syrian Migration and Türkiye's Policies on Refugees

Abstract

This study examines Türkiye's policy regarding the Syrians who have been subjected to forced migration due to the civil war that started in Syria since 2011. Türkiye, which opened its doors in the face of the severe humanitarian crisis, has developed and implemented multi-dimensional policies in the face of the deepening problem. In this context, it adopted the Non-Return Policy and implemented an Open Door Policy regarding Syrians, providing economic and social opportunities, but did not grant refugee status and placed it under Temporary Protection Status. The main purpose of Türkiye's policy is to find a solution to the problem at the source while fulfilling its obligations arising from international law and its conscientious responsibility in the face of a serious humanitarian crisis. In this framework, on the one hand, Türkiye has developed measures for the Syrians to live in harmony during their stay in Turkey. On the other hand, the ultimate goal is to create safety for the Syrians in Syria by establishing border security and clearing the region from terrorist organizations. Hence, Türkiye used all the means at its disposal to ensure a Voluntary and Honorable Return for the Syrians. Organizing operations in Northern Syria, supporting the normalization of life in secure areas, and continuing the humanitarian aid, especially shelter, have been the initial concrete steps of this approach. Despite the failure of international actors to fulfill their responsibilities, Türkiye has developed multi-dimensional policies and prevented the large scale problem of Syrian Migration from getting out of control and thus leading to devastating consequences.

Key Words: Syrian Migration, Temporary Protection Status, Safety, Voluntary and Honorable Return

¹ Dr., İçişleri Bakanlığı, ismailcatikli@hotmail.com, ORCID: [0000-0001-5859-2967](https://orcid.org/0000-0001-5859-2967)

² Prof.Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, celal.tasdogan@hbv.edu.tr, ORCID: [0000-0002-8626-8862](https://orcid.org/0000-0002-8626-8862)

Giriş

İnsan; iki göç arasında bir göçmen,
doğumdan ölüme...

Göç insanlık tarihi kadar eskiye dayanan bir olgudur ve tarih boyunca milletler kıtlık, savaş, kuraklık gibi nedenlerle bulundukları yerlerden başka yerlere göç etmek zorunda kalmıştır (Mcneill, 1984: 3-4). Karpas (2015)'e göre göçler insanlık tarihini, hatta yaşayan mahlûkların, bitkilerin hayatını ve yeryüzüne dağılışını değiştiren en etkin olgudur. Dünya tarihi boyunca, hatta tarih ortaya çıkmadan evvel göçler daima var olmuştur. Göç, insanlık tarihi ve devletlerin toplumsal, siyasi ve ekonomik şekillenmesi ve yönelimi açısından göz ardı edilemeyecek bir vakadır.

2010 yılında Tunus'ta başlayan ve kısa sürede Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin neredeyse tamamına yayılan demokrasi, özgürlük ve insan hakları konularında ortaya çıkan toplumsal talepler Arap Baharı olarak bilinmektedir. Birçok ülkede olaylar kısa sürede bastırılarak bir şekilde çözüm sürecine gidilmiştir. Ancak Arap Baharı bazı ülkelerde siyasi rejimi değiştirse de genel olarak başarıyla sonuçlandığını söylemekte mümkün gözükmemektedir (Öztürk ve Boyacı 2022:1812). Bölge ülkelerinden olan Suriye'de ise rejim karşıtı gösteriler 15 Mart 2011'de başlamıştır. Suriye'de ayaklanmalar önce bir iç savaşa, zamanla bölgesel ve küresel bir meseleye dönüşmüş olup günümüzde müzmin bir kriz olarak halen devam etmektedir.

Suriye'deki iç savaş 2011 yılından itibaren Suriye'ye ve Suriye halkına önemli kayıplar yaşatmıştır. En az 600 bin sivilin hayatını kaybettiğı (Dışışleri Bakanlığı, 2016: 84), 13,5 milyon insanın yardıma muhtaç hale geldiğı savaşta (UNHCR, 2017) her geçen gün sürenin uzaması ve göç eden kişi sayısının artması nedeniyle Suriye'deki kitlesel göç doğrudan ve dolaylı olarak daha çok ülkeyi etkilemektedir. Bölgedeki önemli aktörlerden biri olan Suriye'de yaşanan bu durum bölge ülkelerini siyasi, ekonomik, sosyal, güvenlik ve kitlesel göç gibi çeşitli açılardan olumsuz etkilemekte ve Ortadoğu'daki istikrarsızlık ortamını katmerlendirmektedir. Bu istikrarsızlık Suriye'de sorunun (başlangıçtaki gerçek) nedenlerinden uzaklaşılmasına, çok sayıda (iç ve dış) aktörün müdahil olmasına ve buna bağlı olarak (etkili) çözümün bulunamamasına neden olmaktadır. Zaman içerisinde Suriye'deki olaylar rejim karşıtı ayaklanmalardan uluslararası terör meselesine evrilerek başta Türkiye olmak üzere komşu ülkeler için sınır güvenliğı problemine de dönüşmüştür. Bu dönüşüm çözüm arayışının masada (siyasi diplomatik yöntemler ile) değil sahada (askeri operasyonlar ile) aranmasını

gerektirmiştir. Kitlesele göç ile başlayan bahse konu olaylar yaşanan göç dalgasının her geçen gün artmasına zemin hazırlamıştır.

Bu çalışmada Suriye’de çatışma ortamının yarattığı kitlesele göçün Türkiye başta olmak üzere Suriye’ye komşu ülkeler, Avrupa Birliği ve ABD gibi diğer ülkelere olan etkileri ele alınmaktadır. Bu çerçevede Suriye’de yaşanan iç savaşa değinilerek Suriye içinde ve dışında gelişen nüfus hareketleri ve ülkelerin Suriyeli sığınmacılara yaklaşımları yer verilerek Türkiye’nin yaklaşımı ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmektedir.

1. Suriyeli Göçü

Bireysel ve toplumsal etki bağlamında Suriye’de yaşanan durumun en önemli sonucunu kitlesele göç hareketleri oluşturmuştur. Halkın demokratikleşme talebine karşılık rejim tarafından gerçekleştirilen reformların yetersiz kalması ve şiddet içeren müdahaleler sonucunda sivil halkın can güvenliği tehlikeye girmiştir. Rejim ve halk arasında yaşanan çatışmalar sonucunda milyonlarca insan imkânları doğrultusunda kendilerini güvende hissedebilecekleri yerlere sığınmışlardır. Olaylardan hemen önce 2011 yılında Suriye nüfusunun 22,5 milyon civarında olduğu bilinmektedir. Olaylar neticesinde 13,5 milyon kişi Suriye’de yaşadığı şehirden göç etmiştir. Ülke nüfusunun yarısından fazlasına tekabül eden bu kitlesele göç hareketi İkinci Dünya Savaşı sonrasında meydana gelen en büyük kitlesele göç hareketidir. Başka bir ifade ile Suriye krizi insanlık tarihinin karşılaştığı en büyük krizlerden biridir (OCHA, 2017).

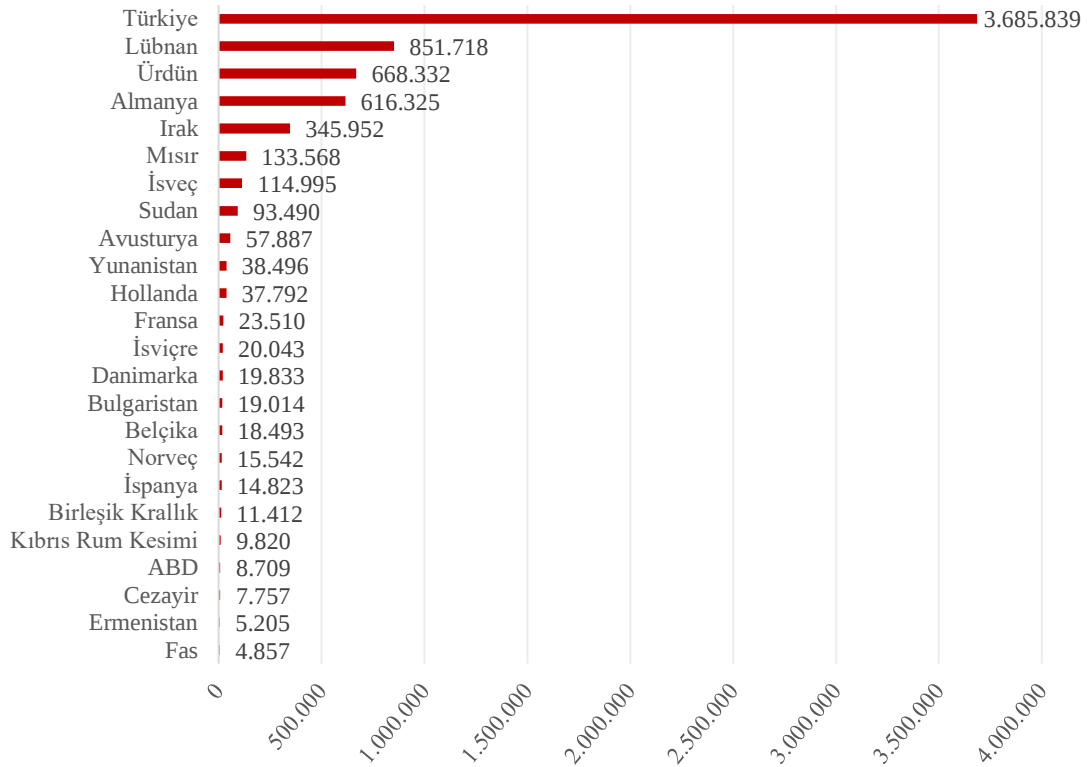
Bahse konu kitlesele göç hareketlerinde göç rotalarının belirlenmesinde kişilerin (dil bilme, meslek sahibi olma ve tanıdıklarının bulunması gibi) göç edebilme kapasiteleri, coğrafi yakınlık ve ülkelerin uyguladığı açık kapı politikaları belirleyici olmuştur. Öte yandan Suriye’den göç edenlerin yarısı Suriye içinde göç etmiştir ve bu rakam yerinden edilenlerin iç göçü açısından dünyada birinci sıradadır (IDMC, 2022).

Ülke sınırlarını aşması nedeniyle dış (uluslararası) göçler dünya kamuoyunda daha görünür olsa da ülke içinden yerinden edilme şeklinde gerçekleşen zorunlu göçler günümüzde azımsanmayacak boyuttadır. Ülke İçinde Yerinden Edilenleri İzleme Merkezi’nin (Internal Displacement Monitoring Centre-IDMC) verilerine göre 2020 yılı sonunda Dünya genelinde şiddet olayları ve çatışmalar sebebiyle ülkeleri içinde yerinden edilen insan sayısı 48 milyonu aşmıştır (IDMC, 2022). Suriye iç savaşı sonunda ülke içinde yer değiştirmek zorunda kalan Suriyeli sayısı yaklaşık 6,7 milyondur.

2022 Dünya Göç Raporuna göre Suriye’de yaşanan iç savaş sonunda 6,8 milyondan fazla Suriyeli ise başta komşu ülkeler olmak üzere ülkelerinin dışına göç etmişlerdir (IOM,

2022). Bu kapsamda Türkiye’deki Suriyeli sığınmacı sayısı 3.535.898 kişi iken Türkiye’yi 814.715 Suriyeli sığınmacıyla Lübnan ve 660.892 sığınmacıyla Ürdün takip etmektedir. Suriyeli sığınmacıların büyük çoğunluğunu 3 ülke misafir ederken (GİB, 2022), Türkiye, Lübnan ve Ürdün’ü yaklaşık 258.541 Suriyeli sığınmacıya ev sahipliği yapan Irak izlemektedir (Statista, 2022). Suriye’ye komşu ülkelerde bulunan Suriyelilerin ülke nüfusuna oranına bakıldığında ise ilk sırada %12 ile Lübnan, ikinci sırada ise %6,49 ile Ürdün bulunmaktadır.

Şekil 1. 2020 İtibari ile Suriyelilere Ev Sahipliği Yapan Ülkeler (Kişi)



Kaynak: <https://www.statista.com/statistics/742553/syrian-refugee-arrivals-us/>, Erişim: 22.11.2022

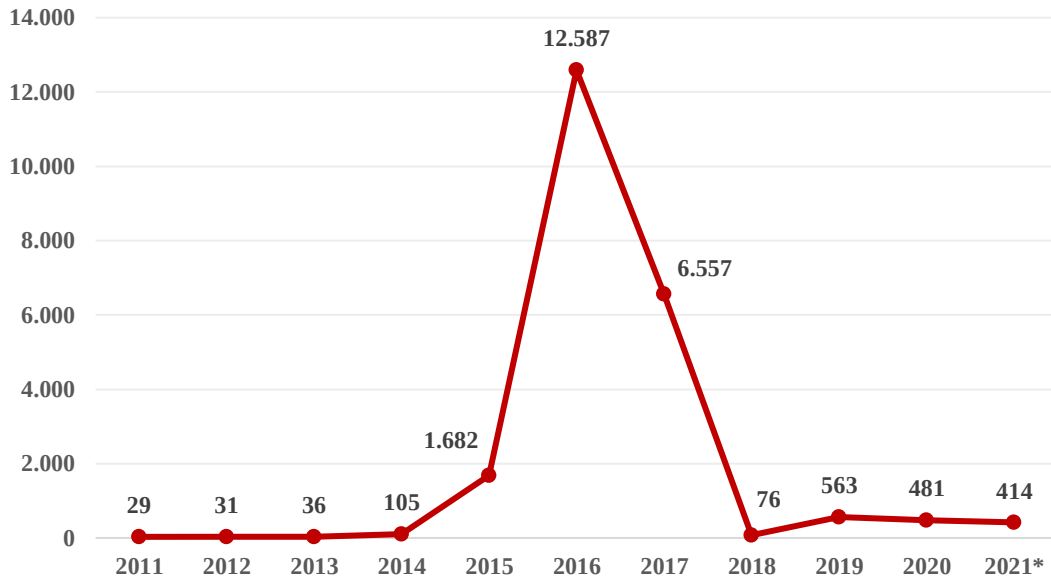
2022 Dünya Göç Raporuna göre kitlesel zorunlu göç durumunda sığınmacıların yüzde 73’ünden fazlası komşu ülkelere sığınmaktadırlar (IOM, 2022). Suriye krizinde de durum çok farklı olmamış ve ülkeleri dışına göç etmek durumunda kalan Suriyelilerin büyük çoğunluğu komşu ülkeler tarafından kabul edilmişlerdir. Bununla birlikte az sayıda da olsa başta Avrupa ülkeleri olmak üzere farklı ülkelere sığınmış Suriyeliler de bulunmaktadır. Avrupa İstatistik Kurumu (EUROSTAT) verilerine göre Suriye’ye komşu ülkeler dışında en fazla Suriyelinin göç ettiği ülke 605.616 sayısı ile Almanya olmuştur. Almanya’yı 114 bin Suriyeli’ye ev sahipliği yapan İsveç ve yaklaşık 55 bin Suriyelinin yaşadığı Avusturya izlemektedir. 75 binin

üzerinde Suriyeli Yunanistan'a iltica başvurusunda bulunmakla birlikte bunların büyük çoğunluğunun gerek Yunanistan'ın göç politikası gerek ekonomik koşullar sebebiyle başta Almanya olmak üzere diğer Avrupa ülkelerine göç etmiştir. Buna ek olarak yaklaşık 40 bin Suriyeli Hollanda'dan 25 bin Suriyeli de Belçika'dan sığınma talebinde bulunmuştur. 25 bin Suriyeli ise Fransa'ya yerleşmiştir (EUROSTAT, 2022). Rakamlara bakıldığında külfet paylaşımı konusunda AB'nin üzerine düşeni yapmadığı görülmektedir. Ayrıca, Suriye'deki kriz sonrasında göç eden kişiler çoğunlukla komşu ülkelere sığınsa da sığınmacıların büyük çoğunluğu AB ülkelerine gitmek istemektedir. AB resmi yollardan Suriyeli sığınmacılar kabul etmediği için kaçak yollarla ülkeye girmeye çalışmakta ve Suriyeli sığınmacılar göçmen kaçakçılarının kurbanı olmaktadır. (Aydın, 2022:14-15)

Üçüncü ülkeye yerleştirme (Resettlement); göç yönetimi alanında özellikle ihtiyaç sahibi göçmenlerin farklı ülkeler tarafından kabulüne imkân sağlayan en önemli uygulamadır. Yerleştirme uygulamaları aynı zamanda göçmenlere ev sahipliği yapan ülkelere külfet paylaşımı konusunda destek olunmasını da sağlamaktadır. Dünya genelinde en fazla yerleştirme kotası sağlayan ve göçmen kabul eden ülke ABD'dir. Özellikle Donald Trump'ın başkanlığı döneminde yerleştirme kotaları çok azalmış olsa da başkanlık seçimi sonrasında yeni Başkan Joe Biden yerleştirme kotalarının artırılacağını ve ABD'nin bu konudaki öncü rolünün devam edeceği sinyalini vermiştir. (VOA, 2023).

Uluslararası Göç Örgütü verilerine göre 2010 yılında yaklaşık 72 bin, 2015 yılında ise 65 bin göçmeni yerleştirme kapsamında kabul etmiş olan ABD, 2020 yılında sadece 9.600 göçmeni kabul etmiştir (IOM, 2022). Bu rakamların içerisinde Suriyeliler olsa da Şekil 2'de görüleceği üzere çok az sayıda Suriyeli ABD tarafından kabul edilmiştir. Göçmenlerden en fazla faydalanan ülke olan ABD'nin Suriyeli sığınmacılar konusunda üzerine düşeni yapmadığını söylemek mümkündür.

Şekil 2. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Suriyeli Mülteciler (Kişi)



Kaynak: <https://www.statista.com/statistics/742553/syrian-refugee-arrivals-us/>, Erişim: 22.11.2022

2. Türkiye'ye Göç ve Türkiye'nin Suriyelilere Yönelik Politikası

Suriye Arap Cumhuriyetinde başlayan iç savaş nedeniyle 29.04.2011 tarihinde 252 Suriyeli yabancının Hatay – Yayladağı ilçesinden Türkiye'ye girişleriyle Suriye Arap Cumhuriyetinden Türkiye'ye yönelik kitlesel akın başlamıştır. Ağır insani durum üzerine başlayan kitlesel akına yönelik olarak Türkiye Geri Göndermeme İlkesini benimsemiş, Açık Kapı Politikası uygulamış ve gelen kişilerin temel ihtiyaçlarının karşılanmasına odaklanmıştır.

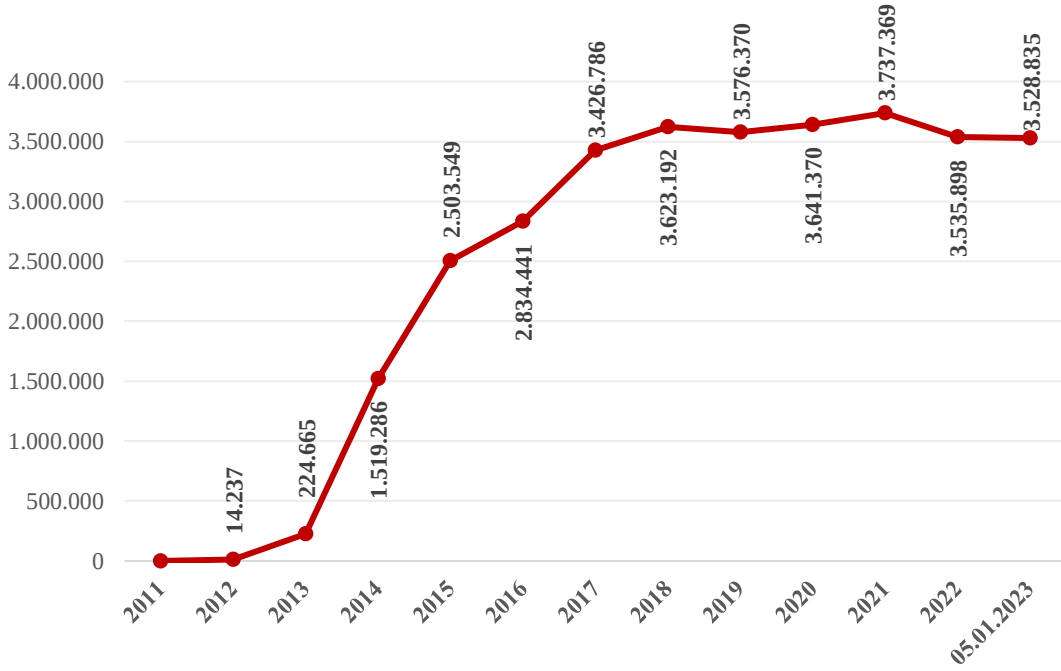
Giriş yapan Suriye uyruklu yabancıların öncelikle üst taraması yapılmış, ardından tercüman eşliğinde kimlikleri var ise kimlik bilgileriyle, yok ise sözlü beyanlarıyla kayıt altına alınmışlardır. 30 Nisan'da ilçe merkezinde Kızılay çadırları kurulmuş ve Suriye uyruklu yabancılar 1 Mayıs tarihinde Kızılay çadırlarına nakledilmiştir. İlk çadır kent alanı olarak Yayladağı merkezdeki eski bir tekel binası belirlenmiş ve bu yerleşkeye çadırlar yerleştirilerek seyyar mutfak, banyo gibi düzenlemeler yapılmıştır. Akabinde, ilk nakiller buraya gerçekleştirilmiştir. Daha sonrasında devam eden girişler sebebiyle Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) tarafından geçici barınma merkezleri kurulmuştur. Geçici barınma merkezi olarak 26 çadır ve betonarme yer kullanılmış ve 265 bine yakın Suriyeli misafir edilmiştir (AFAD, 2016: 48-49).

16.03.2018 tarihinde Geçici Koruma Yönetmeliğinde (GKY) Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiş ve geçici barınma merkezlerinin yönetimi ile Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı'nın geçici barınma merkezleri de dahil olmak üzere GKY kapsamındaki görevleri Göç İdaresi Başkanlığına devredilmiştir (MEVZUAT, 2023). Böylece Göç İdaresi Başkanlığı geçici koruma kapsamında sağlanan hizmetlerin koordinasyonu görevini üstlenmiştir.

Geçici barınma merkezlerinin yönetiminin Göç İdaresi Başkanlığı tarafından devralınmasının ardından kalanların sayısının artması, kapasite ve yönetim problemi ve burada yaşayanların toplumdan izole bir hal almış olması sebepleriyle belirlenen merkezlerde yaşayan Suriyelilerin illerde ikametine izin verilmiştir. Bu kapsamda gönüllük esasına göre geçici barınma merkezlerinden ayrılan yabancılara İstanbul ve Antalya dışındaki seçecekleri ile gitme imkânı sağlanmış ve bu yabancılarının tercih ettikleri ilde kayıt işlemleri gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada 31.08.2018 tarihinde Adıyaman Merkez, Gaziantep Karkamış, Nizip-1, İslâhiye ve Mardin Midyat olmak üzere toplam 5 geçici barınma merkezi, ikinci aşamada 12.11.2018 tarihinde Şanlıurfa Akçakale Geçici Barınma Merkezi, üçüncü aşamada 21.06.2019 tarihinde Şanlıurfa Ceylanpınar ve Suruç geçici barınma merkezleri, dördüncü aşamada 31.07.2019 tarihinde Gaziantep Nizip-2, Kilis Öncüpınar, Malatya Beydağı, Şanlıurfa Harran geçici barınma merkezlerinin faaliyetlerine son verilmiştir. Faaliyet sonucunda 12 (on iki) geçici barınma merkezi kapatılmıştır. Hâlihazırda Adana (Sarıçam), Kilis (Elbeyli), Kahramanmaraş, Hatay (Altınözü, Yayladağı, Apaydın), Osmaniye (Cevdetiye) olmak üzere 7 geçici barınma merkezi faaliyetine devam etmektedir (GIB, 2023).

24.09.2019'da 59524 sayılı yazı ile GKY'nin 24'üncü maddesine dayanılarak Antalya, Aydın, Bursa, Çanakkale, Düzce, Edirne, Hatay, İstanbul, İzmir, Kırklareli, Kocaeli, Muğla, Sakarya, Tekirdağ ve Yalova (toplam 15 il) yeni geçici koruma kayıtlarına kapatılmış ve bu illerdeki kayıtsız veya farklı ile kayıtlı yabancılar diğer illere yönlendirilmeleri düzenlenmiştir (Gecici koruma kanunu ve yönetmeliği, 2023).

Şekil 3. Yıllara Göre Türkiye'deki Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler (Kişi)



Kaynak: GİB, 2023.

Şekil 3'te görüldüğü üzere 2011 Nisan'ında ilk kafilenin Türkiye'ye giriş yapmasının ardından geçen sürede göç hareketi devam etmiştir. 2014-2015 yıllarında DEAŞ terör örgütünün ortaya çıkması ve Suriye topraklarının bir kısmını ele geçirmesi sonucunda göç hareketi hızlanmış ve Türkiye'ye göç eden Suriyeli sayısı 2014 sonunda 1,5 milyona ulaşmış, 2015 yılı sonunda ise bu sayı 2,5 milyon olmuştur. 2016 yılından bugüne Türkiye'ye göç eden Suriyeli sayısı düşmekle birlikte doğal nüfus artışı sonucunda Türkiye'de yaşayan Suriyelilerin sayısı artmaya devam etmektedir. 2023 yılı itibarıyla Türkiye'de bulunan Suriyeli sayısı başlangıçta 3,5 milyonun üstünde olmakla birlikte yıl içinde bir miktar düşüş görülmektedir (GİB, 2023).

2.1. Türkiye'deki Suriyelilerin Coğrafi Dağılımı

Suriyelilerin Türkiye'de hangi şehirlerde bulunduklarına bakmadan önce Suriye'de hangi kentlerde yaşadıkları hakkında bilgi vermek anlamlı olacaktır. Tablo 1'de yer alan AFAD tarafından 2017 yılında yapılan saha araştırması sonuçlarına göre Suriye'nin Türkiye'ye sınırı olan bölgelerden gelenler çoğunluktadır. Bu veriler zorunlu göç durumunda coğrafi yakınlığın önemine dikkat çekerken, bu bölgelerin önemli bir kısmının Misak-ı Milli sınırları içinde kaldığı görülmektedir.

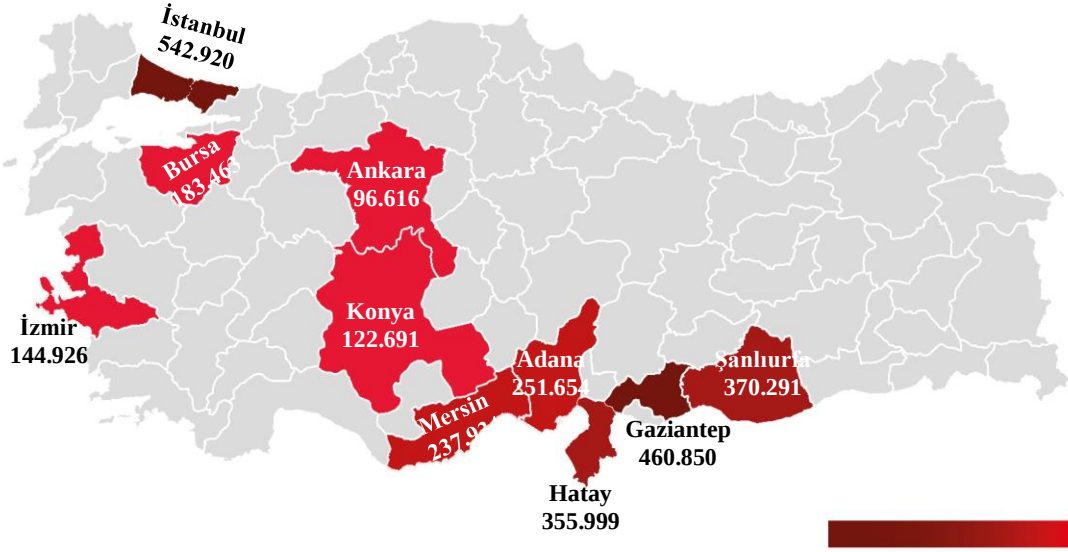
Tablo 1. Suriyelilerin Geldikleri Suriye Kentlerine Göre Dağılımları (%)

Suriye’de İken Yaşadıkları Şehirler	Kamp İçi			Kamp Dışı			Toplam		
	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam
Dera	0,70	0	0,50	0,70	0	0,60	0,70	0	0,60
Deyrizor	0,70	1,30	0,90	2,10	1,40	2,00	2,00	1,40	1,90
Halep	34,30	30,30	32,90	52,20	58,40	53,20	51,00	53,40	51,40
Hama	10,50	13,20	11,40	6,30	7,10	6,40	6,60	8,20	6,90
Hasiçi	0	0	0	3,20	2,80	3,10	3,00	2,30	2,80
Humus	3,50	5,30	4,10	9,90	9,30	9,80	9,40	8,60	9,30
İdlip	28,00	28,90	28,30	8,80	10,20	9,00	10,10	13,50	10,70
Kuneytire	0	0	0	0,10	0	0,10	0,10	0	0,10
Lazkiye	16,80	9,20	14,20	5,80	2,50	5,30	6,60	3,70	6,10
Rakka	2,10	1,30	1,80	5,20	1,40	4,60	5,00	1,40	4,40
Süveyde	0	0	0	0,20	0,30	0,20	0,10	0,20	0,20
Şam	3,50	10,50	5,90	5,10	6,50	5,30	5,00	7,20	5,40
Tartus	0	0	0	0,40	0	0,30	0,30	0	0,30
Toplam %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Toplam Sayı	143	76	219	1.889	353	2.242	2.032	429	2.461

Kaynak: AFAD, 2017.

Suriyelilerin Türkiye ’deki ilk 10 şehirdeki dağılımı ise Şekil 4’te görülmektedir. Türkiye’nin 81 ilinin tamamında Geçici Koruma Altında Suriyeli bulunmakla birlikte Suriye’ye sınır illerinde ve büyük şehirlerde yoğunlaşma olduğu görülmektedir.

Şekil 4. Türkiye'deki Suriyeli Nüfusun İllere Göre Dağılımı (İlk 10 İl)



Kaynak: GİB, 2023.

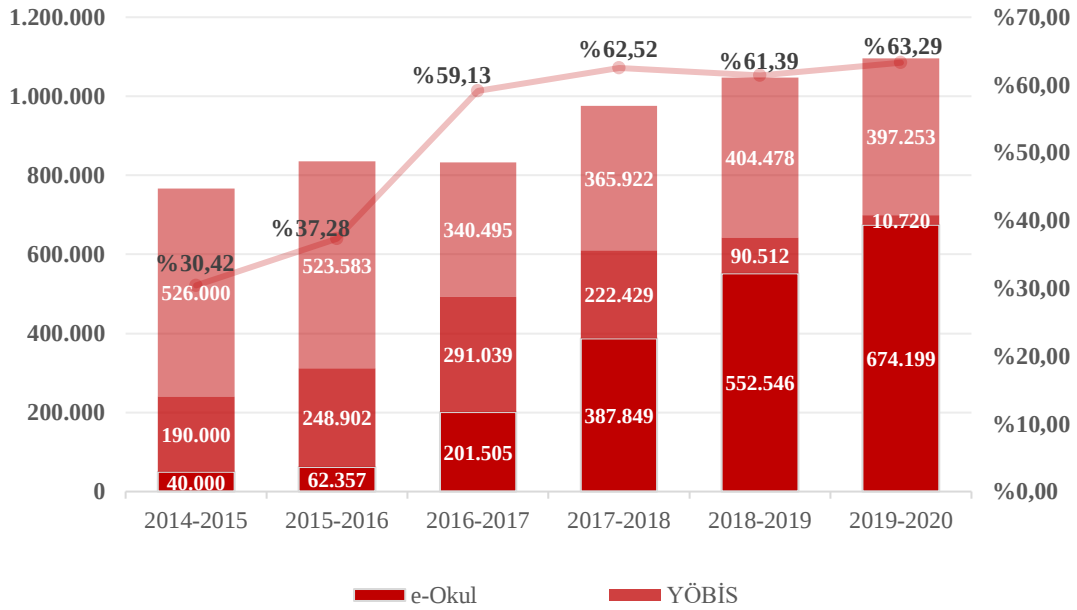
2.2. Geçici Koruma Altındaki Suriyelilere Tanınan Eğitim İmkânları

Geçici koruma kapsamındaki Suriyeliler yabancı kimlik belgesiyle birlikte eğitim hizmetlerinden faydalanabilmektedir. Geçici Koruma Yönetmeliğinin 28. maddesinde, geçici koruma kapsamındaki yabancıların eğitim faaliyetlerinin Milli Eğitim Bakanlığı'nın kontrol ve sorumluluğunda olduğu belirtilmektedir. Milli Eğitim Bakanlığı'nın 21 sayılı Genelgesi ve 2015-2019 Stratejik Planı öncesinde geçici eğitim merkezlerinde eğitim faaliyetleri yürütülmüştür (Gecici koruma, 2023).

2014/21 sayılı Yabancılar Yönelik Eğitim-Öğretim Hizmetleri Genelgesi kitlesel akın halinde Türkiye'ye gelen Suriye uyruklu eğitim çağında olan tüm çocukların eğitim-öğretim hizmetlerine kolay erişim sağlayabilmeleri geçici eğitim merkezlerinin yanı sıra Türk okullarında Türk vatandaşı öğrencilerle okumaları amacıyla yayımlanmıştır. Anayasanın 42. maddesinde belirtilen eğitim-öğretim hakkının kimse için engellenemeyeceği hükmüne paralel bir düzenlemeyle genelge bakanlık ve il komisyonlarının kurulacağını, bu komisyonların okula kaydı teşvik ve şartları sağlayan yabancı çocukların kayıtlarıyla ilgili azami özenin gösterileceğini ifade etmiş, okul öncesi, ilköğretim, ortaöğretim, yaygın eğitim, özel eğitim kurumları yönetmeliklerine atıf yaparak Türk Vatandaşlarına uygulanan usulün yabancı çocuklar için de geçerli olacağını belirtmiştir. Mezkûr genelgede kitlesel akından etkilenen il/ilçelerde MEB'e bağlı faaliyet gösteren valilik oluru ile kurulan geçici eğitim merkezlerinin

ülkelerinde eğitimlerini yarım bırakmak zorunda olan yabancı öğrencilerin eğitimlerine devam edebilmeleri, ülkelerine döndüklerinde veya MEB'e bağlı herhangi bir eğitim kurumuna geçmek istedikleri takdirde sene kaybını önleyecek eğitim hizmetlerinin alındığı, Türkçe derslerinin, imkânlar ölçüsünde yaygın eğitim ve kurs dışı faaliyetlerin amaçlandığı belirtilmiştir. Ayrıca genelgede kayıt kabuller için talep edilecek belgeler, veri girişleri ilgili tüm hususlar düzenlenmiştir (MEB, 2023). Belirtilen ana genelgenin yanı sıra Millî Eğitim Bakanlığının 07/09/2016 tarih ve 9636289 sayılı “Suriyeli Çocukların e-Okul Otomasyon Sistemine Kayıtları” konulu Bakan Onayı kapsamında kayıt işlemlerinin kolaylaştırılması devlet okullarına Aday Kayıt/Kesin Kayıt, Denklik Belgesi ile Ara Sınıfa Kayıt ve Nakil İşlemlerinin “adres kayıt bölgesi kontrolü yapılmaksızın”, yapılabilmesi ile ilgili teknik alt yapı güncellemeleri yapılmıştır (Kilis, 2023).

Şekil 5. Yıllara Göre Türkiye'de Eğitime Erişimi Sağlanan ve Sağlanamayan Suriyeli Öğrenci Sayısı ve Oranları



Kaynak: MEB, 2020.

Şekil 5'te görüldüğü üzere; Suriyelilerin okullaşma oranında yıllara göre artış yaşanmıştır. Okul dışı olarak adlandırılan öğrenci sayısı zamanla azalmış ve buna bağlı olarak e-okula kayıtlı öğrenci sayısı sürekli artmıştır. Okullaşma oranının artışında hukuksal statülerin belirlenmesi, yönetimlerin eğitime katılım için yaptığı çalışmalar ve toplumsal bilgilendirmelerin etkili olduğu ifade edilebilir (Aksoy, 2020: 39-40).

Buna ek olarak yükseköğretime kayıt olmak isteyen Suriye uyruklu yabancıların kayıt koşulları Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK) tarafından belirlenmekte olup şartları taşıyan yabancı uyruklu öğrencilerin üniversite kabul şartlarına göre Yabancı Öğrenci Sınavına (YÖS) girmesi gerekmektedir (Aktaş, 2022: 51).

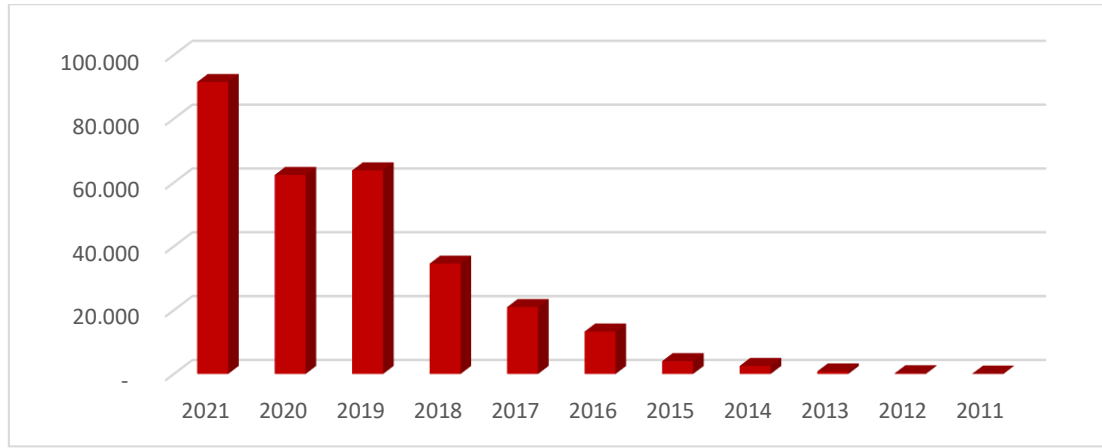
2.3. Geçici Koruma Altındaki Suriyelilere Tanınan Ekonomik İmkânlar

Geçici Koruma Yönetmeliği'nin 29. maddesine istinaden hazırlanan 15.01.2016 tarihli Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik 29594 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (MEVZUAT, 2022). Yönetmelik ile geçici koruma kapsamındaki yabancıların kayıt tarihinden itibaren 6 ay sonra çalışma izni alabileceği düzenlenmiş ve ayrıca tarım ve hayvancılık işlerinde çalışacak yabancılar çalışma izni muafiyeti kapsamında değerlendirilmiştir. Geçici koruma kapsamındaki yabancı sayısının iş yerinin toplam sayısının %10'unu geçemeyeceği Yönetmeliğin dikkat çeken başka bir düzenlemesi olmuştur. Geçici Koruma Yönetmeliği'nin "İş Piyasasına Erişim Hizmetleri" başlıklı 29. maddesinde; "Geçici Koruma Kimlik Belgesine sahip olanların Bakanlar Kurulunca belirlenecek sektörlerde, iş kollarında ve coğrafi alanlarda (il, ilçe ve köylerde) çalışma izni almak için Aile, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına başvurabileceği" ve "Geçici korunanların çalışmalarına ilişkin usul ve esaslar, İçişleri Bakanlığının görüşü de alınarak Aile, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının teklifi üzerine Cumhurbaşkanınca belirleneceği" hükümleri yer almaktadır. Bu çerçevede hazırlanan çalışma 2016/8375 sayılı Bakanlar Kurulu Yönetmeliği olarak 15/01/2016 tarihli ve 29594 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu kapsamda Türkiye'de geçici koruma sağlanan yabancılar çalışma izni olmaksızın Türkiye'de çalışamaz veya çalıştırılmaz. Çalışma izni olmaksızın çalışan geçici koruma kapsamındaki kişiler ile bunları çalıştıranlar hakkında 4817 sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun'un ilgili hükümleri uygulanmaktadır (MEVZUAT2, 2023). Çalışma izni başvuruları, geçici koruma sağlanan yabancıları çalıştıracak işveren tarafından e-Devlet üzerinden yapılmaktadır. Bağımsız çalışma iznine başvurma hakkı olan geçici koruma sağlanan yabancılar kendi adına başvuru yapabilmektedir. Mevsimlik tarım veya hayvancılık işlerinde çalışacak geçici koruma sağlanan yabancılar, çalışma izni muafiyeti kapsamındadır.

Geçici Koruma Statüsü Altındaki Suriyeliler (GKAS) kayıtlı oldukları ilde çalışma iznine ya da muafiyetine sahiptirler. Farklı bir ilde çalışmak isteyenler, il göç idaresi müdürlüğüne başvurmak suretiyle kayıtlı bulundukları şehri değiştirmek zorundadırlar. Çalışma iznine sahip Suriyelilerin ikamet ettikleri şehir dışındaki bütün seyahatler için bağlı

bulundukları İl Göç İdaresi Müdürlüğünden yol izin belgesi almaları gerekir. Ayrıca geçici koruma statüsü altındaki Suriyeli işçiler, aynı şirkete bağlı başka bir şubede çalışmak için yeni bir çalışma izni almak zorundadırlar. Geçici koruma sağlanan işçilere verilen çalışma izinleri bir yıl için geçerlidir. Çalışma izninin süresi dolmadan ya da süre bittikten sonra 60 gün içerisinde bir yıllık süreyle söz konusu izinler uzatılabilir. Bu kişilerin aynı anda birden fazla işte çalışmaları mümkün değildir (Aslantürk ve Tunç, 2018: 161-162).

Şekil 6. Yıllara Göre Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler İçin Verilen Süreli Çalışma İzinleri Sayısı (Kişi)



Kaynak: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2023.

Şekil 6’da görüldüğü gibi yıllara göre GKAS’e verilen süreli çalışma izinleri düzenli olarak artmış ve 2021 yılında 91.500 kişiye ulaşmıştır. Bu açıdan değerlendirildiğinde yıllar itibari ile GKAS’in bir taraftan kendi geçim kaynaklarını sağlayarak diğer taraftan da Türkiye ekonomisine katma değer yaratabilme imkânına ulaşabildiği söylenebilir. Bunun yanı sıra geçici koruma altında olanlar kendi iş yerlerini Türk vatandaşları gibi resmi kurumlara kaydettirmektedirler. Kendi adına ve hesabına çalışmak isteyenler ilgili belgelerin tamamlanmasını takiben kendi iş yerinde çalışacak kişi çalışma izni başvurusunu gerçekleştirmektedir (CSGB, 2023). Bankacılık işlemleri geçici koruma kimlik belgesinin ibrazı, ikamet adresini gösteren bir belge ve varsa vergi numarası ile hesabın açılmasıyla yürütülmektedir (UNHCR, 2023).

Tablo 2. 2020 Yılı İtibari ile Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler'in Yoğun Olarak Yaşadığı İllerde Kurmuş Oldukları Şirketlerin Sayısı

Sektörler	İstanbul	Gaziantep	Hatay	Mersin	Şanlıurfa	Bursa	Adana	Kilis	İzmir	Ankara	Konya	Toplam
Balıkçılık	10											10
Toplumsal, Kişisel ve Sosyal Hizmet	399	20	24	132					8	21		604
Eğitim Hizmetleri	287	46	28	11	21		17			11		421
Elektrik, Gaz ve Su	128	50	24	5				16		16	3	242
Evlerde Yapılan Hizmetler	3				144		61					208
Gayrimenkul ve Kiralama	3.946	336	127	276	214	60	105	57	57	75	15	5.268
İmalat Sanayi	1.642	559	210	234	269	180	44	99	66	21	27	3.351
İnşaat	2.443	183	230	121		181		42	41	48	28	3.317
Madencilik	37	9	4	2			6					58
Mali Aracı Kuruluşlar	21	2			14		6	5				48
Oteller ve Lokantalar	612	43	32	118	7	60		5	8		3	888
Sağlık ve Sosyal Hizmetler	253	21	12	4	21		6		8	11		336
Tarım	81	39	55	9	973		650	5	16	5	6	1.839
Toptan ve Perakende Ticaret	9.643	2.534	2.820	1.359	90	845	17	614	222	154	187	18.485
Ulaştırma, Haberleşme, Depolama	2.075	141	265	116				15	33	16	24	2.685
Mesleki ve Teknik Faaliyetler				45								45
İdari ve Destek Hizmetleri				119								119
Toplam	21.580	3.983	3.831	2.551	1.753	1.326	912	858	459	378	293	37.924

Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi, İlgili Şehirlerin Ticaret ve Sanayi Odaları verilerinden yazarlar tarafından derlenmiştir.

GKAS'ın çeşitli sektörlerde kurmuş oldukları şirketlerin dağılımı Tablo 2'de sunulmaktadır. Görüldüğü üzere İstanbul başta olmak üzere 2020 yılı kayıtlarına göre toplamda 37.924 şirket faaliyet göstermektedir. Bu şirketlerin dağıldığı sektörler bakımından ise ilk sırada toptan ve perakende ticaret yer alırken gayrimenkul ve kiralama, imalat ve inşaat sektörlerinde de önemli bir yoğunlaşma olduğu görülmektedir.

2.4. Geçici Koruma Altındaki Suriyelilere Uygulanan Kısıtlamalar

GKAS'e sağlanan hakların yanı sıra uymak zorunda olduğu yükümlülüklerle ilgili olarak 2017/10 sayılı Geçici Koruma Genelgesinin, Yükümlülükler kısmında seyahat hürriyetlerinin birtakım kısıtlamalara tabi olduğu, kimlik verilen yabancıların uygun görülen ilde ikametine ve belirli periyodlarla imza veya parmak izi ile bildirim yükümlülüğünü yerine getirmekle yükümlü olduğunu düzenlemiştir (Gecici koruma, 2023). İkametine izin verilen ilin dışına çıkmak isteyen yabancıların izin alması zorunlu olmakla birlikte farklı bir ilde gitmek isteyen yabancı mevcut durumuna ve il göç idaresi müdürlüğünün değerlendirmesine bağlı olarak en fazla 90 günlük yol izin belgesini e-devlet üzerinden veya il göç idaresi müdürlüklerinden alabilmektedir. Belirlenen süre içerisinde ikamet iline dönmeyen yabancıya

mazeret belirtmesi koşuluyla bulunduğu il tarafından en fazla 15 günlük ek izin verilmektedir. İkamet iline dönmeyen yabancının bildirimde bulunup bulunmadığı kontrol edilmekte tespiti hiçbir şekilde yapılmayan geçici koruma sahibi hakkında GöçNet üzerinden iptal işlemi gerçekleştirilmektedir (Çanga, 2019: 62-63). Geçici Koruma Yönetmeliğinin 44 üncü maddesinde geçici koruma kapsamındaki yabancıların, geçici veya daimi olarak üçüncü ülkeye çıkışlarının Başkanlığın iznine tabi olduğu belirtilerek üçüncü ülkeye yerleştirme işlemleri ile ilgili hususlar uluslararası kuruluşlar, sivil toplum kuruluşları ve ülkelerle işbirliği kapsamında yürütülmektedir (MEVZUAT, 2023).

Bunlara ek olarak 28 Temmuz 2016’da Aile, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na bağlı “Uluslararası İşgücü Genel Müdürlüğü” kurulmuş ve “Turkuaz Kart” uygulaması hayata sokulmuştur. Turkuaz Kart uygulamasına yasal çalışma iznine en az 8 sene kanuni çalışma iznine sahip olanlar başvurabilmektedir. Geçici koruma sahibi Suriyeliler Turkuaz Kart uygulamasından faydalanamamaktadır (CSGB2, 2023).

“Geçici Koruma Kimlik Belgesi” uzun dönem ikamet iznine ve Türk vatandaşlığına geçiş hakkı tanımamaktadır. Ayrıca, “geçici korunan” yabancılar belirli sektörlerde, iş kollarında ve coğrafyalarda çalışma izni alarak çalışabilmektedir. Fakat bu çalışma izni, Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu (YUKK)’nda düzenlenen ikamet izni yerine geçmemektedir (Gecici koruma, 2023).

Türkiye’de bazı meslekler kendi özel kanunlarında yer alan düzenlemeler nedeniyle yalnızca Türk vatandaşı olanlar tarafında icra edilebilmektedir. Yabancıların çalışmalarının yasak olduğu meslekler şu şekildedir; Diş tabipliği, dişçilik, hastabakıcılık, eczacılık, veterinerlik, özel hastanelerde sorumlu müdürlük, avukatlık, noterlik, özel güvenlik görevlisi, gümrük müşavirliği, turist rehberliği, kara suları dâhilinde balık, istiridye, midye, sünger, inci, mercan ihracı, dalgıçlık, arayıcılık, kılavuzluk, kaptanlık, çarkçılık, kâtiplik, tayfalık vb.

