



ETÜ SENTEZ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

ETU SYNTHESIS JOURNAL OF
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

VOLUME . ISSUE . SAYI: 2 / 2



dergi.erasurum.edu.tr/iibf

dergi.erasurum.edu.tr/iibf



ETÜ SENTEZ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

ETÜ SENTEZ

**İKTİSADİ VE İDARİ
BİLİMLER DERGİSİ**

ETU SYNTHESIS

JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

VOLUME . ISSUE . SAYI: 1 / 1



dergi.erkurum.edu.tr/iibf

Aralık 2020, Sayı: 2
December 2020, Issue: 2

ETÜ SENTEZ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ



**ETU SYNTHESIS JOURNAL OF ECONOMIC AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES**

ETÜ SENTEZ
Sahibi / Publisher

Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına
Dekan V., Prof. Dr. Murat KÜÇÜKÜĞÜRLÜ

**ETU SYNTHESIS JOURNAL OF
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**
Editör / Editor
Doç. Dr. Abdulkadir KAYA
VOLUME . ISSUE . SAYI: 1 / 1

Editör Yardımcıları / AssistantEditors

Dr. Öğr. Üyesi Zeynep KARACA

Alan Editörleri /FieldEditors

Doç. Dr. Şakir DIZMAN

Doç. Dr. Fatih YILDIRIM

Doç. Dr. Gürkan ÇALMAŞUR

Dr. Öğr. Üyesi Esra Sena TÜRKO

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Mutlu AKINCI

Dr. Öğr. Üyesi Yılmaz KAPLAN

Dil Editörleri / Language Editors

Dr. Öğr. Üyesi Yahya AYGÜL

Dr. Öğr. Üyesi Burak BAŞKAN

İdare ve Yazışma Adresi/ All correspondence should be addressed to:

Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İİBF Dergisi Editörlüğü

Ömer Nasuhi Bilmen Mah. Havaalanı Yolu Cad. No:53 Yakutiye/Erzurum

Tel: +90 444 5 388 / 1018-2197

E-mail: etusentez@erzurum.edu.tr

Web adresi: <http://dergi.erzurum.edu.tr/iibf>

Yayımcı :

Erzurum Teknik Üniversitesi

ETÜ Sentez İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Mart, Haziran, Eylül ve Aralık olmak üzere üçer aylık dönemlerde yılda 4 sayı olarak yayımlanan hem Türkçe hem de İngilizce dillerindeki çalışmalara yer veren akademik, uluslararası hakemli bir dergidir.

Dergide yayımlanan makalelerin sorumluluğu yazarına aittir.

Derginin tarandığı endeksler: asos endeks, idealonline, google scholar.

All responsibilities of the articles published belong to the authors

ETU Synthesis Journal of Economic and Administrative Sciences is an academic, internationally refereed journal which is published quarterly, as 4 issues a year in March, June, September and December and accepts studies in both Turkish and English.

Indexes the journal is scanned: asos index, idealonline, google scholar.

Bilimsel Danışma Kurulu / Advisory Board

- Prof. Aqdas Afzal (Habib University)
Prof. Dr. Atılhan Naktiyok (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Bener Güngör (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Dilber Ulaş (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdiñç Altay (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdoğan Kaygın (Kafkas Üniversitesi)
Dr. Erick C Jones (University of Texas at Arlington)
Prof. Fadhel Kaboub (Denison University)
Prof. Dr. Gülizar Kurt Gümüş (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Güven Sayılğan (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Hakan Sarıtaş (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Hasan Ayyıldız (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Hendrik Van Den Berg (University of Massachusetts Amherst)
Prof. Hongkil (Sam) Kim (University of North Carolina at Asheville)
Prof. Dr. Hüseyin Özer (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. İlhami Yücel (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Prof. Jonathan Joseph (University of Bristol)
Prof. Dr. Mehmet Cihangir (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Suphi Özçomak (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Metin Coşkun (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Muammer Yaylalı (Erzurum Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Muhsin Doğan (Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Faruk İşcan (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer Yılmaz (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Ötüken Senger (Kafkas Üniversitesi)
Dr. Rachel Tracey (Queen's University Belfast)
Ramakrishna Prasad Koganti (University of Texas at Arlington)
Dr. Randy Napier (University of Texas at Arlington)
Prof. Ruchira Sen (Jindal Global University)
Prof. Dr. Selahattin Kaynak (Samsun Üniversitesi)
Prof. Dr. Selami Güney (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Prof. Dr. Selim Başar (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Sevda Yapraklı (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Şuayip Özdemir (Afyon Kocatepe Üniversitesi)

