



IJBEMP



International Journal of Business, Economics and Management Perspectives
Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi

ISSN: 2458-8997

Yıl: 1, Sayı: 1, Ocak 2016, s. 1-22

Dr. Ali APALI

Yrd. Doç. Dr. Kafkas Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

Prof. Dr. Hayrettin USLU

İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İ.İ.B.F.

PAYDAŞ GRUPLARINDAN HİSSEDARLARIN İŞLETMELERİN STRATEJİK FİNANSAL KARARLARINDAN BEKLENTİLERİ: BİR ALAN ARAŞTIRMASI¹

¹ Bu çalışma “PAYDAŞ GRUPLARINDAN HİSSEDARLARIN İŞLETMELERİN STRATEJİK FİNANSAL KARARLARINDAN BEKLENTİLERİ: BİR ALAN ARAŞTIRMASI” Adlı Doktora Tezinden Üretilmiştir.

PAYDAŞ GRUPLARINDAN HİSSEDARLARIN İŞLETMELERİN STRATEJİK FİNANSAL KARARLARINDAN BEKLENTİLERİ: BİR ALAN ARAŞTIRMASI

Öz

Toplumsal, ekonomik ve yasal değişimler karşısında tepki gösteren paydaş gruplarının beklentilerinin sürekli tespit edilmesi ve bunların karşılanması oldukça güçtür. Ancak bu güçlükler rağmen paydaş teorisi çerçevesinde ele alınan çalışmada birincil paydaşlardan olan hissedarların, işletmenin finansal stratejik kararları hakkındaki beklentilerinin tespitinin gerçekleştirilmesine çalışılmıştır. Çalışmanın evreni Isparta ilinde faaliyet gösteren çok ortaklı işletmeler olarak belirlenmiştir. Örneklem olarak ise, bu çok ortaklı işletmeleri temsil edebileceğine inanılan çok ortaklı işletme hissedarları seçilerek araştırmanın verileri elde edilmiştir.

Çalışmada anket sonucunda elde edilen verilerin, çapraz tablolar, t testi, Mann Whitney U testi ve Kruskal Wallis testi ile hem kabul/red analizleri yapılmış hem de cinsiyet, yaş grubu ve eğitim düzeyinin sonuçları üzerinde durulmuş ve elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Sonuç olarak, hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarından firma değerini yükselten uygulamaları desteklemektedir. Hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarında riskliliğe karşı olumsuz bir beklentiye sahiptirler. Finansal stratejik kararların alınmasındaki finansman stratejisi uygulamalarında hissedarlar, faizli işlemlere karşı olumsuz bir beklenti içindedirler. Hissedarlar, finansal stratejik kararlardan, kar dağıtım stratejisinin uygulanmasından çok, işletmenin karlılığına önem vermektedirler. İşletme imajının artırılması ve hissedarlara yönelik sosyal tesis yapımı, hissedarların işletmeye olan bağlılığının artmasında etkilidir. Hissedarlar, finansal stratejik kararlardan en fazla yatırım stratejisini önemsemekte ve yatırım yapılması gerekiyorsa farklı semtlerde ve aynı sektörde yatırım yapılmasını desteklemektedirler. Hissedarlar, finansal stratejik kararların alınmasında etkili olan yatırım stratejisine bağlı olarak mevcut işletme durumunun korunmasından yana bir beklentiye sahiptirler.

Anahtar Kelimeler: Paydaş Teorisi, Stratejik Yönetim, Finansal Strateji, Finansal Stratejik Karar, Hissedar Beklentisi

A RESEARCH ABOUT IMPACT OF STAKEHOLDERS ON STRATEGIC DECISIONS OF BUSINESS IN FINANCIAL PERSPECTIVE

Abstract

It is quite difficult to determine and meeting the expectations of the shareholder groups reacting against social, economic and legal changes. Despite these difficulties, in the study it was discussed in context of shareholder theory, expectations of the shareholders who are the primary stakeholders, about the company's financial strategic decisions were tried to be determined. Multi-partner businesses in Isparta province were defined as the study population. As the sample, data were obtained by selecting multi-partner businesses' shareholders as it was believed they might represent multi-partner businesses.

In study, the data obtained from survey were analysed with both acceptance/rejection analysis and impacts of gender, age group and educational level on results were evaluated and interpreted via crosstables, t test, Mann Whitney U test and Kruskal Wallis test.

As a result, shareholders support the applications of financial strategic decision that increases the value of the company. Shareholders have a negative expectation against the riskiness of applications financial strategic decisions. Funding strategy implementation of financial strategic decisions, shareholders have negative expectation against interest transactions. Shareholders give importance to profitability of the business rather than profit distribution strategy from financial strategic decisions. Improving business image and construction of social facility for the shareholders, is effective in increasing the commitment of shareholders to business. Shareholders value investment strategy from financial strategic decisions and if investment is necessary, they support the investment in different districts in the same sector. Shareholders have expectations in favor of the preservation of the current state of the business depending on investment strategies that are effective in making financial strategic decisions.

Key Words: Stakeholder Theory, Strategic Management, Financial Strategy, Financial Strategic Decisions, Shareholder Expectations

1. GİRİŞ

İşletme ile paydaşları arasındaki etkileşimler, uzun zamandır gerçekleşmesine rağmen kavramın varlığına XX. yüzyılda işaret edilmiştir. Paydaş teorisi olarak ortaya çıkan bu yaklaşımda işletmelerin doğrudan ya da dolaylı yönden etkileşim içinde oldukları grupların dikkate alınmasından bahsedilmiştir. Hissedarlar, tüketiciler, çalışanlar, tedarikçiler, finansörler, perakendeciler gibi birincil paydaşların işletmeler üzerindeki beklentisi doğrudan iken; halk, sendikalar, sivil toplum kuruluşları (STK) ve devlet gibi kurumların işletmeler üzerindeki beklentileri ikincil derecedendir. Bu paydaşlardan en fazla beklentiye sahip olan ve işletmenin kuruluşundan itibaren her safhasında yer alan hissedarların beklentileri geleneksel anlamda kar olarak adlandırılırken, modern anlamda da işletmenin uzun bir yaşam eğrisine sahip olması anlamındadır.

İşletmelerin rakiplerine karşı rekabete girebilmelerinin genel şartı stratejik üstünlük sağlayabilmeleridir. Yatırım, finansman ve kar dağıtım stratejileri olarak geliştirilen finansal stratejik kararların alınmasında; hissedar beklentilerinin karşılanması, hissedarların geleceğe yönelik daha olumlu bakarak işletme ile bütünleşmelerini sağlamaktadır. Hissedarların finansal stratejik kararların paydaş teorisi çerçevesindeki uygulamalarından beklentilerinin tespit edilerek bilgi akışının işletme yönü sağlanması, işletmeler açısından önem teşkil etmektedir. Bu anlamda oluşturulan çalışmada Isparta ilinde ikamet eden çok ortaklı işletme hissedarlarının işletmelerin stratejik finansal kararlarından beklentileri belirlenmeye çalışılmıştır.

2. PAYDAŞ KAVRAMI VE TARİHİ PERSPEKTİF

En basit işletmelerde bile var olan paydaş kavramının literatüre giriş tarihi XX. yüzyılın başlarına, 1932 yılına denk gelmektedir. Büyük buhrandan sonra Merrick DODD, General Electric Company için paydaşları; hissedarlar, çalışanlar, müşteriler ve kamuoyu olmak üzere dört gruba ayırmıştır (Dodd, 1932: 1145-1163). 1947 yılında Johnson&Johnson paydaşları; tüketiciler, çalışanlar, yöneticiler ve kamuoyu olarak sıralamıştır. 1950 yılında Sears Şirketi ise paydaşları; tüketiciler, çalışanlar, bölge halkı ve ortaklar olarak açıklamıştır.

Paydaş kavramını, ilk kez 1960 yılında Stanford Araştırma Enstitüsü (şimdiki adıyla SRI-Stanford Research Institute International) kullanmış ve bu kavramın günümüze ulaşmasında öncülük etmiştir. Stanford Araştırma Enstitüsü paydaş kavramını kullanırken Lockheed Planlama Departmanı'nın çalışmasından etkilenmiş ve bu düşünce Igor Ansoff ve Robert Stewart'ın çalışmalarıyla daha da geliştirilmiştir. Paydaş kavramı başlarda yönetim anlayışı olarak kabul edilmiştir. Stanford Araştırma Enstitüsü paydaş olarak kabul ettiği ortakların, çalışanların, müşterilerin, tedarikçilerin, kredi verenlerin ve toplumun desteğini almak amacıyla ihtiyaç ve beklentilerini dikkate almak gerektiğini öne sürmüştür (Freeman, 2012).

Paydaş kavramını, Mitchell, Agle ve Wood (1997) süreç içerisinde farklı tanımlamalarını tarihsel sıra ile şu şekilde bir araya getirmiştir. İlk tanımlama Standford Araştırma Enstitüsü tarafından yapılmıştır. Enstitü (1960) kavramı tanımlamada, “desteği olmadan örgüt faaliyetlerini sürdüremeyeceği”nden bahsetmiştir. Diğer yandan Rhenman (1963) Paydaş “amaçlarına ulaşmak için işletmeye bağımlı halde olan ve işletmenin de bağımlı olduğu kişi ya da gruplar” olarak, Ahlstedt&Jahnukainen (1971) “bir işletmede katılımcı olanların kendi çıkarları ve amaçları tarafından yönlendirilen” olarak tanımlamıştır. Paydaş kavramı ile en fazla ilgilenen akademisyenlerden olan Freeman&Reed (1983) önce geniş anlamda “örgütün amaçlarına ulaşmasına etkileyebilen veya organizasyon amaçları tarafından etkilenebilen” olarak, daha sonra da daraltarak “işletmenin varolması için örgütün bağımlı oldukları” olarak tanımlamıştır. Paydaş kavramına 1984 yılından itibaren çeşitli yazarlar tarafından yeni tanımlamalar getirilmiştir. Bunlardan bazıları aşağıda verildiği gibidir:

“Organizasyon amaçlarına ulaşmasını etkileyen ya da etkilenen” (Freeman, 1984), “işletmeyi etkileyen ya da etkilenen” (Freeman&Gilbert, 1987), “sözleşmesi olan hak sahipleri, alacaklılar” (Cornell & Shapiro), “kurumsal faaliyetlerinde çıkarları ve hakları olan ve ondan fayda sağlayan veya zarar gören”, “işletmede hissesi olan veya hak iddia eden” (Evan&Freeman, 1988), “desteklemeden

organizasyonun varlığını devam ettiremeyecek olanlar” (Bowie, 1988), “şirketin sorumlu olduğu gruplar” (Alkhafaji, 1989), “işletmenin varlıkları üzerinde yasal mülkiyete kadar uzanan paylardan bir veya daha fazlasına sahip olduğunu belirten” (Carroll, 1989), “sözleşme sahipleri” (Freeman&Evan, 1990), “organizasyonla ilişkili olanlar” (Thompson vd., 1991), “organizasyon faaliyetlerinde çıkar sahibi olan...organizasyonu etkileme yeteneği olan” (Savage vd., 1991), “işletmede karşılıklı olarak haklara sahip olan işletmeye kaynak sağlayan ve buna karşılık işletmeden çıkarlarla ödül bekleyen” (Hill&Jones, 1992), “işletmeden etkilenebilecek ve işletmeyi etkileyebilecek olan,...işletmede bir veya daha fazla paya sahip olduğunu iddia edenler”, (Carroll, 1993), “ortak değer yaratma sürecindeki insan” (Freeman, 1994), “işletme ile etkileşim içinde olan ve işletmeye anlam verenler” (Wicks& 1994), “paylarının farkında olan ve işletme tarafından etkilenen veya potansiyel olarak işletmeyi etkileyen” (Starik, 1994), “işletme faaliyetlerinde talebe, mülkiyete veya hakka sahip olanlar” (Clarkson, 1995), “işletme ile ilişki içinde olan ve böylece işletmenin faaliyetlerinde yer alan” (Nasi, 1995), “işletmeyi/organizasyonu etkileyen veya etkilenebilen” (Brenner, 1995), “kurum faaliyetlerinde meşru çıkarları olan kişi veya gruplar” (Donaldson& Preston 1995) olarak devam etmiştir (aktaran, Mitchell, 1997: 858). Günümüzde bu tanımlardan en fazla kabul gören Freeman’ın tanımı olmuştur.

Paydaş kavramının kullanımından sonra Freeman paydaş yaklaşımı kavramını ortaya atmıştır. Freeman (1984) “Strategic Management: A Stakeholder Approach” adlı kitabında kullandığı “paydaş yaklaşımı” kavramını devam eden zamanlarda birçok kitapta ve 100’den fazla makalede birincil vurgu olarak kullanmıştır (Donaldson ve Preston, 1995: 65). Freeman kitabında paydaş, “bir işletmenin başarısından etkilenen ya da başarısını etkileyen birey ya da grup” (Elias vd., 2002: 303) olarak tanımlamıştır. Bu tanımlamadan türetilen tanımlar 1994 Clarkson’a kadar benzer yönetim temelli tanımlar olurken Clarkson tanımlamaya finansal durumu da dahil ederek “bir işletmeye beşeri, finansal ya da başka türden bir sermaye veya değer koyma sonucunda herhangi bir risk alan veya faaliyetleri sonucunda bir riske maruz kalan” (Mitchell vd., 1997: 858) olarak ifade etmiştir.

2.1. Paydaşların Sınıflandırması

Winn’e göre (2001: 136), paydaş yaklaşımı kapsamında modern iş dünyasında ve yönetim çalışmalarında genel kabul görmüş kavramlar bulunmaktadır. Ancak sadece bu şekilde yapılan ayrımlar makul değildir. Örneğin; geleneksel toplumlarda birincil paydaş olarak müşteri ve ortakları almanın yanında yaşlıları, çocukları, komşuları, düşmanları da birincil paydaş olarak kabul etmek yerindedir. Yani paydaşlar ayrımında, sosyal yapı, kültür ve tarihi birlik belirleyici olmaktadır. Paydaş kavramının kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte son otuz yıl içerisinde buna benzer değişik çalışmalarda çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır.

Freeman (1984) “Strategic Management: A Stakeholder Approach” adlı kitabında paydaş teorisinin temelini oluşturan tanımlamaları ortaya koymuş, birincil ve ikincil paydaşların tanımlarını yapmış,² kendisinden sonra gelen birçok model ve teoriler için sağlam ve kalıcı bir temel oluşturmuştur (Clarkson, 1995: 105).

Birincil paydaşlar, işletmenin sürekliliği açısından yaşamsal önem taşıyan paydaşlardır. İkincil paydaşlar ise işletme faaliyetlerini etkileme ve bu faaliyetlerden etkilenmekle beraber işletmenin sürekliliği açısından yaşamsal öneme sahip olmayan kişi veya gruplardır (Yılmaz, 2009: 106).

2.2. Paydaş Yaklaşımının Özellikleri

İşletme yöneticileri yönetim aşamasında geleneksel paydaşları dikkate almış ve marjinal gruplar göz ardı edilmiştir. Ancak hızlı bir değişim içinde olan dünyada stratejik yönetimde, giderek geleneksel yaklaşımlar terk edilerek daha katılımlı bir süreç yaşanmaktadır. Bunun gibi durumlarda ortaya çıkan paydaş yaklaşımının dikkatle uygulanabilmesi için teorinin bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Paydaş yaklaşımının özellikleri şöyle sıralanabilir (Freeman, 2012):

² Çalışmada Freeman’ın benimsemiş olduğu sınıflandırma esas alınmıştır.

- Paydaş yaklaşımı, yöneticilere çevresel değişimlerle başa çıkmak için yeterince esnek bir stratejik çerçeve sağlamak için tasarlanmıştır.
- Paydaş yaklaşımı, stratejik bir yönetim sürecinden ziyade stratejik planlama sürecidir.
- Paydaş yaklaşımının esas ilgilendiği konuyu, Freeman “işletmenin amaçlarına ulaşabilmesi” olarak ele almıştır.
- Paydaş yaklaşımı uzun dönemli başarıyı getirecek yatırımları destekleyen stratejileri geliştiren yönetimi destekler.
- Paydaş yaklaşımı, ampirik ve tanımlayıcı bir yaklaşım yerine, tamamen kuralcı ve tanımlayıcı bir yaklaşımdır.
- Paydaş yaklaşımı sadece belirli paydaş rollerin analizinden ziyade, paydaşların bütünü hakkındadır.
- Paydaş yönetimi, stratejik karar vermek için bütünlük bir yaklaşımdır.

3. STRATEJİ VE FİNANSAL STRATEJİ KAVRAMI

Strateji, işletmelerin tercih ettikleri kararların tamamıdır. Son zamanlarda örgütlerin başarı ölçütlerinin belirlenmesinde önemli bir etken haline gelmektedir (Neumann, 1994: 67). Aynı zamanda, kurumsal hedeflere ulaşmak için yönetimin eylem planını belirtir. Örgütün belirlenmiş hedefleri doğrultusunda yön birliği sağlanarak uyum içerisinde nasıl işletileceği, girişimciliğin rekabetçi yarışın ve işlevsel alandaki faaliyetlerle ilgili yönetim yaklaşımının nasıl olacağı ve örgütü arzu edilen konuma getirilebilmesi için hangi eylemlerde bulunulması gerektiğini gösterir. Strateji bir anlamda ayrıntılı bir yol haritasıdır ve etkinliklerini yönetirken örgütün izlemeye çalıştığı yöndür dolayısıyla örgütün uzun dönemli geleceğiyle ilgilidir (Ensari, 2005: 13).

Strateji amaçlara ulaşabilmek için alınan tedbirleri ve düzenlemeleri kapsamaktadır. Tüm örgütlerin varlığını sürdürmek ve etkinliğini arttırmak için izleyeceği yol olarak da değerlendirilebildiği gibi (Güçlü, 2003: 68), işletmelerin detaylara girmeden özel durumlara bağlı kalarak takip edeceği geçici bir yaklaşımı gösterir. İşletme üzerindeki olası etkileri ve çevresel durumların analiz esasına dayanır (Schwenker ve Spremann, 2008: 87).

Finans kavramını kişi ya da kurumların faydalanabileceği para, fon ya da sermaye olarak tanımlamak mümkündür (Aydın vd., 2010: 2) Finansman, para yönetim ilmi ve sanatıdır diye tarif edilebilir (Okka, 2010: 5). Daha geniş bir şekilde finansman, ihtiyaç duyulan para ya da sermayenin sağlanması olarak tanımlanırken, finansal yönetim ise, hem gereksinim duyulan fonların sağlanmasını hem de bu fonların yönetimini ifade eder (Aydın vd., 2010: 2). Finansmanın yönetim fonksiyonlarının en önemlilerinden biri olduğu, finans fonksiyonu gereği gibi yerine getirildiği takdirde, işletmenin diğer alanlardaki yönetim hatalarını kısmen de olsa giderilebileceği görüşünde büyük gerçeklik payı vardır (Akgüç, 2010: 17).

3.1. Finansal Stratejisinin Oluşum Süreci

İşletmeler finansal stratejilerini seçerken birçok konuya önem vermekte ve finans odaklı stratejilerin seçiminde çeşitli ölçütleri göz önünde bulundurmaktadır. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler rekabet unsurunu dikkate alarak değişik stratejiler belirlemektedir. Özellikle rekabetin yoğun olduğu sektördeki şirketlerin pazardan pay alabilmeleri için stratejilerini sağlam temellere dayandırmaları gerekmektedir. İşletmelerin finans departmanları işletme ihtiyaçlarını karşılayacak kaynakların nasıl elde edileceğine, elde edilen kaynağın nasıl kullanılacağına, yapılan yatırımlarla bu kaynağın nasıl artırılacağına, maliyetlerin nasıl azaltılacağına ve karlılığın nasıl artırılacağına ilişkin finansal stratejiler belirlenmektedir. Finansal stratejiler söz konusu işletmelerin, karlarını maksimize etme,

değerlerini yükseltme, varlıklarını koruyabilme ve sürdürebilme gibi temel amaçlarını gerçekleştirmelerinde önemli bir rol oynamaktadır (Öncü, 2010: 28).

Glueck'e göre (1980) işletmeler, finansal stratejilerini belirlerken bazı soruları cevaplandırması gerekmektedir. Bunlar; finansal kaynakların toplamı ve gücü, endüstriye ve rakiplere oranla düşük sermaye maliyeti, etkili bir sermaye yapısı, ek sermaye ihtiyaçlarının artması karşısında kaynak dağılımında esneklik ve finansal kaldıraç, sahipler ve hissedarlarla dostça ilişkilerin durumu, verimli ve etkili finansal planlama, çalışma sermayesi, sermaye bütçelemesi süreçleri, vergi koşullarından ve yatırım indirimlerinden sağlanan yararlar, etkili ve verimli maliyet muhasebesi sistemleri bütçeleme, kar planlama ve denetim süreçleri, envanter ve stok değerlendirme politikaları ne durumdadır (Glueck, 1980: 158-159 aktaran Eren, 2010: 195).

3.2. Finansal Strateji Çeşitleri

Bir işletmenin başarısının hatta varlığını sürdürmesinin, üretime devamının, duran ve dönen varlıklara yatırım yapma gücü ve isteğinin, büyük ölçüde, izlediği ve izlemekte olduğu, aldığı finansal kararlara bağlıdır. Her finansal karar para, zaman ve risk gibi üç önemli faktörü içerir (Akgüç, 2010: 16).

Finansal strateji, yatırım, finansman ve kar payı ile ilgili kararları içeren finansal yönetimin kapsamına giren stratejidir (Ogilvie, 2009: 3). Bir işletme, patent ve şerefiye gibi maddi olmayan varlıklara ve tesis, makine ve binalar gibi maddi varlıklara yatırım yapabilir ve bu durum yatırım kararını kapsamaktadır. İşletme varlıkları bedel karşılığı elde edilmektedir. Bu bedelin fonlanması gerekmektedir. İşte bu duruma finansman kararı denilmektedir. Varlıklara yatırım belli bir zaman diliminde gelir ve nakit akışı sağlamaktadır. İşletme daha fazla yatırım için ya nakiti dağıtmadan sermayeye ilave eder ya da ortaklarına dağıtabilir. Bu durum da kar payı karını belirtir (Vishwanath, 2008: 23).

4. HİSSEDARLARIN BEKLENTİLERİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK VERİLERİN ANALİZ VE YORUMU

İşletmelerde yönetim kurulu, genel kurul tarafından belirlenen ve temsil yetkisi ile görevleri icra eden bir organ durumundadır. Her ne kadar işletmelerin tamamında stratejik kararların alınmasında yönetim kurulu tamamen yetkili olmasa da temsil yetkisi, beraberinde finansal stratejik kararların alınmasını kolaylaştıran bir görev niteliğinde yönetim kurulu tarafından kullanılmaktadır. Ancak finansal stratejik kararlar alınırken paydaşların beklentilerinin neler olduğunun ortaya konulması gerekmektedir. Birincil paydaş olarak kabul edilen işletme hissedarlarının finansal stratejik kararların alınmasındaki beklentilerinin ölçülmesine yönelik hazırlanan araştırma bu bölümde ortaya konulacaktır.

4.1. Araştırma Konusu

İşletmelerin öncelikli hedefleri büyümek ve buna bağlı olarak yatırımların gerçekleştirilmesidir. Yatırımların gerçekleştirilme isteği, finansmanın ve kar dağıtımının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu yüzden hissedarların yatırım konusundaki beklentileri nelerdir? Yatırımların gerçekleştirilmesinde kullanılacak olan finansman ihtiyacı nasıl temin edilmelidir? Yatırımlar sonrasında ortaya çıkan kar, finansman ihtiyacı için mi yoksa kar payı olarak mı dağıtılacaktır? Tüm bu soruların ortaya konması çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

İşletmeler rakiplerine göre üstünlük sağlayabilmeleri için uzun dönemli strateji geliştirmeleri gerekmektedir. İşletme stratejileri çeşitli durumlara göre farklılaşabileceği gibi bunların içerisindeki temel stratejilerden birisi finansal stratejileridir. İşletmelerin finansal stratejik karar uygulamalarını etkin olarak kullanması ekonomik sıkıntılar başta olmak üzere işletme ile ilgili olan diğer sıkıntıların da bertaraf edilmesine neden olacaktır. Finansal stratejik kararlar yatırım, finansman ve kar dağıtım stratejileri olarak paydaşları yakından ilgilendirmektedir. Paydaşlar içerisinde finansal stratejik karar-

larla yakından ilgili olan grup ortaklar/hissedarlardır. Bu anlamda hissedarların işletmelerin finansal stratejik kararlarındaki beklentilerinin ne olduğunun araştırılması çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır.

Hissedarların, işletmenin finansal stratejik kararlarına karşı olan beklentilerinin tespitine yönelik olarak belirlenen temel amaç, alt amaçlarla desteklenmektedir. Bu alt amaçlardan öncelikli olanı “İşletme hissedarlarının işletmenin yatırım stratejisine yönelik beklentileri nelerdir?”. Bu sorunun cevabının aranması çalışmanın ilk alt amacını oluşturmaktadır.

Yatırımların gerçekleşmesinde kullanılan finansman stratejisi, işletmelerin geleceğini belirleyen unsurlardandır. Bundan dolayı işletmenin sürekliliğini etkileyen “Finansman strateji üzerindeki hissedarların beklentileri nelerdir?” sorusunun cevaplandırılması çalışmanın ikinci alt amacını oluşturmaktadır.

İşletme hissedarlarının işletmeden rasyonel beklentileri kar veya getiridir. Bu anlamda finansal stratejilerin son boyutunu oluşturan kar dağıtım stratejisine yönelik oluşturulan alt amaç “Hissedarların kar dağıtım stratejilerindeki beklentileri nelerdir?” sorusunun cevabı çalışmanın son alt amacını oluşturmaktadır.

4.3. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırma amaçlarına uygun olarak seçilen örneklem, araştırma evrenini temsil edecek güce sahip olması gerekmektedir. Bu durum dikkate alınarak araştırma evreni, çalışmanın uygulanabilirliği ve sonuçların geçerliliği ve genellenmenin yapılabilmesi için, sosyal ve ekonomik göstergeler dikkate alınarak Isparta ilindeki çok ortaklı işletmeler olarak belirlenmiştir. Isparta ilinde çok ortaklı işletmelerden araştırma evrenini temsil edecek olan, çok ortaklı işletme hissedarları seçilerek gerekli çalışmalar yapılmıştır.

Çalışmadan elde edilen sonuçların genelleştirilerek değerlendirilebilmesi için işletme hissedarlarından sadece Isparta’da ikamet edenler çalışmaya dahil edilmiştir. İşlemenin Isparta’da ikamet eden hissedar sayısı 423 olarak belirlenmiştir. Bu hissedarlardan 113’ü ile (% 27) yüz yüze ankete katılımları sağlanmıştır.

4.4. Araştırmanın Modeli

Araştırma modeli iki kısımda oluşturulmuştur. Bunlardan birincisi, ikincil kaynak olarak adlandırılan, yurtiçi ve yurtdışı çalışmaların taramasının yapılması, yapılan çalışmaların farklılıklarının ortaya konması ve uygulama kısmına hazırlık yapılmasıdır. Bu bölümler üçe ayrılmış ve bu bölümlerde paydaş teorisi, stratejik yönetim ve karar verme süreci ve paydaşlarla ilişkilerin stratejik karar verme sürecindeki rolü genel olarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın ikinci kısmında ise tarama modeli (birincil kaynak) oluşturulmuştur. Bu bölümde ise paydaş teorisi çerçevesinde ortaya konan birincil paydaşlardan hissedarlar detaylı olarak ele alınarak çalışma konusuna dahil edilmiştir.

Araştırma için kanıt olabilecek nitelikteki değişkenlerin çeşitli araştırma yöntem ve teknikler kullanarak ölçülmesi işlemi ve toplamı veri olarak nitelenir (Akın, 2009: 29). Araştırmada kullanılan verilerin toplanması amacıyla anket yöntemi seçilmiştir. Anket sonrasında elde edilen veriler Mann Whitney U (MWU) testi, Kruskal Wallis (KW) testi ve t testi uygulanarak yorumlanmıştır.

Bu çalışmadaki güvenirlik analizi sonucunun Alpha değeri 0,744 olarak sonuçlanmıştır. Dolayısıyla güvenirlik analizinden çıkan sonuç $0.60 \leq \alpha < 0.80$ arasında olduğu için oldukça güvenilirdir.

4.5. Araştırmanın Hipotezleri

İşletme hissedarlarının işletmelerin finansal stratejik kararlarına yönelik beklentilerin ölçümüne yönelik, çalışmada çeşitli hipotezler oluşturulmuştur. Araştırma amaçlarına uygun olarak oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

1. Hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarından firma değerini yükselten uygulamaları desteklemektedir.

2. Hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarında riskliliğe karşı olumsuz bir beklentiye sahiptirler.

3. Hissedarlar, finansal stratejik kararların alınmasındaki finansman stratejisi uygulamalarında faizli işlemlere karşı olumsuz bir beklentiye sahiptir.

4. Hissedarlar, finansal stratejik kararlardan, kar dağıtım stratejisinin uygulanmasından çok, işletmenin karlılığına önem vermektedirler.

5. İşletme imajının artırılması ve hissedarlara yönelik sosyal tesis yapımı hissedarların işletmeye olan bağlılığının artmasında etkilidir.

6. Hissedarlar, finansal stratejik kararlardan en fazla yatırım stratejisini önemsemekte ve yatırım yapılması gerekiyorsa farklı semtlerde ve aynı sektörde yatırım yapılmasını desteklemektedirler.

7. Hissedarlar, finansal stratejik kararların alınmasında etkili olan yatırım stratejisine bağlı olarak mevcut işletme durumunun korunmasından yana bir beklentiye sahiptirler.

4.6. Hissedarların Olgusal Kimliği

Kişilerin olgusal kimlikleri, onların bilgi, görüş-kanaat ve davranışlarının oluşmasında belirleyici bir rol oynarlar. Olgusal yapılar, aynı zamanda sosyal varlık alanı açısından da “bağımsız değişken” görevini yerine getirirler. Dolayısıyla, olgusal durumun belirlenmesindeki amaç, deneklerin sosyal ve şahsi karakterleriyle ilgili özelliklerini ortaya çıkarmaktır. Bu doğrultuda olgusal yapıyla ilgili soru maddeleri, araştırma için belirlenen örneklem bileşiminin inceleme konusu yapılan ana kütlenin bileşimi ile aynı olup olmadığını, araştırmada elde edilen verilerin değişik kategoriler arasında bir farklılaşma gösterip göstermediğini ve örneklem grubunun kişisel özelliklerinin tasvir edilmek istenen beklenti ve davranışları belirlemedeki rolü ve güçlerinin neler olduğunu anlamamıza yardımcı olur (Arslantürk, 2005: 67).

Tablo 1. Hissedarların Cinsiyet ve Eğitim Düzeyi Dağılımları

Cinsiyet	Mutlak	Yüzde
Kadın	33	29,2
Erkek	80	70,8
Toplam	113	100,0

Eğitim Düzeyi	Mutlak	Yüzde
İlköğretim	38	33,6
Lise	38	33,6
Yüksekokul/Fakülte	37	32,7
Toplam	113	100,0

Tablo 1’de çalışmaya katılımcı olarak katılan toplam 113 hissedarların 80’ini, (%70,8) erkekler, 33’ünü ise (%29,2) kadınlar oluşturmaktadır. Yine aynı tabloda örneklem grubunun eğitim düzeyleri incelendiğinde hissedarların 38’i (%33,6) ilköğretim, yine aynı sayıda 38’i (%33,6) lise ve 37’sinin(%32,7) eğitim durumunun yüksekokul/fakülte olduğu görülmektedir. Bu durumda katılımcıların eğitim durumlarının eşite yakın bir dağılım gösterdiğini ifade etmek yerinde olacaktır.

Tablo 2. Hissedarların Yaş Grubu Dağılımları

Yaş	Mutlak	Yüzde
26-40	4	3,5
41-50	8	7,1
51-64	35	31,0
65 ve Üzeri	66	58,4
Toplam	113	100,0

Yaş Grubu	Mutlak	Yüzde
Olgun Nüfus(15-64)	47	41,6
Yaşlı Nüfus(65 ve üzeri)	66	58,4
Toplam	113	100,0

hissedarların yaş grupları incelendiğinde; 66 hissedarın (%58,4)“65 ve üzeri”, 35 hissedarın (%31) “51-64”, 8 hissedarın (%7,1) “41-50” ve son olarak 4 hissedarın (% 3,5) “26-40” yaş aralığında olduğu

görülmektedir. Tablo 2’de katılımcıların yaş ölçütü, analiz sonuçlarında daha anlamlı olabilmesi ve 65 yaş üzerindeki yığılmanın önlenmesi için yaş gruplandırması olgun nüfus yaş grubu ve yaşlı nüfus yaş grubu olarak isimlendirilmiştir. Bu gruplandırma uluslararası ölçütlere göre belirlenmiş olan 0-14 genç, 15-64 olgun ve 65 yaş, yaş gruplandırmalarından yola çıkılarak oluşturulmuştur. Buna göre 47 hissedar, %41,6’lık bir payla olgun nüfus yaş grubuna dahil olurken, 66 hissedar %58,4’lük bir pay ile yaşlı nüfus yaş grubuna dahil olmuştur.

4.7. Finansal stratejik Kararlara Ait Hipotezlerin Test Edilmesi

İşletmelerin temel finansal amacı, firma değerini maksimize etmek, dolayısıyla ortakların refah düzeyini arttırmaktır (Yener ve Karakuş, 2012: 77). Firma değerinin önemli kısmını oluşturan yatırım kararları işletmenin sermayesinin gücüne bağlıdır. Ancak bu gücün kullanımı hissedarların beklentileri ve desteği doğrultusunda gerçekleşmektedir.

En basit biçimde strateji, bir örgütün uzun dönemli geleceğini tanımlayan bir yaklaşım olarak ifade edilebilir (Ensari, 2005: 12). Bu durumda, finansal stratejik kararların da uzun dönemli olması beklenmektedir. Çalışmada analiz edilen H1 için hissedarların finansal stratejik kararlardan uzun dönemli bir beklenti içinde olup olmadıklarını ölçmeye yönelik sorular hazırlanmıştır. Bu yüzden hem uzun dönemli soru hem de firma değeri ile hazırlanan hipotez için t testi sonuçları şu şekildedir:

Tablo 3. Finansal Stratejik Kararlarda Firma Değerinin Arttırılmasına Yönelik Hipotezin Kabul/Red Analizi

H1: Hissedarlar, finansal stratejik kararlar alınırken firma değerini yükselten uygulamaları desteklemektedirler.	t	df	p
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik karar yatırımlarını, uzun dönemli olarak gerçekleştirmelidir.	17,506	112	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, firma değerinin yükseltilmesine yönelik finansal stratejik kararlara öncelik vermelidir.	17,527	111	0,000

Tablo 3’de finansal stratejik karar yatırımlarının uzun dönemli olması sorusunda $t=17,506$; $p=0,000 \leq 0,05$ olduğu için ilk soru hipotezi destekler niteliktedir. Firma değerini yükselten uygulamaların desteklenmesi hipotezinin test edilmesi için hazırlanan ikinci soruda $t=17,527$; $p=0,000 \leq 0,05$ olduğu için hipotez desteklenmektedir. Dolayısıyla hem birinci soru hem de ikinci soru hipotezi desteklediği için hipotez kabul edilmektedir. Yani elde edilen sonuçlarla hissedarlar finansal stratejik kararların uzun dönemli olmasını ve buna bağlı olarak firma değerinin yükseltilmesine yönelik finansal stratejik kararların alınmasını desteklemektedir.

Tablo 4. Finansal Stratejik Kararlarda Firma Değerinin Arttırılmasına Yönelik Beklentinin Cinsiyete Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik karar yatırımlarını, uzun dönemli olarak gerçekleştirmelidir.	
Mann-Whitney U	1192,500
Wilcoxon W	4432,500
Z	- 0,960
p	0,337
Ortağı olduğunuz işletme, firma değerinin yükseltilmesine yönelik finansal stratejik kararlara öncelik vermelidir.	
Mann-Whitney U	1253,500
Wilcoxon W	4413,500
Z	- 0,349
p	0,727

Tablo 4’de kabul edilen finansal stratejik karar uygulamalarının firma değerini yükseltmesi yönündeki hipotezin kabulünde cinsiyetin, sonuçların farklılaşmasında etkisinin olup olmadığını test edebilmek amacı ile ilk soruya uygulanan MWU testi $t=1192,500$; $p=0,337 \geq 0,05$ olduğu için sonuçlar üzerinde herhangi bir farklılık söz konusu değildir. Aynı şekilde ikinci soruda $MWU=1253,500$; $p=0,727 \geq 0,05$ olduğu için hipotezin kabulünde kadın ve erkek katılımcılar arasında bir beklenti farklılığı görülmemektedir. Yani ortaya çıkan farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Tablo 5. Finansal Stratejik Kararlarda Firma Değerinin Arttırılmasına Yönelik Beklentinin Yaş Gruplarına Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik karar yatırımlarını, uzun dönemli olarak gerçekleştirmelidir.	
Mann-Whitney U	1427,500
Wilcoxon W	2555,500
Z	- 0,858
p	0,391
Ortağı olduğunuz işletme, firma değerinin yükseltilmesine yönelik finansal stratejik kararlara öncelik vermelidir.	
Mann-Whitney U	1231,000
Wilcoxon W	2359,000
Z	- 1,911
p	0,056

Tablo 5’de firma değerinin arttırılması yönünde kabul edilen hipotezin ilk sorusunda uygulanan MWU testi=1427,500; $p=0,391 \geq 0,05$ olarak sonuçlandığı için hipotezin yaş gruplarına göre anlamının olmadığı ortaya çıkmıştır. İkinci sorunun test edilmesinde MWU testi=1231,000; $p=0,056 \geq 0,05$ olduğundan bu sorunun da yaş gruplarına göre anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Yani çıkan farklılık istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık değildir.

Tablo 6. Finansal Stratejik Kararlarda Firma Değerinin Arttırılmasına Yönelik Beklentinin Eğitim Düzeyine Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik karar yatırımlarını, uzun dönemli olarak gerçekleştirmelidir.	
Chi-Square	5,450
df	2
p	0,066
Ortağı olduğunuz işletme, firma değerinin yükseltilmesine yönelik finansal stratejik kararlara öncelik vermelidir.	
Chi-Square	3,333
df	2
p	0,189

Tablo 6’da yapılan analiz sonucunda ilk soruda KW testi=5,450; $p=0,066 \geq 0,05$ ve ikinci soruda KW testi=5,450; $p=0,066 \geq 0,05$ olduğu için H1’in kabulünde eğitimin herhangi bir etkisi yoktur. Yani, eğitim düzeyine göre oluşan değerler istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Genel olarak H1 hipotezinin değerlendirilmesinin yapılması gerekirse, finansal stratejik kararların firma değerini yükseltmeye yönelik alınmasında yüksek bir desteğin olduğunu analiz sonuçlarından anlamak mümkündür. Bu durumda H1 hipotezi kabul edilmekle birlikte bu hipotezin kabul edilmesinde ne cinsiyetin, ne yaş gruplarının ne de eğitim düzeyinin bir etkisi bulunmamaktadır. Yani ortaya çıkan farklılıklar istatistiksel olarak anlamlı değildir.

İşletmelerde alınan her karar risk unsuru taşımaktadır. Bu bazen finansman sağlamada bazen yatırımlarda kendini gösterebilmektedir. Kararların riskliliği, finansmanın borç (kredi) ya da özsermaye ile sağlanmasında farklılık göstermekle birlikte borçlanma ile sağlanan finansmanlar her zaman daha fazla risk taşımaktadır. Eğer ki bu borçlanma yabancı sermaye ile gerçekleşiyorsa risklilik daha da artmaktadır. Diğer yandan risklilik, yatırımların kısa ya da uzun, maddi ya da maddi olmamasına göre de değişmektedir. İşletmelerin finansal stratejik kararlarında hissedarların risklilik beklenti ölçümü birden fazla soru ile gerçekleştirilmiştir. H2 için çalışmada hazırlanan dört soruya ait yapılan analizler şu şekildedir;

Tablo 7. Finansal Stratejik Karar Uygulamalarında Risk Alınmasına Yönelik Beklenti Hipotezinin Kabul/Red Analizi

H2: Hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarında riskliliğe karşı olumsuz bir beklentiye sahiptirler.	t	df	p
Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırımlarını sektörel krizlere karşılık farklı sektörlere eşit şekilde yapmalıdır.	8,849	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletmeyi etkileyen durgunluk dönemlerinde işletme daralma/küçülmeye gitmelidir.	5,975	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisi uygulamalarından ziyade, başta çalışanlar olmak üzere sahip olduklarından etkin bir şekilde faydalanmalıdır.	9,812	110	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, finansal araçlara yatırım yaparken risk almalıdır.	1,834	112	0,690

Tablo 7’de hissedarların riskliliğe karşı olumsuz beklentiye sahip olup olmadıklarının tespiti için hazırlanan “yatırımların sektörel kriz durumlarında farklı sektörlerle yapılması” ($t=8,849$; $p=0,000\leq 0,05$) “durgunluk dönemlerinde daralma/küçülmeye gidilmesi”, ($t=5,975$; $p=0,000\leq 0,05$) ve “başta çalışanlar olmak üzere sahip olunanların daha etkin kullanılmasına” ($t=9,812$; $p=0,000\leq 0,05$) yönelik oluşturulan sorulardan elde edilen sonuçlar, yargılara göre olumlu çıkmaktadır. Yani hissedarlar hipotezi destekleyici yönde bir beklenti göstermişlerdir. Diğer yandan ters mantıkla hazırlanan “finansal araçlara yatırımın yapılmasında risk alınması”na yönelik soruda $t=1,814$; $p=0,690\geq 0,05$ olarak sonuçlandığı için soru red yönlüdür.