2.5. Göçü Kaynağında Önleme - Gönüllü Geri Dönüş

Diplomatik yollardan Türkiye Suriye’deki krize çözüm bulabilmek amacıyla yoğun girişimlerde bulunmuş, özellikle Suriye’nin Kuzeyinde Güvenli Bölge oluşturulması için uluslararası toplumun desteğini istemiştir. Ancak sonuç alınamaması üzerine, sınır güvenliğinin sağlanması ve bölgenin terörden temizlenmesinin yanında Türkiye’ye dönük kitlesel göçü engellemek, gönüllü geri dönüşü teşvik edebilmek için Kuzey Suriye’ye operasyonlar düzenlemiştir. Operasyonlardan sonra da uluslararası çabalar sürdürülmüş, bu yönde

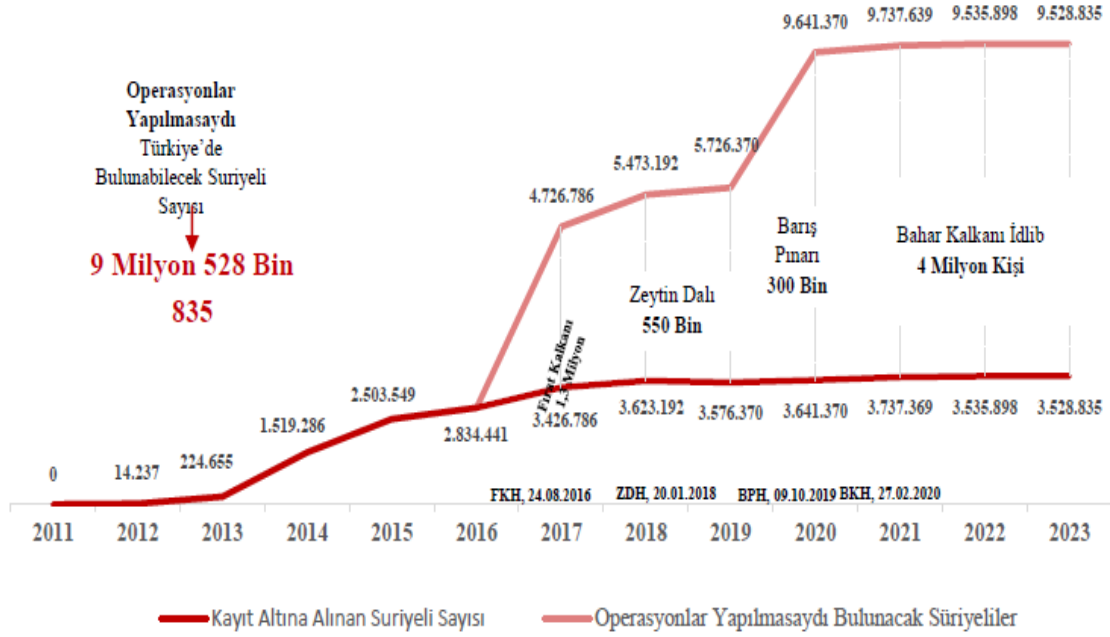
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan 2019 tarihinde BM Genel Kurulunda uluslararası topluma çağrıda da bulunmuştur, ancak netice değişmemiştir.

2022 yılı itibariyle Suriye içerisinde yerinden edilmiş nüfus başka ülkelere göç eden Suriyelilerin sayısına yakındır. Bu noktada Suriye'nin tamamını bir bütün olarak kabul etmek yerine bölgeler üzerinden ele alınması gerektiğine vurgu yapmak anlamlı olacaktır. Bugün Suriye'de rejim tüm bölgelerin kontrolünü sağlayamamaktadır ve kimi bölgeler terör örgütleri tarafından ele geçirilmişken kimi bölgeler Türkiye'nin yaptığı operasyonlarla güvenli hale getirilmiştir.

Suriye içerisinde yerinden edilen kişilerin önemli bir kısmı Türkiye tarafından gerçekleştirilen Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı ve Barış Pınarı Harekâtları sonucunda güvenliği sağlanan bölgelere ve yine Türkiye tarafından, bölge dışından müdahalelerin engellendiği ve insani yardım faaliyetleri yürütülen İdlib ve çevresine göç etmiştir.

Suriye içinde yerinden edilmiş kişilerin sayısının artmasının birkaç önemli boyutu bulunmaktadır. Güvenli bölgelerin Türkiye tarafından güvenli hale getirilen ve Suriye Rejiminin kontrolü dışındaki alanlar olduğu göz önünde bulundurulduğunda bahse konu hareketlilik bir nevi dış göç olarak varsayılabilir. Bahse konu bu kişiler fiziken kendi ülke toprakları içerisinde sığınmacı, mülteci statüsündedir. İkinci olarak bu durum Suriye'de çözüme ulaşılamadığının göstergesidir. Üçüncü olarak ülke içinde yerinden edilmiş insanların olması potansiyel olarak başka ülkelere göç etmek isteyen ama gidemeyen insanlar anlamına gelmektedir. Bu bakış açısıyla şekil 7 aracılığı ile Türkiye'deki potansiyel Suriyeli göçmen sayısını hesaplamak ve diğer ülkeler açısından da güvenli bölge oluşturma'nın önemini vurgulamak mümkündür. Bu çerçevede 2016-2017 yılları arasında Fırat Kalkanı Harekâtı kapsamında 1,3 milyon kişi, 2017-2019 yılları arasında Zeytin Dalı Harekâtı ile 550 bin kişi, 2019-2020 yılları arasında Barış Pınarı Harekâtı ile 300 bin kişi ve 2020 yılı itibariyle başlatılan Bahar Kalkanı Harekâtı ile 4 milyon kişinin Suriye içinde kalması sağlanmıştır (Polis Akademisi Başkanlığı, 2020:62). Bahse konu operasyonların Suriye'nin Türkiye sınırında bulunan bölgelerinde gerçekleştirilmesi ve kişilerin potansiyel göçmen olduğu gerçeği göz önünde bulundurulduğunda bu kişilerin ilk rotasının Türkiye olması anlamlıdır. Bu bağlamda operasyonlar gerçekleştirilmeseydi Türkiye'de bulunan Suriyeli sayısının 9.528.835'e ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Şekil 7. Türkiye'nin Suriye'deki İstikrarsızlık ve Zorunlu Göç Dalgası Karşısında Almış Olduğu Önlemlerin Etkisi



Kaynak: GİB ve UNHCR verileri kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Göç boyutuyla Türkiye'nin Suriye'de yürüttüğü faaliyetler hem Türkiye'ye dönük göçü engelleme hem de Türkiye'den Gönüllü Geri Dönüşü teşvik etme amacı taşımaktadır. Bu çerçevede İdlib Bölgesi ile diğer operasyon bölgeleri arasında temel bir fark da bulunmaktadır. İdlib Bölgesinde yürütülen faaliyetler ağırlıklı olarak, Suriye'nin diğer bölgelerinden bu bölgeye gelenler de dâhil olmak üzere, yaklaşık dört milyon kişinin burada tutunmasının sağlanması ve böylelikle Türkiye'ye göç akımının önüne geçilmesi amacı taşımaktadır. Bu kapsamda projelendirilen ve AFAD koordinasyonunda sivil toplum kuruluşları eliyle gerçekleştirilen "Bir Aradayız, İdlibin Yanındayız" kampanyası yürütülmektedir (ICISLERI, 2023). Bu kapsamda 95.021 briket evin 81.305 tamamlanmış ve 71.809 aile bu alanlara yerleştirilmiştir (ICISLERI2, 2023).

Diğer operasyon bölgelerinde ise hayatın normalleştirilmesini sağlamak suretiyle, bölgelerde bulunan nüfusun hayata tutunmasını sağlamanın yanında temel olarak Türkiye'den Gönüllü Geri Dönüşe uygun ortamın oluşturulmasıdır.

Türkiye'de koruma sağlanan yabancılar için kalıcı çözümlere yönelik politika geliştirilmesi hem ev sahibi ülke olarak Türkiye hem de koruma altındaki yabancılar için büyük

önem arz etmektedir. Koruma altındaki yabancılara yönelik kalıcı çözüm alternatifleri olarak ise üç temel bileşen öne çıkmaktadır. Bunlar; gönüllü geri dönüş, üçüncü ülkeye yeniden yerleştirme ve uyumdur (Buz ve Korç, 2021:197).

Gönüllü Geri Dönüş, uluslararası koruma veya geçici koruma kapsamındaki bir yabancının uluslararası korumasının sona ereceğini bilerek kendi ülkesine dönmesi ve bunun neticesinde ev sahibi ülkedeki uluslararası koruma statüsünü yitirmesidir. Kalıcı çözüm alternatiflerinden birisi olarak gönüllü geri dönüş son yıllarda devletler tarafından en çok arzu edilen seçenek olarak öne çıkmaktadır Bununla birlikte gönüllü geri dönüşlerde en önemli husus ise geri dönülecek yerdeki güvenlik koşullarıdır (Black vd., 2004: 8-14).

Türkiye, geçici koruma kapsamında ülkemizde bulunan Suriyelilerin gönüllü, güvenli ve onurlu geri dönüşleri noktasında uluslararası hukuka ve insan haklarına uygun bir politika ve program takip etmektedir. Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından Suriye'nin kuzeyinde gerçekleştirilen Fırat Kalkanı, Zeytin Dalı ve Barış Pınarı harekâtları bölgenin güvenliğinin sağlanmasında kritik bir rol oynayarak hem olası göç dalgalarını engellemiş hem de gönüllü geri dönüşler için imkân sağlamıştır. Bölgede güvenliğin sağlanmasının yanı sıra insani yardımlar ve kalkınma yardımlarıyla da geri dönenlerin yeniden uyumları desteklenmiştir. T.C. Kurumları tarafından yerel otoriteye sağlanan danışmanlık desteğiyle alt yapının geliştirildiği, başta eğitim, sağlık, yargı ve emniyet olmak üzere birçok alanda kamu hizmetlerinin işlerlik kazandığı, huzur ve esenliğin tesis edildiği bölgeler gönüllü geri dönüşler için Suriye'de bir yaşam alanı yaratmıştır.

İçişleri Bakanlığına ait Strateji Geliştirme Başkanlığı bakanlık bütçe sunumu kitapçığında 31 Aralık 2022 tarihi itibarıyla Suriye bölgesindeki faaliyet ve çalışmalar kapsamında aşağıdaki veriler paylaşılmıştır.

Suriye'nin kuzeyinde terörden arındırılan bölgelerde insani yardım faaliyeti kapsamında 2,48 milyar Türk Lirası değerinde (gıda, barınma, vb. diğer yardım malzemeleri) yardımı gerçekleştirilmiştir.

Eğitim faaliyetleri kapsamında; 353.501 öğrenci 1.463 okulda eğitim ve öğretimine devam etmektedir.

Sağlık hizmetleri kapsamında; inşa edilen ve onarılan 10 kamu hastanesi, 114 sağlık merkezi, 30 özel hastane, 23 mobil sağlık merkezi, 38 acil sağlık hizmeti istasyonu ve 73 ambulans bölge halkının hizmetine sunulmuştur.

Aile/sosyal hizmetler kapsamında; 3 aile destek merkezi, 10 sosyal hizmet merkezi ve 11 kreş/sosyal market bölge halkının hizmetine sunulmuştur.

Gençlik/spor faaliyetleri kapsamında; 13 gençlik merkezi, 5 stadyumu, 11 spor salonu, 19 futbol sahası, 2 kültür merkezi bölge halkının istifadesindedir.

Din hizmetleri kapsamında; onarılan ve inşa edilen 1.486 cami bulunmakta olup 139 caminin yapımı devam etmektedir.

Ulaştırma/alt yapı faaliyetleri kapsamında; 418.209 metre bordür taşı, 1.468.328 metrekare kilit parke taşı, 273,15 km asfalt yol ve 122.345 asfalt yama yapımı tamamlanmıştır.

Ayrıca bölgeye su, elektrik, GSM, internet hizmetleri verilmektedir (ICISLERİ3, 2023).

Bölgenin ekonomisinin canlandırılması için sanayi bölgelerinin oluşturulması çalışmaları da devam etmektedir (AA, 2023).

Tüm bu çalışmaların sonucunda Fırat Kalkanı Harekâtının başladığı 24 Ağustos 2016 tarihinden bugüne yaklaşık 550 bin kişi gönüllü geri dönüş yapmıştır. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan güvenli bölgelerde yürütülen insani yardımlar ve kalkınma projelerine bağlı olarak önümüzdeki dönemde 1 milyon Suriyelinin gönüllü, güvenli ve onurlu bir şekilde ülkelerine geri gönderileceğini ifade ederek önümüzdeki döneme ilişkin Türkiye'nin gönüllü geri dönüş çalışmalarına yönelik hedefini belirlemiştir (EURO, 2023).

2.6. Geçicilik ve Uyum

Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun 91/1 maddesinde, “ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen yabancılara geçici koruma” sağlanabileceği düzenlenmiştir. Geçici koruma statüsü kitlesel akınlar sonucunda verilmekle birlikte Suriye vatandaşlarının durumunu yasal zemine oturtmak için oluşturulan bir korumayı ifade etmektedir. Ayrıca Kanunun 91/2 maddesine göre, 2014 yılında Geçici Koruma Yönetmeliği çıkarılmıştır. Yönetmeliğe göre geçici koruma, “ülkesinden ayrılmaya zorlanmış, ayrıldığı ülkeye geri dönemeyen, acil ve geçici koruma bulmak amacıyla kitlesel olarak veya bu kitlesel akın döneminde bireysel olarak sınırlarımıza gelen veya sınırlarımızı geçen ve uluslararası koruma talebi bireysel olarak değerlendirmeye alınamayan yabancılara sağlanan koruma” olarak tanımlanmıştır. Yine Yönetmelik'te geçici madde 1'e göre, “28/4/2011 tarihinden itibaren Suriye Arap Cumhuriyeti'nde meydana gelen olaylar sebebiyle geçici koruma amacıyla Suriye Arap Cumhuriyeti'nden kitlesel veya bireysel olarak sınırlarımıza

gelen veya sınırlarımızı geçen Suriye Arap Cumhuriyeti vatandaşları ile vatansızlar ve mülteciler, uluslararası koruma başvurusunda bulunmuş olsalar dahi geçici koruma altına alınmaktadırlar.

Türkiye savaş sebebiyle gelen Suriyelilere, sorunun kaynağında çözüm ve gönüllü geri dönüş politikası ile uyumlu olarak kalıcı bir statü vermemiş ve Geçici Koruma Statüsü vermiştir. Geçici Koruma Altındaki Suriyelilerin Türkiye’de bulundukları dönem içinde Türk Toplumunu ile uyum içinde yaşamaları kritik önemdedir. Büyük bir çoğunluğunun uygun şartlar sağlandığında gönüllü, onurlu ve güvenli bir şekilde geri dönüşleri sağlandığında bugün yaşanan sosyal uyum her iki toplumun geleceği açısından hayati önem taşımaktadır. Gelecekte geri dönüşler sağlandığında her iki toplum birbirine karşı güçlü iş birliklerine açık olacak ve ekonomik büyümeyi sağlayacaklardır. Dolayısıyla sosyal uyum kalıcılık veya geçicilikten bağımsız olarak her iki durumda da toplumsal huzuru artıran bir süreçtir. Bununla birlikte sosyal uyum süreci zaman zaman popülist bakış açısıyla red edilebilmektedir. Bunun nedeni sosyal uyumun toplumda kalıcılık algısı oluşturmamasıdır. Ancak sosyal uyum kalıcılık anlamına gelmemektedir. Göçmenlerin ve onları misafir eden toplumların uyum içerisinde birlikte yaşamaları, göçmenler geri dönecek olsalar bile, toplumsal refahı, kalkınmayı ve ekonomiyi güçlendirmektedir.

Nihai olarak gönüllü geri dönüş hedefi için gerekli çalışmalar yapılmakla birlikte bir taraftan da sosyal ve ekonomik uyum konusunda farkındalık çalışmaları yapılmaktadır. Elbette bu çalışmaların uzun dönemde her iki topluma da önemli katkılar sağlayacağını öngörmek mümkündür.

3. Sonuç

Göç insanlıkla yaşattır. Hz. Âdem ve Hz. Havva’nın Cennetten Dünyaya gönderilmesiyle başlamıştır insanlığın göç olgusu. Her bir insan da doğumla, yani bir göç ile bu dünyaya gelir ve ölümle, yani ikinci bir göç ile bu dünyadan ayrılır. Doğum ve ölüm arasında da göçe devam eder. Aslında göç bazılarının zannettiği gibi sadece olağandışı zamanların bir olayı değildir. Göç, insanlıkla başlamıştır. Tarih öncesi ve tarih boyu hep olmuştur ve olmaya devam etmektedir. Her coğrafyada, her etnistede, her inançta, her çağda göçler olmuştur. Savaş, kıtlık, doğal felaket, inanç, siyasi düşünce, refah arayışı ve daha birçok sebeple insanlar göç etmiştir ve göçlerin ekonomik, sosyal, siyasal sonuçları olmuştur. Çağ değişimine sebep olmaktan, yeni milletlerin ortaya çıkmasına varana dek önemli etkiler bırakmıştır.

Anadolu coğrafyası da üç kıtanın arasında bulunması, bilinen tarihin en büyük olaylarının yaşandığı coğrafyalara yakınlığı nedeniyle göçlerden nasibini almıştır. Bu gerçek Osmanlı Döneminde de özellikle son döneminde, değişmemiştir. Cumhuriyet Döneminde de devam etmektedir. Türk Milletinin mazluma kucak açma anlayışı da bu göçlerde etkili olmuştur.

“Suriyeli Göçü” olarak tanımlanan ve 2011 yılından itibaren yaşanan siyasi istikrarsızlığın ve iç savaşın bir sonucu olan Suriyeli sığınmacıların durumu göç literatürü açısından yeni bir alan olarak görülmektedir. Ağır insani durum karşısında kapılarını açan Türkiye, sorunun derinleşmesi karşısında çok yönlü politikalar geliştirmiş ve uygulamaya koymuştur.

Bu kapsamda Türkiye, Suriyelilerle ilgili olarak Geri Göndermeme İlkesini benimseyip Açık Kapı Politikası uygulamış, ekonomik ve sosyal imkanlar sağlamış ancak mülteci statüsü vermemiş ve Geçici Koruma Statü altına almış, Türkiye’de bulundukları sürede uyum içinde yaşamaları için tedbirler geliştirmiştir. Bundan temel amaç gerek uluslararası hukuktan doğan yükümlülüklerini ve gerek ağır insani durum karşısında vicdani sorumluluğunu yerine getirmekle birlikte, Sorunun Kaynağında Çözümü yaklaşımıdır. Bu çerçevede Türkiye Suriye’de güvenliğin tesisi, sınır güvenliği ve terör örgütlerinden bölgenin temizlenmesi amacını da içerecek şekilde, yeni göç dalgalarının önünü geçilmesi ve Güvenli, Gönüllü ve Onurlu Geri Dönüşün sağlanması amacıyla elindeki bütün imkanları kullanmıştır. Kuzey Suriye’ye operasyonlar düzenlenmesi, güvenliği sağlanan bölgelerde hayatın normalleşmesine destek olunması, başta barınma olmak üzere insani yardımların sürdürülmesi bu yaklaşımın ön somut adımları olmuştur.

Nitekim yürütülen bu politika sonucunda Suriye’de operasyon yapılan bölgelerde altı milyon kişinin tutunması sağlanmış, daha büyük bir göç dalgasının önüne geçilmiş, Türkiye’den 550.000 Suriyelinin Gönüllü Geri Dönüşü sağlanmış, özellikle 2017 yılından itibaren Türkiye’deki Suriyeli sayısının yatay seyre geçişi mümkün olabilmektedir.

Başta Avrupa Birliği ve ABD olmak üzere uluslararası aktörlerin sorumluluk paylaşımından kaçtıkları gerçeği ortada iken Türkiye çok yönlü politikalar geliştirerek, hem uluslararası hukuktan ve insani sorumluluktan doğan yükümlülüklerini yerine getirmiş, hem de boyutları çok büyük olan Suriyeli Göçünde sorunun kontrolden çıkarak yıkıcı sonuçlar doğurmasının önüne geçmiştir.

Kaynaklar

- AA, (2023) <https://www.aa.com.tr/tr/gundem/gazeteciler-suriyedeki-guvenli-bolgelerde-normal-hayata-donusu-goruntuledi/2618155#>, Erişim: 03.02.2023.
- AFAD (2016). Suriyeli Misafirlerimiz Kardeş Topraklarında. <https://www.afad.gov.tr/suriye-raporlari>, Erişim: 03.02.2023.
- Aksoy, E. (2020). Türkiye’deki Suriyeli Çocukların Okullaşma Durumları. *Akademik Hassasiyetler*, 7(4), 37-51.
- Aktaş, M. (2022). Türkiye’deki Suriyelilerin Eğitim Hakkına Erişimi. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli.
- Aslantürk, O. ve Tunç Y. E. (2018). Türkiye’de Yabancıların Çalışma İzinleri: Suriyeliler Örneği. *Ombudsman Akademik*, 5/9, 141-180.
- Aydın, M. ř. (2022). Ege Bölgesi Üzerinde Yapılan Uluslararası Göçmen Kaçakçılığının Lojistik Açıdan İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Black, R., Koser, K., Munk, K., Atfield, G., D’Onofrio, L. ve Tiemoko, R. (2004). Understanding Voluntary Return. Home Office Online Report 50/04. London: Home Office.
- Buz, S. ve Korç, S. (2021). Mültecilere Yönelik Kalıcı Çözümlerden Biri Olarak Gönüllü Geri Dönüş. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 21(50), 195-230.
- CSGB, (2023) <https://www.cs.gb.gov.tr/uigm/yabancilar/gecici-koruma-saglanan-yabancilar/>, Erişim: 30.01.2023.
- CSGB2, (2023) <https://www.cs.gb.gov.tr/uigm/yabancilar/turkuaz-kart-sahipleri/>, Erişim: 30.01.2023.
- Çanga, N. (2019). Bingöl İlinde Yaşayan Suriyeli Sığınmacıların Uyum Sürecinde Kamu Politikalarının Etkisi. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Denizli.
- Dışışleri Bakanlığı, (2016), 2017 Yılına Girerken Dış Politikamız, www.mfa.gov.tr/site_media/html/2017-yili-basinda-dis-politikamiz.pdf, Erişim: 30.01.2023.
- EURO, (2023) <https://tr.euronews.com/2022/05/03/erdogan-1-milyon-suriyelinin-geri-donusu-icin-proje-haz-rl-yoruz>, Erişim: 03.02.2023.
- EUROSTAT, (2022), <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> , Erişim 30.01.2023.
- (Gecici koruma kanunu ve yönetmeliği. 2023) <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma-kanunu-ve-yonetmeliği>, Erişim: 03.02.2023

- Gecici koruma, (2023) <https://www.goc.gov.tr/kurumlar/goc.gov.tr/evraklar/mevzuat/Gecici-Koruma.pdf>, Erişim: 03.02.2023.
- GİB, (2022), Türkiye ve Göç. Göç İdaresi Başkanlığı, https://www.goc.gov.tr/kurumlar/goc.gov.tr/Yayinlar/Kitaplar/turkiyevegoc_tr.pdf, Erişim: 13.03.2022
- GİB, (2023), <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638>, Erişim: 13.08.2022
- ICISLERI, (2023) <https://www.icisleri.gov.tr/bir-aradayiz-idlibin-yanindayiz> Erişim: 03.02.2023.
- ICISLERI2, (2023) <https://www.icisleri.gov.tr/bakanimiz-sn-suleyman-soylu-idlibde-yapimi-suren-briket-evleri-inceledi-5-02-2022> Erişim: 03.02.2023.
- ICISLERI3,(2023)https://www.icisleri.gov.tr/kurumlar/icisleri.gov.tr/IcSite/strateji/Butce/2022_butce_final_SON.pdf, Erişim: 03.02.2023.
- IDMC, (2022). 2020 Report. <https://www.internal-displacement.org/database/displacement-data>, Erişim: 30.01.2023.
- IOM, (2022), World Migration Report 2022. <https://worldmigrationreport.iom.int/wmr-2022-interactive/>, Erişim: 13.06.2022.
- Karpat, K. (2015). *Türkiye'nin Göç Tarihi 14. Yüzyıldan 21. Yüzyıla Türkiye'ye Göçler*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Kilis,(2023)https://kilis.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2017_11/06102417_99_YLE_BAYLAYAN_KYMLYK_NUMARALARI_BULUNAN_YABANCI_UYRUKLU.pdf,Erişim: 30.01.2023.
- MEB, (2023) <http://mevzuat.meb.gov.tr/dosyalar/1715.pdf>, Erişim: 30.01.2023.
- McNeill, W. H. (1984). Human Migration in Historical Perspective. *Population and Development Review*, 10(1), 1-18.
- MEVZUAT, (2022) <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/3.5.20168375.pdf>, Erişim: 30.01.2023.
- MEVZUAT, (2023) <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/21.5.20146883.pdf>, Erişim: 03.02.2023
- MEVZUAT2,(2023)<https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=4817&mevzuatTur=Kanun&mevzuatTertip=5>, Erişim 30.01.2023.
- OCHA, (2017), Syria Humanitarian Fund - Annual Report 2017, <https://www.unocha.org/.../Syria%20HF%20%20%20Annual%20Report%202017.pdf>, Erişim: 30.01.2023.
- Özel, S. (2020), Türkiye'deki Suriyelilerin Hukuki Statüsü, *YÜHFD*, C.XVII, 2020/2, 709-734.

- Öztürk, T. ve Boyacı E. (2022). Suriyeli Mülteci Krizinin Türkiye ve Avrupa Birliği İlişkisine Yansıması: Dünya Sistemleri Analizi Üzerinden Bir Değerlendirme. *Alanya Akademik Bakış Dergisi*, 6(1), 1809-1823.
- Polis Akademisi Başkanlığı, (2020), Türkiye’deki Suriyeliler ve Sınır Ötesi Güvenli Bölge, Ankara
- Statista, (2022), <https://www.statista.com/statistics/742553/syrian-refugee-arrivals-us>, Erişim: 30.01.2023.
- UNCHR, (2017), As War Enters 7th Year, UNCHR Warns Syria is at a crossroads, www.unhcr.org/tr/15474-as-war-enters-7th-year-unhcr-warns-syria-is-at-a-crossroads.html, Erişim: 30.01.2023.
- UNHCR, (2023) <https://data.unhcr.org/en/documents/download/59167>, Erişim: 30.01.2023.
- VOA, (2023). <https://www.voaturkce.com/a/bidenin-multeci-kotasini-arttirma-vaadi-karsilik-bulacak-mi-/5782322.html>, Erişim 30.01.2023.

Extended Summary

This study aims to examine the effects of the population movements inside and outside Syria as a result of the civil war that started in Syria in 2011 as well as its effects on other countries such as Türkiye, Syria's neighbouring countries, the European Union and the United States. To do so, it evaluates Turkey's policy specificity in detail by including the approaches of other countries regarding Syrians who are exposed to forced migration.

The study is based on the data announced by the relevant institutions and officials from Türkiye, especially the Directorate of Migration Management, and the data shared by international organisations and other countries, especially the data of the relevant institutions of the UN and the EU.

Migration is a phenomenon as old as the history of mankind, and throughout history, nations have had to migrate from one place to another for reasons such as famine, war and drought, and migration is the most effective phenomenon that has changed the history of mankind, even the life of living creatures, plants and their distribution on earth. In fact, migration is not just a phenomenon of extraordinary times as some people think. There have been migrations in every geography, in every ethnicity, in every faith and in every age. Migration has had economic, social and political consequences. It has had a significant impact, from changing the era to creating new nations. Migration is a case that cannot be ignored in terms of human history and the social, political and economic shaping and orientation of states.

This intense impact of migration continues in our time. In 2010, the social demands for democracy, freedom and human rights, which started in Tunisia and spread to almost all North African and Middle Eastern countries in a short time, are known as the Arab Spring. In many countries, the events were suppressed in a short time and a solution process was initiated. However, although the Arab Spring changed the political regime in some countries, it does not seem possible to say that it was generally successful considering troubles faced by some countries such as Egypt and Syria afterwards.

In Syria, anti-regime demonstrations started on 15 March 2011. The uprisings in Syria first turned into a civil war, then into a regional and global issue, and still continues today as an ongoing crisis. Since 2011, the civil war in Syria has caused significant losses to Syria and the Syrian people. At least 600 thousand civilians lost their lives, 13.5 million people became in need of aid, and the mass migration in Syria directly and indirectly affects more countries due to the prolonged duration of the war and the increasing number of people migrating.

This situation in Syria, a significant actor in the region, has negative effects on neighbouring countries in a variety of ways, including political, economic, social, security, and mass migration, contributing to instability in the Middle East. This ongoing instability distracts the international society from recognising the root causes of the Syrian conflict, namely the involvement of numerous internal and external parties, ultimately leading to the lack of an effective solution. Over time, the situation in Syria has shifted from uprisings against the regime to an international terrorism issue, becoming a border security problem for neighbouring countries, especially Türkiye. Consequently, a resolution has warranted military operations instead of diplomatic solutions. The events initially triggered by mass migration have resulted in a steady increase in the number of people migrating.

The situation of Syrian asylum seekers, referred to as "Syrian Migration," has emerged as a novel area of study within migration literature due to the political instability and civil war that has plagued Syria since 2011. Türkiye responded to this severe humanitarian crisis by opening its doors and formulating a range of policies to address the escalating problem. Within this framework, Türkiye has embraced the principle of non-refoulement and implemented an Open Door Policy in relation to Syrians. In April 2011, after the first group of Syrians entered Türkiye, the migration movement continued. As a result of the emergence of the DAESH terrorist organisation in 2014 and 2015 and the seizure of some of the Syrian territory accelerated the migration movement and the number of Syrians migrating to Türkiye reached 1.5 million by the end of 2014 and 2.5 million by the end of 2015. Since 2017, the number of Syrians in Türkiye has flattened out, and although it was initially above 3.5 million as of 2023, a slight decline was observed during the same year.

Türkiye has provided economic and social opportunities to Syrians seeking refuge in Türkiye in accordance with the principle of Temporariness and Harmonisation. However, instead of granting refugee status, Türkiye has given Syrian individuals temporary protection status. Measures have also been implemented to ensure that these individuals live in harmony during their stay in Türkiye. The main objective is to fulfil its obligations under international law and its ethical responsibility towards the grave humanitarian situation as well as the proactive approach of Solving the Problem at the Source.

To address this problem at its roots, Türkiye has undertaken all possible measures to prevent new migration surges and ensure a Safe, Voluntary and Dignified Return. These measures encompass securing the Syrian territory, strengthening the borders, and eliminating terrorist groups from the region. Organising operations in Northern Syria, supporting the normalisation of life in secured regions, and providing humanitarian aid, specifically shelter, constitutes to be the primary actions of this approach.

In this context, the "We are Together, We are on the Side of Idlib" campaign, which was designed and implemented by non-governmental organisations under the coordination of AFAD, is being carried out. 81,305 of 95,021 briquette houses have been completed and 71,809 families have been settled in these areas. Moreover, between 2016 and 2017, 1.3 million individuals were able to remain within Syria as a result of the Euphrates Shield operation. Additionally, the Olive Branch operation ensured 550 thousand individuals in the period between 2017-2019. Likewise, 300 thousand individuals were ensured within the Peace Spring operation between 2019 and 2020. As of 2020, the Spring Shield operation has been launched and aims to ensure the safety of 4 million individuals. Given that these operations occurred in the regions of Syria adjoining Türkiye and that these individuals are potential migrants, it is significant that Turkey is the first destination for these individuals. Consequently, it is estimated that without the operations, the number of Syrians in Türkiye would have surpassed 9,528,835.

In addition to these policies, Türkiye has also provided humanitarian and development assistance to support the reintegration of returnees alongside the mission to ensure regional security. The Turkish institutions have provided consultative support to local authorities, resulting in the development of infrastructure within certain regions. Furthermore, public services, including education, health, judiciary, and security, have been established, promoting peace and well-being and providing a living conditions for voluntary returnees in Syria.

This policy has enabled six million people to remain in regions of Syria where operations were conducted, preventing a larger migration wave. Additionally, 550,000 Syrians have voluntarily returned from Türkiye and the number of Syrians in Türkiye has remained stable since 2017. The civil war in Syria has led to over 6.8 million Syrians migrating to neighbouring countries. In this context, Türkiye has 3,535,898 Syrian asylum seekers, Lebanon has 814,715, and Jordan has 660,892. The majority of Syrian asylum seekers are hosted by these three countries followed by Iraq with around 258,541 Syrian asylum seekers. When considering the proportion of Syrians in the neighbouring countries of Syria relative to the overall country population, Lebanon takes the top spot with 12% while Jordan comes in second with 6.49%.

During mass forced migration, over 73% of asylum seekers look for refuge in neighbouring countries. In the Syrian crisis, a similar situation arose where the vast majority of Syrians who had to migrate outside their country were received by neighbouring countries. Nonetheless, a small proportion of Syrians have also pursued shelter in other countries, particularly in Europe. Germany received the greatest influx of Syrians outside of the neighbouring countries with 605,616 resettling there. Following Germany, Sweden hosted 114,000 refugees whilst Austria provided a home for around 55,000 Syrians. Despite over 75,000 Syrians applying for asylum in Greece, many migrants

moved onto other European nations, particularly Germany, due to Greece's immigration policies and economic climate. Additionally, around 40,000 Syrians have sought asylum in the Netherlands and 25,000 in Belgium, with 25,000 Syrian refugees settling in France. These figures suggest that the EU has not adequately shared the burden of hosting refugees. It is worth noting that although many Syrian migrants initially seek refuge in neighbouring countries, the majority ultimately aim to reach the EU member states. As the EU does not formally accept Syrian asylum seekers, they attempt to enter the country irregularly and Syrian asylum seekers become victims of people smugglers.

Resettlement is a crucial practice in migration management that facilitates the acceptance of migrants in need by various countries. Such practices also aid migrant-hosting countries in sharing the burden. The United States is the leading country in providing the highest number of resettlement quotas to accept migrants globally. The resettlement quotas notably decreased, particularly during Donald Trump's presidency. However, following the presidential election, the newly elected President Joe Biden suggested that resettlement quotas would be augmented and that the US would continue leading the way in this matter. The US admitted around 72,000 migrants in 2010 and 65,000 migrants in 2015. Shockingly, the number of admitted migrants plummeted to 9,600 in 2020. Although Syrians are included in these figures, the number of Syrians accepted by the US is notably low. It can be argued that despite being the country that benefits the most from the immigration process, the US has failed to adequately address the issue of Syrian asylum seekers.

In light of the analysed data, it is evident that international actors, notably the European Union and the United States, have evaded responsibility. However, Türkiye has met its obligations under international law and humanitarian responsibility by implementing multidimensional policies. As a result, Türkiye has effectively prevented the significant issue of Syrian migration from spiralling out of control and creating catastrophic outcomes.

Key Words: Syrian Migration, Temporary Protection Status, Safety, Voluntary and Honorable Return

Finansal Dolarizasyon ve Banka Kârlılığı¹

Melike GÜLTEPE ÇORAK*

Emine Ebru AKSOY**

Geliş Tarihi (Received) 22.09.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 20.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1365077

Öz

Finansal dolarizasyon hanehalkı, kamu ve firmaların varlıklar ve kaynaklarını yabancı para birimi cinsinden tutmaları olarak tanımlanmaktadır. Yüksek ve oynak döviz kurlarının ve enflasyon oranlarının olduğu ekonomilerde bankacılık kesiminde finansal dolarizasyon rakamları önemli düzeyde bulunmaktadır. Bu durumda finansal dolarizasyonun banka kârlılığına etkisinin incelenmesi mühim arz etmektedir. Bu çalışmada finansal dolarizasyonun banka kârına etkisinin incelenmesi amacıyla Türk Bankacılık Sisteminde faaliyette bulunan 21 adet mevduat bankasının verileri 2003Q1-2020Q4 arası zaman diliminde panel veri analizi yardımıyla incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre mevduat dolarizasyonun ortalama aktif ve ortalama özkaynak kârlılığını pozitif etkilediği tespit edilirken net faiz marjını ise negatif etkilediği bulunmuştur. Kredi dolarizasyonunun ortalama aktif ve ortalama özkaynak kârlılığı üzerindeki etkisinin anlamlı ve negatif olduğu fakat net faiz marjına herhangi etkisi olmadığı belirlenmiştir. Bileşik dolarizasyon endeksi ortalama aktif ve ortalama özkaynak kârlılığına negatif etki yaparken net faiz marjına pozitif bir etkiye neden olduğu saptanmıştır.

Anahtar kelimeler: Finansal dolarizasyon, banka kârlılığı, panel veri analizi.

Financial Dollarization and Bank Profitability

Abstract

Financial dollarization is defined as the holding of assets and resources by households, governments and firms in foreign currencies. In economies with high and volatile exchange rates and inflation rates, financial dollarization figures in the banking sector are at a significant level. In this case, it is important to examine the effect of financial dollarization on bank profitability. In this study, in order to examine the effect of financial dollarization on bank profit, the data of 21 deposit banks operating in the Turkish Banking System between 2003Q1 and 2020Q4 were analyzed by panel data analysis. According to the results of the study, it was found that deposit dollarization had a positive effect on average asset and average return on equity, while it had a negative effect on net interest margin. It was determined that the effect of credit dollarization on average asset and average return on equity was significant and negative, but it did not have any effect on the net interest margin. While the compound dollarization index has a negative effect on average asset and average return on equity, it has been found to have a positive effect on the net interest margin.

Keywords: Financial dollarization, bank profitability, panel data analysis.

¹ Melike GÜLTEPE ÇORAK'ın "Türk Bankacılık Sisteminde Finansal Dolarizasyonun Kârlılığa Etkisi" doktora tezinden oluşturulmuştur.

* Dr., Vakıflar Bankası T.A.O., melikegultepe@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8524-8130

**Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, emine.aksoy@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7205-0283

Giriş

Tasarruf sahiplerinin paralarının değerini korumak için yabancı paralara yönelmeleri ile bankaların mevduat kalemlerinin önemli bir kısmını yabancı paralar oluşturmaktadır. Bankalar toplamış oldukları yabancı para cinsi mevduatlar nedeni ile kur riskine maruz kalmakta ve bu kur riskinden korunmak içinde yabancı para cinsi mevduatları yabancı para cinsi kredi olarak vermeyi arzu etmektedir. Bu şekilde üstlenmiş oldukları kur riskini kredi kullanan müşterilere aktarmayı planlamaktadır. Fakat birçok gelişmekte olan ülkelerin bankacılık sisteminde yabancı para cinsi kredi kullandırmalarında çeşitli kısıtlamalar bulunmaktadır. Öte yandan yabancı paradan kaynaklanan kur riskinin yabancı para kredi olarak müşterilere aktarılması ilerleyen dönem içinde kurlarda meydana gelen olası yukarı yönlü ani değişimler nedeni ile temerrüte neden olmaktadır.

Türkiye’de küresel serbestleşme ile başlayan döviz yönelim süreci, yüksek ve oynak olan enflasyon oranları ve döviz kurları nedeni ile yıllar içerisinde hızlanmıştır. Dolarizasyon oranları zaman zaman düşse de sürekli yüksek kabul edilebilecek seviyelerde olduğu Türkiye ekonomisinde dolarizasyonun bankacılık performansına etkisinin incelenmesi önem arz etmektedir. Çünkü tarihsel süreç içerisinde incelendiğinde Türk bankacılık sisteminde yabancı para cinsi mevduatın geniş para arzı olan M2 para arzına oranı 2003 yılında %52 iken 2020 yılında %57’dir. Aradan geçen 17 yıla rağmen Türkiye’de finansal dolarizasyon rakamları hâlâ önemini korumaktadır. Bu önemi nedeniyle bu çalışmada Türk bankacılık sisteminde 2003-2020 yılları arasında finansal dolarizasyonun banka kârlılığına olan etkisi incelenmektedir.

Çalışma ile Türk bankacılık sisteminde faaliyette bulunan mevduat bankalarının kârlılığına finansal dolarizasyonun etkisinin ne yönde olduğunu göstererek; banka yöneticileri ile aktif pasif komite üyelerinin karar süreçlerine katkı sunulması, yatırımcılarının yatırım kararlarına yardım etmesi, regülasyonları düzenleyen kurum ve kuruluşların süreçlerine fayda sağlanması amaçlanmıştır.

Literatürde banka kârlılığı ile ilgili yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğunun odak noktasını kârlılığın belirleyicileri oluşturmaktadır. Türk bankacılık sistemi üzerine yapılan çalışmaların çok azında finansal dolarizasyonun banka kârlılığına olan etkisi incelenmiştir. Bunun yanında yabancı literatürde bu konu ile ilgili daha fazla sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma, Türk bankacılık sisteminde kârlılık üzerine finansal dolarizasyonun etkisini inceleyen en yüksek gözlem dönemine sahip çalışma olup kısıtlı literatüre katkı sağlayacak olması açısından önemlidir. Ayrıca bu çalışma makroekonomik değişken olarak ele alınan

bileşik dolarizasyon endeksinin banka kârlılığına etkisini inceleyen ilk çalışma olup literatüre bu konuda katkı yapılmıştır.

Çalışmada Türk Bankacılık Sisteminde yer alan 21 adet mevduat bankası ile finansal dolarizasyonun banka kârlılığına olan etkisi panel veri analizi yardımıyla incelenmektedir. Türkiye'ye benzer gelişmekte olan ülkelerin bankacılık verilerine ulaşamadığı için çalışmanın tek bir ülke ile sınırlı kalması ve sadece mevduat bankalarının analiz kapsamına alınması çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

Çalışmada finansal dolarizasyonun göstergesi olarak Yeyati (2006)'nin önerdiği gibi hesaplanan bankaya özgü değişkenlerden olan mevduat dolarizasyonu (yabancı para cinsi mevduatın toplam mevduata oranı) ve aynı yöntem ile hesaplanan kredi dolarizasyonu (yabancı para cinsi kredinin toplam krediye oranı) üzerinden ve makroekonomik göstergelere ilişkin değişken olarak ise Reinhart, Rogoff ve Savastano (2003)'nin önerdiği gibi hesaplanan bileşik dolarizasyon endeksi üzerinden açıklanmaya çalışılmıştır. Bu sayede dolarizasyonun banka kârına etkisi çift taraflı olarak incelenmiş olup çalışma literatüre bu kapsamda yeni bir bakış açısı sunacaktır.

Çalışmada ilk önce konu ile ilgili literatürden bahsedilecek arkasından veri seti ve yönteme yer verilecektir. İlerleyen kısımda ekonometrik analiz sonuçlarında bulunan bulgular anlatılarak sonuç kısmı ile çalışma bitirilecektir.

2.Literatür

Finansal dolarizasyonun banka kârlılığına etkisini inceleyen çok az sayıda çalışma bulunmaktadır. Finansal dolarizasyon ile ilgili yapılan çalışmalarından biri olan 2009 yılında Neanidis ve Savva'nın yapmış olduğu çalışmalarında geçiş ekonomilerindeki finansal dolarizasyonun belirleyicilerini kısa vadeli bir (toplam aylık mevduat ve kredi dolarizasyonu verilerini kullanarak) perspektiften incelemişlerdir. Bu araştırmada, büyük oranda kur dalgalanmaları olması durumunda finansal dolarizasyonun potansiyel bir ödemeler dengesi ve finansal krizler kaynağı olabileceği ayrıca makroekonomiyi etkileyeceğini ve finansal sistem için önemli bir tehdit meydana getirebileceği hususunda sonuca varılmıştır. Yapılan başka bir çalışmada Court, Özsöz ve Rengifo (2010) gelişmekte olan ekonomilerde dolarizasyonun finansal aracılığın gelişimi üzerindeki rolünü incelemişlerdir. Ampirik bulgular dolarizasyonun yüksek enflasyon oranı olan ekonomiler dışında finansal derinleşmeyi negatif etkilediğini ortaya koymuştur. Petkovski, Jovanovski ve Makreshanska (2014) ise finansal kriz ile finansal dolarizasyon arasındaki ilişkiyi kredi ve mevduat dolarizasyonun yüksek olduğu Avrupa

Birliği'nde yer alan (AB) Orta ve Doğu Avrupa ÷lkelerini inceleyerek ortaya koymuşlardır. Finansal dolarizasyonun belirleyicilerini, gelişmekte olan Avrupa ÷lkelerinde finansal dolarizasyonun boyutlarını, finansal krizler döneminde Meksika, Avrupa, Arjantin ve 2008 küresel kriz boyunca finansal dolarizasyonun rolü bu çalışmada tartişılmıştır.

Özsöz (2009) 1992-2006 yılları arası dönemde dokuz geçiş ekonomisindeki dolarizasyon rakamlarının banka performansına etkisini ortaya koymaya çalışmıştır. Yazar çalışmasında banka performans ölçütü olarak vergi öncesi kârlar ve kredi zarar karşılıklarını kullanmıştır. İlk modelde, mevduat dolarizasyonu ve banka kârı seviyesi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamasına rağmen, ikinci modelde, bankacılık sistemindeki yabancı para cinsinden mevduat ile bankaların kredi zarar karşılıkları arasında negatif güçlü bir baç tespit etmiştir. Daha sonra 2010 yılında Kutun, Rengifo ve Özsöz, 36 ÷lkenin ticari bankalarının 1991-2006 yılları arasındaki dönemde mevduat dolarizasyonu rakamlarının banka kârlılığına etkisini analiz etmişlerdir. Dolarizasyonun bir dönem gecikme ile banka kârlılığını azalttığını sabit etkiler modelinin yanı sıra dinamik model de (GMM) kullanarak tespit etmişlerdir. Omet, Hadhoud ve Halim'in (2015), 2000-2011 yılları arasında Ürdün'de bulunan bankaların performansı üzerinde döviz mevduatının etkisini kârlılık ve kredi davranışları ağıısından inceledikleri çalışmada daha önceki çalışmalara benzer sonuçlar elde edilememiştir. Döviz mevduatının banka kredisini olumsuz yönde etkilememesi sonucunda yabancı para cinsinden varlıkların, banka kârlılığı ve net faiz marjı üzerindeki etkisine dikkat çekmiştir.

Türk Bankacılık Sistemi için 2016 yılında Çağlayan ve Talavera'nın yapmış oldukları çalışmada kredi dolarizasyonu ve bunun bankaların likidite ve kârlılığı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Araştırma 2003Q1-2014Q1 zaman dilimini kapsamaktadır. Sabit etkiler modelinin kullanıldığı çalışmada bankaların sağlamış oldukları yabancı para cinsinden fonlarının bir kısmının yabancı para cinsinden kredi şeklinde verildiğine dair kanıtlar bulunmuştur. İlerleyen yıllarda Zeybek (2018), Türk Bankacılık Sisteminde bulunan bankaların yükümlölük dolarizasyonundan ne düzeyde etkilendiklerini incelemiştir. İncelemede, olması gereken dolarizasyon düzeyi Minimum Varyans Portföy (MVP) değerı ile hesaplanmış ve ardından var olan dolarizasyon rakamları ile karşılaştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda dolarizasyon seviyesinin, olması gereken optimum dolarizasyon seviyesinden yüksek olduğu saptanmıştır. Çalışmada yazar Granger Nedensellik Testi uygulayarak MPV'nin yükümlölük dolarizasyonunun sebebi olduğunu ifade etmiştir. 2019 yılında Işık, 2012-2017 döneminde Türkiye'de faaliyette bulunan 26 adet mevduat bankasının kredi ve mevduat dolarizasyonun banka performansına olan etkisini incelemiştir. Çalışmada mevduat dolarizasyonunun aktif

kârlılık üzerinde negatif etkisinin olduğunu hem tesadüfi etkiler modeli hem de GMM sonuçları ile tespit etmiştir. Ayrıca mevduat dolarizasyonunun özkaynak kârlılığı üzerinde negatif bir etkisinin bulunduğunu tespit etmiştir. Tesadüfi etkiler modeli sonuçlarına göre kredi dolarizasyonunun yalnızca aktif kârlılığına anlamlı bir tesire sahip olduğunu bulmuştur.

3. Veri Seti ve Metodoloji

Çalışmada faaliyet konusu itibariyle hem mevduat kabul eden hem de kredi veren ve incelenen dönemlerin tümünde faaliyet gösteren 21 adet mevduat bankası yer almaktadır. Örneklemi oluşturan tüm bankaların aktif büyükleri toplamı Türk bankacılık sisteminin aktif büyüklüğünün %91,56'sını (2020/4. döneme göre) oluşturmaktadır. Çalışma kapsamına giren bankalar ve bunların Türk Bankacılık sisteminden almış oldukları pay ek 1'de gösterilmiştir.

Bankacılık ile ilgili veriler Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) web sitesinde bulunan istatistiki veriler kısmından banka bazlı olarak temin edilmiştir. 2003Q1-2020Q4 arası 72 zaman gözlemi için çalışma yapılmıştır. Çalışmada üç adet bağımlı değişken (üç farklı model), sekiz adet bağımsız değişken kullanılarak açıklanmaya çalışılmıştır. Ek 2'de modelde kullanılan değişkenler hesaplama yöntemleri, verilerin elde edildiği kaynak ve çalışma sonucunda beklenen etki sunulmuştur.