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Yazar(lar) Author(s)	Makalenin Başlığı / Title of Paper	Sayfa No Page Numbers
Alper Tazegül	Karar Alma Sürecinde Muhasebe Bilgi Sisteminin Rolü: Kars İlinde Bir Uygulama/ The Role of The Accounting Information System in The Decision-Making Process: An Application in Kars Province Makale Türü / Article Type : Araştırma / Research	1-20
Durdane Küçükaycan	Yönetmelik Hesap Verebilirlik Aracı Olarak Türkiye’de Program Bütçe Sistemi/ Program Budget System as a Tool of Administrative Accountability in Turkey Makale Türü / Article Type : Derleme / Compilation	21-36
Tolga Ergün	Türkiye’deki Banka Faaliyet Türleri İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Araştırılması/ The Research on Relationship Between Bank Activity Types and Economic Growth in Turkey Makale Türü / Article Type : Araştırma / Research	37-60
İbrahim Gülaçar	Sağlık Hizmetlerinde Üniversite Hastanelerinin Yönetim Şekilleri ve Yeni Bir Model Önerisi/ Management Styles of University Hospitals in Healthcare Services and A New Model Proposal Makale Türü / Article Type : Derleme / Compilation	61-86
Didem Micazoğlu Çakmak M. İhsan Çubukçu	Tüketicilerin Hedonik Tüketim Davranışlarının Yaşam Tarzları Açısından İncelenmesi/ Analysis of Hedonic Consumption Behaviors of Consumers in Terms Of Life Style Makale Türü / Article Type : Araştırma / Research	87-120

DERGİNİN BU SAYISINDA KATKIDA BULUNAN HAKEMLERİN LİSTESİ

- Prof. Dr. Hüseyin Ali KUTLU (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Selçuk Burak HAŞILOĞU (Pamukkale Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet KURTARAN (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Atakan DURMAZ (Samsun Üniversitesi)
Doç. Dr. İlkey KARADUMAN (İstanbul Aydın Üniversitesi)
Doç. Dr. Kadri Gökhan YILMAZ (Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Serap BEDİR KARA (Erzurum Teknik Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet İlker AKBABA (Erzurum Teknik Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ceyda YERDELEN KAYGIN (Kafkas Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Güner (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Serkan DEMİRDÖĞEN (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Zeynep Burcu ŞAHİN (Gelişim Üniversitesi)

ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

VOLUME 11 ISSUE 1 / 1



dergi.erasmus.edu.tr/iibf

KARAR ALMA SÜRECİNDE MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİNİN ROLÜ: KARS İLİNDE BİR UYGULAMA

Alper Tazegül
Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
İşletme Bölümü, e-mail:
alper.tazegul2004@gmail.com
ORCID: 0000-0001-8658-3814

DOI : 10.47358/sentez.2020.7
Makale Türü: Araştırma
Gönderim Tarihi: 23/10/2020
Kabul Tarihi: 02/12/2020

Bu makaleye atıfta bulunmak için:
Tazegül, A. (2020). Karar Alma
Sürecinde Muhasebe Bilgi
Sisteminin Rolü: Kars İlinde Bir
Uygulama. ETÜ Sentez İktisadi ve
İdari Bilimler Dergisi. Sayı: 2, 1-20.

✓ iThenticate®

Öz: Sayısal çağ olarak ifade edilen günümüz dünyasında, işletmelerin bu dönemin teknolojik gelişmelerinden/dönüşümlerinden bağımsız olması düşünülemez. Bu dönüşüm işletmelerin bilgi sistemlerini muhasebe bilgi sistemi gibi alt sistemlerle senkronize bir şekilde yapılandırmasını zorunlu kılmaktadır. Özellikle işletme karar alma süreçlerinde bu alt sistemlerden elde edilen veriler oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Her biri ayrı bir öneme sahip olan bu alt sistemlerden bir tanesi olan muhasebe bilgi sistemi, özellikle finansal içerikli olguların işletme süreçlerindeki ağırlığı dikkate alındığında öne çıkan bir sistemdir. Çünkü muhasebe bilgi sistemi sadece verilerin kaydedilmesi, sınıflandırılması, saklanması ve korunması ile değil aynı zamanda bu verilerin yorumlanması ve karar alma süreçlerinde kullanılacak analizlerin de gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Bu çalışmada da yönetim bilgi sistemleri içerisindeki yeri vazgeçilmez olan muhasebe bilgi sisteminin karar alma süreçlerindeki rolü Kars ilinde uygulanan bir anket ile değerlendirilmiştir. Çalışma sonucuna göre muhasebe bilgi sistemlerinin, özellikle az sayıda çalışan olan işletmelerde temel işlevinin, vergisel yükümlülükleri yerine getirmek olarak algılandığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Yönetim Bilgi Sistemi, Muhasebe Bilgi Sistemi, Karar Alma Süreci


Jel Kodları: M40, M41, M49.