Bu sonuçlara göre genel olarak işletmelerin finansal stratejik kararlarında risk alınmasına yönelik olumsuz beklenti hipotezi kabul edilmektedir. Yani hissedarlar risk alınmamasını istemektedirler. Bu durumda ortaya çıkan sonucun cinsiyet, yaş grupları ve eğitim düzeyine göre değişip değişmediğinin ölçümü sırası ile şu şekilde (tablo 8) yapılmıştır:

Tablo 8. Finansal Stratejik Kararların Risk Alınmasına Yönelik Beklentinin Cinsiyete Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırımlarını sektörel krizlere karşılık farklı sektörlerle eşit şekilde yapmalıdır.	
Mann-Whitney U	1195,000
Wilcoxon W	1756,000
Z	- 0,741
p	0,459
Ortağı olduğunuz işletmeyi etkileyen durgunluk dönemlerinde işletme daralma/küçülmeye gitmelidir.	
Mann-Whitney U	1199,500
Wilcoxon W	4359,500
Z	-0,691
p	0,489
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisi uygulamalarından ziyade, başta çalışanlar olmak üzere sahip olduklarından etkin bir şekilde faydalanmalıdır.	
Mann-Whitney U	1279,500
Wilcoxon W	4360,500
Z	-0,051
p	0,959
Ortağı olduğunuz işletme, finansal araçlara yatırım yaparken risk almalıdır.	
Mann-Whitney U	1301,500
Wilcoxon W	4541,500
Z	-0,121
p	0,904

Tablo 8’de ortaya çıkan ilk soru için MWU testi=1195,000; $p=0,459\geq 0,05$, ikinci soru için MWU testi=1199,500; $p=0,489\geq 0,05$, üçüncü soru için MWU testi=1279,500; $p=0,959\geq 0,05$ ve son soru için MWU testi=1301,500; $p=0,904\geq 0,05$ olduğu için kadınlar ile erkeklerin hipoteze etkilerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olmadığı ortaya çıkmaktadır. H2’nin kabul edilmesinde yaş gruplarının etkisinin olup olmadığının test edilmesi için elde edilen analiz sonuçları tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Finansal Stratejik Kararların Risk Alınmasına Yönelik Beklentinin Yaş Gruplarına Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırımlarını sektörel krizlere karşılık farklı sektörlerle eşit şekilde yapmalıdır.	
Mann-Whitney U	1410,500
Wilcoxon W	2538,500
Z	- 0,738
P	0,460
Ortağı olduğunuz işletmeyi etkileyen durgunluk dönemlerinde işletme daralma/küçülmeye gitmelidir.	
Mann-Whitney U	1326,500
Wilcoxon W	3471,500
Z	-1,234
P	0,217
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisi uygulamalarından ziyade, başta çalışanlar olmak üzere sahip olduklarından etkin bir şekilde faydalanmalıdır.	
Mann-Whitney U	1377,500
Wilcoxon W	2458,500
Z	-0,742

P	0,458
Ortağı olduğunuz işletme, finansal araçlara yatırım yaparken risk almalıdır.	
Mann-Whitney U	1271,000
Wilcoxon W	3482,000
Z	-1,689
P	0,091

Hissedarların finansal stratejik kararların alınmasında riskliliğe karşı olumsuz beklentilerinin yaş gruplarına göre anlamının olup olmadığı Mann Wallis U testi ile anlaşılmaktadır. Bu hipotezin ilk sorusu için MWU testi=1410,500; $p=0,460 \geq 0,05$ ikinci sorusu için MWU testi=1326,500; $p=0,217 \geq 0,05$, üçüncü sorusu için, MWU testi=1377,500; $p=0,458 \geq 0,05$ ve son sorusu için MWU testi=1271,000; $p=0,091 \geq 0,05$ olduğundan, hipotez üzerinde yaş gruplarının etkisinin olmadığı ortaya çıkan sonuçların anlamlı olmadığı söylenebilir. Hipotezin eğitim düzeyine göre anlamlı bir farkının bulunup bulunmadığı ise Kruskal Wallis testi ile analiz edilmiştir. Bu test sonucunda oluşan tablo 10'da şöyledir:

Tablo 10. Finansal Stratejik Kararların Risk Alınmasına Yönelik Beklentinin Eğitim Düzeyine Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırımlarını sektörel krizlere karşılık farklı sektörlerle eşit şekilde yapmalıdır.	
Chi-Square	11,786
df	2
p	0,003
Ortağı olduğunuz işletmeyi etkileyen durgunluk dönemlerinde işletme daralma/küçülmeye gitmelidir.	
Chi-Square	6,489
df	2
p	0,039
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisi uygulamalarından ziyade, başta çalışanlar olmak üzere sahip olduklarından etkin bir şekilde faydalanmalıdır.	
Chi-Square	1,364
df	2
p	0,506
Ortağı olduğunuz işletme, finansal araçlara yatırım yaparken risk almalıdır.	
Chi-Square	13,671
df	2
p	0,001

Tablo 10'da yapılan analiz sonucunda yatırımların farklı sektörlerle yapılmasında eğitimin istatistiksel olarak anlamının olup olmadığını p değerine bakarak anlamak mümkündür. Buradan hareketle elde edilen KW testi=11,785; $p=0,003 \leq 0,05$ olduğu için H2'nin kabulünde eğitimin bu soru için etkisinin olduğu ve aynı şekilde finansal araçlara yatırımdaki risklilik beklentisinin KW testi=13,671; $p=0,001 \leq 0,05$ olduğundan ve durgunluk dönemlerindeki işletmelerin daralma/küçülmeye gidilmesindeki beklenti düzeyi KW testi=6,489; $p=0,039 \leq 0,05$ olduğu için eğitim düzeylerine göre oluşan değerlerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilmektedir. Ancak mevcut durumun korunması ve çalışanlardan etkin bir şekilde faydalanılmasına yönelik hazırlanan sorunun KW testi=1,344; $p=0,506 \geq 0,05$ olduğu için, eğitimin bu soru üzerinde etkisinin olmadığı söylenebilmektedir. Yani çıkan farklılık eğitim düzeyinde kısmen anlamlıdır.

İşletmelerin, kendi faaliyetlerinin devamı için finansman sağlaması gerekmektedir. Bu finansman kar dağıtımı gerçekleştirilmeden mi, yoksa banka kredileri ile mi olacak; ya da banka kredisi sağlanacaksa hangi bankadan gerçekleştirilecektir. Bu durumun belirlenmesi, işletmelerde her zaman stratejik bir değerlendirme sonucu meydana gelmektedir. Çalışmaya konu olan işletme hissedarlarının işletme finansmanı stratejisinden beklentilerinin test edilmesi için bir soru hazırlanmıştır. Bu sorunun analizleri sırasıyla aşağıdaki tablolarda gerçekleştirilmiştir.

Tablo 11. Finansal Stratejik Kararlardan Finansman Stratejisinde Hissedarların İşletme Finansmanının Faizle Yapılmasına Karşı Beklenti Hipotezinin Kabul/Red Analizi

H3: Hissedarlar, finansal stratejik kararların alınmasındaki finansman stratejisi uygulamalarında faizli işlemlere karşı olumsuz bir beklentiye sahiptir.	t	df	p
Eğer kredi kullanılacaksa sadece katılım bankalarından kullanılmalıdır.	2,478	111	0,015

H3'ün kabul edilebilmesi için onesample test tablosundaki p değerinin 0,05'den küçük olması gerekmektedir. Bu durumda incelenen tablo 11'de $t=2,478$; $p=0,015 \leq 0,05$ olduğu için hipotez kabul edilmiştir. Yani işletme hissedarları, finansal stratejik karar uygulamalarında, finansman stratejisinin faizsiz algısı ile hareket eden katılım bankalarından karşılanmasını desteklemektedirler. Ancak bu farkın cinsiyete, yaş gruplarına ve eğitim seviyesine göre farklılığının olup olmadığını Mann Whitney U ve Kruskal Wallis testi ile gerçekleştirmek gerekmektedir.

Tablo 12. Finansal Stratejik Kararlardan Finansman Stratejisinde Hissedarların İşletme Finansmanının Faizle Yapılmasına Karşı Beklentinin Cinsiyete Göre Anlamlılık Analizi

Eğer kredi kullanılacaksa sadece katılım bankalarından kullanılmalıdır.	
Mann-Whitney U	1280,500
Wilcoxon W	4440,500
Z	- 0,151
p	0,880

Tablo 12'de hipotezin cinsiyete göre analizinin yapılması sonucunda hazırlanan sorunun MWU testi=1280,500; $p=0,880 \geq 0,05$ olduğundan kadın ve erkek katılımcılar arasında bir beklenti farklılığı görünmemektedir. Yani cinsiyetin H3 üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Hipotezin yaş gruplarına göre anlamının olup olmadığının sonuçları tablo 13'de gösterilmiştir.

Tablo 13. Finansal Stratejik Kararlardan Finansman Stratejisinde Hissedarların İşletme Finansmanının Faizle Yapılmasına Karşı Beklentilerinin Yaş Gruplarına Göre Anlamlılık Analizi

Eğer kredi kullanılacaksa sadece katılım bankalarından kullanılmalıdır.	
Mann-Whitney U	1205,500
Wilcoxon W	3350,500
Z	-1,956
p	0,051

Hipotez 3'ün yaş gruplarına göre test edilmesinde kullanılan Mann Whitney U testinin sonuçlarına göre (MWU testi=1205,500; $p=0,051 \geq 0,05$) kredinin katılım bankalarından kullanılması ortaya çıkan sonuçlar istatistik açısından anlamlı değildir. Hipotezin eğitim durumuna göre anlamlı bir farkının bulunup bulunmadığı ise KW testi ile analiz edilmiştir. Bu test sonucunda oluşan tablo 14 şöyledir:

Tablo 14. Finansal Stratejik Kararlardan Finansman Stratejisinde Hissedarların İşletme Finansmanının Faizle Yapılmasına Karşı Beklentinin Eğitim Düzeyine Göre Anlamlılık Analizi

Eğer kredi kullanılacaksa sadece katılım bankalarından kullanılmalıdır.	
Chi-Square	5,858
df	2
p	0,053

Tablo 14'de yapılan analiz sonucunda katılım bankalarından faizsiz kredinin sağlanmasına yönelik yapılan analiz sonucuna göre (KW testi=5,858; $p=0,053 \geq 0,05$) beklentide eğitim düzeyinin bir etkisinin olmadığı yani çıkan farkın tesadüfi olarak gerçekleştiği ifade edilebilir.

H3'ün genel bir değerlendirmesinde, hipotez kabul edilmekte ve işletme hissedarlarının işletmenin faizle finansman sağlamasına karşı bir beklenti sergiledikleri ortaya çıkmıştır. Cinsiyetin, eğitim düzeyinin ve eğitim düzeylerinin finansmanın katılım bankalarından sağlanmasına yönelik bir etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır.

İşletmelerde finansal stratejik kararların uygulanmasında esas olan stratejilerden bir diğeri de kar dağıtım stratejisidir. Hissedarların kar dağıtım stratejisi ve işletme karlılığı hakkındaki beklentilerini test etmeye yönelik iki soru bulunmaktadır. Bu iki sorudan hipotezin kabul veya reddine neden olacak analiz yapılmış ve çıkan değerler şöyledir:

Tablo 15.Finansal Stratejik Kararlarda Hissedarların Kar Dağıtım Stratejisine ve Karlılığa Yönelik Beklenti Hipotezinin Kabul/Red Analizi

H4: Hissedarlar finansal stratejik kararlardan, kar dağıtım stratejisinin uygulanmasından çok, işletmenin karlılığına önem vermektedir.	t	df	p
Ortağı olduğunuz işletme kısa dönemde kara dönüşebilecek yatırımlar yapmalıdır.	8,007	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletmenin kar dağıtım stratejisinin nasıl olmasından öte kar elde etmesi daha önemlidir.	9,868	112	0,000

Tablo 15’de her iki sorunun da ($t=8,007$; $p=0,000 \leq 0,05$ ve $t=9,868$; $p=0,000 \leq 0,05$) olduğu için H4 kabul edilmektedir. Yani ortaya çıkan farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Bu şekli ile hissedarlar, finansal stratejik kararlar alınırken kar dağıtım stratejisinin nasıl olmasından ziyade karlılığın önemli olduğu yönünde bir beklentiye sahiptirler. Ancak çalışmaya göre bu beklenti cinsiyete, yaş gruplarına ve eğitim düzeyine göre farklılaşıp farklılaşmadığının da test edilmesi gerekmektedir.

Tablo 16.Finansal Stratejik Kararlarda Hissedarların Kar Dağıtım Stratejisine ve Karlılığa Yönelik Beklentilerinin Cinsiyete Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme kısa dönemde kara dönüşebilecek yatırımlar yapmalıdır.	
Mann-Whitney U	1141,500
Wilcoxon W	4381,500
Z	-1,219
p	0,223
Ortağı olduğunuz işletmenin kar dağıtım stratejisinin nasıl olmasından öte kar elde etmesi daha önemlidir.	
Mann-Whitney U	1185,500
Wilcoxon W	4345,500
Z	- 0,794
p	0,427

Tablo 16’da hipotezin ilk sorusunun cinsiyete göre analizinin yapılması sonucunda MWU testi=1141,500; $p=0,223 \geq 0,05$ olduğundan cinsiyetin beklenti üzerinde anlamlı bir farklılaşmaya neden olmadığı söylenebilir. Diğer sorunun MWU testi=1185,500; $p=0,427 \geq 0,05$ olduğu için farkın anlamlı olmadığı yani cinsiyetin beklenti üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Hipotezin yaş gruplarına göre test edilmesi sonucu elde edilen p değerleri tablo 17’de gösterilmiştir.

Tablo 17.Finansal Stratejik Kararlarda Hissedarların Kar Dağıtım Stratejisine ve Karlılığa Yönelik Beklentilerinin Yaş Gruplarına Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme kısa dönemde kara dönüşebilecek yatırımlar yapmalıdır.	
Mann-Whitney U	1151,000
Wilcoxon W	2279,000
Z	-2,341
p	0,019
Ortağı olduğunuz işletmenin kar dağıtım stratejisinin nasıl olmasından öte kar elde etmesi daha önemlidir.	
Mann-Whitney U	1536,000
Wilcoxon W	3747,000
Z	- 0,094
p	0,925

Hissedarların yaş gruplarına göre kısa dönemde kara dönüşebilecek yatırımlara ağırlık vermesi sorusunda MWU testi=1151,000; $p=0,019 \leq 0,05$ olduğu için farklılık ilk soru için anlamlıdır. Ancak ikinci sorudaki MWU testi=1536,000; $p=0,925 \geq 0,05$ olarak sonuçlandığı için bu soru ile ilgili olan farklılığın anlamlı olmadığı ve tesadüfi olarak olduğu belirtilebilir. Hipotezin eğitim durumuna göre anlamlı bir farkının bulunup bulunmadığı ise Kruskal Wallis testi ile analiz edilmiştir. Bu test sonucunda oluşan tablo 18 şöyledir:

Tablo 18. Finansal Stratejik Kararlarda Hissedarların Kar Dağıtım Stratejisine ve Karlılığa Yönelik Beklentilerinin Eğitim Düzeyine Göre Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletmenin kar dağıtım stratejisinin nasıl olmasından öte, kar elde etmesi daha önemlidir.	
Chi-Square	2,552
df	2
p	0,279
Ortağı olduğunuz işletme kısa dönemde kara dönüşebilecek yatırımlar yapmalıdır.	
Chi-Square	1,156
df	2
p	0,561

Tablo 18’de yapılan analiz sonucunda ilk sorunun KW testi=2,552; $p=0,279 \geq 0,05$ olduğu için H4’ın kabulünde eğitim düzeyinin herhangi bir etkisi yoktur. Yani, eğitim düzeyine göre oluşan farklılık istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık değildir. Aynı şekilde ikinci sorunun KW testi=1,156; $p=0,561 \geq 0,05$ olduğu için ortaya çıkan farklılığın yine anlamlı olmadığı anlaşılmaktadır.

Bu tablolardan sonra genel bir değerlendirme yapmak gerekirse, H4 kabul edilmiştir. Yani işletme hissedarları kar dağıtım stratejisinden ziyade karlılığa önem vermektedirler. Hipotezin analizi sonrasında oluşan farklılığın, cinsiyet ve eğitim düzeyinin hipotezin kabul sürecinde herhangi bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır. Ancak yaş grubunun hipotez üzerinde kısmen etkisinin olduğu söylenebilir.

Hissedarların işletmeye olan bağlılıklarını bazen maddi bazen de maddi olmayan sadece toplumdaki pozisyonlarını etkileyen durumlar belirlemektedir. Bu durumlara ait iki soru sonucunda elde edilen analiz sonuçları şu şekildedir:

Tablo 19. İşletme İmajı ve Ortaklara Sosyal Tesis Yapılmasının Hissedarların İşletmeye Olan Bağlılıklarını Artırmasına Yönelik Beklenti Hipotezinin Kabul/Red Analizi

H5: İşletme imajı ve hissedarlara yönelik sosyal tesis yapımı hissedarların işletmeye bağlılıklarının artmasında etkilidir.	t	df	p
Ortağı olduğunuz işletme, ortaklarına yönelik sosyal tesis yaparak ortakların işletmeye olan bağlılığını arttırmalıdır.	3,761	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, işletme imajını artırarak ortakların bağlılığını arttırmalıdır.	15,392	110	0,000

Tablo 19’da yatırımların hissedarların faydalanabileceği sosyal tesis ve toplumdaki konumlarını etkileyecek olan işletme imajının yükseltilmesine yönelik ortaya çıkan beklenti hipotezini ölçmek için hazırlanan bu soruların da ($t=3,761$; $p=0,000 \leq 0,05$ ve $t=15,392$; $p=0,000 \leq 0,05$) olmasından dolayı hipotezler kabul edilmiştir.

Bu sonuçlara genel olarak işletmelerin hissedarların likert ölçeğindeki sorulardan elde edilen verilerin incelenmesi sonucu, H5 hipotezinin kabul edildiği ve sonuçların anlamlı olduğu söylenebilir. Bu durumda ortaya çıkan sonucun cinsiyet, yaş grupları ve eğitim düzeyine göre değişip değişmediğinin ölçümü aşağıda sırasıyla yapılmıştır.

Tablo 20. İşletme İmajı ve Ortaklara Sosyal Tesis Yapılmasının Hissedarların İşletmeye Olan Bağlılıklarını Artırmasına Yönelik Beklentide Cinsiyetin Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, ortaklarına yönelik sosyal tesis yaparak ortakların işletmeye olan bağlılığını arttırmalıdır.	
Mann-Whitney U	1195,500
Wilcoxon W	1756,500
Z	- 0,713
p	0,476
Ortağı olduğunuz işletme, işletme imajını artırarak ortakların bağlılığını arttırmalıdır.	
Mann-Whitney U	1201,500
Wilcoxon W	1762,500
Z	-0,625
p	0,532

Tablo 20’de ortaya çıkan p değerinin incelenmesi sonucunda bu değerler 0,05’den küçük ise kadınlar ile erkeklerin hipoteze etkilerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olduğu, aksi durumda ise hipotezin cinsiyete göre değişmediği yani anlamlı olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bu hipotezin ilk sorunun cinsiyete göre analizinin yapılması sonucunda MWU testi=1195,500; $p=0,476 \geq 0,05$ olduğu

için kadın ve erkek katılımcılar arasında bir beklenti farklılığı görülmemektedir. Aynı şekilde hissedarların işletme imajının artırılmasına yönelik olan sorunun MWU testi=1201,500; $p=0,532 \geq 0,05$ olduğu için çıkan farklılık bu hipotez için anlamlı olmayıp, kadın ve erkekler arasında bir fark bulunmamaktadır. Hipotezin yaş gruplarına göre analizinin yapılması sonucunda ortaya çıkan değerler tablo 21’de gösterilmiştir.

Tablo 21. İşletme İmajı ve Ortaklara Sosyal Tesis Yapılmasının Hissedarların İşletmeye Olan Bağlılıklarını Arttırmasına Yönelik Beklentide Yaş Gruplarının Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, ortaklarına yönelik sosyal tesis yaparak ortakların işletmeye olan bağlılığını arttırmalıdır.	
Mann-Whitney U	1280,500
Wilcoxon W	2408,500
Z	- 1,505
p	0,132
Ortağı olduğunuz işletme, işletme imajını arttırarak ortakların bağlılığını arttırmalıdır.	
Mann-Whitney U	1338,000
Wilcoxon W	2466,000
Z	-1,122
p	0,262

H5’in kabul edilmesi sonrasında oluşan farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığının tespiti için Mann Whitney U testi sonrasında ilk sorunun MWU testi=1280,500; $p=0,132 \geq 0,05$ ve ikinci sorunun MWU testi=1338,000; $p=0,262 \geq 0,05$ oldukları için çıkan farklılıkların anlamlı olmadığı yani sosyal tesis yapılması ve işletme imajının artırılması ile ortakların bağlılığının artırılmasında yaş gruplarının etkisi bulunmamaktadır. Hipotezin eğitim durumuna göre anlamlı bir farkının bulunup bulunmadığı ise Kruskal Wallis testi ile analiz edilmiştir. Bu test sonucunda oluşan tablo (tablo 22) şöyledir:

Tablo 22. İşletme İmajı ve Ortaklara Sosyal Tesis Yapılmasının Hissedarların İşletmeye Olan Bağlılıklarını Arttırmasına Yönelik Beklentide Eğitim Düzeyinin Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, ortaklarına yönelik sosyal tesis yaparak ortakların işletmeye olan bağlılığını arttırmalıdır.	
Chi-Square	4,693
df	2
p	0,096
Ortağı olduğunuz işletme, işletme imajını arttırarak ortakların bağlılığını arttırmalıdır.	
Chi-Square	2,493
df	2
p	0,288

Tablo 22’de yapılan analiz sonucunda hissedarlara sosyal tesis yapılması ve işletme imajının artırılmasına yönelik olarak eğitim düzeyinin istatistiksel olarak anlamının olup olmadığını p değerine bakarak anlamak mümkündür. Buradan hareketle elde edilen ilk sorunun KW testi=4,693; $p=0,096 \geq 0,05$ ve ikinci sorunun KW testi=2,493; $p=0,288 \geq 0,05$ olduğu için H5’in kabulünde eğitimin etkisinin olmadığı, eğitim düzeylerine göre oluşan farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı söylenebilmektedir.

Genel olarak değerlendirilen H5 analiz sonuçlarına göre kabul edilmiştir. Yani birincil paydaşlardan hissedarlar işletmeye bağlılıklarında, hem işletme imajının artırılması hem de hissedarlara yönelik yapılan sosyal tesislerin etkili olduğu yönünde beklentiye sahiptirler.

Finansal stratejik kararlardan, ilki olan yatırım stratejisine hissedarların bakış açısının ölçülmesine yönelik olarak hazırlanan bu hipotezin ilk kısmı ve ikinci kısmını test etmek için toplam dört soru hazırlanıp, örneklem grubuna sorulmuştur.

Tablo 23. Finansal Stratejik Kararlardan Hissedarların Yatırım Stratejisini Daha Fazla Önemsemesi ve Yatırımların Aynı Sektörde ve Farklı Sektörlerde Yapılmasındaki Beklenti Hipotezinin Kabul/Red Analizi

H6: Hissedarlar finansal stratejik kararlardan en fazla yatırım stratejisini önemsemekte ve farklı semtlerde aynı sektörde yatırım yapılmasını desteklemektedir.	T	df	p
Ortağı olduğunuz işletme, ortakların uzun süreli ortak olarak kalması için yatırım stratejisine ağırlık vermelidir.	10,637	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisi ile bölgede lider işletme haline gelmelidir.	13,024	112	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisine bağlı olarak farklı semtlerde mağaza açmalıdır.	11,655	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisine göre farklı bir sektörde yatırım yapmalıdır.	1,761	111	0,081

Tablo 23’de yatırımların hissedarların faydalanabileceği yatırım stratejisine yönelik yapılması sorusunda $t=10,687$; $p=0,000 \leq 0,05$, bölgede lider işletme olunmasına yönelik olan soruda $t=13,024$; $p=0,000 \leq 0,05$ olduğu için hissedarların en çok önemseydiği stratejinin yatırım stratejisi olmuş ve bu duruma göre hipotezin ilk kısmı kabul edilmiştir. Hipotezin ikinci kısmında, işletmenin farklı semtlerde yeni mağaza açmasına yönelik beklenti sorusunda $t=11,655$; $p=0,000 \leq 0,05$ olduğu için sonuçlar anlamlı olup hipotez kabul eğilimlidir. Aynı şekilde sorulan farklı sektöre ait soruda ise $t=1,761$; $p=0,081 \geq 0,05$ olduğu için sorunun sonucu red şeklinde gerçekleşmiştir. Ancak soru ters mantıkla hazırlanmış olduğu için hipotez kabul edilmektedir.

Bu sonuçlarla genel olarak işletmelerin hissedarlarına likert ölçeğindeki sorulardan elde edilen verilerin incelenmesi sonucu, H6 hipotezinin kabul edildiği ve sonuçların anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durumda cinsiyet, yaş grubu ve eğitim düzeyine göre değişip değişmediğinin ölçümü sırasıyla yapılmıştır.

Tablo 24. Finansal Stratejik Kararlardan Hissedarların Yatırım Stratejisini Daha Fazla Önemsemesi ve Yatırımların Aynı Sektörde ve Farklı Semtlerde Yapılmasındaki Beklentide Cinsiyetin Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, ortakların uzun süreli ortak olarak kalması için yatırım stratejisine ağırlık vermelidir.	
Mann-Whitney U	1302,500
Wilcoxon W	1863,500
Z	- 0,007
P	0,995
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisi ile bölgede lider işletme haline gelmelidir.	
Mann-Whitney U	1266,500
Wilcoxon W	1827,500
Z	- 0,365
P	0,715
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisine bağlı olarak farklı semtlerde mağaza açmalıdır.	
Mann-Whitney U	1199,000
Wilcoxon W	4359,000
Z	-0,727
P	0,467
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisine göre farklı bir sektörde yatırım yapmalıdır.	
Mann-Whitney U	1032,500
Wilcoxon W	1593,500
Z	-1,777
P	0,076

Tablo 24’de ortaya çıkan p değerlerinin incelenmesi sonucunda kadınlar ve erkeklerin hipoteze etkisinde istatistiksel olarak anlamlı bir farkın oluşup oluşmadığı anlaşılabacaktır. Bu hipotezin ilk ve ikinci sorusunun cinsiyete göre analizinin yapılması sonucunda ilk soruda MWU testi=1302,500; $p=0,995 \geq 0,05$ olduğu, ikinci soruda MWU testi=1266,500; $p=0,715 \geq 0,05$ ve dolayısıyla kadın ve erkek katılımcılar arasında bir beklenti farklılığı yoktur. Aynı şekilde hissedarların farklı semtlerde mağaza açılmasına yönelik olan sorunun MWU testi=1199,000; $p=0,467 \geq 0,05$ olduğu için çıkan farklılık bu hipotez için anlamlı olmayıp, kadın ve erkekler arasında bir beklenti farklılığı bulunmamaktadır. Son soruda ise farklı sektörlere ait yatırım beklentisinde sorunun MWU testi=1032,500; $p=0,076 \geq 0,05$ olarak gerçekleştiği için yine cinsiyete göre bir fark ortaya çıkmamıştır. Hipotezin kabulünde yaş gruplarının etkisinin olup olmadığı tablo 24’de analiz edilmiş ve gösterilmiştir.

Tablo 25. Finansal Stratejik Kararlardan Hissedarların Yatırım Stratejisini Daha Fazla Önemsemesi ve Yatırımların Aynı Sektörde ve Farklı Sektörlerde Yapılmasındaki Beklentide Yaş Gruplarının Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, ortakların uzun süreli ortak olarak kalması için yatırım stratejisine ağırlık vermelidir.	
Mann-Whitney U	1513,000
Wilcoxon W	3658,000
Z	- 0,091
p	0,927
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisi ile bölgede lider işletme haline gelmelidir.	
Mann-Whitney U	1454,500
Wilcoxon W	3665,500
Z	- 0,607
p	0,544
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisine bağlı olarak farklı sektörlerde mağaza açmalıdır.	
Mann-Whitney U	1487,500
Wilcoxon W	2615,500
Z	-0,257
p	0,797
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisine göre farklı bir sektörde yatırım yapmalıdır.	
Mann-Whitney U	1337,000
Wilcoxon W	3482,000
Z	-1,154
p	0,249

Finansal stratejik kararlardan en fazla yatırım stratejisinin desteklenmesi ve yatırımların farklı sektörlerde ve aynı sektörde yatırım yapılmasına yönelik belirlenen hipotezdeki farklılıkların yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılığının olup olmadığının testi için dört sorunun p değerlerinin incelenmesi gerekmektedir. Bu değerler sırası ile MWU testi=1513,000; $p=0,927 \geq 0,05$, MWU testi=1454,500; $p=0,544 \geq 0,05$, MWU testi=1487,500; $p=0,797 \geq 0,05$ ve MWU testi=1337,000; $p=0,249 \geq 0,05$ oldukları için çıkan farklılık anlamlı değildir. Yani bu hipotezde yaş gruplarının bir anlamı bulunmamaktadır. Hipotezin eğitim durumuna göre anlamlı bir farkının bulunup bulunmadığı ise Kruskal Wallis testi ile analiz edilmiştir. Bu test sonucunda oluşan tablo (tablo 26) şöyledir:

Tablo 26. Finansal Stratejik Kararlardan Hissedarların Yatırım Stratejisini Daha Fazla Önemsemesi ve Yatırımların Aynı Sektörde ve Farklı Sektörlerde Yapılmasındaki Beklentide Eğitim Düzeyinin Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, ortakların uzun süreli ortak olarak kalması için yatırım stratejisine ağırlık vermelidir.	
Chi-Square	1,179
df	2
p	0,555
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisi ile bölgede lider işletme haline gelmelidir.	
Chi-Square	3,378
df	2
p	0,185
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisine bağlı olarak farklı sektörlerde mağaza açmalıdır.	
Chi-Square	6,070
df	2
p	0,048
Ortağı olduğunuz işletme, finansal stratejik kararlardan, yatırım stratejisine göre farklı bir sektörde yatırım yapmalıdır.	
Chi-Square	3,646
df	2
p	0,162

Tablo 26'da yapılan analiz sonucunda hissedarların işletmenin yatırım stratejisine ağırlık vermesi, bölgede lider işletme olmaya yönelik yatırım kararları alınmasına, farklı sektörlerde ve aynı sektörde mağaza açılmasına yönelik yatırım yapılmasında ortaya çıkan farklılıklarda eğitimin istatistiksel olarak anlamının olup olmadığını p değerine bakarak anlamak mümkündür. Buradan hareketle elde edilen p değerleri sırasıyla KW testi=1,179; $p=0,555 \geq 0,05$, KW testi=3,378; $p=0,185 \geq 0,05$, KW testi=6,070; $p=0,048 \leq 0,05$, KW testi=3,646; $p=0,162 \geq 0,05$ olduğu için, hissedarların eğitim düzeylerinin ilk iki ve son soruda etkili olduğu ve çıkan farklı sonuçların anlamlı olduğu, üçüncü soruda ise sonuçun anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Böylece hipotez üzerinde eğitim düzeyinin kısmen anlamlı olduğu sonucu elde edilmiştir.

Genel olarak H6 hipotezi analiz sonucunda kabul edilmektedir. Bu kabulü gerçekleştiren sonuç farklılıklarında cinsiyet ve yaş grubunun etkisinin olmadığı ancak eğitim düzeyinin üç soruda etkisinin olmasının yanında bir soruda ise anlamlı olmadığı sonucu elde edilmektedir. Yani hipotez bu değişkenle kısmen kabul edilmiştir. Bütün bu sonuçlara göre hissedarların, en fazla üzerinde durdukları finansal stratejik kararlardan yatırım stratejisi kararı olduğu ve hissedarların farklı semtlerde, aynı sektörde yatırımı desteklemektedir.

İşletme hissedarları yatırım yapılmasından ziyade mevcut durumda piyasadaki konumlarının güçlendirilmesi yönünde beklentiye sahip olabilirler. Bu hipotez de bu yöndeki hissedar beklentilerinin test edilmesi için hazırlanmış bir hipotezdir. Bunu test edebilmek için iki soru hazırlanmış ve analiz sonuçları sırası ile tablo 27'den itibaren gösterilmiştir.

Tablo 27. Finansal Stratejik Kararlardan Yatırım Stratejisinde Mevcut Durumun Korunmasına Yönelik Beklenti Hipotezinin Kabul/Red Analizi

H7: Hissedarlar finansal stratejik kararların alınmasında etkili olan yatırım stratejisine bağlı olarak mevcut işletme durumunun korunmasından yana bir beklentiye sahiptir.	t	df	p
Ortağı olduğunuz işletme, varlıklarını korumalı ve faaliyetlerini bu şekilde sürdürmesi yeni yatırım yapmasından daha önemlidir.	6,262	111	0,000
Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırım yerine maliyetleri düşürerek mevcut durumunda karlılığını arttırmalıdır.	9,705	111	0,000

Tablo 27'de varlıkların korunması ve faaliyetlerin olduğu şekliyle sürdürülmesi sorusunun $t=6,262$; $p=0,000 \leq 0,05$ olduğu için sonuç kabul yönündür. İkinci soru olan yeni yatırım yerine maliyetlerin düşürülerek karlılığın artırılması sorusunun da $t=9,705$; $p=0,000 \leq 0,05$ olduğu için hipotez kabul edilmektedir. Yani hissedarlar işletme hissedarı olarak yeni yatırım yapılması yerine mevcut durumun korunmasından yana bir beklentiye sahiptirler. Bu durumda ortaya çıkan sonuçların cinsiyet, yaş grubu ve eğitim düzeyine göre analizleri sırasıyla yapılmıştır.

Tablo 28. Finansal Stratejik Kararlardan Yatırım Stratejisinde Mevcut Durumun Korunmasına Yönelik Beklentide Cinsiyetin Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, varlıklarını korumalı ve faaliyetlerini bu şekilde sürdürmesi yeni yatırım yapmasından daha önemlidir.	
Mann-Whitney U	1116,500
Wilcoxon W	4276,500
Z	-1,259
p	0,208
Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırım yerine maliyetleri düşürerek mevcut durumda karlılığını arttırmalıdır.	
Mann-Whitney U	1237,000
Wilcoxon W	1798,000
Z	-0,453
p	0,650

Tablo 28'de ortaya çıkan ilk soruda MWU testi=1116,500; $p=0,208 \geq 0,05$ ve ikinci soruda MWU testi=1237,000; $p=0,650 \geq 0,05$ olduğu için hipotezin kabulünde cinsiyete göre ortaya çıkan farklılıkların anlamlı olmadığı yani bu sonuçların tesadüfi olarak gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Aynı şekilde farklılıkların yaş gruplarına göre anlamlının olup olmadığı tablo 32'de açıkça gösterilmiştir.

Tablo 29. Finansal Stratejik Kararlardan Yatırım Stratejisinde Mevcut Durumun Korunmasına Yönelik Beklentide Yaş Gruplarının Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, varlıklarını korumalı ve faaliyetlerini bu şekilde sürdürmesi yeni yatırım yapmasından daha önemlidir.	
Mann-Whitney U	1311,000
Wilcoxon W	3522,000
Z	-1,291
p	0,197
Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırım yerine maliyetleri düşürerek mevcut durumda karlılığını arttırmalıdır.	
Mann-Whitney U	1430,000
Wilcoxon W	2558,000
Z	-0,614
p	0,539

H7 kabulünde ortaya çıkan yaş gruplarının sonuçları arasındaki farklılığın anlamlı olup olma-

dığının test edilmesinde p değerlerini incelemek gerekmektedir. Bu hipotezde kullanılan sorulardan birincisinde MWU testi=1311,000; $p=0,197 \geq 0,05$ ve ikinci soruda MWU testi=1430,000; $p=0,539 \geq 0,05$ olduğu için farklılıklar anlamlı değildir. Hipotezin eğitim durumuna göre anlamlı bir farkının bulunup bulunmadığı ise Kruskal Wallis testi ile analiz edilmiştir. Bu test sonucunda oluşan tablo 30 şu şekildedir:

Tablo 30. Finansal Stratejik Kararlardan Yatırım Stratejisinde Mevcut Durumun Korunmasına Yönelik Beklentide Eğitim Düzeyinin Anlamlılık Analizi

Ortağı olduğunuz işletme, varlıklarını korumalı ve faaliyetlerini bu şekilde sürdürmesi yeni yatırım yapmasından daha önemlidir.	
Chi-Square	8,998
df	2
p	0,011
Ortağı olduğunuz işletme, yeni yatırım yerine maliyetleri düşürerek mevcut durumda karlılığını arttırmalıdır.	
Chi-Square	6,669
df	2
p	0,036

Tablo 30’da yapılan analiz sonucunda hissedarların mevcut durumun korunması ve bu şekilde karlılığın artırılması odaklı sorular sonrasında kabul edilen hipotezin test edilmesi sırasında ortaya çıkan farklılıkların hissedarların eğitim düzeyine göre birinci soruda KW testi=8,998; $p=0,011 \leq 0,05$ ve ikinci soruda KW testi=6,669; $p=0,036 \leq 0,05$ olduğu için anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Yani ortaya çıkan sonuçların anlamlı olduğu yani eğitim düzeyinin sonuç üzerinde etkisinin bulunduğunu belirtmek yerinde olacaktır.

H7’yi genel olarak değerlendirmek gerekirse, t testi sonucunda kabul edildiğini söylemek yerinde olacaktır. Hissedarlar yeni yatırım yapmak yerine olan durumu ile işletmenin korunması ve maliyetlerin düşürülmesinden yana bir beklentiye sahiptirler. Hipotezin cinsiyet ve yaş grubu değişkenleri ile gerçekleştirilen Mann Whitney U testi ile analiz edilmiş ve ortaya çıkan sonuçlardaki farklılığın anlamlı olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca eğitim düzeyi için yapılan Kruskal Wallis testinin sonucunda ise eğitim düzeyinin anlamlı olduğu yani ortaya çıkan sonuçların tesadüfi olarak gerçekleşmediğini söylemek yerinde olacaktır.

5. SONUÇ

Çok ortaklı işletme hissedarlarının beklentilerini belirlemeye yönelik hazırlanan çalışma sonrasında şu sonuçlar elde edilmiştir.

- Hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarından firma değerini yükselten uygulamaları desteklemektedir. Bu destek cinsiyet, yaş grubu ve eğitim düzeyine göre değişkenlik göstermeyip bütün değişkenlerde olumlu yönde sağlanmaktadır.
- Hissedarlar, finansal stratejik karar uygulamalarında riskliliğe karşı olumsuz bir beklentiye sahiptirler. Olumsuz beklenti, cinsiyet ve yaş grubuna göre bir farklılık göstermemekle beraber, eğitim düzeyine göre kısmen farklılık göstermektedir.
- Hissedarlar, finansal stratejik kararların alınmasındaki finansman stratejisi uygulamalarında faizli işlemlere karşı olumsuz bir beklentiye sahiptir. Bu beklenti üzerinde cinsiyet, yaş grubu ve eğitim düzeyinin herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.
- Hissedarlar, finansal stratejik kararlardan, kar dağıtım stratejisinin uygulanmasından çok, işletmenin karlılığına önem vermektedirler. Hissedarların karlılığa vermiş oldukları önem üzerinde cinsiyet ve eğitim düzeyinin bir farklılığa neden olmadığı ancak yaş grubunun kısmen farklılığa neden olduğu tespit edilmiştir.
- İşletme imajının artırılması ve hissedarlara yönelik sosyal tesis yapımı hissedarların işletmeye olan bağlılığının artmasında etkilidir. Bu hissedar bağlılığının ortaya çıkmasında cinsiyet, yaş grubu ve eğitim düzeyinin bir etkisi bulunmamaktadır.
- Hissedarlar, finansal stratejik kararlardan en fazla yatırım stratejisini önemsemekte ve yatırım yapılması gerekiyorsa farklı semtlerde ve aynı sektörde yatırım yapılması-

nı desteklemektedirler. Hissedarların bu desteği üzerinde cinsiyet ve yaş grubunun bir etkisi yoktur. Ancak eğitim düzeyinin kısmen bulunduğu tespit edilmiştir.

- Hissedarlar, finansal stratejik kararların alınmasında etkili olan yatırım stratejisine bağlı olarak mevcut işletme durumunun korunmasından yana bir beklentiye sahiptirler. Cinsiyet ve yaş grubu, bu beklenti üzerinde bir farklılığa neden olmazken, eğitim düzeyinin bu beklenti üzerinde farklılığa neden olduğu tespit edilmiştir.

KAYNAKLAR

- AKGÜÇ, Ö., (2010), *Finansal Yönetim*, İstanbul, Avcıol Basım Yayın.
- AKIN, G., (2009), *Bilimsel Araştırma ve Yazım Teknikleri*, Ankara, Tiyyem Yayıncılık.
- ARSLANTÜRK, Z.,(1998), *Kutsalın Dönüşü-Yeni Toplum Arayışları*, İstanbul.
- AYDIN, N. vd., (2010), *Finansal Yönetim*, Ankara, Detay Yayıncılık.
- CLARKSON, E., B., M., (1995), “A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance,” *Academy of Management Review*, 20, (1),92-117.
- DODD, M., (1932), “Whom Are Corporate Managers Trustees?,” *Harward Law Review*, 45, (7), 1145-1163.
- DONALDSON, T., L., E. PRESTON, (1995), “The Stake holder Theory Of The Corporation: Concepts, Evidence, And Implications,” *Academy of Management Review*,20, (1), 65-91.
- ELIAS, A., vd., (2002), “Stakeholder Analysis for R&D Project Management”, *R&D Management*, 32, (4), 301-310.
- ENSARİ, H., (2005), *21. Yüzyıl Okulları İçin Etkili Bir Stratejik Yönetim Aracı: Balanced Scorecard*, İzmir, Sistem Yayıncılık.
- EREN, E., (2010) *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım.
- FREEMAN R., E., J., (2012), Mcvea, “A Stakeholder Approach to Strategic Management”, Working Paper01-02, 1-32 (erişim: 02.02.2012).<www.papers.ssrn.com/paper.taf>.
- GÜÇLÜ, N., (2003), “Stratejik Yönetim,” *G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 23, (2), 61-85.
- MITCHELL R., K., (1997) “Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts,” *The Academy of Management Review*,22, (4), 853-886.
- NEUMANN, Y., (1994), “Management Strategy, The CEO’s Cognitive Style and Organizational Growth/Decline,” *Journal of Educational Administration*, 32, (4), 66-76.
- OGILVIE, J., (2008), *Finansal Strategy*, Burlington, Elsevier Ltd.
- OKKA, O., (2010), *İşletme Finansmanı*, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım.
- ÖNCÜ, M., (2010), “Havayolu Şirketlerinin Uyguladıkları Finansal Stratejiler Üzerine Bir Araştırma,” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6, (2), 27-58.