Çalışmada kullanılan 11 adet değişkene ait istatistiklerden ülkenin büyüme oranını temsilen modele dâhil edilen gayrisafi yurtiçi hasılanın (GSYH) bir önceki döneme göre değişimi (BUY), enflasyon oranı (ENF) ve bileşik dolarizasyon endeksi (BDE) serileri 21 bankanın tamamı için aynı gözlem değerlerine sahip iken geri kalan her bir değişkenin değeri ise kendi içerisinde bulunduğu banka açısından incelenmiştir. Çalışma seti 1512 adet gözleme sahip olup tablo 2'de değişkenler için tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır.

Tablo 2. Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler

DEĞİŞKENLER	GÖZLEM SAYISI	ORTALAMA DEĞER	STANDART SAPMA	MİNİMUM DEĞER	MAKSİMUM DEĞER
ROA	1512	0.0151159	0.0156825	-0.12697	0.1189272
ROE	1512	0.1275979	0.1461694	-1.688276	1.120277
NIM	1512	0.0275094	0.0160752	-0.0411706	0.1039639
KD	1512	0.3007543	0.1422165	0.0241782	0.8100292
MD	1512	0.4707025	0.1624966	0.0003965	0.9934249
BDE	1512	1.14616	0.088795	1.041393	1.322219
BUY	1512	0.0132332	0.0294709	-0.1097601	0.1593742
ENF	1512	0.1025417	0.0438858	0.043	0.265

AKT	1512	10.26475	0.8242449	8.121993	12.00798
OZK	1512	0.123132	0.0410255	0.0288105	0.4420862
DFG	1512	0.0200454	0.0150317	0.0012934	0.1438878

Banka kârlılığının bağımlı değişken olarak kullanıldığı çalışmalarda kârlılık göstergesi olarak çoğunlukla aktif kârlılığı (ROA), özkaynak kârlılığı (ROE) ve net faiz marjı (NIM) kullanılmıştır. Finansal dolarizasyonun banka kârlılığına etkisini inceleyen çalışmalardan Omet vd. (2015), ROA ve NIM'i, Çağlayan ve Talavera (2016) ise ROE'yi kullanmıştır. Işık (2019) çalışmasında ROA'nın yanında ROE'yi de bağımlı değişken olarak incelemiştir.

Kredi dolarizasyonu; Luca ve Petrova (2008) ve Gençay (2007)'in çalışmalarında olduğu gibi her bir bankanın ilgili tarihteki yabancı para cinsinden kredilerin toplam kredilere oranı olarak ifade edilmiştir. Mevduat dolarizasyonu ise Yeyati (2006)'nin önerdiği yöntemlerden biri olan her bir bankanın ilgili tarihteki yabancı para cinsinden mevduatlarının toplam mevduatlara oranı olarak hesaplanıp analize konu edilmiştir. Omet vd. (2015), Çağlayan ve Talavera (2016) çalışmalarında bu oranı kullanmıştır.

Bileşik dolarizasyon endeksi, Reinhart vd. (2003) göre hesaplanmış olup hesaplanma şekli aşağıda belirtilmiştir.

$$\text{Bileşik Dolarizasyon Endeksi} = (\text{yabancı para [YP] mevduatlar/M2Y[geniş para arzı]} + (\text{Toplam dış borç stok / gayri safi milli hasıla [GSMH]}) + (\text{YP ve/veya YP endeksli hazine borçları/ Toplam iç borç stoku}))$$

Tablo 1. Dolarizasyon Endeksi

Rasyo Değerleri	Endeks Değerleri
$x_i=0$	0
$0 < x_i \leq 0.1$	1
$0.1 < x_i \leq 0.2$	2
$0.2 < x_i \leq 0.3$	3
$0.3 < x_i \leq 0.4$	4
$0.4 < x_i \leq 0.5$	5
$0.5 < x_i \leq 0.6$	6
$0.6 < x_i \leq 0.7$	7
$0.7 < x_i \leq 0.8$	8
$0.8 < x_i \leq 0.9$	9
$x_i > 0.9$	10

Kaynak: Reinhart vd. (2003)

Her bir oranın bulunan değeri rasyo değerlerinin karşısında bulunan endeks değerleri ile ifade edilmiş olup üç oranın toplamı bileşik dolarizasyon endeksini vermektedir. Bulunan sonuca göre; 0-3 aralığı düşük, 4-8 aralığı normal, 9-13 aralığı yüksek ve 14-30 aralığı çok yüksek dolarizasyonu ifade etmektedir. Türkiye’de M2Y 2005 Aralık ayına kadar hesaplanmış olması nedeni ile bu tarihten sonra bu tanımın yerini M2 almış olup hesaplamalarda M2 kullanılmıştır. Endeksin hesaplanmasında denklemde yer alan GSMH rakamı yerine Akıncı vd.’nin (2005) çalışmalarında olduğu gibi çeyreklik dönemlerde verileri temin edilebilen GSYH rakamları kullanılmıştır. Hesaplanan bileşik dolarizasyon endeksinin logaritması alınarak modele dâhil edilmiştir.

4. Bulgular

Çalışma kapsamındaki değişkenlerin durağanlığını test etmeye geçmeden önce yatay kesitler arasında bağımlılığın olup olmadığına bakılması gerekmektedir. Yatay kesitler arasında bağımlılığın durumuna göre uygulanacak olan birim kök testleri farklılaşmaktadır. Yatay kesit bağımsızlığı; yatay kesit birimlerinin herhangi birinde ortaya çıkan makroekonomik şoktan panelde bulunan diğer yatay kesit birimlerinin etkilenmediği varsayımını temel almaktadır (Koçbulut ve Altıntaş, 2016: 152). Yatay kesit bağımlılığı testlerinin hepsinde temel hipotez, “yatay kesit bağımlılığı bulunmamaktadır”, alternatif hipotez ise “yatay kesit bağımlılığı vardır” şeklinde kurulmaktadır. Test neticesinde bulunan olasılık değeri 0.05’ten az olması durumunda %5 anlamlılık düzeyinde, alternatif hipotez kabul edilerek paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığı kabul edilmektedir (Pesaran, Ullah ve Yamagata, 2008: 108). Çalışmada yatay kesitler arasındaki bağımlılık için 4 farklı test yapılmış olup sonuçlar tablo 3’te sunulmaktadır.

Tablo 3. Yatay kesit bağımlılığı test sonuçları

Değişkenler	LM		CD _{LM}		LM _{ADJ}		CD	
	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
ROA	2704.787	0.0000	120.7084	0.0000	120.5605	0.0000	38.24435	0.0000
ROE	2487.271	0.0000	110.0948	0.0000	109.9469	0.0000	31.24091	0.0000
NIM	8287.124	0.0000	393.0986	0.0000	392.9507	0.0000	88.00062	0.0000
KD	4330.646	0.0000	200.0422	0.0000	199.8943	0.0000	39.54362	0.0000
MD	5451.399	0.0000	254.7294	0.0000	254.5815	0.0000	62.79707	0.0000
BDE	15120.00	0.0000	726.5088	0.0000	726.3609	0.0000	122.9634	0.0000
BUY	15120.00	0.0000	726.5088	0.0000	726.3609	0.0000	122.9634	0.0000

ENF	15120.00	0.0000	726.5088	0.0000	726.3609	0.0000	122.9634	0.0000
AKT	13916.98	0.0000	667.8073	0.0000	667.6594	0.0000	117.8856	0.0000
OZK	2267.483	0.0000	99.37018	0.0000	99.22229	0.0000	24.37867	0.0000
DFG	11251.52	0.0000	537.7463	0.0000	537.5984	0.0000	105.2859	0.0000

Çalışmada zaman boyutu birim boyutundan büyük olup ($T > N$) bu durumda geçerliliğini koruyan Breusch Pagan LM testi dikkate alınmıştır. Ayrıca test sonuçlarına göre tüm değişkenlerde olasılık değerlerinin %5’den küçük olduğu görülmekte olup bu durumda temel hipotez reddedilerek alternatif hipotez olan “yatay kesit bağımlılığı vardır” hipotezi geçerli olmuştur. Bu durumda çalışmaya yatay kesit bağımlılığında kullanılan ikinci kuşak birim kök testleri ile devam edilmiştir.

İkinci kuşak birim kök testleri arasından Pesaran (2007) CIPS testi yapılmıştır. Bu testte, ADF regresyonunun gecikmeli yatay kesit ortalamaları ile genişletilmiş şekli yer almaktadır. Regresyonun birinci farkı ise birimler arası korelasyonu ortadan kaldırmakta olup yatay kesit genişletilmiş Dickey-Fuller (CADF) testi olarak da isimlendirilmiştir. Paneldeki her birim için CADF regresyonunu çalıştırılmasının ardından Pesaran, CIPS istatistiğini tespit edebilmek için gecikmeli değer (CADF) üzerindeki t-istatistiklerinin ortalamasını alınması gerektiğini ifade etmiştir. CIPS istatistiğinin ortak asimptotik limiti standart değildir. Çeşitli N ve T seçenekleri için kritik değerler verilmiştir. CIPS testinde hipotezler her bir değişken için aşağıdaki gibi kurulmaktadır:

- H_0 : Serinin birim kökü vardır (seri durağan değildir).
- H_1 : Serinin birim kökü yoktur (seri durağandır).

Çalışmaya uygulanan Pesaran (2007) CIPS testi sonuçları tablo 4’te yer almaktadır. Birimler bazında uygulanan gecikmeye F testi ile karar verilmiştir. CIPS test istatistiği sonuçlarının çizelgede verilen kritik değerlerden mutlak değerce büyük olması durumunda değişkenlerin durağan olduğu kabul edilmektedir. AKT değişkeni hariç tüm değişkenlerin sabitli CIPS test istatistiği sonuçlarının mutlak değerinin kritik değerlerden daha büyük olduğu yani durağan olduğu görülmektedir. ENF, BDE, BUY değişkenleri birim değişmezi olup bu değişkenlerin grafikleri incelendiğinde trend içermedikleri ve sabitli CIPS test istatistiği sonuçlarına göre durağan oldukları görülmektedir.

Tablo Hata! Belgede belirtilen stilde metne rastlanmadı..

CIPS panel birim kök test

sonuçları

DEĞİŞKENLER	SABİTLİ	SABİTLİ+TRENDLİ
	CİPS TEST İSTATİSTİĞİ	CİPS TEST İSTATİSTİĞİ
ROA	-3.327	-3.384
ROE	-3.058	-3.236
NIM	-3.315	-3.634
KD	-2.168	-2.562 *
1. FARKI KD	-6.176	-6.395
MD	-2.876	-3.647
BDE	2.610	1.700*
BUY	2.610	1.700*
ENF	2.610	1.700*
AKT	-1.679*	-2.379 *
1. FARKI AKT	-6.136	-6.337
OZK	-2.529	-2.777
DFG	-3.855	-4.049
CIPS KRİTİK	%10 %5 %1	%10 %5 %1
DEĞERLER	-2.08 -2.16 -2.3	-2.59 -2.65 -2.77

CIPS test sonuçlarına göre sadece AKT değişkeni hem sabitli CIPS test istatistiği sonuçlara göre hemde trendli CIPS test istatistiği sonuçlara göre durağan çıkmamıştır. AKT değişkeninin birinci farkı alınarak yapılan CIPS birim kök testi çıktılarına bakıldığında zaman iki durumda da durağan olduğu görülmektedir. Trendli CIPS test istatistiği sonuçlarına göre durağan olmayan KD değişkeninin birinci farkı alındığında sabitli ve trendli CIPS test istatistik sonuçlarına göre durağan olduğu görülmektedir.

Birim kök testi incelemesi sonucunda modelde kullanılan değişkenlerden düzeyde durağan olmayan AKT ve KD değişkenlerinin birinci farkları alınarak modele dâhil edilmiştir. Bundan sonraki aşamada modeller için uygun tahmin yöntemleri test edilerek modelin tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

$$\text{MODEL 1: } ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta KD_{it} + \beta_2 MD_{it} + \beta_3 BDE_t + \beta_4 BUY_t + \beta_5 ENF_t + \beta_6 \Delta AKT_{it} + \beta_7 OZK_{it} + \beta_8 DFG_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{MODEL 2: } ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta KD_{it} + \beta_2 MD_{it} + \beta_3 BDE_t + \beta_4 BUY_t + \beta_5 ENF_t + \beta_6 \Delta AKT_{it} + \beta_7 OZK_{it} + \beta_8 DFG_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\textbf{MODEL 3: } NIM_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Delta KD_{it} + \beta_2 MD_{it} + \beta_3 BDE_t + \beta_4 BUY_t + \beta_5 ENF_t + \beta_6 \Delta AKT_{it} + \beta_7 OZK_{it} + \beta_8 DFG_{it} + \varepsilon_{it}$$

Panel veri analizlerinde en etkin tahmin yolunu seçmek için birkaç analiz yapılması gerekmektedir. F testi kullanılarak ilk önce klasik model mi (havuzlanmış) yoksa sabit etkiler (fixed effect) modelinin mi tercih edileceğine karar verilecektir. F testi için oluşturulan hipotez, modelin sabit terimi tüm yatay kesit birimleri için aynıdır (H_0) şeklindedir. Klasik modelin tercih edilmediği durumda sabit etkiler modeli tercih edilmeden önce Hausman testi yardımıyla tesadüfi etkiler modeli mi sabit etkiler modeli mi seçilmesi gerektiği tespit edilmektedir. Sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modeli arasında seçim için Hausman testi kullanılmaktadır. Hausman Testi temel hipotez; bağımsız değişkenler ve hata terimleri ilişkisizdir (tesadüfi etkiler modeli) alternatif hipotez; bağımsız değişkenler ve hata terimleri ilişkilidir (sabit etkiler modeli) şeklindedir.

Tüm modellerde bulunan F testi sonucuna göre olasılık değeri %5'den küçük olması nedeni ile klasik model reddedilerek sabit etkiler modeli tercih edilmiştir. Daha sonra yapılan Hausman test istatistik sonuçlarına göre ROA ve ROE'de olasılık değerlerine göre temel hipotez reddedilerek sabit etkiler modeli tercih edilmiştir. NIM'de ise olasılık değerine göre temel hipotez olan tesadüfi etkiler modeli tercih edilmiştir. (Tablo 5'te test sonuçlarına yer verilmiştir.)

Uygun modelin tespit edilmesinden sonra bu modelin ekonometrik varsayımlarının test edilmesi gerekmektedir. Bu varsayımlar, değişen varyansın (heteroskedasite), otokorelasyonun ve birimler arası korelasyonun olmamasıdır. Birimlere göre heteroskedasite, hata süreci yatay kesit birimler içerisinde homoskedastik olduğu zaman varyansının birimlere göre değişkenlik gösterdiği durumlara denilmektedir. Modellerde, kalıntılardaki birimlere göre heteroskedasitenin varlığı Değiştirilmiş Wald testi ile sınanmıştır. Ekonometrik analizlerde varsayım, hataların normal dağıldığı üzerine kurulduğu zaman standart LM, LR ve Wald testleri geçerli olabilmekte fakat normal dağılım olmasa dahi Değiştirilmiş Wald testi geçerliliğini koruyabilmektedir. Bu testin, birim uzunluğunun zaman uzunluğuna göre fazla olduğu hallerde gücü azalabilmektedir. Model 3'de Değişen Varyans/ Heteroskedasite varsayımı tesadüfi etkiler tahmininde kullanılması uygun olan Breusch Pagan Lagrange Çarpımı Testi yardımıyla sınanmıştır. Değişen varyans (heteroskedasite) için temel hipotez değişen varyans-heteroskedasite yoktur şeklindedir. Otokorelasyon Bhargava, Franzini ve Narendranathan (1982) tarafından önerilen Durbin-Watson (DW) testi ve Baltagi-Wu'nun (1999) Yerel En İyi

Değişmez Testi (LBI) ile sınanmıştır. Bu testlerin temel hipotezi “otokorelasyon yoktur” şeklindedir. DW ve LBI’nin sonuçları 2’den az çıktığı durumda temel hipotez olan “otokorelasyon yoktur” şeklinde kurulan temel hipotez reddedilerek otokorelasyonun varlığı kabul edilmektedir. Birimler Arası Korelasyonu sınamak için Breusch ve Pagan Lagrange Çarpımı Testi kullanılmıştır. Bu testin temel hipotezi “birimler arası korelasyon yoktur” şeklindedir.

Tablo 5. Modellerin ekonometrik varsayımları

MODELLER	Birim Etki	Sabit veya Tesadüfi Etki	Ekonometrik Varsayımlar			
			Değişen Varyans/ Heteroskedasite	Otokorelasyon		Yatay Kesit Bağımlılık
	F Testi	Hausman Testi	Değiştirilmiş Wald Testi	Durbin- Watson Testi	Baltagi-Wu	Breusch Pagan Testi
Model 1	33.1	15.61	4652.14	0.33639774	0.40431975	1484.031
	(0.0000)	(0.0483)	(0.0000)			(0.0000)
Model 2	27.25	31.80	6979.05	0.37535185	0.43501187	1441.475
	(0.0000)	(0.0001)	(0.0000)			(0.0000)
	F Testi	Hausman Testi	Breusch Pagan Lagrange Çarpımı Testi	Durbin- Watson Testi	Baltagi-Wu	Breusch Pagan Testi
Model 3	8.84	0.93	460.24	0.98559206	1.0782061	4138.413
	(0.0000)	(0.9987)	(0.0000)			(0.0000)

Tablo 5’te modellerin ekonometrik varsayımlarının sonuçları yer almaktadır. Sonuçlar incelendiğinde değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyonun olduğu görülmektedir. Bu sebeplerle tahmin edilen sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelinin sonuçları doğru olmamaktadır. Her 3 model içinde bu varsayımlar altında geçerliliğini koruyan tahmin yöntemlerine geçilmiştir. Model 1 ve 2 Driscoll ve Kraay standart hatalı sabit etkiler tahmincisi ile model 3 ise Arellano, Froot ve Rogers standart hatalı tesadüfi etkiler tahmincisi yardımıyla yeniden tahmin yapılmıştır. Tahmin sonuçları ise tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6. Modellerin tahmin sonuçları

	Model 1 (ROA)			Model 2 (ROE)			Model 3 (NIM)		
Bağımlı Değişkenler	Katsayılar	T İstatistiği	P>[T]	Katsayılar	T İstatistiği	P>[T]	Katsayılar	Z İstatistiği	P Olasılık
KD	-0.0160018**	-2.14	0.036	-0.1385992**	-2.53	0.014	0.0190219	1.46	0.144
MD	0.0255315***	3.77	0.000	0.2652394***	4.16	0.000	-0.0196223***	-3.37	0.001
BDE	-0.0571046***	-5.73	0.000	-0.6126429***	-5.59	0.000	0.0412113***	6.03	0.000
BUY	0.0181194	1.15	0.256	0.1504072	1.21	0.229	-0.0141585**	-2.32	0.020
ENF	0.0964415***	2.88	0.005	0.9362656***	3.12	0.003	-0.0426967**	-2.47	0.014
AKT	0.0487074***	3.73	0.000	0.2738555**	2.30	0.025	-0.0023151	-0.16	0.874
OZK	0.1495317***	4.19	0.000	0.5460084	1.51	0.136	0.0611605***	3.24	0.001
DFG	-10.84841	-1.32	0.191	-0.6811928	-1.03	0.307	0.7303952***	6.79	0.000
SABİT	0.040761***	4.79	0.000	0.5426566***	6.19	0.000	-0.0277163***	-3.49	0.000

ROA modeli için Driscoll ve Kraay standart hatalı sabit etkiler tahmincisi çıktılarına göre DFG ve BUY değişkenlerinin bağımlı değişken üzerinde etkisi tespit edilememiştir. %5 anlamlılık düzeyinde KD'nin ROA'yı negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediği bulunmuştur. KD'de ortaya çıkan 1 birimlik artış ROA'da 0,016 birimlik azalışa sebep olduğu görülmektedir. MD'nin aktif kârlılık üzerinde %1 anlamlılık düzeyinde olumlu etkisi bulunmaktadır. MD'de ortaya çıkan 1 birimlik artış ROA'yı 0,025 birim artırmaktadır. Özsöz (2009) çalışmasında MD ile banka kârlılığı arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Işık (2019) çalışmasında tespit etmiş olduğu mevduat dolarizasyonun banka kârlılığını azalttığı sonucunun tam tersi bir ilişki tespit edilmiştir. Omet vd. (2015) çalışması ile tutarlı sonuçlar bulunmuştur. BDE, ROA'yı %1 anlamlılık düzeyinde negatif etkilemektedir. BDE'de ortaya çıkan 1 birimlik artışa karşın ROA'da 0,057 birim azalma meydana gelmektedir. %1 anlamlılık düzeyinde ENF'nin, ROA üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır. ENF'da ortaya çıkan 1 birimlik artış ROA'da 0,096 birim artışa neden olmaktadır. AKT'nin, %1 anlamlılık düzeyinde ROA üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. AKT'nin 1 birim artması ROA'yı 0,048 birim yükseltmektedir. %1 anlamlılık düzeyinde OZK değişkeninin ROA

üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır. OZK değişkenindeki 1 birimlik artış ROA'yı 0,149 artırmaktadır.

BUY, OZK ve DFG değişkenleri ROE'yi istatistiksel olarak etkilememektedir. %5 anlamlılık düzeyinde KD'nin ROE üzerinde etkisi anlamlı ve negatiftir. KD'de ortaya çıkan 1 birimlik bir artış ROE'yi 0,138 birim azaltmaktadır. %1 anlamlılık düzeyinde MD'nin ROE üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitiftir. MD'de ortaya çıkan 1 birimlik artış ROE'yi 0,265 birim artırmaktadır. Çalışma sonucunda bulunan mevduat dolarizasyonun ROE'yi pozitif yönde etkilemesi Çağlayan ve Talavera (2016)'nın yükümlülük dolarizasyonunun bankaların döviz kuru riskine karşı kendilerini farklı enstrümanlarla korumalarından dolayı banka kârlılığına olumlu etki yapabildiği ifadesi ile örtüşmektedir. %1 anlamlılık düzeyinde BDE'nin ROE üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve negatiftir. İstatistiksel olarak ENF'nin, ROA'da olduğu gibi ROE üzerinde de pozitif etkisi görülmektedir. Enflasyon artışının kredi hacminin artmasına ve kredi faiz oranlarının artmasına neden olduğu değerlendirilmektedir. ENF'nin ROE üzerindeki katsayı etkisi diğer tüm değişkenlerin katsayısına göre en çok etkileyen değişkendir. ENF'deki 1 birimlik artış ROE'de 0,936 birimlik artışa neden olduğu görülmektedir. AKT değişkeni ROA'da olduğu gibi ROE'yi de olumlu etkilerken NIM'de istatistiksel olarak herhangi bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Elde edilen sonuç bankaların ölçek ekonomilerinin avantajını kullandığını göstermektedir.

$$\text{MODEL 1: } ROA_{it} = 0.040761 - 0.0160018KD_{it} + 0.0255315MD_{it} - 0.0571046BDE_t + 0.0964415ENF_t + 0.0487074AKT_{it} + 0.1495317OZK_{it}$$

$$\text{MODEL 2: } ROE_{it} = 0.5426566 - 0.1385992\Delta KD_{it} + 0.2652394MD_{it} - 0.6126429BDE_t + 0.9362656ENF_t + 0.2738555AKT_{it}$$

$$\text{MODEL 3: } NIM_{it} = -0.0277163 - 0.0196223MD_{it} + 0.0412113BDE_t + 0.0141585BUY_t - 0.0426967ENF_t + 0.0611605OZK_{it} + 0.7303952DFG_{it}$$

Tahmin sonuçlarına göre KD'nin ve AKT'nin NIM üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. MD %1 anlamlılık düzeyinde negatif bir etkiye sahiptir. MD'de ortaya çıkan 1 birimlik artış NIM'i 0,019 birim azaltmaktadır. %1 anlamlılık düzeyinde BDE'nin NIM'e pozitif bir etkisi bulunmaktadır. %5 anlamlılık düzeyinde ENF'nin ve BUY değişkeninin NIM üzerinde negatif ve anlamlı etkisi bulunmaktadır. OZK değişkeni ROE'yi istatistiksel olarak etkilememekle beraber ROA ve NIM değişkenlerini pozitif yönde ve güçlü bir şekilde etkilediği

bulunmuştur. Bu sonuç sermayenin finansman sürecindeki güvence rolüne ilişkin fikir ile örtüşmektedir. ENF'nin NIM üzerinde %5 anlamlılık düzeyindeki negatif ve istatistiksel olarak etkisi bulunmuştur. Bankacılık sisteminin varlık ve yükümlülükleri arasındaki vade uyumsuzluğu NIM'i enflasyon olan dönemlerde olumsuz etkilemektedir. Mevduatların ortalama vadelerinin kredilere nazaran daha kısa olması, enflasyon oranlarıyla faiz oranlarındaki artışın paralel ilerlemesinin NIM'in daralmasına neden olabilmektedir. Çünkü bankalar faiz oranlarındaki yükselişlerde ortalama mevduat faiz oranları hemen artmakta, kredi stoklarının yüksek olması ve kredi vadelerinin uzun olması nedeniyle kredilerin ortalama faizi gecikmeli yükselmektedir. %1 anlamlılık düzeyinde DFG'nin NIM üzerinde pozitif etkisi bulunmaktadır. DFG'de yaşanan 1 birimlik artış NIM'i 0,730 birim artırmaktadır. BUY değişkenin ROA ve ROE üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamakla beraber NIM üzerinde %5 anlamlılık düzeyinde negatif bir etkisi olduğu bulunmuştur.

5. Sonuç

Çalışma kapsamında Türk bankacılık sisteminde faaliyetine devam eden 21 adet mevduat bankasının verileri ile finansal dolarizasyonun banka kârlılığına etkisi incelenmiştir. Çalışma 2003Q1-2020Q4 zaman dilimini kapsamaktadır. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada ortalama aktif kârlılığı, ortalama özkaynak kârlılığı ve net faiz marjı üzerine kurulan üç ayrı modelin her biri sekiz adet bağımsız değişken ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Yapılan panel veri analizi çalışmasının sonuçlarına göre MD'nin ROA ve ROE üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Türk Bankacılık Sisteminde incelenen dönem olan 2003-2020 yılları arasında YP mevduatın tamamı hiçbir dönemde YP kredi olarak kullanılamamıştır. Toplam YP mevduatlar, TL'ye dönüştürülerek TL kredi olarak da plase edilmiştir. TL kredi faiz oranlarının, YP kredi faiz oranlarına nazaran daha yüksek olmasının ROA ve ROE'ye olumlu katkı yaptığı düşünülmektedir. %1 anlamlılık düzeyinde MD'nin NIM üzerinde negatif bir etkisi bulunmaktadır. YP cinsi mevduatın artması ROA ve ROE'yi olumlu etkilerken incelenen dönemde yaşanan kur artışları nedeniyle müşterilere ödenen faiz giderlerindeki artışın NIM'i olumsuz etkilediği düşünülmektedir.

Finansal dolarizasyon göstergelerinden olan KD'nin ROA ve ROE üzerinde negatif etkisi bulunmaktadır. İncelenen dönemde döviz kredisi kullanımının bazı yıllarda esnek olması şahısların ve döviz geliri olmayan firmaların YP cinsinden borçlanmasına sebep olmuştur. Bu durum para birimi uyumsuzluğu oluşturarak gelirleri TL olan firmaların borç yüklerini artırmış, bilançolarını olumsuz etkileyerek bankaların aktif kalitesinin bozulması ile sonuçlanmıştır.

Kurlarda yaşanan yükselişler müşterileri temerrüte düşürerek bankaların ilgili kredilerden zarar etmesine, ayırdıkları karşılık miktarının artmasına, kredi verilebilir fonlarına azalmasına neden olarak ROA ve ROE'nin olumsuz etkilenmesine neden olduğu düşünülmektedir. Bu sonuç De Nicolo vd. (2003), Change ve Velasco (2001), Kutun vd. (2010) dolarizasyon oranları yüksek olan bankalarda kur riskinin temerrüt riskine aktarılması sonucu banka kârlılığını azalttığını savunduğu görüşü ile örtüşmektedir.

Çalışma sonucunda BDE değişkeni ROA ve ROE'yi negatif etkilemektedir. Makroekonomik değişken olarak ele aldığımız bu değişken ülkede dolarizasyon derecesi arttıkça banka kârının negatif etkilendiğini göstermektedir. Dolarizasyonunda nedenleri arasında sayılan ekonomik güven ortamının sağlanamamasının banka kârlılığını negatif yönde etkilediği düşünülmektedir. BDE değişkeninin NIM üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olarak bulunmuştur. BDE ile bankaların varlık ve yükümlülüklerinin dolarize olması bankaların kur riskine maruz kalmalarının önüne geçerek varlık ve yükümlülükleri aynı para cinsinden olmasına öngörülebilir kredi spread uygulanması nedeniyle de NIM'e olumlu yansıdığı düşünülmektedir.

Mevduat dolarizasyonunun banka kârlılığına olan olumlu etkisini ve kredi dolarizasyonunun banka kârlılığına olan olumsuz etkisini dikkate alınarak banka kâr hedeflemesinin yapılması gerekmektedir. Diğer taraftan, türev işlem maliyetlerinin ve YP mevduat maliyeti toplamının TL kredi faizlerinin altında olması halinde YP mevduatların TL kredi olarak kullandırılmasının banka kârına olumlu katkı yapacağı düşünülmektedir. Öte yandan krediler ile mevduatlar arasındaki vade uyumsuzluğu dikkate alınarak, Türkiye'de kurların ve enflasyon oranlarının yükseldiği dönemlerde YP fonların, TL kredi olarak kullandırılmasında temkinli olmanın faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Düzenleyici ve denetleyici kurumların YP mevduatlara getireceği ilave karşılıklar, kambiyo vergileri, döviz kredisi kullandırımına yönelik kısıtlamalar veya yabancı para işlemlere getirilecek önleyici düzenlemeler bankaların YP işlemlerden elde edeceği kârın aynı zamanda finansal dolarizasyon seviyesinin belirleyicisi olabilecektir. İlerleyen dönemlerde yapılacak olan çalışmalarda finansal dolarizasyonu önlemek için son yıllarda uygulamaya alınan dövizle çevrilebilir mevduat, kur korumalı mevduat uygulamaları, zorunlu karşılıklarda yapılan değişiklikler gibi uygulamaların finansal dolarizasyona ve banka kârına etkisi incelenebilir.

Kaynakça

- Akıncı, Ö., Barlas, Y. ve Usta, B. (2005). “Dolarizasyon Endeksleri: Türkiye’deki Dolarizasyon Sürecine İlişkin Göstergeler”. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Çalışma Tebliği, 05/17, 1-23.
- Baltagi, B. H. and Wu, P. X. (1999). “Unequally Spaced Panel Data Regression With Ar (1) Disturbances”. *Econometric Theory*, 22(5), 973-984
- Bhargava, A., Franzini, L., and Narendranathan, W. (1982). “Serial Correlation and the Fixed Effects Model”. *The Review Of Economic Studies*, 49(4), 533-549.
- Breusch, T. and Pagan, A. (1980). “The Lagrange Multiplier Test and Its Applications To Model Specification In Econometrics”. *Review Of Economic Studies*, 47, 239-253.
- Change, R. and Velasco, A. (2001). “Monetary Policy in a Dollarized Economy Where Balance Sheets Matter”. *Journal of Development Economics*, 66 (2), 445-464.
- Court, E., Özsöz, E. and Rengifo, E. W. (2010). “Deposit Dollarization and its Impact on Financial Deepening in The Developing World”. *Fordham University Department Of Economics Discussion Paper Series*, 2010-08, 1-29.
- Çağlayan, M. and Talavera, O. (2016). “Dollarization, Liquidity and Performance: Evidence From Turkish Banking”, *Munich Personal Repec Archive*, Mpra Paper No. 72812,1-24.
- De Nicolo, G., Honohan, P. and Ize, A. (2003). “Dollarization of the Banking System: Good or Bad?”. *IMF Çalışma Tebliği No: 03/146*.
- Driscoll, J. C., and Kraay, A. (1998). “Consistent Covariance Matrix Estimation With Spatially Dependent Panel Data”. *Review Of Economics And Statistics*, 549-560.
- Gençay, O. (2007). *Finansal Dolarizasyon ve Finansal İstikrar Arasındaki İlişki: Türkiye Değerlendirmesi*. Uzmanlık Yeterlik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Ankara.
- Hausman, J.A. (1978). “Spesification Test in Econometrics”, *Econometrica*, 46(6),1251-1271.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı (HMB)
- Işık, S. (2019). *Dollarization and Bank Performance*, Yüksek Lisans Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ankara.
- Koçbulut, Ö. ve Altıntaş, H. (2016). “İkiz Açıklar ve Feldstein-Horioka Hipotezi: OECD Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırılmalı Panel Eş Bütünleşme Analizi”. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 48, 145-174.
- Kutan, A. M., Rengifo, E. W. and Özsöz, E. (2010). “Evaluating the Effects of Deposit Dollarization in Bank Profitability”. *Fordham University Department of Economics Discussion Paper Series*, 2010-07, 1-20.
- Luca, A.C. and Petrova, I. K.(2008). "What Drives Credit Dollarization in Transition Economies?". *Journal of Banking and Finance*,32(5), 858-869.
- Neanidis, K. C. and Savva, C. S. (2009). “Financial Dollarization: Short-Run Determinants in Transition Economies”. *Journal of Banking and Finance*, 33(10), 1860-1873.
- Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)

- Omet, G., Hadhoud, M. A. and Halim, M. A. (2015). "Deposit Dollarization and Bank Performance: The Jordanian Case". *International Journal of Business and Social Science*, 6(6), 139-145.
- Özsöz, E. (2009). "Evaluating the Effects of Deposit Dollarization in Financial Intermediation in Transition Economies". *Eastern European Economics*, 47(4), 5–24.
- Pesaran, M. H. (2007). "A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross Section Dependence". *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M.H., Ullah, A. and Yamagata, T. (2008). "A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence". *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Petkovski, M., Jovanovski, K. and Makreshanska, S. (2014). "The Role of Financial Dollarization During the Financial Crises". *Cea Journal of Economics*, 9(1), 13-22.
- Reinhart, C. M., Rogoff K. S. and Savastano, M. A. (2003). "Addicted to Dollars". *NBER Working Paper*, No: 10015, 1-67. DOI 10.3386/W10015
- Türkiye Bankalar Birliği
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
- Yeyati, E. L. (2006). "Financial Dollarization: Evaluating the Consequences". *Journal of Economic Policy*, 21(45), 61–118.
- Zeybek, H. (2018). "Dolarizasyonun Finansman Maliyeti Üzerine Etkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz". *Proceedings of the International Congress on Business and Marketing, İstanbul*.

Extended Summary

In countries with high inflation rates, and increases in exchange rates, households and companies turn to foreign currency to protect their purchasing power and to increase their income. The dollarization process, which emerged with the start of holding assets in another foreign currency in the economy, continues with the widespread use of foreign currency in economic activities. A country's abandonment of its currency or the use of another country's currency in addition to its currency is characterized as dollarization. On the other hand, financial dollarization is a type of dollarization and is defined as the holding of assets and resources in foreign currency by households, governments and firms.

With the keeping of savings in foreign currency, the amount of foreign currency deposits in banks started to increase. Banks want to transfer the exchange rate risk they have undertaken with the foreign currency deposits collected to their customers with foreign currency loans. An increase in loan amounts in foreign currency may cause customers to default in possible exchange rate increases.

In this study, by showing the effect of financial dollarization on the profitability of deposit banks operating in the Turkish banking system; It is aimed to contribute to the decisions of bank managers, investors, regulatory institutions and organizations. The foreign exchange orientation process that

started with global liberalization in Turkey continued to be important with high and volatile inflation rates and exchange rates. The ratio of foreign currency deposits, which is used as an indicator of dollarization, to the broad money supply was 52% in 2003, and it was 57% in 2020. These figures show that dollarization still maintains its importance for Türkiye. Due to this importance, this study examines the effect of financial dollarization on bank profitability in the Turkish banking system between 2003 and 2020.

Most of the studies on bank profitability in the literature focus on the determinants of profitability. Few studies on the Turkish banking system have examined the effect of financial dollarization on bank profitability. In addition, there are more studies on this subject in the foreign literature. This study, which has the highest observation period examining the effect of financial dollarization on profitability in the Turkish banking system, is important in terms of contributing to the limited literature. In addition, this study is the first study to examine the effect of the compound dollarization index, which is considered a macroeconomic variable, on bank profitability and contributed to the literature in this regard.

In this study, the effect of financial dollarization on bank profitability with 21 deposit banks operating in the Turkish Banking System is examined with the help of panel data analysis. The limitations of the study are that the study is limited to a single country and only deposit banks are included in the analysis, since banking data of developing countries similar to Turkey cannot be accessed.

In the study, deposit dollarization and credit dollarization as bank-specific variables as an indicator of financial dollarization and the composite dollarization index as a variable related to macroeconomic indicators were used. Deposit dollarization is calculated as the ratio of foreign currency deposits to total deposits, as suggested by Yeyati (2006). With the same method, loan dollarization is included in the model as the ratio of foreign currency loans to total loans. The compound dollarization index calculated as suggested by Reinhart, Rogoff and Savastano (2003), was added to the model as an independent variable. In this way, the effect of dollarization on bank profit has been examined bilaterally and the study will present a new perspective to the literature in this context.

The study was analyzed with panel data analysis between 2003Q1-2020Q4. Three different models were used: average return on assets, average return on equity and net interest margin. In addition to financial dollarization indicators, bank-specific variables and macroeconomic variables are used, and there are a total of eight variables in the model. In the study, firstly, the cross-sectional dependency of the variables was tested. Then, CIPS unit root tests were performed and the method suitable for the study was determined. As a result of the panel data study, it was determined that the effect of deposit dollarization on average return on assets and average return on equity was significant and positive, while its effect on net interest margin was negative and significant. It has been found that the effect of credit

dollarization on average return on assets and average return on equity is significant and negative, but it does not have a significant effect on the net interest margin. It has been determined that the composite dollarization index has a significant and negative effect on average asset return and average equity return, while it has a positive and significant effect on net interest margin.

Between 2003 and 2020, which is the period examined in the Turkish Banking System, not all FX deposits could be made available as FX loans. Total FX deposits were converted into TL and placed as TL loans. It is thought that the fact that TL loan interest rates are higher than FX loan interest rates makes a positive contribution to ROA and ROE. While the increase in FX deposits positively affects ROA and ROE, it is thought that the increase in interest expenses paid to customers due to the exchange rate increases in the examined period has a negative impact on NIM.

During the examined period, the use of foreign currency loans was flexible in some years, causing individuals and companies without foreign currency income to borrow in foreign currency. This situation created a currency mismatch, increasing the debt burden of companies whose revenues are in TL, negatively affecting their balance sheets and resulting in a deterioration in the asset quality of banks. It is thought that increases in exchange rates cause customers to default, cause banks to incur losses on related loans, increase the amount of provisions they allocate, and reduce loanable funds, thus negatively affecting ROA and ROE.

BDE, which we consider as a macroeconomic variable, shows that bank profits are negatively affected as the degree of dollarization in the country increases. It is thought that the failure to provide an environment of economic confidence, which is among the reasons for dollarization, negatively affects bank profitability. The effect of the BDE variable on NIM was found to be statistically significant and positive. It is thought that the dollarization of banks' assets and liabilities through BDE prevents banks from being exposed to exchange rate risk, and has a positive impact on NIM due to the predictable credit spread being applied to the assets and liabilities being denominated in the same currency.

Bank profit targeting should be made by taking into account the positive effect of deposit dollarization on bank profitability and the negative effect of credit dollarization on bank profitability. On the other hand, if the sum of derivative transaction costs and FX deposit costs is below TL loan interest rates, it is thought that using FX deposits as TL loans will make a positive contribution to the bank's profit. On the other hand, considering the maturity mismatch between loans and deposits, it is considered that it would be beneficial to be cautious in using FX funds as TL loans during periods when exchange rates and inflation rates in Turkey increase.

Ek 1. Analize dâhil olan bankalar

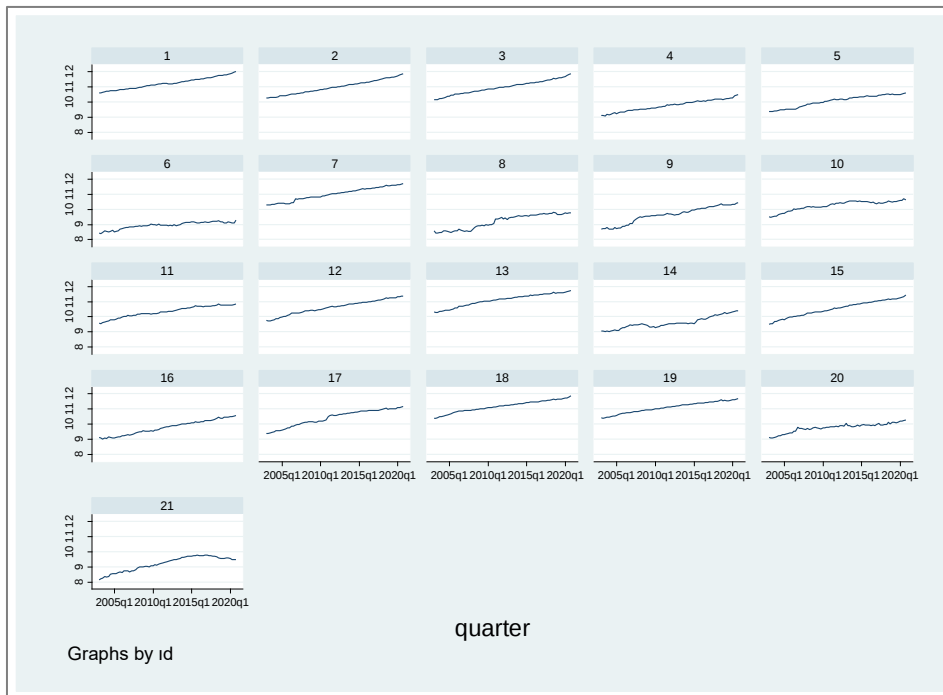
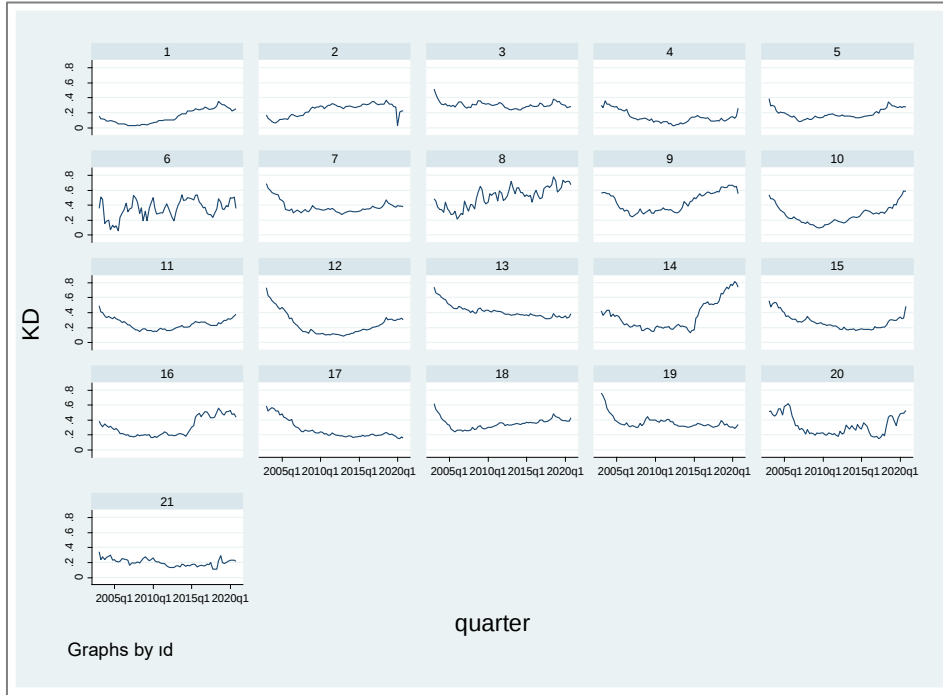
BANKA ADI	SERMayE KÖKENİNE GÖRE BANKA TÜRLEİ	TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNDEN ALDIKLARI PAY (%) (2020 YILI)
T.C. Ziraat Bankası A.Ş.	Kamusal Sermayeli Mevduat Bankaları	16,72
T. Vakıflar Bankası T.A.O.	Kamusal Sermayeli Mevduat Bankaları	12,40
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Kamusal Sermayeli Mevduat Bankaları	12,06
Türkiye İş Bankası A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	10,54
T. Garanti Bankası A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	8,74
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	8,16
Akbank T.A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	7,91
QNB Finansbank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	4,03
Denizbank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	3,54
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	2,48
ING Bank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	1,09
HSBC Bank A. Ş	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,77
Şekerbank T.A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	0,67
Alternatif Bank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,63
Anadolubank A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	0,45
ICBC Turkey Bank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,44
Burgan Bank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,41
Citibank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,34
Arap Türk Bankası A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,10
Turkland Bank A.Ş.	Yabancı Sermayeli Mevduat Bankalar	0,05
Turkish Bank A.Ş.	Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	0,03
TOPLAM		91,56

Kaynak: TBB

Ek 2. Değişkenlerin tanımlanması

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER	FORMULÜ	KAYNAK	BEKLENEN ETKİ
Ortalama Aktif Kârlılığı (ROA)	Net Kâr/ Ortalama Aktif	TBB	
Ortalama Özkaynak Kârlılığı (ROE)	Net Kâr / Ortalama Özkaynaklar	TBB	
Net Faiz Marjı (NIM)	Net Faiz Geliri/ Toplam Aktifler	TBB	
BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER			
Kredi Dolarizasyonu (KD)	Yabancı Para Birimi Cinsinden Krediler/Toplam Krediler	TBB	NEGATİF
Mevduat Dolarizasyonu (MD)	Yabancı Para Birimi Cinsinden Mevduat/ Toplam Mevduat	TBB	NEGATİF
Bileşik Dolarizasyon Endeksi (BDE)	(Türk Bankacılık Sistemindeki Yabancı Para Cinsinden Mevduat / M2 Para Arzı) + (Net Dış Borç/GSYH) + (Yabancı Para Cinsinden ve/veya Yabancı Paraya Endeksli Hazine Borcu /Toplam İç Borç Stoku) Hesaplanan endeksin logaritması	Hazine ve Maliye Bakanlığı, TBB, TCMB	NEGATİF
Büyüme (BUY)	GSYH' nin bir önceki döneme göre değişimi	Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)	POZİTİF
Enflasyon (ENF)	Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) üzerinden hesaplanan enflasyon oranı- Yıllık Büyüme Oranı	OECD	POZİTİF
Banka Büyüklüğü (AKT)	Toplam varlıkların logaritması	TBB	NEGATİF
Sermaye (OZK)	Özkaynaklar/toplam aktif	TBB	POZİTİF
Diğer Faaliyet Giderleri (DFG)	Diğer Faaliyet Giderleri/ Toplam Aktifler	TBB	POZİTİF

Ek 3. Değişkenlere Ait Grafikler



Çekim Modeli ve Panel Veri Analizi ile İller Arası Ticaretin İncelenmesi: Çorum İli Örneği

Muhammed Hasan YÜCEL¹

Kadriye GÜL YÜCEL²

Geliş Tarihi (Received) 04.02.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 18.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1247731

Öz

Bu çalışmanın amacı Çorum ilinin diğer 80 il ile arasındaki ticari satışların Newton'un Çekim Modeli ve panel veri analizi kullanılarak incelenmesidir. 2006-2021 dönemine ilişkin verilerin kullanıldığı bu araştırmada Çekim Modeline dayalı model panel en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmiştir. Çekim Modeline göre, birbirleri ile ticaret yapan ülkelerin ticaret hacimlerini belirleyen parametreler, toplam gelirleri ile aralarındaki mesafedir. Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) yönteminin uygulandığı çalışma sonucunda elde edilen bulgular modelin teorik beklentiler ile uyumlu sonuçlar ortaya koyacağını doğrulamaktadır; iller arası mesafenin artması ticari satış miktarını olumsuz etkilerken, illerin toplam gelirindeki artış ticareti olumlu etkilemektedir. Çalışmada Çorum ilinin satış yaptığı ilin toplam gelirinin Çorum ilinin o ile olan satış miktarını pozitif yönde etkilediği aralarındaki uzaklığın ise negatif yönde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Sonuç kısmında Çorum ilinin ticaret hacminin artırılması amacıyla çeşitli politika önerileri sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Çekim Modeli, Çorum, İller Arası Ticaret, Panel Veri Analizi, Poisson Pseudo En Çok Olabilirlik Tahmincisi.