THE ROLE OF THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM IN THE DECISION-MAKING PROCESS: AN APPLICATION IN KARS PROVINCE

Alper Tazegul
Asis. Prof., Kafkas University,
Faculty of Economics and
Administrative, Department of
Business,
alper.tazegul2004@gmail.com
ORCID: 0000-0001-8658-3814

DOI : 10.47358/sentez.2020.7
Article Type : Research
Application Date: 10/23/2020
Admission Date: 12/02/2020

To cite this article:
Tazegul, A. (2020). The Role Of
The Accounting Information
System In The Decision-Making
Process: An Application In Kars
Province. ETU Synthesis Journal
of Economic and Administrative
Sciences. Issue: 2, 1-20.

This article was checked by


Abstract: In today's world, which is defined as the digital age, it is unthinkable for businesses to be independent from the technological developments/transformations of this period. This transformation requires businesses to configure their information systems synchronously with sub-systems such as accounting information system. The data obtained from these subsystems has an important place especially decision-making process in business. Accounting information system, which is one of these sub-systems, having a distinct importance, is a system that stands out, especially considering the weight of financial contents in business processes. Because the accounting information system not only provides the recording, classification, storage and protection of data, but also the interpretation of these data and the analysis to be used in the decision-making process. In this study, the role of the accounting information system, which has an indispensable place in management information systems in the decision-making process was evaluated with a questionnaire applied in Kars. It has been determined that the main function of accounting information systems, especially in enterprises employing a small number of employees, is perceived as fulfilling tax liabilities according to the results of the study.

Keywords: Management Information System, Accounting Information System, Decision-Making Process.

Jel Classification: M40, M41, M49.

GİRİŞ

Tarihin her döneminde önemini korumuş olan bilgi kavramı günümüz dünyasında hemen hemen her alanda başarının ve etkinliğin anahtarı konumundadır. Özellikle işletmelerin klasik ve dinamik amaçları dikkate alındığında doğru ve zamanında elde edilmiş bilginin işletmeler için ne kadar önemli olduğu daha iyi anlaşılacaktır. Çok uluslu şirketlerin sayısının arttığı, küreselleşmenin çok daha sıradanlaştığı bir ortamda işletmelerin bilgiye erişimi ve elde edilen bilgileri zamanında işlenerek çıktıya dönüştürülmesi işletmeler açısından varoluşsal bir gerekliliktir. Bu süreç içerisinde finansal bilgilerin toplanması, işlenmesi ve kullanılabilir hale getirilmesi işletmelerin yıkıcı rekabet ortamında varlıklarının sürdürebilmesine beklenenden çok daha fazla katkı sağlayacaktır. Söz konusu finansal bilgilerin toplanmasından karar alma süreçleri içerisinde yer almasına kadar görev ve sorumluluk muhasebe bilgi sistemine ait olacaktır. Muhasebe bilgi sistemi işletmelerin ve işletme ile ilişkili grupların gereksinim duyduğu bilgileri sağlamaktadır (Özçelik ve Kılınç, 2019: 74). Üretilen bu bilgiler sadece rakamlardan ibaret olmayıp toplanan ve işlenen bilgilerin/verilerin karar alma süreçlerine katkı sağlayacak şekilde raporlaştırılmış halidir. Muhasebe bilgi sistemi tarafından oluşturulan bu raporlar içeriğinde yer alan veriler, analizler ve bilgiler sayesinde işletme kararlarında önemli bir yere sahip olmaktadır (Koşan, 2011: 119). İşletme yönetimi tarafından oluşturulan ve işletmenin sadece bugününü değil geleceğini de şekillendirecek kararlar, planlar, bütçeler ve stratejik faaliyetler diğer alt sistemlerin yanı sıra muhasebe departmanı tarafından sağlanan bilgilerden fazlasıyla yararlanmaktadır.

Muhasebe bilgi sisteminin iyi işlemesi sadece işletme içi bilgi ihtiyacını karşılamayacak aynı zamanda işletme ile ilgili bilgi ihtiyacı duyan kesimlerin de ihtiyacını karşılayacaktır (Demir ve Tanyıldızı, 2018: 138). İşletmenin bir bütün olarak muhasebe bilgi sistemi gibi alt sistemlerden aldığı bilgiler ve raporlar işletmenin doğru kararlar almasında yadsınamaz bir yere sahiptir. Çünkü alternatifler arasından en uygun olanı seçmek, üretilen bu bilgiler sayesinde olacak ve alınan kararlar da işletmeyi amacına ulaştıracaktır (Tekşen ve Kalkan, 2012: 129).