- SCHWENKER, B., K., SPREMANN, (2008), *Management Between Strategy and Finance*, Berlin, Springer Publisher. VISHWANATH S., R., (2008), *Corporate Finance Theory and Practice*, London, Sage Publication Ltd.
- VISHWANATH S., R., (2008), *Corporate Finance Theory and Practice*, London, Sage Publication Ltd.
- WINN, M., I., (2001), “Building Stakeholder Theory with a Decision Modelling Methodology,” *Business & Society*, 40, (2), 133-166.
- YENER, E., R. KARAKUŞ, (2012), “Sermaye Yapısı ve Firma Değeri İlişkisinin Farklı Aktif Büyüklüklerde Karşılaştırmalı İncelenmesi: İMKB 100 Firmaları Üzerine Bir Uygulama” *Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14, (2), 75-98.
- YILMAZ, S., (2009) “Kamunun Aydınlatılması ve Kurumsal İtibar,” içinde *Kamunun Aydınlatılmasında Yatırımcı İlişkileri*, ed. N., AYDIN, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları.



IJBEMP

BUSINESS
ECONOMICS
AND
MANAGEMENT
PERSPECTIVES

International Journal of Business, Economics and Management Perspectives
Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi

ISSN: 2458-8997

Yıl: 1, Sayı: 1, Ocak 2016, s. 23-36

Dr. Mustafa Erkut ÖNDER

Nevşehir Özel Kapadokya Hastanesi

Yrd. Doç. Dr. Ersan ERSOY

Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

Doç. Dr. Korhan KARACAOĞLU

Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

**SAĞLIKTA YENİ BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ OLAN TAMAMLAYICI VE DESTEKLE-
YİCİ SAĞLIK SİGORTASI HAKKINDA HASTALARIN BİLGİ VE MEMNUNİYET DÜ-
ZEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

SAĞLIKTA YENİ BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ OLAN TAMAMLAYICI VE DESTEKLEYİCİ SAĞLIK SİGORTASI HAKKINDA HASTALARIN BİLGİ VE MEMNUNİYET DÜZEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Öz

Tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası (TDSS) özel bir sağlık sigortası çeşidi olup, gelişmiş ülkelerde çok uzun yıllardır kullanılmaktadır. Ancak Türkiye’de 2013 yılında uygulanmaya başlayan bu özel sigorta türü henüz yeterince yaygınlaşmamıştır. Bu çalışmanın iki temel amacı vardır. Birincisi, Nevşehir’deki özel bir hastaneye başvuran hastalardan oluşturulan örneklemden hareketle, TDSS uygulamalarından bireylerin ne kadar haberdar olduğunun tespit edilmesidir. İkincisi ise TDSS’ye sahip olan bireylerin, TDSS’den memnuniyet düzeylerinin ve memnuniyet düzeylerinin demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesidir. Çalışmanın verileri yüz yüze anket tekniği ile toplanmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, bireylerin TDSS’den yeterince haberdar olmadıklarını, TDSS’ye sahip olanların ise memnuniyet düzeylerinin genel olarak iyi olduğunu göstermektedir. Ayrıca gelir düzeyi dışındaki demografik faktörlerin hiçbirinin, TDSS’den memnuniyet düzeyi üzerinde anlamlı bir farklılık yaratmadığı görülmüştür. Gelir düzeyi ile TDSS’den memnuniyet düzeyi arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. TDSS’nin yaygınlaşabilmesi için çok daha fazla tanıtım ve bilgilendirme faaliyetine ihtiyaç vardır. Her ne kadar TDSS’nin sunduğu hizmetlerden genel olarak memnun olunsada, hastaların memnuniyet düzeylerini yükseltmek için hastanelerin TDSS’ye sahip olan hastalara verdikleri hizmetlerin kalitesini iyileştirecek bazı tedbirler alması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tamamlayıcı ve Destekleyici Sağlık Sigortası, Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı, Özel Sağlık Sigortacılığı.

A STUDY ON THE PATIENTS’ KNOWLEDGE AND SATISFACTION LEVELS ABOUT COMPLEMENTARY AND SUPPLEMENTARY HEALTH INSURANCE WHICH IS A NEW HEALTH FINANCING PROCESS

24

Abstract

Supplementary and complementary health insurance is a form of private insurance, and it has been used in development countries for a long time. However, this kind of private insurance is not common in Turkey now because it has been applied since 2013. There are two main aims of this study: the first one is to determine the level of patients’ awareness in a private hospital in Nevşehir about supplementary and complementary health insurance. The second is to find out the satisfaction levels of the patients using this private insurance and to determine if there is a difference in their satisfaction levels according to the demographic factors. Data of the study was obtained from patients by face to face questionnaire technique. According to the findings of this study, most of the patients were not aware of this kind of insurance, and the patients who use this insurance were satisfied enough. In addition, no significant difference was found between satisfaction levels according to the demographic factors, except incoming level. We thought that it requires much struggle to increase the awareness of the people about this kind of private insurance in Turkey. Moreover, although the patients are generally satisfied with this health insurance, hospitals need to take some precautions in order to increase their satisfaction levels.

Key Words: Complementary Health Insurance, Supplementary Health Insurance, Health Care Financing, Private Health Insurance.

GİRİŞ

Sağlık hizmetlerinin finansmanı ve sağlık harcamalarının ülke ekonomilerinden aldığı pay, her ülkede tartışılmakta ve sağlık politikalarının belirlenmesi ile ilgili gündemde en önemli konular arasında yer almaktadır (Tatar, 2011:103). Birçok ülkede sağlık hizmetleri sürekli artan sağlık harcamalarından dolayı giderek kötüleşmektedir (Rossignol, 2006:2). Sağlık hizmetlerinde kaliteyi gerekli düzeyde tutabilmek için sağlık hizmetlerinin finansmanında yeni modeller ortaya koymanın gerekliliği açık olmakla beraber, bunun da beraberinde ciddi bir finansmana ihtiyaç doğurduğu ortadadır.

Bir taraftan sağlık hizmetlerine olan talebin artması, diğer taraftan kaliteli sağlık hizmeti sunmak için sağlık kurumlarının modern teknolojiyi satın alma ve nitelikli personel istihdam etme çabaları sağlık giderlerini artırmaktadır (Orhaner, 2006: 6). Birçok başka faktörün yanında, artan ortalama

yaşam süresi, gelişen teknoloji ve hastalıkların yapısında meydana gelen değişim nedeniyle hızla yükselen sağlık harcamalarının kontrol altına alınması için çok çeşitli düzenlemeler yapılmaktadır (Tatar, 2011:103). Sonuç olarak sağlık hizmetlerinin finansmanı dünya genelinde tüm insanlar ve hükümetler için önemi hızla artan bir konu halini almıştır (İstanbuluoğlu vd., 2010:86).

Sağlık hizmetlerinin finansmanında tüm bireylerin sağlık hizmetlerine finansal açıdan ulaşabilmesi için sürdürülebilir kaynak yaratmak temel amaç olmalıdır (İstanbuluoğlu vd., 2010:89). Gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun, ülkeler sağlığa ayırabileceği kaynakların kısıtlı olduğu gerçeği ile yüz yüze olmakla birlikte, dünya genelinde sağlık harcamalarında önemli artışlar yaşanmaktadır. Kısıtlı kaynaklar altında artan harcamalar ve bireylerin ödeme gücü sağlık hizmetlerine erişememe riskini ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle sağlık sisteminin fonksiyonlarından biri olan sağlık hizmetlerinin finansmanı ülkelerin önemli politika gündem maddeleri arasında yer almaktadır (Uğurluoğlu ve Özgen, 2008:134).

Özel bir sağlık sigortası türü olan tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortası (TDSS) sağlık hizmetlerinin finansmanındaki sorunları gidermek ya da en azından azaltabilmek amacıyla birçok ülkede yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye’de de kısa zaman önce uygulaması başlayan bu özel sigorta türü henüz yeterince yaygınlaşmamış olmakla beraber dünyada sağlık hizmetlerinin finansmanının genel gidişatına bakılınca zaman içinde daha da yaygınlaşacak gibi görünmektedir.

Bu çalışmada, TDSS’nin bireyler tarafından ne kadar bilindiği, bu finansman yöntemini kullanan bireylerin memnuniyet düzeyleri ve memnuniyet düzeylerinin demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermediği Nevşehir’deki özel bir hastane örneklemini özelinde belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın; Türkiye için oldukça yeni bir konuyu ele alması ve yerli literatürde konuyla ilgili herhangi bir çalışmaya rastlanılmaması nedeniyle bundan sonraki çalışmalara ışık tutabileceği ve konuyla ilgili olarak politika yapıcılara yol gösterici öneriler sunabileceği düşünülmektedir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, sağlık hizmetlerinin finansman yöntemleri, özel sağlık sigortası ve TDSS hakkında bilgi verilmiştir. İkinci bölümde, çalışmada kullanılan yöntem hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise TDSS’nin bireyler tarafından bilinirlik düzeyi, bu sigorta türüne sahip olanların memnuniyet düzeyleri ve memnuniyet düzeylerinin demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için Nevşehir’deki özel bir hastanede yapılan uygulamanın sonuçlarına yer verilmiştir.

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

Sağlık hizmetlerinin finansmanı, bir toplumda arzu edilen düzeyde sağlık hizmetlerinin sağlanabilmesi için gerekli kaynakların piyasa ya da kamusal kaynaklarla sağlanmasıdır (Çelikay ve Gümüş, 2010:187). Sağlık hizmetlerinin finansmanının, gelir toplama, fon havuzlama ve hizmet sunucularına ödeme yapma şeklinde üç temel işlevi bulunmaktadır (İstanbuluoğlu vd., 2010:89). Gelir toplama yöntemini vergiler, sosyal sağlık sigortası primleri, özel sağlık sigortası primleri, bireysel tıbbi tasarruf hesapları, cepten ödemeler, borçlar ve bağışlar oluşturmaktadır. Bireysel düzeyde var olan ve önceden hesaplanamayan büyük riskler çok sayıda birey üzerinde havuzlandığında önceden hesaplanabilir hale gelmektedir. Temel amaç gelecekte ortaya çıkması muhtemel sağlık problemlerinden kaynaklanan finansal riskin paylaşılmasıdır (İstanbuluoğlu vd., 2010:90).

Sağlık hizmetleri, cepten ödeme ve özel sağlık sigortasını içeren piyasa ekonomisi aracılığıyla, zorunlu sağlık sigortası ve vergilerle finansmanı içeren kamu ekonomisi aracılığıyla ya da bu ikisinin değişik şekillerde birleştirilmiş olduğu bütünleştirilmiş yöntemlerle finanse edilir (Çelikay ve Gümüş, 2010:187). Birçok ülkede sağlık hizmetlerinin finansmanında cepten ödeme, özel sağlık sigortası ve sosyal sağlık sigortasını içeren karma bir sistem kullanılmaktadır (Foubister vd., 2006:1).

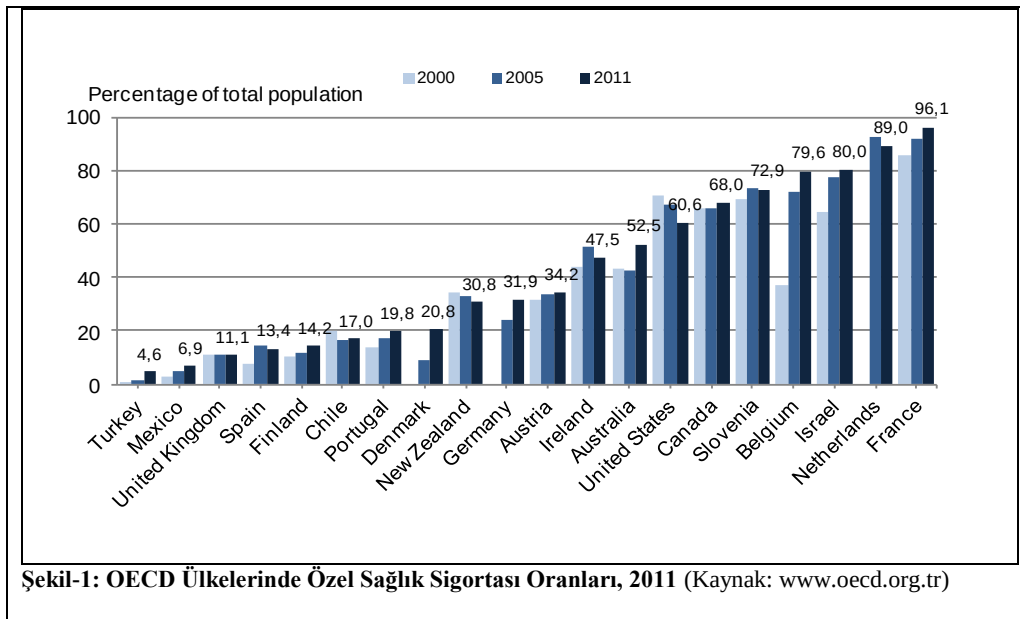
Sağlık hizmetlerinin finansman yöntemlerinin tümü ya da birkaçının, bir ülkede farklı rol ve ağırlıklarla aynı anda mevcut olabildiği görülmektedir. Ancak ülkeler sağlık hizmetlerinin finansman yöntemleri açısından sınıflandırılırken, sistemde ağırlıklı rol alan finansman şekline göre sınıflandırılırlar (Tatar, 2011:103). Türkiye’de sağlık sisteminin finansmanında ağırlıklı olarak kullanılan yöntem sosyal sağlık sigortasıdır. Bu yöntemin dışında özel finansman yöntemi olarak; cepten ödemeler, tıbbi tasarruf hesapları ile özel sağlık sigortalarından söz edilebilir.

Kar amaçlı bir finansman yöntemi olan özel sağlık sigortası, farklı ülkelerde farklı roller üstlenir (Uğurluoğlu ve Özgen, 2008:142). Özel sağlık sigortası bazı ülkelerde (örneğin Amerika Birleşik Devletleri) nüfusun önemli bir bölümü için temel sağlık finansmanı konumundayken, bazı ülkelerde (örneğin Fransa) kamu sistemi ile birlikte tamamlayıcı bir rol üstlenmektedir. Bir başka ifade ile özel sağlık sigortası, kamu sağlık hizmetlerinin finanse etmediği bölümü finanse etmek için kullanılabilir (Tatar, 2011:114).

Özel sağlık sigortaları, zorunlu sağlık sigortasına karşı bir alternatif yaratmaktadır. Sosyal sağlık sigortasının zorunlu olmadığı bazı ülkelerde bir kısım birey ve gruplar özel sağlık sigortası arayışına girmektedir. Bazı ülkelerde ise sosyal sağlık sigortasının yanında özel sağlık sigortası da yaptırma seçeneği mevcuttur. Ayrıca özel sağlık sigortaları sosyal sağlık sigortasının kapsamında olmayan dış tedavileri, hemopoetik ilaçlar ve estetik cerrahi gibi bazı durumları da kapsamına almaktadır (Gieß vd., 2002). Özel sağlık sigortalarının en büyük amacının, kısıtlı olan kamu kaynaklarının; düşük gelirli, dezavantajlı ve özel sigortaya ulaşamayacak gruplar için harcanmasına olanak verebileceği de iddia edilmektedir (İstanbuluoğlu vd., 2010:91).

Son yıllarda özel sağlık sigortası, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi gelişmekte olan ülkelerde de yaygınlaşmaya başlamıştır. Gelişmiş ülkelerde özel sağlık sigortasının kapsamının artmasının, hükümetlerin sağlıkla ilgili kamu harcamalarını kontrol altında tutmasına yardım edeceği, geri kalmış ülkelerde ise kamu kaynaklarının daha fazla kullanılarak oldukça geniş bir kesimin sağlık hizmetine ulaşmasını sağlayacağı iddia edilmektedir. Örnek olarak Hollanda ve İtalya’da dış tedavileri tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamındadır (Foubister vd., 2006:1).

Şekil 1’de OECD ülkelerinde özel sağlık sigortasının oranları verilmiştir. Diğer OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de özel sağlık sigortasına sahip olan bireylerin oranının oldukça düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir.



Dünya Sağlık Örgütü’nün 2004 yılındaki sınıflandırmasına göre özel sağlık sigortası; baskın (Dominant), zorunlu (Compulsory), ikame edici (Substitute), tamamlayıcı (Complementary) ve destekleyici (Supplementary) olmak üzere beş farklı rol üstlenmektedir (Uğurluoğlu ve Özgen, 2008:142). Örneğin özel sağlık sigortası ABD’de tüm çalışan nüfus için (dominant) ve İsviçre’de tüm nüfus için (Zorunlu özel sigorta) zorunludur. Hollanda, Belçika ve Almanya’da kamu sağlık güvencesi programları tarafından kısmen ya da tamamen kapsam dışı bırakılan ve kamu sisteminden çıkma olan bireyler tarafından satın alınır (İkame özel sigorta). Kanada, Fransa ve İtalya’da kamu sağlık güvencesi programları tarafından kapsanan veya kısmen kapsanan hizmetler için özel sigorta kullanılır (Tamamlayıcı özel sigorta). Finlandiya, Yunanistan ve İngiltere’de ise kamu sağlık güvencesi

programları ile aynı mal/hizmet kapsamının sunulduğu ancak hizmet sunucu tercihinin genişletildiği (İlave/ek/destekleyici) özel sigorta satın alınır (Uğurluoğlu ve Özgen, 2008:142-143). Sonuç olarak bir ülkedeki ikincil sağlık sigortası, sosyal sağlık sigortasının yapısına ve düzenleme şekline bağlıdır. Kanada, Almanya, Japonya ve Amerika gibi gelişmiş ülkelerin tamamında destekleyici sağlık sigorta sistemi mevcuttur (Ellis vd., 2014:10). Destekleyici sağlık sigortası, primer sağlık sigortası tarafından hiç karşılanmayan hizmetleri karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortası bireylerin primer sağlık sigortalarının (birçok ülkede genellikle sosyal sağlık sigortası) kısmen karşıladığı hizmetlerin karşılanmayan kısımlarının finansmanını sağlar (Ellis vd., 2014:11). Tamamlayıcı sağlık sigortası düşük gelirli için ücretsiz sağlandığı Fransa’da oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır (Biro, 2011:4).

Son yıllarda sağlık hizmetlerinde reform çalışmalarının arttığı görülmektedir. Sağlık hizmetlerinde artan reform çalışmalarının en önemli gerekçesini, artan sağlık harcamalarını kontrol etme çabası oluşturduğu için sağlık hizmetlerinin finansmanı son derece önemlidir (Erol, 2014:32). Özellikle son 20-30 yılda sağlık hizmetlerinin maliyetlerinin yükselmesine paralel olarak sağlık hizmetlerinin finansmanı konusunda yapılan tartışmalar artmıştır. Birçok ülkede sağlık bakım finansmanı ve hizmet sunumu dramatik değişimler geçirmektedir. Politik değişimler, nüfusun yaşlanması ve bununla birlikte sağlık hizmetlerine gereksinimin artması, yeni tedavi biçimlerinin ve teknolojilerin yaygınlaşması ve kamuoyunun beklentilerinin yükselmesi kaynaklar üzerindeki baskıları artıran faktörlerdir (Yalçın ve Yıldırım, 2001:1).

Sağlık harcamalarının son yıllarda oldukça artmış olması, kamu finansmanının yetersiz kalması ve yetersiz finansman sonucu sağlık hizmetlerindeki kalitenin azalması birçok ülkeyi sağlık hizmetlerinin finansmanında yeni arayışlara sokmuştur. Bu finansman arayışlarının bir sonucu olarak da ortaya çıktığı söylenebilecek olan ve Amerika, Kanada, Japonya ve birçok Avrupa ülkesinde uzun bir süredir uygulanan TDSS, Türkiye için yeni sayılabilecek bir uygulamadır.

Özel bir sigorta şekli olan TDSS için Türkiye’de hukuki altyapı 2013 yılında hazırlanmıştır. 23.10.2013’te Resmi Gazete’de TDSS’yi düzenleyen özel sağlık sigortaları yönetmeliği yayımlanarak uygulamaya başlanmıştır. Bu yönetmeliğe göre TDSS özel sigorta şirketi ile yapılan sözleşmenin kapsamı ve şartları dahilinde;

- a. Genel sağlık sigortalısının kanun kapsamında SGK tarafından karşılanan Türkiye’deki giderlerine ilave masraflar,
- b. Genel sağlık sigortalısının SGK tarafından karşılanmayan Türkiye’deki giderler,
- c. Bakıma muhtaç kalma durumunun ortaya çıkmasına bağlı bakım hizmetlerine ilişkin giderler, yurtdışındaki sağlık hizmetleri ve buna bağlı diğer giderler, tercümanlık giderleri ve tamamlayıcı ve destekleyici sağlık sigortaları ile ilintili diğer konular için ek teminat özel sigorta şirketi tarafından verilebilir (Resmi Gazete, 23.10.2013/28800).

Sosyal sağlık sigortasının temel paketleri içinde yer almayan hizmetler için kullanılan destekleyici sağlık sigortası birçok ülkede yaygın olarak kullanılmaktadır (Gref vd., 2002:3). Bu ülkelerdeki politika yapıcılar kamunun finanse ettiği sağlık harcamalarının kısıtlanmasında destekleyici sağlık sigortasının primer enstrüman olduğunu düşünmektedirler. Sağlık hizmetlerinin finansmanında destekleyici sağlık sigortasının rolü giderek artmaktadır (Roos vd., 2009:2).

Destekleyici sağlık sigortası, sosyal sağlık sigortasına sahip olan ancak bu sigorta ile yeterince tatmin olmayan kişilere yöneliktir (Foubister vd., 2006:4). Destekleyici sağlık sigortası, genel olarak zorunlu sosyal sağlık sigortası ile aynı alanları paylaşan ve çifte sigorta olarak da adlandırılan özel bir sağlık sigortası türüdür. Doktor tercihi yapabilme, öğretim üyesi farkı, oda ve otelcilik hizmetleri farkı, hizmete daha hızlı ulaşım gibi durumları kapsamaktadır. Bir başka deyişle destekleyici sağlık sigortası, sosyal sağlık sigortası ile ilgili memnuniyetin düşük olduğu durumlarda, sağlık hizmetlerinin finansmanında alternatif bir sigorta şeklidir (Foubister vd., 2006:4-5). Destekleyici sağlık sigortası katkı paylarının getirdiği finansal yükü de kapsayabilmektedir (Gref vd., 2002:3). Eğer sosyal sağlık sigortası oldukça kapsamlıysa, iyi bir kalite sunuyor ve katılım payları da düşükse destekleyici sağlık sigortası daha konforlu oda ve yatak gibi lüks sayılacak durumları kapsamaktadır.

Destekleyici sağlık sigortası, sosyal sağlık sigortasının içeriğindeki temel hizmet paketlerini kapsamaz. Destekleyici sağlık sigortasının kapsamı ülkeden ülkeye oldukça büyük farklılıklar göster-

mektedir. Örneğin katılım payları sadece Fransa ve Belçika da yaygın olarak destekleyici sağlık sigortasının kapsamı içerisinde (Greß vd., 2002:3).

Tamamlayıcı sağlık sigortası, sosyal sağlık sigortasındaki eksiklikleri (diş tedavileri gibi) gidermek amacıyla ortaya çıkmıştır (Foubister vd., 2006:3). Özel sağlık sigortaları, tamamlayıcı bir rol oynayabilir ve tipik olarak temel sağlık paketinde yer almayan daha az süre bekleme ya da bazı katılım ücretlerinin kapsanması gibi ekstra sağlık hizmetleri sağlar (WHO, 2005).

Özel sağlık sigortalarının dezavantajları da vardır. Örneğin sağlık hizmetlerine ihtiyacı olacağını bilen bireylerin, sigortayı tercih etme oranları daha fazla olduğu için sigortalar genellikle bireysel riske göre oranlanır ve hizmeti kullanma riski daha yüksek olan bireylerin primleri daha yüksek belirlenir. Bunun sonucu olarak özel sağlık sigortalarının daha az sağlık hizmeti ihtiyacı olan genç ve sağlıklı bireyler lehine çalıştığı söylenebilir. Tüm nüfusu kapsayan tek bir havuzlama sisteminin olmadığı durumlarda, havuzlamayı düzenleyecek kuralların çok iyi belirlenmesi gerekir. Aksi halde piyasanın bölünmesi ve bazı risk gruplarının izole edilmesi söz konusu olabilir. Ayrıca özel sağlık sigortasına olan talep, kişi başına gelirin düşük ve sağlık sigortası primlerinin yüksek olması nedeniyle gelişmekte olan ülkelerde sınırlı düzeyde kalmaktadır (Uğurluoğlu ve Özgen, 2008:144).

2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

2.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Örneklemi

Sağlık hizmetlerinde memnuniyet araştırmaları; hasta memnuniyetini ölçmek, hasta beklenti, öneri ve geri bildirimlerini öğrenmek, kalitenin bütün hizmet süreçlerinde sürekli iyileştirilmesini sağlamak, sosyo-demografik ve tedavi sürecine ilişkin değişkenlerin hasta memnuniyeti üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla yapılmaktadır (Özer ve Çakıl, 2007:140-143). Hasta memnuniyeti, klinik sonuçlar kadar önemlidir ve bunu ölçmek her sağlık kuruluşunun hedeflerinden biri olmalıdır (Önsüz vd., 2008:34). Hasta memnuniyeti sağlık kurumlarında hizmet kalitesini değerlendirmede kullanılan temel bir ölçüt olup, hastaların sosyo-demografik özellikleri ve tedavi sürecine ilişkin faktörlerden etkilenmektedir (Taşlıyan ve Akyüz, 2010:62). Buradan hareketle, bu çalışmanın amacı, Türkiye için sağlıkta yeni bir finansman modeli sayılabilecek TDSS hakkında hastaların bilgi ve memnuniyet düzeylerinin tespiti ile TDSS'ye sahip olanların memnuniyet düzeylerinin demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesidir. Türkiye'de sağlık sektörü özelinde yapılan literatür taramasında, uygulamanın çok yeni olması nedeniyle her hangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan bakıldığında yapılan bu çalışmanın, özellikle Türkçe literatürün zenginlik kazanmasına katkı sağlaması ve politika yapıcılara ve uygulayıcılara faydalı bilgiler sunması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Çalışmada tesadüfi örneklem yöntemi kullanılmıştır. Veriler yüz yüze anket tekniği kullanılarak toplanmıştır. Çalışma iki aşamadan oluşmaktadır ve iki farklı örneklem kullanılmıştır. İlk örneklem, hastaların TDSS hakkındaki bilgi düzeylerini araştırmak amacıyla oluşturulan, Nevşehir'deki özel bir hastaneden tesadüfi örneklem yöntemi ile belirlenen 416 hastayı kapsamaktadır. İkinci örneklem ise TDSS'den memnuniyet düzeyini tespit etmek amacıyla oluşturulan, TDSS'ye sahip olup Nevşehir'deki özel bir hastaneye başvuran 94 hastayı kapsamaktadır

2.2. Veri Toplama Tekniği ve Aracı:

Çalışmada yüz yüze anket tekniği kullanılarak veriler toplanmıştır. Araştırma verilerini toplamak için "Demografik Bilgiler ve TDSS Hakkında Bilgi Düzeyleri" ve "TDSS Memnuniyet Düzeyleri" anket formları kullanılmıştır. Anket formları, konuyla ilgili çalışmalardan da faydalanılarak araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir (Günay vd., 2014:43; Çelikalp vd., 2009:3; Arjun vd., 2013:36-37; Özer ve Çakıl, 2007:141). Anket formunda hastaların TDSS ile ilgili bilgi düzeylerinin belirlenmesi için hiç bir bilgin yok, gereken her şeyi biliyorum, medyadan takip ediyorum, kanunları biliyorum ve sorun olduğunda nereye başvuracağımı biliyorum gibi sorular sorulmuştur. TDSS sahibi hastaların ise memnuniyetini ölçmek amacıyla şu sorular sorulmuştur;

- Ülkemizde TDSS'nin size sağlayacağı avantajlar ile ilgili tanıtım ve bilgilendirmeden memnun musunuz?
- TDSS'nin gelecek ve sağlıkla ilgili endişelerinizi giderme düzeyinden memnun musunuz?

- TDSS için ödemeniz gereken ek ücret düzeylerinden memnun musunuz?
- TDSS sahibi olarak herhangi bir hastaneye başvurduğunuzda size gösterilen ilgiden memnun musunuz?
- TDSS'nin sağladığı tedavi hizmetlerinden memnun musunuz?
- TDSS'nin sağlığını ve yaşam kalitenize olan etkisinden memnun musunuz?

Anket metni, TDSS memnuniyeti bakımından Memnunum=1, Kararsızım=2, Memnun Değilim=3 şeklinde düzenlenmiştir.

2.3. Araştırmanın Hipotezleri

TDSS'ye sahip hastaların TDSS'den memnuniyetlerinin demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir;

H₁ : TDSS'ye sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H₂ : TDSS'ye sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₃ : TDSS sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri eğitim düzeylerine göre farklılık göstermektedir.

H₄ : TDSS sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri gelir düzeylerine göre farklılık göstermektedir.

3. Verilerin Analizi ve Bulgular

Araştırmaya katılan hastaların yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, gelir düzeyi, sahip olduğu sağlık sigortası ile ilgili bilgiler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: TDSS Hakkında Bilgisi Araştırılan Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişkenler		N	%
Cinsiyet	Kadın	182	43,8
	Erkek	234	56,2
Yaş	17-25 yaş arası (1.grup)	50	12,0
	26-36 yaş arası(2.grup)	140	33,7
	37-47 yaş arası (3. Grup)	118	28,4
	48 yaş ve sonrası (4. Grup)	108	26,0
Medeni Durumu	Bekar	79	19,0
	Evli	337	81,0
Eğitim Durumu	İlkokul	73	17,5
	Lise	255	61,3
	Üniversite	88	21,2
Gelir Düzeyi	Düşük (1000TL ve altı)	97	23,3
	Orta (1000-3000TL)	250	60,1
	Yüksek (3000TL ve üstü)	69	16,6
Sahip Olduğu Sağlık Sigortası	yok	56	13,5
	Genel Sağlık Sigortası	273	65,6
	Özel Sağlık Sigortası	87	20,9
Toplam		416	100

Tablo 1’de görüldüğü gibi, araştırmaya katılan hastaların 182’si (% 43,8) kadın, 234’ü (% 56,2) erkeklerden oluşmaktadır. Buna göre örneklemin cinsiyet değişkenine göre büyük çoğunluğunu erkek hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan 416 hastanın 50’si (% 12,0) 17-25 yaş arasında, 140’ı (% 33,7) 26-36 yaş arasında, 118’i (% 28,4) 37-47 yaş arasında ve 108’i (% 26,0) 48 yaş ve üzeri hastalardır. Örneklemin yaş değişkenine göre en büyük grubunu 26-36 yaş, en küçük grubunu ise 17-25 yaş arası hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 337’si (% 81,0) evli, 79’u (% 19,0) bekaardır. Buna göre örneklemin medeni durum değişkenine göre büyük çoğunluğunu evli hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 73’ü (% 17,5) ilkököl, 255’i (% 61,3) lise, 88’i (% 21,2) üniversite eğitim almıştır. Buna göre örneklemin eğitim durumu değişkenine göre en büyük grubunu lise, en küçük grubunu ise ilköğretim eğitimi almış hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 97’si (% 23,3) düşük, 250’si (% 60,1) orta, 69’u ise (% 16,6) yüksek gelir düzeyine sahip hastalardan oluşmaktadır. Buna göre örneklemin gelir düzeyine göre en büyük grubunu orta, en küçük grubunu ise yüksek gelir düzeyinde olan hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 56’sı (% 13,5) sağlık sigortası olmayan, 273’ü (% 65,6) genel sağlık sigortası olan, 87’si ise (% 20,9) özel sağlık sigortası olan hastalardan oluşmaktadır. Buna göre örneklemin oluşturulan kişilerin sahip olduğu sağlık sigortası değişkenine göre en büyük grubunu genel sağlık sigortası olan, en küçük grubunu ise sağlık sigortası olmayan hastalar oluşturmaktadır.

TDSS’den memnuniyet düzeyleri araştırılan katılımcıların demografik özellikleri ile ilgili bilgiler Tablo 2’de verilmiştir. Tablo 2’de görüldüğü gibi, araştırmaya katılan 94 hastanın 52’si (% 55,3) 17-35 yaş arasında, 42’si (% 59,6) 36 yaş ve üzerindedir.

Tablo 2: Araştırmaya Katılan ve TDSS’den Faydalanan Hastalara Ait Demografik Özellikler

Değişkenler		N	%
Cinsiyet	Kadın	45	47,9
	Erkek	49	52,1
Yaş	17-35 yaş arası	52	55,3
	36 yaş ve üzeri	42	44,7
Medeni Durumu	Bekar	32	34,0
	Evli	62	66,0
Eğitim Durumu	İlkokul	0	0,0
	Lise	36	38,3
	Üniversite	58	61,7
Gelir Düzeyi	Düşük (1000TL ve altı)	0	0,0
	Orta (1000-3000TL)	73	77,7
	Yüksek (3000TL ve üstü)	21	22,3
Toplam		94	100

TDSS’den faydalanan toplam 94 kişinin 45’i (% 47,9) kadın, 49’u ise (% 52,1) erkeklerden oluşmaktadır. Buna göre cinsiyet değişkenine göre örneklemin büyük çoğunluğunu erkek hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 62’si (% 66,0) evli, 32’si (% 34,0) bekaardır. Buna göre medeni durum değişkenine göre örneklemin büyük çoğunluğunu evli hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 36'sı (% 38,3) lise, 58'i (% 61,7) üniversite eğitim almıştır, ilkokul mezunu ise bulunmamaktadır. Buna göre örneklemin eğitim durumu değişkenine göre en büyük grubunu üniversite, en küçük grubunu ise lise eğitimi almış hastalar oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan hastaların 73'ü (% 77,7) orta, 21'i (% 22,3) yüksek gelir düzeyine sahip hastalardan oluşmaktadır. Buna göre örneklemin gelir düzeyine göre en büyük grubunu orta, en küçük grubunu ise yüksek gelir düzeyinde olan hastalar oluşturmaktadır. Düşük gelir düzeyine sahip hasta yoktur.

Araştırmaya katılan 416 kişinin cinsiyet, yaş, medeni durum, öğrenim durumu, gelir durumu ve sahip olduğu sağlık sigortası değişkenlerine göre TDSS hakkındaki bilgi düzeylerini ölçmek amacıyla yöneltilen anket sorularına verilen cevaplar Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Katılımcıların TDSS Hakkındaki Bilgi Düzeyleri

Bağımsız Değişken-ler	Katılımcı Sayısı	Hiçbir bilgim yok		Medyadan Takip Ediyorum		Kanunları biliyorum		Sorun olduğunda nereye başvurulacağı-nı biliyorum		Gereken her şeyi biliyo-rum	
Cinsiyet	TN	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Erkek	234	131	56,0	53	22,6	18	7,7	14	6,0	18	7,7
Kadın	182	104	57,1	39	21,4	11	6,0	15	8,2	13	7,1
Yaş	TN	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
17-25 yaş	50	27	54,0	13	26,0	3	6,0	5	10,0	2	4,0
26-36 yaş	140	87	62,1	31	22,1	7	5,0	6	4,3	9	6,4
37-47 yaş	118	70	59,3	25	21,2	8	6,8	7	5,9	8	6,8
48 yaş ve sonra	108	51	47,2	23	21,3	11	10,2	11	10,2	12	11,1
Medeni Durum	TN	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Evli	337	201	59,6	66	19,6	20	5,9	25	7,4	25	7,4
Bekâr	79	34	43,0	26	32,9	9	11,4	4	5,1	6	7,6
Öğrenim Durumu	TN	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
İlkokul	73	49	67,1	11	15,1	3	4,1	5	6,8	5	6,8
Lise	255	151	59,2	55	21,6	18	7,1	17	6,7	14	5,5
Üniversite	88	35	39,8	26	29,5	8	9,1	7	8,0	12	13,6
Gelir Durumu	TN	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Düşük	97	63	64,9	16	16,5	6	6,2	6	6,2	6	6,2
Orta	250	142	56,8	53	21,2	16	6,4	19	7,6	20	8,0
Yüksek	69	30	43,5	23	33,3	7	10,1	4	5,8	5	7,2
Sağlık Sigortası	TN	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Yok	56	40	71,4	7	12,5	3	5,4	3	5,4	3	5,4
Genel Sağlık Sig.	273	159	58,2	62	22,7	18	6,6	15	5,5	19	7,0
Özel Sağ. Sig.	87	36	41,4	23	26,4	8	9,2	11	12,6	9	10,3
Toplam	416	235	56,5	92	22,1	29	7,0	29	7,0	31	7,5

Ankete katılanların TDSS hakkındaki bilgi düzeyleri genel toplamlardan yola çıkarak incelendiğinde, katılımcıların % 56,5'inin TDSS hakkında hiçbir bilgisi bulunmazken, katılımcıların sadece % 7,5'i gereken her şeyi bildiğini ifade etmiştir. Bu durum, uygulamanın Türkiye'de ilk başladığında yapılan tanıtımların kısmen etkili olduğunu, ancak TDSS'nin yaygınlaşabilmesi için çok daha fazla tanıtım ve bilgilendirme faaliyetlerine ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların TDSS'den ne kadar haberdar oldukları demografik değişkenler temelinde ele alındığında; erkeklerin (%56,0) ve kadınların (%57,1) çoğunluğunun "Hiçbir bilgim yok" cevabını vermeleri, bireylerin TDSS'den yeterince haberdar olmadığını göstermektedir.

Katılımcıların TDSS hakkında bilgi durumları yaş değişkeni açısından incelendiğinde, 17-25 yaş arası (%54,0), 26-36 yaş arası (%62,1), 37-47 yaş arası (%59,3) ve 48 yaş ve sonrası (%47,2)

hastaların çoğunluğunun “Hiçbir bilgim yok” cevabını verdiği görülmektedir. Bu durum yaş değişkeni açısından da TDSS’nin yeterince bilinmediğini göstermektedir.

TDSS hakkında bilgi düzeyleri medeni durum açısından incelendiğinde bekar (%43,0) ve evli (%47,2) hastaların çoğunluğunun “Hiçbir bilgim yok” cevabını vermeleri medeni durum değişkeni açısından da TDSS’nin yeterince bilinmediğini göstermektedir.

Öğrenim durumu açısından değerlendirildiğinde üniversite mezunlarının, ilkökul ve lise mezunlarına kıyasla daha çok TDSS ile ilgili bilgileri ve gelişmeleri medyadan takip ettikleri ve konu hakkında daha fazla bilgi sahibi oldukları görülmektedir. Fakat ilkökul mezunu (%67,1), lise mezunu (%59,2) ve üniversite mezunu (%39,8) hastaların çoğunluğunun “Hiçbir bilgim yok” cevabını vermeleri, öğrenim durumu değişkeni açısından da TDSS’nin yeterince bilinmediğini göstermektedir. Buna rağmen hastaların eğitim düzeyi arttıkça TDSS hakkında bilgi düzeylerinin de arttığı görülmektedir.

Gelir durumu değişkenine göre araştırmaya katılan hastaların, TDSS hakkında bilgilerini ölçen sorulara verdikleri cevapların sonuçlarına göre, gelir durumu düşük (%64,9), gelir durumu orta (%56,8) ve gelir durumu yüksek (%43,5) hastaların çoğunluğunun “Hiçbir bilgim yok” cevabını vermeleri TDSS’nin yeterince bilinmediğini düşündürmektedir.

Sahip olunan sağlık sigortası durumu açısından değerlendirildiğinde de sağlık sigortası olmayan (%71,4), genel sağlık sigortası olan (%58,2) ve özel sağlık sigortası olan (%39,8) hastaların önemli bir kısmının “Hiçbir bilgim yok” cevabını vermeleri yine TDSS’nin yeterince bilinmediğini göstermektedir. Ayrıca özel sağlık sigortasına sahip olanların TDSS hakkında daha fazla bilgi sahibi oldukları görülmektedir. Bu durumun sebebi, özel sağlık sigortasına sahip olanların bağlı bulundukları özel sağlık sigortasının bu konuda kendilerine tanıtım yapmasından kaynaklanabilir.

TDSS hakkındaki bilgi düzeyinde, cinsiyet değişkenine göre önemli bir farklılık olmadığı görülmektedir. Yaş değişkenine göre incelendiğinde, 48 yaş ve üzeri yaş grubunun diğer yaş gruplarına göre TDSS hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğu görülmektedir. Medeni durum değişkenine göre, TDSS hakkında hiçbir fikri olmayanların oranı evlilerde %59,6 iken, bekarlarda %43’tür. Katılımcıların eğitim düzeyleri arttıkça, gelir düzeyleri yükseldikçe TDSS hakkındaki bilgi düzeylerinin de arttığı görülmektedir. Son olarak, özel sağlık sigortası olanların TDSS hakkında daha fazla bilgi sahibi oldukları görülmektedir.