Investigation on Interprovincial Trade by Gravity Model and Panel Data Analysis: the Case of Çorum

Abstract

This study aims to examine the commercial sales between Çorum province and 80 other provinces using Newton's Gravity Model and panel data analysis. In this research, where data for the period 2006-2021 was used, the model based on the Gravity Model was estimated by the panel least squares method. According to the Gravity Model, the parameters determining the trade volumes of countries trading with each other are their total income and the distance between them. The findings obtained as a result of the study in which the Poisson Pseudo Maximum Likelihood (PPML) method was applied confirm that the model will produce results consistent with theoretical expectations; while the increase in the distance between provinces negatively affects the amount of commercial sales, the increase in the total income of the provinces affects trade positively. The study found that the total income of the province to which Çorum sells positively affects the sales amount of Çorum province to that province, while the distance between them negatively affects it. In the conclusion, various policy suggestions are presented to increase the trade volume of Çorum province.

Keywords: Gravity Model, Çorum, Inter-Provincial Trade, Panel Data Analysis, Poisson Pseudo Maximum Likelihood Estimator.

¹ Araş. Gör., Hitit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, muhammedhasanyucel@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5301-7522

² Araş. Gör. Dr., Hitit Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, kadriyegul@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8014-8846

Giriş

Mal, hizmet ve para ile ifade edilebilen tüm değerlerin üretiminden tüketimine kadar devam eden süreçte gerçekleştirilen alım ve satım işlemlerine ticaret adı verilir. Ticari faaliyetlerin ilk ortaya çıkışı takas ekonomisinde gerçekleşmiş, parasal ekonomiye geçişle birlikte yurtiçi ve uluslararası ticaret yukarı yönlü ivme kazanmıştır.

İller arası ticaret ilişkileri, bölgesel gelişme ve kalkınma açısından önemlidir. İllerin üretim ve yatırım kararları belirlenirken çevre iller ile arasındaki ticaret ağı göz önünde bulundurulmaktadır. Bölgesel kalkınma politikalarının etkinliği, illerin ticaret ilişkilerinde rekabet avantajı elde etmelerinin önünü açmaktadır. Komşu illerine ticaret üstünlüğü sağlayan bir il, elde ettiği ekonomik avantajın yanı sıra sosyal, siyasal ve kültürel bağlamda cazibe odağı haline gelir. Dolayısıyla bir ilin ve bölgenin kalkınması için ticaret ilişkilerinin güçlendirilmesi kritik öneme sahiptir.

Bu çalışmada Çorum ilinin diğer iller ile arasındaki ticaret ilişkileri Newton'un Çekim Modeli ve panel veri analizi ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Çekim Modeli, adını Newton'un Yerçekimi Kanunu'ndan almaktadır. Yerçekimi kanununa göre iki cismin arasındaki çekim kuvveti cisimlerin kütleleri ile doğru orantılı, cisimler arasındaki mesafe ile ters orantılıdır (Newton, 1687, s. 198). (1) nolu denklemde görüldüğü üzere modelin iktisat bilimine uyarlanması ile ticari faaliyetler ülkelerin gelirleri ile doğru orantılı, aradaki mesafe ile ters orantılı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

$$F = G \frac{m_1 m_2}{r^2} \quad (1)$$

Literatürde ağırlıklı olarak dış ticarete uygulanan Çekim Modeli, bu çalışmada iller arası ticarete uygulanmıştır. Çorum orta Anadolu ile orta Karadeniz bölgelerini birbirine bağlayan ve yoğun bir geçiş güzergahı olan bir orta Karadeniz ilidir. Bu bağlamda uygulamanın öznesi olarak Çorum ilinin seçilmesi uygun görülmüştür. Aynı zamanda çalışmanın amacı Çorum ili için gerçekleştirilen bir uygulama ile var olan literatüre katkı sağlamaktır. Ayrıca yerli kaynaklardan tespit edildiği kadarı ile çoğu çalışmada bağımlı değişken için toplam veri kullanılırken bağımsız değişkenler için kişi başına verinin kullanılması modelde sistematik hataya sebebiyet vermektedir. Buna ek olarak Tinbergen (1962) çalışmasında ve yabancı kaynaklarda da çekim modelinin sistematik hataya sebep olmadan; eşitliğin solunda ve sağında toplam veriye yer verilerek ya da solunda ve sağında kişi başına veriyi kullanarak kurgulandığı görülmektedir. Bu anlamda da çalışma yerli literatüre katkı sağlamaktadır.

Bu bağlamda öncelikle illerin ticaret hacimlerine ilişkin nicel verilere genel bir bakışın ardından literatür incelemesine yer verilmiştir. Ardından 2006-2021 döneminde Çorum ilinin

diğer 80 il ile arasındaki toplam ticari satış miktarı Çekim Modeli ve panel veri analizi ile incelenmiştir. Sonuç kısmında ise Çorum ilinin ticari satışlarının arttırılmasına yönelik politika önerileri sunulmuştur.

1. Çorum İlinin Ticaret Verilerine Genel Bir Bakış

Bir ilin ekonomik açıdan gelişmesinde ticaret ilişkilerinin geliştirilmesi önemli bir faktördür. Gelişmiş sanayiye sahip iller ticarete avantaj elde etmekte ve pazar paylarını genişletmektedir. Ticaret kazancından elde edilen gelir ile yeni yatırımlar finanse edilerek ekonomik kalkınma hız kazanmaktadır. Bu bölümde Çorum ilinin iller arası ticari ilişkileri istatistikleri değerlendirilmiştir.

Tablo 1: İller Arası Ticari İlişkilerde Ticaret Hacmi (2021) (Milyar TL)

Ticaret Hacmi En Yüksek Olan On İl		Ticaret Hacmi En Düşük Olan On İl	
İstanbul	11368	Bingöl	9,213
Ankara	2312	Iğdır	8,679
İzmir	1377	Artvin	8,136
Kocaeli	942	Kars	6,863
Bursa	881	Sinop	6,836
Çorum	777	Kilis	5,416
Gaziantep	675	Gümüşhane	4,028
Konya	495	Tunceli	2,964
Antalya	441	Bayburt	1,819
Adana	398	Ardahan	1,472

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Girişimci Bilgi Sistemi, 2021.

Tablo 1’de 2021 yılında Türkiye’de iller arası ticari ilişkilerde en fazla ve en az ticaret hacmine sahip on ile yer verilmiştir. Buna göre gelişmiş sanayi ekonomisine sahip İstanbul (11 trilyon 368 milyar TL), Ankara (2 trilyon 312 milyar TL), İzmir (1 trilyon 377 milyar TL), Kocaeli (942 milyar TL), Bursa (881 milyar TL) ticaret hacmi en fazla olan illerin başında gelmektedir. Bu illerin Ankara hariç kıyı bölgelerinde yer almaları ulaşım maliyetlerinin düşük olması açısından avantaj elde etmelerinde etkili bir faktör olabilmektedir. Öte yandan en az ticaret hacmi olan illerin başında 1 milyar 472 milyon TL ile Ardahan gelmektedir. Ardahan ilini Bayburt (1 milyar 819 milyon TL), Tunceli (2 milyar 964 milyon TL), Gümüşhane (4 milyar 28 milyon TL) ve Kilis (5 milyar 416 milyon TL) izlemektedir.

Çekim modeline göre iki il arasındaki mesafe azaldıkça aralarındaki ticaret ağı güçlenmektedir. Çorum ve Çorum iline komşu diğer illerin 81 il arasındaki toplam ticaret satış ve alım düzeylerinin incelenmesi, Çorum ilinin ticaret hacminin panoramasının izlenmesinde

yardımcı olacaktır. Tablo 2’de Çorum ve Çorum’a komşu illerin 2021 yılına ait 81 il arası (kendilerine yapılan satış ve alışlar da toplamın içindedir) ticaret büyüklüklerine yer verilmiştir.

Tablo 2: Çorum İli ve Çorum’a Komşu Olan İllerin İllerarası Ticareti (2021) (Milyar TL)

İller	Toplam Satış	Toplam Alış	Ticaret Hacmi
Çorum	387	390	777
Samsun	75	89	164
Kastamonu	20	17	37
Yozgat	17	19	35
Amasya	12	14	27
Çankırı	7	9	16
Kırıkkale	6	8	14
Sinop	3	4	7

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Girişimci Bilgi Sistemi, 2021.

Çorum ve Çorum’a komşu illerin 81 il arasında gerçekleşen ticaret hacimlerine bakıldığında Çorum’un 777 milyar TL ile en fazla ticaret hacmi olan il olduğu görülmektedir. Çorum’un toplam ticari alımları ise 390 milyar TL’dir. Bölgedeki en büyük ticaret hacmine sahip olan Çorum 387 milyar TL toplam ticari satış gerçekleştirmektedir. Samsun ilinin ise toplam satışı 75 milyar TL, toplam alış 89 milyar TL ve ticaret hacmi 164 milyar TL’dir.

Tablo 3: Çorum İli ve Çorum’a Komşu Olan İllerin Kendi Aralarındaki Ticareti (2021) (Milyon TL)

Satan İller	Alan İller							
	Amasya	Çankırı	Çorum	Kastamonu	Kırıkkale	Samsun	Sinop	Yozgat
Amasya	3430	16	388	47	23	662	30	31
Çankırı	26	1076	95	148	66	115	6	11
Çorum	570	283	367047	212	162	2043	72	325
Kastamonu	19	63	146	2348	8	312	101	11
Kırıkkale	11	97	54	29	1206	110	1	34
Samsun	1146	151	1486	466	81	25473	659	152
Sinop	14	2	17	77	3	175	632	2
Yozgat	16	19	174	76	30	209	51	6029

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Girişimci Bilgi Sistemi, 2021.

Çorum ilinin ve Çorum’a komşu olan illerin kendi aralarındaki ticaret istatistiklerine Tablo 3’te yer verilmiştir. Buna göre Çorum ilinin 2021 yılında kendisinden başka en fazla ticari satış yaptığı il 2 milyar 43 milyon TL ile Samsun, en fazla ticari alım yaptığı il 1 milyar 486 milyon TL ile yine Samsun’dur. Çorum’un komşuları arasında en az ticari satış ve alım yaptığı il ise Sinop’tur (sırasıyla 72 milyon TL ve 17 milyon TL).

Tablo 4: Çorum İli ve Çorum’un Komşu İlleri (Aralarındaki Ticaret) (2021)

İller	Toplam Satışlar (Milyon TL)	Toplam Alımlar (Milyon TL)	Fark (Milyon TL)	Nüfus	Kişi Başına Gelir
Çorum	2.482	2.360	122	526282	4716
Samsun	4.628	2.558	2.070	1371274	3375
Çankırı	467	632	-164	196515	2378
Kırıkkale	337	344	-7	275968	1221
Yozgat	576	520	56	418500	1377
Kastamonu	659	1.033	-375	375592	1754
Amasya	1.197	1.802	-605	335331	3570
Sinop	290	1.386	-1.096	218408	1326

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Girişimci Bilgi Sistemi, 2021. TÜİK, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, 2022. **Not:** Burada illerin kendine yaptığı satış ve alış miktarları hesaplamaya dahil edilmemiştir.

Toplam gelir bir ilin ticaret hacmini belirleyen önemli etkenlerden biridir. Tablo 4’ten görüldüğü üzere 2021 yılında 4716 TL kişi başına gelire sahip olan Çorum, diğer iller ile en fazla ticaret alım-satımı yapan ve en fazla ticaret fazlasına (121.834.112 TL) sahip olan ikinci ildir. Birinci en çok ticaret fazlası veren il aynı zamanda bir liman kenti olan Samsun’un kişi başına geliri 3375 TL’dir ve Çorum ve Çorum’a komşu olan iller (Çorum, Çankırı, Kırıkkale, Yozgat, Kastamonu, Amasya ve Sinop) ile arasındaki ticaret alış-satışlarında 2.069.525.729 TL fazla vermektedir. Samsun’un kendi üretiminin ve limandan gelen malların bu ticarete ne kadarlık payı olduğu bilinmemektedir. Dolayısıyla analiz edilememektedir. 1326 TL kişi başına geliri olan Sinop; Çorum ve Çorum’a komşu olan iller (diğer 7 il) ile karşılaştırıldığında en fazla açık (-1.096.417.728 TL) veren il konumundadır. Tablo 2 ve Tablo 4 karşılaştırıldığında Çorum ilinin ticaret hacmi 81 il arasında komşularına göre daha iyi iken sadece komşuları arasında ticaret hacmi düşünüldüğünde Samsun ilinin gerisinde olduğu görülmektedir. Bu da aslında Çorum’un çevresinden ziyade Türkiye genelinde önemli bir ticaret hacmine sahip

olduğunu göstermektedir. Bir başka ifade ile Çorum, komşularına göre Türkiye genelinde ticari ilişkilerde çok daha iyi bir konuma sahip olduğu değerlendirilmektedir.

2. Literatür

Konuya teorik açıdan bakıldığında illerin toplam gelirinin artması harcamalarını arttırdığını, ticaret yapılan mesafenin artması ise harcamalarını azalttığını göstermektedir. Literatüre bakıldığında Çekim modelinin farklı alanlarda kullanıldığı bilinmektedir. Turizm, göç, uluslararası ticaret alanları bunlardan birkaçıdır. Bu çalışmaların özellikle uluslararası ticarete yoğunlaşmış olduğu göze çarpmakla birlikte son yıllarda iller arası ticarete de uygulandığı görülmektedir.

Tinbergen (1962) Newton'un ünlü çekim modelini ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamak için kullanan ilk kişi olmuştur. Tinbergen bu model ile ülkelerin GSYH verileri dikkate alındığında fiziksel ağırlığı olan bir nesne olarak algılanabileceğini, mesafe dikkate alındığında ise birbirleriyle olan ticari ilişkilerini ise fiziksel olarak bir çekim kuvvetinin büyüklüğü olarak düşünülebileceğini öne sürmüştür. Başka bir ifade ile herhangi iki ülke arasındaki ikili ticaret akışları büyüklüklerinin; gelirleri ve aralarındaki uzaklıklarının bir fonksiyonu olarak tahmin etmek için çekim gücü modeli yüksek bir temsiliyet özelliğine sahiptir. Tinbergen, ikili ticaret kalıpları ile iki ülkenin ekonomik boyutlarının pozitif yönde, uzaklıkları ile negatif yönde ilişkili olduğunu Çekim Modeli vasıtasıyla göstermiştir.

Kien (2009) yapmış olduğu çalışmada AFTA (ASEAN Free Trade Area) üyesi ülkelerin ticaret akışlarının belirleyicilerini Çekim modeli çerçevesinde incelemiştir. Hausman ve Taylor yöntemi kullanılarak tahmin edilen ticaret akışı modeli ile milli gelirin, nüfus ve ortak dilin ihracat akışını anlamlı bir şekilde açıkladığı tespit edilmiştir. 1988-2002 yıllarına ait panel verilerin kullanıldığı çalışmada uzaklığın serbest ticaret alanları düşünüldüğünde ticareti daha güçlü bir şekilde engelleyebileceği görülmüştür. Bu bağlamda çalışmada serbest ticaret bölgesi rejiminin hedeflerini güçlendirebilecek ticaret tesislerinin iyileştirilmesinin önemi vurgulanmaktadır.

Dinç (2012) 1990-2006 yıllarına ait 95 ülkenin panel çekim modelini analiz etmiştir. Prais ve Winsten regresyon analizinin kullanıldığı çalışmada Türkiye'nin dış ticaret hacminin diğer ülkelerin gelirleri ile pozitif yönde Türkiye'ye uzaklıkları ile negatif yönde olduğu bulunarak geleneksel Çekim Modeli ile uyumlu olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmiş olmasının ticari hacmini olumlu yönde etkilediği gözlemlendiği çalışmada Türkiye özelinde ulaştırma maliyetlerinin hala önemli bir maliyet kalemi olduğu ayrıca vurgulanmaktadır.

Kaplan (2016) yaptığı çalışmada Türkiye'nin 2004-2014 yıllarını kapsayan ve sebze ve meyve ihracatı yaptığı 63 ülkeye ait panel verilerini kullanmıştır. Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) yönteminin kullanıldığı çalışmada Türkiye'nin ihracat kararlarını alırken ekonomik büyüklüğü ve kişi başına düşen geliri yüksek ülkeleri seçmesi, ürün çeşitlendirmesi yapması ve yakın ülkeler ile ticaretin geliştirilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin 2008 finansal krizi ve 2010 Arap Baharı krizinden olumsuz etkilendiği ve meyve sebze ihracatının azaldığı tespit edilmiştir.

Yaşar ve Korkmaz (2018) 2013 yılı iller arası ticaret verilerinin kullanıldığı çalışmada Kütahya'nın diğer iller ile olan ticaretini araştırmışlardır. Çekim Modeli ile yapılan analizde, illerin ekonomik büyüklüğünü temsil etmek için kişi başına GSYH verileri kullanılırken, mesafe için illerin km cinsinden uzaklıkları kullanılmaktadır. Analizi yapılan tüm illerin aralarında gerçekleştirdikleri ticari ilişkileri Çekim Modeli ile uyumlu sonuçlar vermiştir. Çalışmanın sonuç kısmında illerin kişi başına gelirlerinin Kütahya ili ile diğer iller arasındaki ticari satışları olumlu yönde etkilediği ve iller arası mesafenin diğer iller arasındaki ticari satışları olumsuz etkilediği vurgulanmaktadır. Bu bağlamda Kütahya'nın gelişmiş iller ile ticarete yakın olduğu sonucu çıkarılmaktadır.

Erkahraman (2018) Türkiye'nin ihracat ve ithalat belirleyicilerini Çekim Modeli çerçevesinde ele almaktadır. İhracat denklemi için 80 ülkenin 1990-2016 dönemi ve ithalat denklemi için 63 ülkenin 1993-2015 dönemi verilerinin kullanıldığı çalışmada Türkiye'nin geliri %1 arttığında ihracatı %0,825, diğer ülkelerin geliri %1 arttığında ihracatı %0,75, Türkiye'nin geliri %1 arttığında ithalatı %0,51 ve diğer ülkelerin geliri %1 arttığında ithalatı %0,87 arttığı tespit edilmiştir. Panel veri analizinin yapıldığı çalışmada Türkiye ile ithalat ya da ihracat yapılan ülkenin mesafesi %1 arttığında ise Türkiye'nin ihracatının %1,32 ve ithalatının %0,67 azaldığı tespit edilmiştir. Bu çalışma ile ortaya konulan sonuçlardan birisi de uzaklığın ihracat rakamlarına bir katı kadar daha fazla etki ettiği olmuştur.

Gül ve Yerdelen Tatoğlu (2019) yapmış oldukları çalışmada dünyada en çok turistin ziyaret ettiği ilk 11 ülkenin 2008-2016 yıllarını kapsayan dönem için turizm talebi belirleyicilerini çekim modeli ve panel veri yöntemi ile tahmin etmişlerdir. Ülke gelirlerinin artması sonucu gönderilen turist sayısının artmasından en çok etkilenen ülkenin Yunanistan olduğunun görüldüğü çalışmada gelirden yaşanan %1 düzeyindeki artışın Yunanistan'a giden turist sayısını %5 arttırdığı tespit edilmiştir. Aynı zamanda bir diğer temel değişken olan uzaklığın da en çok etkilediği ülke yine Yunanistan olarak bulunmuş ve uzaklığın %1 artması Yunanistan'a gelen turist sayısını %6,76 azalttığı tespit edilmiştir.

Çağlar ve Türküz (2019) çalışmalarında 16 APEC (Asya Pasifik Ekonomik İş birliği) ülkesinin 1996-2016 yılları arasındaki panel verilerinden hareket ederek üç boyutlu panel Çekim Modeli oluşturmuşlardır. İki yönlü en küçük kare kukla regresyon (LSDV) yönteminin kullanıldığı çalışmada kişi başına gelir, nüfus ve uzaklığın ihracat miktarını sırasıyla pozitif, negatif ve negatif yönde etkilediği saptanmıştır. İhracat yapan ülkenin geliri ve nüfusu, ihracat yapılan ülkenin geliri ve nüfusu, ihracat yapan ülke ile ihracat yapılan ülkenin arasındaki uzaklık %1 arttığında, sırasıyla ihracat yapan ülkenin ihracat miktarı %1,14 arttığı, %0,59 azaldığı, %1,01 arttığı, %0,95 azaldığı ve %0,84 azaldığı tespit edilmiştir.

Yılmaz (2020) çalışmasında Tekirdağ ilinin 2016 ve 2017 iller arası ticaret verilerini kullanarak diğer iller ile olan ticari ilişkilerini incelemiştir. Çalışma Tekirdağ ilinin yakın mesafedeki ve kişi başına geliri yüksek olan illere olan ticaret hacmi yer çekimi modelinin doğası ile uyumlu olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda sektörel ilişkilerin ve tarım makineleri, tekstil ile gıda sektörlerinin Tekirdağ ilinin ticareti üzerinde etkisi olduğu vurgulanmaktadır.

Çelik ve Abaz (2021) yapmış oldukları çalışmada Kastamonu ilinin ticaret akımı Genişletilmiş Çekim Modeli denklemi 2006-2017 dönemi için panel veri yöntemi ile tahmin etmişlerdir. Literatüre paralel olarak illerin gelirlerinin artması iller arası ticareti arttırırken iller arası uzaklığın artması iller arası ticareti azalttığı sonucuna varılmıştır. Sonuç bölümünde ise Kastamonu ilinin satış potansiyelini arttırmak için devlet desteklerinin, kalkınmanın, yatırımların ve alım-satım gücünün arttırılması ile ulaşım olanaklarının geliştirilmesinin gerekliliği vurgulanmıştır.

Yücel (2021) çalışmasında diğer illerin kişi başına geliri ve Çorum'un diğer illere olan uzaklığı değişkenlerinin Çorum'un diğer illere olan satış miktarını ne yönde etkilediğini araştırmıştır. 2017 yılı iller arası yatay kesit verisinin kullanıldığı çalışmada ekonometrik analiz olarak OLS yöntemi benimsenmiştir. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı girişimci bilgi sisteminden alınan verilerin kullanıldığı araştırmada diğer illerin kişi başına geliri %1 arttığında Çorum'un o ile olan satışlarının %1,22 arttığı, diğer illerin Çorum ile aralarındaki uzaklık %1 arttığında ise Çorum'un o ile olan satışlarının %1,56 azaldığı tespit edilmiştir.

Genel anlamda bu çalışmadaki analiz sonuçlarına baktığımızda literatür ile paralel sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Teori ve benzer çalışmalar ile uyumlu olarak bu çalışmada illerin yapmış olduğu toplam ticari satış miktarının kendi ticari gelirleri ile ve diğer illerin ticari gelirleri ile doğru orantılı satış yaptığı il ile aralarındaki mesafe ile ters orantılı olduğu tespit edilmiştir.

3. Veri ve Yöntem

Bu çalışmanın verileri Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi'nden alınmıştır. Çorum ve diğer 80 ilin arasında gerçekleşen ticari satış miktarı 2006-2021 yılları arasında panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. İller arası mesafeler Karayolları Genel Müdürlüğü verilerine dayanmaktadır. Çorum'un diğer 80 ile olan ticaret analizinin yapıldığı bu araştırmada Yerçekimi Modeline dayalı model Poisson Pseudo Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi ile tahmin edilmiştir.

Önceki yapılan çalışmada (Yücel, 2021) veri kısıtlılığından dolayı sadece 2017 yılı iller arası ticaret istatistikleri baz alınarak yatay kesit verisi OLS yöntemi ile analiz edilmişti. Bu yüzden illerin özellikleri ifade edilememiş, iller arası farklılıkların etkileri analiz edilmiştir. Bu durum yatay kesit verileri ile ekonometrik analiz gerçekleştirilmesinin bir eksikliği olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir başka ifade ile zaman serisi verisinin modele dahil edilmesi ile illerin bir birim olarak zaman içindeki değişimleri de modelde yer almaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2021, s.10). Bu çalışmada ise hem yatay kesit verisi hem zaman serisi verisi ile çalışılmasından dolayı modelde göz ardı edilen birim özellikleri modele dahil edilmektedir. Panel veri kullanılması ile hem illerin kendi içindeki özellikleri hem iller arası farklılıklar aynı anda ifade edilmektedir. Ayrıca önceki çalışmada nüfus verisi ticareti etkileyen bir faktör olarak analize dahil edilmiştir. Fakat nüfus verisi ticareti etkileyen bir faktör olarak analize dahil edilecekse bu değişkenin ticareti azaltıcı değil, arttıracak bir etki olarak modele dahil edilmesi gerekmektedir. Ayrıca yerli literatürde yapılan bu sistematik hata (bağımlı ve bağımsız değişkenlerin aynı türden analize dahil edilmemesi) bazı çalışmalarda göze çarpmaktadır. Bu çalışma ise bağımlı değişken olarak Çorum'un toplam satışları ile bağımsız değişkenler olarak Çorum'un ve diğer illerin toplam geliri analize dahil edilerek literatüre katkı vermektedir.

Aşağıda Newton'un çekim modelinin iller arası ticarete nasıl uygulandığı gösterilmektedir.

- T_{ijt} : t yılındaki Çorum (i) ve diğer iller (j) arasındaki ticari satış miktarı
- Y_{it} : t yılındaki Çorum ilinin toplam geliri
- Y_{jt} : t yılındaki diğer illerdeki toplam gelir
- D_{ij} : Çorum ve diğer iller arasındaki uzaklık (km)

$$T_{ijt} = G_{ijt} \frac{Y_{it}^{\alpha} Y_{jt}^{\beta}}{D_{ij}^{\theta}} \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

(2) numaralı denklem, t yılındaki Çorum'un diğer illere olan toplam satış miktarı (T_{ijt}) ile t yılındaki Çorum'un toplam geliri (Y_{it}), t yılındaki diğer illerin toplam geliri (Y_{jt}) ve uzaklık (D_{ij}) arasındaki matematiksel ilişkiyi göstermektedir. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta

uzaklığın yıllar geçtikçe değişmediğidir. Başka bir ifade ile uzaklık bağımsız değişkeni zaman değişkeni değişmezdir. Bu durum panel veri modelinin seçiminde etkili olacaktır. Zaman değişmezi değişkenleri sabit etkiler modeli kullanılarak tahmin edilemediğinden tesadüfi etkiler modelini kullanmak gerekmektedir (Kien, 2009, s. 270).

(2) numaralı denklemin logaritması alınarak lineer denkleme dönüştürülmüş hali (3) numaralı denklem ile ifade edilmektedir. Yerçekimi Modeli doğrultusunda kişi başına düşen gelir katsayılarının (α ve β) beklenen değeri pozitif, uzaklık katsayısının (θ) beklenen değeri ise negatiftir. Cobb Douglas tipi fonksiyonlarda bağımsız değişkenlerin üstündeki parametreler ilgili değişkenlerin esnekliklerini ifade etmektedir. Bu durumda α Çorum'un toplam gelirinin, β diğer illerin toplam gelirinin ve θ uzaklığın esneklik değerini ifade etmektedir. Burada son olarak G_{ijt} sabit terimi ve ε_{ijt} hata terimini temsil etmektedir.

$$\log T_{ijt} = G_{ijt} + \alpha \log Y_{it} + \beta \log Y_{jt} + \theta \log D_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

Bazı yıllar Çorum'un toplam geliri sıfır olabilmektedir. Model tahminini yapmak için doğrusallaştırılmış 3 numaralı denklemde bağımlı değişkenin sıfır olduğu başka bir ifade ile gözlem değerinin olmadığı verilerin logaritması tanımsız olduğundan dolayı modelden düşürülmektedir. Modelden düşürülen gözlemler ile tahmin yapılması ise tahmincilerin sapmalı olmasına yol açmaktadır (Westerlund ve Wilhelmsson, 2011, s. 643). Bu durumu engellemek için Westerlund ve Wilhelmsson (2011) Poisson Pseudo en çok olabilirlik (Maximum Likelihood) (PPML) (Gourieroux vd., 1984) yöntemini önermektedir. Gourieroux vd. (1984) çalışmalarında PPML tahmincisinin tutarlı ve asimptotik olarak normal dağıldığını göstermektedir. Tüm sıfırların modelden atılması ya da bazı değerler ile değiştirilmesi (tüm değerleri temsilen 1 ile toplamak vs. (Silva ve Tenreiro, 2006, s. 650)) örnek seçiminin yanlı olmasına sebep olur. Ayrıca modelde çekim modelinin doğrusallaştırılmasının doğasında olan değişen varyans problemi vardır. PPML tahmincisi bu zayıflıklardan etkilenmemektedir (Westerlund ve Wilhelmsson, 2011, s. 648). PPML tahmincisi (3) numaralı denklem yerine bağımlı değişkenin logaritmasını almayan (4) numaralı denklemini tahmin etmektedir (Gül ve Yerdelen Tatoğlu, 2019, s. 53).

$$T_{ijt} = G_{ijt} + \alpha \log Y_{it} + \beta \log Y_{jt} + \theta \log D_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (4)$$

Tablo 5'te kullanılan verilerin tanımlayıcı istatistikleri görülmektedir.

Tablo 5: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Orta	Maksimum	Minimum	Standart Sapma
T_{ijt}	1258	61842845	5170000000	8743	260000000
Y_{it}	1280	4860000000	19700000000	591000000	4860000000
Y_{jt}	1280	20200000000	192000000000	5752372	89100000000
D_{ij}	1280	585,1625	1230	92	247,3709

Not: Tüm değişkenler düzey değerlerindedir.

Panel veri analizinde Tesadüfi Etkiler Modelini (REM) tahmin ederken Swammy ve Arora (1972), Wallace ve Hussain (1969), ve Wansbeek ve Kapteyn (1982) tahmincilerinden yararlanılmaktadır. Ancak Swammy ve Arora (1972) ve Wansbeek ve Kapteyn (1982) tahmincileri model içindeki zaman değişmezi değişkenlerini tahmin edemediğinden bu tahminciler içinden sadece Wallace ve Hussain (1969) tahmincisi kullanılmaktadır (Atıcı ve Güloğlu, 2006, s. 15). Wallace ve Hussain (1969) tahmincisi panel çekim modelinin doğrusallaştırılması sonrasında En Küçük Kareler (OLS) yöntemini kullanmakta ve bu yöntemde hata varyansının sabit olduğu varsayılmaktadır. Fakat çekim modeli logaritması alınarak doğrusallaştırıldığında hata teriminin sabit varyans varsayımını ihlal ettiği Monte Carlo denemeleriyle tespit edilmiştir (Silva ve Tenreiro, 2006, s. 653). Böyle bir durumda değişen varyans sorunundan kaçınmak için model Doğrusal Olmayan En Küçük Kareler (NLS) veya Poisson Pseudo Likelihood (PPML) yöntemi ile tahmin edilmesi gerekir. Ayrıca NLS büyük örneklerde daha etkindir (Silva ve Tenreiro, 2006 s. 644). Çalışmadaki örneklem zaman boyutu 16 yıl olduğu için küçük bir örneklem olarak düşünüldüğünden dolayı PPML yöntemi tercih edilmiştir. Westerlund ve Wilhelmsson (2011) yapmış oldukları Monte Carlo simülasyonları ile PPML tahmincisinin küçük örneklem için daha iyi sonuçlar verdiğini tespit etmişlerdir (Westerlund ve Wilhelmsson, 2011, s. 646). Yapılan PPML sonuçları Tablo 6’da özetlenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre Çorum’un yaptığı satış miktarının kendi ilindeki toplam gelir ve diğer ildeki toplam gelir ile beklendiği gibi pozitif yönde ve diğer il ile uzaklık arasında ise beklendiği gibi negatif yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda bulunan katsayılar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 6: PPML Tahmin Sonuçları

	PPML	Olasılık Değeri
Y_{it}	0.651***	0.000
Y_{jt}	1.9***	0.000
D_{ij}	-3.23***	0.000
Sabit	0.798	0.622
R^2	0.782	
Reset Testi	0.68	0.408
Gözlem Sayısı	1258	

Notlar: Bağımlı değişken (Çorum'un diğer ile yapmış olduğu toplam satış miktarı) hariç diğer değişkenlerin seride logaritması alınmıştır. . *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Son olarak modelde spesifikasyon hatası olup olmadığını gösteren Ramsey Reset (1969) testi istatistiğinin olasılık değeri 0.05'ten büyük olduğu için sıfır hipotezi kabul edilerek modelde spesifikasyon hatası olmadığı tespit edilmiştir. Zaman değişmezi değişkenini modelden düşürmeyen ve bağımlı değişkenin sıfır değerli verilerini modelden dışlamayan PPML sonuçlarına göre Çorum'da toplam gelir %1 arttığında Çorum'un diğer illere olan satışları 6,51 milyon TL ve diğer illerde toplam gelir %1 arttığında Çorum'un diğer illere olan satışları 19 milyon TL artmaktadır. Başka bir ifade ile diğer illerdeki toplam gelir artışını ve Çorum'un toplam gelir artışını karşılaştırdığımızda; diğer illerdeki toplam gelir artışının Çorum'un satış miktarını 3 kata yakın arttırdığı görülmektedir. Çorum'un diğer illere olan uzaklığındaki %1 artışın ise Çorum'un diğer illere olan satış miktarını 32,3 milyon TL düşürdüğü tespit edilmiştir. Modelin R^2 değeri 0,782 olarak bulunmuştur ve bu değer aynı zamanda bize Çorum'un diğer illere olan satışlarındaki değişkenliğin %78'inin Çorum'un toplam geliri, diğer illerin toplam geliri ve diğer illerin Çorum'a olan uzaklığı tarafından açıklandığını göstermektedir. Ayrıca modelde değişen varyans problemine karşı dirençli olan PPML tahmincileri kullanıldığından değişen varyans problemi yoktur.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Ağırlıklı olarak uluslararası ticaret hacmini değerlendirmede kullanılan Newton'un Çekim Modeli son dönemde iller arası ticareti konu alan çalışmalarda da kullanılmaya başlanmıştır. Bu çalışmada Çorum ilinin diğer 80 il ile olan ticari satış miktarı, Çekim Modeli ve panel veri analizi kullanılarak değerlendirilmiştir. 2006-2021 yıllarına ilişkin verilerin kullanıldığı analizde Çorum'un hem komşu illerle hem de diğer illerle arasındaki ticaret ilişkisi değerlendirilmiştir. Modelin temel savı; ticaret ilişkisi içinde bulunan ülkelerin toplam gelirleri ve aralarındaki uzaklığın ticaret hacimlerini belirleyen temel parametreler olduğudur. Buna göre toplam gelirdeki artış ticaret hacmini olumlu etkilerken, iki ülke/il arasındaki mesafenin

artışı ticaret hacmini olumsuz etkilemektedir. Çalışmada elde edilen bulgular bu teorik savı doğrular niteliktedir.

Yapılan analiz sonucunda Çorum ilinin satış yaptığı ilin toplam gelirinin Çorum ilinin o ile olan satış miktarını pozitif yönde etkilediği aralarındaki uzaklığın ise negatif yönde etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. PPML yöntemi ile yapılan tahmin sonucuna göre Çorum ilinin yaptığı satış miktarının kendi ilindeki toplam gelir ve diğer ildeki toplam gelir ile beklendiği gibi pozitif yönde ve diğer il ile uzaklık arasında ise beklendiği gibi negatif yönde ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda bulunan katsayılar istatistiksel olarak anlamlıdır.

PPML sonuçlarına göre Çorum ilinde toplam gelir %1 arttığında Çorum ilinin diğer illere olan satışları 6,51 milyon TL ve diğer illerde toplam gelir %1 arttığında Çorum ilinin diğer illere olan satışları 19 milyon TL artmaktadır. Bir başka deyişle diğer illerdeki toplam gelir artışı Çorum ilinin satış miktarını 3 kata yakın artırmaktadır. Çorum ilinin diğer illere olan uzaklığındaki %1 artışın ise Çorum ilinin diğer illere olan satış miktarını 32,3 milyon TL düşürdüğü tespit edilmiştir.

Modele ait sonuçlar değerlendirildiğinde Çorum ilinin toplam gelirinin artırılması ticaret hacmini arttıracaktır. Dolayısıyla öncelikli hedef olarak yatırım ve imalata ağırlık verilmeli, dolaylı olarak istihdam artışı yolu ile kentte yaşayanların refahı iyileştirilmelidir.

Tarım ve hayvancılığa bakıldığında özellikle tarım alanında ekilebilir alanların geniş olmasının Çorum ili için önemli bir avantaj olduğu görülmektedir. Gelecekte tarım sektöründe var olan diğer illere karşı, özellikle büyükşehirlere olan karşılaştırmalı üstünlüğün, tarımsal üretimde kendi kendine yetebilme özelliğinin devamı ve tarım sektöründe açık vermemek için tarım alanlarının imara açılmaması ve modern tarım tekniklerinden yararlanılması gerekmektedir. Çiftçinin devlet tarafından desteklenmesinin yetersiz kaldığı durumlarda yerel yönetimler tarafından teşvik edilmesi bir çözüm olabilir. Çorum ilinin tarımsal üretiminde önemli bir yere sahip olan bağcılık ve bahçecilik faaliyetlerinin de geliştirilmesi için küçük üreticiye destek olunmalıdır.

Çorum ilinin komşu illere ihracat potansiyelinin geliştirilmesi için etkin bir ulaşım ağına gereksinim vardır. Bu bağlamda demiryolu ve havayolunun kullanımı ve bu ulaşım türlerinin geliştirilmesi Çorum ilinin gerek komşu iller gerekse daha uzak mesafedeki iller ile arasındaki ticarete olumlu katkıda bulunacaktır. Çorum ilinin iller arası ticaret hacminin yüksekliği bölge iller ile karşılaştırıldığında Çorum ilindeki sanayileşme düzeyinin diğer illere göre daha iyi bir noktada olduğunu göstermektedir. Bu noktada Çorum organize sanayi bölgesindeki üretimin daha da derinleştirilmesi gerekmektedir.

Genel anlamda Çorum'un komşularına göre 80 il ile çok daha iyi ticari ilişkilere sahip olduğunun değerlendirildiği bu çalışmada bölgesel kalkınma açısından Çorum'un bölge için önemli, yönlendirici ve itici bir konumda olduğu düşünülmektedir. Bu bağlamda bölge illerinin başka bir ifade ile Çorum'a komşu illerin Türkiye genelinde daha derin ticari ilişkiler oluşturması ve geliştirmesi anlamında atması gereken adımlar olduğu bir gerçektir. Bu adımların başında tarım sektörü ağırlıklı ticari ilişkileri olan bu illerin sanayileşme adımlarını ve organize sanayi bölgelerine yönelik geliştirme adımlarını en kısa zamanda tamamlamaları gerekmektedir. Bu illerin aynı zamanda yenilikçi ve araştırma ve geliştirmeye dönük katma değeri yüksek sanayi ürünleri üreterek; üniversite sanayi iş birliği kapsamında yeni ve ihtiyaca dönük üretim alanları oluşturarak, iller arası ticarete derinleşmeyi sağlamaları gerekmektedir.

YAZAR BEYANI

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.

Yazar Katkıları

Yazarlar çalışmaya eşit oranda katkıda bulunmuştur.

Çıkar Çatışması

Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Atıcı, C. & Güloğlu, B. (2006). Gravity Model of Turkey's fresh and processed fruit and vegetable export to the EU. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 18(3-4), 7-21. https://doi.org/10.1300/J047v18n03_02.
- Çağlar, H. N. & Türküz, E. (2019). Multi-Dimensional panel data Gravity Model: An analysis of APEC countries. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(20), 1007-1027. <https://doi.org/10.36543/kauiibfd.2019.043>
- Çelik, M. Y. & Abaz, Ö. (2021). Çekim Modeli ile iç ticaretin analizi: Kastamonu örneği. *Sakarya İktisat Dergisi*, 10(2), 115-139. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sid/issue/62742/950314>.

- Dinç, T. (2012). Türkiye'nin dış ticaret akımlarını belirleyen etmenler: Panel Çekim Modeli yaklaşımı. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 49(565), 5-12. Erişim Adresi: http://www.ekonomikyorumlar.com.tr/files/articles/152820005521_1.pdf.
- Erkahraman, B. D. (2018). Türkiye dış ticareti belirleyicilerinin Çekim Modeli çerçevesinde analizi. Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gourieroux, C., Monfort, A. & Trognon, A. (1984). Pseudo Maximum Likelihood Methods: Theory. *Econometrica*, 52(3), s. 681–700. <https://doi.org/10.2307/1913471>
- Gül, H. & Yerdelen Tatoğlu, F. (2019). Turizm talebinin panel Çekim Modeli ile analizi. *Turizm Akademik Dergisi*, 6(1), 49-60. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cuiibfd/issue/4159/380959>.
- Kaplan, F. (2016). Türkiye'nin meyve ve sebze ihracatı: Bir Çekim Modeli uygulaması. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 11(42), 77-83. Erişim Adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jyasar/issue/19157/203482>
- Karayolları Genel Müdürlüğü (2022). 9 Ocak 2023 tarihinde <https://www.kgm.gov.tr/SiteCollectionDocuments/KGMdocuments/Root/Uzakliklar/ilm esafe.xls> adresinden alınmıştır.
- Kien, N. T. (2009). Gravity Model by panel data approach: An empirical application with implications for the ASEAN free trade area. *ASEAN Economic Bulletin*, 26(3), 266-277. <https://doi.org/10.1353/ase.0.0056>.
- Newton, I. (1687). *Philosophiae naturalis principia mathematica*. Jussu Societatis Regiae ac Typis Josephi Streater. Prostat apud plures bibliopolas. <https://doi.org/10.5479/sil.52126.39088015628399>
- Ramsey, J. B. (1969). Tests for Specification Errors in Classical Linear Least-Squares Regression Analysis. *Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological)*, 31(2), 350–371. <http://www.jstor.org/stable/2984219>
- Silva, J. M. C. S. & Tenreiro, S. (2006). The log of gravity. *Review of Economics & Statistics*, 88(4), 641-658. <https://doi.org/10.1162/rest.88.4.641>.
- Swamy, P. A. V. B. & Arora, S. S. (1972). The exact finite sample properties of the sstimators of coefficients in the error components regression models. *Econometrica*, 40(2), 261–275. <https://doi.org/10.2307/1909405>.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2021). Girişimci Bilgi Sistemi. 9 Ocak 2023 tarihinde <https://gbs.sanayi.gov.tr> adresinden alınmıştır.
- Tinbergen, J. (1962) *Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy*. The Twentieth Century Fund, New York. <http://hdl.handle.net/1765/16826>

- TÜİK (2022). Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi. 9 Ocak 2023 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=45500> adresinden alınmıştır.
- Wallace, T. D., & Hussain, A. (1969). The use of error components models in combining cross section with time series data. *Econometrica*, 37(1), 55–72. <https://doi.org/10.2307/1909205>.
- Wansbeek, T. & Kapteyn, A. (1982). A class of decompositions of the variance-covariance matrix of a generalized error components model. *Econometrica*, 50(3), 713–724. <https://doi.org/10.2307/1912609>.
- Westerlund, J. & Wilhelmsson, F. (2011) Estimating the Gravity Model without Gravity Using Panel Data. *Applied Economics*, 43(6), s. 641-649. <https://doi.org/10.1080/00036840802599784>
- Yaşar, E. & Korkmaz, İ. (2018). Çekim Modelinin İller Arası Ticaret İlişkilerine Uygulanması: Kütahya Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 56, 97-114. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/36761/394239>
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2021). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. Beta Yayıncılık: İstanbul.
- Yılmaz, R. (2020). İller Arası Ticaretin Belirleyicileri: Tekirdağ İli Örneği. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 9 (2), 69-74. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ssrj/issue/54392/730891>
- Yücel, M. H. (2021). Investigation on trade of Çorum with surrounding provinces by Gravity Model. *Hitit Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), s. 287-301. <https://doi.org/10.17218/hititsbd.884454>

Extended Summary

Investigation on Interprovincial Trade by Gravity Model and Panel Data Analysis: the Case of Çorum

Introduction

The purchase and sale transactions from production to consumption of all values expressed in goods, services, and money are called trade. The first emergence of commercial activities occurred in the barter economy, and with the transition to a monetary economy, domestic and international trade gained upward momentum.

Inter-provincial trade relations are essential in terms of regional progress and development. While determining the production and investment decisions of the provinces, the trade network between them and the surrounding provinces is considered. The effectiveness of regional development policies paves the way for provinces to gain a competitive advantage in trade relations. Besides the economic benefit it gains, a province that provides trade advantage to its neighboring provinces also becomes a center of attraction in the social, political, and cultural context. Therefore, strengthening trade relations is critical for the development of an province and region.

This study aims to evaluate the trade relations between Çorum province and other provinces by Newton's Gravity Model and panel data analysis. The Gravity Model takes its name from Newton's Law of Gravity. According to the law of gravity, the gravitational force between two objects is directly proportional to the masses of the objects and inversely proportional to the distance between the objects (Newton, 1687, p. 198). As seen in equation (1), by adapting the model to economics, it is concluded that commercial activities are directly proportional to the incomes of the countries and inversely proportional to the distance between them.

$$F = G \frac{m_1 m_2}{r^2} \quad (1)$$

The Gravity Model, which is mainly applied to foreign trade in the literature, was applied to interprovincial trade in this study. Çorum is a central Black Sea province with a busy transit route connecting the central Anatolia and central Black Sea regions. In this context, choosing Çorum province as the application subject was deemed appropriate. At the same time, the study aims to contribute to the existing literature with an application carried out for Çorum province. In addition, as determined from domestic sources, in most studies, while total data is used for the dependent variable, using per capita data for the independent variables causes systematic error in the model. In addition, the gravity model was used in the study of Tinbergen

(1962) and foreign sources without causing systematic errors. It is seen that the equation is constructed by using total data on the left and right or by using per capita data on the left and right. In this sense, the study contributes to the domestic literature.

In this context, firstly, an overview of the quantitative data regarding the trade volumes of the provinces is given, followed by a literature review. Then, the total commercial sales amount of Çorum province with other 80 provinces in the 2006-2021 period was examined using the Gravity Model and panel data analysis. In the conclusion, policy suggestions for increasing the commercial sales of Çorum province are presented.

When we look at the subject from a theoretical point of view, it shows that the increase in the total income of the provinces increases their expenditures. In contrast, the increase in trade distance shows that their expenditures decrease. Looking at the literature, it is known that the Gravity model is used in different fields. Tourism, immigration, and international trade are some of them. Although it is striking that these studies are mainly concentrated on international trade, they have been applied to inter-provincial trade in recent years.

Tinbergen (1962) was the first to use Newton's famous gravity model to explain the relationship between economic variables. Jan Tinbergen suggested that with this model, countries can be perceived as an object with physical weight when GDP data are taken into account, and their commercial relations with each other can be considered as the magnitude of a physical attraction when distance is taken into account. Tinbergen showed through the Gravity Model that bilateral trade patterns and the two countries' economic dimensions are positively and negatively related to their distance. In other words, the size of bilateral trade flows between any two countries; The gravitational force model has a high representativeness for estimating incomes as a function of incomes and distances between them.

Yaşar and Korkmaz (2018) investigated Kütahya's trade with other provinces in their study using 2013 interprovincial trade data. In the analysis conducted with the Gravity Model, per capita GDP data is used to represent the economic size of the provinces, while the distances of the provinces in km are used for distance. The commercial relations between all the provinces analyzed gave results compatible with the Gravity Model. In the conclusion of the study, it is emphasized that the per capita income of the provinces positively affects the commercial sales between Kütahya and other provinces, and that the distance between the provinces negatively affects the commercial sales between other provinces. In this context, it is concluded that Kütahya is prone to trade with developed provinces.

Çelik and Abaz (2021), in their study, estimated the trade flow of the Kastamonu province Extended Gravity Model equation for the period 2006-2017 using the panel data

method. In parallel with the literature, it was concluded that the increase in the incomes of the provinces increases inter-provincial trade. In contrast, the increased distance between the provinces decreases the inter-provincial trade. In conclusion, it has been emphasized that to increase the sales potential of Kastamonu province, the necessity to increase the state supports, development, investments, and trading power and improve the transportation opportunities.

Yücel (2021), in his study, investigated how the variables of income per capita of other provinces and the distance of Çorum to other provinces affect the number of sales of Çorum to other provinces. The study adopted the OLS method as an econometric analysis, using the cross-sectional data from 2017. T.R. In the research, using the data obtained from the entrepreneurial information system of the Ministry of Industry and Technology, when the per capita income of other provinces increased by 1%, the sales of Çorum with that city increased by 1,22%, and when the distance between other provinces and Çorum increased by 1%, it was seen that the sales of Çorum with that city increased by 1%. It was determined that it decreased by %1,56.

Method and Results

The data of this study was taken from the Ministry of Industry and Technology Entrepreneur Information System. Panel data between 2006-2021 analyzed the commercial sales amount between Çorum and 80 other provinces. Distances between provinces are based on data from the General Directorate of Highways. In this study, in which the trade analysis of Çorum with the other 80 provinces was made, the model panel based on the Gravity Model was estimated by Poisson Pseudo Maximum Likelihood (PPML) method.