Muhasebe bilgi sisteminin diğer sistemler ile ürettikleri bilgiler/raporlar işletme yönetiminin alacağı stratejik kararlarda hayati rol oynayabilecektir. Ancak bu rolün gerçekleşebilmesi için işletme yönetiminin alt bileşenlerden gelen söz konusu bu raporları etkin bir şekilde değerlendirmesi gereklidir. Bu bağlamda bu çalışma ile karar alma süreçlerinde muhasebe bilgi sisteminin rolü ve etkinliği Kars il merkezinde faaliyet gösteren işletmeler özelinde araştırmak amaçlanmıştır.

MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ VE KARAR ALMA SÜRECİ

Yakın tarihin en önemli gelişmelerinden birisi kuşkusuz bilgi teknolojilerinde meydana gelen gelişmelerdir. Bu gelişmeler “sayısal çağ” olarak ifade edilen dönemi başlatmış ve bu durum hemen hemen her alanı etkilemiştir. Sayısal çağın etkilediği ve dönüştürdüğü alanlardan biri de muhasebedir. Söz konusu gelişmelerle birlikte muhasebe alanında klasik olarak elle defter tutma sistemi yerini çok hızlı bir şekilde teknolojik araçlara bırakmıştır. Teknolojik araçların muhasebede kullanılması muhasebe bilgi sisteminin hızını ve verimliliğini oldukça artırmıştır.

Muhasebe bilgi sistemi, verilerin kaydedilmesi, sınıflandırılması, saklanması, korunması, yorumlanması ve muhasebe bilgilerinin raporlanması gibi temel muhasebe işlevlerinin, daha iyi finansal kontrol için çeşitli standart ve özelleştirilmiş yazılımlar kullanılarak gerçekleştirildiği bir platformdur (Amin, M. K. vd. 2016: 501).

İşletme yönetim sisteminin merkezinde olan ve işletme iç ve dış bilgi kullanıcılarına bilgi üreten muhasebe bilgi sistemi işletmede yürütülen süreçlerin muhasebe boyutunu temsil etmektedir (Karacan ve Bayram, 2019: 1120-1121). Temel yönetim sistemlerinin en eskilerinden olan (Gökdeniz, 2005: 87) muhasebe bilgi sistemi, işletme faaliyetlerinin yürütülmesi, planlanması ve denetlenmesi için ihtiyaç duyulan bilgileri hazırlayan bir bilgi sistemidir (Öz ve Yavuz, 2015: 231). Hareket işleme, finansal raporlama ve yönetim raporlama sistemi gibi alt sistemlerden oluşan muhasebe bilgi sistemi (Hall, 2008: 6, Aktaran, Demir ve Tanyıldızı, 2018) ürettiği nitelikli bilgiler ile işletme faaliyetlerinin verimliliğinin ve karlılığının artmasını hedefler (Alagöz ve Ortakarpuz, 2018: 14). Bu yönüyle muhasebe bilgi sistemi firma performansını artıracak önemli bir potansiyele sahiptir (Daoud ve Triki, 2013: 1).

İşletme süreçlerinin muhasebe boyutunu yansıtan muhasebe bilgi sistemi işletmenin klasik muhasebe işlevlerinin yanı sıra karar alma süreçlerine yardımcı olacak veri dönüştürme işlevlerini de yerine getirir. Bu kapsamda muhasebe bilgi sisteminin üç önemli işlevi (Ersoy, 2012: 19-20);

- Faaliyetler ve işlemler hakkındaki verileri toplamak ve kaydetmek
- Planlama, uygulama ve kontrol faaliyetleri için karar vermede kullanılmak üzere veriyi işleyerek bilgiye dönüştürmek ve
- Organizasyonun varlıklarını korumak için yeterli kontrolleri sağlamaktır. Bu kontroller, ihtiyaç duyulduğu zaman doğru ve güvenilir verilere sahip olunmasını sağlar.

İşletmelerde karar alma, işletmeyi oluşturan alt bileşenlerin ürettiği/topladığı verilerle desteklenen bir sürecin sonucunda oluşur. Bu bileşenlerden belki de en önemlisi muhasebe bilgi sistemidir. Muhasebe bilgi sistemi, doğrudan sayısal veriler ve bu verilere dayalı analizlerle karar alma sürecini daha etkin hale getirmektedir.