TDSS’den faydalanan hastaların, memnuniyet düzeyini belirlemeye yönelik ankette yer alan sorulara vermiş oldukları cevapların, memnuniyet düzeyine göre dağılımları ve tanımlayıcı istatistikler Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4: Anketlerdeki Memnuniyet Sorularına Verilen Cevapların Yüzdeleri

Anket Soruları	Memnunum		Kararsızım		Memnun değilim		Tanımlayıcı İstatistikler	
	N	%	N	%	N	%	Ortalama	Stn. Sapma
Ülkemizde TDSS’nin size sağlayacağı avantajlar ile ilgili tanıtım ve bilgilendirmeden memnun musunuz?	41	44	33	35	20	21	1,77	0,77
TDSS’nin gelecek ve sağlıkla ilgili endişelerinizi giderme düzeyinden memnun musunuz?	44	47	31	33	19	20	1,73	0,77
TDSS için ödemeniz gereken ek ücret düzeylerinden memnun musunuz?	14	15	43	46	37	39	2,24	0,69
TDSS sahibi olarak herhangi bir hastaneye başvurduğunuzda size gösterilen ilgiden memnun musunuz?	47	50	35	37	12	13	1,62	0,70
TDSS’nin sağladığı tedavi hizmetlerinden memnun musunuz?	51	54	27	29	16	17	1,62	0,76
TDSS’nin sağlığınıza ve yaşam kalitenize olan etkisinden memnun musunuz?	50	53	23	25	21	22	1,69	0,81

Tablo 4 incelendiğinde, TDSS sahibi olan hastaların TDSS ile ilgili memnuniyet düzeylerinin genel olarak yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin TDSS’nin sağladığı tedavi hizmetlerinden hastala-

rın yarısının memnun olduğu, yine hastaların yarısının TDSS'nin sağlıklarına ve yaşam kalitelerine olan etkisinden memnun oldukları görülmektedir. Ayrıca, TDSS sahibi olarak herhangi bir hastaneye başvurduklarında, kendilerine gösterilen ilgiden de memnun oldukları görülmektedir. Ancak hastaların TDSS için ödenmesi gereken ücret düzeyinden sadece % 15 düzeyinde memnun oldukları görülmektedir. Ankete katılanların sadece % 15'lik bir kısmının TDSS için ödenmesi gereken ücret düzeyinden memnun olduklarını ifade etmesi, bu konuda bir memnuniyetsizliğin olduğunu ortaya koymaktadır. Eğer TDSS'nin yaygınlaşması isteniyorsa, ödenmesi gereken ücret konusunda bazı indirimlerin yapılması veya vergi muafiyeti ya da devlet katkısı gibi bir takım teşviklerin getirilmesi yerinde olacaktır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında, demografik faktörlerin TDSS'den faydalanan hastaların memnuniyet düzeyleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki yaratıp yaratmadığını belirlemek amacıyla yapılan t testi sonuçlarına yer verilmiştir. Cinsiyete göre TDSS'den memnuniyet düzeyinin bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan t testi sonuçlarının yer aldığı Tablo 5 incelendiğinde, hastaların TDSS'den memnuniyet düzeylerinin cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermediği görülmektedir. Bu sonuca göre, "TDSS'ye sahip hastaların memnuniyet düzeyleri cinsiyete göre farklılık göstermektedir" şeklindeki araştırma hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 5: Cinsiyete Göre TDSS'den Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farka Dair T Testi Sonuçları

	N	$\bar{X}$	t	df	Sig. (2-tailed)
TDSS memnuniyeti	Erkek =49 Kadın= 45	Erkek: 1,67 Kadın: 1,74	-,445	92	,657

Hastaların TDSS'den memnuniyet düzeyinin medeni durumlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla yapılan t testi sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur. T testi sonuçlarına göre TDSS'den memnuniyet düzeyi hastaların evli veya bekar olmaları durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Dolayısıyla "TDSS'ye sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir" şeklindeki araştırma hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 6: Medeni Duruma Göre TDSS'den Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farka Dair T Testi Sonuçları

	N	$\bar{X}$	t	df	Sig. (2-tailed)
TDSS memnuniyeti	Evli =62 Bekar= 32	Evli: 1,76 Bekar: 1,59	,994	92	,323

Hastaların TDSS'den memnuniyetlerinin eğitim düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediği yine yapılan t testi ile ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmada katılımcı hastalar içinde tesa- düfi olarak en az lise mezunu katılımcı olduğundan, lise ve üniversite mezunları arasında TDSS memnuniyeti açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığına bakılmak durumunda kalınmıştır. Tablo 7'de yer alan sonuçlara göre, hastaların eğitim düzeylerindeki farklılıklar, TDSS'den memnuniyet düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılık yaratmamaktadır. Diğer bir ifadeyle hastaların lise veya üniversite mezunu olmaları, TDSS'den memnuniyet düzeyini etkilememektedir. Bu sonuçlara göre "TDSS sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri eğitim düzeylerine göre farklılık göstermektedir" şeklindeki araştırma hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 7: Eğitim Düzeyine Göre TDSS'den Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farka Dair T Testi Sonuçları

	N	$\bar{X}$	t	df	Sig. (2-tailed)
TDSS memnuniyeti	Lise =36 Üniversite= 58	Lise: 1,74 Üniversite: 1,68	,296	92	,768

Hastaların TDSS'den memnuniyet düzeylerinin gelir düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediği yine yapılan t testi ile ortaya konulmaya çalışılmıştır. Gelir düzeyi 1000 TL altı düşük, 1000-3000 TL orta 3000 ve üzeri yüksek gelir düzeyi olarak belirlenmiştir. Ancak düşük gelir sahibi olduğunu belirten hasta bulunmadığından, sadece orta ve yüksek gelir sahibi gruplarının ortalamaları arasındaki farklılık t testi ile ortaya konulmuş ve Tablo 8'de sunulmuştur.

Tablo 8: Gelir Düzeyine Göre TDSS'den Memnuniyet Düzeyleri Arasındaki Farka Dair T Testi Sonuçları

	N	$\bar{X}$	t	df	Sig. (2-tailed)
TDSS memnuniyeti	Orta =73 Yüksek= 21	Orta: 1,57 Yüksek: 2,17	-3,128	92	,002

T testi sonuçlarına göre, hastaların gelir düzeyindeki farklılaşmalar TDSS'den memnuniyet düzeyleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yaratmaktadır. Bu sonuçlara göre “TDSS sahip çalışanların memnuniyet düzeyleri gelir düzeylerine göre farklılık göstermektedir” şeklindeki araştırma hipotezi kabul edilmektedir. Ortalamalara bakıldığında, orta gelir seviyesine sahip olanların ortalama memnuniyet düzeylerinin (1,57) daha yüksek olduğu, buna karşın yüksek gelir seviyesine sahip olanların ise ortalama memnuniyet düzeylerinin (2,17) daha düşük olduğu görülmektedir (daha önce de belirtildiği üzere, anket metni, TDSS memnuniyeti bakımından Memnunum=1, Kararsızım=2, Memnun Değilim=3 şeklinde düzenlenmiştir)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Beklenen yaşam süresinin uzaması, teknolojik gelişmelerin sağlık alanına yansması ve sağlığa olan talebin artması gibi nedenlerle son çeyrek yüzyılda tüm dünyada sağlık harcamaları giderek artmış ve sağlık hizmetlerinin finansmanının sürdürülebilirliği temel amaç haline gelmiştir. Dünyada birçok ülke sosyal devlet ilkesi ile çok bağdaşmasa da sağlık harcamalarında sosyal sigorta ve ona yardımcı ödeme araçlarının olduğu karma bir finansman politikasına yönelmiştir. Sağlık hizmetlerinin finansmanı konusunda gelişmiş veya Türkiye gibi gelişmekte olan birçok ülkede önemli sorunlar olduğu ve sağlık hizmetlerinin finansmanının mevcut haliyle sürdürülebilirliğinin uzun vadede kolay olmadığı bilinmektedir. Birçok ülkede sosyal sağlık sigortasına destek amacıyla kullanılan TDSS, bu finansman sorununun çözümünde önemli bir alternatif olarak görülmektedir. Türkiye’de sağlık hizmetlerinin finansmanının ana kaynağı halen sosyal sağlık sigortası olmakla birlikte, bu sistemin sürdürülebilirliği açısından yardımcı finansman yöntemlerine ihtiyaç olduğu açıktır.

Türkiye’de de kısa bir süre önce uygulamaya geçen özel bir sağlık sigortası türü olan TDSS, sağlık hizmetlerinin finansmanındaki sorunları azaltabilmek amacıyla birçok ülkede yaygın olarak kullanılmaktadır. Türkiye’de de son yıllarda bu konunun altyapısı hazırlanmış, gerekli kanuni düzenlemeler yapılmış ve uygulama başlatılmıştır. Konunun henüz çok yeni olması nedeniyle Türkiye’de bu konuda henüz yeterli akademik çalışma yoktur. Bu çalışmada, TDSS’den bireylerin ne kadar haberdar oldukları ve bu sağlık sigortasına sahip olan bireylerin memnuniyet düzeyleri araştırılmıştır.

TDSS hakkındaki bilgi düzeyi demografik değişkenler temelinde tüm değişkenlerin genel ortalamasından hareketle incelendiğinde, katılımcıların % 56,5’inin TDSS hakkında hiçbir bilgisinin bulunmadığı, katılımcıların sadece % 7,5’inin gereken herşeyi bildiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu durum uygulamanın Türkiye’de ilk başladığında yapılan tanıtımların kısmen etkili olduğunu, ancak TDSS’nin yaygınlaşabilmesi için çok daha fazla tanıtım ve bilgilendirme faaliyetlerine ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

TDSS hakkındaki bilgi düzeyi, her bir demografik faktör için ayrı ayrı ele alındığında şu sonuçlara ulaşılmıştır. Cinsiyet değişkeni, TDSS hakkındaki bilgi düzeyi üzerinde önemli bir farklılık yaratmamaktadır. Yaş değişkenine göre, 48 yaş ve üzeri yaş grubunun diğer yaş gruplarına göre TDSS hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Medeni durum değişkenine göre, TDSS hakkında hiçbir fikri olmayanların oranı evlilerde %59,6 iken, bekarlarda %43’tür. Katılımcıların eğitim düzeyleri arttıkça, gelir düzeyleri yükseldikçe TDSS hakkındaki bilgi düzeylerinin de arttığı görülmektedir. Son olarak, özel sağlık sigortası olanların, TDSS hakkında daha fazla bilgi sahibi oldukları görülmüştür.

TDSS’den yararlanmakta olan bireylerin memnuniyet düzeylerini ölçmek amacıyla yapılan anketlerden elde edilen sonuçlar, TDSS’den faydalanan hastaların yaklaşık yarısının bu sigorta türünden memnun olduklarını göstermiştir. Ankete katılanların yarısından fazlasının TDSS’nin sağladığı tedavi hizmetlerinden, TDSS’nin sağlıklarına ve yaşam kalitelerine olan etkisinden, hastanelere başvurdıklarında kendilerine gösterilen ilgiden, TDSS’nin gelecek ve sağlıkla ilgili endişeleri giderme düzeyinden memnun oldukları tespit edilmiştir. Ancak hastaların TDSS için ödenmesi gereken ücret

düzeyinden sadece yüzde on beş düzeyinde memnun oldukları görülmüştür. Bu noktada, ödenmesi gereken ücret düzeyinin yeniden gözden geçirilmesi ve/veya bir takım muafiyet ya da teşviklerin getirilmesi TDSS'nin daha fazla yaygınlaşmasına yardımcı olacaktır.

Ankete katılanların verdikleri cevapların memnuniyet düzeyine göre genel ortalamaları dikkate alındığında, katılımcıların %43,8'i TDSS'den memnun olduklarını, %22,2'si memnun olmadıklarını, %34'ü ise kararsız olduklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlara göre; hastalar her ne kadar TDSS'nin sunduğu hizmetlerden genel olarak memnun olsalar da, hastanelerin TDSS'ye sahip olan hastalara verdikleri hizmetlerin kalitesini iyileştirmeleri gerektiğini ortaya koymaktadır. Hastanelerin daha iyi şartlarda hizmet sunmak için altyapılarını daha da güçlendirmeleri ve hastaların memnuniyet düzeylerinin yükseltecek bazı tedbirler almalarının faydalarına olacağı söylenebilir.

Demografik faktörlere göre TDSS'den faydalanan hastaların memnuniyet düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla t testi yapılmıştır. T testi sonuçlarına göre, gelir durumu değişkeni dışında diğer değişkenler TDSS'den memnuniyet düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yaratmamıştır. Ankete katılanlardan yüksek gelir seviyesine sahip olanların memnuniyet düzeylerinin daha düşük, orta gelir seviyesine sahip olanların ise memnuniyet düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla gelir düzeyi ile TDSS'den memnuniyet düzeyi arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğundan söz edilebilir.

Gelecekte bu konuda yapılacak çalışmalarda daha geniş bir örneklemin kullanılması ve daha farklı yöntemlerle konunun incelenmesi mümkündür. Bu sayede konuyla ilgili literatürün zenginlik kazanmasına önemli katkılar sağlanabilecektir.

KAYNAKLAR

- Arjun, M., Deshpande, A. and Srivastava, N. (2013). Service Quality, Costmer (Patient) Satisfaction and Behavioural Intention in Health Care Services: Exploring the Indian Perspective; *Journal of Health Management*, 15(1), 29-44.
- Biro, A. (2011). Voluntary Private Health Insurance and Health Care Utilization of People Aged 50+. Central European University, (http://www.personal.ceu.hu/students/09/Aniko_Biro/Paper2.pdf).
- Carrin, G. and James, C. (2004). Reaching Universal Coverage via Social Health Insurance: Key Design Features in the Transition Period, Discussion Paper, Number: 2, World Health Organization, Geneva.
- Çelikalp, Ü., Temel, M., Varol, Saraçoğlu G. ve Demir, M. (2009). Bir Kamu Hastanesinde Yatan Hastaların Hizmet Memnuniyeti. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 1-10.
- Çelikay, F. ve Gümüş, E. (2010). Türkiye'de Sağlık Hizmetleri ve Finansmanı. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 177-216.
- Ellis, R.P., Chen, T. and Luscombe C.E. (2014). Comparisons of Health Insurance Systems in Developed Countries. *Encyclopedia of Health Economics*, 1-22.
- Erol, H. (2014). Türkiye'de Sağlık Reformları ve Sağlık Harcamalarının Değerlendirilmesi. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 4(1), 9-34.
- Foubister, T., Thomson, S., Mossialos, E. and McGuire, A. (2006). Private Medical Insurance in the United Kingdom. *European Observatory on Health Systems and Policies*, The Cromwell Press, Trowbridge, Wilts.
- Greß, S., Okma, K.G.H. and Wasem, J. (2002). Private Health Insurance in Social Health Insurance Countries-Market Outcomes and Policy Implications. *Discussions Paper*, 01/2002, 1-31.
- Günay, G., Aydın, Boylu A. ve Bener, Ö. (2014). Ev Kadınlarının Sosyal Güvenlik Sistemine İlişkin Görüşleri. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 4(1), 35-58.
- İstanbuluoğlu, H., Güleç, M. ve Oğur, R. (2010). Sağlık Hizmetlerinin Finansman Yöntemleri. *Dirim Tıp Gazetesi*, 85(2), 86-99.
- Orhaner, E. (2006). Türkiye'de Sağlık Hizmetleri Finansmanı ve Genel Sağlık Sigortası. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2006(1), 1-19.

- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2013) Health Statistics (<http://dx.doi.org/10.1787/health-data-en>)
- Önsüz, M.F., Topuzoğlu, A., Cöbek, U.C., Ertürk, S., Yılmaz, F. ve Birol, S. (2008). İstanbul'da Bir Tıp Fakültesi Hastanesinde Yatan Hastaların Memnuniyet Düzeyi. *Marmara Medical Journal*, 21(1), 33-49.
- Özer, A. ve Çakıl, E. (2007). Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyetini Etkileyen Faktörler. *Tıp Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 140-143.
- Özgen, H. (2007). Sağlık Hizmetleri Finansmanında Cepten Harcama: Nedir? Neden Önemlidir? *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 10(2), 201-228.
- Perronin, M., Pierre, A. and Rochereau, T. (2011). Complementary Health Insurance in France. Wide-scale Diffusion but Inequalities of Access Persist. *Institute for Research and Information in Health Economics*, n° 161-January 2011.
- Roos, A.F. and Schut, F.T. (2009). Spillover Effects of Supplementary on Basic Health Insurance: Evidence from the Netherlands. *İBMG Working Paper W2009.8*, Institute of Health, Policy and Management.
- Rossignol, S. (2006). Politics of Social Health Insurance. Paris University and Versailles-Saint-Quentin University, February 15, 2006.
- Taşlıyan, M., ve Akyüz, M. (2010). Sağlık Hizmetlerinde Hasta Memnuniyet Araştırması: Malatya Devlet Hastanesi'nde Bir Alan Çalışması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12 (19), 61-66.
- Tatar, M. (2011). Sağlık Hizmetlerinin Finansman Modelleri: Sosyal Sağlık Sigortasının Türkiye'de Gelişimi. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 2011(1), 103-133.
- Uğurluoğlu, E. ve Özgen, H. (2008). Sağlık Hizmetleri Finansmanı ve Hakkaniyet. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 11 (2), 133-159.
- WHO (World Health Organisation) (2005) Social Health Insurance: Key Factors Affecting The Transition Towards Universal Coverage. International Social Security Association.
- Yalçın, T. ve Yıldırım, H.H. (2001). Sağlık Hizmetleri Finansmanı. *Yeni Türkiye Dergisi*, Sağlık Özel Sayı, 2001(40), 1-11.



IJBEMP

BUSINESS
ECONOMICS
AND
MANAGEMENT
PERSPECTIVES

International Journal of Business, Economics and Management Perspectives
Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi

ISSN: 2458-8997

Yıl: 1, Sayı: 1, Ocak 2016, s. 37-57

Yrd. Doç Dr. Aliye ATAY KAYIŞ

Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü

Öğr. Gör. Şehriban AYGÜN

İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Çelebi Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Bölümü

TÜRKİYE'DE TURİZM SEKTÖRÜNÜN ENFLASYON ÜZERİNE ETKİSİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK BİR MODEL ÖNERİSİ¹

¹ Bu çalışma "Türkiye'de Turizm Sektörünün Enflasyon Üzerine Etkisini Açıklamaya Yönelik Bir Model Önerisi" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

TÜRKİYE'DE TURİZM SEKTÖRÜNÜN ENFLASYON ÜZERİNE ETKİSİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK BİR MODEL ÖNERİSİ²

Öz

Turizm gelirlerinin ülke ekonomisindeki önemi nedeniyle ekonomik ve sosyal bir olgu olan enflasyon ile arasında bir etkileşim olup olmadığı merak edilmiş ve bu çalışmaya konu edilmiştir.

Bu çalışmanın amacı, turizm sektörü ile enflasyon arasındaki olası bir nedensellik ilişkisinin tespit edilmesidir. Çalışmada Türkiye’nin 2003-2011 yılları arasındaki turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişimi verileri aylık olarak kullanılmıştır. Nedensellik testlerinden önce değişkenlerin mevsimselliği incelenmiş, birim kök testleri ile durağanlıkları kontrol edilmiş ve VAR analizi yapılmıştır. Nedensellik analizi için Granger nedensellik testi ve Wald testi uygulanmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye’de 2003-2011 yılları arası dönem için, turizm geliri ile enflasyon arasında nedensellik ilişkisi yoktur. Yapılan varyans analizine göre de turizm geliri ve enflasyon değişkenleri, birbirini çok düşük oranlarda açıklamaktadırlar.

Anahtar Kelimeler: Turizm Geliri, Enflasyon, VAR Analizi, Granger Nedensellik

A MODEL OFFER FOR EXPLAINING THE EFFECT OF TOURISM SECTOR ON INFLATION IN TURKEY

Abstract

It is considered whether there is an interaction between tourism and inflation, an economic and social phenomenon, because of the importance of tourism incomes in national economy and this has been dealt with in this study.

The aim this study is to determine a possible causality relation between tourism industry and inflation. The tourism income and monthly consumer price index changes in Turkey between the years 2003-2011 have been used in the study. Seasonality analysis of the variables have been conducted before the causality test, and stability of the variables have been checked by unit root test and VAR analysis have been done. Granger causality test and Wald test have been used for the causality analysis.

The results of the study suggest that a causality relationship does not exist between tourism income and inflation in Turkey between the years 2003-2011. Variance analysis conducted shows that tourism income and inflation variables indicate each other at low ratios.

Key Words: Tourism Revenue, Inflation, VAR Analysis, Granger Causality

Giriş

Turizmi ve enflasyonu konu edinen kaynaklarda genel kabul olarak turizmin enflasyonist bir etkisi olduğu görüşü savunulmaktadır (İlkin ve Dinçer, 1991: 40; Karaçor, 1998: 211; Yağcı, 2003: 177; Aktaran: Yıldız, 2007: 151-152). Bu çalışmayla, yukarıda bahsedilen görüş esas alınarak, turizm ve enflasyon arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı, ekonometrik bir modelle ortaya konmak istenmiştir.

Çalışmada Türkiye’de 2003-2011 dönemi için turizm ve enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı araştırılmıştır. Analizlerde turizm geliri ve enflasyonu temsilen de tüketici fiyat endeksi aylık yüzde değişim verileri aylık olarak kullanılmıştır. Veriler TÜİK’in web sayfasından elde edilmiştir (http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=17).

Nedensellik analizinden önce, turizm geliri ve tüketici fiyat endeksi aylık yüzde değişimi değişkenlerinin serilerinde mevsimsellik incelenerek, mevsimsel özellik gösteren turizm geliri değişkeni mevsimsellikten arındırılmıştır. Daha sonra birim ADF (Augmented Dickey-Fuller) birim kök testleri ile serilerin birim köke sahip olmadığı, yani durağan oldukları gösterilmiştir. Durağanlığı gösterilen serilere Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda, turizm geliri ile tüfe aylık

² Bu çalışma “Türkiye’de Turizm Sektörünün Enflasyon Üzerine Etkisini Açıklamaya Yönelik Bir Model Önerisi” adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

yüzde değişimi arasında nedenselliğe rastlanmamıştır. Yani turizm ile enflasyon arasında bir nedensellik ilişkisi yoktur, bu iki değişken birbirinin nedeni değildir. Ayrıca çalışmada değişkenlere VAR analizi uygulanmış, yapılan varyans ayrıştırmasında değişkenlerin birbirini çok az oranlarda açıkladığı görülmüştür.

1. Turizm ve Enflasyon Kavramları

Prof. Dr. Kurt Krapf, turizmin uluslararası tanımını şu şekilde yapmıştır: “Sürekli kalışa dönüştürmemek ve gelir sağlayıcı herhangi bir uğraşta bulunmamak koşulu ile bireyin yolculuk ve/veya konaklamasından doğan olay ve ilişkilerin tümüdür.” (Eralp, 1983: 34; Aktaran: Baran, 2010: 6). Bu tanımda Krapf turizmi sosyal açıdan ele almıştır.

Turizmin ekonomik yönüyle ilk ilgilenen ve bu alanda tartışmaları başlatan kişi Avusturyalı ekonomist Herman Von Schullar olmuştur. Onun tanımına göre turizm; “Başka bir ülkeden, şehir ve bölgeden, yabancıların gelmesi ve geçici süre kalmalarıyla ortaya çıkan hareketin, ekonomik yönünü ilgilendiren faaliyetlerin tümüdür.” Aynı dönemde turizmin bir başka ekonomik yönlü tanımı Edmood Picard tarafından yapılmıştır. Picard “Turizmin ana fonksiyonunun, ülkeye yabancı döviz kaynaklarının akmasını sağlamak ve turist harcamalarının ekonomiye yaptığı katkıları araştırmak.” olduğunu söylemiştir (Kozak, vd., 2001: 1-2).

Uluslararası Turizm Uzmanları Birliği olan AEIST (Association Internationale D’Experts Scientifiques Du Tourisme), turizmi bilimsel açıdan şu şekilde tanımlamıştır; “Turizm, yabancıların seyahat ve geçici veya devamlı asli kazanç elde etme faaliyeti için yerleşmeye dönüşmemek koşuluyla, konaklamalarından doğan ilişkilerin ve olayların tümüdür.” (Hussein, Saç, 2008: 6).

Enflasyon ise, en basit şekilde iktisadi bir terim olup, genel fiyat seviyesindeki artış olarak tanımlanmaktadır (Samuelson ve Nordhaus, 1992: 587; Aktaran: Kaykusuz, 2004: 2). Enflasyonun oluşabilmesi için fiyat artışının gerekliliğinden tanımlarda bahsedildi. Ancak fiyat artışı denirken sadece bir mal ve hizmet için ya da bunların küçük bir grubu için değil, genel olarak bütün mal ve hizmetlerin toplamında görülen artışların eğilimi kastedilmektedir. Bütün mal ve hizmetlerin fiyatlarında aynı oranda artış görülmez. Bazı mal ve hizmetlerin fiyatları çok fazla yükseliş gösterirken bazıları daha az bir artış gösterebilmekte, kimilerinin fiyatlarında düşüş bile olabilmektedir. Enflasyonun belirlenebilmesi için önemli olan nokta, fiyat artışlarının genel olarak belirli yönde olmasıdır. Enflasyondan bahsedilebilmesi için bu genel artış da yeterli olmamaktadır. Genel fiyat artışının sürekli olarak görülmesi, enflasyondan söz ettirebilmektedir (Bozdağ, 1991: 1-2).

2. Turizm Geliri ve TÜFE Aylık Yüzde Değişimi Arasındaki Nedensellik ve VAR Analizi

Model Ve Literatür

İktisadi ilişkilerin karmaşık yapısı nedeniyle iktisat alanındaki olaylar, çoğu tek denklemlilerle değil, eşanlı denklemlerin kullanıldığı modellerle incelenmiş ve açıklanmıştır. İktisatta makroekonomik değişkenler birbirlerinden etkilenmektedirler. Bu yüzden verileri yalnızca dışsal değişken ya da içsel değişken diye birbirinden ayırmak güçleşmektedir. VAR yöntemi (Vektor Auto Regression) ile eşanlı denklem sistemlerindeki dışsal-içsel değişken ayrımı gibi zorluklar aşarak çözüme kolaylıkla ulaşılabilmektedir. Eşanlı denklem sistemlerinde karşılaşılan belirlenme problemini giderebilmek için model üzerinde birtakım kısıtlamalar yapılmalıdır (Adrian ve Darnell, 1990: 114-116; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 15). Bahsedilen kısıtlamalar araştırma için zorluklar çıkarmaktadır. VAR yöntemiyle model üzerinde herhangi bir kısıtlama yapmadan değişkenler arasındaki dinamik ilişkiler bulunmaktadır. Bu yüzden bu yöntem zaman serilerinde oldukça sık kullanılır (Keating, 1990: 453-454; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 15). VAR modelini eşanlı denklem sistemlerinden ayıran özelliği, değişkenlerin dışsal-içsel ayrımını gerektirmemesidir (Charemza ve Derek, 1992: 182; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 15-16). Bunun yanı sıra VAR modelinde bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri mevcut olduğu için ileriye dönük tahminlerin yapılabilir (Kumar, vd., 1995: 365; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 16).

İktisat teorisinde belli değişkenler arası ilişkinin test edilmesi ve ortaya konulması, ilk olarak bu değişkenlerin dışsal ya da içsel olmasına bağlıdır. Granger (1969) ve Sims (1972), bu tür ilişkiler için nedensellik kavramını ileri sürmüşlerdir (Granger, 1980: 297; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 16). İncelenen iki zaman serisi birbirinin nedeni ise, nedensellik karşılıklıdır ve feedback ilişki ortaya çıkar (Granger, C. W. J, Newbold, 1986: 220-221; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 16). Bu ilişkiyi incelemek için aşağıdaki model öne sürülmüştür:

$$Y_t = \sum a_{1i} y_{t-i} + \sum \beta_{1i} x_{t-i} + u_{1t} \quad (1)$$

$$X_t = \sum a_{2i} x_{t-i} + \sum \beta_{2i} y_{t-i} + u_{2t} \quad (2)$$

Bu model gecikmeli değerler üzerine kurulmuştur ve $\beta_i=0$ olursa, x_t , y_t ’nin granger nedeni değildir denir (Maddala, G. S. , 1989: 329-330; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 16).

VAR modelindeki bir değişkenin hata teriminde oluşabilecek olası bir şokun, diğer değişken üzerine yapacağı etki, etki-tepki (impulse-response) fonksiyonları ile ölçülür.

Artıkların analizinde kullanılan bir başka yöntem de, modelin tahmini ile belirlenen ve tahmin hata varyansını ölçen Varyans Ayırıştırması (Variance Decomposition)’dır (Aktaran: Tarı, R. , Bozkurt, H. ,2006: 16; Enders, W. , 1995: 305-311).

Bir değişkenin hata teriminde oluşacak herhangi bir şokun, diğer değişkenler tarafından ne ölçüde açıklandığı hesaplanıp, değişkenler arası iktisadi ilişkinin ifadesi ve açıklaması daha sağlıklı bir şekilde yapılabilmektedir. Bahsedilen olası bir şok, diğer değişkenin ileriye dönük tahmin hata varyansını açıklıyorsa ilgili değişken içsel değişken olarak kaydedilebilir (Lütkepohl, H., 1993: 56-57; Aktaran: Tarı ve Bozkurt, 2006: 16).

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde turizmin çeşitli iktisadi alanlarla etkileşimini ve ilişkisini araştıran birçok çalışma olduğu görülmektedir. Fakat daha çok turizm talebi üzerinde çalışılmıştır. Son yıllarda zaman serisi analiz metodlarının gelişmesi ve çeşitli iktisadi alanlarda kullanılabilmesiyle, turizm sektörünün iktisadi büyümeye etkisi de araştırılmakta ve birçok çalışmada turizme bağlı büyüme hipotezi test edilmektedir (Çil Yavuz, 2006; 163).

Enflasyon da iktisadi bir olgudur. Ekonomideki hareketliliklerde büyük pay sahibi olan turizm gelirlerinin de enflasyonla bir ilişkisi olduğu düşünülerek bu çalışmaya başlanmıştır. Turizm geliri ile enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemeyen önce turizmin; enflasyonla ilişkisi olan ve enflasyonu etkileyen diğer iktisadi alanlarla ilişkilerini inceleyen ve bu çalışmada kullanılan modele benzer modellerin kullanıldığı çalışmalar özetle şunlardır:

Balaguer ve Cantavella-Jorda’nın çalışmasında (2002), İspanya’da turizm ekonomik büyümeye olumlu olarak etkilemektedir sonucu elde edilmiştir.

Kırbaş ve Kasman, 2004’de yapmış oldukları çalışmalarında, turizm gelirleri ve ekonomik büyüme arasındaki eş bütünleşme ve nedensellik ilişkisini incelemişlerdir. Bu çalışma için Türkiye’nin 1963-2002 yılları arasındaki durumunu ele almışlardır. Analizleri için yaptıkları Granger nedensellik testi sonuçlarına göre turizm gelirleri ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi, turizm gelirlerinden ekonomik büyümeye doğru tek yönlüdür. Yani turizm sektörünün Türkiye’nin ekonomik büyümesine olumlu etkileri olmaktadır (Kırbaş Kasman ve Kasman, 2004: 122-131).

Dritsakis (2004) çalışmasında 1960-2000 yılları arasındaki dönem için Yunanistan ekonomisini incelemiştir. Bu dönemdeki turizm gelirleri, reel döviz kuru ve GSYH verilerini kullanarak, turizm geliri ile iktisadi büyüme arasında güçlü bir nedensellik ilişkisi bulmuştur.

Yıldırım ve Öcal 2004’de yapmış oldukları çalışmalarında turizm ile ekonomik büyüme arasında kısa dönemde bir ilişki olmadığı, uzun dönemde turizm gelirlerinin büyümeyi teşvik ettiği sonucunu elde etmişlerdir.

Oh’un 2005’de Kore ekonomisi için yaptığı çalışmasında, ekonomik büyüme ile turizm arasında uzun dönemli bir ilişki bulunamamış, ekonomik büyümeden turizme doğru olan kısa dönemli bir ilişkinin varlığı elde edilmiştir.

Yavuz 2006’daki çalışmasında Türkiye’de turizm gelirlerinin ekonomik büyümeye etkisini nedensellik analiziyle incelemiştir. Çalışmasında 1992-2004 yılları arasındaki turizm gelirleri ile iktisadi büyüme arasındaki nedenselliği araştırmıştır. Yaptığı analizlerde, parametrelerin yorumunda kolaylık sağlaması için, değişkenlerin (GSYH ve turizm geliri) doğal logaritmalarını kullanmıştır. Üçer aylık veriler kullandığı bu analizlerde, verileri mevsimsellikten arındırmamasını, Davidson-MacKinnon’ın ileri sürdüğü (1993), “birim kök testlerinde mevsimsellikten arındırılmış verilerin kullanılmasının eğilimli sonuçlara yol açacağı” hipotezine dayandırmaktadır. Oh’un 1995’de yaptığı (turizm sektörünün ekonomik gelişime olan etkisini araştırdığı) çalışmasından örnek alarak, modeline gölge değişkenler eklemeyi uygun görmüştür. Kurduğu modelin verdiği sonuçlara göre turizm gelirleri ile iktisadi büyüme arasında Granger nedensellik ilişkisi bulunamamıştır (Çil Yavuz, 2006: 162-171).

Bahar (2006) çalışmasında, 1963-2004 arası dönemi turizm gelirleri ve GSMH arasındaki ilişkiyi VAR modeliyle incelemiştir. Yaptığı eş bütünleşme testine göre bu iki değişken arasında uzun dönemli karşılıklı bir ilişkinin olduğunu elde etmiştir. Bu çalışmada yapılan analizlerin sonuçlarına göre, turizmin ekonomik büyüme üzerine olumlu bir etkisi olduğu kaydedilmiştir.

Ancak Yavuz (2006), 1992:1-2004:4 dönemi için yaptığı analizlerinde (Granger nedensellik testi sonuçları ve Toda-Yamamoto (1995) yaklaşımına göre), genel bulgulardan farklı olarak, turizm gelirleri ile iktisadi büyüme arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucunu elde etmiştir (Yavuz, 2006).

Aslan 2008’deki çalışmasında turizm ve ekonomik büyüme ilişkisini bir ekonometrik analizle incelemiştir. Çalışmasının amacı, Türkiye turizm sektörünün gelişmekte olduğu 1992:1-2007:4 dönemi içinde, turizm gelirleri, gayri safi milli hâsıla ve reel döviz kuru arasındaki nedensellik ilişkilerini tespit etmektir. Diğer bir deyişle turizmle büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığını, varsa yönünü belirlemektir. Aslan’ın kurduğu model şu şekildedir:

$$LG_t = \alpha_0 + \alpha_1 LG_{t-1} + \alpha_2 LRG_t + \alpha_3 LCAP + u_t$$

$$t = 1992:1 \dots 2007:4$$

α_i : Tahmin edilecek parametreler ($i = 1, 2, 3$)

LG : Reel gayri safi milli hasıla

LRG : Uluslararası turizm geliri

LRK : Reel döviz kuru

$LCAP$: Sermaye birikimi

Bu çalışmada elde edilen nedensellik sonuçlarına göre, turizm Türkiye ekonomisini etkilemektedir. Tahminlerden elde edilen sonuçlara göre ise %1’lik bir büyüme için turizm gelirlerinin yaklaşık %8 artırılması gerekmektedir.

Birbiriyle çelişkili sonuçlar bulunmasının nedeni her bir çalışmada farklı dönemlerin incelenmesi, analizlerde farklı metotlar uygulanmasıdır. (Aslan, 2008: 3-4).

Önder ve Durgun (2008) çalışmalarında turizm sektörünün işsizlik üzerine etkilerini araştırmışlardır. 1980-2007 yılları arası dönemin incelendiği ve verilerin yıllık olarak kullanıldığı bu çalışmada, Granger nedensellik testi, Johansen eş bütünleşme yaklaşımı ve hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Bulunan deneysel sonuçlar, turizmin işsizlik üzerine olumlu etkileri olduğunu ve bu iki değişken arasında uzun dönemde karşılıklı bir ilişkinin varlığını göstermektedir.

Dağlıoğlu (2010)’nın, turizmdeki gelişmenin Türkiye ekonomisi üzerine etkilerini ekonometrik analizle araştırdığı bu çalışmada Türkiye’nin 1992:1-2010:2 dönemindeki üç aylık gelirler incelenmiş ve bu dönemin zaman serisi modellenmiştir. Seriye en uygun model ile de 2010:4-2012:1 döneminin tahmini yapılmıştır. Dağlıoğlu, çalışmasında Granger nedensellik testi ile ekonominin, turizmin bir nedeni olduğu sonucuna ulaşmıştır.

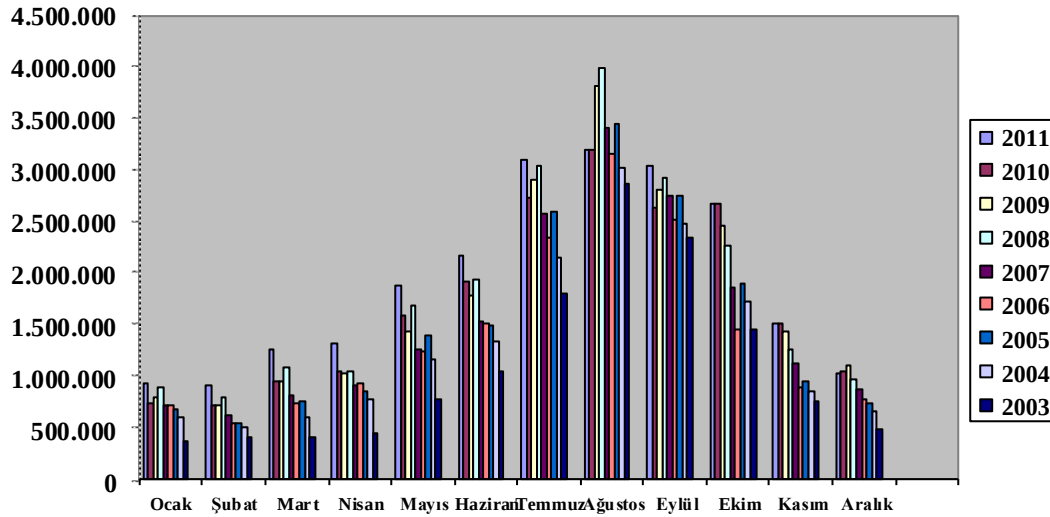
Bu çalışmada, 2003 ile 2011 yılları arası dönem için turizm gelirleri ile enflasyon oranları arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmaktadır. Bahsedilen dönemin verileri aylık olarak incelenmiştir. Veriler Türkiye İstatistik Kurumu’nun internet sayfasından, Turizm Bakanlığı kütüphanesinden ve internet sayfasından elde edilmiştir. Enflasyon oranı için kriter olarak, bu dönemdeki her bir ayın tüketici fiyat endeks rakamlarının, bir önceki aya göre yüzde değişimleri alınmıştır. Yapılan analizler sonucunda turizm geliri ile enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisi, turizm sektöründeki bir hareketliliğin enflasyonu etkileyip etkilemediği ve enflasyondaki değişmelerin turizm sektörüne etkisi olup olmadığı araştırılmıştır.

Veri ve İstatistikler

2003-2011 yılları arasındaki aylık turizm gelirleri, aynı döneme ait dışarıdan gelen turist sayısı ve kişi başı ortalama harcama verileri dikkate alınmıştır.

Verilerde ve Grafik: 1’de görüldüğü üzere turizm gelirleri 2003 yılından 2011 yılına kadar hemen hemen her geçen yıl artmıştır. Turizm gelirlerinde özellikle yaz aylarında görülen artış, turizm sektöründeki mevsimselliği açıkça ortaya koymaktadır. Mevsimsellik özelliğinin kurulan modellerdeki etkisi ilerleyen kısımlarda açıklanacaktır.

Grafik 1: Türkiye’nin Aylık Turizm Gelirleri



2003-2011 yılları arasındaki dönem için turizm geliri ve ülkeye giriş yapan turist sayısı verileri Tablo: 1’de verilmiştir:

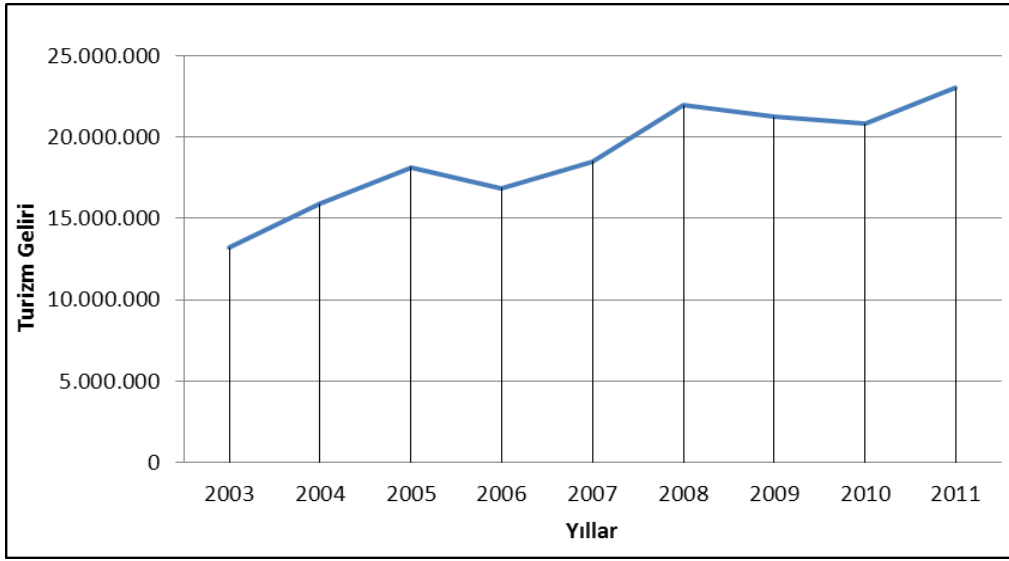
Tablo 1: 2003-2011 Yılları Arasında Türkiye'nin Turizm Geliri ve Ülkeye Giriş Yapan Turist Sayısı

Yıllar	Turizm Geliri	Turist sayısı
2003	13.203.144	16.302.053
2004	15.887.700	20.262.640
2005	18.153.505	24.124.501
2006	16.850.947	23.148.669
2007	18.487.008	27.214.988
2008	21.950.807	30.979.979
2009	21.249.337	32.006.149
2010	20.806.708	33.027.943
2011	23.020.392	36.151.328

Bu verilerin grafiklerle de gösterimi, incelenen dönem içerisinde turizmin gösterdiği gelişimi ve ilerlemeyi daha iyi açıklayacaktır.

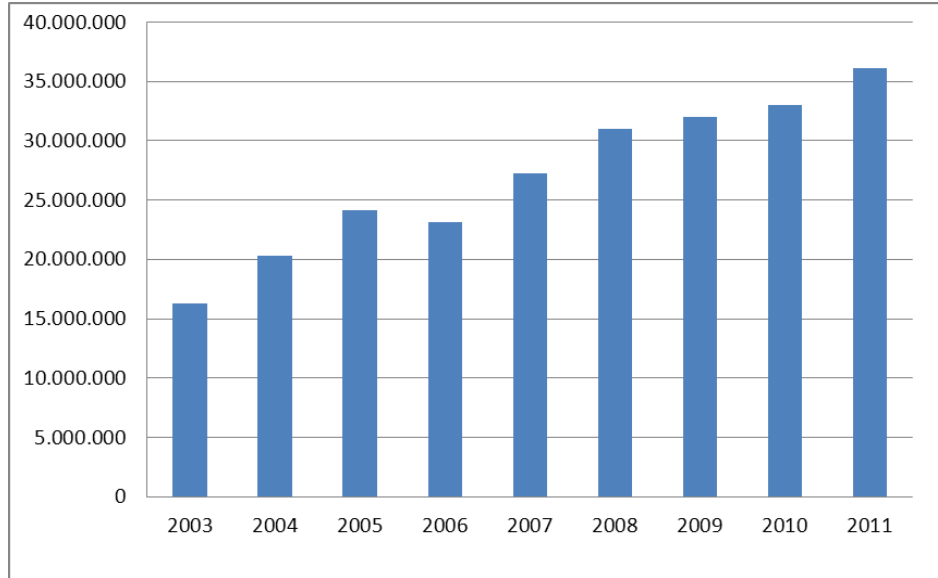
Turizm gelirlerini yıllık olarak incelemek için Grafik 2’ye bakıldığında 2003 yılından itibaren 2011’e kadar genel bir artış olduğu görülmektedir. 2006 yılında belli bir düşüş olmuş fakat takip eden yıllarda (2007, 2008) tekrar aynı ivmeyle artış sağlanmıştır. 2010’da yine küçük bir düşüş gözlenirse de, 2011 yılındaki artış kayda değerdir.