In the previous study (Yücel, 2021), the cross-sectional data was analyzed with the OLS method, based only on the inter-provincial trade statistics for 2017, due to data limitations. Therefore, the characteristics of the provinces could not be expressed, and the effects of the differences between provinces were analyzed. This situation emerges as a deficiency in performing econometric analysis with cross-sectional data. In other words, with the inclusion of time series data in the model, the changes in the provinces as a unit over time are also included in the model (Yerdelen Tatoğlu, 2021, p.10). . In this study, using panel data, both the provinces' characteristics and the differences between the provinces are expressed simultaneously. In this study, the unit properties that are ignored in the model are included in the model because of working with both cross-section data and time series data. Additionally, in the previous study, population data was included in the analysis as a factor affecting trade. However, population data is to be included in the analysis as a factor affecting trade. In that case, this variable should be included in the model as an effect that will increase trade, not

reduce it. In addition, this systematic error (not including dependent and independent variables in the same type of analysis) made in the domestic literature is noticeable in some studies. This study contributes to the literature by including Çorum's trade volume as the dependent variable and the total income of Çorum and other provinces as independent variables.

While estimating the Random Effects Model (REM) in panel data analysis, Arora (1972), Wallace and Hussain (1969), and Wansbeek and Kapteyn (1982) estimators are used. However, since the estimators of Arora (1972) and Wansbeek and Kapteyn (1982) cannot predict the time constant variables in the model, only the Wallace and Hussain (1969) estimator is used among these estimators (Atıcı and Güloğlu, 2006, p. 15). The Wallace and Hussain (1969) estimator uses the Least Squares (OLS) method after linearizing the panel gravity model. In this method, it is assumed that the error variance is constant. However, when the gravity model is linearized by taking the logarithm, it has been determined by Monte Carlo experiments that the error term violates the constant variance assumption (Silva & Tenreyro, 2006, p. 653). In such a case, the model should be estimated using the Nonlinear Least Squares (NLS) or Poisson Pseudo Maximum likelihood (PPML) method to avoid the problem of varying variance. In addition, NLS is more effective in large samples (Silva and Tenreyro, 2006, p. 644). Since the study's sample size was 16 years, the PPML method was preferred because it was considered a small sample. With their Monte Carlo simulations, Westerlund and Wilhelmsson (2011) found that the PPML estimator gave better results for small samples (Westerlund and Wilhelmsson, 2011, p. 646). The PPML results are summarized in Table 6. According to the results obtained, it has been determined that the amount of sales made by Çorum is positively related to the total income in its province and total income in the other province and negatively related to the distance from the other province, as expected. At the same time, the coefficients found are statistically significant.

Finally, since the probability value of the Ramsey Reset (1969) test statistic, which shows whether there is a specification error in the model, is greater than 0.05, the null hypothesis was accepted, and it was determined that there was no specification error in the model. According to the results of PPML, which does not drop the time constant variable from the model and does not exclude the zero-value data of the dependent variable from the model, when the total income in Çorum increases by 1%, Çorum's sales to other provinces increase by 6.51 million TL. When the total income in other provinces increases by 1%, Çorum's sales to other provinces increase by 19 million TL. In other words, when we compare the total income increase in other provinces and Çorum's total income increase, It is seen that the total income increase in other provinces increased Çorum's sales amount nearly three times. It was

determined that a 1% increase in Çorum's distance to other provinces reduced Çorum's sales amount to other provinces by 32.3 million TL. The R^2 value of the model was found to be 0.782, and this value also shows us that 78% of the variability in Çorum's sales to other provinces is explained by Çorum's total income, the total income of other provinces and the distance of other provinces to Çorum. In addition, there is no heteroskedasticity problem since PPML estimators, which are resistant to the heteroscedasticity problem, are used in the model.

Conclusion

Newton's Gravity Model, which is mainly used to evaluate the international trade volume, has recently been used in studies on inter-provincial trade. This study evaluated the commercial sales amount of Çorum with other 80 provinces using the Gravity Model and panel data analysis. In the analysis using data for the years 2006-2021, the trade relationship of Çorum with neighboring and other provinces was evaluated. The main argument of the model is; The total income of the countries in a trade relationship and the distance between them are the main parameters that determine the trade volumes. Accordingly, while the increase in total income affects trade positively, the distance between two countries/provinces negatively affects trade. The findings obtained in the study confirm this theoretical claim.

As a result of the analysis, it was found that the total income of the province where Çorum makes sales positively affects the sales amount of Çorum province, and the distance between them affects it negatively. According to the estimation result made with the PPML method, it was determined that the number of sales made by Çorum province was positively related to the total income in its province and total income in the other province, as expected, and negatively as expected, between the distance and the other province. At the same time, the coefficients found are statistically significant.

According to the PPML results, when the total income in Çorum increases by 1%, Çorum's sales to other provinces increase by 6.51 million TL. When the total income in other provinces increases by 1%, Çorum's sales to other provinces increase by 19 million TL. In other words, the total income increase in other provinces increases the sales amount of Çorum province by nearly three times. It was determined that a 1% increase in the distance of Çorum province to other provinces reduced the sales amount of Çorum province to other provinces by 32.3 million TL.

Increasing the total income of Çorum will increase the trade volume. Therefore, priority should be given to investment and manufacturing, and the people living in the city's welfare should be indirectly improved by increasing employment.

When we look at agriculture and animal husbandry, it is seen that having large arable areas, especially in agriculture, is an essential advantage for Çorum province. In the future, in order to maintain the comparative advantage over other provinces in the agricultural sector, especially metropolitan cities, and to maintain self-sufficiency in agricultural production, and to avoid a deficit in the agricultural sector, agricultural areas should not be opened to development and modern agricultural techniques should be used. In cases where government support for farmers is insufficient, encouragement by local governments may be a solution. Small producers should be supported to develop viticulture and horticulture activities, which have an essential place in the agricultural production of Çorum province.

An effective transportation network is needed to develop the export potential of Çorum province to neighboring provinces. In this context, the use of railways and airlines and the development of these modes of transportation will contribute positively to the trade between Çorum province and neighboring provinces and provinces further away. Compared to the regional provinces, the high interprovincial trade volume of Çorum province shows that the level of industrialization in Çorum province is at a better point than other provinces. At this point, production in Çorum organized industrial zone needs to be further deepened.

In this study, in which it is generally evaluated that Çorum has much better commercial relations with 80 provinces than its neighbors, it is thought that Çorum is in an important, guiding, and driving position for the region regarding regional development. In this context, it is a fact that the region's provinces, in other words, the provinces neighboring Çorum, need to take steps to establish and develop deeper commercial relations throughout Turkey. Among these steps, these provinces, which have commercial relations mainly in the agricultural sector, must complete their industrialization and development steps for organized industrial zones as soon as possible. These provinces also produce innovative and high-value-added industrial products for research and development. They need to deepen interprovincial trade by creating new and need-oriented production areas within the scope of university-industry cooperation.

ABD ve Körfez Ülke Havayolu Şirketleri Arasında Yaşanan Anlaşmazlıkların Liberalizasyon Bağlamında Değerlendirilmesi

Hanifi ASLANER¹

Geliş Tarihi (Received) 22.05.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 16.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1300378

Öz

Bu çalışmada Birleşik Arap Emirlikleri'ne ait Etihat (Etihad Airways) ve Emirates Havayolları (Emirates Airlines) ve Katar'a ait Qatar Havayolları (Qatar Airways) ile Amerika Birleşik Devletleri'ne ait American (American Airlines), Delta (Delta Airlines) ve United Havayolları (United Airlines) arasında havayolu taşımacılığında yaşanan anlaşmazlıklar; adil rekabet, Açık Semalar Anlaşmaları ve liberalizasyon bağlamında incelenmiştir. Nitel araştırma yöntemlerinden eylem araştırması yönteminin kullanıldığı çalışmada, uluslararası havayolu taşımacılığının bağlı olduğu ekonomik düzenlemeler ele alınmıştır. ABD ile Körfez Ülkeleri arasında imzalanan Açık Semalar Anlaşması-ASA (Open Skies Agreement-OSA) sonrasında ABD'li havayolu şirketleri, Körfez Ülkelerinin kendi havayolu şirketlerine verdikleri devlet yardımı ve sübvansiyonların adil rekabet şartlarını bozduğu iddiası ile anlaşmaların yeniden gözden geçirilmesini istemiştir. Açık Semalar Anlaşmaları ve liberalizasyonun bayraktarlığını yapan ABD'nin adil rekabet şartlarının bozulduğu iddiası ile bu anlaşmalardan geri adım atması, ASA ve liberalizasyona şüphe ile bakılmasına sebep olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Açık Semalar Anlaşması, Liberalizasyon, Adil Rekabet, Hava Taşımacılığı.

Disputes between the US and Gulf States' Airline Companies in the Context of Liberalization of Airline Transportation

Abstract

This study examines the air transport disputes between the airlines of the Gulf States (Etihad, Emirates, Qatar Airways) and the airlines of the United States (American, Delta, and United) in the context of fair competition, Open Skies Agreements, and liberalization. In this study employing the action research method as one of the qualitative research methods, the economic regulations related to international air transportation are discussed. After signing the Open Skies Agreement with the Gulf States, US airlines asked for a review of the agreements claiming that the state aid and subsidies given by the Gulf States to their airlines distorted the conditions of fair competition. Having been the flag-bearer of the Open Skies Agreements and liberalization, if the United States backs out of these agreements because fair competition conditions have been violated, then it will cause the Open Skies Agreements and liberalization to be viewed with suspicion.

Keywords: Open Sky Agreements, Liberalization, Fair Competition, Air Transportation.

¹ Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Doktora Öğrencisi. haslaner@yahoo.com ORCID: 0009-0006-6807-3689

Giriş

Küreselleşme en yalın tarifi ile ulusal ekonomilerin çeşitli açılardan uluslararası ekonomi ile bütünleşmesi olarak tanımlanmaktadır (Heywood, 2011). Bu bütünleşme ticaret, yabancı yatırım, sermaye akışları, teknolojik gelişim ve emek hareketleri sayesinde gerçekleşmektedir. Şehirlerde yaşayan insan sayısının artması, genişleyen orta sınıf, göç ve turizm hareketleri gibi nedenlerle 2040'lı yıllarda hava taşımacılığı ihtiyacının şimdiki ihtiyacın iki katına ulaşacağı, hava taşımacılığında kullanılacak hava aracı ve havaalanı sayısının da buna bağlı olarak artması gerekeceği öngörülmektedir.

Uzun mesafelerin kısa sürede kat edilmesine imkân vermesi sebebiyle hava taşımacılığının uluslararası bir niteliği vardır. Artan ihtiyacın ancak uluslararası havayolu seferlerinin düzenlenmesinin önündeki kısıtlamaların gevşetilmesi veya tamamen kaldırılması (liberalizasyon) suretiyle karşılanabileceği ileri sürülmektedir. Öte yandan azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bir kısmında kendi havayolu taşımacılığı pazarının ve milli havayolu şirketlerinin korunması amacıyla “korumacılık” eğilimleri de devam etmekte, liberalizasyon eğilimlerine karşı şüphe artmaktadır.

Bu çalışmada Birleşik Arap Emirlikleri'ne ait Etihat ve Emirates Havayolları ve Katar'a ait Qatar Havayolları ile Amerika Birleşik Devletleri'ne ait American, Delta ve United Havayolları arasında havayolu taşımacılığında yaşanan anlaşmazlıklar; adil rekabet, Açık Semalar Anlaşmaları ve liberalizasyon bağlamında incelenmiştir. İlk bölümde ikili anlaşmalara dayalı uluslararası hava taşımacılığı düzeni ve uluslararası havayolu taşımacılığının bağlı olduğu ekonomik düzenlemeler ele alınmıştır. İkinci bölümde ikili anlaşmaların daha serbest bir formu olan Açık Semalar Anlaşması-ASA (Open Skies Agreement-OSA), üçüncü bölümde ülkeler arasında sefer düzenlemesine imkân veren hava trafik hakları incelenmiştir. Dördüncü bölümde hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine ilişkin çok taraflı bir anlaşma olan Hizmet Ticareti Genel Anlaşmasında (General Agreement on Trade in Services-GATS) hava taşımacılığının yeri tartışılmış, ardından beşinci bölümde son elli yılda etkin olan Neoliberalizm etkisi ile sivil havacılığın liberalizasyonu incelenmiştir. Altıncı bölümde devlet yardımları ve sübvansiyonların adil rekabet ile olan ilişkisine göz atıldıktan sonra son bölümde ABD ve Körfez Ülke Havayolu Şirketleri arasında havayolu taşımacılığı pazarında yaşanan rekabet, bu kapsamda Körfez Ülkelerinin kendi havayolu şirketlerine devlet yardımı ve sübvansiyonlar vermek suretiyle adil rekabet şartlarını bozduğu iddiası incelenmiştir.

Sonuç olarak Açık Semalar Anlaşmaları ve liberalizasyonun bayraktarlığını yapan ABD'nin, adil rekabet şartlarının bozulduğu iddiası ile bu anlaşmalardan geri adım atması, ASA ve liberalizasyon konusunda oluşan güvensizlik ve şüpheleri artıracak değerlendirilmektedir.

1. İkili Anlaşmalara Dayanan Uluslararası Sivil Hava Taşımacılığı Düzeni

Küreselleşme en yalın tarifi ile ulusal ekonomilerin çeşitli açılardan uluslararası ekonomi ile bütünleşmesi olarak tanımlanmaktadır (Heywood, 2011). Bu bütünleşme ticaret, yabancı yatırım, sermaye akışları, teknolojik gelişim ve emek hareketleri sayesinde gerçekleşmektedir. Tüm dünyada Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB), Dünya

Ticaret Örgütü (DTÖ) gibi uluslararası ve Avrupa Birliği (AB) gibi bölgesel örgütler tarafından desteklenmekte ve yaygınlaştırılmaya çalışılmaktadır. Bunun sonucu olarak devletler ölçeğinde hükümetler, deregülasyon (kuralsızlaştırma), liberalizasyon (serbestleştirme) ve özelleştirme politikalarına ağırlık vermektedir.

Küreselleşmenin etkisi ile sivil havacılığın hemen her yönü, özellikle de sivil hava taşımacılığı son elli yılda çok büyük değişimlere maruz kalmıştır. Uzun mesafelerin kısa sürede kat edilmesine imkân veren hava taşımacılığının doğal yapısı itibariyle uluslararası bir niteliği vardır. Sivil hava taşımacılığı alanında imzalanan iki taraflı ve çok taraflı anlaşmalar ile dünyanın geri kalanında da pazarın serbestleştirilmesi ve kısıtlamaların kaldırılması yönündeki düzenlemeler yaygınlaştırılmaktadır. Böylece dünyada daha çok ülkede pazara girişin önündeki kısıtlamalar kaldırılmakta, rekabet özendirilmekte, bayrak taşıyıcı milli havayolu şirketleri, devlet hava meydanları ve yer hizmeti veren kamuya ait şirketler özelleştirilmektedir (Gerede, 2002).

1944 Chicago Konferansı'nda imzalanan anlaşmalarla sivil hava taşımacılığının teknik konuları başarılı şekilde düzenlenmiş (Doganis, 2001), ancak devletlerin ekonomik konularda ortak bir mutabakata ulaşamaması sebebiyle özellikle tarifeli hava servislerinin düzenlenmesine ilişkin hususlar devletlerin kendi aralarında imzalayacağı ikili ve/veya çok taraflı havacılık anlaşmalarına bırakılmış ve rehberlik etmesi maksadıyla ikili anlaşma standart taslakları ortaya konmuştur. Devletler, havayolu şirketlerinin bir ülkeden diğerine iniş-kalkışları, bir ülkeden aldığı yük ve yolcuğu diğer ülkeye veya üçüncü bir ülkeye taşıması gibi ekonomik içerikli konuları kendi aralarında “ikili hava hizmet anlaşmaları (Bilateral Air Service Agreements-BASA)” imzalayarak düzenlemişlerdir. İkili anlaşmalarda pazara ilişkin hak ve menfaatler “karşılıklılık”, “diğerinin haklarına saygı, nezaket ve eşitlik” ilkeleri çerçevesinde paylaşılmıştır (ICAO, 2004, s. 1.1-3). Uluslararası tarifeli hava taşımacılığı endüstrisi, ülkelerin 190'dan fazla yetkili otoritesi tarafından bu şekilde imzalanmış 4000 civarında anlaşma üzerinde yükselmektedir (Salazar & van Fenema, 2017).

İkili hava taşımacılığı anlaşmalarında devletler, kendi ülkelerinden başka ülkelere veya başka ülkelere kendi ülkelerine tarifeli olarak yük ve yolcu taşıyacak şirketlerin pazara giriş, kapasite, taşımacılık yapacak şirketin belirlenmesi, fiyat vb. hakları uzun yıllar boyunca, korumacı ve kısıtlayıcı bir tavırla sıkı şekilde düzenlemişlerdir (Abeyratne, 2016, s. 113).

1970 ve 1980'li yıllara gelindiğinde, özellikle havacılık sektörü gelişmiş olan ve bölgelerinde sahip oldukları pazar payı ile yetinmeyerek yeni pazarlara giriş yapmak isteyen ülkeler, uluslararası hava taşımacılığı sektöründeki bu kısıtlayıcı kuralların kaldırılması ve daha

liberal olmasını savunan politikalar uygulamaya koymuşlardır. Zira küresel pazarlara erişim ancak daha çok liberalleşme ile mümkündür.

Bununla birlikte bazı ülkeler uluslararası havayolu taşımacılığının liberalleştirilmesine şiddetle karşı çıkmaktadır. Bu karşı çıkışın birkaç sebebi vardır. İlk olarak bu ülkeler havayolu taşımacılığını bir kamu hizmeti olarak görmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde havayolu taşımacılığı devletler tarafından kurulan ve işletilen ve aynı zamanda bayrak taşıyıcı olma özelliği olan milli havayolu şirketleri tarafından yapılmaktadır. İkincisi, bazı ülkeler liberalleşme sonrasında oluşan serbestlik ortamından istifade ile ABD gibi gelişmiş ülkelerin, güçlü havayolu şirketleri vasıtasıyla pazarı tamamen ele geçireceği ve kendi havayolu şirketlerini yok edeceğinden (birleşme, satın alma veya iflas yoluyla) endişe etmektedir (Gerede, 2002).

Devletlerin küresel pazarlara erişim istemelerinin bir sonucu olarak da daha liberal ikili anlaşmalar gündeme gelmiştir. Bu anlaşmalarda pazara girişin önündeki kısıtlamaların kaldırılması, kapasitenin serbestçe belirlenebilmesi, devletlerin tarifelere müdahale etmemesi ve tarafların ilgili pazar için birden fazla havayolunu belirleyebilmesi gibi özellikler kabul edilmiştir (ICAO, 2004, s. 2.0-2).

Bu gelişmeler zamanla tüm dünyada yaygınlık kazanmış ve 90'lı yıllarda pek çok ülke ikili anlaşmalarındaki kısıtlayıcı maddeleri değiştirme yoluna gitmiştir. Pazarı yönlendirme gücü olan kimi ülkeler pazara giriş, kapasite ve fiyatlandırma üzerindeki bütün kısıtlamaları kaldırdıkları daha liberal ikili anlaşmalar (Open Skies Agreement-OSA) imzalamaya başlamışlardır. Türkçeye Açık Semalar Anlaşması (ASA) olarak tercüme edilen anlaşmalardan kasıt, esasen ikili anlaşmalardaki kısıtlayıcı maddelerin büyük oranda serbestleştirildiği veya tamamen kaldırıldığı anlaşmalardır.

2. Açık Semalar Anlaşmaları

ABD'nin uluslararası hava taşımacılığını liberalize etmeye yönelik ilk denemesi ABD Ulaştırma Bakanlığı'nın 1992 Mart'ında ilan ettiği "Açık Semalar-Open Skies" girişimidir. Söz konusu girişim kapsamında yayınlanan bakanlık direktifinin giriş bölümünde, "ABD ile Avrupa sivil hava taşımacılığı pazarının olabildiğince serbestleştirilmesi ve mümkün olması durumunda bu girişimin söz konusu pazarın ötesine taşınmasının hedeflendiği" belirtilmektedir (Department of Transportation, 1992, s. 1).

Aynı dokümanda “Açık Semalar Anlaşması” teriminden ne anlaşılması gerektiği açıklanırken, bir anlaşmanın ASA olarak nitelendirilebilmesi için ihtiva etmesi gereken özellikler aşağıdaki şekilde sayılmıştır (Department of Transportation, 1992, s. 3):

- Tüm rotalarda (pazarlara) serbest erişim,
- Tüm rotalarda sınırsız kapasite ve frekans,
- Rota ve trafik haklarında kısıtlama olmadan ABD’deki bir nokta ile Avrupa’daki bir nokta arasında faaliyet gösterme hakkı (kalkış ve iniş noktaları arasında bir ara nokta ve varış noktası ötesinde bir noktaya taşıma da dahil).
- Giriş meydanında yolcuların daha küçük uçaklara aktarılabilmesi hakkı,
- Üçüncü ve dördüncü trafik haklarının serbest olduğu hatlarda fiyatların belirlenmesinde çift taraflı itiraz yöntemi ve üçüncü ülkelerde fiyat liderliği uygulayabilme,
- Liberal charter düzenlemeleri (uçuşun nereden başladığından bağımsız olarak her iki devletin de kabul edebileceği daha az kısıtlayıcı charter uçuş düzenlemeleri),
- Liberal kargo düzenlemeleri,
- Havayolu şirketlerinin kazandığı parayı kendi para birimlerine (ABD Doları) anında çevirebilme ve kısıtlama olmadan kendi ülkesine gönderebilme imkânı,
- Kod paylaşım imkânı,
- Havayolu şirketinin kendi uçuşlarını destekleyebilmek için kendi yer hizmet şirketini kurabilme imkânı,
- Ticari fırsatlar, kullanıcı fiyatları, adil rekabet ve çok türlü taşımacılık konularında hükümler (Department of Transportation, 1992, s. 6) (Warner, 1993, s. 300).

3. Trafik Hakları

İkili hava hizmet anlaşmalarında düzenlenen konular arasında en önemli konuların başında tarafların karşılıklı olarak birbirine tanıdığı hava trafik hakları gelmektedir. Hava trafik hakkı belirli bir pazarda, taşıma yapmasına müsaade edilmiş bir uçakta, hangi yolcu ya da yükün taşınabileceğini belirleyen bir tür pazara giriş hakkı olarak tanımlanabilir (ICAO, 2004). Trafik hakları ekonomik bir değere sahip, devletlerin birbirlerine sağlamış olduğu hava serbestilerine ya da imtiyazlarına karşılık gelir. Chicago Sözleşmesinde devletlerin sahip olduğu kara ülkesi ve karasuları üzerindeki hava sahasında münhasır egemenliğe sahip olduğu kabul edildikten sonra, artık bir devlete ait hava aracının başka bir ülkenin hava sahasına girebilmesi için ilgili ülkeden izin alması zorunlu hale gelmiştir (Resmi Gazete, 1945). İşte bu

şekilde devletlerin birbirine tanımış olduğu serbestilere, Trafik Hakkı denir. Bugün için tanımlanmış olan dokuz adet trafik hakkı mevcuttur (ICAO, 2004).

Başka bir katılımcı devletin topraklarına inmeksizin üzerinden uçuş imtiyazı (Transit Uçuş) birinci hava trafik hakkı olarak adlandırılırken, ticari amaç dışında teknik bir nedenle (yakıt ikmali ya da tamir gibi) başka bir üye ülkenin topraklarına iniş imtiyazı (Teknik iniş yapma) ikinci hava trafik hakkı olarak isimlendirilmektedir. Üçüncü hava trafik hakkı ise bir havayolu şirketinin kendi ülkesinden aldığı yolcu, yük ya da postayı başka bir ülkeye taşıma hakkı olarak tanımlanabilir. Bunun tam tersi ise, yani bir başka ülkeden yolcu, yük ya da posta alarak kendi ülkesine taşıma hakkı da dördüncü hava trafik hakkını oluşturur. Beşinci trafik hakkı, kendi ülkesinden kalkan bir uçağın ikinci bir ülkeye inerek buradan aldığı yolcu, yük veya postayı üçüncü bir ülkeye taşıyabilme veya üçüncü ülkeden kalktıktan sonra ikinci ülkeye inerek aldığı yolcu, yük veya postayı kendi ülkesine taşıyabilme imtiyazı olarak tanımlanabilir (ICAO, 2004, s. 4.1.8). Beşinci trafik hakları genellikle kolay kolay verilmez. Zira başka ülke havayolu şirketleri bu hak sayesinde bu hakkı tanıyan ülkenin havayolu şirketleri ile söz konusu rotada rekabet edecek duruma gelir ve o pazarda pay sahibi olur. Öte yandan beşinci trafik hakkı havayolu şirketlerinin karlılığını artırdığından oldukça talep edilen bir haktır.

Altıncı trafik hakkı bir ülke taşıyıcısının, ikinci bir ülkeden aldığı yolcu, yük veya postayı kendi ülkesine indirdikten sonra kendi ülkesinden aldığı yolcu, yük ve postayla birlikte üçüncü bir ülkeye taşıması imtiyazıdır. Bir bakıma taşıyıcı, kendi ülkesinin iki farklı ülke ile arasındaki üç ve dördüncü trafik hakkını kullanmaktadır (Gerede, 2015). Yedinci trafik hakkı, bir ülke taşıyıcısının kendi ülkesi dışındaki iki ülke arasında yolcu, yük ya da posta taşıma imtiyazıdır. Diğer trafik haklarının aksine taşıyıcıya ait uçağın ilk kalkışı, son inişi ya da arada bir yerde herhangi bir inişi kendi ülkesinde bir meydana olmak zorunda değildir (ICAO, 2004) (Gerede, 2002).

Sekizinci trafik hakkı, bir diğer tabirle Kabotaj hakkı (bağlantılı kabotaj hakkı da denir), bir ülke taşıyıcısına başlangıç noktası veya son iniş noktası kendi ülkesinde bir havaalanı olmak koşuluyla, başka bir devletin ülkesi içerisindeki herhangi iki havaalanı arasında yolcu, yük ya da posta taşıma imtiyazı vermesi olarak tanımlanabilir. Başka bir tabirle, bir ülkeye tescilli bir uçağın bir başka ülkede bulunan noktalar arasında seferler düzenleyebilmesi ve taşıma yapabilmesi imtiyazıdır (ICAO, 2004). Sekizinci trafik hakkına gerçek yaşamdan verilebilecek en uygun örnek Avrupa Birliği olabilir (ITF, 2019, s. 57). Dokuzuncu trafik hakkı ise başlangıç veya son iniş noktası kendi ülkesinde bir havaalanı olmasına gerek duyulmaksızın, bir ülke

taşıyıcısına başka bir ülke topraklarındaki iki nokta arasında taşıma yapma imtiyazı verilmesidir (ICAO, 2004).

Aşağıda tartışacağımız ABD-Körfez ülkeler havayolu şirketleri arasındaki anlaşmazlıkta beşinci trafik hakkı kilit bir öneme sahiptir. Bugüne kadar ABD'nin diğer devletlerle imzalamış olduğu ASA'da sekizinci trafik hakkı (kabotaj) ve pazara girecek havayolu şirketinin sahiplerinin hangi ülkenin vatandaşları olduğu ve yönetiminde hangi ülke vatandaşlarının söz sahibi olduğu ile ilgili herhangi bir hüküm içermediği görülmektedir (Gerede, 2002). Bu iki konu ABD'nin liberalizasyon konusunda taviz vermediği en önemli iki husustur.

ABD sivil hava taşımacılığının önündeki kısıtlama ve engellerin kaldırılması için her türlü çabayı göstermekte, yerine göre ülkelerle, bölgesel veya ikili anlaşmalar yapmak suretiyle bunu sağlarken yerine göre muhatap aldığı ülkelere bu konuda baskı yapmaktadır.

4. Hizmet Ticareti Genel Anlaşması

1947 yılında imzalanan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (The General Agreement on Tariffs and Trade) kapsamında 1986-1994 yılları arasında gerçekleştirilen Uruguay Görüşmelerinde hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine ilişkin çok taraflı bir anlaşma olan Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (General Agreement on Trade in Services-GATS) imzalanmıştır. Küreselleşme ve liberalizasyonun önemli araçlarından biri olan GATS sayesinde bankacılık, sigortacılık ve telekomünikasyon gibi birçok hizmetin liberalizasyonu sağlanabilmiş ancak sivil hava taşımacılığının bu yolla liberalizasyonu mümkün olmamıştır.

GATS, hizmetler alanındaki 12 başlıkta yatırımların serbestleştirilmesini öngören bir anlaşmadır. GATS, bu alanlarda devlet tarafından geliştirilmiş ve uygulamaya koyulmuş düzenlemelerin uluslararası serbest ticaret lehine ortadan kaldırılmasını ve düzenleme dışına çıkarılmasını öngörmektedir (TMMO, 2002). GATS müzakerelerinde hızla özelleştirilmesi ya da serbest piyasa ekonomisine dâhil edilmesi istenen 12 alandan birisi de “ulaştırma” hizmetleridir. Hava Taşımacılığı Hizmetlerine İlişkin Ekte “trafik hakları ve trafik haklarıyla doğrudan bağlantılı hizmetler” GATS kapsamı dışında tutulmuştur (Resmi Gazete, 1995, s. 273). GATS kapsamı dışında tutulan hizmetlerin istisnaları şunlardır: uçak bakım ve tamir hizmetleri, hava taşıma hizmetlerinin reklamı ve pazarlanması ve bilgisayarlı rezervasyon sistemleri (ICAO, 2008, s. 3.3-4).

Her ne kadar havayolu taşımacılığı bu sayede liberalize edilememiş olsa da Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization - WTO) devletlerin birbiriyle imzalamış olduğu ikili hava taşımacılığı anlaşmalarının, liberalizasyon derecesini ölçen bir ölçek geliştirmiştir².

5. Neoliberalizm ve Sivil Havacılığın Liberalizasyonu

Kapitalizmin 1980’li yıllardan bugüne kadar devam eden dönemi yaygın bir şekilde “neoliberalizm” olarak tanımlanır. Neoliberalizm, kapitalist sistemde 1973’den sonra ortaya çıkan ve hemen hemen tüm ülkeleri enflasyon, durgunluk ve kitlesel işsizlik sürecine sokan krize bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Amacı 1945 sonrası dönemi niteleyen “büyük kamu sektörü ve devlet müdahalesini engellemektir”. 1970’lerde yaşanan ekonomik durgunluk, artan işsizlik ve enflasyondan sorumlu tuttuğu “vergilendir ve harca” politikalarını ve Keynesçiliği eleştirir. Piyasa ekonomisi ve bireycilik doğrultusunda, devletin faaliyetlerinin daraltılmasını, tüm kontrolün piyasa güçlerine verilmesini, devletin ekonomiyi kendi haline bıraktığında en iyi şekilde işleyeceğini savunur (Heywood, 2011).

Dünya ekonomileri 1970’li yıllarda yapısal bir krize girmiş, krize çare bulmak amacıyla tüm toplumsal kuvvetleri yeniden şekillendiren reçeteler ortaya atılmıştır. Söz konusu reçeteler temelde neoklasik ilkelere başvurmak suretiyle bugün ekonomik küreselleşme diye bildiğimiz karşılıklı bağımlılık ve çok taraflı düzenleme türlerini teşvik etmiştir (Colas, 2005, s. 132). Bu süreç içerisinde eğitim, sağlık gibi alanlar birer kamu malı olmaktan hızla uzaklaştırılıp, serbest piyasa söylemi içerisinde hızla ticarileştirilmiştir (Şenses, 2009). Neoliberalizme göre, ekonomik özgürlüğün merkezinde özel mülkiyet hakkı ve diğerleri ile serbestçe sözleşmeler yapabilme özgürlüğü bulunur. Ekonomiyi ve toplumları en iyi organize etme yolunun pazar mekanizması ve rekabet olduğu kabul edilir. Devletin ve diğer uluslararası kuruluşların görevinin, özel mülkiyet haklarını garanti altına alınması ve piyasaların demokratik/popülist zorluklardan koruması olduğu savunulur (Gertz & Kharas, 2019, s. 9).

Bunlara ek olarak dikkate alınması gereken alt prensipler ise (Gertz & Kharas, 2019);

- İç pazarları düzenlemekten vazgeç ve rekabeti artırmak için fiyat kontrolünü engelle,
- Devlet şirketlerini özelleştir ve mümkünse sağlık ve eğitim gibi hizmetlerin özel şirketler eliyle verilmesini teşvik et,
- Finansal pazarları ve açık sermaye hesaplarını serbestleştir,

² Literatüre Air Liberalization Index olarak geçen bu ölçek için bkz: (Piermartini & Rousova, 2008)

- İç pazarları uluslararası rekabete açabilmek için ticari korumaları en aza indir,
- Hükümetin mali açık verme ve borç alma imkânını sınırlandır,
- Devlet sübvansiyonlarından veya yerel şirketler ve endüstriler arasında “kazanacakları belirlemekten” kaçın,
- Mülkiyet hakları için hukuki koruma sağla (Gertz & Kharas, 2019, s. 9).

Sivil havacılığa devletlerin müdahalelerinin sınırlandırılması, düzenlemelerin kaldırılarak sektörün serbestleştirilmesinin rekabeti artırmak suretiyle vatandaşa daha kaliteli hizmeti daha ucuza sağlanmasına katkıları olacağı alan yazında pek çok yazar tarafından savunulmuştur (Abeyratne, 2012) (Cento, 2009) (Doganis, 2001) (Gerede, 2015) (Hindley, 2004) (Kozlu, 2006) (OECD, 2015). Son otuz yılda tüm dünyada sivil havacılık sektöründe yaşanan deregülasyonlar, liberalizasyonlar, özelleştirmeler, dünyada genel olarak yaşanan küreselleşme, ülkeler arasında imzalanan ikili ve çok taraflı anlaşmalar (özellikle de Açık Semalar Anlaşmaları) “rekabeti” artırmak suretiyle sektörü baştan aşağıya değiştirmeye zorlamıştır (Truxal, 2012).

Liberalizasyonun temel iddialarından biri “rekabetin” gelişeceği ve bu sayede daha kaliteli ve daha ucuz hizmet alma imkânının ortaya çıkacağı iddiasıdır (Dempsey & Goetz, 1992). Bu, başta İngiltere ve ABD olmak üzere liberal bir ekonomik düzene dayalı ülkelerde artık sorgulanmaya bile gerek duyulmadan savunulan bir iddiadır. Ancak sivil havacılığın liberalizasyonunun, başta ABD olmak üzere, gelişmiş ülkelerin kendi şirketlerine yeni pazar bulmak için, sektörün kamu hizmeti niteliğinden çıkarılarak ticarileştirilmesi yönünde bir adım olarak değerlendiren ve kaynak israfı yaratacağını savunan yazarlar da mevcuttur (Dempsey & Goetz, 1992) (Günel, 2010). Öte yandan liberal ekonomik düzene alternatif olarak benimsenen kimi görüşlerin mensuplarına göre “liberal kapitalizmdeki rekabet durumu, kaçınılmaz olarak endüstriyel mali sermayenin bir elde toplanmasını ve merkezileşmesine sebep olacak, bunun sonucunda da tekeller oluşacak ve finans kapitali ele geçirecektir (Jessop, 2013). Bu görüş taraftarlarına göre kapitalizmdeki rekabet, zayıf şirketlerin ele geçirilmesi veya iflas ettirilmesi suretiyle zamanla tekel oluşumuna hizmet etmektedir.

6. Devlet Yardımları ve Sübvansiyonlar

Devlet Yardımı; doğrudan kamu tarafından veya kamu kaynakları aracılığıyla herhangi bir şekilde sağlanan, belirli teşebbüslere avantaj sağlayarak rekabeti bozan veya bozma tehdidi oluşturan mali ya da ayni destek olarak tanımlanmaktadır (Öztürk, ve diğerleri, 2019).

Sübvansiyon ise; devletin sanayi, ticaret ve tarımı korumak ve özendirmek amacıyla bu alandaki kamu ya da özel kesim girişimlerine, faize tabii tutmamak, geri almamak üzere, sürekli veya bir kereliğine verdiği yardım ve destek demektir (Bozkurt, Ergün, & Sezen , 2008).

Havayolu taşımacılığının daha başlangıç yıllarından itibaren taşımacılık yapan şirketlere devlet tarafından doğrudan veya dolaylı olarak bir takım destekler ve sübvansiyonlar sağlanması normal karşılanmıştır. Esasen bu durumun kaynağı, Chicago Sözleşmesinin 44'üncü maddesinde ICAO'nun görevleri arasında gösterilen “Akit Devletlerin haklarına tam olarak riayet edilmesini sağlamak ve Akit Devletlerden her birine uluslararası hava hatları işletmek hususunda bir imkân temin etmek” maddesine dayandırılmaktadır (Resmi Gazete, 1945).

Sektörün gelişerek birden fazla havayolu şirketinin rekabet halinde taşımacılık yapmaya başladığı dönemlerde bile, özellikle kriz dönemlerinde, devletlerin havayolu şirketlerine destek ve sübvansiyon sağladığı görülmektedir. Uluslararası uçuşların gerçekleştirilebilmesi için devletler İkili Hava Ulaştırma Anlaşmaları imzalarken, kendi milli havayolu şirketlerini rekabetten korumak maksadıyla uzun süre bu destekleri gizli bir şekilde devam ettirmişlerdir.

Devletlerin havayolu şirketlerine sağladığı destek ve sübvansiyonların amaçları arasında; milli havayolunun pazar payını korumak, kendi ülkesinde havayolu ulaşımını devam ettirmek, yabancı havayolu şirketlerine bağımlılığı azaltmak sayılabilir (ICAO, 2004). Elbette bir devletin kendi havayolu şirketlerine gerek doğrudan, gerekse dolaylı olarak sağladığı destekler (örneğin bir devletin kendi milli havayolu şirketinin uluslararası uçuşlar için yakıt desteği sağlaması) aynı pazarda hizmet veren diğer havayolu şirketleri ile yaşanan rekabette söz konusu şirkete bir avantaj sağlayacak ve adil rekabet şartlarını bozacaktır. Bir devletin havayolu şirketine sağlayacağı sağlayabileceği destekler; şirket zararlarının doğrudan devlet fonlaması ile kapatılması, şirketin devlete olan borçlarının kısmen veya tamamen silinmesi, şirket borçlarına devlet garantisi verilmesi veya şirkete düşük faizli kredi sağlanması, tercihli vergi uygulaması, çalışanlara sağlanan işsizlik ödeneği, iflas aşamasına gelen havayolu şirketine seferlere devam edebilmesi ve borçlarını yeniden yapılandırabilmesi için ayrıcalık sağlanması gibi çok farklı şekillerde olabileceği ifade edilmektedir (ICAO, 2004).

Bunlara ek olarak bazı hizmetlerin sadece milli havayolu şirketlerinden alınmasını öngören (örneğin devlet görevlilerinin resmi görevlerde sadece milli havayolu ile seyahat edebileceğini düzenleyen kural) kurallar da aslında adil rekabeti bozan bir tür sübvansiyondur. Sağlanan bu ayrıcalıkların adil rekabet şartlarını etkilediğinden bahsedebilmek için ayrıcalık

sağlanan şirketin örneğin; daha düşük ücret uygulamasına imkân verecek kadar etkili olup olmadığına bakılır. Son dönemlerde imzalanan liberal ikili hava ulaştırma anlaşmaları, devletler tarafından kendi havayolu şirketlerine sağlanan devlet desteği ve sübvansiyonları adil rekabet şartlarını bozması nedeniyle ciddi şekilde engellemiştir (ICAO, 2004, s. 2.3-6).

Devletlerin sivil havayolu şirketlerine sağladığı yardım ve sübvansiyonlar Thorsteinsson (2000) tarafından şu şekilde sınıflandırılmıştır; doğrudan sübvansiyonlar, sermaye enjeksiyonları, devlete yapılacak ödemelerin azaltılması, devlet tarafından verilen garantiler, vergi muafiyetleri (imtiyaz ve ertelemeleri dahi), devletin sağladığı krediler (Thorsteinsson, 2000, s. 5). Ağır ekonomik buhran veya kriz dönemlerinde devletin kendi şirketlerine bir takım destekler sağlaması söz konusu şirketler ve sektörün ayakta kalabilmesi için korumacı bir etki yapabilmektedir. Ancak bir şirkete sağlanan bu tür desteklerin aynı şartlarda iş gören ve devlet desteği almayan diğer şirketler için dezavantaj oluşturduğu, ayakta kalabilmek için etkili yöntemler geliştiren ve devlet yardımına ihtiyaç duymayan şirketlerin bu durumda cezalandırılmış olacağı, devlet desteği alan şirketlerin ise gerekli yapısal değişiklikleri yapma gereği duymayacağı iddia edilmektedir (Thorsteinsson, 2000).

7. ABD ve Körfez Ülke Havayolu Şirketleri Rekabeti

Yukarıda yapılan açıklamalar dikkate alınarak, ABD’li üç havayolu şirketi (American, Delta, ve United Havayolları) ile körfez ülkelerine ait havayolu şirketlerinin (Emirates ve Etihad Havayolları - Birleşik Arap Emirlikleri), ve (Qatar Havayolları - Katar) yaşamış olduğu sorunlara göz atılacaktır. Son dönemde Amerika ile ASA imzalayarak filosunu ciddi şekilde geliştiren körfez ülkelerine ait üç milli havayolu şirketinin (Emirates, Etihad ve Qatar Havayolları) yolcu oranlarını artırmaları, Amerika’nın üç önde gelen havayolu şirketini (Amerikan Havayolları, Delta Havayolları ve United Havayolları) huzursuz etmiştir. ABD ile Birleşik Arap Emirlikleri arasında 1999 yılında, Katar arasında ise 2001 yılında ASA imzalanmıştır (US Department of State, 2023). Amacı hava ulaştırma pazarını devlet müdahaleleri veya korumacılık duvarları olmaksızın serbest rekabete açmaktır. Burada ABD’nin tüm dünyada diğer ülkelerle ASA’lar imzalamak konusunda muhatap ülkeleri teşvik ettiği, hatta gerekirse bu ülkelere baskı yaptığı, imzalanan ASA’da ise kapasite sınırlamasına müsaade etmediğini hatırlamak gerekmektedir.

Körfez ülkelerine ait bu üç şirketin devlete ait olmaları nedeniyle, devletlerinden mali destek aldıklarını, sübvansiyon edildiklerini, böylece adil rekabet şartlarını bozduklarını iddia eden Amerikan şirketleri, Amerikan Hükümeti’ne “Katar ve Birleşik Arap Emirliklerine ait havayolu

şirketlerinin devlet destekli rekabeti” adlı 55 sayfalık bir rapor sunmuş ve yaptıkları baskılarla ABD’de bu şirketler hakkında soruşturma başlatmayı başarmışlardır. Körfez ülkelerinin çok büyük merkez havaalanları (Hub)³ inşa ettikleri ve bu havaalanlarından söz konusu şirketlerin indirimli faydalandıkları, şirketlerin ait olduğu ülkelerdeki vergilendirmelerinin ABD ve Avrupa ülkelerindekilere kıyasla çok düşük olduğu ve işçi çalıştırma şartlarının daha avantajlı olmasının rekabet şartlarını körfez havayolu şirketleri lehine bozduğu iddia edilmiştir (Ruwantissa, 2017).

Körfez şirketlerinin adil olmayan rekabet şartları sayesinde ABD yolcu pazarlarının % 21,4 ünü ele geçirdiklerini, bu sebeple bir kısım ABD vatandaşının işini kaybettiğini öne süren ABD şirketleri söz konusu sorunla ilgili olarak makul bir çözüme ulaşıncaya kadar bu şirketlerin yolcu taşıma hizmetlerinin dondurulması, bunun olmaması durumunda körfez taşıyıcıları ile adil bir kapasite paylaşımının sağlanması talep edilmiştir. Bu taleplerin gerekçesi de “haksız rekabet” kavramına dayandırılmıştır (Zhang, 2015) (Ruwantissa, 2017, s. 117).

Gerçekten de serbest ticaret söz konusu olduğunda gelişmemiş ülkelerdeki şirketler, daha fazla üretken olduklarından ya da iş gücünün bolluğundan değil, işçilerin toplu sözleşmeye katılımlarını engellediklerinden, daha düşük sağlık ve güvenlik standartlarına uyma zorunluluklarından veya hükümetler tarafından sübvansé edildiklerinden rekabet avantajına sahip olabilirler (Rodrik, 2011). Bu iddialara ve taleplere karşılık Etihat Havayolu Şirketi’nin “Oxford Economics” şirketine yaptırdığı araştırmada, körfez havayollarının faaliyetleri sonucunda Amerikan ekonomisine zarar vermek şöyle dursun, Amerikan ekonomisine 2,9 milyar ABD dolarlık katkı ve 23,400 yeni iş imkânı sağlandığının hesaplandığını” savunulmuştur. Ayrıca, Amerikan şirketlerinin körfez şirketleri ile ilgili bu iddialarına başta uçak üreticisi Amerikan şirketleri ile daha küçük havayolu şirketleri katılmamaktadır. Söz konusu körfez havayolu şirketleri Boeing’in en önemli müşterilerindendir. Yerel taşımacılık yapan küçük havayolu şirketlerinin ise bu şirketlerle çıkar çatışması bulunmamaktadır. Ayrıca, büyük uluslararası havayollarının iniş-kalkış yapmadığı nispeten küçük özel meydan işletmeleri, bu havayolu şirketlerinin kendi meydanlarını kullanması durumunda daha fazla para kazanacaklarından körfez şirketlerine sıcak bakmaktadırlar (Zhang, 2015).

ABD’de bu üç büyük şirketin öne sürdüğü iddiaların aksine körfez ülkelere ait havayolu şirketlerinin düzenlediği seferlere kısıtlama getirilmesine karşı çıkan pek çok çevre

³ Bir havayolu şirketinin harekât üssü olarak belirlediği ve uçuş seferleri sonucunda toplanan yolcuların gideceği daha küçük havaalanlarına nispeten daha küçük kapasiteli uçaklarla dağıtıldığı merkezi havaalanı (ICAO, 2004, s. 5.4-2).

bulunmaktadır. Başta bu şirketler en iyi müşterisi olan uçak üreticisi Boeing şirketi olmak üzere, körfez ülke havayolu şirketlerinin kullandığı küçük havaalanı işletmeleri ve körfez havayolu şirketlerinin ABD'ye taşıdığı yolcuları nihai varış noktasına taşımak için bağlantılı sefer düzenleyen daha küçük havayolu şirketleri, üç büyük ABD'li hava taşıma şirketinin iddialarına karşı çıkmaktadır. Açık Semalar Anlaşmalarını Savunan ABD Havayolu Şirketleri (US Airlines for Open Skies) isimli kuruluş tarafından ABD Başkanına, Ulaştırma Bakanına ve Ticaret Bakanına gönderilen mektupta, ASA'ların Amerikan Halkının çıkarlarına hizmet ettiği, şirketler arasında rekabet yarattığı, havayolu taşımacılığının korumacı kurallardan kurtarılacak, şirketlerin belirlediği kurallarla gerçekleştirilen bir faaliyet alanı halinde geldiği savunulmuştur. Bu sayede diğer ABD'li havayolu şirketlerinin küresel pazarlara erişiminin mümkün olduğunun vurgulandığı raporda bu vesileyle insanların işsiz kalmasının değil tam tersine yeni iş imkânlarının ortaya çıktığı iddia edilmiştir (Flynn, Bronczek, Hayes, & Dunkerley, 2015). Hazırladıkları mektupta, ABD'nin körfez ülkelerine ait havayolu şirketlerinin pazara girmesine kısıtlama getirmesi durumunda, diğer ülkelerin de ABD'ye benzer tedbirlerle karşılık vereceği, daha da kötüsü tüm dünya devletlerinin, ABD'nin öncülük ettiği ve yaygınlaştırmaya çalıştığı ASA'lara şüpheyle yaklaşmaya başlayacağı, bu durumun havayolu taşımacılığında korumacı yaklaşımlara geri dönüşe sebep olacağı vurgulanmıştır (Flynn, Bronczek, Hayes, & Dunkerley, 2015).

Bu küçük tartışma ile işlerine geldiğinde serbest rekabeti, serbestleşmeyi, devletin piyasaya müdahale etmemesi gerektiğini savunan ABD'li şirketlerin, sağlanan serbestleşme ortamının kendi çıkarlarını tehdit ettiği durumda hemen devletin müdahalesine, ticaretin belli kurallara bağlanmasına başvurma çabasına dikkat çekmek istenmektedir. Benzer şekilde dikkat çeken bir diğer husus ise, özellikle ABD'ye ait bu üç büyük havayolu şirketinin, kriz zamanlarında, (örneğin 11 Eylül) kendi devletlerinden başta sigortalar olmak üzere pek çok konuda ciddi devlet desteği almış olmalarıdır.