Muhasebe bilgi sisteminin temel amacı da zaten karar alma sürecine katkı sağlamaktır (Akgün ve Kılıç, 2013: 22). Muhasebe bilgi sistemi işletmenin günlük faaliyetlerine yardımcı olmak ve karar vermede işletme üst yönetimine yardımcı olmada bir araçtır (Meiryani and Lusianah, 2018: 209). Karar alma süreci işletme başarısını ve karlılığını doğrudan etkileyecek bir konudur. Söz konusu süreç ne kadar doğru veri ve analizlere dayanırsa o kadar verimli olacaktır. Doğal olarak da bu sürecin en önemli destekçisi muhasebe bilgi sistemi olacaktır. Muhasebe bilgi sistemi hem işletmenin yasal zorunluluktan doğan işlemlerini yerine getirecek hem de karar alma sürecine yön verecektir. Bu sorumluluğunu yerine getirebilmesi için sistemin doğru ve zamanında bilgiye ulaşmasını sağlayacak şekilde yapılandırılması gerekir.

İçerisinde bulunduğumuz teknoloji çağı işletmeleri büyüklükleri ne olursa olsun kurumsal bir yapıya sahip olmaya zorlamaktadır. Bu yapı içerisinde faaliyetlerin sorunsuz bir şekilde desteklenmesinde bilgi teknolojilerinin önemli bir rolü olmaktadır (Kurniawan vd., 2017: 294).

Özellikle stratejik kararlar için bilgi üretmek muhasebe bilgi sistemi üzerinde etkili olmaktadır (Mueedh and Suryawanshi, 2019: 7). Bilgi teknolojilerini etkin bir şekilde kullanan muhasebe bilgi sistemi gerek işletme yönetimine gerekse işletmenin diğer departmanlarına doğru ve hızlı veri akışı sağlayabilecektir. Dolayısıyla sadece doğrudan değil aynı zamanda diğer bileşenlere sağladığı bilgi/veri dolayısıyla, dolaylı olarak da karar alma sürecine önemli katkı sağlayacaktır.

Karar alma sürecinde muhasebe bilgileri, karar öncesi belirsizliği gidererek daha kolay karar alınmasına katkı sağlayacaktır. Muhasebe bilgileri sadece karar almayı kolaylaştırmakla kalmayacak aynı zamanda akılcı kararların uygulanmasına sağladığı katkı ile faaliyet etkinliğini, verimliliğini ve karlılığını artıracaktır (Yavuz, 2014). Karar alma sürecinde muhasebe bilgi sisteminin katkısı büyük işletmelerde daha çok ön plana çıksa da artık küçük ve orta boy işletmelerde de vaz geçilemez bir unsur haline gelmiştir. Sadece sabit sermaye yatırımları, büyük ihale süreçleri gibi makro konularda değil günlük faaliyetlerin yönetilmesinde de muhasebe bilgi sistemi çok önemli rol üstlenmektedir.

LİTERATÜR ÖZETİ

Kaygusuzoğlu ve Uluçol (2011) tarafından yapılan çalışmada, Adıyaman'da faaliyet gösteren imalat işletmelerinin yöneticilerinin karar alma sürecinde muhasebe bilgilerini kullanma durumları incelenmiştir. Çalışma sonucuna göre muhasebe bilgilerinin daha çok rutin kararların alınmasında kullanıldığı tespit edilmiştir.

Koşan 2011 yılında muhasebe bilgi sisteminin konaklama işletmeleri açısından önemi adlı bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada Bodrum'da bulunan bir konaklama işletmesinde tanımlayıcı olay çalışması niteliğinde bir uygulama yapılmıştır. Bu kapsamda mevcut sistem ve bu sistemin işleyişi analiz edilmiştir.

Alagöz, Öge ve Koçyiğit (2013) çalışmalarında muhasebe bilgi sistemi ve karar destek sistemleri ilişkisinin yönetsel karar alma faaliyetlerine etkisini incelemişlerdir. Yıldız A.Ş. bilgi sistemleri uygulama örneğinin yer aldığı çalışmada muhasebe bilgi sisteminin faydalarının görüldüğü tespit edilmiştir.

KOBİ'lerin yönetiminde muhasebe bilgi sisteminin yeri ve öneminin çalışıldığı ve Hatunoğlu, Akpınar ve Çelik (2013) tarafından yürütülen çalışmada, işletmenin her aşamada muhasebe bilgi sisteminden yararlanması gereği ifade edilmiştir.

Akgün ve Kılıç (2013) yapmış oldukları çalışmada muhasebe bilgi sisteminin işletme yönetiminin etkinliği üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Ankara ili Şereflikoçhisar ilçesinde faaliyet gösteren tuz işletmeleri üzerine anket kullanarak veri toplamışlardır. Araştırma sonucuna göre muhasebe bilgi sistemi uygulamaları yönetsel kararların etkinliğini pozitif yönde etkilemektedir.