Grafik 2: Yıllara Göre Turizm Gelirleri



Turizm sektöründeki gelişmenin kriteri yalnızca turizmdeki gelir miktarı değil, aynı zamanda o yıl ülkeye giriş yapmış olan turist sayısıdır. İncelenen dönem için yurda giriş yapan turist sayıları da yıllık olarak genel bir değerlendirmeye alınırsa, turizm geliriyle paralelliği daha iyi anlaşılmış olur.

Grafik 3: Yıllara Göre Ülkeye Giriş Yapan Turist Sayıları



Grafik: 3’de görüldüğü üzere, ülkeye giriş yapan turist sayısı ile turizm gelirlerinin artışı ve düşüşü, birbiriyle aynı yönlü ve eşzamanlıdır. 2003 yılından 2011 yılına gelene kadar turist sayısında da ciddi bir artış elde edilmiştir ve bu da Türkiye’de turizmin giderek ilerlediğini ve geliştiğini göstermektedir.

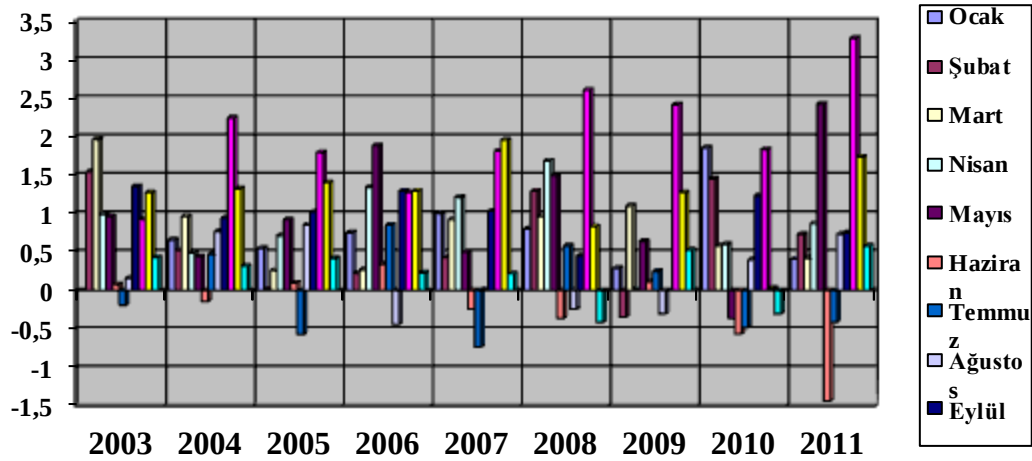
Bu çalışmada incelenecek olan değişkenlerden bir diğeri olan (2003 temel yılı) enflasyon oranını temsilen tüketici fiyatları endeks rakamlarının aylık yüzde değişimleri alınacaktır.

Tablo 2: 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeks Rakamları Aylık Yüzde Değişimi

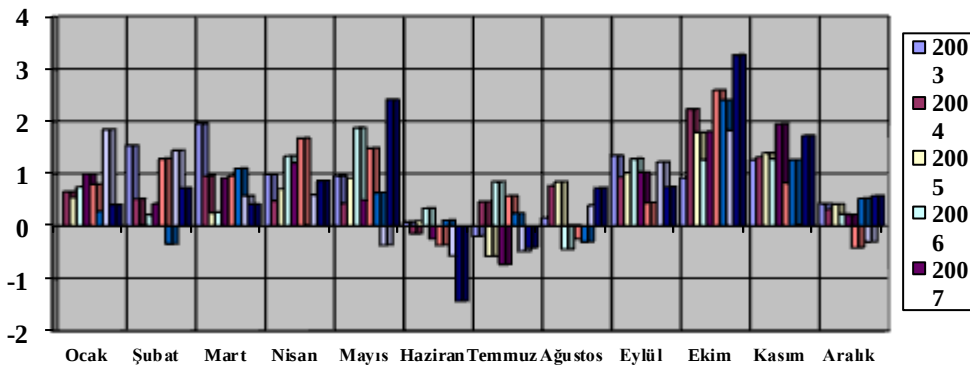
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ocak		0,66	0,55	0,75	1,00	0,80	0,29	1,85	0,41
Şubat	1,54	0,52	0,02	0,22	0,43	1,29	-0,34	1,45	0,73
Mart	1,96	0,96	0,26	0,27	0,92	0,96	1,10	0,58	0,42
Nisan	0,99	0,49	0,71	1,34	1,21	1,68	0,02	0,60	0,87
Mayıs	0,96	0,44	0,92	1,88	0,50	1,49	0,64	-0,36	2,42
Haziran	0,08	-0,14	0,10	0,34	-0,24	-0,36	0,11	-0,56	-1,43
Temmuz	-0,19	0,47	-0,57	0,85	-0,73	0,58	0,25	-0,48	-0,41
Ağustos	0,16	0,77	0,85	-0,44	0,02	-0,24	-0,30	0,40	0,73
Eylül	1,35	0,94	1,02	1,29	1,03	0,45	0	1,23	0,75
Ekim	0,92	2,24	1,79	1,27	1,81	2,60	2,41	1,83	3,27
Kasım	1,27	1,32	1,40	1,29	1,95	0,83	1,27	0,03	1,73
Aralık	0,43	0,32	0,42	0,23	0,22	-0,41	0,53	-0,30	0,58

(Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=17 Erişim tarihi: 18/08/2012 15:00).

Grafik 4: 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeks Rakamları Aylık Yüzde Değişimi (Yıllara göre)



Grafik 5: 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeks Rakamları Aylık Yüzde Değişimi (Aylara göre)



Grafik 5’de, incelenen dönemin (2003-2011) tüfe değerlerinin aylara göre yüzde değişimleri görülmektedir. Grafikten de açık bir şekilde okunacağı üzere, ocak ayından haziran ayına kadar belli bir seyrinde kimi zaman artıp kimi zaman azalan tüfe rakamları yüzde değişimleri, yaz mevsimine girildiği haziran ayında ve diğer yaz aylarında ciddi bir düşüş göstermektedir. Bu göstermektedir ki, turizmin hareketli olduğu yaz mevsimine girildiğinde enflasyon azalmaktadır. İncelenen yıllar için yaz mevsimi süresince tüfe değerleri yüzde değişimleri, birbirine yakınlık göstermektedir. Yüzde değişim-

ler az olduğu için tüfe rakamları birbirine yakındır, yani enflasyon çok büyük değişimler göstermemiştir. Yaz sonrasında değişim değerleri yükselmiş, yani tüfe rakamları arasındaki fark giderek artmıştır. Buda enflasyonun yaz mevsiminden sonra giderek yükseldiğini göstermektedir.

Amaç ve Metod

Bu çalışmanın amacı, yukarıdaki sütun ve çizgi grafiklerinden okunan yorumların, ekonometrik bir modele dökülerek, turizm geliri ve enflasyon değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisinin olup olmadığını, varsa yönünü araştırmaktır. Analizlerde kullanılan veriler 2003-2011 yılları arasına aittir ve aylık olarak alınmıştır.

Analizler neticesinde turizm gelirlerinin enflasyon üzerinde veya enflasyonun turizm gelirleri üzerinde etkisi olup olmadığı Granger nedensellik testiyle ve VAR analiziyle ortaya konmaya çalışılmıştır.

Ekonometride iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini araştırabilmek için, serilerin durağan olması gerekmektedir. Nedensellik testinde öncelikle yapılması gereken uygulama, serilerin durağanlığını incelemek, durağanlık yoksa serileri durağan hale getirmektir.

Zaman serilerinde durağanlığı Gujarati (1999) şu şekilde tanımlamıştır: “ Bir zaman serisinin ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmiyor ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı ise, bu zaman serisi durağan bir yapıya sahiptir.” (Gül ve Yavuz, 2011).

VAR’a dayalı ekonometrik analizlerde değişkenlerin durağanlığını kontrol edebilmek için ilk aşama olarak her bir değişkenin zaman serisine birim kök testi uygulanmalıdır.

Birim kök testi, serinin durağan olup olmadığını vermektedir. Birim kök testinin uygulandığı değişkende “p” değeri 0,05 (bu çalışma için kullanılacak olan, gözlemlenen anlamlılık düzeyi)’den küçük bulunursa birim kök yok demektir ve bu da o değişkenin verilerinin durağan olduğunu gösterir. Eğer test sonucunda “p değeri 0,05’den büyük veya eşit bulunursa birim kök var demektir. Seride birim kök gözlemlendiği zaman serinin 1. dereceden farkı alınarak birim kök ortadan kaldırılmaya çalışılır. 1.derece fark alındıktan sonra yine birim kök elde edilirse 2. derece fark alınır ve tekrar birim kök testi yapılır. Bu şekilde, birim kök kaçınıcı dereceden farkla ortadan kaldırıldıysa, seri o dereceden durağan olur (Çil Yavuz, 2006).

Wooldridge (2002), genişletilmemiş birim kök testi (DF) konusunu daha basitçe ve sade olarak şu şekilde ifade etmiştir:

$$\Delta y_t = \alpha + \theta y_{t-1} + e_t$$

$$H_0: \theta = 0$$

$$H_1: \theta < 0$$

P değeri ilgili anlamlılık düzeyindeki kritik değerden(0,05) küçükse birim kök hipotezi reddedilir. Birçok ekonometri paket programında bu değer verilmektedir ve p değeri hesaplanmaktadır. p değeri yeterince küçükse, incelenen değişkenin verilerinin durağan olmadığını söyleyen temel hipotez (H_0) reddedilir. Serinin durağan olduğu ifade edilir

(http://www.yildiz.edu.tr/~tastan/teaching/ch18_handout6.pdf).

Yukarıda verilen nedensellik, durağanlık, birim kök testi bilgileri ışığında, bu çalışmada kullanılacak olan tüketici fiyat endeksi rakamlarının aylık yüzde değişimi ve turizm geliri değişkenlerinin zaman serilerine, genelleştirilmiş Dickey-Fuller (1979, 1981) birim kök testi uygulanacaktır.

Genişletilmiş birim kök testi (Augmented Dickey-Fuller) regresyonları şu şekildedir:

$$\Delta y_t = \alpha + \beta T + \phi y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta \Delta y_{t-1} + u_t$$

$$\Delta y_t = \alpha + \phi y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta \Delta y_{t-1} + u_t$$

Bu denklemler sayesinde y_t değişkeninde birim kök olup olmadığı test edilebilecektir. İlk denklemdeki T , trendi temsil etmektedir (Çil Yavuz, 2006). Zaman serimizde yapısal kırılma olsaydı modele bu trend bileşenini de dahil edecektik. Ancak grafiklerde görüldüğü üzere kullandığımız veri setinde görsel olarak ciddi bir yapısal değişim olmadığı için, trend bileşeninin dahil edilmediği ikinci denklemi kullanacağız.

Hata teriminin otokorelasyonsuz olması için gecikmeli fark terimleri modele dâhil edilmektedir (Çil Yavuz, 2006; Wooldridge, 2002).

Bizim kullanacağımız ikinci denklemde test edilmek istenen, y_t değişkeninin ortalama etrafında durağan olduğu alternatif hipotezine (H_0) karşı, birim kökü olduğu temel hipotezidir (H_1).

$$H_0: \varphi = 0$$

$$H_1: \varphi < 0$$

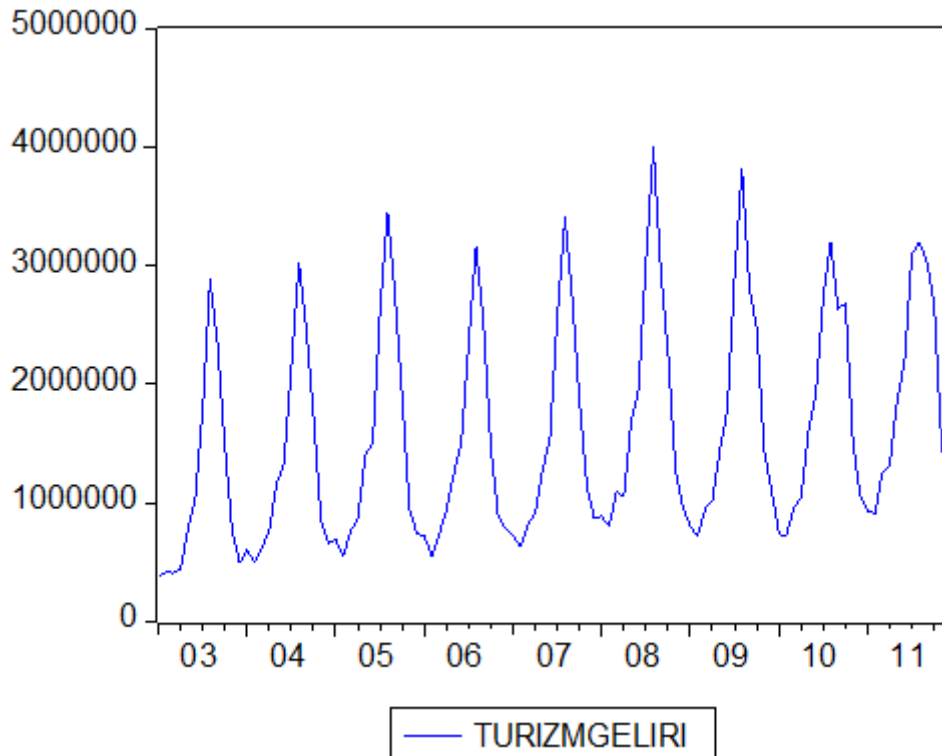
Eğer φ tahmini sıfırdan farklı ise birim kök temel hipotezi reddedilir (Çil Yavuz, 2006).

Birim Kök Testleri

EvIEWS programıyla kurulacak olan VAR modelde, değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin araştırılabilmesi için öncelikle serilerin durağan olması gerekmektedir. Durağanlık, serilerde birim kök olmadığı zaman gerçekleşmektedir. Değişkenlerin serilerine birim kök testi uygulayabilmek için öncelikle mevsimsel özellik gösteren seriyi mevsimsellikten arındırmak gerekmektedir.

Değişkenlerimizden ilk olarak turizm geliri serisinin mevsimselliğine bakabilmek için aşağıdaki grafik açıklayıcı olacaktır:

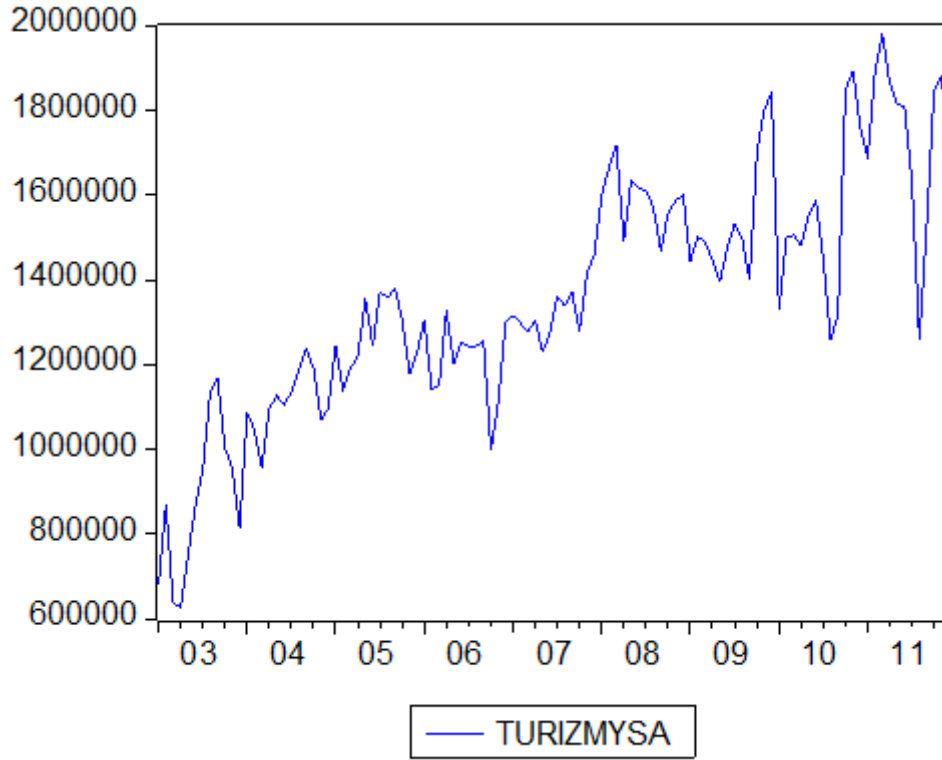
Grafik 6: 2003:1-2011:12 Dönemi Turizm Geliri Verilerinin Grafik Gösterimi



Turizm geliri, grafikten de anlaşılacağı üzere çok açık olarak mevsimselliğe sahip bir olgudur. Bu yüzden, turizm gelirini mevsimsellikten arındırdıktan sonraki veri seti Grafik: 7’de gösterilmiştir.

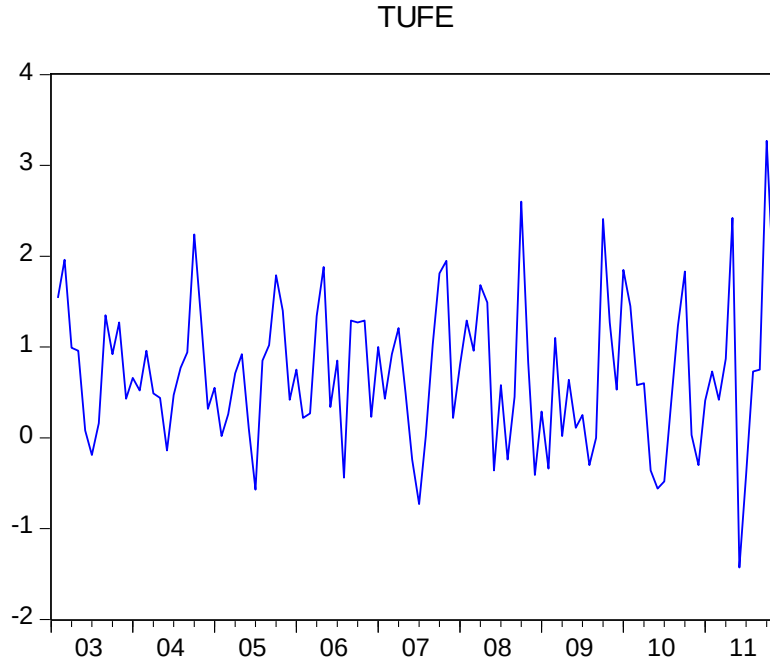
Grafik: 7’de serinin ilk değeri 0’dan başlamadığı için sabit vardır denir. Ayrıca grafik genel itibariyle giderek artış gösteren bir yapı gösterdiği için trend de mevcuttur. Yani bir eğilim söz konusudur.

Grafik 7: Mevsimsellikten Arındırılmış Turizm Geliri Veri Setinin Grafik Gösterimi



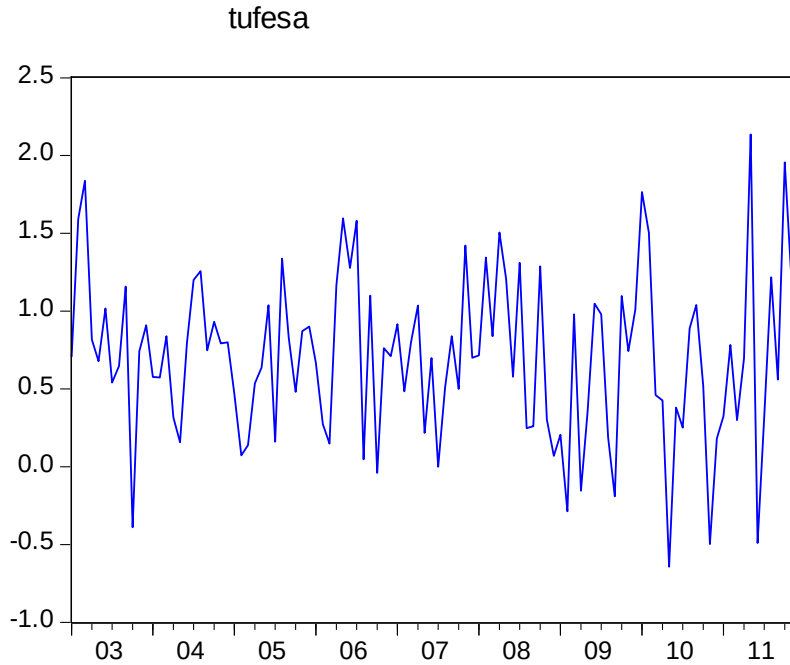
İkinci değişkenimiz olan tüketici fiyat endeks rakamları aylık yüzde değişiminin veri setinin grafik gösterimi aşağıdaki şekildedir:

Grafik 8: Tüketici Fiyat Endeks Rakamları Aylık Yüzde Değişiminin Grafik Gösterimi



Grafik 8’e göre tüfe aylık yüzde değişiminde mevsimsellik olmadığı görülmektedir. Yine de bu değişkenimize mevsimsellikten arındırma işlemi uygulandığında grafik gösterimi aşağıdaki gibi olmaktadır:

Grafik 9: Tüketici Fiyat Endeks Rakamları Aylık Yüzde Değişiminin Mevsimsellikten Arındırıldıktan Sonra Grafik Gösterimi



Mevsimsel özellik gösteren turizm geliri değişkenini, hareketli ortalama metodu ile mevsimsellikten arındırdıktan sonra, tüfe aylık yüzde değişiminde mevsimsellik olmadığı için arındırmadan, durağanlıklarını kontrol etmek için serilerin birim kökü olup olmadığına bakılmıştır. Birim kök testi sonucu, Tablo 3’de görülmektedir.

Tablo 3: Mevsimsellikten Arındırılmış Turizm Geliri ve Tüfe Aylık Yüzde Değişimleri Veri Setine Uygulanan ADF Test Kritik Değerleri (%1, %5 ve %10), P Değeri (Anlamlılık Düzeyi) Sonuçları

Değişkenler	Düzye üzerinden yapılan ADF Test İstatistiği	ADF Test Kritik Değerleri (%1)	ADF Test Kritik Değerleri (%5)	ADF Test Kritik Değerleri (%10)	P değeri
Turizm Geliri (sabitli)	-1.196775	-3.500669	-2.892200	-2.583192	0.6734
Turizm Geliri (trend ve sabitli)	-5.554006	-4.046072	-3.452358	-3.151673	0.0001
TÜFE aylık yüzde değişimleri(sabitli)	-7.899100	-4.049586	-3.454032	-3.152652	0.0000
TÜFE aylık yüzde değişimleri (trend ve sabitli)	-7.899100	-4.049586	-3.454032	-3.152652	0.0000

Turizm geliri değişkenine uygulanacak olan birim kök testi için temel hipotezimiz şu şekildedir:

H_0 : Birim kök vardır.

Tabloda görüldüğü üzere turizm geliri değişkeninin p değeri sabitli modelde 0,6734 çıkmıştır. Yani anlamlılık düzeyi olarak görülen 0,01; 0,05 ve 0,1’den büyüktür. Bu durumda H_0 reddedilemez denilebilir.

Turizm gelirinin trend ve sabitli modeline bakıldığı zaman ise p değerinin 0,0001 çıktığı görülmektedir. Bu değer, anlamlılık düzeyi olan 0,01; 0,05 ve 0,1’den küçük kalmıştır. Bu durumda H_0 temel hipotezi reddedilir. Yani serimizde birim kök yoktur ve durağandır denebilir.

Turizm gelirinin sabitli modelinde birim kök çıkmış, trend ve sabitli modelinde birim kök çıkmamıştır. Burada birim kök çıkmayan trend ve sabitli model tercih edilecektir. “Turizm geliri serisi düzeyde durağandır” ifadesi kabul edilerek, çalışmaya devam edilecektir.

Benzer şekilde tüfe aylık yüzde değişim değişkeni için birim kök testi uygulamak için temel hipotezimiz şu şekildedir:

H_0 : Birim kök vardır.

Tabloda tüfe değişkeni için elde edilen p değerinin hem sabitli modelde, hem de trend ve sabitli modelde 0,0000 olduğu görülmektedir. Bu durumda H_0 reddedilir ve seride birim kök yoktur denir. Yani 2003-2011 yılları arası dönem için, tüketici fiyat endeksi rakamları aylık yüzde değişimi serisinin herhangi bir dereceden farkını almaya gerek kalmadan, düzeyde (sıfırdan) durağan olduğu ifade edilebilir.

VAR Analizi

VAR analizi yapabilmek için öncelikle en iyi gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. En iyi gecikme uzunluğunun ne olacağına karar vermek için aşağıdaki Eviews çıktısı Tablo 4’e bakmak bilgilendirici olacaktır.

Tablo 4: VAR Analizinde Kullanılacak Olan En İyi Gecikme Uzunluğu Seçim Kriteri

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-1.503.754	NA	4.11e+10	30.11509	30.16719	30.13618
1	-1.436.614	130.2522	1.16e+10	28.85228	29.00859*	28.91554
2	-1.434.735	3.569535	1.21e+10	28.89471	29.15523	29.00014
3	-1.424.934	18.23063	1.08e+10	28.77868	29.14340	28.92629
4	-1.415.746	16.72131*	9.75e+09*	28.67493*	29.14386	28.86471*
5	-1.414.804	1.678274	1.04e+10	28.73607	29.30921	28.96803
6	-1.410.797	6.972319	1.04e+10	28.73593	29.41328	29.01006
7	-1.408.336	4.183518	1.07e+10	28.76671	29.54826	29.08302

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

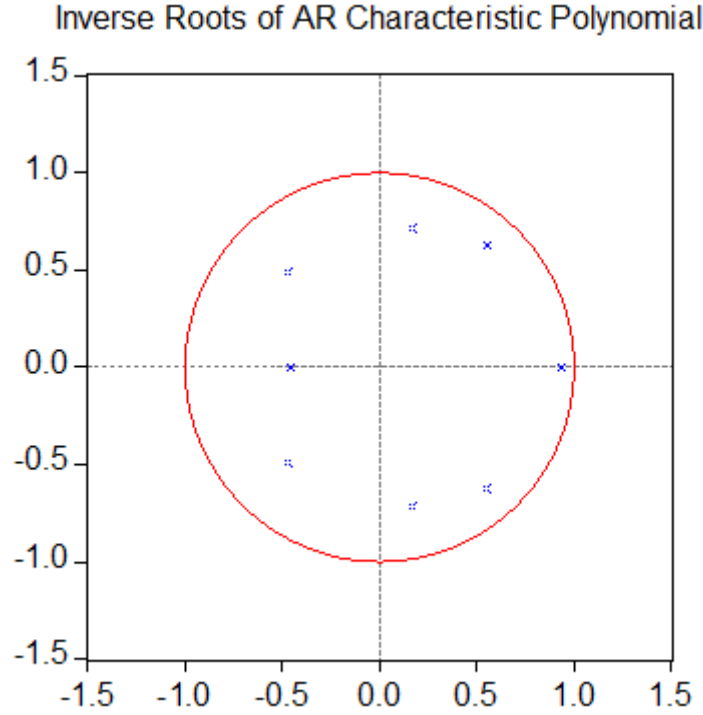
Tablo: 4’de görüldüğü üzere LR, FPE, AIC ve HQ kriterlerinde işaretli olan ortak satır, 4.satırdır. Bu bize, VAR modelinde seçilmesi gereken gecikme sayısının 4 olduğunu göstermektedir. Gecikme sayısına karar verdikten sonra VAR analizine geçilebilir. VAR analizi sonuçları aşağıdaki gibidir:

Tablo 5: VAR analizi sonuç tablosu

	TURIZMYSYA	TUFE
TURIZMYSYA(-1)	0.789794	-6.03E-07
	(0.10007)	(6.0E-07)
	[7.89250]	[-1.01026]
TURIZMYSYA(-2)	-0.192420	2.33E-07
	(0.12524)	(7.5E-07)
	[-1.53636]	[0.31212]
TURIZMYSYA(-3)	0.056488	6.06E-07
	(0.12461)	(7.4E-07)
	[0.45332]	[0.81514]
TURIZMYSYA(-4)	0.230845	-3.07E-07
	(0.09559)	(5.7E-07)
	[2.41490]	[-0.53859]
TUFE(-1)	12336.33	0.187738
	(16351.5)	(0.09755)
	[0.75445]	[1.92461]
TUFE(-2)	12403.24	-0.174966
	(16612.4)	(0.09910)
	[0.74663]	[-1.76551]
TUFE(-3)	-43564.98	-0.117714
	(17311.9)	(0.10328)
	[-2.51648]	[-1.13980]
TUFE(-4)	14280.29	-0.341351
	(17566.0)	(0.10479)
	[0.81295]	[-3.25743]
C	176657.8	1.081133
	(72591.2)	(0.43305)
	[2.43360]	[2.49656]
R-squared	0.791233	0.219080
Adj. R-squared	0.773466	0.152619
Sum sq. resids	1.42E+12	50.45927
S.E. equation	122815.7	0.732667
F-statistic	44.53283	3.296355
Log likelihood	-1.348.441	-1.094.022
Akaike AIC	26.35808	2.299072
Schwarz SC	26.58830	2.529291
Mean dependent	1387792.	0.678447
S.D. dependent	258039.8	0.795916
Determinant resid covariance (dof adj.)		8.05E+09
Determinant resid covariance		6.71E+09
Log likelihood		-1.457.560
Akaike information criterion		28.65165
Schwarz criterion		29.11209

Var analizinde değişkenlerin etki-tepki durumlarına bakabilmek ve varyans ayrıştırmasına geçebilmek için Var’da kararlılık testi kısmında kararsızlıkla karşılaşılması gerekmektedir. Bu kararlılık testi, bir nevi değişkenlerin durağanlığının sağlamasıdır. Var’da karar aşaması aşağıdaki grafikte görülmektedir:

Grafik 10: VAR’da Kararlılık Testi

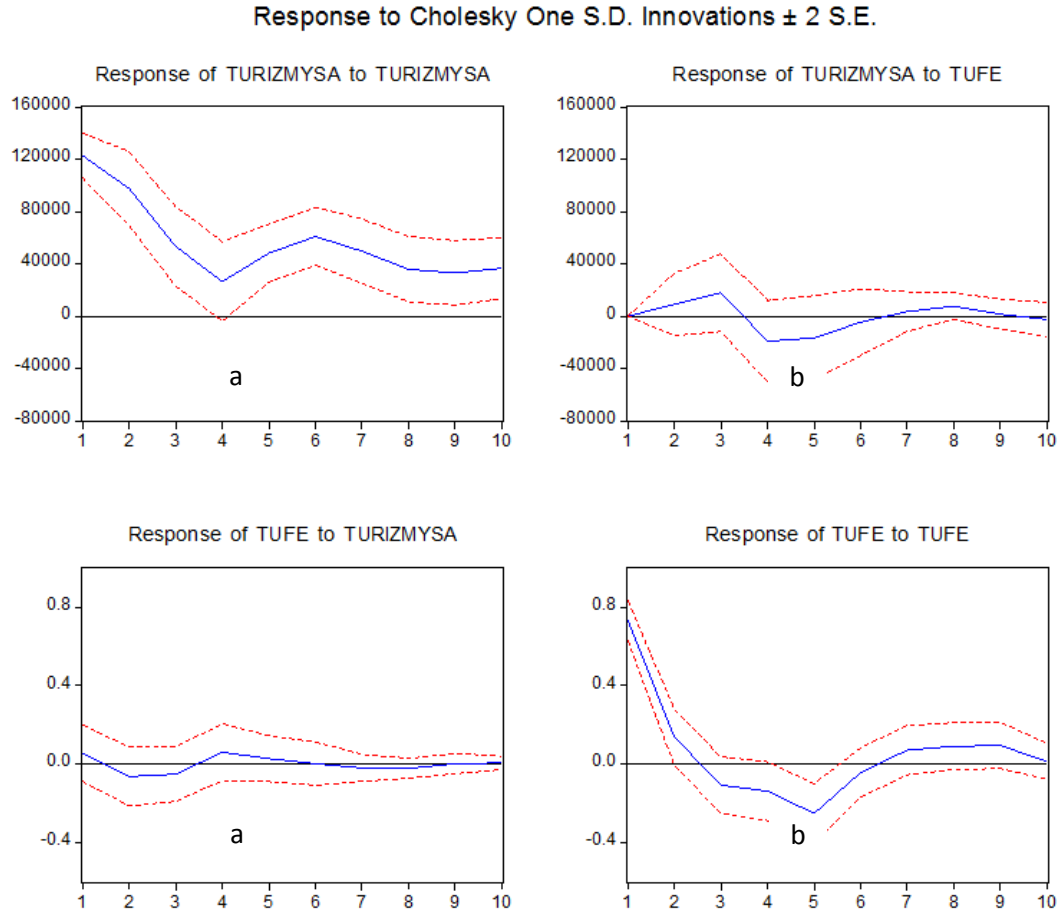


Grafik 10’da görülen birim köklerin birim çemberin içinde kalması, Var’da kararlılık olduğunu göstermektedir. Yani değişkenlerin durağanlığının sağlaması yapılmış olmaktadır. Kararsızlık olmadığı için değişkenlerin etki-tepki durumlarına bakılabilir, varyans ayrıştırmasına geçilebilir.

Etki-Tepki Grafikleri

Aşağıdaki grafiklerde turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişimi değişkenlerinin birinde meydana gelen bir birim standart sapma şoka, diğerinin verdiği tepki görülmektedir:

Grafik 11: a, b, c, d, Turizm Geliri ve Tüfe Aylık Yüzde Değişiminin Etki-Tepki Grafikleri



Grafik 11(a)’de turizm gelirinde meydana gelen bir birim standart sapma şoka, yine turizm gelirinin tepkisi görülmektedir.

Grafik 11(b)’de turizm gelirinde meydana gelen bir birim standart sapma şoka, tüfe aylık yüzde değişiminin verdiği tepki görülmektedir. Burada bu etki ilk üç dönemde artış göstererek pozitif yönlü olmuştur ve dördüncü dönemde düşüşe geçmiştir. Ancak altıncı dönemden sonra pozitif yönlü tepki vermiştir.

Grafik 11(c)’de tüfe aylık yüzde değişiminde meydana gelen bir birim şoka turizm gelirinin tepkisi görülmektedir. Bu tepki çok küçük oranlarda olmakla birlikte birinci dönem azalmış, üçüncü dönemin yarısından sonra pozitif yönlü olmuştur.

Grafik 11(d)’de tüfe aylık yüzde değişimlerinde meydana gelen bir birim şoka, yine tüfe aylık yüzde değişiminin nasıl tepki verdiği görülmektedir.

Varyans Ayırıştırması

Varyans ayırıştırması ile değişkendeki değişmelerin ne kadarının kendisinden, ne kadarının sistemdeki diğer değişkenden kaynaklandığı belirlenmeye çalışılır. 2003:1-2011:12 dönemi için, Türkiye’nin turizm geliri ve tüketici fiyat endeks rakamları yüzde değişimine ait varyans ayırıştırması tabloları Tablo 6 ve Tablo 7’dir.

Tablo 6: Turizm Geliri Varyans Ayrıştırması

Variance Decomposition of TURIZMYSA:			
Period	S.E.	TURIZMYSA	TUFE
1	122815.7	100.0000	0.000000
2	157175.4	99.67113	0.328871
3	166955.6	98.56244	1.437561
4	170120.9	97.35835	2.641655
5	177591.9	96.70397	3.296027
6	187813.6	96.99503	3.004967
7	194308.0	97.15964	2.840362
8	197728.4	97.10821	2.891787
9	200481.9	97.18106	2.818944
10	203835.1	97.25802	2.741983

Tablo 6’deki değerler incelendiğinde görülmektedir ki birinci periyotta, turizm gelirinin varyansındaki değişimin % 100’ü turizm gelirinden, % 0’ı tüfe aylık yüzde değişiminden kaynaklanmaktadır. İkinci periyotta, turizm gelirinin varyansındaki değişimin % 99,67113’ü turizm gelirinden, % 0,328871’i tüfe aylık yüzde değişiminden kaynaklanmaktadır. Bu şekilde tüm periyotlar incelendiğinde, son periyot olan onuncu periyotta, turizm gelirinin varyansındaki değişimin % 97,25802’si turizm gelirinden, % 2,741983’ü tüfe aylık yüzde değişiminden kaynaklandığı görülmektedir.

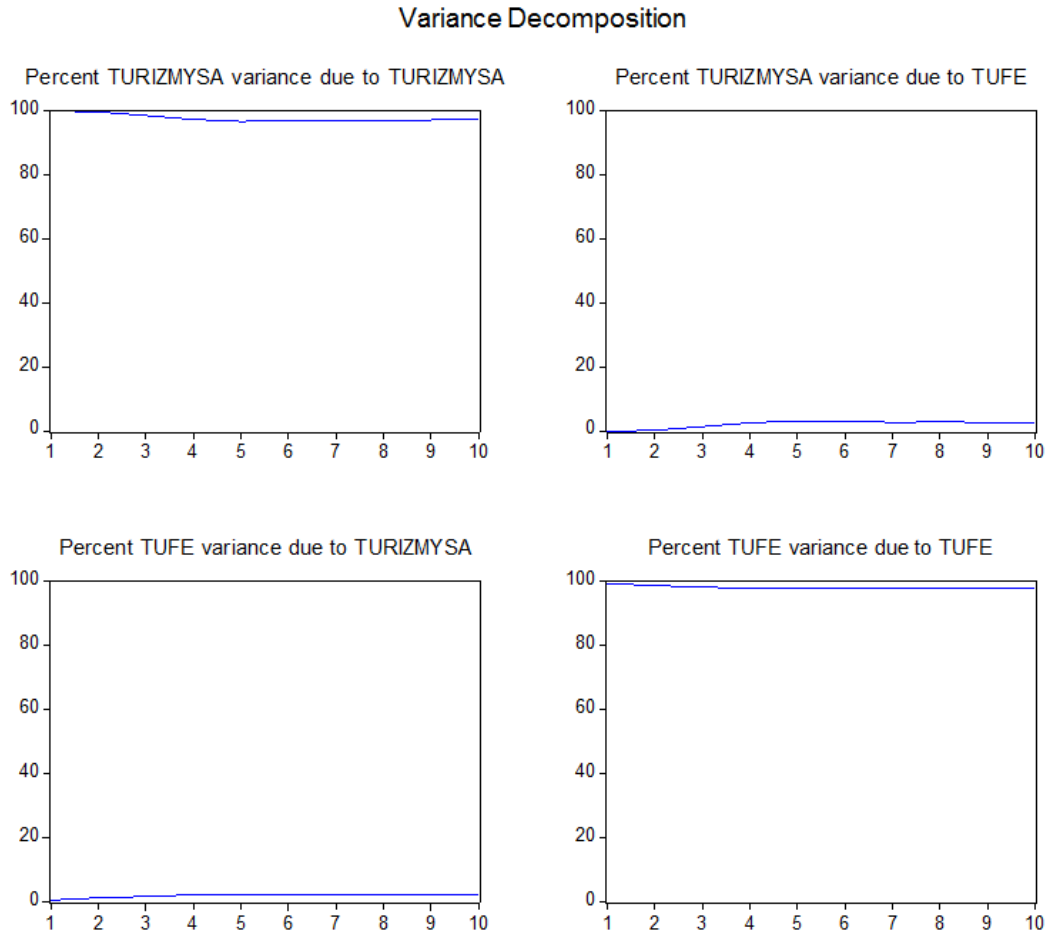
Tablo 7: TÜFE Aylık Yüzde Değişimi Varyans Ayrıştırması

Variance Decomposition of TUFE:			
Period	S.E.	TURIZMYSA	TUFE
1	0.732667	0.548752	99.45125
2	0.748129	1.255381	98.74462
3	0.757586	1.690875	98.30912
4	0.772548	2.230589	97.76941
5	0.812968	2.126610	97.87339
6	0.814133	2.121113	97.87889
7	0.817436	2.161792	97.83821
8	0.822742	2.208404	97.79160
9	0.828123	2.180276	97.81972
10	0.828241	2.184395	97.81561

Tablo 7’deki değerler, tüfe aylık yüzde değişiminin varyansındaki değişimin ne kadarının kendisinden, ne kadarının turizm gelirinden kaynaklandığını göstermektedir. Bu değerlere göre, birinci periyotta tüfe aylık yüzde değişiminin varyansındaki değişimin % 99,45125’i kendisinden, % 0,548752’si turizm gelirinden kaynaklanmaktadır. İkinci periyotta, tüfe aylık yüzde değişiminin varyansındaki değişimin % 98,74462’si kendisinden, % 1,255381’i turizm gelirinden kaynaklanmaktadır. Bu şekilde tablonun tüm değerleri incelendiğinde, onuncu periyotta görülmektedir ki, tüfe aylık yüzde değişiminin varyansındaki değişimin % 97,81561’i tüfe aylık yüzde değişiminden, % 2,184395’i turizm gelirinden kaynaklanmaktadır.

Tablo 6 ve Tablo 7’de gösterilmekte olan varyans ayrıştırmaları, aşağıda grafik gösterimle sunulmaktadır:

Grafik 12: Varyans Ayrıştırması



Grafik 12’de görülmektedir ki, turizm geliri ile tüfe aylık yüzde değişimi değişkenleri arasında çok az bir etkileşim söz konusudur. Bu etkileşimin yok denecek kadar az olduğu, Granger nedensellik testlerinde reel olarak daha net bir şekilde görülecektir.

2003:1-2011:12 dönemi için, turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişiminin birbiriyle olan nedensellik ilişkisi, Granger nedensellik testi ile araştırılmıştır. Granger nedensellik testi sonuçları Tablo 8, Tablo 9 ve Tablo 9’da sunulmuştur.

Tablo 8: Granger Nedensellik Testi Sonucu

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
TURIZMYSA does not Granger Cause TUFE	103	0.51627	0.72393
TUFE does not Granger Cause TURIZMYSA		1.91897	0.11366

Tablo 8’de Granger nedenselliği için H_0 temel hipotezlerimiz görülmektedir. İlk satırdaki temel hipotez şu şekildedir:

H_0 : Turizm geliri tüfe aylık yüzde değişiminin nedeni değildir.

Bu satırda görüldüğü üzere probability değeri 0,72393 çıkmıştır, yani anlamsızdır ve H_0 reddedilemez denir. İncelenen dönem için “turizm geliri tüfe aylık yüzde değişiminin nedeni değildir” sonucuna ulaşılmaktadır.

İkinci satırda görülen temel hipotezimiz şu şekildedir:

H_0 Tüfe aylık yüzde değişimi, turizm gelirinin nedeni değildir.