Özellikle COVID-19 salgını nedeniyle turizm faaliyetleri ve buna bağlı olarak da sivil hava taşımacılığının durma noktasına geldiği 2019-2021 döneminde pek çok havayolu şirketinin battığı, batmayanların çok ciddi zarar ettiği, ayakta kalabilenlere ise ciddi oranda devlet desteği, kurtarma paketleri sağlandığı bilinen bir durumdur. Örnek vermek gerekirse Avrupa'nın en büyük havayolu şirketlerinden Ryanair, Avrupa Komisyonuna başvurarak Fransız Hükümetinin Air France Havayolu şirketine, topluluğun diğer havayolu şirketleriyle arasında haksız rekabet yaratacak şekilde, 7 Milyar € devlet desteği sağlamasına ilişkin plana müsaade vermemesi için çağrı yapmıştır. Bu durumun adil rekabet şartlarını bozduğunu ve

yolcuyu zarara uğrattığını belirten şirket, benzer bir uygulamanın tekrar etmesi durumunda şirketin Paris Charles De Gaulle, Paris Orly ve Lyon havaalanları da dâhil olmak üzere bir kısım SLOT'larının⁴ alınmasını teklif etmiştir (Ryanair, 2021).

Devlet tarafından sağlanan desteğin adil rekabet şartlarını bozduğundan şüphe olmamakla birlikte, bu desteğin mutlaka doğrudan para desteği olması gerekmez. Örneğin, ABD yasalarında var olan ve yabancı havayolu şirketlerine uygulanmayan, ancak ABD'li şirketlerin iflasa karşı korunmasını sağlayan kuralın ve ABD'li şirketlerin giderlerini ciddi oranda azaltan ve dolayısı ile adil rekabet şartlarını bozan kimi düzenlemelerin sübvansiyon olduğundan şüphe yoktur (Ravich, 2014). Benzer şekilde ABD kamu çalışanlarının resmi seyahatlerini "Fly America" programı uyarınca sadece ABD'li şirketlerde gerçekleştirmesini zorunlu kılan yasanın da adil rekabeti bozduğu iddia edilmektedir (Salazar & van Fenema, 2017, s. 278).

COVID 19'un havayolu sektörüne etkileri bu çalışmanın dışında ayrı bir çalışma konusu olabilir. Ancak, havayolu sektörü büyük uçak kazaları, 11 Eylül terörist saldırıları, SARS salgını gibi pek çok olayda en çok etkilenen sektör olmuş, kimi şirketler devlet desteği ile ayakta kalmayı başarırken, pek çok şirket de iflas ederek pazardan silinmiştir. Yaşanan COVID salgını ise pek çok hükümeti bir yol ayrımına getirmiştir. Ya havayolu şirketlerini devlet yardımları ile destekleyecekler, borçlara devlet garantisi verecekler ve şirketleri ayakta tutarak daha fazla insanın işsiz kalmasının önüne geçecekler ya da sorunu piyasa mekanizmalarına havale ederek pek çok şirketin batmasına göz yumacaklar. Havayolu sektörünü destekleyebilmek ve iyileştirmek için şirket birleşmeleri, satın almalar, vergi ertelemeleri, vergi silme, devlet sübvansiyonları gibi pek çok tedbir denenmektedir. Devlet sübvansiyonları veya borçların devlet tarafından üstlenilmesi milli borcu artırıp devleti fakirleştireceği gibi hiçbir şey yapmamak da şirketlerin iflasına yol açarak ticaretin devamı için hayati öneme sahip olan küresel tedarik zincirinin zarar görmesine sebep olabilecektir (Maneenop & Kotcharin, 2020).

Yukarıdaki tartışmaya tekrar dönersek, gerçekte ABD'li üç büyük havayolu şirketi Körfez havayolu şirketlerinin kendi ülke havaalanlarından aldıkları yolcuları ABD'de bir takım havaalanlarına taşımalarından, bu taşımada ABD'li havayolu şirketlerinin pazar paylarının düşmüş olmasından çok rahatsız değillerdir. Esasen istedikleri Körfez havayolu şirketlerinin

⁴ Havaalanı slotu, belirli bir günde bir uçağın bir havaalanına iniş ve kalkışına müsaade edilen saati (genellikle 15 veya 30 dk içinde) ifade eder (ICAO, 2004). Havaalanlarının park yeri, kapı, yakıt, temizlik, yolcu geliş-gidiş gibi hizmetleri verebilme kapasitesi aynı anda ancak belli sayıda uçağa iniş izni verilebilmesine sebep olmaktadır. Bu sebeple Heathrow, Frankfurt, Charles De Gaulle, JFK gibi havaalanlarında slot sahibi olmak önemlidir. Slotunuz yoksa sefer düzenleyemezsiniz. Bu sebeple de bu slotların dağıtımının adil yapılması önem arz eder.

kendi ülkelerinden aldıkları yolcuları ABD'ye taşımalarının engellenmesi ya da pazar paylarının ABD'li şirketlerle eşit şekilde paylaşılması değildir. Emiates, Etihad ve Qatar Havayollarının ABD pazarının dışına çıkarılması gibi bir istekleri de bulunmamaktadır.

Körfez ülkeleri ile ASA imzalandıktan sonra bu havayolu şirketleri satın aldıkları büyük gövdeli son model uçaklarla kendi ülke havaalanlarından ABD'nin muhtelif havaalanlarına yolcu taşımaya başladılar. Kendi ülkeleri uçak seferi düzenlemek için zaten çok küçük olduğundan bu yatırımı iç pazarlarından ziyade uluslararası hava taşımacılığı pazarı için yapmışlardı. 2013 yılında Emirates Havayolu, İtalya'nın Milan Havaalanından New York Kennedy Havaalanına yolcu taşımaya başladı. İşte ABD'li şirketler için alarm zilleri körfez şirketlerinin kendi ülkelerinden aldıkları yolcular ile Avrupa'da bir meydana inmeleri, oradan da yolcu olarak ABD'ye taşımaları ile çalmaya başladı (Zhang, 2020). Körfez havayolu şirketleri ülkelerinden Avrupa şehirlerine uğrayarak ABD'ye devam edecek her uçuşta Avrupa'dan ABD'ye gidecek yolcular için bilet satabilecektir. Bu durum, Dünya'da en çok yolcu taşınan ve karlı pazarlardan biri olan transatlantik pazarında daha yeni uçaklara sahip olan, daha kaliteli hizmet verip daha ucuz bilet satan körfez havayolu şirketlerinin pastadan pay alması demektir. ABD'li şirketleri esasen korkutan olay budur (Zhang, 2020).

Neoliberalizmin ülkelerin kalkınmaları için en geçerli yolun serbest ticaret olduğu, bu süreçte yaşanacak uluslararası rekabetin halkın nihai faydasına olacağı iddiası diğer pek çok alanda olduğu gibi sivil havacılığın liberalizasyonunu savunurken de bir önerme olarak ileri sürülmektedir. Ancak sivil hava taşımacılığı alanında deregülasyon ve liberalizasyonu önceleyen bir serbest havacılık düzeninin daha çok havacılıkta gelişmiş ve rekabet gücü yüksek devletlerin lehine olacağı açıktır. Öte yandan Chang'ın gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelere, kendileri kalkınırken uyguladıkları politikalar ve kullandıkları kurumlar yerine, kendilerinin gelişmişliklerini devam ettirmeye yarayacak politika ve kurumları önerdikleri, gelişmekte olan ülkelere bu politika ve kurumları önerirken, kendi yakın denetim ve gözetimleri altında bulunan uluslararası kurumlardan da destek aldıkları önermesi hiç yabana atılır bir önerme değildir (Chang, 2009). Körfez havayolu şirketlerinin ABD pazarındaki paylarını artırmaya başladıklarında ABD'li havayolu şirketlerinin hükümet nezdinde körfez havayolu şirketlerine kısıtlama getirilmesini talep etmeleri bunun tipik bir örneğidir. Ayrıca liberalizasyonun amansız savunucusu ABD, halen sahiplik, etkin kontrol ve kabotaj kısıtlamalarına sıkı sıkıya bağlı kalmaktadır.

Uluslararası ortamda başka ülkelerin de yapılan ikili veya çoklu anlaşmalarda pazara erişim kapsamında çoklu havayolu şirketi tayini, kapasite ve frekans sınırlandırmalarının

kaldırılması, fiyatlandırmaların tamamen serbest bırakılması gibi liberalizasyon bağlamındaki düzenlemelere ABD'nin kaç ülkeyi razı edebileceği konusu şüphelidir. Hele de uluslararası havayolu taşımacılığında ABD'li şirketlerin pazardan aldığı payın azalmaya başlaması durumunda, ABD'nin söz konusu sektörü ve pazara erişimi kontrol etmek maksadıyla daha sıkı devlet düzenlemelerine başvurması ve şu ana kadar izlediği liberalizasyon politikasından geri dönmesi şaşılacak bir karar olmayacaktır (O'Connor, 2001). Nitekim körfez ülkelerine ait havayolu şirketlerinin, ABD ile karşılıklı yapılan uçuşlarda pazar paylarını artırmaları karşısında, ABD'li havayolu şirketlerinin yapmış olduğu açıklamalar bu değerlendirmeyi doğrular niteliktedir.

ABD'li havayolu şirketlerinin bu anlaşmazlıkta itiraz ettikleri körfez ülke havayolu şirketlerinin kendi devletlerinden devlet yardımı ya da sübvansiyon almaları ise ABD'nin ASA imzaladığı pek çok ülkedeki birçok havayolu şirketi de benzer şekilde kendi devletlerinden sübvansiyon veya devlet desteği almaktadır. Örnek vermek gerekirse Saudia, Kuwait, Air China, Air India ve Singapore Airlines ilk akla gelen havayolu şirketleridir. Eğer sağlanan devlet desteğinin adil rekabet şartlarını etkilediği iddia ediliyorsa ABD'li havayolu şirketlerinin ismi sayılan bu havayolu şirketlerine de itiraz etmeleri gerekirdi. Üstelik Delta Havayolları, eleştirdikleri körfez havayolu şirketleri ile aynı durumda olan devlet destekli China Eastern Havayollarının hisselerinin bir kısmını satın almıştır (Schlappig, 2021). Açıklanan sebeplerle sübvansiyonlardan ve devlet desteğinden faydalandıkları için körfez havayolu şirketlerinin adil rekabet şartlarını bozduğu, bu sebeple imzalanan ASA şartlarının tekrar gözden geçirilmesi talebi çok samimi ve inandırıcı görünmemektedir

Sonuç

Chicago Sözleşmesi, sivil hava taşımacılığının teknik yönlerini son derece başarılı olarak düzenleyen bir sözleşme olsa da ekonomik yönünü her ülkenin kabul edebileceği yeknesak kurallara bağlamada yetersiz kalmıştır. Bu nedenle devletler başta hava sahasının kullanımı, pazara erişim, pazara giriş, kapasite, fiyat tarifeleri ve sefer düzenleyecek şirketlerin sahipliği gibi konuları ikili hava ulaştırma anlaşmaları imzalayarak çözmek yolunu benimsemiştir.

Kendi ülkesi içinde havayolu taşımacılığının liberalizasyonunu 1970'li yıllarda sağlayan ABD, aynı şekilde uluslararası havayolu taşımacılığının liberalizasyonu için çabalarını artırmıştır. Diğer devletlerle imzaladığı ikili anlaşmalarda devletler tarafından anlaşmalara konan kısıtlayıcı maddeleri esnetme konusunda kimi zaman ikna kimi zaman baskı

yolunu kullanmış ve havayolu taşımacılığı alanında dünyada etkili kurumların da desteğini alarak etkili olmuştur. Böylece diğer ülkelerle kısıtlamaların en aza indirildiği Açık Semalar Anlaşmaları imzalamaya ve bu anlaşmaları yaygınlaştırmaya başlamıştır. Bu anlaşmalarda her ne kadar pazara girecek şirket sayısı, fiyat, kapasite gibi konularda kısıtlamalar kaldırılrsa da ABD şirketlerin sahipliği ve etkin kontrolü ve kabotaj konularında kısıtlamaların kaldırılmasına yanaşmamıştır.

İkili anlaşmalardaki kısıtlamaları kaldırırken kendi şirketlerinin rekabet güçlerinin yüksek olmasına güvenen ABD, Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar ile ASA imzalamakta sakınca görmemiştir. Ekonomik kalkınmasını bölgesinde lojistik hub oluşturarak sağlamak isteyen Dubai açısından imzalan bu anlaşma hayati öneme sahiptir. Ancak ilerleyen süreçte Etihad, Emirates ve Qatar Havayolu şirketlerinin devletlerinden aldığı destek ile müşteriye sunduğu kaliteli hizmet ve fiyat avantajı sayesinde ABD’li şirketlerin pazar payının düşmesi, ABD’li şirketlerde alarm zillerinin çalmasına ve bu şirketlerin hükümete başvurarak Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar ile yapılan anlaşmaların gözden geçirilmesini istemelerine sebep olmuştur. İmzalanan anlaşmada beşinci trafik hakkının tanınmış olması sayesinde Etihad, Emirates ve Qatar Havayolu şirketlerinin kendi ülkelerinden kalktıktan sonra bir Avrupa ülkesine inmesi ve oradan aldıkları yolcuyu ABD’ne taşımaya başlaması endişeleri daha çok artırmıştır.

Bu sebeple ABD’li şirketler Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar’ın kendi şirketlerine sağladığı devlet desteği ve sübvansiyonlar sebebiyle adil rekabet şartlarının bozulduğu ve kendi pazar paylarının azaldığını ileri sürerek kapasite paylaşımı talep etmişlerdir. Kapasite paylaşımı ikili hava taşıma anlaşmalarında pazara giriş engellerinden birisi olup, ABD’nin en başından beri anlaşmaların liberalizasyonu yönündeki çabalarından vazgeçtiğini göstermektedir. Zira yaşanan kimi kriz dönemlerinde ABD’nin kendi şirketlerine devlet desteği ve sübvansiyonlar sağladığı bilinen bir durumdur.

ABD’li şirketler ile körfez ülkelerine ait havayolu şirketleri arasında ortaya çıkan bu anlaşmazlık ABD’nin bugüne kadar pek çok ülke ile imzalamış olduğu Açık Semalar Anlaşmalarının hakkında şüphe duyulmasına sebep olmaktadır. Bugüne kadar sivil hava taşımacılığının liberalizasyonu için ABD tarafından kimi zaman ikna kimi zaman baskı ile imzalanan bu anlaşmalar üzerinde oluşan bu şüphe sivil hava taşımacılığının liberalizasyonunun geleceğinden de şüphe duyulmasına yol açacaktır. Zira bir başka devletin havayolu şirketlerine sağladığı desteği eleştirirken, ABD’nin kendi şirketlerine devlet desteği sağlaması liberalizasyon konusundaki samimiyetini sorgulamayı gerektirmektedir.

Kendi çıkarlarına uygun olduğu müddetçe Açık Semalar Anlaşmaları imzalanmasının bayraktarlığını yapan ABD, piyasada oluşan rekabet yeteneğinin değişmesi sonucunda imzalanan anlaşmaların kendisi açısından dezavantajlı duruma gelmesi ile bu anlaşmalarda değişiklik yapılmasının tüm sivil havacılık endüstrisini etkileyeceği açıktır. Devletlerin bu sorunu çözmek için yoğun ikili görüşmelerle bulunması bu tür bir tartışmanın, sadece tartışmanın tarafları olan havayolu şirketleri ile ilgili değil, esasen bu şirketlerin ait olduğu devletlerin havayolu ulaşım politikalarıyla ilgili olduğunu göstermektedir.

KAYNAKÇA

- ÖZTÜRK, E. E., TOKATLI, A., KAYAR, M. A., COŞGUN, H., ATA, Ç. D., PİŞMAF, Ş., OZAN, A. (2019). *Rekabet Terimleri Sözlüğü*. Ankara: Rekabet Kurumu.
- ABEYRATNE, R. (2016). *Competition And Investment In Air Transport: Legal And Economic Issues*. Montreal, Kanada: Springer International Publishing.
- BOZKURT, Ö., ERGUN, T., SEZEN, S. (2008). *Kamu Yönetimi Sözlüğü*. Ankara: Todaie.
- CHANG, H.-J. (2009). Merdiveni Tekmelemek: Tarihi Bir Perspektif İçinde "İyi Politikalar" Ve "İyi Kurumlar". F. Şenses İçinde, *Neoliberal Küreselleşme Ve Kalkınma* (S. 89-123). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Department Of Transportation. (1992, 08 05). Defining Open Skies. *Order 92-8-13*. Washington D.C., Abd: Department Of Transportation. 02. 05. 2018 Tarihinde <http://www.Airlineinfo.Com/1992orders/Order920813.Pdf> Adresinden Alındı
- DOĞANİS, R. (2001). *The Airline Business in The Twenty-First Century*. New York: Routledge.
- FLYNN, W. J., BRONCZEK, D., HAYES, R., & DUNKERLEY, M. B. (2015). *Havayolu Şirketlerinin Bakanlara Mektubu*. U.S. Airlines For Open Skies (USAOS) . 05 15, 2023 Tarihinde <https://Openskiescoalition.Com/> Adresinden Alındı
- GEREDE, E. (2002). *Havayolu Taşımacılığında Küreselleşme Ve Havayolu İşbirlikleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- GEREDE, E. (2015). *Havayolu Taşımacılığındaki Ekonomik Düzenlemeler*. E. Gerede İçinde, *Havayolu Taşımacılığı Ve Ekonomik Düzenlemeler Teori Ve Türkiye Uygulaması*. (S. 47-81). Ankara: Shgm.
- GERTZ, G., KHARAS, H. (2019). Beyond Neoliberalism in Emerging Markets. G. Gertz, H. Kharas İçinde, *Beyond Neoliberalism; Insights From Emerging Markets* (S. 7-17). Washington D.C.: The Brookings Institute.
- HEYWOOD, A. (2011). *Küresel Siyaset*. Ankara: Liberte Yayınları.
- ICAO. (2004). *Doc 9626 Manual On The Regulation Of International Air Transport*. Montreal: Icao.
- ICAO. (2008). *Doc 9587, Policy And Guidance Material On The Economic Regulation Of International Air Transport*. Montreal: Icao.
- ITF (2019), *Liberalisation of Air Transport*, ITF Research Reports, OECD Publishing, Paris.

- LAPAVITSAS, C. (2014). Neoliberal Dönemde Anayolcu İktisat Kuramı. A. Saad-Filho, & D. Johnston İçinde, *Neoliberalizm: Muhalif Bir Seçki* (S. 59-76). İstanbul: Yordam Kitap .
- O'CONNOR, W. E. (2001). *An Introduction To Airline Economics*. Westport, Ct, Usa: Praeger Publishers,.
- PIERMARTINI, R., & ROUSOVA, L. (2008). *Liberalization Of Air Transport Services And Passenger Traffic*. Cenevre, İsviçre: Icao.
- RESMÎ GAZETE. (06.12.1945). *Milletlerarası Sivil Havacılık Anlaşması (6029)*. Ankara: T.C.Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme Ve Yayın Genel Md.Lüğü.
- RESMÎ GAZETE. (25.02.1995). *Milletlerarası Andlaşma (22213)*. Ankara: T.C.Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme Ve Yayın Genel Md.Lüğü.
- SALAZAR, J. C., & VAN FENEMA, P. (2017). International Air Transport Agreement. P. S. Dempsey, & R. S. Jakhu İçinde, *Routledge Handbook Of Public Aviation Law* (S. 252-294). New York: Routledge.
- SCHLAPPING, B. (2021). *Why I Have Zero Sympathy For U.S. Airlines Whining About Gulf Carriers*. One Mile At A Time: 12.10.2023 tarihinde <https://Onemileatatime.Com/Campaign-Against-Gulf-Carriers/> Adresinden Alındı
- THORSTEINSSON, A. S. (2000). State Aid To Airlines. *State Aid To Airlines*. Montreal, Kanada: McGill University.
- TMMO. (2002). *Hizmet Ticareti Genel Antlaşması (Gats)*. Ankara: Türkiye Makine Mühendisleri Odası.
- TRUXAL, S. (2012). *Competition And Regulation In The Airline Industry*. New York: Routledge.
- USA DOT. (2023). *US Department Of State*. Civil Air Transport Agreements: 12.10.2023 tarihinde <https://www.State.Gov/Civil-Air-Transport-Agreements> Adresinden Alındı
- WARNER, S. M. (1993). Liberalize Open Skies. *The American University Law Review*, 278-323.
- ZHANG, B. (2020, 03 10). *The Middle East's 3 Best Airlines Have Infuriated Their Us Competitors*. Business Insider: 12.10.2023 tarihinde <https://www.Businessinsider.Com/Middle-Eastern-Us-Airlines-Dispute-Future-Of-Air-Travel-2015-7> Adresinden Alındı

Extended Summary

Disputes between the US and Gulf States Airline Companies in the Context of Liberalization of Airline Transportation

The Chicago Convention, signed in 1944, is an international treaty that establishes the framework for the regulation of international civil aviation. International Air Transport is primarily regulated according to the laws and rules decided in Chicago Convention. The technical aspects of aviation are clearly and successfully designed in the convention. But it is not possible to say the same for the economic aspects. Because of the first article accepted in the convention, every state has complete and exclusive sovereignty over the airspace above its territory. This means that any aircraft which enters the airspace of a state has to take permission from that state.

Since it did not become possible to design with a multilateral agreement, the economic aspects of international air transport are formed by several thousand bilateral agreements. In this agreement, market entry, capacity, tariffs, ownership, alliances, codeshare, sale, and marketing of air transport provisions are strictly regulated. The Bermuda Agreement, signed in 1946, between the United Kingdom and the United States is used as a model for many other bilateral air transport agreements worldwide.

One of the most important issues regulated in bilateral air service agreements is the air traffic rights mutually recognized by the parties. A traffic right is a market access right that expresses who or what may be transported over an authorized route. Note, however, that the term traffic rights is used with the same meaning as market access rights. Traffic rights have an economic value and correspond to air freedoms or concessions granted by states to each other. After it was recognized in the Chicago Convention that states have exclusive sovereignty over the airspace over their territorial territory and territorial waters, it has become obligatory for an aircraft belonging to a state to obtain permission from the relevant country to enter the airspace of another country(ICAO, 2004).

There are nine freedoms defined in terms of traffic rights. The first and the second rights are technical rights defined in the Chicago Convention and agreed upon by all the signatory states. The Third Freedom of the Air is the right granted by one State to another State to put down, in the territory of the first State, traffic coming from the home State of the carrier. The Fourth Freedom of the Air is the right or privilege granted by one State to another State to take on traffic destined for the home State of the carrier. The Fifth Freedom of the Air is the right or

privilege granted by one State to another State to put down and to take on, in the territory of the first State, traffic coming from or destined for a third State. The Eighth Freedom of the Air, known as cabotage, is the right or privilege of transporting traffic between two points in the territory of the granting State on a service that originates or terminates in the home territory of the foreign carrier(ICAO, 2004).

One important point to remind; State aid/subsidies to air carriers by governments have existed since the beginning of commercial air transport. They have been provided at all stages of national or aviation development and have taken a wide variety of forms. However, State aid/subsidies which provide financial benefits to national air carriers that are not available to competitors in the same international markets could distort trade in international air services and can constitute or support unfair competitive practices. The legitimacy of a State aid or subsidy depends upon its capacity to cause an adverse or distortive effect on competition. (ICAO, 2004).

After the deregulation experienced in the United States, in 1978, some states decided to liberalize the air transport agreements namely by greater market access, minimal capacity regulation, and minimum government control over pricing. This liberalization decision spread more between states in the 1990s, and some partner states signed so-called Open Skies Agreements (OSAs). OSAs free up the skies over the states to open competition, and limit protectionist government intervention.

On the other hand, some other countries strongly oppose the liberalization of international air transport. There are several reasons for this opposition; first of all, these countries consider airline transportation as a public service. Especially in developing countries, airline transportation is usually provided by national flag carrier airlines established and operated by governments. Secondly, there is a concern that some developed countries (such as the USA) will take over the market completely through powerful companies (through mergers, acquisitions, or bankruptcy) by taking advantage of the free environment created after liberalization.

The US signed OSAs with the United Arab Emirates in 2001 and the State of Qatar in 2002. After signing the Open Skies Agreement with the Gulf States, the Gulf carriers (Etihad, Emirates Qatar Airways) began to carry passengers and Cargo from their home base to the US with their big, fancy, latest model Boeing aircraft at a cheaper price than their US rivals.

The three largest American airlines (United Airlines, American Airlines, and Delta) lost a certain part of their revenues after signing OSAs with the Gulf States. They asked for a review of the agreements. They claim that the state aid and subsidies given by the Gulf States to their airlines distorted the conditions of fair competition.

The US airlines aren't concerned about Gulf States airlines carrying passengers and Cargo from their own country to the US. But in 2013 Emirates began to fly from Dubai to New York by way of Europe. The flights from the Middle East with a stop in a European city allow the carrier to sell tickets on the portion of the trip between Europe and the US. The transatlantic routes are some of the most profitable and competitive in the world. That's why the US airlines get worried and want restrictions on the routes and destinations foreign carriers can fly into the US.

Nevertheless, some other US carriers do not believe that the Gulf carriers benefit from subsidies. Those airlines encourage the US Government not to roll back the OSAs signed with the Gulf States. Because that may impact the U.S. economy, and affect the international passengers coming to the U.S. Also, the U.S. commercial airline industry, as well as many other industries such as tourism, cargo, and aircraft manufacturers, might be affected.

If the U.S. carriers try to imply that government-owned and/or subsidized airlines shouldn't be allowed to participate in the Open Skies Agreement (which is intended to be a free market policy), since they undermine fair competition, then why aren't they object to other government-owned airlines? On the contrary, they continue to cooperate with these airlines like Saudia, Kuwait Airways, Air China, Air India, and Singapore Airlines.

Having been the flag-bearer of the Open Skies Agreements and air transport liberalization, if the United States, backs out of these agreements assuming fair competition conditions have deteriorated, then it will cause the Open Skies Agreements and liberalization to be viewed with suspicion.

İş Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Türkiye Örneği

Levent GÜL¹

Şahika GÖKMEN²

Geliş Tarihi (Received) 28.02.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 25.01.2024

DOI: 10.26745/ahbvuidfd.1256634

Öz

Günümüzde çalışan bireyler günlük yaşantısının büyük bir kısmını çalışma ortamında geçirmektedir. Nitekim OECD'nin 2020 yılında yayınladığı verilere göre Türkiye'de çalışan bireyler haftalık ortalama 45,6 saatini çalışma ortamında geçirmektedir. Üstelik bu verilere göre Türkiye, 34 OECD ülkesi içinde haftalık ortalama çalışma saati en yüksek ikinci ülkedir. Ayrıca Türkiye'nin çalışma saati verilerine bakıldığında, haftalık 60 saat ve üstü çalışanların oranının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Bu sebeple günlük yaşantısının büyük bir kısmını çalışarak geçiren bireylerin iş memnuniyetinin ölçülmesi ve iş memnuniyetini etkileyen faktörlerin belirlenmesi önem arz etmektedir. Bunun için 2021 yılına ait Yaşam Memnuniyeti Araştırması verilerinde yer alan iş memnuniyeti anket verileri kullanılmaktadır. Ayrıca analizlerde iş memnuniyeti değişkeninin yapısı dikkate alınarak Sıralı Logit model kullanılmaktadır. Sonuçlarına bakıldığında, bireyin iş arkadaşlarıyla olan ilişkisinden memnun olması işinden memnun olma olasılığını yaklaşık 9 kat arttırırken bireyin geleceğinden umutlu olması işinden memnun olma olasılığını yaklaşık 2 kat arttırmaktadır. Dahası gelir seviyesindeki artış bireyin işinden memnun olma olasılığını arttırmaktadır. Dikkat çeken başka bir sonuç ise özel sektörde çalışanların işinden memnun olma olasılığı kamu sektörüne göre daha yüksek olmasıdır.

Anahtar Kelimeler: Sıralı Logit Model, Yaşam Memnuniyeti Araştırması, İş Memnuniyeti

Examining Factors Affecting Job Satisfaction: The Case of Türkiye

Abstract

Today's working population spends the majority of their waking hours at work. According to the data published by OECD in 2020, working individuals in Türkiye spend approximately 45.6 hours per week in the working environment. The statistics also show that Türkiye has the second-highest average weekly working hours among the 34 OECD nations. Additionally, when we look at Türkiye's working hour data, it is seen that the rate of employees working 60 hours or more per week is quite high. It is crucial to assess the level of job happiness in people who spend the majority of their waking hours at work and to identify the variables that influence job satisfaction. As the structure of the work satisfaction variable is categorical, the analyses are conducted using the Ordinal Logit model, which was developed for use with data from the Life Satisfaction Survey conducted in 2021. Looking at the major findings, we can see that people who are happy with their interactions with coworkers have about a nine-times greater probability to be happy with their jobs. The odds of someone being satisfied with their work increase by about two times when they have hope for the future. Additionally, a person's probability of being satisfied with their job rises with their income level. The fact that private sector workers are more likely to be content with their jobs than public sector workers is another noteworthy finding.

Keywords: Ordinal Logit Model, Life Satisfaction Survey, Job Satisfaction

¹ Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Ekonometri Doktora Öğrencisi, lgul0809@gmail.com, ORCID: 0000-0003-2517-2207.

² Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Ekonometri Bölümü, sahika.gokmen@hbv.edu.tr; Researcher, Uppsala University, Statistics Department, sahika.gokmen@statistics.uu.se; ORCID: 0000-0002-4127-7108.

Giriş

Çalışanların işlerine karşı pozitif tutumu iş memnuniyeti olarak tanımlanırken işe karşı duydukları negatif tutum ise iş memnuniyetsizliği olarak tanımlanmaktadır (Tütüncü, 2001). Bu bağlamda iş memnuniyeti, çalışılan işin yapısı, yönetim, iş arkadaşları ile ilişkiler, çalışma ortamı ve başarı değerlendirme ve takdir sistemi memnuniyetlerinden oluşmaktadır (Sabuncuoğlu ve Tak, 2001). İş memnuniyetinde önemli olan, işin özellikleriyle çalışanın isteklerinin birbirine uyumlu olmasıdır (Tütüncü, 2001). İş memnuniyetinin önemli olmasının başlıca nedeni, iş memnuniyetinin artırılmasıyla oluşan olumlu sonuçlardan hem yönetimin hem de personelin yarar sağlayabilmesidir. Diğer taraftan iş memnuniyeti yüksek olan işçinin, işi bırakıp gitmesi, işi terk etmesi olasılığı daha azdır (Whiteacre, 2006). Tüm bu çerçevelerle değerlendirildiğinde iş ve/veya çalışan memnuniyeti özel ve kamu sektörlerinde hem işverenler hem de çalışanlar açısından önemli bir konu olarak değerlendirilmektedir. Araştırmalar iş memnuniyeti sağlamış çalışanların daha uzun süre yaşadığını, daha sağlıklı, daha mutlu, daha yardımsever, daha güvenilir, daha az eleştirel ve daha az şüpheli olduğunu ortaya koymuştur (Paksoy, 2007).

Eskildsen ve Dahlgaard (2000) birçok şirketin çalışanlarının memnuniyetlerini artırmak için büyük miktarlarda kaynak ayırdığını belirtmiştir. Araştırmacılar, bunun nedenini memnuniyet seviyesinin artmasıyla birlikte çalışanların motivasyonunun ve örgüte bağlılıklarının da artacağı beklentisiyle açıklamışlardır. Bu bağlamda çalışanların memnuniyeti hem çalışanların kararlılığında ve etkinliğinde hem de kaliteli ürün ve hizmet üretiminde baş faktördür.

Literatürde, memnuniyet ile ilgili çalışmalara bakıldığında daha çok yaşam memnuniyeti üzerinde durulduğu görülmektedir (Myers ve Diener, 1995; Frey ve Stutzer, 2000; Kahyaoğlu, 2008; Beşel, 2013; Gökdemir ve Öztürk, 2018; Kaymak, 2022). Ancak insan hayatının büyük bir kısmını oluşturan çalışma yaşamından memnuniyetin ölçülmesi ve iş memnuniyetini etkileyen faktörlerin belirlenmesi bakımından yapılan çalışmalar daha sınırlı kalmıştır. Paksoy (2007) çalışmasında, üniversitelerdeki akademik personelin iş memnuniyetini araştırmış ve bu amaçla anket çalışması yapmıştır. Paksoy (2007) elde ettiği bulguları tanımlayıcı istatistiklere dayanarak yorumlamıştır. Benzer olarak Başbuğ (2010) çağrı merkezi çalışanlarının iş memnuniyetine odaklanmış ve yine anket yoluyla derlenen veri seti üzerinden hesaplanan tanımlayıcı istatistiklerle çıkarımlar yapmıştır. Ünalın, Çetinkaya, Özyurt ve Kayabaşı (2006) ise, üniversite hastanesi çalışanlarına uyguladığı anket ile veri seti oluşturmuştur. Ardından, çalışmada öne sürülen hipotezlerin sınanmasına odaklanılmıştır.

Verilen literatür örneklerinden de anlaşılacağı üzere, geçmişte yapılan çalışmalar çoğunlukla temel istatistiksel analizler ile sınırlı kalmıştır. Bununla birlikte, incelenen iş memnuniyeti belirli bir iş kolu ve işyeri üzerinde odaklanılarak ölçülmüş ve bu nedenle hem kamu-özel sektör gibi farklı sektörlerin iş memnuniyeti bakımından karşılaştırılmasına hem de iş memnuniyetinin etkenlerinin araştırılmasına olanak tanınmamıştır. Bu anlamda geçmiş literatürden yalnızca Şahin (2003)'ün çalışması dikkati çekmektedir. Şahin (2003) söz konusu çalışmasında, yöneticilerin iş tatmini ve memnuniyetine odaklanmış ve bu amaçla bir örnekleme çalışması üzerinden veri toplamıştır. Çalışmanın amaçlarından biri “kamu ve özel sektör yöneticilerinin iş beklentilerinin ne kadarının gerçekleştiği” olarak tanımlanmış ve ele alınan hipotezleri cinsiyet, eğitim düzeyi, medeni durum gibi faktörler altında ANOVA, t-testi gibi sınamalarla incelenmiştir. Bu bağlamda, çalışma bulgularına göre hem kamu hem de özel sektör bakımından, yöneticilerin iş memnuniyetinin yüksek olmasının, yöneticilerin iş beklentilerinin gerçekleşmesine bağlı olduğu sonucu çıkarılmıştır.

İş memnuniyeti alanındaki daha güncel çalışmalara bakıldığında ise, günümüzde daha çok neden-sonuç ilişkisine odaklanıldığı görülmektedir. Örneğin, Türkay (2015) yaptığı çalışmada çalışma yaşamı kalitesinin iş memnuniyeti üzerindeki etkisini sıralı regresyon ile araştırmıştır. Ancak bu çalışmada da veri seti yalnızca seyahat acentesi çalışanlarını kapsadığından sınırlı kalmıştır. Özer ve Dal (2022) ise, ele aldığı çalışmada Kilis yöresindeki çiftçilerin iş memnuniyetini etkileyen faktörleri, kendi derledikleri anket verisi üzerinden Probit model ile incelemiştir.

Literatürde ele alınan çalışmalarda iş memnuniyeti, çok sayıda önemli değişkenlerle ilişkilendirilmiş ve bu değişkenler genel olarak kişisel özellikler ve sosyal yaşam problemleri olarak iki başlık altında toplanmıştır (Pollnac ve Poggie, 2006). Kişisel değişken gruplarından cinsiyet, yaş, gelir, eğitim durumu, gelir durumu ve medeni durumu değişkenleri kullanırken sosyal yaşam problemlerinden iş arkadaşlarıyla olan ilişkinin değerlendirilmesi ve gelecek beklentisi değişkenleri kullanılmaktadır. Ancak burada dikkati çeken en önemli unsurlardan biri, yapılan çalışmaların belirli bir sektör ile sınırlı kalmasıdır. Bu durum, söz konusu çalışmaların incelendikleri sektörler özelinde katkıları olsa da çalışma bulgularının genellenebilirliğini engelleyen önemli bir faktördür. Buna ilave olarak, iş memnuniyetine etki eden faktörlerin, Özer ve Dal (2022) haricinde hiç incelenmemiş olması, bu alana ait literatürde önemli bir boşluk olarak görülmektedir. Bunun nedeni, iş memnuniyetine etki eden faktörlerin incelenmesiyle iş veren ve kurumlara yol gösterici politikaların belirlenebilmesi ve böylece işten beklenen verimin artabilecek olmasıdır.

Bu çalışmada, yukarıda belirtilen eksiklikler doğrultusunda, Türkiye’deki işten memnuniyetin kamu ve özel sektör ayrımı da dikkate alınarak incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, 2021 yılında TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) tarafından yapılan Yaşam Memnuniyeti Araştırması’nda yer alan İşten Memnuniyet verileri analizde kullanılmış ve böylece çalışmanın Türkiye’deki iş memnuniyetine bir projeksiyon tutması sağlanmıştır. Anket çalışmasında iş memnuniyeti için sorulan sorunun cevapları üç kategori (memnun değil, orta, memnun) olarak alınmıştır. Bu sebeple çalışmada iş memnuniyetini etkileyen faktörler Sıralı (Ordinal) Logit model ile araştırılmıştır. Temel bulgulara bakıldığında, özel sektörde çalışanların kamu sektöründe çalışanlara göre iş memnuniyetinin daha yüksek olduğu sonucu dikkat çekmiştir. Ayrıca, gelir seviyelerindeki artışın iş memnuniyetinde pozitif bir etki yaparken benzer bir şekilde çalışanların yaşındaki artışın da iş memnuniyetini arttırdığı görülmüştür.

Çalışma dört ana başlıktan oluşmaktadır. Literatür araştırmasının da yer aldığı Giriş bölümünün ardından çalışmanın ikinci bölümünde Sıralı Logit model açıklanmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde, çalışmada kullanılan veri seti, değişkenler ve analiz sonuçları yer alırken; çalışmanın dördüncü bölümünde bulguların değerlendirildiği Sonuç bölümü yer almaktadır.

1. Sıralı Logit Model

Özellikle sosyal bilimlerdeki uygulamalar için kategorik verilerin bağımlı değişken olarak kullanıldığı modeller oldukça popülerdir. Kategorik bağımlı değişkenlerin kullanıldığı analizlerde doğrusal olasılık modelinin yetersiz kalması bu tür değişkenlerin analizi için karmaşık yöntemlerin geliştirilmesine yol açmıştır. Bu yöntemlerden biri olan Logit modeli son yıllarda sıklıkla tercih edilir hale gelmiştir (Demaris, 1995). Bu model ile, bağımlı değişkenin bağımsız değişkenlere göre beklenen değeri olasılık olarak hesaplanmaktadır (Özdamar, 2002). Logit yönteminde bağımlı değişkenin kategorik olması zorunlu iken, bağımsız değişkenler için bir kısıtlama yoktur. Ayrıca yöntemde bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki doğrusal fonksiyonla değil Logit dağılım fonksiyonu ile tanımlanmıştır (Sümbüloğlu ve Akdağ, 2007). Logit analizi; İkili (Binary) Logit model, Sıralı (Ordinal) Logit model ve İsimli (Multinomial) Logit model olarak üç gruba ayrılmıştır (Özdamar, 2002).

Sıralı (Ordinal) Logit model ikiden fazla kategoriye sahip ve kategoriler arasında sıralamanın önemli olduğu durumlarda tercih edilmektedir (Long ve Freese, 2006). Sıralı ölçme düzeyine sahip bu verilerde kategoriler belirlenirken değişkenin doğal sıralaması yapılacak biçimde olması gerekmektedir. Örneğin, bu çalışmada olduğu gibi, bağımlı değişkenin iş

memnuniyetini ifade ettiği varsayılır ise, kategoriler memnun değil<orta<memnun şeklinde sıralanarak oluşturulmaktadır (Özdamar, 2002). Sıralı Logit modeli ilk olarak Walker ve Duncan (1967) tarafından tanımlanmış ve daha sonra model tahminlerindeki sorunlar nedeniyle McKelvey ve Zavoina (1975) tarafından geliştirilmiştir. Sıralı Logit modeli standardize edilmiş Logistik olasılık dağılımından türetilmektedir (McKelvey ve Zavoina, 1975; Akın, Üçdoğruk ve Deveci, 2000). Ayrıca Sıralı Logit modelini diğer modellerden ayıran özelliği ise hataların logit olarak dağılmasıdır (Akın, 1996). Sosyal bilimciler için anketlerde kullanılan likert tipi ölçek formu ile değerlendirilen sorular için kullanışlı bir analiz yöntemi olduğu için sıkça kullanılmaktadır.

Sıralı tercih modelindeki ilişki aşağıdaki gibi varsayılın;

$$G(\Pr(Y \leq j)) = \alpha_j + \beta'X \quad j = 1, 2, 3, \dots, k \quad (1)$$

Burada, k+1 farklı kategori vardır, α_j sabit terim iken β' eğim parametre vektörüdür. Ayrıca model, bağımlı değişken kategorilerinin kümülatif olasılıklarına dayalıdır.

Logit modeli kümülatif olarak:

$$\begin{aligned} \text{logit}(p_1) &= \log\left(\frac{p_1}{1-p_1}\right) = \alpha_1 + \beta'X \\ \text{logit}(p_1 + p_2) &= \log\left(\frac{p_1 + p_2}{1-p_1-p_2}\right) = \alpha_2 + \beta'X \\ \text{logit}(p_1 + p_2 + \dots + p_k) &= \log\left(\frac{p_1 + p_2 + \dots + p_k}{1-p_1-p_2-\dots-p_k}\right) = \alpha_k + \beta'X \end{aligned} \quad (2)$$

Şeklinde ve (2) nolu model için olasılıklar aşağıdaki gibidir.

$$\begin{aligned} p_1 &= \Pr(Y = 1) = \frac{\exp(\alpha_1 + \beta'X)}{1 + \exp(\alpha_1 + \beta'X)} \\ p_1 + p_2 &= \Pr(Y \leq 2) = \frac{\exp(\alpha_2 + \beta'X)}{1 + \exp(\alpha_2 + \beta'X)} \\ p_1 + p_2 + \dots + p_k &= \Pr(Y \leq k) = \frac{\exp(\alpha_k + \beta'X)}{1 + \exp(\alpha_k + \beta'X)} \end{aligned} \quad (3)$$

Burada $p_1 + p_2 + \dots + p_k = 1$.

M kategoriye sahip Sıralı Logit modelinde olasılık hesaplamaları şu şekildedir:

$$\begin{aligned}
P(Y = 1) &= \frac{1}{1 + \exp(\alpha_1 + \beta'X - \kappa_1)} \\
P(Y = j) &= \frac{1}{1 + \exp(\alpha_1 + \beta'X - \kappa_{j-1})} - \frac{1}{1 + \exp(\alpha_1 + \beta'X - \kappa_j)} \quad j = 2, \dots, (M-1) \\
P(Y = M) &= 1 - \frac{1}{1 + \exp(\alpha_1 + \beta'X - \kappa_{M-1})}
\end{aligned} \tag{4}$$

Burada κ katsayısı Sıralı Logit modelinin eşik değerlerini temsil etmektedir. M tane kategoriye sahip modelde $(M-1)$ tane eşik değeri bulunmaktadır.

Sıralı Logit ve Probit modellerinde uygun olan modelin seçilmesi gerekmektedir. Çok denklemlili modellerde hatalar normal dağılımlı varsayıldığından Sıralı Probit modeli kullanılmaktadır. Fakat bunun yanında parametrelerin fark oranı açısından çözümlenmesi için, Sıralı Logit modeline ihtiyaç duyulmaktadır (Amemiya, 1981; Maddala, 1992; Greene, 1990).

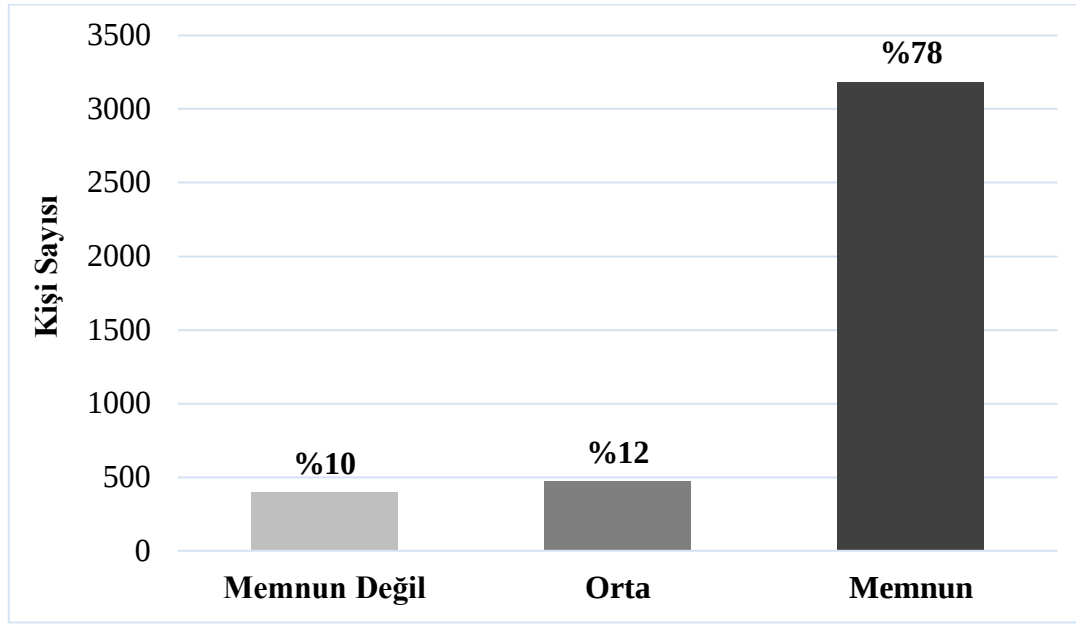
2. Veri Seti ve Analiz Bulguları

Çalışmada, Türkiye’de çalışan kişilerin iş memnuniyetini etkileyen faktörler incelenmiştir. Bu amaçla, TÜİK’in 2021 yılına ait Yaşam Memnuniyeti Araştırması verilerinde yer alan iş memnuniyeti anket verileri dikkate alınmıştır. Bağımlı değişken olarak ele alınan iş memnuniyeti değişkeni, yapısı gereği sıralama ölçme düzeyine sahip olduğundan, analiz için Sıralı Logit modeli kullanılmıştır. TÜİK tarafından yapılan 2021 Yaşam Memnuniyeti Araştırma anketiyle, toplam 10.073 kişiden derlenen bir veri seti mevcuttur. Ancak çalışmada, 18 yaşından büyük, aktif olarak çalışan kişilere odaklanılmıştır. Aynı zamanda, modelde kullanılan bağımsız değişkenler bakımından kayıp gözlemler de dışlandığında 4.053 kişiden elde edilen sonuçları içeren bir veri seti ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın bu bölümünde ilk olarak veri seti tanıtılmış ve veri setine ait tanımlayıcı istatistikler verilmiştir. Son olarak ise, Stata 17 programı ile yapılan analiz sonuçları verilmektedir.

2.1. Veri Seti

Çalışmada, bağımlı değişken olan iş memnuniyeti üç kategori dahilinde ele alınmıştır: memnun, orta ve memnun değil. Bağımlı değişken sıralama ölçme düzeyine sahip olduğu için, iş memnuniyetini etkileyen faktörlerin belirlenmesinde Sıralı Logit modeli kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak kullanılan iş memnuniyeti verilerinin kategorilere göre frekansları ve yüzdeleri Şekil 1’de verilmektedir.



Şekil 1. Kategorik Bağımlı Değişkenin Tanımlayıcı İstatistiği

Şekil 1 incelendiğinde analize katılan kişilerin yaklaşık %78'nin işinden memnun olduğu görülmektedir. Dahası %12'si orta derecede memnunken yaklaşık %10'unun memnun olmadığı görülmektedir. Sıralı Logit modelinde ele alınan bağımsız değişkenlerden sadece yaş değişkeni sürekli değişken olarak kullanılırken, diğer bütün bağımsız değişkenler kategorik değişken olarak kullanılmaktadır. Modelde ele alınan diğer kategorik bağımsız değişkenler; cinsiyet (0: erkek ve 1: kadın), medeni durum (1: hiç evlenmedi, 2: evli ve 3: boşandı veya eşi öldü), iş durumu (1: ücretli veya maaşlı, 2: yevmiyeli, 3: işveren, 4: kendi hesabına ve 5: ücretsiz aile işçisi), eğitim durumu (1: okul bitirmeyen, 2: ilkokul veya ortaokul, 3: lise, 4: üniversite ve 5: yüksek lisans veya doktora), gelir grubu (1: 0 - ₺2.667, 2: ₺2.668 - ₺3.828, 3: ₺3.828 - ₺5.359, 4: ₺5.360 - ₺7.851 ve 5: ₺7.852 ve üzeri), gelir azaldı (0: hayır ve 1: evet), gelir arttı (0: hayır ve 1: evet), kamu/özel (0: özel ve 1: kamu), iş arkadaşlarıyla ilişki memnuniyet (1: memnun değil, 2: orta ve 3: memnun) ve gelecek iş beklentisi (1: daha kötü olacak, 2: aynı olacak ve 3: daha iyi olacak) olarak ele alınmaktadır. Modelde kullanılan kategorik bağımsız değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 1'de özetlenmektedir.