Bayraktaroğlu, Sarıtaş ve Kalkan (2015) yaptıkları çalışmada KOBİ'lerde yöneticilerin muhasebe bilgi sistemini kullanım düzeylerini araştırmışlardır. Burdur ilinde gerçekleştirilen araştırmada 50 adet işletme örneklem olarak seçilerek anket uygulanmıştır. Muhasebe bilgi sisteminin özellikle sınırlı kaynağa sahip olan KOBİ'ler için gerekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Öz ve Yavuz (2015), muhasebe bilgi sisteminin, işletme yönetimi tarafından alınan kararlar üzerindeki etkisinin araştırdıkları çalışmada, işletmenin bazı demografik özellikleri ile alınan kararlarda muhasebe bilgi sisteminin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Zhai ve Wang 2016 yılında yaptıkları çalışmada muhasebe bilgi kalitesi ve muhasebe bilgisinin yönetim fonksiyonu açısından sermaye yatırım seçimi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Muhasebe bilgi sisteminin kurumsal yönetimle ilişkisi değerlendirilmiştir.

Kaya (2018), tarafından yapılan çalışmada muhasebe meslek mensuplarının muhasebe bilgi sistemi hakkındaki görüşleri Elazığ ilinde yapılan anketle belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucuna göre araştırmaya katılan muhasebe meslek mensuplarının çeşitli demografik özellikleri ile tutumları arasında anlamlı farklılıklar bulunmuştur.

Güner ve Kurnaz 2019 yılında yapmış oldukları çalışmada muhasebe bilgi sisteminin kurumsal yönetim uygulamalarına etkisini değerlendirmişlerdir. 58 adet çimento fabrikasında yürütülen çalışmada veriler anket yoluyla toplanmıştır. Araştırma sonucuna göre etkin bir muhasebe bilgi sistemi, kurumsal yönetim ilkelerine etki etmektedir.

Al-Hashimy, Jubair ve Jasim (2019) muhasebe bilgi sisteminin kurumsal kaynak planlaması üzerindeki etkisini inceledikleri araştırmada muhasebe ve yönetim bilgi sisteminin kullanımının teknolojik gelişmeler dikkate alındığında işletmeler için oldukça önemli olduğu sonucuna varmışlardır.

Özçelik ve Kılınç (2020) muhasebe bilgi sisteminin KOBİ'lerde farkındalığını araştırmışlardır. Isparta ilinde 250 KOBİ'den anket yoluyla veri toplamışlardır. Çalışmada, muhasebe bilgi sisteminin diğer bilgi sistemleri ile işletmelerin amacına ulaşabilmeleri için gerekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Muda, Waty, Roesli, ve Nuradi (2020) muhasebe bilgi sisteminin kullanıcı memnuniyeti üzerine etkilerini inceledikleri araştırmada Eviews ve SPSS programlarını kullanarak analiz yapmışlardır. Çalışma sonucuna göre muhasebe bilgi sistemleri kullanıcı memnuniyetini önemli ölçüde etkilemektedir.

ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Amacı

Bilgi sisteminin kendisini destekleyen alt bilgi sistemleri ile kesintisiz bir şekilde koordinasyon içerisinde olduğu bir yönetsel yapı günümüz işletme organizasyonları için olmazsa olmaz unsurlardan birisidir. Bu yapı içerisinde yer alan muhasebe bilgi sistemi işletmelerin özellikle karar alma süreçlerine doğrudan etki edecek bilgileri üretmekte ve yönetim bilgi sistemine aktarmaktadır. Üstlendiği bu önemli rol muhasebe bilgi sistemini diğer birçok alt sistemden ayırmaktadır. Bu çalışma ile de muhasebe bilgi sisteminin karar alma sürecindeki rolü, doğrudan işletme yöneticileri, çalışanları ve sahipleri ile yapılan anket çalışması ve literatüre dayalı olarak değerlendirmek amaçlanmıştır.

Yöntemi-Kapsamı-Sınırlılıkları-

Bu araştırma, karar alma sürecinde muhasebe bilgi sisteminin rolünü değerlendirmek üzere yapılmış olup, Kars ilinde faaliyet gösteren esnaf sanatkar işletmelerinde anket kullanılarak veri toplanmıştır. Çalışmada kullanılan anket Yavuz (2014) tarafından geliştirilmiş ve Bartın ilinde uygulanarak güvenilirlik ve geçerliliği test edilmiştir.