Bu satırda görüldüğü üzere probablity değeri 0,11366 çıkmıştır, yani anlamsızdır ve H_0 reddedilemez denir. İncelenen dönem için tüfe aylık yüzde değişimi, “turizm gelirinin nedeni değildir” sonucuna ulaşılmaktadır.

Granger nedensellik sonuçlarına göre, turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişimi arasında, iki taraflı ya da tek taraflı bir nedensellik söz konusu değildir.

Değişkenler arasında Granger nedenselliğini test edebilmek için, bir diğer yöntem Wald testi’dir. Wald testi sonuçları ise aşağıda görüldüğü gibidir:

Tablo 9: Granger Nedenselliği Wald Testi Sonuçları (Turizm Geliri Bağımlı Değişken)

Dependent variable: TURIZMYSA			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
TUFE	7.675875	4	0.1042
All	7.675875	4	0.1042

Tablo 10: Granger Nedenselliği Wald Testi Sonuçları (Tüfe Aylık Yüzde Değişimi Bağımlı Değişken)

Dependent variable: TUFE			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
TURIZMYSA	2.065088	4	0.7238
All	2.065088	4	0.7238

Wald testi sonuçlarına göre, her iki değişken ayrı ayrı bağımlı değişken olduğunda, probability değerleri anlamsız çıkmıştır. Yani Wald testi de değişkenlerimiz arasında nedensellik olmadığını göstermektedir.

Granger nedensellik testine göre ve Wald testine göre de elde edilen sonuçlar ortak bulgular vermektedir. Ayrıca varyans ayrıştırması grafiklerimizle de paralel sonuçlar elde edilmiştir.

SONUÇ

Bu çalışmada turizm sektörünün enflasyon üzerinde etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Bunun için çalışma boyunca turizmi temsilen “turizm geliri”, enflasyonu temsilen de “tüketici fiyat endeks rakamları aylık yüzde değişimi” değişken olarak alınmıştır. Analizlerde 2003: 1 - 2011: 12 arası dönem için Türkiye’ye ait veriler kullanılmış ve veriler aylık olarak alınmıştır.

Turizm ve enflasyon arasındaki etkileşimi inceleyebilmek için Ewiev programında VAR (Vektör Auto Regression) yöntemi kullanılmış ve Granger nedensellik testi yapılmıştır.

Analizler yapılmadan önce her iki değişkenin de serilerindeki mevsimsellik durumu incelenmiş ve turizm geliri değişkeninde mevsimsellik tespit edilmiştir. Analizi yapabilmek için turizm geliri serisi öncelikle hareketli ortalama metodu ile mevsimsellikten arındırılmıştır.

Hareketli ortalama metodu ile mevsimsellikten arındırılan turizm geliri ile TÜFE aylık yüzde değişimi değişkenlerinde birim kök testi uygulanarak durağanlıkları kontrol edilmiştir. Her iki değişkene ait seride de birim kök bulunamamış ve serilerin düzeyde (sıfıncı dereceden) durağan oldukları tespit edilmiştir.

Serilerdeki durağanlık ortaya konulduktan sonra VAR analizi yapılmıştır. Daha sonra VAR’da kararlılık testi yapılarak değişkenlerde kararsızlık olmadığı görülmüştür. Yani bir bakımdan değişkenlerin durağanlığının sağlanması yapılmıştır.

Değişkenlerin kararlılığı gösterildikten sonra ise etki-tepki grafikleri ile turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişimi değişkenlerinin birinde meydana gelen bir birim şoka, diğerinin verdiği tepki gösterilmiştir. Etki-tepki grafiklerinin ardından turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişimi değişkenlerine ait varyans analizleri tablolarla verilmiştir. Bu tabloların açıklamalarında değişkenlerin varyanslarındaki değişimlerin ne kadarının kendisinden, ne kadarının diğer değişkenden kaynaklandığı ifade

edilerek anlatılmıştır. Bu tablolarla VAR analizi sonlandırılarak, Granger nedensellik testlerine geçilmiştir.

Granger nedensellik testleri ile turizm geliri ve tüfe aylık yüzde değişimi arasında herhangi bir nedensellik olup olmadığı araştırılmıştır. Yapılan nedensellik sonuçlarına göre turizmden enflasyona, ya ad enflasyondan turizme yönelik bir nedensellik bulunamamıştır. Yani buna göre, turizm sektörü enflasyonun nedeni değildir, enflasyon da turizm sektörünün nedeni değildir denebilir.

Literatür kapsamlı bir şekilde tarandığında, turizmle enflasyonun ilişkisini istatistiksel olarak inceleyen çalışmaya rastlanmamıştır. Bunun olası bir nedeninin, turizm ile enflasyonun birbirini ciddi anlamda etkileyen olgular olmadığının düşünülmesi olabilir. Nitekim bu çalışmanın sonucunda da bu yönde bulgular elde edilmiştir. Ancak içeriğinde turizmi ve enflasyonu konu alan kaynaklarda, genel kabul olarak turizmin enflasyonist bir etkisi olduğundan bahsedilmektedir. Turizm ile piyasaya para girişi olduğu için, özellikle turizmin hareketli olduğu yaz aylarında enflasyonun artması beklenmektedir. Ancak elde edilen bulgular böyle bir reel etkinin olmadığını göstermektedir.

KAYNAKLAR

- ASLAN, A. (2008). Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Turizm İlişkisi Üzerine Ekonometrik Analiz, *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, No: 24. Erişim: 07.07.2012, http://mpira.ub.uni-muenchen.de/10611/1/MPRA_paper_10611.pdf
- BAHAR, O. (2006). Turizm Sektörünün Türkiye’nin Ekonomik Büyümesi Üzerindeki Etkisi: VAR Analizi Yaklaşımı, *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 13(2), 137-150.
- BARAN, G. (2010). *Turizmde Talep Tahmini: Türkiye Turizm talebinin Zaman Serisi Analizi ile Tahmini*. (Uzmanlık Tezi). T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü, Ankara.
- BOZDAĞ, C. E. (1991). *Enflasyonun Sistem Dinamiği Yöntemi İle İncelenmesi*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- ÇİL YAVUZ, N. (2006). Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisinin Testi: Yapısal Kırılma ve Nedensellik Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7 (2), 162-171.
- DAĞLIOĞLU, S. (2010). *Turizm Gelişmesinin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkilerinin Ekonometrik Analizi*. (Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Kültür ve Turizm Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Ankara.
- GÜL, E., YAVUZ, H. (2011). Türkiye’de Kamu Harcamaları İle Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi 1963-2008 Dönemi, *Maliye Dergisi*, Sayı: 160, 72-85. Erişim Tarihi: 10.07.2012, http://dergiler.sgb.gov.tr/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/160/004.pdf
- KAYKUSUZ, M. (2004). *Enflasyon Hedeflemesi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/enfhed.doc Erişim tarihi: 26/08/2012
- KIRBAŞ KASMAN, S., KASMAN, A. (2004). Turizm Gelirleri ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Eşbütünleşme ve Nedensellik İlişkisi. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*. 19 (220), 122-131.
- KOZAK, N. KOZAK, M. A., KOZAK, M. (2001). *Genel Turizm İlkeler-Kavramlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- ÖNDER, K. ve DURGUN, A. (2008). *Effects of tourism sector on the employment in Turkey: an econometric application*. Paper presented at the First international conference on management and economics (ICME 2008): Current issues in emerging economies in global perspective, Albania, 28-29.
- TARI, R., BOZKURT, H. (2006) Türkiye’de İstikrarsız Büyümenin Var Modelleri İle Analizi, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, Sayı: 4, 1-28.

- TUNÇ HUSSEİN, A.; SAÇ, F. (2008). *Genel Turizm Gelişimi Geleceği*. Ankara: Siyasal Yayınevi.
- YILDIRIM, J. ve ÖCAL, N. (2004). Tourism and Economic Growth in Turkey, *Gazi Üniversitesi, Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, Sayı 15: 52-53.
- YILDIZ, Z. (2007), *Turizmin Bölgesel Kalkınmaya Sağladığı Katkılar ve Göller Bölgesi Uygulaması*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, İstanbul.

http://www.yildiz.edu.tr/~tastan/teaching/ch18_handout6.pdf Eri



IJBEMP



International Journal of Business, Economics and Management Perspectives
Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi

ISSN: 2458-8997

Yıl: 1, Sayı: 1, Ocak 2016, s. 58-72

Dr. Aysun ÖZEN

Nevşehir Hacıbektas Veli Üniversitesi, İİBF

Prof. Dr. Ekrem ERDEM

Erciyes Üniversitesi, İİBF

FİNANSAL KISITLARIN YATIRIMLAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ FİRMALARI ÜZERİNE BİR İNCELEME¹

¹ Bu çalışma, Aysun Eser ÖZEN'in "FİNANSAL KISITLARIN YATIRIMLAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA" isimli doktora tezinden türetilmiştir

FINANSAL KISITLARIN YATIRIMLAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ FİRMALARI ÜZERİNE BİR İNCELEME

Öz

Asimetrik bilgidен kaynaklanan finansal piyasa aksaklıkları, firmaların yatırımlarını finanse etmekte kullandıkları dışsal fonların maliyetini artırmakta, içsel fonların maliyeti ile dışsal fonların maliyeti arasında bir fark ortaya çıkmaktadır. Bu şartlar altında, firmalar ya hiç dışsal fon temin edememekte ya da dışsal fonlara yüksek maliyetlerle erişebildiklerinden yatırımlarının maliyetleri artmaktadır. Finansal kısıtlılık olarak adlandırılan bu durum, firmaların yatırımlarını ve nihai olarak ekonomideki toplam yatırımları ve refah düzeyini olumsuz etkilemektedir. Bu çalışmada, Türkiye’de finansal kısıtların firma yatırımları üzerindeki etkilerinin analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, Türkiye imalat sanayiinde faaliyet gösteren ve hisseleri Borsa İstanbul’da (BİST) işlem gören 125 imalat sanayii firması üzerine odaklanılmakta, 1998-2010 dönemini kapsayan ve finansal kısıtlı olduğu öngörülen 76 firmaya ait dengeli bir panel veri seti kullanılmaktadır. Bulgular, Türkiye imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmaların finansal kısıtlarla karşı karşıya bulunduğunu ve yatırımlarının finansal kısıtlardan olumsuz etkilendiğini ortaya koymaktadır. Buna göre, söz konusu firmalar yatırımlarını finanse ederken önemli ölçüde içsel fonlara (nakit akışları) bağımlı olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Firma yatırımları, finansal kısıtlar, yatırımların nakit akışlarına duyarlılığı, Türkiye imalat sanayii, Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM).

EFFECT OF FINANCIAL CONSTRAINTS ON INVESTMENT: THE CASE OF TURKISH MANUFACTURING INDUSTRY FIRMS

Abstract

Financial market failure, originated from asymmetric information, increase the cost of external funds that firms use to invest, and there will be a gap between the costs of internal and external finance. In this case, investment cost for firm increases because of either firms’ can not obtain external funds or they can obtain external funds with high cost. This situation defined as financial constraint affects firms’ investment, aggregate investment and welfare in economy ultimately. In this study, it is aimed to analyze the effect of financial constraints on firm investment and to evaluate policy recommendations developed for eliminate these possible unfavorable effects. In this framework, this study concentrates on firms that operate in Turkish manufacturing industry and that are quoted in Borsa İstanbul (BİST). A balanced panel data set that contains 125 firms and ranges from 1998 to 2010 is used. Findings reveal that, firms operating in Turkish manufacturing industry are faced with financial constraint and their investments are adversely affected by financial constraints. Accordingly, these firms are severely dependent on internal funds (cash flows) when financing their investment.

Key Words: Firms’ investment, financial constraint, investment-cash flow sensitivity, Turkish manufacturing industry, BİST, Generalised Method of Moments (GMM).

1. GİRİŞ

Başarılı iktisat politikalarının oluşturulması ve uygulanabilmesi ekonomik olayların nedenlerinin, işleyişinin ve sonuçlarının iyi anlaşılmasını gerekli kılmaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişen ekonomilerde ve gelişmiş ülkelerde son yıllarda ortaya çıkan krizler, politika yapıcılarının ve uygulanan iktisadi politikaların sıkça sorgulanmasına ve yeni arayışların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bütün ekonomilerde uygulanan ekonomi politikaları nihai olarak ekonomideki refah düzeyinin artırılmasını hedeflemektedir. Refah düzeyinin artması için ekonomideki tüm kaynakların atıl kalmayacak şekilde kullanılması ve üretim düzeyinin artırılması gerekmektedir.

Kaynakların üretime yönlendirilmesinde ise finansal piyasaların rolü son derece önemlidir. Gelişmiş ve derinliği artmış finansal piyasaların bulunduğu bir ekonomide, reel kesim üretim faaliyetlerinin ve yatırımlarının finansmanında firma dışı kaynaklara (dışsal fonlar) kolaylıkla yönelerek, üretim ve yatırım kararlarını geciktirmeden yerine getirebilirler. Aksi durumda, firma dışı kaynakların yeterli düzeylerde olmadığı ve/veya firma tarafından erişilir olmadığı durumlarda, üretim ve yatırımın finansmanı firma içi kaynaklarla (içsel fonlar) gerçekleştirilirken, bu fonların elde edilebilmesi için belli bir süre beklenilmesi ve bu süre zarfında da üretimin ve/veya yatırımın ertelenmesi gündeme gelebilir. Doğaldır ki bu durum firma yatırımlarını ve makro boyutta ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir.

İyi işleyen finansal piyasalar yoluyla, ekonomideki kaynaklar etkin yatırımlara ve üretime dönüşebilmektedir. Finansal piyasalarda ortaya çıkan problemler ve aksaklıklar ise reel sektörün ihtiyacı olan kaynaklara ulaşamamasına, yatırımda, istihdamda, üretimde daralmaya ve nihai olarak refahta azalışa neden olmaktadır. Yaşanan finansal krizlere bağlı olarak artan belirsizlik ve paralelinde risk düzeyinin de artması nedeniyle, genellikle finansal kurumlar firmalara yönelik kredilerini daraltmakta, yatırımları olumsuz etkileyecek finansal kısıtlar (financial constraints) ortaya çıkmaktadır.

Litaratür incelendiğinde finansal kısıt kavramı ile genellikle yatırım, üretim, araştırma-geliştirme vb. faaliyetlerini finanse etmek için içsel fonları yetersiz olan firmaların, dışsal fonlara da ancak yüksek maliyetlerle erişebilmesi ya da hiç erişememesinin kastedildiği görülmektedir.

Maeseneire ve Claeys'e (2006) göre finansal kısıt, finanse edilecek şirket ya da projenin gerçek riskini doğru bir şekilde yansıtan bir finansman maliyeti veri iken, bir firmanın yeterli derecede finansman sağlayamaması durumunu ifade etmektedir.

Günümüzde, finansal kısıtların firmaların yatırım kararlarındaki rolünü inceleyen geniş bir ampirik literatür oluşmuştur. Yaklaşık son yirmi yıldır, içsel fonların (nakit akışı) mevcudiyetinin firmaların yatırım kararlarının temel belirleyicisi olup olmadığı ve bunun da firmalar açısından finansal kısıt göstergesi olup olmadığının sorgulanması konusuna yoğunlaşmıştır. Literatürde, yatırımların nakit akışlarına duyarlılığı (investment cash flows sensitivity), asimetrik bilgidan kaynaklanan finansal piyasa aksaklıklarına atfedilmektedir.

Modigliani ve Miller'e (1958) göre, bir tam rekabet piyasasında finansal faktörler reel yatırım kararlarını etkilememekte ve yatırım harcamalarındaki değişimler bu yatırımlara ait kârlılık beklentileri ile açıklanmaktadır. O zamandan beri birçok araştırma göstermiştir ki, Modigliani ve Miller teoremi eksik rekabet piyasalarında işlememekte, bu tür piyasalarda firmaların yatırımları büyük ölçüde finansal kısıtlardan etkilenmektedir. *Fazzari, Hubbard ve Petersen'in-FHP (1988)* öncü çalışmasını takiben, asimetrik bilgidan (asymmetric information) kaynaklanan finansal piyasa aksaklıklarının neden olduğu finansal kısıtların, firma yatırımları üzerindeki etkilerini analiz eden ampirik çalışmaların sayısı hızla artmıştır.

Finansal kısıtlılığın ölçümü açısından literatürde iki farklı görüş hâkimdir. Finansal kısıtlar ve yatırımlar arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürün önemli bir kısmı, asimetrik bilgidan kay-

naklanan finansal piyasa aksaklıklarının firmalar açısından finansal kısıt yaratarak, yatırımları ve firmaların diğer reel politikalarını olumsuz etkileyeceğini savunmakta ve finansal kısıtların göstergesi olarak genellikle yatırımların nakit akışlarına duyarlılığını kullanmaktadır. Bu görüş *FHP*'nin öncü çalışması ile dikkat çekmeye başlamıştır. Bu gruptaki belli başlı çalışmalar; *Schiantarelli ve Sembenelli (1996)*, *Lhabitant ve Tinguely (2001)*, *Oliveira ve Fortunato (2006)*, *Pal ve Kozhan (2008)*, *Bond ve Söderbom (2009)*, *Ismailv.d., (2010)* gibi çalışmalardır. *FHP* ile birlikte başlayan, yatırımın içsel finansmana yüksek duyarlılığının finansal kısıtların bir göstergesi olduğuna dair görüş, *Kaplan ve Zingales'in (1997)* çalışması ile eleştirilmiş olup yazarlar firmaların finansal kısıtlı olarak sınıflanması konusunda ve yatırımlarının nakit akışlarına duyarlılığı konusunda tamamen farklı görüşler ileri sürmüşlerdir. *Kaplan ve Zingales'* destekleyecek mahiyetteki belli başlı çalışmalar ise şunlardır: *Almeida ve Campello (2001)*, *Calmes (2001)*, *Cleary (2002)*, *Changv.d., (2007)*, *Chen ve Chen (2012)*.

Bu çalışmada elde edilen bulgular, *FHP*'nin bulgularını destekleyecek mahiyette olup, analiz grubundaki firmaların yatırımları ile nakit akışları arasında pozitif bir duyarlılık tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu firmaların yatırımları finansal kısıtlardan olumsuz etkilenmektedir.

2. VERİLER VE DEĞİŞKENLER

Çalışmada, hisseleri Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören 125 imalat sanayii firmasının 1998-2010 yıllarına ait yıllık finansal verileri kullanılmış, bunlardan 76'sının finansal kısıtlı olduğu öngörülmüştür. Verilerin büyük çoğunluğu FİNNET Mali Analiz Programı kullanılarak derlenmiştir. Eksik veriler BİST tarafından yayınlanan orijinal firma bilançoları ve gelir tablolarından, faaliyet raporlarından, ya da firmaların web sitelerinde yayınlanan mali tablolardan alınarak tamamlanmıştır. Analiz döneminin 1998-2010 yılları arası olarak seçilmesinin nedeni, dengeli bir panel veri setinin oluşturulmak istenmesidir. Firmaların bu yıl aralığındaki bütün değişkenlerine ait verileri tamdır. Aslında BİST'te işlem gören firma sayısı daha fazla olmakla birlikte, bazı yıllara ait verileri temin edilemeyen firmalar analiz dışı bırakılmıştır.

Finansal kısıtlılığın göstergesi olarak, yatırımların nakit akışlarına duyarlılığı dikkate alınmıştır. Bunun nedeni, yatırımların nakit akışlarına duyarlılığının finansal kısıtlılığın varlığının iyi bir göstergesi olduğuna dair genel bir kanı olması ve birçok çalışmada bu göstergenin kullanılmasıdır.

Finansal kısıtların yatırımlar üzerindeki etkisini analiz etmek üzere yapılan analizlerde kullanılan değişkenler ve açıklamaları aşağıdaki gibi olup değişkenlerin hesaplanması Tablo 1'de görülmektedir.

- **Bağımlı Değişken: Firma Yatırımları (YS):** Firma yatırımları sermaye harcaması (capital expenditure) şeklinde tanımlanmaktadır. Analizlerde kullanılan firma sermaye harcaması rakamları, FİNNET mali analiz programı kullanılarak derlenmiştir. Sermaye harcamaları firma bilançolarında satın alınan, imal veya inşa edilen maddi duran varlıkları ifade etmektedir. Sermaye harcamaları sermayeye bölünerek, oran haline dönüştürülmüştür.
- **Bağımsız Değişkenler:** Çalışmada finansal piyasa aksaklıklarını ölçen, firma yatırımlarının içsel finansman yeteneğini ölçen ve firmaların büyüme fırsatlarını ölçen değişkenler kullanılmıştır. Bunlar firma ölçeği, yaşı, kâr payı ödeme durumu, kaldıraç oranı, duran varlıkların toplam aktif içindeki payı, faiz karşılama gücü, finansal boşluk oranlarıdır.

Tablo 1'de görülen bağımsız değişkenlerden firma yaşı ve kâr payı ödeme durumu hariç, diğer değişkenlerin tamamı oran cinsinden ifade edilmiştir. Değişkenlerin logaritmik değerlerinin kullanılmamasının nedeni, verilerin içinde yer alan negatif değerleri kapsam dışı bırakmamaktır.

Geçmiş dönem yatırım sermaye oranı, aşağıdaki finansal değişkenler kadar, geçmiş dönem firma yatırımlarının da cari dönem firma yatırımları üzerindeki etkisini ortaya koymak üzere

analize dâhil edilmiştir.

Nakit akışları (cash flow), faaliyet geliri ile amortisman toplamından oluşmaktadır. Literatürde, özellikle finansal piyasa aksaklıklarının varlığı durumunda, firma yatırımlarının nakit akışlarına duyarlı olduğu ve firmaların nakit akışlarıyla yatırımları arasındaki pozitif ilişkinin (yatırımların nakit akışlarına duyarlılığının), firmaların finansal kısıtlılığının bir göstergesi olduğu kabul edilmektedir. Finansal piyasalardan yeterince borçlanamayan firmaların yatırımları, içsel fonlara aşırı duyarlıdır. Nakit akışları da içsel fonların önemli bir göstergesidir. Ekonometrik analizde kullanılan diğer değişkenler ise firmanın büyüme fırsatlarının ya da likiditesinin gösterge değişkenleri olan ve firma yatırım harcamalarını etkilediği kabul edilen değişkenlerdir. Literatürde bu değişkenlerin farklı yatırım-nakit akışı duyarlılık düzeyleri ile ilgisi ortaya konulmaktadır.

Faiz karşılama gücü (interest coverage ratio), firmanın riskliliği ile ters orantılı olan ve bu yüzden firmanın dışsal finansman sağladığında katlanmak zorunda olduğu maliyetlerin bir göstergesi olduğu kabul edilen orandır.

Kaldıraç oranı (Leverage), firmanın yatırımların nakit akışlarına duyarlılığını ve tabii ki firma yatırım harcamalarını etkilediği kabul edilen başka bir orandır. Çalışmada kullanılan kaldıraç oranı toplam borcun sermayeye oranı şeklinde hesaplanmıştır.

Duran varlıkların (fixed assets) toplam aktife (total assets) oranı, aktiflerin değerine bağlı olarak firmanın borçlanabilirliğinin bir göstergesi kabul edilir. Eğer oran düşükse, firma ödünç almada zorluk çekecektir. Bu da finansal kısıtlılık düzeyini artıracaktır.

Finansal boşluk (slack), nakit akışları gibi içsel likiditenin bir göstergesi olarak kullanılan ve yatırımları doğrudan etkileyebilen bir değişkendir. Firmalar dışsal finansmana erişmede güçlük yaşamadıkça, nakit rezervlerini yüksek tutmak istemezler. Hovakimian'a (2009) göre finansal boşluk düzeyinin yüksek olması potansiyel finansal kısıtlılığın bir göstergesidir. Çalışmada kullanılan finansal boşluk değişkeni Cleary'nin (1999) önerdiği ve birçok araştırmacı tarafından kullanılan Cleary indeksi yardımıyla hesaplanmıştır. Buna göre Finansal Boşluk= (hazır değerler + menkul kıymetler) + 0,7*(kısa vadeli alacaklı hesaplar) + 0,5*(stoklar) – (kısa vadeli borçlu hesaplar) formülünden hareketle hesaplanmıştır. Türkçe literatürde tam karşılığı bulunamayan finansal boşluk kavramı, bir yatırım fırsatı çıktığında kullanılmak üzere hazırda bekletilen likiditeyi ifade etmektedir.

Kâr payı ödeme (dividend pay out) değişkeni de, yine finansal kısıtlılığın bir göstergesi olarak sıklıkla kullanılan bir değişkendir. Firmanın düşük kâr payı ödemesi, firma yatırımlarının nakit akışlarına duyarlılığının yüksek olduğunun ve daha kısıtlı olduğunun göstergesi kabul edilmektedir. Firmaların büyüme fırsatlarını etkilediği için, kâr payı ödemesi firma yatırımları arasında da doğrudan bir ilişki vardır. Özellikle düşük kâr payı ödeyen firmaların, daha yüksek büyüme fırsatlarına sahip olduğu ve bundan dolayı daha çok yatırım yapması beklenmektedir. Buna göre, kâr payı ödemesi ile yatırımlar arasında negatif bir ilişki beklenmektedir. Birçok çalışmada bu değişkeni temsilen, firmaların nakit olarak ödedikleri kâr payları dikkate alınmaktadır. Ancak Türkiye'de ödenen kâr paylarına ilişkin yeterli istatistik veri bulunamadığı için, bu değişken kukla değişken olarak kullanılmıştır. Firmaların kâr payı ödemediği yıllara 1, ödemediği yıllara 0 değeri verilmiştir.²

Firma ölçeği (firm size) ve yaşı da (firm age), firma yatırımlarını ve büyüme fırsatlarını etkilediği kabul edilen diğer değişkenler olup firma ölçeği toplam aktiflerin büyüme oranı şeklin-

² Kâr payı ödemesini kukla değişken olarak kullanan çalışmalar için bkz., Özgür Arslan, Chrisostomos Florackis ve Aydın Özkan, "The Role of Cash Holdings in Reducing Investment-Cash Flow Sensitivity: Evidence From a Financial Crisis Period in an Emerging Market," *Emerging markets Review*, 7 (4), 2006, p.320-338., ve Toni M. Whited ve Guojun Wu, "Financial Constraint Risk," *Review of Financial Studies*, 19(2), 2006, p.531-559.

de alınmıştır. Firma ölçeğinin firma yatırımları üzerindeki etkisi, firmaya özgü özelliklere ve yönetim politikasına göre negatif veya pozitif olabilmektedir. Firma yaşı ise firmanın kurulduğu tarihten veri setinde kullanılan tarihe kadar geçen yılların sayısı şeklinde ifade edilmiştir. Firma yaşının, yatırımları belli bir seviyeye kadar pozitif, belli bir seviyeden sonra negatif etkilemesi beklenmektedir.

Ekonometrik analizlerde 1998-1999, 2000-2001, 2008 kriz yılları için kukla değişken kullanılmıştır ancak katsayılar anlamlı çıkmadığı için raporlanmamıştır.

Tablo 1. Analizde Kullanılan Değişkenler ve Tanımları		
	<i>Değişkenler</i>	<i>Hesaplanışı</i>
<i>ys(-1)</i>	Geçmiş Dönem Yatırım Sermaye Oranı	(Sermaye Harcaması/Sermaye) _{t-1}
<i>ys</i>	Yatırım Sermaye Oranı	Sermaye Harcaması / Sermaye
<i>nas</i>	Nakit Akışları Sermaye Oranı	(Faaliyet Geliri + Amortisman) / Sermaye
<i>fk</i>	Faiz Karşılama Gücü	(Vergi Öncesi Kâr + Finansal Gider) / Finansal Gider
<i>ko</i>	Kaldıraç Oranı	Toplam Borç/Sermaye
<i>duta</i>	Duran Varlık Toplam Aktif Oranı	Duran Varlık / Toplam Aktif
<i>fbs</i>	Finansal Boşluk (Slack)	Finansal Boşluk* / Sermaye
<i>kpo</i>	Kâr Payı Ödeme Durumu (Kukla)	Firmanın kâr payı ödediği yıllar 1, ödemediği yıllar 0 değerini almıştır.
<i>olcabo</i>	Firma Ölçeği	Aktif Büyüme Oranı
<i>yas</i>	Firma Yaşı	Firmanın kuruluş yılından itibaren geçen yıl sayısı

* Finansal Boşluk (Slack)= (Hazır Değerler + Menkul Kıymetler) + 0,7(Kısa Vadeli Alacaklı Hesaplar) +0,5(Stoklar) – Kısa Vadeli Borçlu Hesaplar

Değişken olarak kullanılan finansal oranların orijinal haline sadık kalınarak, bazı değişkenler toplam aktife oranlanmış, bunun dışında kalanlar ise sermayeye oranlanarak deflate edilmiştir.

3. METODOLOJİ, FİRMALARIN GRUPLANDIRILMASI VE BETİMLEYİCİ İSTATİSTİKLER

Finansal kısıtlılığın göstergesi olarak kabul edilen, firma yatırımlarının nakit akışlarına duyarlılığının tespitine yönelik regresyon hesaplamaları için, Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) kullanılarak Dinamik Panel Veri Analizi yapılmıştır.

Hovakimian (2009)'un yaklaşımından hareketle her bir firma için yatırımın nakit akışı duyarlılık katsayısı (nad) hesaplanmıştır.

$$ys_{it} = f(\text{kontrol değişkenleri}) + \alpha_i + \alpha_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Numaralı denklemde ys_{it} değişkeni, i firmasının t dönemindeki yatırımını temsil etmektedir. Nakit akışları firma yatırımlarını etkileyen tek değişken olmadığı için firma yatırımlarını doğrudan ya da dolaylı şekilde etkilediği kabul edilen faiz karşılama gücü, duran varlık/toplam aktif oranı, kaldıraç oranı, slack/sermaye oranı, kar payı ödeme durumu, firma ölçeği ve yaşı kontrol değişkeni olarak alınmıştır. α_i ve α_t sırasıyla sabit firma ve yıl etkilerini göstermektedir. (1) numaralı regresyon yoluyla elde edilen hata terimleri (ε_{it}), (2) numaralı denklem yoluyla yatırımların nakit akışlarına duyarlılık katsayısının (nad) elde edilmesinde kullanılmıştır.

Her bir firmanın yatırımlarının nakit akışlarına duyarlılığının hesaplanmasında (2) numaralı denklem kullanılmıştır.

$$nad = \sum_{t=1}^n \left(\frac{(na/s)_{it}}{\sum_{t=1}^n (na/s)_{it}} \times \varepsilon_{it} \right) - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Burada (nad) duyarlılık ölçüsünü, (na) nakit akışlarını, (s) sermayeyi, (i) firmayı, (t) yılı, (n) toplam firma sayısını, (ε_{it}) ise (1) numaralı denklemden elde edilen hata terimlerini göstermektedir. Buna göre kontrol değişkenleri de dikkate alındığında, nakit akışları yüksek olan firmaların yatırımları da yüksek olduğunda (NAD) katsayısı yüksek değerler almaktadır. Nakit akışları düşük olduğunda ise (NAD) katsayısı düşük değerler almaktadır. Eğer firmanın yatırımı nakit akışlarından etkilenmiyorsa, yüksek nakit akışı dönemlerindeki ortalama (ε_{it}), düşük nakit akışı dönemlerindeki ortalama (ε_{it})'den önemli ölçüde farklı olmayacaktır. Sonuç olarak, hata terimlerinin nakit akışlarıyla ağırlıklandırılmış ortalaması, basit aritmetik ortalamasından çok farklı olmamalıdır. Ancak bir firmanın yatırım harcamaları nakit akışları ile doğrusal ilişkiye sahipse, nakit akışlarıyla ağırlıklandırılmış hata terimleri ortalaması, hata terimlerinin basit aritmetik ortalamasından farklı olacaktır. Bu formüllerden hareketle, nakit akışları duyarlılık katsayılarına göre belirlenen firma gruplarına ait özet istatistikler Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. Yatırımların Nakit Akışlarına Duyarlılığına (NAD) Ait Özet İstatistikler		
	<u>Tüm Firmalar</u>	<u>PNAD Firmalar</u>
Otalama	0,012	0,038
En Büyük	0,198	0,198
0,90	0,067	0,085
0,75	0,032	0,085
Ortanca	0,008	0,025
0,25	-0,009	0,015
0,10	-0,043	0,007
En Küçük	-0,156	0,001
FİRMA SAYISI	125	76

Not: Veriler BİST'te işlem gören firmaların 1998-2010 yıllarına aittir. NAD (2) numaralı denkleme dayanılarak hesaplanmıştır. NAD değeri 0'ın üzerinde olan firmalar PNAD firmalar olarak gruplanmıştır.

Tablodan görüldüğü gibi, tüm firmalar için ortalama nakit akışı duyarlılık katsayısı 0,012'dir. Nakit akışı duyarlılık katsayısı 0'ın üzerinde olan firmalar pozitif nakit akışı duyarlılığına sahip firmalar, başka deyişle finansal kısıtlı firmalar olarak kabul edilmiştir. PNAD firma grubunun NAD ortalaması 0.038'dir. Bu sınıflandırmaya göre, firmaların 76'sının yatırımlarının nakit akışlarına duyarlılığı pozitifdir, yani finansal kısıtlı firmalardır. Bu firmaların BİST'te işlem gören firmalar olduğu düşünüldüğünde, bu sayı dikkat çekicidir. Çünkü halka arz yoluyla daha çok finansman imkânına kavuşabilen firmaların yatırımlarının, halen nakit akışlarına pozitif ve yüksek derecede duyarlı olması beklenmez. Bu beklenti, daha küçük ve finansman imkânları daha kısıtlı firmalar açısından daha çok ortaya çıkar.

Tüm firmalara ve yatırımları nakit akışlarına pozitif duyarlı olan firmalara (PNAD) ait betimleyici istatistikler Tablo 3, ve Tablo 4'te sunulmuştur. Değişkenlerin ortalama değerlerine bakıldığında, neredeyse bütün değişkenler bakımından PNAD firma grubunun ortalamalarının tüm firmalara ait değişkenlerin ortalamalarından yüksek olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 3. Tüm Firmalar İçin Betimleyici İstatistikler					
	<u>Gözlem Sayısı</u>	<u>Ortalama</u>	<u>Standart Sapma</u>	<u>Minimum</u>	<u>Maksimum</u>
ys	1625	0.9956	3.3635	0.0001	49.6316
nas	1625	14.8410	29.0693	0.0091	443.6486
duta	1625	0.4736	0.3322	0.0071	0.8795
ko	1625	5.5773	8.6229	0.0044	95.1950
fbs	1625	2.5237	9.4443	-20.3451	199.0933
fkq	1625	50.9374	388.6475	-283.7014	8569.5090
olcabo	1625	36.6937	98.6446	-75.9780	3550.4900
yas	1625	33.7894	11.9751	1	65
kpo	1625	0.3969	0.4894	0	1

Not: Tabloda BİST'te işlem gören 125 imalat sanayii firmasının, 1998-2010 yılları arasındaki verilerine ait betimleyici istatistikler yer almaktadır.

Tablo 4. Yatırımları Nakit Akışlarına Pozitif Duyarlı Firmalar (PNAD) İçin Betimleyici İstatistikler

	<u>Gözlem Sayısı</u>	<u>Ortalama</u>	<u>Standart Sapma</u>	<u>Minimum</u>	<u>Maksimum</u>
<i>ys</i>	988	1.2881	4.1911	0.0002	49.6316
<i>nas</i>	988	17.4049	34.8427	0.0091	443.6486
<i>duta</i>	988	0.4840	0.4037	0.0071	0.8795
<i>ko</i>	988	6.4120	10.1025	0.0044	95.1951
<i>fbs</i>	988	2.9589	11.8048	-20.3452	199.0933
<i>fkq</i>	988	61.2389	465.9826	-53.7700	8569.5090
<i>olcabo</i>	988	41.0702	123.1804	-75.9780	3550.4900
<i>yas</i>	988	34.3252	12.0319	1	65
<i>kpo</i>	988	0.4393	0.4965	0	1

Not: Tabloda BİST'te işlem gören 76 imalat sanayii firmasının, 1998-2010 yılları arasındaki verilerine ait betimleyici istatistikler yer almaktadır.

Yaş ortalamalarına bakıldığında PNAD firma grubunun yaş ortalamasının literatürde belirtilenin aksine yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Literatürde genellikle küçük ölçekli firmaların finansal kısıtlı olduğuna dikkat çekilmekle birlikte, çalışmadaki firmalar ölçek bakımından birbirine yakın ve BİST'te işlem gören nispeten büyük firmalardan oluşmakta, daha küçük ölçekli firmaları içermemektedir. Bu durum, *Hovakimian'ın (2009)* bulgularını destekleyecek mahiyettedir. Buna göre, büyük firmalardan oluşan küçük örnek gruplarında, yatırım nakit-nakit akışı duyarlılığı daha yüksektir.

4. AMPİRİK BULGULAR

GMM yöntemiyle, panel veri analizi yapılarak elde edilen sonuçlar, aşağıdaki tablolarda görülmektedir. Tablolardan görülebileceği gibi, bütün firma grupları için yapılan analizlerin test istatistiklerinin *p değerleri* (AR1, AR2, Hansen, Difference in Hansen) olması gereken kriter düzeylere uygun çıkmıştır. Buna göre, kurulan modellerin ve araç değişkenlerin geçerliliği doğrulanmıştır.

Modelde, araç değişkenlerin bir ile dört arası gecikmeli değerleri kullanılmış olup, her bir modeldeki araç değişken sayısı da farklılaşmaktadır. Tablo 5'te, 125 firmanın tamamının ve PNAD gruptaki firmaların verileri üzerine yapılan analizlerin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 5. Tüm Firmalar ve PNAD Firmalar İçin TWO-STEP SYS-GMM Panel Tahmini Regresyon Sonuçları

	<u>Tüm Firmalar</u>	<u>PNAD Firmalar</u>
<i>ys (-1)</i>	0.3957* (4.07)	0.3764* (4.31)
<i>nas</i>	0.1677* (5.35)	0.2424* (5.53)
<i>ko</i>	-0.3127* (-3.96)	-0.4820* (-4.79)
<i>duta</i>	1.0347** (2.00)	3.0031** (2.42)
<i>fbs</i>	-0.1155** (-2.39)	-0.1544* (-3.39)
<i>fkq</i>	-0.0001 (-1.52)	0.0001 (1.04)
<i>olcabo</i>	0.0059* (4.29)	0.0015** (2.24)
<i>yas</i>	0.0136** (2.10)	0.0409** (2.29)
<i>kpo</i>	-0.2844** (-2.52)	-3.0067** (-2.15)
<i>cons</i>	-1.0227** (-2.58)	-1.6405** (-2.54)

AR(1) (p-değeri)	(0.034)	(0.002)
AR(2) (p-değeri)	(0.663)	(0.317)
Hansen Test (p-değeri)	(0.854)	(0.715)
Difference in Hansen Test (p-değeri)	(0.642)	(0.207)
Araç Sayısı	19	16
Gözlem Sayısı	1249	836

Not: Tahmin edilen katsayıların t-istatistikleri parantez içerisinde verilmiştir. GMM tipi değişkenler *ys(-1)* ve *nas* olup bunların gecikme değerleri 0 ile 4 arasında değişik kombinasyonlarda kullanılmıştır. Ayrıca Roodman'ın (2009) önerilerini takiben, araç değişkenler olan *duta*, *ko*, *fsb*, *fkq*, *olcabo*, *yas* ve *kpo*'nun bir, iki ya da üç gecikmeli değerleri kullanılmıştır. AR(1) ve AR(2) testleri farklardaki otokorelasyonu, Hansen test overidentification sınırlamalarını (araçların ve aynı zamanda modelin yapısal geçerliliğini), Difference in Hansen test ise tüm araç setinin geçerliliğini test etmek için kullanılmıştır. * p < 0.01, ** p < 0.05, *** p < 0.10

Tablo 6'da, yine yatırımları pozitif nakit akışı duyarlılığına (PNAD) sahip olan, yani bu araştırmada finansal kısıtlı olduğu kabul edilen 76 firmanın, verilerinin analizinden hareketle ulaşılan sonuçlar ortaya konulmuştur. Bu tablonun bir önceki tablodan farkı, temel açıklayıcı değişken olan nakit akışlarına (*nas*) ilaveten, her bir modelde, diğer açıklayıcı değişkenlerin tek tek analize dâhil edilmiş olmasıdır. Bunun yapılmasının nedeni, her bir açıklayıcı değişkenin *nas* ile birlikte, firma yatırımlarını nasıl ve ne yönde etkilediğini daha net görebilmektir.

Aşağıda, analiz sonuçlarını gösteren tablolardan (Tablo 5 ve Tablo 6) hareketle, her bir analiz grubu için ulaşılan analiz sonuçları değişkenlerin yatırıma etkileri bazında özetlenmiştir.

Geçmiş dönem yatırımları (*ys(-1)*): Geçmiş dönem yatırımları firma yatırımları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki yaratmakta, geçmiş dönem yatırımlarındaki 1 birimlik artış, hem tüm firmalar grubunda hem de PNAD gruptaki firmaların yatırımlarında yaklaşık %40 artışa neden olmaktadır. Buna göre, geçmiş dönem yatırımlarının tüm firmaların yatırımları üzerindeki pozitif ve anlamlı etkisinin, PNAD grubun etkisinden kaynaklandığı söylenebilir.

PNAD grupta, *nas* dışındaki açıklayıcı değişkenler dikkate alınmaksızın yapılan analizde, geçmiş dönem yatırımlarının firma yatırımları üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Geçmiş dönem yatırımlarındaki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını yaklaşık %16 artırmaktadır.

Nakit akışları (*nas*): Firma yatırımlarının, esas açıklayıcı değişken olan nakit akışlarına duyarlılık düzeyi, firmanın finansal kısıtlılığı hakkında da bilgi vermektedir. Nakit akışlarının yatırımlar üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlı olup, nakit akışlarındaki 1 birimlik artış, tüm firmaların yatırımlarında yaklaşık %17-18 artış, PNAD firmaların yatırımlarında ise yaklaşık 20-25 artış yaratmaktadır. Bu sonuç firmaların finansal kısıtlılığı açısından çok önemli bir göstergedir ve söz konusu firmaların büyük ölçüde finansal kısıtlı olduğunu göstermektedir.

Diğer açıklayıcı değişkenler dikkate alınmaksızın, nakit akışlarının geçmiş dönem yatırımları ile birlikte yatırımlar üzerindeki etkisi PNAD grupta pozitif ve anlamlıdır. Nakit akışlarındaki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını yaklaşık %1 artırmaktadır. Pozitif ve anlamlı olmakla birlikte, bu etki düzeyi oldukça düşüktür.