Tablo 1'deki tanımlayıcı istatistiklere bakıldığında, çalışmaya katılanların çoğunluğunun erkek (%71) olduğu görülmektedir. Medeni durum incelendiğinde ise, veri seti, yaklaşık %72 oranında evli çalışanlardan oluşmaktadır. Eğitim durumu ve gelir gruplarına bakıldığında ise, kategoriler arasında çalışanların dengeli dağıldığı görülmektedir. İş ile ilgili değişkenlerde ankete katılan çalışanların çoğunluğunun özel sektörden (%81) ve maaşlı veya ücretli (%70) olduğu görülmektedir. Aynı şekilde bireylerin çoğunluğunun iş arkadaşlarıyla

ilişkisinden memnun (%86,5) ve gelecek iş beklentisinin iyi olacağını (%57,5) düşünmektedir. Ayrıca çalışanların %63'ünün gelirinin azaldığını düşünürken yaklaşık %74'ünün gelirinin arttığını düşünmektedir.

Tablo 1. Kategorik Bağımsız Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişken	Memnun Değil	Orta	Memnun	Toplam
Cinsiyet				
Erkek	290(10,1)	330(11,5)	2255(78,5)	2875(71)
Kadın	108(9,2)	141(12)	929(78,8)	1178(29)
Medeni Durumu				
Hiç Evlenmedi	94(10,2)	127(13,8)	694(76)	915(22,6)
Evli	281(9,6)	326(11,2)	2302(79,2)	2909(71,8)
Boşandı veya Eşi Öldü	23(10)	18(7,9)	188(82,1)	229(5,6)
İş Durumu				
Ücretli veya Maaşlı	200(7)	326(11,3)	2344(81,7)	2870(70,8)
Yevmiyeli	89(26,2)	51(15)	200(58,2)	340(8,4)
İşveren	12(7,3)	21(12,9)	130(79,8)	163(4)
Kendi Hesabına	81(14,4)	57(10,1)	424(75,5)	562(13,9)
Ücretsiz aile İşçisi	16(13,55)	16(13,55)	86(72,9)	118(2,9)
Eğitim Durumu				
Okul bitirmeyen	27(19,6)	18(13)	93(67,4)	138(3,4)
İlkokul veya Ortaokul	172(10,6)	191(11,8)	1258(77,6)	1621(40)
Lise	80(8)	102(10,2)	818(81,8)	1000(24,7)
Üniversite	108(9,3)	145(12,5)	911(78,2)	1164(28,7)
Yüksek lisans veya Doktora	11(8,5)	15(11,5)	104(80)	130(3,2)
Gelir Grubu				
0 - ₺2.667	92(26,3)	51(14,6)	207(59,1)	350(8,6)
₺2.668 - ₺3.828	90(11,5)	109(13,9)	583(74,6)	782(19,3)
₺3.828 - ₺5.359	69(9,1)	75(9,9)	615(81)	759(18,7)
₺5.360 - ₺7.851	60(6,6)	90(9,9)	757(83,5)	907(22,4)
₺7.852 veya Üzeri	87(6,9)	146(11,6)	1022(81,5)	1255(30,9)
Gelir Azaldı				
Hayır	178(6,9)	263(10,3)	2127(82,8)	2568(63,4)
Evet	220(6,9)	208(14)	1057(71,1)	1485(36,6)
Gelir Arttı				
Hayır	342(11,5)	368(12,3)	2277(76,2)	2987(73,7)
Evet	56(5,2)	103(9,7)	907(85,1)	1066(26,3)
Kamu/Özel				
Özel	41(5,4)	67(8,8)	655(85,8)	763(18,8)
Kamu	357(10,8)	404(12,3)	2529(76,9)	3290(81,2)
İş Arkadaşlarıyla İlişki				
Memnuniyet				
Memnun değil	66(48,2)	21(15,3)	50(36,5)	137(3,4)
Orta	75(18,3)	144(35,1)	191(46,6)	410(10,1)
Memnun	257(7,3)	306(8,7)	2943(84)	3506(86,5)
Gelecek İş Beklentisi				
Daha kötü olacak	31(4,7)	36(5,5)	587(89,8)	654(16,1)
Aynı olacak	64(6)	137(12,8)	869(81,2)	1070(26,4)
Daha iyi olacak	303(13)	298(12,8)	1728(74,2)	2329(57,5)

Not: Tablo, 2021 Yaşam Memnuniyeti Araştırması verileri kullanılarak düzenlenmiştir. Ayrıca tabloda parantez içinde değişkenlerin kategorilere göre yüzdeleri verilmiştir.

2.2. Analiz Bulguları

Çalışmada incelenmek istenen, iş memnuniyeti üzerindeki etkenlerin araştırılmasında yorumların daha kolay ve anlaşılır olması için, ele alınan değişkenlerde birinci kategori referans kategori olarak seçilmiştir. Çalışmanın analizleri Stata 17 paket programı yardımıyla elde edilmiş ve Sıralı Logit modeli çıktıları Tablo 2’de özetlenmiştir. Söz konusu tabloda, ilgili değişkenlerin referans alınan kategorileri parantez içinde belirtilmiştir.

Sonuçlar incelendiğinde, genel olarak iş memnuniyeti üzerindeki en büyük etkinin bireyin iş arkadaşlarıyla arasındaki ilişkinin olduğu görülmektedir. Buna göre, iş arkadaşlarıyla olan ilişkiden memnun olanların iş memnuniyetinin, iş arkadaşlarıyla olan ilişkiden memnun olmayanlara göre ortalama 9 kat arttırırken, bu ilişkiden memnuniyetin orta seviyede olması iş memnuniyetini yaklaşık 2 kat arttırmaktadır. Diğer taraftan, iş memnuniyeti üzerindeki en büyük negatif etkinin iş durumuna bağlı olduğu dikkati çekmektedir. Elde edilen analiz çıktılarına göre, yevmiyeli çalışanların işten memnuniyeti ücretli ve maaşlı çalışanlara göre yaklaşık %60 daha düşüktür. Bu oranı yaklaşık %38 ile ücretsiz aile işçisi; %29 ile kendi hesabına çalışanlar ve %6 ile işverenler takip etmektedir. Bu değişkende referans grubun ücretli ve maaşlı çalışan grup olduğu dikkate alındığında, diğer grupların olumsuz etkiye sahip olması beklentiye uygundur. Kişilerin gelirlerini belirli bir seviyede tutabileceği düşüncesi, iş memnuniyetini arttırmaktadır.

Tablo 2. Sıralı Logit Modeli Sonuçları

Kategori	Odds Oranı	Standart Hata	P-Değeri
Cinsiyet(Erkek)			
Kadın	0,9485	0,0933	0,591
Yaş	1,0138	0,0044	0,002***
Medeni Durumu(Hiç evlenmedi)			
Evli	1,0292	0,1175	0,801
Boşandı veya Eşi Öldü	1,2651	0,2735	0,277
İş Durumu(Ücretli veya Maaşlı)			
Yevmiyeli	0,4084	0,0591	0,000***
İşveren	0,9463	0,2089	0,803
Kendi Hesabına	0,7155	0,0923	0,010**
Ücretsiz aile İşçisi	0,6285	0,1494	0,051*
Eğitim Durumu(Okul bitirmeyen)			
İlkokul veya Ortaokul	1,0345	0,2232	0,875
Lise	1,0841	0,2534	0,730
Üniversite	0,6754	0,1616	0,101
Yüksek lisans veya Doktora	0,7022	0,2308	0,282
Gelir Grubu(0 - ₺2.667)			
₺2.668 - ₺3.828	1,5275	0,2332	0,006***
₺3.828 - ₺5.359	2,1043	0,3405	0,000***
₺5.360 - ₺7.851	2,3208	0,3857	0,000***
₺7.852 veya Üzeri	2,2569	0,3766	0,000***
Gelir Azaldı(Hayır)			
Evet	0,6839	0,0649	0,000***
Gelir Arttı(Hayır)			
Evet	1,1341	0,1323	0,281
Kamu/Özel(Özel)			
Kamu	0,6707	0,0889	0,003***
İş Arkadaşlarıyla İlişkiden Memnuniyet(Memnun değil)			
Orta	1,9974	0,3919	0,000***
Memnun	9,5957	1,7232	0,000***
Gelecek İş Beklentisi(Daha kötü olacak)			
Aynı olacak	1,5268	0,1511	0,000***
Daha iyi olacak	2,2931	0,3315	0,000***
Eşik değer -1-	0,2453	0,3684	
Eşik değer -2-	1,3270	0,3695	
LR	650,11		
P-değeri	0,000***		
Pseudo R2	0,1201		

Not: *** %1, ** %5 ve * %10 anlamlılık düzeyinde katsayının anlamlı olduğunu göstermektedir.

Analizdeki diğer sonuçlar incelendiğinde, kadınların erkeklere göre işinden memnun olma olasılığı yaklaşık %5 daha azdır. Ancak bu oranın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Çalışanların yaşlarındaki artış ise, işten memnun olma olasılığını anlamlı bir şekilde arttırmaktadır. Bu bağlamda kişilerin her yeni yaşta işten memnuniyetinin yaklaşık %1 arttığı söylenebilmektedir. Medeni durumun etkisine bakıldığında evli olanların memnun olma olasılığı hiç evlenmemiş olanlara göre yaklaşık %2 daha yüksek olduğu görülürken boşanmış veya eşi ölmüş olanların %20 daha yüksek olduğu görülmektedir. Ancak medeni durum

değişkeninin bütün kategorileri istatistiksel olarak anlamlı olmadığı da dikkati çekmektedir. Eğitim durumu değişkeni de benzer olarak, bütün kategorilerde istatistiksel anlamlı çıkmasa da sonuçlar, eğitim düzeyindeki her artışın işinden memnun olma olasılığını olumsuz etkilediğini göstermektedir. Bu durum, eğitim düzeyinin artmasının beraberinde, çalışanların işyerinden beklentileri ile ilişkilendirilebilir.

Gelirin iş memnuniyeti üzerindeki etkisini gösteren değişkenlere bakıldığında gelir gruplarının ve “gelirim azaldı” değişkeninin iş memnuniyetini anlamlı bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır. Buna göre gelir gruplarındaki artış iş memnuniyetini olumlu yönde etkilemektedir. Diğer gelir değişkenlerine göre gelirin azaldığını düşünenlerde iş memnuniyetinde yaklaşık %32 oranında azalma görülürken arttığını düşünenlerde %13 oranında artış görülmektedir. Bu sonuca göre gelirinde azalış olanların artış olanlara göre daha çok etkilendiği söylenebilir.

Çalışanların işyeriyle ilgili değişkenler incelendiğinde, kamu sektöründe çalışanların işinden memnun olma olasılığının özel sektöre göre yaklaşık %33 daha az olduğu görülmektedir. Bununla birlikte gelecek iş beklentisinden umutlu olanların umutsuz olanlara göre işinden memnun olma olasılığı 2 kat daha fazladır.

3. Sonuç

Bu çalışmada çalışan bireylerin demografik özelliklerinin, sosyoekonomik özelliklerinin ve bireysel memnuniyetinin iş memnuniyeti seviyesi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bunun için 2021 yılına ait Yaşam Memnuniyeti Araştırması verileri kullanılmıştır. Ayrıca anket verileri ve ilgili literatür incelendiğinde, iş memnuniyeti üzerinde etkisi olduğu düşünülen 11 bağımsız değişken seçilmiştir. Buna ek olarak araştırmada bağımlı değişken olarak kullanılan iş memnuniyet değişkeni üç kategori (mutlu değil, orta ve mutlu) olarak ölçüldüğü ve kategoriler arasındaki sıralama önem arz ettiği için Sıralı Logit model kullanılmıştır.

Model sonuçlarına göre, incelenen değişkenler arasında iş memnuniyeti seviyesini en çok bireyin iş arkadaşlarıyla ilişkisinden memnun olması etkilerken ikinci olarak bireyin gelecek beklentisinin yüksek olması etkilemektedir. Buna göre, bireyin iş arkadaşlarıyla olan ilişkisinden memnun olması iş memnuniyetini yaklaşık 9 kat arttırırken geleceğinin daha iyi olacağını düşünen bireyin iş memnuniyeti yaklaşık 2 kat artmaktadır. Benzer bir şekilde gelir ile ilgili değişkenlerin iş memnuniyeti üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülmektedir. Ayrıca

özel sektörde çalışanların işinden memnun olma olasılığı kamu sektörüne göre daha yüksek olması dikkat çekmektedir.

Türkiye’de iş memnuniyeti ile ilgili yapılan çalışmalara bakıldığında genel olarak sektörlerle özel çalışmalar olduğu görülmektedir. Sektörel iş memnuniyetinin araştırılması önemlidir. Ancak bu tür çalışmaların bulguları sektör özelinde kalmakta ve genel iş memnuniyeti açısından çıkarımda bulunamamaktadır. Bu yüzden genel iş memnuniyetinin araştırılması gerekmektedir. Genel iş memnuniyetinin araştırılması hem iş verene hem de kurumlara yol gösterici olacak ve iş verimini artıracaktır. Bu çalışma literatürdeki bu boşluğu doldurmayı amaçlamıştır. Ayrıca iş memnuniyetini özel ve kamu sektörüne göre incelemesi çalışmayı diğer çalışmalardan ayırmaktadır. Kamu sektörünün özel sektöre göre daha mutsuz olması iş memnuniyetinin kamu özelinde ayrı bir çalışma yapmaya ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Kaynakça

- Akın, F., Üçdoğruk, Ş. ve Deveci, İ. (2000). İstanbul İli Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Sıralı Probit Olasılık Modelleriyle İncelenmesi. *T.C. DİE Araştırma Sempozyumu*, 27.
- Akın, F. (1996). Kalitatif Tercih Modelleri Analizi. *Ekin Kitabevi*, İstanbul.
- Amemiya, T. (1981). Qualitative Response Models: A Survey. *Journal of Economic Literature*, Vol. 19.
- Başbuğ, G. (2010). Duygusal Emegin İş Memnuniyetine Etkisi: Çağrı Merkezi Çalışanlarına Yönelik Bir Çalışma. *Journal of Social Policy Conferences*, 0 (58), 253-274.
- Beşel, F. (2015). 2013 Yılı Yaşam Memnuniyeti Araştırması Sonuçlarının İl Bazlı Ekonomik, sosyal ve siyasi analizi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5.2: 227-236.
- Demaris, A. (1995). A Tutorial in Logistic Regression. *Journal of Marriage & the Family*, Vol.57, Issue 4.
- Eskildsen, J. K. ve Dahlgaard, J. J. (2000). A Causal Model For Employee Satisfaction. *Total quality management*, 11(8), 1081-1094.
- Frey, B. S. ve Stutzer, A. (2000). Happiness, Economy And Institutions. *The Economic Journal*, 110(466), 918-938.
- Gökdemir, Ö. ve Öztürk, M. (2018). Fayda, Sosyal Seçim ve Mutluluk. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar Ankara: İmge Kitabevi*, 199-223.
- Greene W. (1990). Multiple Roots of The Tobit Log-Likelihood. *Journal of Econometrics*, 46.

- Kahyaoğlu, O. (2008). Yaşam Memnuniyeti ve Yaşam Memnuniyetini Etkileyen Değişkenler ile Ekonometrik Uygulama: Türkiye Örneği. *dissertation, DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü*.
- Kaymak, N. N. (2022). Kadınların Yaşam Memnuniyetini Belirleyen Sosyoekonomik Faktörler: Edirne İli Örneği. *Master's Thesis. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Long, J. ve Freese, J. (2006). Regression Models For Categorical Dependent Variables Using Stata. *Stata press, Vol. 7*.
- Maddala, G.S. (1992). Econometrics, Macmillian Publishing Company. *New York*.
- Mckelvey, R. D. ve Zavoina, W. (1975). A Statistical Model for The Analysis of Ordinal Level Dependent Variables. *Journal of Mathematical Sociology, 4, 1975*.
- Myers, D. G. ve Diener, E. (1995). Who Is Happy? *Psychological science, 6(1), 10-19*.
- Özdamar, K. (2002). Paket Programlar ile İstatistik Veri Analizi: SPSS-MINITAB. *Kaan Kitabevi, Eskişehir*.
- Özer, M. ve Dal, S. (2023). Çiftçilerin Memnuniyetini Etkileyen Faktörlerin Analiz Edilmesi: Kilis Örneği. *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 6 (2), 81-91*.
- Paksoy, H.M. (2007). Üniversitelerde Akademik Personelin İş Memnuniyeti: Harran Üniversitesi Örneği. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi, Sayı 12 Yıl 9 s.138-151*.
- Pollnac, R. B. ve Poggie, J. J. (2006). Job Satisfaction in Fishery in Two Southheast Alaskan Towns. *Human Organization, Washington: Vol.65, Iss.3*.
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tak, B. (2001). Çalışanların İş Tatminlerinin Müşteri Tatmini Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Bildiriler Kitabı, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Araştırma ve Yardım Vakfı Yayın No: 10, İstanbul*.
- Sümbüloğlu, K. ve Akdağ, B. (2007). Regresyon Yöntemleri ve Korelasyon Analizi. *Hatiboğlu Yayınları, Ankara*.
- Şahin, A. (2003). Yöneticilerin İş Tatmini ve Memnuniyeti. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 3 (5), 137-157*.
- Türkay, O. (2015). Çalışma Yaşamı Kalitesinin İş Memnuniyeti ve Bağlılık Üzerine Etkileri: Seyahat Acentaları Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 22 (1), 239-256*.
- Tütüncü, Ö. (2000). Kar Amacı Gütmeyen Yiyecek İçecek İşletmelerinde İş Doyumunun Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 2, Sayı 3*.

- Ünalın, D., Çetinkaya, F., Özyurt, Ö. ve Kayabaşı, A. (2006). Bir Üniversite Hastanesinde Çalışan Sekreterlerde İş Memnuniyeti. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 9 (1), 1-18.
- Walker, S. ve Duncan, D. (1967). Estimation of The Probability of an Event As a Function of Several Independent Variables. *Biometrika*. 54.1(2), 167-179.
- Whiteacre, K. W. (2006). Measuring Job Satisfaction and Stres at a Community Corrections Center: an Evidence-Based Study. *Corrections Today, Lanham*, Jun 2006, Vol. 68, Iss. 3.

Extended Summary

Among the 34 OECD countries, Türkiye has the second-highest average weekly working hours, according to statistics released by the OECD in 2020. According to the data, individuals working in Türkiye spend an average of 45.6 hours a week in the working environment. The percentage of people working 60 or more hours per week is 15.1%, despite the fact that the average number of hours worked per week in Türkiye is 45.6. With one day off per week taken into account, 15.1% of Turkish workers work at least 10 hours per day. Additionally, Türkiye has the largest percentage of workers who work more than 60 hours per week, according to the OECD ranking. In Türkiye, a significant portion of the populace spends the majority of their waking hours at their jobs as a result of lengthy workweeks and the high number of employed people. For this reason, it is important to measure the job satisfaction of working individuals and to determine the factors affecting job satisfaction. To do this, it is first essential to establish what job satisfaction is and how important it is.

While the positive attitude of the employees toward their job is defined as job satisfaction, their negative attitude toward their job is defined as job dissatisfaction (Tütüncü, 2001). In this context, job satisfaction consists of the structure of the job, management, relations with colleagues, working environment and success evaluation and appreciation system satisfaction (Sabuncuoğlu & Tak, 2001). The compatibility of the employee's preferences and the demands of the position is crucial for work satisfaction (Tütüncü, 2001). The main factor driving the importance of job satisfaction is the reality that both management and employees stand to gain from rising job satisfaction. Conversely, a worker who has high job satisfaction is less likely to leave their position (Whiteacre, 2006). The evaluation of job and/or employee satisfaction in all of these frameworks identifies it as a crucial concern for both employers and workers in the both private and public sectors. According to research, those who are satisfied

with their jobs live longer, are healthier, happy, more helpful, more trustworthy, and are less critical and skeptical (Paksoy, 2007).

When examining the studies on satisfaction in the literature, it becomes noticeable that the context of life satisfaction is addressed more. However, there have been fewer studies done to assess the satisfaction of working life, which makes up a significant portion of a person's life, and to identify the variables influencing job satisfaction. In his Paksoy (2007) study, he researched the job satisfaction of academic staff in universities and interpreted the findings based on defining statistics. Similarly, Başbuğ (2010) focused on the job satisfaction of call center employees and inferences were made with descriptive statistics. In the study of Ünalın, Çetinkaya, Özyurt and Kayabaşı (2006), the employees of the University Hospital were examined. The literature samples show that prior studies were restricted to descriptive statistical analyses. However, because the job satisfaction investigated was evaluated by concentrating on a specific business line and the workplace, it was not permitted to compare the job satisfaction of various sectors, such as the public and private sectors, or to look into the factors of job satisfaction. In this sense, only Şahin (2003) from the past literature is noteworthy. Şahin (2003) focused on job satisfaction and satisfaction from managers. The results of this study have led researchers to draw the conclusion that managers' high work satisfaction, in both the public and private sectors, is largely dependent on whether their expectations are met.

In light of the literature, the purpose of this study is to investigate the factors affecting the job satisfaction of people working in Türkiye. The analysis will take into account the job satisfaction survey data from TUIK's Life Satisfaction Survey for 2021 in order to achieve this aim. Looking at the survey data, a total of 10,073 people are surveyed and 4,053 of them state that they work in a job. For this reason, the study uses the responses provided by 4,053 adults who are currently employed and over 18 years old. In addition, in this study in which job satisfaction is investigated, job satisfaction data is used as the dependent variable. Based on the survey's "Are you satisfied with your work?" question, the job satisfaction variable is used as the dependent variable. Five groups have been created from the responses: (1) Very unsatisfied (2) Not content (3): neither happy nor dissatisfied (4): substance (5): very satisfied), but in order to achieve balanced category frequencies, it is divided into 3 categories: not satisfied, neither happy nor dissatisfied, and satisfied. The Ordinal Logit model is employed as the proper model in the analysis taking into account the structure of the dependent variable. Since the ordering of the categories is crucial when the dependent variable has more than two categories, the Ordinal Logit model is preferred. Eleven independent variables that are believed to have an impact on

job satisfaction are used to run the model. These factors are; gender (0: male and 1: female), marital status (1: never married, 2: married and 3: divorced or widowed), employment (1: waged or salaried, 2: casual wage, 3: employer, 4: self-employed and 5: unpaid family workers), education level (1: not school completed, 2: primary or secondary school, 3: high school, 4: university and 5: graduate or doctorate), income group (1: 0 - ₦2.667, 2: ₦2.668 - ₦3.828, 3: ₦3.828 - ₦5.359, 4: ₦5.360 - ₦7.851 and 5: ₦7.852 and above), income decreased (0: no and 1: yes), income increased (0: no and 1: yes), public/private (0: private and 1: public), relationship with colleagues satisfaction (1: not satisfied, 2: Neither satisfied, nor unsatisfied, and 3: satisfied), and future job prospects (1: will be worse 2: will remain same and 3: will get better,).

The research reveals that those who are happy with their relationships with their coworkers are roughly nine times more likely to be happy with their job, which is the most remarkable finding. Additionally, people who have hope for the future are roughly twice as likely to be happy with their jobs. On the other hand, it is noteworthy that the relationship between work status and job satisfaction has the greatest negative impact. When the other results are examined, it is seen that the increase in the age of the employees significantly increases the probability of being satisfied with the job. When the education level is examined, although it is not statistically significant in all categories, the results show that every increase in education level negatively affects the probability of being satisfied with the job. The situation may be related to the rise in educational standards and the increased expectations that workers have of their workplaces.

When considering the factors that demonstrate how income affects job satisfaction, it is clear that an increase in income level has a favorable impact on work satisfaction. Additionally, those who claim that their income has grown are more likely to be satisfied with their jobs, which further supports this finding. It is also important to note that those who experience a decline in income are impacted more than those who experience a rise. The probability that employees in the public sector will be satisfied with their job is roughly lower than in the private sector, according to the variables related to the workplace of the employees. However, those who are optimistic about their employment chances are twice more likely to be satisfied with their jobs than those who are pessimistic.

Covid-19 Sürecinde Yetişkinlerin Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına Bakış Açıları Üzerine Bir Araştırma: Ankara İli Örneği

Salih Furkan ÜNLÜÖNEN*

Haşim ÖZÜDOĞRU**

Geliş Tarihi (Received) 05.11.2023 – Kabul Tarihi (Accepted): 28.03.2024

DOI: 10.26745/ahbvuibfd.1386419

Öz

Ülkeler, sağlık harcamalarını finanse etmek amacıyla sağlık sigortasını zorunlu hale getirmiş ve böylece genel sağlık sigortası ortaya çıkmıştır. Genel sağlık sigortası kapsam bakımından temel sağlık hizmetlerini içermektedir. Daha kapsamlı sağlık sigortası için özel sağlık sigortaları devreye girmektedir. Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortalarından birisidir. Genel sağlık sigortasının kapsamı dışında kalan diğer sağlık harcamaları, tamamlayıcı sağlık sigortasıyla karşılanması amaçlanmaktadır. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sigorta yaptırmak isteyenlerin ihtiyaçları ve istekleri doğrultusunda farklı teminatlar içermektedir. Bu yönüyle de devletin sağlık harcamalarındaki yükünü azaltmaktadır. Nüfus artışı, daha kaliteli sağlık hizmetlerine erişim isteği, özel sağlık kurumlarda tedavi olma isteği gibi sebepler tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebi artırmaktadır. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını başta sağlık hizmetleri olmak üzere ekonomi, tedarik zinciri gibi hayatın her alanında etkili olmuştur. Bütün bu gelişmelerden hareketle araştırmanın amacı, giderek yaygınlaşan tamamlayıcı sağlık sigortasına insanların bakış açılarını, bilgi düzeylerini ve Covid-19 sürecindeki değerlendirmelerini ortaya koymaktır. Bu araştırma, Ankara ilindeki 388 yetişkine anketle çevrimiçi olarak uygulanmıştır. Anket, katılımcıların demografik özelliklerini, sağlık durumlarını, Covid-19 dönemindeki sağlık sigortalarına bakışlarını ve tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili düşüncelerini ölçmeye yönelik sorulardan oluşmaktadır. Anket verilerinin analizinde istatistik paket programı yardımıyla yüzde, frekans, aritmetik ortalama, standart sapma ve t-testi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda; tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 ile ilgili ifadelerle tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmış olanların daha olumlu baktıkları, katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince tanıtılmadığını düşündükleri bulgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Covid-19, Salgın Hastalık

Research On The Perspectives Of Adults On Supplementary Health Insurance During The Covid-19 Process: A Case Study Of Ankara Province

Abstract

Countries have mandated health insurance to finance healthcare, establishing universal health insurance covering basic healthcare services. Private health insurance has been introduced to provide more comprehensive healthcare services, and one of these options is complementary health insurance. Complementary health insurance aims to cover healthcare expenses that fall beyond the scope of universal health insurance. It is tailored to the specific needs and preferences of the insured individual, thereby reducing the financial burden on the government's healthcare expenditures. Factors such as population growth, increased demand for improved healthcare access, and a preference for private healthcare institutions have contributed to the rising demand for complementary health insurance. The global impact of the Covid-19 pandemic has significantly influenced various aspects of life, including healthcare services, the economy, and supply chains. In this context, the objective of this study is to elucidate public perspectives, knowledge levels, and evaluations concerning complementary health insurance in the context of the Covid-19 pandemic. Conducted through an online survey administered to 388 adults in Ankara, the research findings indicate that individuals with complementary health insurance hold more positive attitudes toward both complementary health insurance and Covid-19-related matters. Moreover, participants perceive that complementary health insurance lacks sufficient promotion.

Keywords: Complementary Health Insurance, Covid-19, Epidemic

* Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Sigortacılık Bölümü, salih.unluonen@hbv.edu.tr
ORCID: [0000-0001-9082-6620](https://orcid.org/0000-0001-9082-6620)

** Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi Sigortacılık Bölümü,
hasim.ozudogru@hbv.edu.tr ORCID: [0000-0002-3027-5385](https://orcid.org/0000-0002-3027-5385)

Giriş

Sigorta beklenmedik risklere karşı koruma sağlayan bir mekanizmadır. Hayatın her alanında bazı riskler mevcuttur. İnsanlar bu risklerden kaçınmak için sigortaya yönelim göstermektedirler. Sigorta poliçeleri hayatın her alanında vardır. Temelleri Antik Mısır medeniyetlerine dayanan sigorta, varlığını değiştirerek ve geliştirerek devam ettirmektedir. Yaşamı sürdürebilmenin temeli sağlıklı olmaktan geçmektedir. İnsanlar sağlıklarını korumanın yanı sıra olası hastalık riskinde oluşabilecek büyük masraflar için de sağlık sigortalarını kullanmaktadırlar. Kapsam ve sınırlılıkları her türlü tedavi türünü karşılamasa da Türkiye’de genel sağlık sigortası devlet tarafından zorunlu tutulmuştur. Daha kapsamlı sigorta talebini karşılamak için tamamlayıcı sağlık sigortaları oluşturulmuştur. Tapan (2008) genel sağlık sigortasındaki harcama yükünü dengelemek amacıyla tamamlayıcı sağlık sigortasının gerekli olduğunu söylemiştir.

Ortaya çıkışıyla küresel çapta etki oluşturan Covid-19, sağlıktan ekonomiye, seyahatten eğitime kadar hayatın hemen hemen her noktasına etki etmiştir. Covid-19 salgınıyla birlikte insanlar başta sağlık olmak üzere psikolojik ve ekonomik olarak çeşitli sorunlarla karşılaşmıştır. Salgın sigorta sektörünü de büyük ölçüde etkilemiştir. Sağlık hizmetine oluşan talebin artmasıyla sigorta şirketlerinin tazminat ödemelerinde artış oluşturmıştır. Covid-19 salgınıyla beraber virüsün yayılmasını önlemek için seyahat kısıtlamaları yapılmıştır. Yapılan kısıtlamalar nedeniyle seyahat sigortalarının talebi doğrudan etkilenmiştir. İşletmeler salgın dolayısıyla faaliyetlerini durdurmak veya kısıtlamak zorunda kalmıştır. İşsizlik sigortaları da bu durumdan etkilenmiştir.

2015 yılından 2021 yılına kadar sigortalı sayısını 18 kat arttıran tamamlayıcı sağlık sigortası (sigortamedya.com.tr) Türkiye’de yaygınlaşmaya devam etmektedir. Covid-19 döneminde ise tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli artış göstermiştir (Bulan ve Özsarı, 2023:63).

Tapan, Alıcı ve Yıldırım, (2015) çalışmalarında sigorta şirketlerinde çalışan sağlık sigortacılarının görüşlerini analiz etmiş, sonuç olarak genel sağlık sigortasının sürdürülebilir olması için tamamlayıcı sağlık sigortasına ihtiyaç olduğunu söylemiştir.

Çıraklı ve Yıldırım (2018) ekonomik kriz dönemlerinde ülkelerin sağlık politikasını ve aldıkları önlemleri değerlendirmiştir. Çalışma sonucunda genişletici politikalar izlendiğinde ekonomik krizlerin sağlık üzerindeki olumsuz etkilerinin azaldığını bulmuşlardır.

Atukalp E. (2021) tamamlayıcı sağlık sigortası branşında Nisan 2020’de, sağlık alt branşında Ağustos 2020’de ve Ekim 2020’de önemli artışlar gösterdiğini, bu artışın da Covid-19 salgını sonucunda oluşabileceğini söylemiştir.

Kurtaran, Kurtaran ve Çelik (2021) çalışmasında 420 öğretim elemanının tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında bilgi düzeylerini ölçmüştür. Analiz sonuçlarına göre cinsiyet, medeni durum değişkenlerinin tamamlayıcı sağlık sigortası tercih etme üzerinde etkisinin olduğunu bulgulamışlardır.

Değirmencioglu (2021) çalışmasında üniversite çalışanlarının tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında bilgi, algı ve sahiplik düzeylerini inceleyerek sağlık harcamalarını finanse etmek için tamamlayıcı sağlık sigortasından ne derecede faydalandıklarını ortaya koymaya çalışmıştır. Araştırmasında cinsiyet ve medeni durumda tamamlayıcı sağlık sigortası ile ilgili düşüncelerde farklılık olmadığını fakat erkeklerin beklenti düzeylerinin kadınlardan daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır.

Bundorf vd (2021) araştırmalarında Amerika Birleşik Devletleri içerisinde 50 eyalette 1.212.816 yetişkinle yaptıkları çalışma sonucunda Covid-19 döneminde sağlık sigortası kapsamında azalma gözlemlemişler bahar ve yaz döneminde %1.4’lük sigortasız sayısında artışa ve bunun da 2.7 milyondan fazla kişiyi etkilediğini bulmuşlardır.

Şahin ve Uyar (2022) çalışmalarında Covid-19 döneminde bireylerin sigorta ve özel sağlık sigortasına bakış açılarını incelemişlerdir. Çalışma sonucunda; katılımcılar bütçelerinde artış olduğu takdirde özel sağlık sigortası yaptırmaya daha olumlu baktıkları, genç nüfusun sağlık sigortası hakkında daha çok bilgisi olduğundan dolayı sağlık sigortası yaptırma ihtimallerinin daha yüksek olduğunu ve araştırmadaki ifadelere cinsiyet, medeni durum, kronik hastalık olup olmama durumu, Covid-19 geçirme durumu, özel sağlık sigortası yaptırmış olma durumuna göre anlamlı farklılık bulmuşlardır.

Schmidt vd (2022) çalışmalarında Covid-19 döneminde Covid-19 dışı vakalar için sağlık sisteminin genel olarak erişilebilir olduğunu fakat Fransa gibi bazı ülkelerde ekipman eksikliği nedeniyle yeterli müdahalelerde bulunulmadığını ülkeler arası farklılıkları ortaya koymuşlardır.

Covid-19 dünya genelinde sosyal ve ekonomik hayatı büyük ölçüde etkilemiştir. Salgın sürecinde sağlık sistemleri büyük baskı altında kalmıştır. Hastalıkla mücadele için hastaneler, sağlık çalışanları yoğun tempoda çalışmak zorunda kalmışlardır. Bu süreçte hastanelerin doluluk oranları artmış ve sağlık hizmetlerine ulaşmada aksaklıklar gözlemlenmiştir. Bu durumun insanların sağlık sistemlerine olan görüşlerinde değişikliğe yol açtığı söylenebilir.

Çalışmanın amacı önemini günden güne arttıran tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında insanların bakış açılarını, bilgi düzeylerini ve Covid-19 dönemindeki değerlendirmelerini ortaya koymaktır. Bu amaca ulaşmak için literatürden faydalanılarak oluşturulan anket yardımıyla veriler elde edilmiştir. Araştırmanın kapsamı Ankara’da yaşayan yetişkinlerin Covid-19 döneminde tamamlayıcı sağlık sigortasına bakış açılarıyla sınırlandırılmıştır. Araştırmada 5’li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Anket çevrimiçi ortamda 388 katılımcı ile yapılmıştır. Verilerin analizinde IBM SPSS 24 istatistik programı yardımıyla yüzde, frekans, aritmetik ortalama, t testi kullanılmıştır.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma durumuna göre Covid-19 süreci ve tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili değerlendirmeleri kapsayan herhangi bir çalışmaya rastlanmadığından, bu araştırmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada öncelikle tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. Literatür taraması sonrasında oluşturulan anket formuyla alan araştırması yapılarak elde edilen bulgular değerlendirilmiş, ulaşılan sonuçlara göre uygulamaya ve araştırmaya yönelik öneriler geliştirilmiştir.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Genel sağlık sigortası, genellikle daha yaygın bir hizmet sunar ve daha geniş bir nüfusun sağlık hakkını kullanmasına olanak tanırken, özel sigortacılık sistemi ise daha özel hizmetler sunar. Özel sağlık sigortalarından birisi olan tamamlayıcı sağlık sigortası temel sağlık sigortasının sunduğu acil durumlar, hastane masrafları ve bazı temel tedaviler dışında daha geniş sağlık hizmetlerini kapsar (Akkurt ve Umut 2023:344).

Genel Sağlık Sigortası hayata geçirildiğinde, kapsamı geniş bir nüfusun sağlık hakkını kullanmasına olanak tanır. Temel teminat paketi, genel sağlık sigortası tarafından uygulanması beklenen temel sağlık hizmetlerini içermelidir. Bu hizmetler arasında, acil tıbbi müdahale, doğum, ameliyat, tedavi, ilaç, laboratuvar veya radyolojik gibi hizmetler yer almaktadır. Finansmanı, genel olarak devlet tarafından sağlanmaktadır. Ancak, bireylerin de katkıları olabilir. Bu katkılar, bireylerin gelirleri veya sağlık sigortası primleri gibi faktörlere dayalı olarak belirlenir. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası uygulaması, genel sağlık sigortası tarafından sunulmayan hizmetleri içerir. Tamamlayıcı sağlık sigortası ile, daha özel sağlık hizmetleri veya yurt dışı sağlık hizmetleri gibi hizmetler sunulabilir. Tamamlayıcı sağlık sigortası, genel sağlık sigortasının temel teminat paketi üzerine ek bir seçenek olarak sunulabilir ve bireylerin isteğe bağlı olarak katılmalarına olanak tanır (Tapan, 2008: 76).

İnsanların hastalık riskine karşı korunması sosyal güvenlik sisteminin temel ilkelerinden birisidir. Sağlıklı olma uluslararası alanda belgelerle koruma altına alınan temel bir insan hakkı olmuş ve bu amaçla devletler imkânları ölçüsünde sorumluluk üstlenmişlerdir (Giray, 2010: 2). Zorunlu sağlık sigortasına ek bir seçenek olan gönüllü sağlık sigortaları ikame edici, destekleyici ve tamamlayıcı sağlık sigortası olmak üzere üç farklı şekilde uygulanmaktadır (Varoğlu, 2013: 22).

Artan nüfus ve insanların hayat beklentisindeki artış, gelişen tıp ve tıbbi maliyetlerin artışı devletlerin sigorta üzerindeki mali yükünü özel sağlık sigortaları ile paylaşmalarını gerektirmiştir. Avrupa Birliğinde hemen her ülkede özel sağlık konusunda yenilikler yapılmaktadır. Tamamlayıcı sağlık sigortasını uygulayan ülkelerde ilk sıraları Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Hollanda almaktadır. Avrupa’da özel sağlık sigortalarının büyük bir çoğunluğu tamamlayıcı sağlık sigortası şeklindedir ve kamu sağlık sigortası tarafından dahil edilmeyen hizmetleri kapsamaktadır (İnce, 2014: 51).

Tamamlayıcı sağlık sigortası kamunun sağlık hizmetlerini tamamlayıcı rol üstlenen sağlık hizmetlerinden yararlanacak kişinin üzerinde kalan sağlık riskini teminat altına alan özel sağlık sigortası türüdür. Özetle tamamlayıcı sağlık sigortası, kamunun karşılamadığı kısmını üstlenen sağlık sigortasıdır. Türkiye’de genel sağlık sigortasının 5510 sayılı Kanun kapsamında Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından karşılanmayan kısmını teminat altına almaktadır (Bitimli, 2019: 80).

Genel sağlık sigortasının kapsamının yeterince geniş olmaması, insanların tamamlayıcı sağlık sigortasını talep etmelerine sebep olacaktır. Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla sigortalının doktorunu ve hastanesini seçmesi konusunda sınırları genişleyecektir (Orhan ve Kıyak, 2015: 315).

Herkesin sağlık sigortasına sahip olması amacıyla geliştirilen genel sağlık sigortasında bazı tetkik ve tedaviler kapsam dışında kalmaktadır. Tamamlayıcı sağlık sigortaları da genel sağlık sigortasının kapsamı dışarısında kalan bu eksikleri gidermektedir. Özel sağlık sigortası sigorta yaptıran kişinin herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna kaydının bulunup bulunmadığına bakmaksızın sigortalıyı karşı karşıya kalacağı hastalık durumunda ihtiyacı olan tedavi ve ilaç masraflarını karşılayan bir sigorta türüdür (Yılmaz, Erişen, Atalay ve Şahin, 2019: 100).

Özel sağlık sigortalarının tamamlayıcı sağlık sigortası, seyahat sağlık sigortası ve ikame edici sigorta gibi farklı çeşitleri bulunmaktadır. Tamamlayıcı sağlık sigortası genel sağlık

sigortalısının 5510 Sayılı Kanun kapsamında SGK tarafından karşılanmayan giderleri karşılamaktadır (Orhaner ve Ekinci 2019: 35).

Bir özel sağlık sigortası türü olan tamamlayıcı sağlık sigortası sağlık hizmeti finansmanındaki sorunları gidermek amacıyla birçok ülke tarafından kullanılmaktadır. Türkiye’de yeni uygulanmaya başlanan bu sigorta türü yeterince yaygınlaşmamıştır. Dünyada sağlık hizmetlerinin finansman durumuna bakılınca zaman içinde daha da yaygınlaşacak gibi gözükmektedir (Önder, Ersoy ve Karacoğlu, 2016: 25).

Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Türkiye Uygulaması ve Gelişimi

Türkiye’de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası uygulaması, Genel Sağlık Sigortası sistemiyle birlikte uygulanmaktadır. Türkiye’de, genel sağlık sigortası sistemi tarafından sağlanan hizmetlerin üst sınırlarını aştıklarında bireyler, tamamlayıcı sağlık sigortası sistemi aracılığıyla daha geniş bir hizmet yelpazesinden yararlanabilir. Tamamlayıcı sağlık sigortası sistemi, genel sağlık sigortası sisteminin uygulama esnekliğini arttırmakta ve sistemin bir anlamda sigortası konumunda bulunmasını sağlamaktadır. Türkiye’de tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sigorta şirketleri tarafından sunulmaktadır. Bu sigorta poliçeleri genellikle bireylerin isteğe bağlı olarak satın almalarına olanak tanır ve ödemeler bireyler tarafından yapılır.

Genel Sağlık Sigortası sisteminin Türkiye’de bazı sağlık sorunlarını çözümlemeye yetmiyor olması sebebiyle, kanun koyucular mevcut sorunları çözmek ve Türkiye için uygun bir Tamamlayıcı Sağlık Sigortası modeli geliştirmek amacıyla çalışma grupları oluşturmuşlardır. Bu çalışma grupları, Hazine Müsteşarlığı (Mevcut Haliyle Hazine ve Maliye Bakanlığı), Sigortacılık Genel Müdürlüğü, İstanbul Üniversitesi, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği, Özel Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları Derneği gibi kurumların katılımıyla oluşturulmuştur. Bu çalışma gruplarının hazırladığı raporlar Tamamlayıcı Sağlık Sigortası modelinin nasıl geliştirileceği, finansmanının nasıl sağlanacağı, hizmetlerin nasıl sunulacağı ve bireylerin nasıl katılacağı gibi konuları içermektedir (Başoğlu, 2021: 46).

5510 sayılı Kanun’un 98. maddesinde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası uygulamasından bahsedilmektedir. Bu kanun, Türkiye’de sağlık hizmetlerinin finansmanını ve yönetimini düzenlemektedir. 2011 Ekim ayında yayımlanan Orta Vadeli Program, Tamamlayıcı Emeklilik ve Sağlık Sigortası modellerinin geliştirilmesi konusuna yer vermektedir. Orta Vadeli Program, Türkiye’nin uzun vadeli ekonomik ve sosyal hedeflerini belirlemek için kullanılan bir araçtır. Bu program, Türkiye’nin sağlık hizmetleri sisteminin iyileştirilmesi ve hizmetlere erişimin genişletilmesi için oluşturulmuştur. 2008 yılında 5754 sayılı Kanun ile Hazine Müsteşarlığına

tamamlayıcı sağlık sigortası konusunda yönetmelik çıkarma yetkisi verilmiştir. Bu yetki, Türkiye'de sağlık hizmetlerinin finansmanını ve yönetimini düzenlemek için kullanılmıştır. Bu yönetmeliklerle, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sistemi oluşturulmuş ve özel sağlık sigortası şirketleri tarafından sunulması sağlanmıştır. Bu yönetmelikler ile bireylerin, SGK tarafından karşılanmayan hizmetleri özel sağlık sigortası aracılığı ile karşılamaları sağlanmıştır. 2013 yılında 28800 sayılı Resmî Gazete 'de yayınlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliğinin 18. Maddesinde tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası ürünlerinin özel sağlık sigortası şirketleri tarafından karşılanacağı hüküm altına alınmıştır (Bitimli, 2019: 92).

Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağlık branşındaki oranları yıllara göre Tablo 1'de verilmiştir. Tabloya göre 2014-2015 yılında tamamlayıcı sağlık sigortası primi nerdeyse iki kat artmıştır. 2015-2016 yılına bakıldığında ise üç katına yakın artış söz konusudur. Tamamlayıcı sağlık sigortasının 2017-2018 yılları arasında tüm sağlık branşları prim üretimine oranı düşmüş olsa da genel olarak artış gözükmemektedir ve günden güne prim üretim sayısı artmaktadır. 2021 ve 2022 yılı hem tamamlayıcı sağlık sigortasının hem de tüm sağlık branşının prim üretimlerinde büyük artışlar görölmektedir. 2021 yılı tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretimi 2022 yılında neredeyse üç kat artarak ciddi bir artış sergilemiştir. 2021 ve 2022 yılı tüm sağlık branşının ve tamamlayıcı sağlık sigortası prim üretimlerindeki büyük artış insanların sağlık hizmetlerine olan taleplerinin arttığını ortaya koymaktadır.

Tablo 1. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Sağlık Sigortacılığı Tüm Sağlık Branşları Toplam Prim Üretimi (2014-2022)

Yıllar	Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Prim Üretimi (TL)	Tüm Sağlık Branşları Toplam Prim Üretimi (TL)	%
2014	36.529.454	2.930.346.787	1,25
2015	72.642.875	3.436.530.445	2,11
2016	206.109.545	4.226.078.011	4,88
2017	493.315.618	5.028.210.997	9,81
2018	535.359.439	6.244.361.482	8,57
2019	995.932.349	8.358.143.518	11,92
2020	1.509.989.356	10.095.658.299	14,96
2021	2.616.075.833	13.078.386.991	20,00
31.12.2022	7.808.624.560	30.058.996.316	25,98

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği, İstatistikler, <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistikler> (28.03.2023)

Covid-19

Covid-19 tanımında kullanılan Corona sözcüğünün etimolojik kökeni Latince çelenk anlamına gelen (“Kranz”, “Krone”) corona ve Yunanca “halka” korónē sözcülerinden gelmektedir (Emer, 2020:536).

Covid-19 kelimesi coronavirus disease 2019’un kısaltılmış halidir. Bu, ilk olarak 2019’un sonlarında Çin’in Hubei Eyaleti, Wuhan’da ortaya çıkan viral bir enfeksiyondur. Enfeksiyonun nedeni yeni koronavirüs SARS-CoV-2 idi. Hastalık öksürük, ateş, boğaz ağrısı, nefes darlığı, koku ve tat alamama gibi belirtilerle kendini göstermektedir (<https://covid.19.saglik.gov.tr>).

İlk olarak Çin’de Huanan Deniz Ürünleri ve Canlı Hayvan Toptan Satış Pazarında ortaya çıktığı tahmin edilen ve kısa sürede tüm dünyaya yayılan COVID-19, Mart 2020’de Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edilmiştir. COVID-19 salgını dünya çapında milyonların ölümüne yol açmıştır ve ciddi sağlık sorunlarına sebep olmuştur (Üstün ve Çiftçi, 2020: 143).

Hastalık, enfekte kişilerin öksürmeleri ile ortama saçılan damlacıkların solunması ile bulaşmaktadır. Hastaların solunum parçacıkları ile kirlenmiş yüzeylere temasından sonra ellerin yıkanmadan yüz, göz, burun veya ağza teması ile de virüs bulaşabilmektedir. Solunum yoluyla bulaşabilen bu hastalıkta 60 yaş ve üzeri kimseler, kronik rahatsızlığı olanlar daha çok etkilenmektedirler (<https://covid.19.saglik.gov.tr>).

Covid-19’un Ekonomik Etkileri

COVID-19 salgını dünya çapında insanları sadece sağlık açısından değil aynı zamanda birçok sektörü de etkilemiştir. Salgınla mücadele kapsamında hükümetlerin işyerlerinin kapatması veya çalışma saatlerinin kısıtlanması nedeniyle bazı sektörlerde ekonomik kayıplar görülmüştür. Bu durum birçok işletmenin ekonomik açıdan zor zamanlar geçirmesine veya işçi çıkarmalarına sebep olmuştur.