Bu çalışma dünya genelinde COVID-19 küresel salgının yaşandığı bir dönemde yapılmıştır. Çalışmanın hedef kitlesini oluşturan esnaf ve sanatkarlar bilgi teknolojilerini (e-mail) etkin olarak kullanmadıkları için anket çalışması sağlık bakanlığının belirlediği kurallara uyularak yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Salgın nedeniyle sadece araştırmaya gönüllü olarak katılmayı kabul eden işletmelere yapılmıştır. İçerisinde bulunulan şartlar ve katılım dikkate alınarak araştırma basit tesadüfi örneklem yönteminde %10 güven aralığında yapılmıştır. Benzer çalışmaların çoğu %5 güven aralığında yapılırken küresel salgın nedeniyle bu çalışma %10 güven aralığında yapılmıştır. %10 güven aralığında gerekli/yeterli olan örneklem büyüklüğü aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 1. Örneklem Büyüklükleri

Evren Büyük- lüğü	+- 0.03 örnekleme hatası (d)			+-0.05 örnekleme hatası (d)			+-0.10 örnekleme hatası (d)		
	p=0. 5 q=0. 5	p=0.8 q= 0.2	p=0.3 q=0.7	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q= 0.2	p=0.3 q=0.7	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q= 0.2	p=0.3 q=0.7
100	92	87	90	80	71	77	49	38	45
500	341	289	321	217	165	196	81	55	70
750	441	358	409	254	185	226	85	57	73
1000	516	406	473	278	198	244	88	58	75
2500	748	537	660	333	224	286	93	60	78
5000	880	601	760	357	234	303	94	61	79
10000	964	639	823	370	240	313	95	61	80
25000	1023	665	865	378	244	319	96	61	80
50000	1045	674	881	381	245	321	96	61	81
100000	1056	678	888	383	245	322	96	61	81
100000 0	1066	682	896	384	246	323	96	61	81
100 Milyon	1067	683	896	384	245	323	96	61	81

(Demir, vd.: 2018)

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu 31.08.2020 tarihli verilerine göre Türkiye genelinde 1.953.120 esnaf bulunurken Kars ilinde 5677 esnaf faaliyet yürütmektedir. (<https://www.tesk.org.tr/resimler/sicil/4.pdf>). Bu kapsamda araştırmanın örneklemini 133 adet işletme oluşturmuştur. Bu sayı yukarıdaki tablo dikkate alındığında araştırma sınırlılıkları

çerçevesinde evreni temsil edecek yeterliliktedir. Araştırmanın en önemli sınırlılığı araştırma, çalışmada kullanılan anketlere verilen cevaplar ve örnekleme sınırlı olmasıdır.

Yöntemi

Veri toplamak için anket yönteminin kullanıldığı bu çalışmada, karar alma sürecinde muhasebe bilgi sisteminin rolü, Kars ilinde yapılan bir uygulama ile değerlendirilmeye çalışılmıştır. Anket çalışması ile elde edilen veriler SPSS 20.00 programı ile analiz edilmiştir. Analizde; frekans, standart sapma, ortalama, bağımsız örneklem T-Testi ve One Way Anova (Bonferroni) testleri uygulanmıştır.

Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu 21.0.2020 tarih ve 13 sayılı oturumda anket çalışmasının etik bakımından uygun olduğuna karar vermiştir.

BULGULAR

Kars ilinde uygulanan ankete katılan işletmelerin ağırlıklı olarak gıda, tekstil, mobilya, inşaat ve teknoloji işletmeleri olduğu görülmektedir. Gıda işletmelerin anketteki oranı %27,1 ile en yüksek düzeydedir.

Tablo 2. Örnekleme Oluşturan İşletmelerin Sektörlere Göre Dağılımı

Sektörler	İşletme Sayısı	Yüzde
Gıda	36	27,1
Mobilya	21	15,8
Tekstil	18	13,5
Teknoloji	16	12,0
İnşaat	15	11,3
Diğer	27	20,3
Toplam	133	100,0

Çalışma kapsamında anket uygulanan işletmelerin %69,2'si şahıs işletmelerinden oluşmaktadır.

Tablo 3. İşletmelerin Hukuki Yapısı

Hukuki Yapı	İşletme Sayısı	Yüzde
Şahıs İşletmesi	92	69,2
Şahıs Şirketi	21	15,8
Limited Şirket	2	1,5
Anonim Şirket	2	1,5
Diğer	16	12,0
Toplam	133	100,0

Araştırmaya katılan işletme sahiplerinin ve çalışanlarının yarısı lise mezunlarından oluşmaktadır.

Tablo 4. Katılımcıların Eğitim Düzeyi

Eğitim Düzeyi	İşletme Sayısı	Yüzde
Lise	66	49,6
Ön Lisans	42	31,6
Lisans	20	15,0
Y. Lisans	5	3,8
Toplam	133	100,0

Ankete katılanların önemli bir bölümü kendini patron veya yönetici olarak tanımlamıştır.