Kaldıraç oranları (*ko*): Kaldıraç oranının yatırımlar üzerindeki etkisinin gerek tüm firmalar, gerekse PNAD gruptaki firmalar açısından negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Kaldıraç oranlarındaki 1 birimlik artış, tüm firmaların yatırımlarını yaklaşık %36 PNAD gruptakilerin yatırımlarını ise yaklaşık %45 azaltmaktadır. PNAD firmalar finansal kısıtlı oldukları için ya dışsal finansman kaynaklarını temin edememekte, ya da çok yüksek maliyetlerle temin edebilmektedir. İkinci alternatif dikkate alındığında, çok yüksek maliyetlerle borçlanarak yatırım yapmak makul olmayacağı için, bu firmaların yatırımları olumsuz etkilenecektir.

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında, kaldıraç oranının PNAD grubun yatırımları üzerindeki etkisi negatif ve anlamlıdır. Kaldıraç oranındaki 1 birim-

lik artış, yatırımları %36-45 arasında azaltmaktadır.

Duran varlıkların toplam aktiflere oranı (dura): Duran varlıkların toplam aktiflere oranının yatırımlar üzerindeki etkisinin, tüm firmalar ve PNAD firmalarda pozitif, çok yüksek ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Duran varlıkların toplam aktiflere oranındaki 1 birimlik artış, tüm firmaların yatırımlarını yaklaşık iki katı PNAD firmaların yatırımlarını ise iki katından fazla artırmaktadır. Bu oran çok yüksek olmakla birlikte, ilişkinin anlam düzeyi düşüktür

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında, firmaların duran varlıklarının toplam aktiflerine oranı, yatırımlarını pozitif, çok yüksek ve anlamlı düzeyde etkilemektedir. Duran varlıkların toplam aktiflere oranındaki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını yaklaşık iki katından fazla artırmaktadır. Bu oran çok yüksek olmakla birlikte, ilişkinin anlam düzeyi düşüktür.

Tablo 6. PNAD Firmalar İçin TWO-STEP SYS-GMM Panel Tahmini Regresyon Sonuçları (Bireysel Değişkenler Bazında)

	<u>MODEL</u> <u>1</u>	<u>MODEL</u> <u>2</u>	<u>MODEL</u> <u>3</u>	<u>MODEL</u> <u>4</u>	<u>MODEL</u> <u>5</u>	<u>MODEL</u> <u>6</u>	<u>MODEL</u> <u>7</u>	<u>MODEL</u> <u>8</u>
<i>ys(-1)</i>	0.1579* (5.47)	0.2109* (4.83)	0.2293* (4.23)	0.1638* (5.70)	0.1532** (2.21)	0.1378* (4.40)	0.2658* (5.21)	0.2009* (3.13)
<i>nas</i>	0.0850* (10.65)	0.1022 (6.77)	0.0649* (4.55)	0.0900* (9.52)	0.0877* (6.68)	0.0840* (10.19)	0.0616* (8.40)	0.0787* (7.19)
<i>ko</i>		- 0.1101** (-2.02)						
<i>duta</i>			1.3811** * (1.89)					
<i>fbs</i>				- 0.0203** (-2.40)				
<i>fkg</i>					0.0001** (2.00)			
<i>olcabo</i>						0.0008* (4.73)		
<i>yas</i>							0.0165** (2.13)	
<i>kpo</i>								-0.0532 (-0.13)
<i>constant</i>	-0.4803* (-3.46)	-0.1510 (-1.05)	- 0.9518** (-2.06)	-0.5128* (-3.35)	-0.5404* (-2.69)	-0.4540* (-3.12)	-0.9340* (-3.05)	-0.4443** (-2.33)
<i>AR(1) (p-değeri)</i>	(0.013)	(0.015)	(0.020)	(0.011)	(0.024)	(0.013)	(0.005)	(0.033)
<i>AR(2) (p-değeri)</i>	(0.971)	(0.671)	(0.940)	(0.977)	(0.970)	(0.994)	(0.973)	(0.965)
<i>Hansen Test (p-değeri)</i>	(0.316)	(0.413)	(0.777)	(0.277)	(0.317)	(0.396)	(0.527)	(0.201)
<i>Difference in Hansen Test (p-değeri)</i>	(0.602)	(0.954)	(0.343)	(0.789)	(0.304)	(0.995)	(0.810)	(0.935)
<i>Araç Sayısı</i>	72	73	22	72	70	73	18	69
<i>Gözlem Sayısı</i>	911	911	759	911	836	911	836	760

Not: Tahmin edilen katsayıların t-istatistikleri parantez içerisinde verilmiştir. GMM tipi değişkenler *ys(-1)*, *nas* ve her bir modeldeki ilave değişken olup bunların gecikme değerleri 0 ile 4 arasında değişik kombinasyonlarda kullanılmıştır. Ayrıca Roodman'ın (2009) önerilerini takiben, araç değişkenler olan *duta*, *ko*, *fbs*, *fkg*, *olcabo*, *yas* ve *kpo*'nun bir, iki ya da üç gecikmeli değerleri kullanılmıştır. AR(1) ve AR(2) testleri farklardaki otokorelasyonu, Hansen test overidentification sınırlamalarını (araçların ve aynı zamanda modelin yapısal geçerliliğini), Difference in Hansen test ise tüm araç setinin geçerliliğini test etmek için kullanılmıştır. * $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.10$

Finansal boşluk oranı (fbs): Finansal boşluk oranının yatırımlar üzerindeki etkisinin, tüm firmalar ve PNAD grupta negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Finansal boşluk oranındaki 1 birimlik artış, tüm firma yatırımlarını yaklaşık %12, PNAD firmaların yatırımlarını yaklaşık %15 azaltmaktadır. Ancak bu ilişkinin anlam düzeyi

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında, finansal boşluk oranının PNAD firma yatırımları üzerindeki etkisinin negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Finansal boşluk oranındaki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını yaklaşık %2 azaltmaktadır. Ancak bu ilişkinin de anlam düzeyi düşük olmakla birlikte, diğer firma grupları ile kıyaslandığında negatif etkinin boyutunun da oldukça düşük olduğu dikkat çekmektedir.

Faiz karşılama gücü (fkg): Faiz karşılama gücünün yatırımlar üzerindeki etkisinin, tüm firmalar dikkate alındığında negatif, düşük ve anlamsız olmasına karşılık, PNAD firmalarda bu etki pozitif ve anlamlı düzeydedir. Faiz karşılama gücündeki 1 birimlik artış, yatırımları çok küçük düzeyde de olsa artırmaktadır.

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında, faiz karşılama gücünün PNAD firmaların yatırımları üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır. Faiz karşılama gücündeki 1 birimlik artış, yatırımları çok küçük düzeyde de olsa artırmaktadır.

Aktif büyüme oranı ile temsil edilen ölçeği (olcabo): Firma ölçeğinin yatırımlar üzerindeki etkisinin, gerek tüm firmalar dikkate alındığında gerekse PNAD firmalar dikkate alındığında pozitif, düşük seviyede ancak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Firma ölçeğindeki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını her iki grupta da yaklaşık %1 oranında artırmaktadır.

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında PNAD gruptaki firmaların ölçeği, yatırımlarını pozitif, düşük ancak anlamlı seviyede etkilemektedir.

Firmanın yaşı (yas): Firma yaşının yatırımlar üzerindeki etkisinin, hem tüm firmalar hem de PNAD gruptaki firmalar açısından pozitif, düşük seviyede ancak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Firma ölçeğindeki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını tüm firmalar grubunda yaklaşık %2 oranında, PNAD firmalar grubunda yaklaşık %4 oranında artırmaktadır. Bununla birlikte, ilişkinin anlam düzeyi düşüktür.

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında, firma yaşının yatırımlar üzerindeki etkisinin, bu gruptaki firmalarda pozitif, düşük seviyede ancak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Firma ölçeğindeki 1 birimlik artış, firma yatırımlarını yaklaşık %2 oranında artırmaktadır.

Firmanın kâr payı ödeme durumu (kpo): Kâr payı ödeme durumunun yatırımlar üzerindeki etkisinin, tüm firmalar ve PNAD gruptaki firmalar dikkate alındığında negatif, yüksek ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, kâr payı ödeyen firmaların yatırımları tüm firmalar grubunda yaklaşık %30 PNAD firmalar grubunda neredeyse iki katından fazla azalmaktadır.

Geçmiş dönem yatırımları ve nakit akışları ile birlikte dikkate alındığında, PNAD gruptaki firmaların kâr payı ödenmesinin yatırımlar üzerindeki etkisi negatif fakat anlamsızdır.

Ampirik analizin bulguları FHP'nin bulgularını destekleyecek mahiyette olup hem analize konu olan firmaların bir bütün olarak, hem de PNAD firmalardan oluşan grubun, yatırımlarının nakit akışlarına duyarlılığının pozitif ve yüksek olması, finansal açıdan kısıtlı olduklarının göstergesidir.

Analize tabi tutulan firmaların, BİST'te işlem gören firmalar olduğu düşünüldüğünde, bu firmaların sermaye piyasalarına açılabilmelerine rağmen, yatırımlarının nakit akışlarına duyarlı olmaları, yani finansal kısıtlı olmaları oldukça çarpıcı bir bulgudur. Normalde, menkul kıymetler

borsasında işlem gören firmaların, bu yolla finansmana erişim imkânlarının geniş olması, yatırımlarını kolayca finanse edebilmeleri beklenir. Ayrıca nispeten büyük firmalar oldukları için, borçlanmalarının da büyük ölçekten kaynaklanan pazarlık güçlerine ve nispeten düşük risk düzeylerine bağlı olarak, daha düşük maliyetli ve kolay olması beklenir. Ancak bu faktörlere rağmen, söz konusu firmaların yatırımlarının önemli ölçüde içsel fonlara bağımlı olması, bu firmaların finansman kısıtı altında olduklarının göstergesidir. Bu sonuçtan hareketle, Türkiye’de finansal kısıtlılığın firma yatırımları yoluyla ekonomideki toplam yatırımları olumsuz etkileyen önemli bir faktör olduğu söylenebilir.

Sermaye Piyasaları Araştırma ve Uygulama Merkezi’nin-SERPAM (2013) 2012 yılı Sermaye Piyasası Raporu’ndaki bazı tespitler, bu çalışmanın bulgularının önemli nedenlerini ortaya koymaktadır. Buna göre, Türkiye’de kamu açıklarının finansmanında uzun yıllardır borç kullanılması, bir devlet politikası olagelmıştır. Bu nedenle, kamuya ait menkul kıymetler, Türkiye Sermaye Piyasasında her zaman ağırlıklı bir yere sahip olmuştur. Kamu menkul kıymetlerinin sermaye piyasalarındaki bu ağırlıklı payı, ülkedeki fonların büyük kısmının kamu tarafından kullanılması sonucunu doğurmuş ve özel firmalar aleyhine bir dışlama (crowdingout) etkisi yaratmıştır.

Bu açıklamalardan hareketle, Türkiye’deki imalat sanayii firmalarının finansal kısıtlı olmasının nedenlerinden birinin dışlama etkisi olduğu söylenebilir.

Kaplan, Özmen ve Yalçın’a (2006) göre, Makroekonomik istikrarsızlık, kamu borçlanma gereğinin artması ve bunlara bağlı olarak reel faiz oranlarının artması da, finansal kısıt yaratan bir faktördür. Kamu borçlanma gereğinin yüksek olmasına bağlı olarak, devlet yüksek reel faizlerle bankalardan ve özel kesimden borçlandığında, şirketlerin ödünç alabileceği mevcut kredi miktarı azalmaktadır. Bunun yanı sıra, finansal varlıkların reel faiz oranlarının aşırı yükselmesine yol açan makro ekonomik istikrarsızlık durumunda, firmalar spekülasyon amaçlarıyla finansal varlık ve tahvil satın alacaklardır. Bu durumda, firmaların yatırım düzeyleri sınırlanacak, finansal yatırımlar reel yatırımları ikame edecektir.

SERPAM’ın (2013) raporunda dikkat çeken ve firmalar açısından finansal kısıtlılığa neden olabilecek bir diğer nokta da, birçok ülke ile kıyaslandığında, Türkiye’deki sermaye piyasalarında işlem gören özel firma menkul kıymetlerinin oranının ve özel firma sayısının son derece düşük olmasıdır. Buna göre, özel firmaların kredi dışındaki fon temin imkânları sınırlı gözükmektedir.

Finansal kısıtların diğer bir nedeni olarak da, finansal sistemin derinleşmemiş yapısına dikkat çeken görüşler mevcuttur. Türkiye’de reel sektör, finansal sistemin derinleşmemiş yapısından kaynaklanan ve etkisi şirket ölçek büyüklüğüne bağlı olarak azalma eğiliminde olan genel bir finansman kısıtı altındadır. Buna bağlı olarak, hızlı faiz artışlarının şirketlerin finansal durumları ve yatırım-üretim gibi reel kararları üzerindeki etkisinin, standart para politikası aktarım mekanizmasındakinden daha güçlü olması beklenebilir. Aras ve Müslümov’a (2004) göre, Türkiye’de kredi tayinlaması mekanizmasının geçerli olması ve ters seçim sorununa maruz kalan bankaların kayıplarını azaltmak için kredi sınırlamasına gidilmesi de, firmalar açısından finansman kısıtı yaratan önemli faktörlerden biridir.

5. SONUÇ

BİST’te işlem gören 125 Türkiye imalat sanayii firmasının ve bunlar içerisinde finansal kısıtlı olduğu öngörülen 76 imalat sanayii firmasının, 1998-2010 yıllarına ait verileri üzerine, GMM Metodu ile yapılan panel veri analizini içeren ampirik çalışmanın bulguları, ilgili literatürdeki öncü çalışmada, finansal kısıtlı firmaların yatırımlarının finansal kısıt göstergesi olan nakit akışlarına duyarlılığının pozitif olduğunu tespit eden FHP’nin bulgularını doğrulamaktadır. Bu çalışma, finansal faktörlerin firma yatırımlarını etkilediğini ortaya koymanın yanı sıra, finansal kısıtlı firmaların yatırımlarını finanse etmek için, önemli ölçüde içsel fonlarına (nakit akışları)

bağımlı olacağı görüşünü doğrulamaktadır. Böyle bir durumda, eğer firmanın içsel fonları da yetersiz ise yatırımları olumsuz etkilenecek ve azalacaktır. Firma yatırımlarındaki azalma, nihayetinde ekonomideki toplam yatırımları azalmasına ve refah kaybına yol açacaktır.

Hem 125 firmanın tamamı üzerinde, hem de finansal kısıtlı olduğu tahmin edilen firma grubu (PNAD) üzerinde yapılan analizler firmaların finansal kısıtlılığı hakkında somut bilgiler vermektedir. Her iki grupta da, yatırımların nakit akışlarına duyarlılığının pozitif, yüksek ve anlamlı çıkması, hem bir bütün olarak firmaların, hem de finansal kısıtlı olduğu öngörülen firmaların finansal kısıtlı olduğunu doğrulamıştır.

Tüm firmalar açısından yatırımların nakit akışlarına duyarlılık katsayısı, 0,17 düzeyinde anlamlı bir rakam çıkmıştır. Bu durum, firmaların bir bütün olarak değerlendirildiğinde, finansal kısıtlı olduklarını göstermektedir. Tüm firmalara ait bulgularda dikkat çeken diğer finansal değişken de, kâr payı ödeme durumudur. Sonuçlara göre bu firmalar kâr dağıtımını yaptıklarında yatırımları büyük oranda azalmaktadır ki, bu da finansal kısıtlılık göstergesidir.

Yatırımları nakit akışlarına pozitif duyarlı olan firmalar (PNAD) üzerinde yapılan analizlerden de, firmaları gruplandırırken yapılan öngörü, yani firmaların finansal kısıtlı olduğunu destekleyecek bulgular elde edilmiştir. Toplamdaki 125 firmanın 76'sı gibi önemli bir kısmından oluşan PNAD grupta, yatırımların nakit akışlarına duyarlılık katsayısı 0.24 civarında yüksek ve anlamlı bir rakamdır. Bu da, firmaların finansal kısıtlı olduğunu göstermektedir. Bu grupta yatırımlar üzerinde etkili olan diğer iki önemli finansal değişken ise duran varlıkların toplam aktiflere oranı ve kâr payı ödeme değişkenidir.

Çalışmada, nakit akışları dışında kullanılan diğer finansal değişkenlerin her birinin yatırımlar üzerindeki etkisi de ölçülmüştür. Buna göre, nakit akışlarının yatırımlar üzerindeki etkisi pozitif iken, kaldıraç oranı ve finansal boşluk oranı negatif etkili ve anlamlı, kâr payı ödeme değişkeni dışında kalan değişkenler de pozitif etkili ve anlamlıdır.

Bütün bu açıklamalardan makro açıdan çıkarılabilecek sonuç, BİST'de işlem görerek sermaye piyasalarına açılmış olsalar bile firmaların önemli bir kısmının finansal kısıtlı olduğu ve bunun da firma yatırımları yoluyla ülkedeki toplam yatırımları olumsuz etkilediği yönündedir. Toplam yatırımlar, milli gelirin bir bileşenidir, dolayısıyla ülkede milli gelir ve refah olumsuz etkilenmektedir.

Böyle önemli makro sonuçları olan finansal kısıtların azaltılabilmesi için önerilebilecek politikalar, para ve maliye politikaları ile ilgili olduğu gibi, yasal ve kurumsal düzenlemeleri de içermektedir.

Finansal kısıtlar bağlamında, Türkiye'de bundan sonra yapılacak çalışmalar açısından bazı tavsiyelerde bulunmak mümkündür. Literatürde, finansal kısıtların sadece firmaların yatırım davranışları üzerindeki etkisini değil, araştırma-geliştirme, verimlilik, inovasyon gibi davranışları üzerindeki etkisini de ölçen çalışmalar vardır. Benzer çalışmalar Türkiye için de yapılabilir. Türkiye'de firmaların yaş, ölçek, bir firmalar grubuna dahil olup olmama, yabancı ortaklığı olup olmama gibi özelliklerinin de dikkate alınarak sınıflandırıldığı bir çalışmada, firmaların finansal kısıtlılığı ile ilgili daha spesifik bilgilere ulaşılabilir.

KAYNAKLAR

- Almeida, H.&Campello, M.,(2001). Financial Constraints and Investment-Cash Flow Sensitivities: New Research Directions, Twelfth Annual Utah Winter Finance Conference.http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=298027:1-26.
- Aras, G. ve Müslümov, A.,(2004). Kredi Piyasalarında Asimetrik Bilgi ve Bankacılık Sistemi Üzerindeki Etkileri, İktisat-İşletme ve Finans Dergisi. 19 (222):55-65.
- Arslan, Ö.,Florackis,C. ve Özkan, A., (2006). The Role of Cash Holdings in Reducing Investment-Cash Flow Sensitivity: Evidence From a Financial Crisis Period in an Emerging Market.Emerging Markets Review. 7 (4):320-338.
- Bond, S.R. &Söderbom,M., (2010).Conditional Investment Cash Flow Sensitivities and Financing Constraints, University of Gothenburg. Working Papers in Economics. (448):31p.
- Calmes, C.,(2004). Financial Market Imperfections and Investment: An Overview. Bank of Canada Working Paper. (27):29p.
- Chang, X., et al., (2007). TheEffects of Financial Constraints on Corporate Policies in Australia. Accounting and Finance. 47 (1):85-108.
- Chen, H.&Chen,S.,(2012). Investment-Cash Flow Sensitivity Cannot be a Good Measure of Financial Constraints: Evidence Fromthe Time Series.Journal of Financial Economics. (103):393-410.
- Cleary, S, W.,(2002). International Corporate Investment and the Role of Financial Constraints. EFMA London Meetings.<http://ssrn.com/abstract=313964>: 42p.
- Cleary, S. W., (1999).The Relationship Between Firm Investmentand Financial Status.TheJournal of Finance. 54 (2):673-692.
- Fazzari, S. M., Hubbard,G. R.,&Petersen B. C., (1988). Financing Constraintsand Corporate Investment.BrookingsPapers on Economic Activity.(1):141-206.
- Hovakimian, G.,(2009). Determinants of Investment Cash FlowSensitivity. Financial Management. 38 (1):161-183.
- Ismail, M. A., et.al., (2010). Financial ConstraintsandFirmInvestment in Malaysia: An Investigation of Investment-Cash FlowRelationship. International Journal of Economicsand Management. 4 (1):29-44.
- Kaplan, C., Özmen, E.,& Yalçın, C., (2006). TheDeterminantsandImplications of Financial AssetHoldings of Non-Financial Firms in Turkey: An EmpiricalInvestigation. CBRT ResearchandMonetaryPolicyDepartmentWorkingPaper. (6):48p.
- Kaplan, S. N.,& Zingales,L., (1997). Do Investment-Cash FlowSensitivitiesProvideUsefulMeasures of FinancingConstraints? TheQuarterlyJournal of Economics. 112 (1):169-215.
- Pal, R.,&Kozhan, R., (2008). Firms' Investmentunder Financial Constraints: A Euro AreaInvestigation. Financial EconometricsResearchCentreWorkingPaper Series. (WP08-07):33p.
- Lhabitant, F. S.,&Tinguely, O., (2002). Financial ConstraintsandInvestment: TheSwiss Case.SwissJournal of EconomicsandStatistics (SJES). 138 (2):137-163.
- Maeseneire, W.,&Claeys, T., (2006)SMEs, FDI and Financial Constraints.http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=968694: 51p.
- Modigliani, F.,& Miller, M., (1958). TheCost of Capital, Corporate Finance andTheory of Investment. AmericanEconomicReview. 48 (3):261-297.
- Oleveira, B.,&Fortunato,A., (2006). FirmGrowthandLiquidityConstraints: A Dynamic Analysis, Small Business Economics. (27):139-156.
- Roodman, D.,(2009). How to Do xtabond2: An IntroductiontoDifferenceandSystem GMM in Stata. Stata-Journal, StataCorp LP. 9 (1):86-136.
- Schiantarelli, F.,&Sembenelli, A.,Form of Ownershipand Financial Constraints.The World Bank Policy-ResearchWorkingPaper. (1629):44p.
- Sermaye Piyasaları Araştırma ve Uygulama Merkezi (SERPAM). (2013). Türkiye Sermaye Piyasası 2012 Raporu. İstanbul Üniversitesi Sermaye Piyasaları Araştırma ve Uygulama Merkezi. 33s.
- Whited, T. M.,&Wu G., (2006). Financial Constraint Risk,Review of Financial Studies. 19 (2):531-559.



International Journal of Business, Economics and Management Perspectives
Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi

ISSN: 2458-8997

Yıl: 1, Sayı: 1, Ocak 2016, s. 73-86

Doç. Dr. Yakup ALTAN

Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF yakupaltan@sdu.edu.tr.

Dr. Mustafa ARSLAN

Jandarma Genel Komutanlığı, Gülhane Askeri Tıp Fakültesi, arslan_mstf@yahoo.com.

KÜRESELLEŞME VE ORGANİZE SUÇ¹

¹ Bu çalışma, Dr. Mustafa ARSLAN tarafından Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanlığı'nda Doç.Dr. Yakup ALTAN danışmanlığında tamamlanan "Küreselleşme Bağlamında Organize Suçta Yaşanan Değişim ve Ülke İstikrarına Etkisi: Afganistan ve Kolombiya Örnekleri" konulu doktora tezinden türetilmiştir.

KÜRESELLEŞME VE ORGANİZE SUÇ

Öz

Küreselleşme olarak adlandırılan ve sermaye, enerji kaynakları, işgücü, hammadde, endüstri malları gibi değerlerinin serbest hareketinin önündeki engellerin ortadan kaldırılması ekseninde yaşanan değişim süreci, uluslararası sistemi ekonomik ve siyasi düzenlemelere zorlamaktadır. Bu düzenlemeler organize suç gruplarına yeni olanaklar sunmuştur.

Esnek yapısı sayesinde yaşanan değişim sürecine süratle adapte olan organize suç olgusu, fırsatları zanca çevirmiş ve suç ağı genişlemiştir. Organize suç gruplarının faaliyet yürüttüğü coğrafi alan genişlemiş ve rant sağladığı suç türlerinin sayısı artmıştır. Organize suç olgusu küresel çapta eylem gerçekleştirebilecek güce kavuşmuş, ülkelerin yasama, yürütme ve yargı kurumlarına sızma suretiyle ülkelerde istikrarsızlık yaratmıştır.

Düzenlemeler nedeniyle geçirgenleşen sınırlar suç unsuru nesnelerin geçişini kolaylaştırmıştır. İç savaş ve çatışmaların devam ettiği güçsüz ülkelerde, kontrol edilemeyen bölgelerde uyuşturucu ekim ve üretimi yaşanmaya başlamıştır. Çatışan taraflar ihtiyaç duydukları finansal kaynağı elde etmek için uyuşturucu sektörüne girmişlerdir. Silahların ücretini uyuşturucu ile ödemeleri nedeniyle uyuşturucu ve silah kaçakçılığının boyutu artmıştır. Bu gelişmeler uyuşturucu ve silah kaçakçılığının hacmini artırmıştır. Çatışma bölgelerinden uzaklaşmak isteyen kişiler ise yasal otoriteler tarafından engellendiklerinde suç gruplarına müracaat etmişlerdir. Bunun sonucundaysa insan kaçakçılığı ve insan ticareti suçları ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Organize Suç, Uyuşturucu Kaçakçılığı, İnsan Kaçakçılığı ve İnsan Ticareti.

GLOBALIZATION AND ORGANIZED CRIME

74

Abstract

The period of change named globalization that lived in the axes of removing the obstacles against free movement of capital, energy sources, labor, raw material, industrial products dictates international system to put many economic and political regulations into effect. These regulations provide many new opportunities to the organized crime syndicates.

By means of its flexible structure, organized crime has been accommodated to the new situations, utilized the opportunities and the crime network has been spreaded. The geographical areas exploited by crime groups have been expanded. The crime types have become diversified. Organized crime gains the capability of carrying on crime business at global level and cause unstabilities in many countries by means of infiltrating their legislative, executive and judicial institutions.

The borders, which are become porous because of the regulations, enabled border crossing of the crime elements. In the weak countries, in which the civil war and conflicts go on, drug agrarian and refine process come out in noncontrollable territories. In order to gain the financial sources they required, the conflicting parties have participated in drug industry. Because of paying the price of the arms by drugs, the size of both drug and arm smuggling grown up. The people, who would like to leave this clash environment, applied to the crime syndicates when they were prevented by legal authorities. As a result of this situation, human smuggling and human trade crimes arised.

Key Words: Globalization, Organized Crime, Drug Smuggling, Human Smuggling and Human Trade.

1. GİRİŞ

Kapitalist ekonomik sistemin içinde yaşadığımız aşamasını ifade eden küreselleşme süreci toplumsal yaşamın her alanını olduğu gibi suç olgusunu da etkilemiştir. Diğer suç türlerinin işleniş yöntemlerine yenilerini eklemesi, yeni suç türleri yaratması, suçu sanal ortama taşınması yanında özellikle organize suça sınıraşan yetenek kazandırmıştır. Organize suç grupları küreselleşmenin yasal korporasyonlara sunduğu sermayenin hareketi, iletişim, ulaşım, basım gibi olanaklardan yararlanmaktadır.

Yasal ticari mallar içerisinde hacimce düşük ancak değerce büyük olan uyuşturucu, değerli taş ve maden gibi yasadışı ekonomik değerlerin tespiti ve yakalanması özel çaba gerektirmektedir. Kişisel bilgisayarlar üzerinden gerçekleştirilen milyar dolarlık sermaye hareketleri içerisinde, şirinlenmiş² (smurfed) suç sermayesini tespit etmek özel mücadele birimleri gerektirmektedir.

Ceza hukukunun temel öğeleri olan kişi ve mekân geleneksel anlamını yitirmek üzeredir. Bir takım suçların faileri karmaşık bilgi işlem faaliyetleriyle kendi kimliklerini gizleyerek sanal ortamda suç işleyebilmektedir. Bir suçun faili mağdurla aynı yargı çevresi bir yana, aynı ülkenin sınırlarında bile bulunmamaktadır. Bu tür olayları aydınlatmak etkin bir uluslararası kurum henüz teşkil edilememiştir.

Çalışmada öncelikle küreselleşme ve organize suç kavramları açıklanmış, organize suç ekonomisinin büyümesini tetikleyen etkenler ortaya konmuştur. Uyuşturucu ekonomisinin ulaştığı seviye, yasadışı insan hareketindeki değişim, iç çatışmalar ve ayrılıkçı hareketlerde yaşanan artış ve diğer suç türlerindeki artış irdelenerek organize suçun tarihi süreçte izlediği trend ortaya konmuştur.

2. TANIMLAR

Kazananı kadar kaybedeni, taraftarı kadar da karşıtı olan kavramın farklı yönlerini ortaya koyan tanımları vardır. Kazananlar tarafında olanlar yoksulluk, adaletsizlik, ekonomik ve siyasi krizler gibi olumsuz yönlerini görmezden gelirken kaybedenler tarafında yer alanlar ise devlet yöneticilerinden kaynaklanan sorunları yok sayarak, yaşanan olumsuzlukların günahını tamamen küreselleşmeye yüklemektedir.

Organize suçla mücadele ise ancak geniş kapsamlı ve uluslararası işbirliğiyle mümkündür. Bunun temel şartı ise hedefin sınırlarının belirlenmesi anlamında tanımlanmasıdır. Kavram, değişik çevrelerden farklı yönlerine vurgu yapan birçok tanıma sahiptir. Tanımlar, karşı karşıya kalınan tehdidin yapısına bağlı kalarak yapılmıştır.

2.1. Küreselleşme

Küreselleşme genel olarak, iletişim ve ulaşım teknolojilerinin sağladığı olanaklar sayesinde ticaret, finans, kültür, fikir ve insan hareketinde yaşanan artışı, neoliberal kapitalizmin yayılmasını, yerel ve bölgesel birimlerin küresel sisteme entegrasyonunu ve bu değişime karşı oluşan direnci ifade eder (Lewellen, 2002: 7, 11). Kavrama bir süreç olarak yaklaşan Mussa, Marko Polo'nun keşiflerinden günümüze kadar devam eden bir süreç olarak tanımlar (Mussa, 2000). Demir'e göre ise küreselleşme, çift kutuplu düzenin ana aktörlerinden biri olan Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin (SSCB) yıkılması sonrasında ortaya çıkan ve ana eksenini ekonomik liberalizm-ulus devlet arasındaki ilişkinin oluşturduğu değişim sürecidir (Demir, 2003: 1). Konuyu siyasi yönüyle ele alan Bauman ise ulus devlet yetkilerinin ulus-üstü güçlere ve yerel idarelere devredildiği, devlete düzenleyici rolü biçilen bir yapı tanımlı getirmektedir (Bauman, 2006: 65-90). Dünya Bankası'na göre ise ekonominin üretim, ticaret ve sermaye gibi unsurlarının önündeki engellerin ortadan kalktığı, bireylerin ve firmaların diğer ülke sakinleriyle gönüllü ticaret gerçekleştirebilme özgürlüğü ve yeteneğine sahip olduğu yapıdır (Sarıtış, 2009: 413). Kellner; sermaye ve piyasa sisteminin küresel hayatın her alanına sirayet ettiği, demokrasinin siyaset arenasının her alanına yayıldığı, demokratik talep ve güçlerle yönlendirildiği kapitalizm ile demokrasinin çelişkili alaşımı biçiminde tanımlamaktadır (Kellner, 2007: 247). Sosyo-kültürel açıdan bakıldığında ise fikir, imaj ve bilginin uzun mesafe hareketini ifade eder (Das, 2004: 11). Fikir, bilgi, imaj ve bilgisiyle bütün olarak insanın hareketini kapsar (Keohane ve Nye, 14.03.2013: 5). Ekonomilerin eklemlenmesinde artış, bilgi teknolojilerinde ilerleme, popüler küresel kültürün yaygınlaşması ve bireyler arası etkileşim yöntemlerinde yayılma (Lieberz ve Weisberg, 2002: 274). Kazgan'a göre kavram, ortak bir tüketim kalıbı yaratmak, bu kalıba yönelik talebi artırmak ve çevre ülkeleri bu markalara şartlandırmak yoluyla büyük kazanç elde etmeyi ifade eder (Kazgan, 1997: 39). Baylis ve Smith'e göre küresel dünya; sosyal, kültürel, ekonomik ve siyasi olayların iç

² Ülkelerde belirli tutarların üzerindeki nakit işlemlerinin bildirilmesi zorunluluğu vardır. Bu bildirim yükümlülüğünden kurtulmak için elde olan kirli paranın bu limitin biraz altında tutarlara bölünerek, çok sayıda kişi (smurf) tarafından çok sayıda bankaya veya aynı bankanın farklı şubelerine yatırılması yoluyla yasal piyasaya geçişini sağlama yöntemidir. (Bknz. <http://www.masak.gov.tr/tr/content/aklama-yontemleri/59>)

içe geçtiği ve etkileşim halinde olduğu, bir başka deyişle, toplumların derinlemesine ve yüzeysel olarak içi içe geçtiği yapıyı ifade eder (Baylis ve Smith, 1997: 7).

2.2. Organize Suç

Organize suç, birden fazla özne tarafından, belirli bir plân, koordinasyon ve işbirliği içinde gerçekleştirilen suçu ifade eder. Abadinski organize suçu, yasal veya yasadışı yöntemlerle, para ve ekonomik güç elde etmek amacıyla, aralarında hiyerarşik sıralama olan en az üç kişi tarafından belirli bir disiplin çerçevesinde ifa edilen, ideolojik yönü olmayan bir suç türü olarak tanımlamaktadır (Abadinsky, 2000: 6). Aguilar vd. ise organize suçu, mal ve hizmetlerin bir doğrultudaki yasadışı hareketi ile bunun karşılığında elde edilen gelirin ters yönde yasadışı hareketi biçiminde tanımlamaktadır (Aguilar vd., 2008: 42). Albenese, organize suça yönelik pek çok nitelik sıralandığını, bu niteliklerin kesişim kümesinde bulunan üç niteliğin yasadışı malların sağlanması, yasadışı hizmetlerin sağlanması ve yasal iş dünyasına sirayet etmek olduğunu vurgulamıştır (Albanese, 2001: 20). Kavrama en kapsamlı ve kabul gören tanım BM Sınırşan Suçlarla Mücadele Sözleşmesi ile getirilmiştir. Sözleşmeye göre organize suç grubu, *“Doğrudan veya dolaylı olarak malî veya diğer bir maddî çıkar elde etmek amacıyla, belli bir süreden beri var olan ve sözleşmede belirtilen bir veya daha fazla ağır suç veya yasadışı eylemi gerçekleştirmek amacıyla birlikte hareket eden, üç veya daha fazla kişiden oluşan yapılanmış bir gruptur.”* şeklinde tanımlanmıştır. Sözleşmenin sonraki maddelerinde taraflara bu tanım doğrultusunda ulusal mevzuatlarında düzenleme yapmaları zorunluluğu getirilmiştir. Bu noktada sözleşmede getirilen tanımlama, her ne kadar sözleşme yeterli yaptırım gücüne sahip olmasa da, temel ihtiyaca cevap vermektedir.

3. KÜRESELLEŞME BAĞLAMINDA ORGANİZE SUÇU ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Devletin sahip olduğu yetkilerin ulus üstü yönetimlere ve yerel yönetimlere devredilmesine dönük yapısal ve işlevsel düzenlemeler, sermaye hareketlerinde yaşanan artış, liberal ekonomik sisteme uyarlanma doğrultusunda gerçekleştirilen özelleştirme politikaları, SSCB'nin yıkılması sonrasında ortaya çıkan kontrolsüz coğrafya ve teknolojik ilerlemeler organize suç olgusunun istismar edeceği alanları artırmıştır. Döviz üzerindeki sınırlamalar, bankacılık sisteminin bozulan yapısı, ekonomideki kötüye gidiş, düzensizlik, politik istikrarsızlık, batı Avrupa ile siyasî sınırların açılması ve özelleştirme süreci kirli para için uygun yatırım olanakları yaratmıştır (Adamoli vd., 1998: 56).

3.1. Teknolojik Gelişmeler ve Organize Suç

Teknolojide kazanılan olanaklar organize suçu üretim, ulaşım ve iletişim olmak üzere üç alanda etkilemektedir. Üretim teknolojileri sayesinde suç grupları ihtiyaç duydukları kimlik katı, pasaport, banknot gibi evrakları kopyalamakta, kaçakçılığını yapacakları yasal ve yasadışı her tür ticaret ürününün taklidini yapabilmektedirler. Kimya alanında sahip oldukları yeteneklerle yakalanma olasılığı daha düşük olan yapay uyuşturucular imal edebilmektedirler.

Ulaşım teknolojilerinin sunduğu olanaklar küresel ekonominin insan, meta ve sermaye gibi değerlerinin dünya üzerindeki hareket hızını ve hacmini artırmıştır. Hacim ve hız kazanan yasal ticaret mallarının arasında hacimce daha düşük ancak kar marjı yüksek olan uyuşturucu maddelerle fiziksel olarak taşınan kara paranın tespiti özel mücadele tedbirleri gerektirmektedir. İnsan kaçakçılığı ve insan ticaretinin kurbanı olan insanların, küresel insan hareketi içinden seçilmesi güçtür.

İletişim teknolojileri ise suç gruplarına para aklama, sermaye transferi, piyasalardaki rantın tespit edilmesi alanlarında olanaklar sunmuştur. İletişim teknolojileri sayesinde suç olgusunun iki önemli ögesi olan mekân ve kişi geleneksel anlamlarını yitirmiştir. Mekân eski anlamını ve insan ilişkilerinde ortak payda olma niteliğini kaybetmek üzeredir (Demir, 2003: 8). Bir işlemin dünyanın farklı yerlerinde aynı anda gerçekleşmesi mümkün olmuştur (Doğan, 2006: 69). Yeryüzünün bir noktasındaki kişisel bilgisayarla sanal bir kişi tarafından işlenen bir suç, binlerce kilometre uzaklıkta sonuçlar yaratabilmektedir. Bireyler, kendi benlikleri dışında istedikleri bir kişiliğe bürünebilmekte, açma/kapama düğmesine basarak veya saniyelik bir enerji kesintisi veya basit bir virüs yazılımı ile ortadan kalkacak sanal bir ilişkiler dünyası yaratmaktadırlar. Sanal dünya, sanal kimliklerin oluşumuna olanak tanımaktadır. Bu dünya içerisinde iç içe geçmiş olan gerçek ve sanal ayırt etmek oldukça güçtür. Sosyal ilişkilerin düzenleyicisi olan hukuk, “kişi” üzerinden işlemektedir ancak bazen bir hukuki sonuç doğduğu halde bu sonucun yaratıcısı olan özneye ulaşamamaktadır.

3.2. SSCB'nin Yıkılması ve İki Kutuplu Düzenin Sona Ermesi

Organize suç olgusunun ivme kazandığı dönem 1990'lı yılların başıdır. 1989'da Demir Perde Bloğu'nun çekirdek devleti SSCB'nin tarih sahnesinden silinmesiyle birlikte gerek eski SSCB sınırlarında ve gerekse Doğu Bloğu ile Batı Bloğu'nun mücadelesine sahne olan ülkelerde organize suç tetikleyen birçok neden ortaya çıkmıştır.

SSCB'nin yıkılması organize suçta yeni coğrafyalar ve eylem alanları sunmuştur. Organize suçun gelişimi için en uygun ortam zayıf yönetimlerin olduğu ülkelerdir ve SSCB'nin tamamen yıkılmasıyla, birlikten ayrılan on dört bağımsız devlet, 1990'lar boyunca organize suçun yatağı olmuştur (Bagley, 2002: 1). Otorite boşluğunun olduğu bu coğrafyalarda suç grupları Sovyet dönemi silahlar ve nükleer maddeleri ele geçirme olanağına kavuşmuştur. Bu coğrafyalarda eski güvenlik görevlisi ve bürokratların liderliğinde, kaynağını kamu mallarının zimmete geçirilmesi veya özelleştirme girişimlerinden sağlayan suç grupları oluşmuştur. Bu ülkelerde yaşanan yoksulluk özellikle kadınları insan ticareti sektörünün kurbanı yapmıştır. Eski Demirperde coğrafyasında talep gören ancak girişi yasaklanan lüks tüketim malları da suç gruplarınca yasadışı yollardan piyasaya arz edilerek rantta çevrilmiştir.

Doğu Avrupa ülkelerinin Avrupa ekonomisine entegrasyonu doğrultusunda uygulanan politikalar, Rus, Bulgar ve Arnavut kökenli suç gruplarının Avrupa ve Güney Amerika ile köprüler oluşturmasını sağlamıştır. Güney Amerika kokaini ve Afganistan eroini bu gruplarca nakledilmeye başlanmış, kontrolsüz kalan konvansiyonel silahlar ülke dışına çıkarılarak, iç savaşların taraflarına satılmıştır. Silahların karşılığında alınan uyuşturucu ise aynı rota üzerinden Batılı ülkelere sevk edilmiştir.

3.3. Devletin Yetkilerinin Sınırlandırılması

Sermaye hareketinin önündeki her tür engelin ortadan kaldırılması hedefi doğrultusunda uluslararası sistemin yeniden yapılandırılmasını ifade eden küresel sistemin öncelikli hedefi, ulus devlet yapısı olmuştur. Bu doğrultuda gerçekleştirilen yapısal ve işlevsel düzenlemelerle devlet egemenliği zayıflatılmış ve devletin politika belirleme erki aşındırılmıştır (Hebron ve Stack, 2009: 9). Ulus devlet yetkilerinin bir kısmı ulus-üstü kuruluşlara bir kısmı ise yerel kuruluşlara devredilerek devlet küçültülmüştür. Bu yeni yapıda ulus devletin belirlediği sınırların, küresel sermaye önünde engel teşkil etme niteliği aşındırılmıştır (Doğan, 2006: 78). Sistem bir idare merkezi ve kontrol mekanizmasından yoksundur (Bauman, 2006: 69). Çağdaş toplumlarda bireylerin hak ve ödevlerinin çerçevesini çizen, bu çerçeve içerisinde hareket edilmesini sağlayan, ihlal halinde yaptırımlar uygulama yetkisini ve gücünü elinde bulunduran kurum devlettir (Demir, 2003: 27). Yeni yapıda bu yetkilerin bir kısmını devralan ulus üstü siyasî ve ekonomik kuruluşlarla yerel yapıların bu yetkileri kullanabilecek birimleri mevcut değildir.