Covid-19 salgını sadece küresel sağlık krizini tetiklemedi aynı zamanda küresel ekonomi ve sigorta sektörü üzerinde de büyük etkiler oluşturdu. Salgının ortaya çıkmasından itibaren bazı hükümetler, işletmeler, finans kurumları ve sigorta şirketleri salgının ekonomik etkisiyle başa çıkmak için birtakım önlemler almışlardır. Çoğu ülkedeki işletmeler salgın sebebiyle faaliyetlerine ara vermek veya üretimlerini azaltmak zorunda kalmışlardır. Bunun bir sonucu olarak ekonomide ciddi bir daralma ve işsizlik oranlarında artış meydana gelmiştir. Sağlık sektörüne de büyük bir yük getiren salgın ile enfekte insan sayısının artışı sağlık harcamalarında da artışa sebebiyet vermiştir. Bu durum bazı sigorta şirketlerinin sağlık sigortası primlerini arttırmasına, artan taleplere de yanıt vermesinde gecikmeler oluşmasına sebep olmuştur.

Covid-19'un Sigorta Sektörüne Etkileri

Covid-19 dünya çapında başta sağlık olmak üzere ekonomi ve toplumlar üzerinde büyük etkiye sebep olmuştur. Sigorta sektörü de salgından kaynaklı önemli ölçüde etkilenmiştir. Salgın dolayısıyla sigorta şirketleri gerek ölüm oranlarının artmasıyla gerek salgının ekonomik etkileri sebebiyle mali durumlarını korumak için sıkı koşullar belirlemek zorunda kaldılar. Bu sebeple sigorta şirketleri poliçe kapsamlarında değişikliğe gitmişlerdir. Bazı sigorta şirketleri Covid-19 tedavisi testleri gibi maliyetleri poliçe kapsamına alınırken bazıları salgın kaynaklı riskleri kapsam dışı bırakılmıştır. Salgın dolayısıyla seyahat sigortalarında da değişikliğe gidildi seyahat sigortası yapan şirketler seyahat kısıtlamaları ve karantina gereksinimleri sebebiyle poliçelerini yeniden düzenlemişlerdir.

Tablo 2’te 2015-2021 yılları arasındaki brüt doğrudan sigorta primlerinin kişi başına düşen miktarları “\$” cinsinden ifade etmektedir. Tabloya göre en yüksek sigorta primlerine sahip ülkeler Lüksemburg, Danimarka ve Güney Kore’dir. En düşük sigorta primlerine sahip ülkeler ise Endonezya, Rusya ve Meksika’dır. 2020 yılı verilerini incelendiğinde bazı ülkelerde brüt doğrudan sigorta primlerinde kişi başına düşüş gözükmemektedir. Bunun sebebi olarak salgın dolayısıyla artan işsizlik oranı ve ekonomik aktivitenin yavaşlaması söylenebilir. Bazı ülkelerde brüt sigorta primleri kişi başına artış göstermiştir. Bu ülkelerin ekonomik krizlere karşı dirençli olmaları ve sigorta ihtiyaçlarının arttığı söylenebilir.

Tablo 2. Bazı Ülkelerde Brüt Doğrudan Sigorta Primleri (Kişi Başına \$)

Ülkeler	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Arjantin	418	422	393	428	264	258	274
Avustralya	2926	2660	2540	2383	2011	1839	2124
Avusturya	2227	2143	2176	2284	2219	2285	2433
Belçika	2653	2613	2653	2903	2853	2744	3233
Brezilya	273	287	321	295	300	230	246
Çek Cumhuriyeti	574	555	590	651	663	660	756
Danimarka	5610	5699	6315	6842	6486	6911	7854
Mısır	...	...	14	17	19	24	29
Finlandiya	2150	1797	1803	935	1221	835	1093
Fransa	3554	4108	4246	4560	4453	4052	4812
Almanya	2597	2602	2838	3049	3090	3233	3421
Yunanistan	361	359	388	414	419	434	496
Macaristan	300	317	350	381	401	397	448
İzlanda	1245	1436	1783	1840	1684	1495	1714
Endonezya	56	66	73	71	72	65	71
İsrail	1685	1772	2001	2090	2135	2118	2325
İtalya	2700	2465	2458	2669	2619	2575	2796
Japonya	2370	3201	2893	3010	2989	2888	2832
Güney Kore	3418	3437	3483	3506	3532	3631	3832
Lüksemburg	37506	35103	41043	40668	43263	36152	51843
Malezya	454	441	439	481	508	513	552

Meksika	202	194	210	222	243	216	250
Hollanda	2176	4532	4626	4971	4857	5035	5458
Norveç	3967	3972	3858	4131	4119	3961	5085
Polonya	372	361	420	436	418	409	451
Portekiz	1293	1110	1189	1369	1226	996	1423
Rusya	115	120	149	161	156	146	...
İspanya	1295	1456	1467	1550	1446	1347	1464
İsveç	3961	3796	4248	4646	4572	5163	6811
İsviçre	7456	7025	6904	6962	6879	6646	6682
Türkiye	145	162	152	126	131	131	134
İngiltere	4598	3950	5123	5672	5044	4591	5317
Amerika Birleşik Dev,	6305	6500	6718	7089	7498	7902	8565

Kaynak: <https://data.oecd.org/insurance/gross-direct-insurance-premiums.htm>, Erişim Tarihi: 30.04.2023

Tablo 3'te bazı ülkelerin 2015-2021 yılları arasında sigorta harcamalarının Gayri Safi Yurtiçi Hasılaya oranları gösterilmektedir. Bazı ülkelerin sigorta harcamaları Gayri Safi Yurtiçi Hasılasına göre oldukça yüksektir. Lüksemburg, Danimarka, Güney Kore, İsveç gibi ülkelerde sigorta harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı %10'un üzerindedir. Türkiye için bu oran %1,32-%1,52 arasında olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Bazı Ülkelerde Sigorta Harcamalarının Gayri Safi Yurtiçi Hâsılaya Oranları (%)

Ülkeler	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Arjantin	2,58	2,57	2,55	2,29	2,06	2,55	2,23
Avustralya	5,70	5,14	4,56	4,24	3,71	3,48	3,32
Avusturya	5,03	4,73	4,60	4,46	4,42	4,70	4,57
Belçika	6,45	6,21	5,99	6,09	6,11	6,06	6,23
Brezilya	3,08	3,28	3,22	3,21	3,36	3,36	3,25
Çek Cumhuriyeti	3,22	2,98	2,86	2,77	2,80	2,87	2,87
Danimarka	10,49	10,39	10,93	11,08	10,87	11,33	11,52
Mısır	...	...	0,69	0,67	0,63	0,66	0,73
Finlandiya	5,02	4,10	3,88	1,87	2,51	1,70	2,04
Fransa	9,37	10,71	10,58	10,60	10,62	10,03	10,65
Almanya	6,32	6,18	6,36	6,36	6,60	6,91	6,68
Yunanistan	2,00	2,00	2,09	2,10	2,19	2,47	2,45
Macaristan	2,36	2,42	2,40	2,32	2,40	2,48	2,39
İzlanda	2,34	2,30	2,44	2,44	2,42	2,52	2,48
Endonezya	1,66	1,82	1,88	1,79	1,73	1,65	1,64
İsrail	4,70	4,75	4,91	4,97	4,86	4,79	4,52
İtalya	8,86	7,90	7,53	7,65	7,79	8,12	7,89
Japonya	6,69	7,61	7,31	7,66	7,28	7,15	7,12
Güney Kore	11,89	11,74	11,02	10,49	11,06	11,48	11,01
Lüksemburg	35,15	32,50	36,91	34,34	37,84	30,85	37,97
Malezya	4,70	4,63	4,41	4,35	4,52	4,96	4,84
Meksika	2,09	2,20	2,25	2,27	2,43	2,54	2,50
Hollanda	4,80	9,82	9,48	9,34	9,22	9,63	9,42
Norveç	5,35	5,66	5,12	5,03	5,45	5,89	5,71
Polonya	2,96	2,90	3,03	2,82	2,66	2,59	2,51
Portekiz	6,72	5,55	5,54	5,81	5,25	4,49	5,87
Rusya	1,23	1,39	1,39	1,42	1,35	1,43	...
İspanya	5,03	5,49	5,20	5,10	4,89	4,98	4,87
İsveç	7,73	7,36	7,95	8,56	8,85	9,80	11,20
İsviçre	8,75	8,41	8,25	8,03	8,03	7,60	7,13

Türkiye	1,32	1,49	1,43	1,33	1,43	1,52	1,40
İngiltere	10,13	9,52	12,53	12,99	11,71	11,17	11,27
Amerika Birleşik Dev.	11,11	11,24	11,22	11,29	11,53	12,53	12,37

Kaynak: <https://data.oecd.org/insurance/insurance-spending.htm>, Erişim Tarihi: 30.04.2023

Yöntem

Bu bölümde araştırmanın türü, evren ve örnekleme, ölçme araçları ölçüm güvenilirliği ve geçerliliği, verilerin toplanması ve verilerin analiziyle ilgili bilgiler verilmiştir.

Bu araştırma türü bakımından tanımlayıcı niteliktedir. Tanımlayıcı araştırmalar, genellikle pratik uygulamalara odaklanarak güncel sorunları çözmeye yönelik yapılan uygulamalı araştırmalardır. Alan araştırması, genellikle mevcut bilgilerin toplu değerlendirmesini içerir ve literatürdeki bilgi boşluklarını belirleyerek konuyla ilgili temel oluşturmayı amaçlar. Tanımlayıcı araştırmalar, konuyu betimlemek, anlamak ve gelecekteki araştırmalar için temel sağlamak amacıyla gerçekleştirilir (Ural ve Kılıç, 2006: 19).

Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni olarak Ankara ilinde yaşayan 18-65 yaş arası nüfus alınmıştır. Eğitim ve gelir dağılımı açısından Türkiye'yi temsil edeceği düşünüldüğünden Ankara evren olarak alınmıştır. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Ankara ilinde bu yaş aralığında 3.888.810 kişi mevcuttur (tuik.gov.tr). Araştırmada örneklem seçimi olarak tesadüfi olmayan örnekleme yönteminden kolayda örnekleme tercih edilmiştir. Kolayda örnekleme, ankete gönüllü cevap veren herkesin örnekleme dâhil edilebilmesidir (Coşkun vd., 2015: 139). Örneklem seçilirken Yamane'nin (2001) formülünden yararlanılmıştır

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{N \cdot d^2 + z^2 \cdot p \cdot q}$$

N: yığındaki birey sayısı = 3.888.810

n: örneklemdeki birey sayısı = 384,122

z: istenilen güvenirlik düzeyi için standart normal dağılım tablo değeri = 1,96

d: duyarlılık = 0,05

p: yığında istenilen özelliği taşıyan bireylerin oranı P = 0,5

(Örnek çapını maksimum yapmak için p=q=0,50 alınabilir)

Ölçme Araçları

Araştırmada veriler anket yöntemiyle toplanmıştır. Anketin ilk 8 sorusu katılımcıları tanımlayıcı sorulardan, 9-14. Sorularda katılımcıların sağlık durumlarını tanımlayan sorulardan, 15-44. Sorularda ise katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili düşüncelerini ölçmeye yönelik toplamda 44 sorudan oluşmaktadır. Anket formundaki katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortası ve covid 19 ile ilgili düşüncelerini ölçmeye yarayan sorular 5’li likert şeklindedir (1: Hiç Katılmıyorum, 5: Tamamen Katılıyorum). İfadelerin değişim aralığı $5-1=4$ Değişim aralığı = $4/5=0,8$ şeklinde hesaplanmıştır (Balcı, 2011: 132-137). Anket Sorularının hazırlanmasında Şahin, ve Uyar, (2022); Tapan vd. (2015)’in çalışmalarından faydalanılmıştır.

Araştırma Hipotezi

H₁: Araştırmaya katılanların tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 ile ilgili ifadeleri değerlendirmeleri katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma durumlarına göre farklılık gösterir.

Verilerin Toplanması

Hazırlanan anket, 15.01.2023 – 10.05.2023 tarihleri arasında çevrimiçi olarak 388 katılımcı tarafından cevaplandırılmıştır. Anket yapılırken tamamlayıcı sağlık sigortası yapanlar tercih edilmeye çalışılmıştır. Verilerin analizinde IBM SPSS 24 programı kullanılmıştır.

Ölçüm Güvenirliliği

Cronbach’s Alpha katsayısı, ölçeğin genel güvenirliliğini ölçerken kullanılan bir analiz türüdür. Cronbach’s Alpha değerinin 0.70’ten yüksek olması çalışmanın güvenirliliğini sağlamaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2018: 333). Yapılan güvenirlilik analizi sonucunda Cronbach’s alfa (α) değeri 0,959 olarak hesaplanmıştır (Tablo 4). Hesaplanan değere göre ölçeğin iç tutarlılık değerinin yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 4. Cronbach's Alpha

Cronbach's Alpha	Standartlaştırılmış Cronbach's Alpha Değeri	İfade sayısı
,959	,959	29

Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS 24 programı kullanılmıştır. Veriler, istatistik paket program yardımıyla yüzde, frekans, aritmetik ortalama, t-testi ile analiz edilmiştir.

Bulgular

Bu bölümde araştırmayla ilgili bulgulara yer verilmiştir. Önce katılımcıların tanımlayıcı özellikleri frekans ve yüzde olarak, daha sonra katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigorta yaptırma durumlarına göre t testi verilerek yorumlanmıştır.

Tablo 5'te araştırmaya katılanların cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, gelir durumu, çalıştığı kurumun niteliği, tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma durumu ve evde kiminle yaşadığı gibi demografik verileri verilmiştir. Ankete katılan toplam 388 kişinin 188'i erkek (48,5) 200'ü kadın (51,5) katılımcıdan oluşmaktadır. Katılımcıların cinsiyet olarak eşit bir şekilde dağıldığı söylenebilir. Katılımcıların yaş dağılımı incelendiğinde %4,9'unun 18-24 yaş aralığında, %29,6'sının 25-34 yaş aralığında, %34'ünün 36-45 yaş aralığında, %31,4'ünün 46 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Medeni durum incelendiğinde katılımcıların %73,5'inin evli, %26,5'i ise bekardır. Medeni durum açısından katılımcıların büyük bir kısmının evli olduğu söylenebilir. Eğitim düzeyi açısından katılımcıların %14,2'si lise ve dengi okul mezunu, %7'sinin ön lisans mezunu, %47,9'unun lisans mezunu %30,9'unun lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların gelir durumuna bakıldığında %9,3'ünün 8.500 TL ve altı, %6,4'ünün 8.501-10.000 TL arasında, %28,1'inin 10.001-15.000 TL arasında, %32,2'sinin 15.001-20.000 TL arasında, %8,5'inin 20.001-25.000 TL arasında ve %15,5'inin 25.001 TL ve üzeri gelire sahip olduğu görülmektedir. Çalıştıkları kuruma göre katılımcıların %45,9'u özel sektörde çalışırken %54,1'i kamu sektöründe çalışmaktadır. Ankete katılanların %56,7'si tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmışken %39,2'si yaptırmamıştır %4,1'inin ise tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmayı düşünmektedir. Katılımcıların evde yaşama durumlarına bakıldığında %9,3'ünün tek başına yaşadığı, %17,8'inin eşiyle birlikte yaşadığı, %55,4'ünün eşi ve çocuklarıyla birlikte yaşadığı, %15,7'sinin anne baba ve kardeşleriyle yaşadığı, %1,8'inin ise arkadaşlarıyla yaşadığı görülmektedir.

Tablo 5. Araştırmaya Katılanların Tanımlayıcı Özelliklerine Göre Dağılımı

Cinsiyet	n	%
Erkek	188	48,5
Kadın	200	51,5
Toplam	388	100,0
Yaş		
18-24	19	4,9
25-34	115	29,6
36-45	132	34,0
46 ve üzeri	122	31,4
Toplam	388	100,0
Medeni Durum		
Evli	285	73,5
Bekar	103	26,5
Toplam	388	100,0
Eğitim Durumu		
Lise ve dengi okul mezunu	55	14,2
Ön lisans mezunu	27	7,0
Lisans mezunu	186	47,9
Lisansüstü mezunu	120	30,9
Toplam	388	100,0
Gelir Durumu		
8.500 TL ve altı	36	9,3
8.501-10.000 TL	25	6,4
10.001-15.000 TL	109	28,1
15.001-20.000 TL	125	32,2
20.001-25.000 TL	33	8,5
25.001 TL ve üzeri	60	15,5
Toplam	388	100,0
Çalıştığı Kurumun Niteliği		
Özel sektör	178	45,9
Kamu sektörü	210	54,1
Toplam	388	100,0
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Yaptırma Durumu		
Evet, yaptırdım	220	56,7
Hayır, yaptırmadım	152	39,2
Yaptırmayı düşünüyorum	16	4,1
Toplam	388	100,0

Evde Kiminle Yaşadığı		
Tek başına	36	9,3
Eşi ile birlikte	69	17,8
Eşi ve çocuklarıyla	215	55,4
Anne baba ve kardeşleriyle	61	15,7
Arkadaşlarıyla	7	1,8
Toplam	388	100,0

Araştırmaya katılanların sağlık durumlarına göre dağılımları Tablo 6’da verilmiştir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğunun (%79,1’inin) kronik bir rahatsızlığının olmadığı görülmektedir. Katılımcıların %66,2’sinin Covid-19 geçirdiği Covid-19 geçirenlerinse %85,21’inin evde hastalığı atlattıkları söylenebilir. Covid-19 geçirenlerin %89,88’inin hastalıklarını az ve orta şiddette geçirdikleri görülmektedir. Katılımcıların %97,7’sinin yakın çevresinden birileri Covid-19 geçirmiştir.

Tablo 6. Araştırmaya Katılanların Sağlık Durumlarına Göre Dağılımı

Kronik Bir Rahatsızlığı Olup Olmadığı	n	%
Evet	81	20,9
Hayır	307	79,1
Toplam	388	100,0
Birlikte Yaşadığı İnsanların Kronik Bir Rahatsızlığı Olup Olmadığı		
Evet	96	24,7
Hayır	275	70,9
Tek başına yaşıyor	17	4,4
Toplam	388	100,0
Covid-19 Geçirip Geçirmediği		
Evet	257	66,2
Hayır	131	33,8
Toplam	388	100,0
Covid-19 Tedavisini Nerede Olduğu		
Hastanede yatarak	9	2,3
Hastanede ayakta	30	7,7
Evde	219	56,4
Covid-19 geçirmedi	130	33,5
Toplam	388	100,0
Covid-19 Geçirdiyse Hastalığın Şiddeti		
Az	79	20,4
Orta	152	39,2
Ağır	27	7,0
Covid-19 geçirmedi	130	33,5
Toplam	388	100,0
Yakın Çevresine Covid-19 Geçiren		
Evet	379	97,7
Hayır	9	2,3
Toplam	388	100,0

Araştırmaya katılanların tamamlayıcı sağlık sigortası ile ilgili ifadeler katılım düzeyleri ve aritmetik ortalamaları Tablo 7’de verilmiştir. Tabloya göre en yüksek aritmetik ortalamaya sahip olan ifadeler “Covid-19 ciddi bir sağlık problemidir” ($\bar{x} = 4,06$); “Covid-19 için yeterli önlemleri aldığımı düşünüyorum” ($\bar{x} = 3,84$) ve “Özel sağlık kurumlarının daha kaliteli hizmet sunduğunu düşünüyorum” ($\bar{x} = 3,75$) ifadeleridir. Tabloya göre en düşük ortalamaya sahip olan ifadeler “Devlet tarafından sağlanan sağlık sigortasının yeterli olduğunu düşünüyorum bu yüzden

tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmayı düşünmüyorum” ($\bar{x} = 2,30$); “Tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince tanıtıldığını düşünüyorum” ($\bar{x} = 2,64$); “Tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince bilindiğini düşünüyorum” ($\bar{x} = 2,74$) ve “Tamamlayıcı sağlık sigortasının aidatlarını makul buluyorum” ($\bar{x} = 2,79$) ifadeleridir.

Tablo 7. Araştırmaya Katılanların Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Covid-19 ile İlgili İfadelere Katılım Düzeyleri ve Aritmetik Ortalamaları

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Covid-19 ile İlgili İfadeler	f	Hiç Katılmıyorum	Katılmıyorum	Ne Katılmıyorum	Ne Katılmıyorum	Katılmıyorum	Tamamen Katılmıyorum	Aritmetik Ortalama ($\bar{x}$)	Standart Sapma
Sigorta şirketlerine güveniyorum	f 38	41	118	111	80			3,40	1,206
Özel sağlık kurumlarının daha kaliteli hizmet sunduğunu düşünüyorum	f 17	39	88	125	119			3,75	1,127
Sosyal güvenlik sisteminin karşıladığı hizmetten memnunum	f 35	54	111	107	81			3,37	1,214
Devlet tarafından sağlanan sigortanın yeterli olduğunu düşünüyorum bu yüzden tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmayı düşünmüyorum.	f 137	104	74	41	32			2,30	1,275
Tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında bilgi sahibiyim.	f 44	27	77	136	104			3,59	1,266
Tamamlayıcı sağlık sigortasına güvenim tamdır.	f 36	37	117	117	81			3,44	1,189
Tamamlayıcı sağlık sigortası ile elde edeceğim avantajları biliyorum.	f 42	38	85	122	101			3,52	1,273
Tamamlayıcı sağlık sigortasının yaşam standartlarımı yükselteceğine inanıyorum.	f 30	35	102	122	99			3,58	1,184
Tamamlayıcı sağlık sigortasını iyi bir sağlık güvencesi aracı olarak görüyorum.	f 28	38	95	140	87			3,57	1,152
Tamamlayıcı sağlık sigortası ile geleceğe güvenle bakabiliyorum.	f 37	57	124	110	60			3,26	1,170
Tamamlayıcı sağlık sigortasının ülke sağlık hizmetlerine büyük faydalar sağlayacağına inanıyorum.	f 33	56	134	101	64			3,28	1,154
Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı imkânlar beklentilerimi karşılıyor.	f 34	41	116	127	70			3,41	1,159
Tamamlayıcı sağlık sigortası için alınan aidatları makul buluyorum.	f 66	81	142	68	31			2,79	1,158
Tamamlayıcı sağlık sigortası devletin tedavi harcamalarının yükünü azaltacağını düşünüyorum.	f 43	59	127	107	52			3,17	1,176
Tamamlayıcı sağlık sigortasının faydalı olduğunu düşünüyorum.	f 26	32	94	146	90			3,62	1,126
Hangi durumlarda tamamlayıcı sağlık sigortamın tazminatımı ödeyeceğini biliyorum.	f 66	48	82	117	75			3,22	1,354
Tamamlayıcı sağlık sigortamda hangi hizmetleri alabileceğimi biliyorum.	f 53	49	75	121	90			3,38	1,332
Tamamlayıcı sağlık sigortamın sunduğu ek teminatları biliyorum.	f 65	54	93	94	82			3,19	1,366
Tamamlayıcı sağlık sigortalarının yeterince tanıtıldığını düşünüyorum.	f 84	99	116	51	38			2,64	1,232
Tamamlayıcı sağlık sigortasına ödeyeceğim primin karşılığını tam alacağımı düşünüyorum.	f 43	60	128	98	59			3,18	1,196
Tamamlayıcı sağlık sigortası sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısıdır.	f 40	62	102	116	68			3,28	1,223
Tamamlayıcı sağlık sigortaları sosyal sigortanın karşılamadığı hizmetleri sağlamaktadır.	f 56	74	99	111	48			3,05	1,245
Tamamlayıcı sağlık sigortasını başkalarına tavsiye ederim.	f 31	49	91	96	121			3,59	1,266
Tamamlayıcı sağlık sigortalarının yeterince bilindiğini düşünüyorum.	f 76	89	121	62	40			2,74	1,234
Covid-19 süreci tamamlayıcı sağlık sigortasına bakış açımı olumlu etkilemiştir.	f 70	52	94	104	68			3,12	1,347
Covid-19 ciddi bir sağlık problemidir.	f 19	17	68	101	183			4,06	1,124

	%	4,9	4,4	17,5	26,0	47,2		
Covid-19 için yeterli önlemleri aldığımı düşünüyorum.	f	21	21	81	143	122	3,84	1,097
	%	5,4	5,4	20,9	36,9	31,4		
Covid-19 ile beraber toplumun tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgisinin arttığını düşünüyorum.	f	30	57	108	108	85	3,41	1,201
	%	7,7	14,7	27,8	27,8	21,9		
Covid-19 ile beraber tamamlayıcı sağlık sigortalarının primlerinin arttığını düşünüyorum.	f	21	36	99	123	109	3,68	1,137
	%	5,4	9,3	25,5	31,7	28,1		
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası							3,33	0,825

Araştırmaya katılanların tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 ile ilgili ifadelerin katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırıp yaptırmamış olma durumlarına göre farklılıkları Tablo 8’de verilmiştir. 28 ifade istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmuştur. Araştırmaya katılanların tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 ile ilgili ifadeleri değerlendirmeleri katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma durumlarına göre farklılık gösterir (H_1) hipotezi kabul edilmiştir.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran katılımcılar yaptırmayan katılımcılara oranla daha olumlu değerlendirdikleri gözükmemektedir. Sadece “Devlet tarafından sağlanan sigortanın yeterli olduğunu düşünüyorum. Bu yüzden tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmayı düşünmüyorum” ifadesini tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmayan katılımcılar yaptıran katılımcılara oranla daha olumlu değerlendirmişlerdir. Araştırmaya katılanların “Covid-19 için yeterli önlemleri aldığımı düşünüyorum” ifadesini değerlendirmeleri açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Buna göre tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırıp yaptırmama durumuna bakılmaksızın herkes Covid-19 döneminde yeterli önlemleri aldıklarını düşünmektedirler.

Tablo 8. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Covid-19 ile İlgili İfadelerin Katılımcıların Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Yaptırıp Yaptırmadıklarına Göre Farklılıkları

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Covid-19 ile İlgili İfadeler	Araştırmaya Katılanların Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Yaptırıp Yaptırmadıkları	n	Aritmetik		t	sd	p
			Ortalama (x̄)	Standart Sapma			
Sigorta şirketlerine güveniyorum	Evet, yaptırdı	220	3,97	,962	12,697	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,65	1,079			
Özel sağlık kurumlarının daha kaliteli hizmet sunduğunu düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	4,18	,918	9,675	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	3,18	1,123			
Sosyal güvenlik sisteminin karşıladığı hizmetten memnunum	Evet, yaptırdı	220	3,61	1,198	4,566	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	3,06	1,167			
Devlet tarafından sağlanan sigortanın yeterli olduğunu düşünüyorum. Bu yüzden tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmayı düşünmüyorum	Evet, yaptırdı	220	1,80	,997	9,907	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,95	1,303			
Tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında bilgi sahibiyim	Evet, yaptırdı	220	4,19	,786	12,597	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,81	1,349			
Tamamlayıcı sağlık sigortasına güvenim tamdır	Evet, yaptırdı	220	4,07	,857	15,176	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,61	1,044			
Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla elde edeceğim avantajları biliyorum	Evet, yaptırdı	220	4,19	,809	14,711	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,65	1,244			
Tamamlayıcı sağlık sigortasının yaşam standartlarımı yükselteceğine inanıyorum	Evet, yaptırdı	220	4,11	,855	11,852	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,88	1,193			
Tamamlayıcı sağlık sigortasını iyi bir sağlık güvencesi aracı olarak görüyorum	Evet, yaptırdı	220	4,12	,764	13,037	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,84	1,170			
Tamamlayıcı sağlık sigortası ile geleceğe güvenle bakabiliyorum	Evet, yaptırdı	220	3,79	,904	11,968	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,56	1,114			
Tamamlayıcı sağlık sigortasının ülke sağlık hizmetlerine büyük faydalar sağlayacağına inanıyorum	Evet, yaptırdı	220	3,77	,938	11,144	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,63	1,087			
Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı imkanlar beklentilerimi karşılıyor	Evet, yaptırdı	220	4,02	,830	15,070	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,60	1,027			

Tamamlayıcı sağlık sigortası için alınan aidatları makul buluyorum	Evet, yaptırdı	220	3,16	1,094	7,910	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,29	1,052			
Tamamlayıcı sağlık sigortasının devletin tedavi harcamaları üzerindeki yükünü azaltacağını düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	3,49	1,058	6,468	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,75	1,193			
Tamamlayıcı sağlık sigortasının faydalı olduğunu düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	4,19	,751	13,712	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,89	1,113			
Hangi durumlarda tamamlayıcı sağlık sigortamın tazminatını ödeyeceğini biliyorum	Evet, yaptırdı	220	3,95	,976	15,291	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,27	1,182			
Tamamlayıcı sağlık sigortamda hangi hizmetleri alabileceğimi biliyorum	Evet, yaptırdı	220	4,15	,820	17,327	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,37	1,197			
Tamamlayıcı sağlık sigortamın sunduğu ek teminatları biliyorum	Evet, yaptırdı	220	3,95	,976	16,235	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,20	1,149			
Tamamlayıcı sağlık sigortalarının yeterince tanıtıldığını düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	3,01	1,195	7,299	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,15	1,103			
Tamamlayıcı sağlık sigortasına ödeyeceğim primin karşılığını tam alacağımı düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	3,82	,886	15,342	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,34	1,014			
Tamamlayıcı sağlık sigortası sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısıdır	Evet, yaptırdı	220	3,75	1,091	9,663	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,67	1,109			
Tamamlayıcı sağlık sigortaları sosyal sigortanın karşılamadığı hizmetleri sağlamaktadır	Evet, yaptırdı	220	3,42	1,234	6,987	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,58	1,092			
Tamamlayıcı sağlık sigortasını başkalarına tavsiye ederim	Evet, yaptırdı	220	4,29	,836	16,140	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,67	1,141			
Tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince bilindiğini düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	3,19	1,131	8,937	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,16	1,118			
Covid-19 süreci tamamlayıcı sağlık sigortasına bakış açımı olumlu etkilemiştir	Evet, yaptırdı	220	3,70	1,164	10,937	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,38	1,197			
Covid-19 ciddi bir sağlık problemidir	Evet, yaptırdı	220	4,30	1,033	4,819	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	3,76	1,166			
Covid-19 için yeterli önlemleri aldığımı düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	3,91	1,069	1,524	386	,128
	Hayır, yaptırmadı	168	3,74	1,128			
Covid-19 ile beraber toplumun tamamlayıcı sigortasına ilgisinin artacağını düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	3,88	1,051	9,656	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	2,81	1,116			
Covid-19 ile beraber tamamlayıcı sağlık sigortası primlerinin arttığını düşünüyorum	Evet, yaptırdı	220	4,11	,895	9,476	386	,000
	Hayır, yaptırmadı	168	3,11	1,176			

Sonuç ve Öneriler

Covid-19 salgınının etkileri, bireylerin sağlık sigortası tercihlerini ve bu bağlamda tamamlayıcı sağlık sigortası taleplerini önemli ölçüde etkilemiştir. Ancak literatürde, Covid-19'u değerlendiren ve tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma durumlarına odaklanan bilimsel çalışmaya rastlanmamıştır. Bu eksiklik, salgın sürecinde sağlık sigortası tercihlerinin ve taleplerinin anlaşılması için önemli bir fırsat sunmaktadır. Bu bağlamda, araştırmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada Ankara ilinde yaşayan yetişkinlerin Covid-19 süreci içerisinde tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19'a bakış açıları ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda 44 soruluk anket hazırlanmış, anket içerisinde katılımcıların tanımlayıcı özellikleri, sağlık durumları, tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 ile ilgili ifadeler yer verilmiştir. Analizler için tesadüfi olmayan örnekleme yönteminden kolayda örnekleme yöntemiyle 388 katılımcının online olarak doldurduğu anket verileri kullanılmıştır. Elde edilen veriler istatistik paket programı yardımıyla analiz edilmiştir. Katılımcıların yarısından fazlası tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmıştır. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranların çoğunluğunu da evli katılımcılar

oluşturmaktadır. Büyük bir çoğunluk da Covid-19 geçirmiştir. Çevresinde Covid-19 geçirmeyen sayısı ise yok denecek kadar azdır.

Yapılan analiz sonucunda katılımcıların sigorta şirketlerine güvendiklerine yönelik ortalama yüksek çıkmıştır. Meral (2021) çalışmasında Türk sigorta sektöründe Covid-19 ile güven ve saygınlık artışı olduğuna değinmiştir bu yönden çalışmadaki bulgularla örtüşmektedir.

Katılımcıların ankete verdikleri cevaplar incelendiğinde tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince tanıtılmadığını düşündükleri görülmektedir. Literatüre bakıldığında Uzun (2015) yaptığı çalışmasında tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında daha fazla bilgilendirici faaliyetleri yapılması gerektiğini tavsiye etmiştir. Bu çalışmada katılımcıların görüşleriyle birlikte tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince tanıtılmadığını desteklemektedir.

Katılımcıların tamamlayıcı sağlık sigortası ve Covid-19 önlemleri hakkındaki görüşleri arasında tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran durumlarına göre anlamlı farklar bulunmuştur. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran katılımcılar, yaptırmayanlara göre daha olumlu değerlendirmelerde bulunmuşlardır. Ancak, Covid-19 önlemleri konusunda her iki grup arasında anlamlı bir fark tespit edilmemiştir.

Bu çalışmanın sonuçlarından hareketle uygulamaya ve akademi dünyasına yönelik aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir.

Araştırma bulgularına göre katılımcılar tamamlayıcı sağlık sigortasının yeterince tanıtılmadığını düşünmektedir. Bu hususta sigorta şirketlerine, tamamlayıcı sağlık sigortasının faydalarını vurgulayan etkin bir pazarlama kampanyası oluşturmaları önerilir. Kampanyalarını televizyon, internet, sosyal medya gibi farklı platformlarda yayarak hedeflenen kitleye göre tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı güvence ve ek avantajlardan bahsetmeleri faydalarına olacaktır.

Tamamlayıcı sağlık sigortası hakkında yeterince bilgisi olmayan insanlar için karmaşık gözükebilir. Reklam kampanyalarında sigorta kapsamı, primleri ve avantajlarını açıklayan net bilgilere yer vermek kampanyanın daha etkin olmasını sağlayacaktır.

İnsanlar başka kişilerin deneyimlerine önem vermektedir. İnternette bir ürün satın alırken de incelenen ilk kısımlardan birisi müşteri yorumlarıdır. Buradan hareketle mevcut müşterilerin deneyimlerini paylaştıkları gerek sosyal medya gerekse şikâyet siteleri sigorta şirketleri tarafından yakından takip edilerek şikâyetlerini gidererek müşteri memnuniyet düzeyini en üst düzeyde sağlamalıdır.

Bu çalışmada örneklem olarak Ankara ili alınmıştır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda coğrafı bölgeler veya Türkiye genelinde daha kapsamlı çalışmalar yapılabilir.

Katılımcılar tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıran ve yaptırmaması muhtemel müşterilerden oluşmaktadır. Yeni yapılacak çalışmalar sigorta sektöründe hizmet veren kişilere yönelik de yapılabilir.

Sigorta şirketlerinin st düzey yöneticilerinin konu hakkında görüşleri alınarak yöneticilerin tamamlayıcı sağlık sigortasının Covid-19 süreci içerisinde nasıl değerlendirdikleriyle ilgili nitel çalışmalar da yapılabilir.

Kaynaklar

- Akkurt, E., & Umut, M. (2023). Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Üretiminde Sigorta Şirketlerinin Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Performanslarının Ölçümü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 15(1), 332-346.
- Atukalp, M. E. (2021). Küresel Kovid-19 Salgınının Türkiye Sağlık Sigortası Sektörüne Etkisi. *The Journal of International Scientific Researches*, 6(3), 316-322.
- Balcı, A. (2011). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler*. Dokuzuncu Baskı, Ankara: Pegem.
- Başoğlu, B. (2021). Türkiye'de Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları Prim Üretimi ve Özel Sağlık Sigortaları Sistemine Katkıları Açısından Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (46), 108-123.
- Bitimli, G. (2019). Türkiye'de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ve Müşterilerinin Profili Üzerine Bir Araştırma. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi
- British Broadcasting Corporation. (Nisan 2023). Koronavirüs: Adım adım Türkiye'nin Covid-19'la mücadelesi. <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-52899914>
- Bulan, S., & Özşarı, H. (2023). Covid-19'un Sağlık Sigortası Sektörüne Etkisi. Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(1), 57-66.
- Bundorf, M. K., Gupta, S., & Kim, C. (2021,). Trends in US Health Insurance Coverage During the COVID-19 Pandemic. In JAMA Health Forum (Vol. 2, No. 9, pp. e212487-e212487). *American Medical Association*.
- Büyüköztürk Ş. Ankara (2016) *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı* Pegem Akademi.
- Couffinhal, A., & Franc, C. (2012). Private Health Insurance in France. Private Health Insurance And Medical Savings Accounts: History, Politics, Performance.
- Çalışkan, A., & Dayıoğlu Erul, R. (2021). Koronavirüs Krizinden Çıkışta Türkiye’de Alınan Ekonomik Önlemler ve Kamu Politikalarının Önemi. *Vergi Raporu*, (256), 35-58.
- Çıraklı, Ü., & Yıldırım, H. H. (2018). 1990’dan 2014’e Kadar Dünyada Ekonomik Kriz Zamanlarında Sağlık Politikası Tercihleri ve Alınan Önlemler: Teorik Bir İnceleme. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 6(1), 43-51.
- Değirmencioğlu P. T. (2021). Sağlık Harcamalarının Finansmanında Tamamlayıcı Sağlık Sigortasını Rolü: Üniversite Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. Kayseri Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Emer, F. K. (2020). Corona ve Paul Celan Ya Da Aşk ve Pandemi. *Folklor/Edebiyat*, 26(103), 527-544.
- European Commission. (Mayıs 2023). Together for Health https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_07_1571
- Giray, B. (2010). Sosyal Güvenlik Sistemine Destek Amaçlı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Modeli. Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Sigortacılık Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Gülbüz, S., & Şahin, F. (2018). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Meral, H. (2021). Covid-19 Türk Sigorta Sektörünü Nasıl Etkiledi? Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 6(3), 443-458.
- Orhan, E., & Kiyak, M. (2015). The Action And Diffuculty Of Supplemental Health Insurance In Private Hospitals. *Research Journal Of Business And Management*, 2(3), 308-322.
- Orhaner, E., & Ekinci, N. (2019). Ankara’da Yaşayan Kişilerin Özel Sağlık Sigortalarına İlişkin Görüşlerinin Değerlendirilmesi. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 6(1), 34-42.
- Önder, M. E., Ersoy, E., & Karacaoğlu, K. (2016). Sağlıkta Yeni Bir Finansman Yöntemi Olan Tamamlayıcı ve Destekleyici Sağlık Sigortası Hakkında Hastaların Bilgi ve Memnuniyet Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi* s. 23-26
- Schmidt, A. E., Merkur, S., Haindl, A., Gerkens, S., Gandré, C., Or, Z., & Winkelmann, J. (2022). Tackling the COVID-19 Pandemic: Initial Responses in 2020 in Selected Social Health Insurance Countries in Europe. *Health Policy*, 126(5), 476-484.
- Sağlık Bakanlığı. (Nisan 2023). Koronavirüs Riskine Karşı 14 Kural Kamu Spotu <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66177/koronavirus-riskine-karsi-14-kural-kamu-spotu.html>
- Şahin, O. N., & Uyar, H. İ. (2022). Covid-19 And Private Health Insurance: A Research On Individuals’perspectives On Private Insurance In Turkey.
- Serdar, F., Kurtaran, A., Kurtaran, A. T., & Çelik, M. K. (2021). Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Sürdürülebilirliği: Öğretim Elemanlarının Görüşlerinin Değerlendirilmesi. *The Journal Of International Scientific Researches*, 6(2), 218-231.
- Tapan, B. (2008). Genel Sağlık Sigortası'nın Sürdürülebilirliği İçin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın Gerekliliği. Yayınlanmamış doktora tezi. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tapan, B., Alıcı, S., Yıldırım, N., & Gayef, A. (2015). Özel Sağlık Sigorta Şirketlerinin Genel Sağlık Sigortasının Sürdürülebilirliği İçin Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Gerekliliği Konusundaki Görüşlerinin Değerlendirilmesi. *İstanbul Bilim Üniversitesi Florence Nightingale Tıp Dergisi*, 1(2), 77-86.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (Mayıs 2023). Koronavirüsün Ekonomik ve Finansal Etkilerine Karşı Alınan Tedbirler <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Koronavirus10>
- Türkiye Sigorta Birliği. (Mart 2023). İstatistikler <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistikler>
- Ural A., & Kılıç İ. Ankara (2006) *Bilimsel Araştırma Süreci ve Spss ile Veri Analizi* Detay Yayıncılık.
- Uzun S. İstanbul (2015) Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Sağlık. Okan Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Üstün, Ç., & Özçiftçi, S. (2020). Covid-19 Pandemisinin Sosyal Yaşam ve Etik Düzlem Üzerine Etkileri: Bir Değerlendirme Çalışması. *Anatolian Clinic The Journal Of Medical Sciences*, 25(Special Issue On Covid 19), 142-153.
- Varoğlu, F. Ö. (2013) Tamamlayıcı Sağlık Sigortasının Genel Görünümü ve Türkiye’deki Gelişim Süreci. *Sosyal Güvence*, (3), 20-40.

Yamane T. (2001) *Temel Örnekleme Yöntemleri*, Çevirenler: A. Esin, M. A. Bakır C. Aydın, E. Gürbüzsel Litaretür Yayınları İstanbul.

Yılmaz, F. Ö., Erişen, M. A., Atalay, H. N., & Şahin, P. (2019). Öğrencilerin Genel Sağlık Sigortası ve Özel Sağlık Sigortasına İlişkin Görüşlerinin İncelenmesi. 4. Uluslararası Sağlık Bilimleri ve Yönetimi Kongresi, İstanbul.

Extended Summary

Insurance is a mechanism that protects against unexpected risks. There are risks in every area of life. People turn to insurance to avoid these risks. Insurance policies are present in all areas of life. Insurance, whose foundations date back to Ancient Egyptian civilizations, continues its existence by changing and developing. The basis of sustaining life is to be healthy. In addition to protecting their health, people also use health insurance to cover large expenses that may occur in case of possible illness. Although its scope and limitations do not cover all types of treatment, general health insurance is compulsory by the state in Turkey. Complementary health insurance have been established to meet the demand for more comprehensive insurance. Tapan (2008) argues that complementary health insurance is necessary to balance the expenditure burden of general health insurance.

Covid-19, which had a global impact with its emergence, affected almost every aspect of life, from health to economy, from travel to education. With the Covid-19 outbreak, people have faced various psychological and economic problems, especially health. The pandemic has also greatly affected the insurance sector. With the increase in demand for health services, insurance companies' compensation payments have increased. With the Covid-19 pandemic, travel restrictions were imposed to prevent the spread of the virus. Due to the restrictions, the demand for travel insurance was directly affected. Businesses had to stop or restrict their activities due to the pandemic. Unemployment insurances were also affected.

Complementary health insurance (sigortamedya.com.tr), which increased the number of insured 18-fold from 2015 to 2021, continues to become widespread in Turkey. During the COVID-19 period, complementary health insurance increased by 50% (Bulan and Özsarı, 2023:63).

Tapan, Alıcı and Yıldırım (2015) analyzed the opinions of health insurers working in insurance companies and concluded that complementary health insurance is needed for general health insurance to be sustainable.

Çıraklı and Yıldırım (2018) evaluated the health policies of countries and the measures they took during economic crisis periods. As a result of the study, they found that the negative effects of economic crises on health decreased when expansionary policies were followed.

Atukalp E. (2021) stated that there were significant increases in the complementary health insurance branch in April 2020, in the health sub-branch in August 2020 and October 2020 and that this increase may have occurred as a result of the Covid-19 outbreak.

Kurtaran, Kurtaran and Çelik (2021) measured the level of knowledge of 420 academic staff about complementary health insurance. According to the results of the analysis, they found that gender and marital status variables affect preferring complementary health insurance.

Değirmencioğlu (2021) examined the knowledge, perception, and ownership levels of university employees about complementary health insurance and tried to reveal to what extent they benefit from complementary health insurance to finance their health expenditures. In his study, he

concluded that there is no difference in gender and marital status in terms of complementary health insurance, but men have higher expectation levels than women.

Şahin and Uyar (2022) examined the perspectives of individuals on insurance and private health insurance during the COVID-19 period. As a result of the study, they found that the participants looked more positively to have private health insurance if there was an increase in their budgets, that the young population was more likely to have health insurance because they had more knowledge about health insurance, and that there was a significant difference in the statements in the study according to gender, marital status, chronic disease status, Covid-19 status, and having private health insurance. COVID-19 has greatly affected social and economic life around the world. Health systems have been under great pressure during the pandemic. Hospitals and healthcare professionals had to work at an intense pace to combat the disease.

In this study, it was tried to reveal the perspectives of adults living in Ankara province on complementary health insurance within the COVID-19 process. For this purpose, a 44-question questionnaire was prepared, including descriptive characteristics of the participants, health status, complementary health insurance and statements about Covid-19. For the analysis, the survey data filled out online by 388 participants using convenience sampling method from the non-random sampling method were used. The data obtained were analyzed with the help of statistical package program. More than half of the participants had complementary health insurance. The majority of those who have complementary health insurance are married participants. A large majority had also had Covid-19. The number of people around them who have not had Covid-19 is almost negligible.

As a result of the analysis, the average of the participants' trust in insurance companies was high. In his study, Meral (2021) mentioned that there was an increase in trust and prestige in the Turkish insurance sector with Covid-19, and in this respect, it coincides with the findings in this study.

When the answers of the participants to the questionnaire are analyzed, it is seen that they think that complementary health insurance is not sufficiently promoted. Looking at the literature, Uzun (2015) recommended in his study that more informative activities should be carried out about complementary health insurance. In this study, together with the opinions of the participants, it supports that complementary health insurance is not sufficiently promoted.

Significant differences were found between the participants' views on complementary health insurance and COVID-19 measures according to their status of having complementary health insurance. Participants who had complementary health insurance had more positive evaluations than those who did not. However, no significant difference was found between both groups regarding COVID-19 measures.

Based on the results of this study, the following recommendations have been developed for practice and academia.

According to the research findings, participants think that complementary health insurance is not sufficiently promoted. In this regard, insurance companies are recommended to create an effective marketing campaign emphasizing the benefits of complementary health insurance. It would be beneficial for them to spread their campaigns on different platforms such as television, internet and social media and to mention the assurance and additional advantages provided by complementary health insurance according to the targeted audience.

Complementary health insurance can seem complicated for people who do not know enough about it. Including clear information about coverage, premiums and benefits in advertising campaigns will make the campaign more effective.

People care about other people's experiences. Customer reviews are one of the first things people look for when buying a product online. From this point of view, insurance companies should closely monitor both social media and complaint sites where existing customers share their experiences and ensure the highest level of customer satisfaction by resolving their complaints.

In this study, Ankara province was taken as a sample. In future studies, more comprehensive studies can be conducted across geographical regions or Turkey.

Participants consist of customers who have and are likely to have complementary health insurance. Future studies can also be conducted for people who provide services in the insurance sector.

Qualitative studies can also be conducted on how managers evaluate complementary health insurance within the Covid-19 process by taking the opinions of senior managers of insurance companies on the subject.

Etik Kurul İzin Belgesi

Evrak Tarih ve Sayısı: 16.12.2022-149199



T.C.
ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
Etik Komisyonu

Sayı : E-11054618-302.08.01-149199
Konu : Bilimsel ve Eğitim Amaçlı

LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İlgi : 29.10.2022 tarih ve E.138263 sayılı yazı.

İlgi yazınız ile göndermiş olduğunuz, Enstitünüz Sigortacılık Anabilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Salih Furkan ÜNLÜÖNEN, Prof.Dr. Haşim ÖZÜDOĞRU danışmanlığında yürüttüğü "Covid-19 Sürecinde Yetişkinlerin Tamamlayıcı Sağlık Sigortasına Bakış Açıları Üzerine Bir Araştırma: Ankara İli Örneği" adlı tez çalışması ile ilgili konu Komisyonumuzun 14.12.2022 tarih ve 13 sayılı toplantısında görüşülmüş olup,

Etik Komisyonunca onaylanan ilgilinin çalışmasının, yapılması planlanan yerlerden izin alınması koşuluyla yapılmasında etik açıdan bir sakınca bulunmadığına oybirliği ile karar verilmiş; karara ilişkin katılım listesi ve onaylanan çalışmalar ekte gönderilmiştir.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

Araştırma Kod No:2022/331

Prof. Dr. Ramazan ÇAĞLAYAN
Komisyon Başkanı

Ek:

- 1- Katılımcı Listesi
- 2- Onaylı Çalışma

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu : BSENTBA9B6 Pin Kodu : 43252 Belge Takip Adresi : <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5574&eD=BSENTBZ346&eS=149199>
Adres: Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Yücetepe Mahallesi 85. Cadde No 8 06570 Çankaya / Ankara
Telefon: +90 (312) 231 73 60 Bilgi için: Saliha GEMALMAZ
Kep Adresi: hacibayramveli@hs01.kep.tr Unvanı: Genel Evrak Sorumlusu



Bu belge 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununun 5. Maddesi gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.