Yasal sermaye hareketlerinin hız kesmeden devamına yönelik düzenlemeler, yasadışı sermaye hareketlerine de yeni olanaklar sunmuştur. Suç kaynaklı sermaye bu olanakları kullanarak aklanmakta, kaçak mallar kontrollerin zayıf olduğu gümrüklerden rahatlıkla geçmektedir. Ekonomiden el çektilmesi sonucu ekonomik gücünü yitiren devlet otoritesi, siyasi sınırlarını koruyamamasının yanında ülke topraklarında da otorite tesis edememektedir. Gümrük birimleri ile güvenlik kuvvetlerine yeterli maddi olanaklar sunamamasının sonucunda rüşvet ve yolsuzluklar artmakta, bu birimler araç-gereç yönünden yetersiz kalmaları nedeniyle etkin mücadele yapamamaktadırlar.

Sermaye, birey seviyesine aracısız ulaşma hedefi doğrultusunda mikro-milliyetçilik temelli çatışmalar yaratmakta ve ayrılıkçı hareketlere destek vermektedir. İki kutuplu düzenin hüküm sürdüğü dönemde, sosyalist gruplarla kapitalist devlet güçleri arasında yaşanan mücadele, günümüzde küresel sisteme entegre olacak küçük parçaları oluşturma politikası doğrultusunda, kontrolsüz grupların birbiriyle çatışması biçimine dönüşmüştür. Bu ülkelerde, kötüye giden ekonominin faturası devlet yönetimlerine kesilmiş, devlet otoritelerine karşı başkaldırıları yaşanmıştır. İç savaşlardan yorgun düşen ülke halklarının başvurduğu çıkış yolu ise dinsel ve etnik akımlara katılmak, uyuşturucu sektörüne girmek olmuştur.

Devlet otoritesinin yetersiz kaldığı yönetimlerde ayrılıkçı hareketler türemekte, bu grupların ihtiyaç duydukları silahların soğuk savaş döneminin taraflarınca artık karşılanmaması bölgeye silah

kaçakçılığı yapan organize suç gruplarını çekmektedir. Taraflar kontrolleri altında tuttıkları bölgelerde yetiştirdikleri uyuşturucu bitkilerle bu silahların finansını karşılamaktadırlar.

3.4. Sermaye Unsurlarının Hareketindeki Artış ve Organize Suç

Küreselleşme ile birlikte seyahat olanaklarının arttığı ortamda vasıfsız emek dışındaki tüm ekonomik unsurlar hareket yeteneği kazanmıştır (Kazgan, 1997: 5). İnsan, malzeme ve finansın önündeki engellerin kaldırılması gibi dinamikler, organize suç gruplarına küresel hedeflerini ve suç temelli iş olanaklarını genişletme imkânı sunmuştur (Chatterjee, 2005: 8). Ekonominin diğer değerleri gibi emeğin de daha verimli olacağı alanlara ulaşması üretimi artırabilecekken Batı buna sıcak bakmamaktadır (Gökdere, 2001: 74). Bu bağlamda gelişmiş ülke hükümetleri, 1990'lı yıllardan itibaren göçleri sınırlandıracak önlemleri artırmışlardır (Kazgan, 1997: 62). Küresel ekonominin merkezinde yer alan bu ülkelere yönelik yüksek miktardaki göç talebi ve bu talebin gelişmiş ülkelere sınırlandırılması organize suç gruplarına yeni, rantı yüksek, sermaye gerektirmeyen ve riski düşük bir eylem alanı olarak insan kaçakçılığı ve insan ticareti piyasasını yaratmıştır. Yasadışı göç son dönemde ülkelerin ortak müdahalesini gerektiren sorun haline almıştır. Kaynak ülke, geçiş ülkesi ve hedef ülke yönetimleri, kaçakçılık ve ticaretin objesi konumundaki bu insanların temel hakları hususunda endişe duymaktadırlar. İnsan kaçakçılığı üzerinden haksız kazanç elde eden organizasyonların ulaştığı boyutsa bu endişeleri güçlendirmektedir (Ocampo, 2003: 95).

Göç politikalarında, entelektüel beyinlere geçit verilmesi araştırma- geliştirme faaliyetlerinde gelişmiş ülkelerle diğerleri arasında zaten var olan uçurumu derinleştirilmektedir (Ocampo, 2003: 93). Gelişmekte olan ülkelerde lokomotif görevini üstlenmesi gereken bu beyinlerin uzaklaşması bu toplumların gelişme ihtimalini düşürmekte, bu tür toplumlarda rüşvet, yolsuzluklar ve en sonunda organize suç yoğunluk kazanmaktadır.

Küresel değerlerin kazandığı hareket kabiliyetinin bir diğer etkisi de suç sermayesinin mobilize olmasıdır. Kârdan ziyade risk merkezli çalışan suç sermayesi spekülasyonlar ve haksız rekabet yaratmak suretiyle yasal şirketleri iflasa sürüklemekte, gümrük kaçakçılığı yoluyla devleti vergi gelirinden yoksun bırakmaktadır. Bu şartlarda sosyal güvenlik kuruluşları devlet tarafından yeterince finanse edilememektedir (Hebron, 2009: 7, 72). Sermayenin kısa süreli giriş çıkışlarının yarattığı ekonomik dalgalanma ülkelerin ekonomik istikrarını bozmaktadır (Aktel, 2003: 89).

Sermayenin kazandığı hareket kabiliyeti suç kaynaklı gelirlerin yasal piyasalara aktarımını kolaylaştırmakta, kirli para küresel sermaye hareketi içerisinde izini kolaylıkla kaybettirebilmektedir. Suç konusu olan uyuşturucu, silah ve diğer mallar milyonlarca konteynırın içerisinde tespit olamamaktadır.

3.5. Özelleştirme Politikaları ve Organize Suç

Yapısal uyarılmanın bir parçası olarak sunulan özelleştirme politikalarıyla uluslararası şirketlerin ajanı yeni elitler yaratılmış ve yolsuzluklara çanak tutulmuştur (Farazmand, 1999: 517). Bu politikalar doğrultusunda, pazar dışına itilen ve sosyal olma vasfını yitiren devlet, vatandaşlarını koruyamaz olmuş ve onları pazarın insafına bırakmıştır. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkelerinde bile, bir tarafta işçilerin sosyal korunmalarına talep artarken diğer yandan ihtiyaç duyulan vergi kaynaklarından mahrumiyet söz konusudur. Bu mahrumiyetin nedeni ise vergi oranlarında düşüş, sermayenin kazandığı hareketlilik ve kayıt dışı ekonomidir (Das, 2004: 23).

Hesap verme ve denetim müessesesinin olmadığı ortamda yolsuzluklar artmıştır. Liberal ekonominin gereği olarak ortaya çıkan ve destek gören özelleştirme politikaları sonucu, kamu malı ve hizmeti konumundaki değerler organize suç gruplarının kontrolüne geçmiştir (Thachuk, 2001: 747, 748). Özelleştirme, suç kaynaklı sermayenin yasal piyasalara aktarılması noktasında suç gruplarınca istismar edilmiştir. Örneğin Rusya'da geçiş aşamasında devlet güdümlü ekonominin yerini özel sektör aldığı anda, ilk ortaya çıkan sektör temsilcileri zaten var olan yasadışı örgütler olmuş ve bunlar yolsuzluk gibi önceden kullandıkları metotları kullanmaya devam etmişlerdir (Hughes, 2000: 4). Lâtin Amerika'nın liberal sisteme geçen ülkelerinde, yerli sermaye uluslararası sermaye ile işbirliğine girişmiş, saydamlıktan uzak kararlar alan yeni yönetici kesim yaratılmıştır (Katz, : 245- 249).

4. KÜRESELLEŞME BAĞLAMINDA ORGANİZE SUÇTA YAŞANAN DEĞİŞİM

Küreselleşme talepleri ve yarattığı sonuçlarla toplumsal hayatın her alanında çok yönlü değişim yaratan bir süreçtir. Toplumsal yaşamın gereği olan normların hilafında hareketi ifade eden ve karşılığında cezai bir müeyyideye hükmolunan suç olgusu da küreselleşmenin yarattığı bu değişimden etkilenen faktörlerdendir. Küresel sistemin genişlemesi oranında suç grupları da küresel suç ağına eklenmiştir. Yasadışı örgütler geleneksel organize suç parametreleri dışında hareket edebilme, fırsatları avantaja çevirme ve yeni coğrafyalara yayılma olanağı elde etmişlerdir (Chatterjee, 2005: 8).

Organize suçun yoğunluk kazandığı yıllara bakıldığında küreselleşme olgusuyla eş zamanlı gelişim grafiğine sahip olduğu görülür. Küreselleşmenin uluslararası ticaret hacmini genişletmesiyle birlikte organize suç aktiviteleri de genişlemiş ve çeşitlenmiştir (UNODC and Organized Crime, 17.04.2013). Hırsızlık, yağma, dolandırıcılık, adam öldürme gibi sıradan adli vakalarda yarattığı artışın yanında küreselleşmenin suç üzerindeki asıl etkisi organize suçta kazandırdığı sınır aşan niteliklidir. Küreselleşmenin sunduğu açıklıkları fırsata çeviren organize suç olgusu, hükmettiği yasadışı sermayeyi büyütmüş, faaliyet sahalarını genişletmiş, işlediği suç türleri artmış, daha profesyonel yapı tesis etmiştir.

Organize suçun faaliyet yürüttüğü başlıca sektör uyuşturucu kaçakçılığıdır. Uyuşturucuyu sırayla insan kaçakçılığı ve ticareti, silah kaçakçılığı, sahtecilik, temininde güçlük çekilen madde kaçakçılığı, kültür ve tabiat maddeleri kaçakçılığı, para aklama gibi suç türleri izlemektedir. İşlediği bu suçların sonucunda adli olaylarda artış yaşanmakta, iç çatışma ve ayrılıkçı hareketler artmakta, yolsuzluklar artmakta, kayıt dışı ekonomi büyümektedir. Bu çalışma sağlıklı ve güvenilir verilere ulaşmada karşılaşılan güçlükler nedeniyle uyuşturucu kaçakçılığı, insan kaçakçılığı ve silah kaçakçılığı ile bu suçlarla değişik biçimlerde bağlantısı olduğu değerlendirilen adli vakalardaki artış, iç çatışmalarda artış, yolsuzluk ve kayıt dışı ekonomide büyüme konularıyla sınırlandırılmıştır.

4.1. Uyuşturucu Piyasasında Genişleme

IMF'in tahminlerine göre küresel piyasalarda yıllık aklanana kara para miktarı 600 milyon dolar ile 1,5 trilyon dolar aralığındadır (Baker, 2003: 2). Kara para aklama suçu 1980'li yıllarda, uyuşturucudan elde edilen gelirin aklanması olarak algılanıp, konunun üzerine gidilmiştir (Şen ve Yalçın, 2007: 68). Organize suç sermayesinin temeli uyuşturucu gelirlerine dayanması nedeniyle uyuşturucu miktarında yaşanan artış suç sermayesindeki büyümeye işaret eder. Uyuşturucu piyasasında koka ve afyon türevleri ile kimyasal uyuşturucular uluslararası kaçakçılığın konusu iken kenevir ve türevleri üretildikleri bölgelerde tüketilmektedir.

Grafik-1'de henüz yasadışı olmadığı 1900'lü yılların başında kokain miktarının oldukça düşük seviyelerde olduğu görülmektedir. Bu yıllarda henüz popüler değildir ve etkileri yerel düzeydedir. Bir talep kitlesi olmaması ve yasaklanmamış olması nedeniyle fiyatı yüksek değildir ve henüz suç gruplarının dikkatini çekmemiştir. 1912'de ölüme varan tehlikeler yaratması nedeniyle ABD'de reçete hariçinde yasadışı kabul edilmiştir (Kokainin Kısa Tarihi, 12.12.2013). 1960'lı yıllarda ise uluslararası uyuşturucu sektörü doğmuştur (Çulcu, 1992: 673). Amfetaminlerin popülaritesini yitirmesi ve Kolombiya'daki iktidar boşluğu nedeniyle 1970'li yıllarda kokain kaçakçılığında patlama görülmüş, 1976 yılında Hollywood'un çabalarıyla baz kokain popüler hale getirilmiş, 1980'lerde ise rant kaynağı haline gelmiştir. Kokain için öncelikle pazar ABD, ikincil pazar ise Avrupa'dır (Kokainin Tarihçesi, 12.12.2013). 1912- 1980 arası yaşanan bu gelişmeler nedeniyle 1980'lere gelindiğinde bahse konu kokain miktarı on katın üzerinde artış göstermiş ve tamamına yakını yasadışı piyasalara kaymıştır. Kokainin bağımlılık yapması ve doz aşımı durumunda ölümcül sonuçlar doğurması ve daha az zararlı alternatif anesteziklerin formüle edilmesi nedeniyle, tıbbi kullanım miktarı sıfıra yaklaşmıştır.

1996 yılına kadar her geçen yıl yükseliş trendi izleyen kokain, ABD tarafından getirilen etkin mücadele politikası ve alternatifi olan eroinin daha ucuz olması nedeniyle 2000'li yıllara geldiğinde stabil hal almıştır. ABD'nin aldığı etkin nedeniyle kokain pazarı Avrupa'ya kaymış, ancak Avrupa'da zaten var olan eroin pazarı ile rekabet ve tehdidi fark eden Avrupalı otoritelerin aldığı tedbirler, kokain piyasasını duraklatmıştır.

Bir afyon türevi olan, 1817'de tıbbi çalışmalar sonucunda bulunan ve yaralı askerlerin ağrılarını kesmek için kullanılan morfinin bağımlılık yarattığı tespit edilmiş, 1897'de morfin ihtiva eden

bir diğer afyon türevi olan eroin piyasaya sürülmüştür. Bağımlılık yaptığı tespit edilen madde 1931 yılında yasadışı ilan edilmiştir. Bu tarihten sonra kara borsaya düşen maddenin fiyatı artmıştır (KOMDB, 12.12.2013). Ham maddesi olan haşhaş bitkisi günümüzde Altın Üçgen ve Altın Hilal olarak adlandırılan bölgelerde yapılmaktadır.

Grafik-2 incelendiğinde afyon üretiminde 1980–85 arası dönemde kısa süreli bir stabil dönem göze çarpmaktadır. Bu süreçte mücahit gruplar afyon ekonomisiyle tanışma aşamasındadırlar. Piyasanın oluşmasıyla birlikte 1986- 1993 arası dönemde düzenli bir artış görülmektedir. 1993–2000 arası dönemde 1994 ve 1999 yılları arasında yaşanan sıçramalar dışında sabit bir üretim vardır. 2001 yılında Afganistan’daki üretime bağlı bir anî düşüş vardır ancak 2002 yılında derhâl toparlanarak iki yıl önceki seviyesine erişmiştir. 11 Eylül saldırıları sonrasında terörün finansmanı ile mücadele kapsamında getirilen tedbirler nedeniyle 2000’li yılların başında üretim bir miktar düşmüş ancak çok geçmeden eski seviyesini yakalamıştır. 2006 yılından itibaren ise Afganistan’daki üretime bağlı olarak büyümeye geçmiş, 2007 yılında o güne kadar görülen en üst seviyeye yükselmiştir. 1980- 2013 arası genel eğilim ele alındığında afyon türevi uyuşturucu üretiminde ciddi bir artış olduğu göze çarpmaktadır.

Kolluk güçlerince yakalanan uyuşturucunun, kaçakçılığı yapılan uyuşturucu miktarından ziyade polisin uyuşturucu kaçakçılığı üzerinde durmasını yansıttığını ileri sürren görüşler olmakla birlikte, diğer etkenlerin sabit kaldığı varsayımı altında, polis tarafından yakalanan uyuşturucu miktarındaki değişim piyasaya sürülen uyuşturucu miktarındaki değişimin göstergesidir.

Birbirinden farklı kimyasal formülleri olan sentetik uyuşturucular, bitkisel muadillerine zıt biçimde Batıdan Doğuya doğru hareket etmektedirler. Üretimin her aşamasının laboratuvar ortamında, kapalı kapılar arkasında gerçekleştirilebilmesi, birbirinden farklı çok sayıda kimyasal formüle sahip olmaları ve her yeni markanın uyuşturucu madde kapsamına alınmasının bürokratik işlemler nedeniyle gecikmesi gibi nedenlerle ele geçirilmeleri afyon ve koka bazlı uyuşturuculara oranla daha zordur.

Birleşmiş Milletler Organize Suç ve Uyuşturucu Ofisi’nin verilerine göre sentetik uyuşturucuların, Grafik-3’te görüldüğü üzere, 1960’lı yıllarda pazarının oluştuğu, 2000’li yıllara gelindiğinde pazarın başlangıç döneminden yaklaşık otuz kat daha büyük olduğu görülmektedir. Bu yıllarda sentetik uyuşturucularda en az bitkisel uyuşturucular kadar polis takibine takılmış ve ele geçme miktarları artmıştır.

4.2. Silâhlı Çatışma, İç Savaş ve Ayrılıkçı Hareketlerde Artış

Siyasî sınırlarında Doğu ve Batı bloklarının birbiriyle mücadelesine şahit olan üçüncü dünya ülkelerinde, tek kutuplu düzenle birlikte çatışan tarafların sayısı artmış ve çatışmalar yoğunlaşmıştır. Mikro milliyetçilik politikaları, ülkelerde iç savaş ve siyasî krizlere neden olmuş, çatışan taraflara silâh temin etmek, çatışma bölgesinden uzaklaşmak isteyen insanların kaçakçılığını ve ticaretini yapmak, çatışma bölgesinin kontrolsüzlüğünden yararlanarak uyuşturucu ekim, işleme ve ticaretini yapmak suç gruplarına sunulan yeni olanaklar olmuştur. Kutupların desteğini çektiği kontrolsüz çatışma ortamında taraflar ihtiyaç duydukları finans kaynağını elde etmek için uyuşturucu üretimine yönelmişlerdir. İhtiyaç duydukları silah ve ekipmanları suç gruplarından tedarik etme yolu izlemişler karşılığını ise uyuşturucu ile ödemişlerdir. Sonuç suç gruplarının çatışma bölgelerine sızması olmuştur. Organize suç ayrılıkçı grupları güçlendirmiş, nitelikli silâhlar almalarını, ödeme yapmak suretiyle militan sayılarını artırmalarını, kamu görevlilerini yozlaştırmalarını ve ideolojik propaganda yapmalarını sağlamıştır (Cornell, 2005: 9). Ülkelerde yaşanan iç savaş ve çatışmaları önleme gücüne sahip bir devlet otoritesinin olmaması ise kontrolsüz alanlar yaratmıştır. Bu alanlar uyuşturucu kartelleri veya bunlarla ilişkili silâhlı gruplar için cennet olmuştur. Örneğin, 1970- 80 arası dönemde Kolombiya devletinin zayıflığı ve kendi yetki alanında kalan bölgeleri kontrol etmede yaşadığı güçlük, bu dönemde Kolombiya’nın kokain sektörünün kontrol merkezi haline gelmesinin temel nedenidir (Biersteker, 2002: 170).

Angola’da ise Angola’nın Bağımsızlığı Ulusal Birliği (UNITA) ve Sierra Leone’da Devrimci Birleşik Cephe (RUF) örgütleri yasadışı elmas işletmeciliği ve kaçakçılığı işine girişmişlerdir. Burma’da etnik kökenli ulusal kurtuluş hareketi olarak ortaya çıkan ve Komünist Çin tarafından desteklenen isyancı hareket, Burma askeri rejiminin ateşkes ilân etmesi ve Çin’in desteğini çekmesi sonrasında güneydoğu Asya, eroin ve metafetaminlerin başlıca üreticisi olmuştur (ICTA, 22.03.2013). Burma

Ordusu'na karşı silâhlı mücadele veren azınlık halindeki dağ kabilelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada afyon tarımı diğer alternatif bitkilerden çok daha avantajlıdır. Çin'in Yunnan Bölgesi'nde, Tayland'da ve Laos'un dağlık bölgelerindeki afyon üretimi, buralardaki ayrılıkçı grupların şemsiyesi altında 1970'lerde yükselmiş ve temel finans kaynağı olmuştur (Dupont, 1999: 439, 442).

4.3. Yasadışı Göç, İnsan Kaçakçılığı ve Ticareti Hacimlerinde Büyüme

İnsan kaçakçılığı ve ticareti suçu, suç ekonomisinde uyuşturucu ve silâh kaçakçılığından sonra en büyük üçüncü paya sahiptir. BM tahminlerine göre her yıl 4 milyon insan bu suçun mağduru olmakta ve sektörün 7- 10 milyar dolar arası büyüklükte olduğu tahmin edilmektedir (Adamoli vd., 1998: 45).

Organize suç açısından ilk önemli insan hareketi 1900- 1913 arası dönemde, İtalya'dan ABD'ye gerçekleşen ve 1 milyon 900 bini güney İtalya ve Sicilyalılar olan 2 milyon 300 bin kişinin ilticasıdır (Kahya ve Özerkmen, 2007: 51). Bu kişilerin 800 bini mafya üyesi erkek nüfustur ve bu kişiler ABD'de alışılageldikleri koruma rejimi ve diğer suç eylemlerini sürdürmeye devam etmişlerdir (Dickie, 2004: 162). Aynı dönemde alkollü içkilere ABD Hükümeti tarafından getirilen sınırlandırmalar bu grupları alkollü içki kaçakçılığına yönlendirmiştir.

Bir diğer husus ise İkinci Dünya Savaşı sonrasında, savaşın yıkımlarını gidermek için ihtiyaç duyduğu işgücünü Doğu'dan sağlama politikası izleyen Avrupa'da, bu insanlar toplumla kaynaşmamış, kendi diasporalarını yaratmışlardır. Bir üst sosyal statüye geçiş olanağı elde edemeyen bu toplumlar, aynı etnik kökenden geldikleri suç gruplarını içlerinde barındırmaktadırlar (Paoli ve Reuter, 2008: 22- 24).

SSCB'nin yıkılması sonrasında taraf sayısı artan ve kontrolsüz kalan etnik ve din temelli çatışmalar insanları bulundukları bölgeleri terke zorlamıştır. Bu insanların yer değiştirmesini ise yasadışı yollardan suç grupları gerçekleştirmektedir.

Herhangi bir hammaddeye ihtiyaç göstermemesi, göreceli olarak daha az grubun işbirliğini gerektirmesi, dağıtım ağı ve sermaye yatırımı gerektirmemesi gibi riski katsayısını düşüren yönleri insan kaçakçılığı ve ticareti suçlarını popülerleştirmiştir. Suç grupları yasadışı yollardan sınırlardan geçirdikleri bireyleri maden ocakları, tarım arazileri, ağır sanayi tesisleri gibi alanlarda sağlıksız ortamlarda çalıştırarak kayıt dışı istihdam yaratmaları yanında uyuşturucu kuryesi olarak kendi bünyelerinde de kullanılmaktadırlar.

Bulundukları bölgeleri terk etmek durumunda kalan insanların öncelikli tercihleri onları kendine çeken yaşama olanaklarıyla küresel popüler kültürün baş temsilcisi, ABD'dir. Kontrolünün güç olması ve yıllardır Meksika ve Güney Amerika kökenli suç gruplarının her tür yasadışı malı sokmakta kullanmaları nedeniyle Meksika ile olan sınırı ABD'ye yasadışı yollardan insan girişinde önemli bir hattır. Bu nedenle, Meksika sınırından ABD'ye geçişlerin gösterildiği Grafik-4, bir anlamda küresel çapta yasa dışı insan hareketlerindeki değişimi yansıtır. Grafik incelendiğinde 1980-85 arası beş yıllık süre dışında yasa dışı insan hareketinin sürekli artış gösterdiği görülmektedir.

4.4. Cinayet ve Diğer Adli Olaylarda Artış

Organize suç grubu, eyleminin başlangıcından, elde ettiği kara parayı yasal ekonomilere soktuğu aklama sürecine kadar birçok zincirleme suç işler bazı suçların ortaya çıkması için de ortam yaratır. Sahte resmi evrak tanzim etme, rüşvet verme, kasten yaralama, kasten adam öldürme, yasadışı sınır geçişi, fuhşa aracılık ve yer temin etme, tehdit, şantaj, kişiyi hürriyetinden yoksun kılma bizzat işlediği suçlar olmakla birlikte hırsızlık, yağma, uyuşturucuya bağlı ölümler sebep olduğu diğer tür olaylardır. Bu suç türlerindeki görülen artış organize suç varlığının göstergeleridir. Kasten adam öldürme, silâhla yaralanma, kolluk birimleriyle silâhlı çatışma, adam kaçırma, kayıp şahıs bildirimi olaylarında görülen artış, mağdur veya kurbanların suçlunun kimliğini bildirmekten çekinmeleri, mağdurların davacı ve şikâyetçi olmaması gibi olaylar organize suç varlığına işaret eder.

Kolombiya, 19. yüzyılın ortalarından itibaren başlayan liberal ve muhafazakâr eksenli iç çatışmaların yaşandığı bir ülkedir. 1970'lerin sonlarında, Bolivya ve Peru'da üretilen ham kokainin işlenmesini de yaparak kokain piyasasında ilk sıraya yerleşen ülkede, uyuşturucu üretimiyle birlikte

şiddetin miktarı da artmıştır. 1970'lerin sonlarında 5000 civarlarında seyreden cinayet olayı sayısı 1990'ların başında 30000'e yükselmiştir. 1990'ların başında büyük suç kartellerinin çözülmesiyle birlikte ortamı ele geçiren küçük yapılanmalar kamu otoriteleriyle mümkün oldukça karşı karşıya gel-meme politikası izlemişler ve cinayet olayı sayısı bu yıllardan itibaren düşüşe geçmiştir. Kolombiya hükümetinin FARC'ye kaptırdığı alanları tekrar kontrolüne alması cinayet olayı sayısının düşmesinde etkili olmuştur (UNODC, 2010: 9).

Grafik-5'te 1980-90 arası dönemde ülkede yaşanan cinayet olaylarının yaklaşık üç kat arttığı görülmektedir. Ülke her ne kadar silâhlı grupların çatışmalarına tarihi süreçte tanıklık etmiş olsa da uyuşturucu ekonomisinin yükselişe geçmesi ile birlikte adam öldürme olayı sayısının aynı paralelde arttığı görülmektedir. 1997'de cinayet olaylarında düşüş olduğu görülmektedir. Aynı dönemde Ko-lombiya Hükümeti, uyuşturucu trafiğini azaltmaya yönelik iki politikayı; ayrılıkçı grupların kontrolle-rindeki alanlarda vergilendirme getirmeyi ve hükümetin arazide imha çalışmalarına ağırlık vermeyi uygulamaya koymuştur (UNODC, 2010: 8). Uygulanan politikalar doğrultusunda ranta konu kokanın azalması ile cinayet olayları arasında bağlantı olduğu değerlendirilmektedir.

Meksika, Panama ve Kosta-Rika'da 1997-2000 arası dönemde polis tarafından ele geçirilen kokain miktarı ile ülkedeki adam öldürme olaylarının gösterildiği Grafik-6'da, yakalanan kokain mik-tarı ile cinayet olayı sayısının birbirine paralel ilerlediği görülmektedir. Suç grupları kolluk birimleri-yle çatışmak yerine rüşvet yoluyla bu engeli aşmayı tercih ederler. Uyuşturucu kaynaklı kazancın yük-sek olduğu dönemlerde ise rantın büyüklüğüne bağlı olarak, rekabet yaşadıkları diğer suç grupları ve güvenlik kuvvetleriyle çatışabilirler.

5. SONUÇ

Küreselleşme ilk defa 1930'larda duyulan, 1960'larda sosyal bilimler yazınında kullanılan ve 1980 sonrasında ise yerküre üzerinde pek çok akademik, siyasî, ekonomik ve sosyolojik araştırmaya konu olan bir süreçtir. Ulaşım ve iletişim teknolojilerinden aldığı ivmeyle etki alanını genişleten kav-ramın, SSCB'nin yıkılması sonrasında alternatifini kalmamıştır. Müşteri formatına indirgediği bireye ulaşma yolunda önüne çıkan her tür engeli ortadan kaldırma politikası uygulayan kavramın öncelikli hedefi ulus devlet yapısı olmuştur. Ulus devletin yetkileri ulus üstü ve yerel otoritelere paylaştırılarak ona düzenleyici rolü biçilmiştir.

Küreselleşme siyasi sınırları muğlaklaştırma, etnik çatışmalar yaratma, ticaret malları ve ser-maye hareketinde sınırsız ancak insan hareketlerinde kısıtlanan artış, artan yoksulluk ve suç ekonomisi yarattığı sonuçlardan bazılarıdır.

Küresel ekonomik sistemin oluşturulması doğrultusunda uygulanan politikalar organize suçla beklediği fırsatı sunmuştur. Gümrük vergileri ve gümrük kontrolleri gibi idari düzenlemelerin, küresel ekonomik sistemin hız kazanması adına terk edilmesi ve meta ve insan hareketlerinde yaşanan artış gümrük kontrollerini zayıflatmış ve yasa dışı malların tespit edilmesini zorlaştırmıştır.

Batılı ülkelerin uygulamaya koyduğu sınırlayıcı politikalar nedeniyle, nitelsiz iş gücü batıya göç etme olanaklarından mahrum edilmiştir. Nitelsiz işgücünün engellenen bu talebinden kaynakla-nan rant alanını süratle suç grupları istismar etmiştir. İnsan kaçakçılığı ve insan ticareti suçları bu bağlamda ortaya çıkmıştır. Yasadışı göçün objesi olan insanlar ulaştıkları ülkelerde yasadışı malların dağıtımında kullanılmakta, organ mafyasının kurbanı olmaktadır.

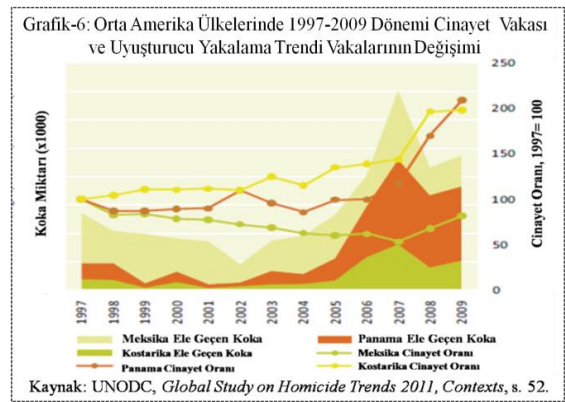
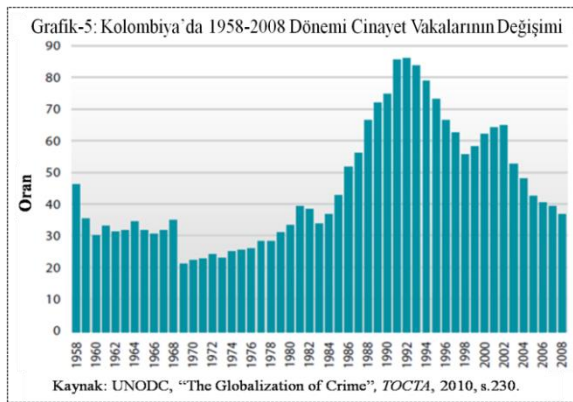
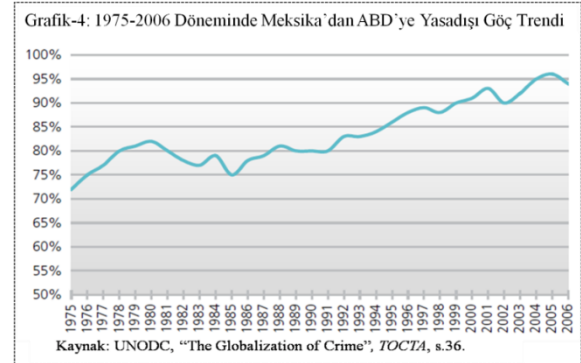
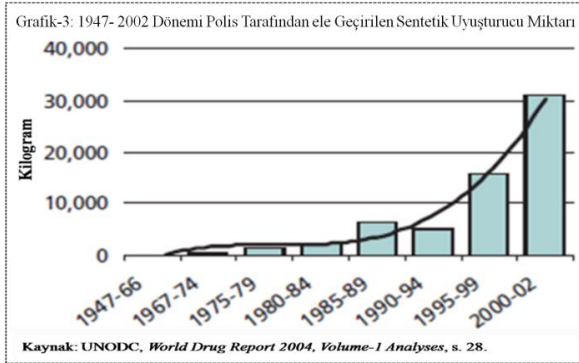
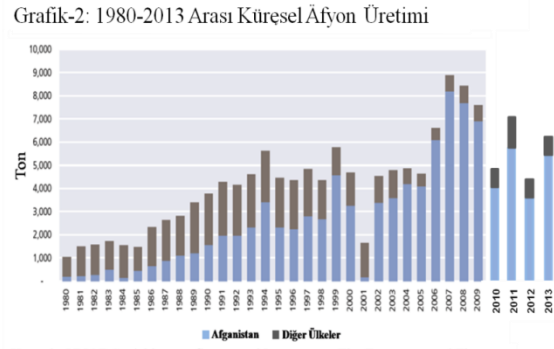
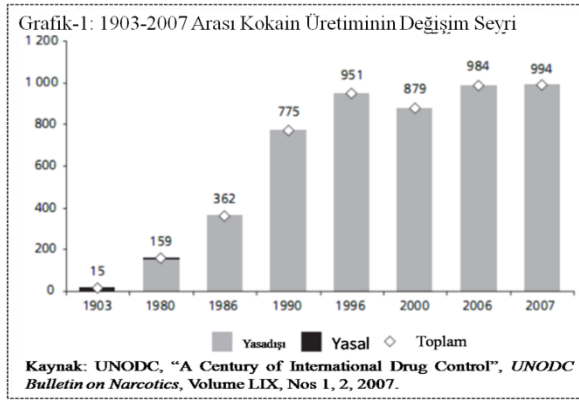
İki kutuplu düzende kutupların karşılıklı desteği ve kontrolü altında süren iç savaş ve çatışma-lar, kutuplardan birinin yıkılmasıyla kontrolsüz ve desteksiz kalmıştır. Tek kutuplu düzen sonrasında uygulanan mikro-milliyetçilik politikalarının yoğunluk kazanmasına paralel olarak düşük yoğunluklu ve küçük çaplı çatışmalarda ve terör eylemlerinde artış yaşanmıştır. Etnik temelli iç savaş ve çatışma-ların destek göremeyen tarafları, silah ve finans ihtiyaçlarını yasadışı gruplardan temin etme yoluna gitmiş, silahların ödemesini ise uyuşturucu ile gerçekleştirmiştir.

Organize suçla bağlantılı hırsızlık, yağma, adam kaçırma, tehdit, şantaj, kasten yaralama, ci-nayet gibi olaylar artış sergileme eğilimindedir. İnsan hayatı ve vücut bütünlüğüne karşı işlenen suç-larda zaman içinde artış yaşandığı görülmektedir. Güney Amerika'da ise koka tarımı ile adam kaçırma ve insan hakkı ihlâli olayları arasında pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Kolombiya'da 1958-2008

arası dönemde cinayet olayı sayısının artış gösterdiği, bu artışın özellikle 1980’den itibaren yükselişe geçtiği görülmektedir. 1980 yılı koka ekonomisinin ülkede palazlanmaya başladığı döneme denk düşmektedir. Kokain trafiğinin ana rotasında bulunan Jamaika’da 1970–2006 arası cinayet vakaları artarak devam etmiştir. Orta Amerika ülkelerinde yakalanan uyuşturucu miktarı ile bu ülkelerde işlenen cinayet olaylarının sayısının da doğru orantılı olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak, elde edilen veriler ışığında, küreselleşme doğrultusunda yaşanan değişimin suç gruplarına yeni olanaklar sağladığı, esnek yapıları sayesinde bu olanakları değerlendiren suç gruplarının ekonomik ve siyasi anlamda güçlendikleri, hükmettikleri sermayeyi büyüttükleri söylenebilir.

GRAFİK DİZİNİ



KAYNAKLAR

ABADINSKY, H., (2000), *Organized Crime*, 6th Edition, Watsworth.

- ADAMOLI, S., vd., (1998), *Organized Crime Around The World*, Helsinki.
- AGUILAR, S., vd., (2008), “The Globalization of Crime”, *The Futurist*.
- AKLAMA YÖNTEMLERİ, (Erişim: 17.06.2015) <http://www.masak.gov.tr/tr/content/aklama-yontemleri/59>.
- AKTEL, M., (2003), *Küreselleşme ve Türk Kamu Yönetimi*, Ankara, Asil Yayın Dağıtım.
- ALBANESE, J.S., (2001), *Document Title: The Prediction and Control of Organized Crime: A Risk Assessment Instrument for Targeting Law Enforcement Efforts*, U.S. Department of Justice.
- BAGLEY, (2002), *Globalization and Transnational Organized Crime: The Russian Mafya in Latin America and the Caribbean*, School of International Studies University of Miami Coral Gables, Florida, November 15.
- BAKER, R., (2003), “Brionne Dawson, Dirty Money and Its Global Effects”, *International Policy Report*.
- BAUMAN, Z., (2006), *Küreselleşme Toplumsal Sonuçları*, İstanbul, Ayrıntı Yayınları.
- BAYLIS, J. ve SMITH, S., (1997), *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press.
- BIERSTEKER, T. J., (2002), *The Emergence of Private Authority in Global Governance*, Cambridge University Press.
- CHATTERJEE, J., (2005), *The Changing Structure of Organized Crime Groups, Research and Evaluation Branch Community, Contract and Aboriginal Policing Services Directorate Royal Canadian Mounted Police*.
- CORNELL, S., (2005), “Narcotics, Radicalism and Security in Central Asia: The Islamic Movement of Uzbekistan”, *Rapporter Working Papers, No. 84*, Department of East European Studies, Uppsala University, Arbets.
- ÇULCU, M., (1992), *Dünyamızı Saran Mafya 3. Cilt*, Kastaş Yayınları, İstanbul.
- DAS, D. K., (2004), *Economic Dimensions of Globalization*, Gordonsville, Palgrave Macmillan.
- DEMİR, Ö., (2003), *Küresel Rekabette Etkin Devlet*, Ankara Nobel Yayın Dağıtım.
- DICKIE, J., (2004), *Cosa Nostra: A History of the Sicilian Mafya*, Gordonsville, VA, USA: Macmillan.
- DOĞAN, İ., (2006), *Parçalayan Küreselleşme*, Ankara, Yetkin Yayınları.
- DUPONT, A., (1999), “Transnational Crime, Drugs, and Security in East Asia”, *Asian Survey*, Vol. 39, No. 3.
- FARAZMAND, A., (1999), “Globalization and Public Administration”, *Public Administration Review*, Vol. 59, No. 6.
- GÖKDERE, A., (2001), “Küreselleşmeye Genel Bir Bakış”, *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, ss. 71- 101.
- HEBRON, L. ve STACK, J. F., (2009), *Globalization; Debunking the Myths*, Pearson Education, New Jersey.
- HUGHES, M.D., (2000), “The “Natasha” Trade: The Transnational Shadow Market of Trafficking in Women”, *Journal of International Affairs*, Vol. 53, No. 2.
- ICTA, “Global Context of International Crime Implications of a Changing World”, *International Crime and Threat Assessment*, (Erişim: 22.03.2013), <http://www.fas.org/irp/threat/pub45270chap1.html>,
- KAHYA, Y. ve ÖZERKMEN, N., (2007), *Bir Gulyabani Organize Suç Örgütleri “Mafya”*, Ankara, Adalet Yayınevi.

- KATZ, C., (2006), *Lâtin Amerika'da Güncel Durum, Küreselleşmeye Güneyden Tepkiler*, Ankara, Dipnot Yayınları.
- KAZGAN, G., (1997), *Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen: Ne Getiriyor? Ne Götürüyor? Nereye Gidiyor?*, İstanbul, Altın Kitaplar Yayınevi.
- KELLNER, D., (2007), *Globalization, Terrorism, and Democracy: 9/11 and Its Aftermath* Frontiers of Globalization Research.
- KEOHANE, R.O. ve NYE, J.S., *Governance in a Globalizing World*, (Erişim: 14.03.2013), <http://www.pols.boun.edu.tr/uploads%5Cfiles%5C1095.pdf>.
- KOKAİNİN KISA TARİHİ, (Erişim:12.12.2013), <http://www.hemensaglik.com/makale/kokainin-kisa-tarihi>.
- KOKAİNİN TARİHÇESİ, (Erişim: 12.12.2013), <http://www.oocities.org/uflentius/kokain.htm>.
- KOMDB, (Erişim: 12.12.2013), <http://www.kom.gov.tr/Tr/KonuDetay.asp?id=1&BKey=37>.
- LEWELLEN, T. C., (2002), *Slouching Toward Globalization, Anthropology of Globalization : Cultural Anthropology Enters the 21st Century*, Westport, CT, USA: Greenwood Press.
- LIEBERZ, R.J.,ve WEISBERGY, R.E., (2002), “Globalization, Culture, and Identities in Crisis”, *International Journal of Politics, Culture and Society*, Vol. 16, No. 2.
- MUSSA, M., (2000), “Factors Driving Global Economic Integration”, *Presented in Jackson Hole, Wyoming, at a Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City on “Global Opportunities and Challenges,”*.
- NAIM, M., (2003), “The Five Wars of Globalization”, *Foreign Policy*.
- OCAMPO, J.A., (2003), *Globalization and Development : A Latin American and Caribbean Perspective*, World Bank Publications, Washington, DC, USA.
- PAOLI, L. ve REUTER, P., (2008), “Drug Trafficking and Ethnic Minorities in Western Europe”, *European Journal of Criminology*.
- SARITAŞ, İ., (2009), *Küreselleşme: Feodaliteden Küreselleşmeye*, Ankara, Lotus Yayınevi.
- ŞEN, Y.F., ve YALÇIN, E., (2007), “Global Bir Suç: Suçtan Elde Edilen Gelirlerin Aklanması ve Ortaya Koyduğu Sorunlar”, *Polis Bilimleri Dergisi*, Cilt:9 (1-4).
- THACHUK, K.L., (2001), “The Sinister Underbelly: Organized Crime and Terrorism”, *Organized Crime and Terrorism*.
- UNODC AND ORGANIZED CRIME”, (Erişim: 17.04.2013), <http://www.unodc.org/unodc/en/organized-crime/index.html>.
- UNODC, (2004), *World Drug Report 2004, Volume-1 Analyses*.
- _____, (2007), *A Century of International Drug Control UNODC Bulletin on Narcotics*, Volume LIX, Nos. 1,2.
- _____, (2009), *Addiction, Crime and Insurgency; The Transnational Threat of Afghan Opium*.
- _____, (February-2010), *Crime and Instability: Case Studies of Transnational Threats*.
- _____, (2010), *The Globalization of Crime, A Transnational Organized Crime Threat Assessment*, Vienna.
- _____, (2011), *Global Study on Homicide: Trends, Contexts, Data*.
- _____, (2014), *World Drug Report*.