Tablo 5. Katılımcıların İşletmedeki Konumları

İşletme Sahibi/Çalışan	İşletme Sayısı	Yüzde
Patron/Yönetici	94	70,7
Muhasebe Müdürü	3	2,3
Mali İşler Müdürü	2	1,5
Genel Müdür	2	1,5
Müdür Yardımcısı	2	1,5
Diğer	30	22,6
Toplam	133	100,0

Araştırmaya katılan işletmelerden sadece %10,5'lik kısmı 5 yıl ve daha az sürede faaliyette bulunmaktadır.

Tablo 6. İşletmelerin Faaliyet Süresi

Faaliyet Süresi	İşletme Sayısı	Yüzde
0-5 Yıl	14	10,5
5-10 Yıl	16	12,0
10-15 Yıl	36	27,1
15-20 Yıl	41	30,8
20+ Yıl	26	19,6
Toplam	133	100,0

Katılımcıların önemli bir bölümü (%69,2) sadece vergisel yükümlülükler için muhasebe kayıtlarının tutulduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca katılımcıların %83,5'i muhasebe kayıtlarının işletme dışında bulunan bir muhasebe bürosu tarafından tutulduğunu ifade etmişlerdir.

Çalışmada işletmelerin muhasebe bilgi sistemi ve muhasebe bilgi sisteminden yararlanılmaya ilişkin ifadeleri tablo 7 ve 8'de verilmiştir.

Tablo 7. Muhasebe Bilgi Sistemine İlişkin Görüşlerin Dağılımı

İfadeler		Hiçbir	Nadiren	Arasıra	Genellikle	Her
		Zaman	Zaman	Zaman	Zaman	Zaman
Muhasebede kayıtlar mevzuata uygun tutulmaktadır.	f	1	2	4	36	90
	%	0,8	1,5	3,0	27,1	67,7
Muhasebe bilgilerine işletme yöneticileri istediğinde ulaşabilmektedir.	f	-	1	3	45	84
	%	-	0,8	2,3	33,8	63,2
Mali tablolar mali analize imkân verecek şekilde hazırlanmaktadır.	f	3	7	25	55	43
	%	2,3	5,3	18,8	41,4	32,3
Stoklarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.	f	13	36	32	34	18
	%	9,8	27,1	24,1	25,6	13,5
Müşteri ve satıcılarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.	f	13	45	41	20	14
	%	9,8	33,8	30,8	15,0	10,5
Mal alış ve satışlarıyla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.	f	18	39	36	21	19
	%	13,5	29,3	27,1	15,8	14,3
Kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşılamaktadır.	f	1	6	9	55	62
	%	0,8	4,5	6,8	41,4	46,6
Muhasebe personeli muhasebe programını etkin kullanabilmektedir.	f	1	2	15	68	47
	%	0,8	1,5	11,3	51,1	35,3
Muhasebe raporları açık ve anlaşılır olarak düzenlenmektedir.	f	3	8	24	62	36
	%	2,3	6,0	18,0	46,6	27,1
Muhasebe kayıtları ve raporları gerçek durumu göstermektedir.	f	-	6	18	71	38
	%	-	4,5	13,5	53,4	28,6

Muhasebe bilgi sistemine ve muhasebe bilgi sisteminden yararlanmaya ilişkin görüşler değerlendirildiğinde, muhasebede kayıtların mevzuata uygun tutulduğu, istenildiği zaman kayıtlara ulaşıldığı, kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşıladığı, muhasebe raporlarının açık ve anlaşılır olarak düzenlendiği, muhasebe kayıtları ve raporların gerçek durumu gösterdiği ifadelerine katılımın yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca muhasebe bilgi sisteminden işletmenin genel yönetim kararlarında ve finansman ihtiyacının belirlenmesi ve ilgili kararların verilmesinde yararlanıldığı ifadelerine de katılımın yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 8. Muhasebe Bilgi Sisteminden Yararlanmaya İlişkin Görüşlerin Dağılımı

İfadeler		Çok Önemsiz	Önemsiz	Farketme z	Önemli	Çok Önemli
Fiyat belirleme kararlarında. (İndirim, kampanya vs.)	f	19	42	34	21	17
	%	14,3	31,6	25,5	15,8	12,8
Pazarlama ve satış stratejileri geliştirmede.	f	19	47	29	17	21
	%	14,3	35,3	21,8	12,8	15,8
Finansman ihtiyacının belirlenmesi ve ilgili kararların verilmesinde.	f	7	20	49	32	25
	%	5,3	15,0	36,8	24,1	18,8
İşletmenin reklam ve tanıtımı ile ilgili kararlarda	f	26	43	29	22	13
	%	19,5	32,3	21,8	16,5	9,8
İstihdam edilecek personelin sayısının belirlenmesinde.	f	23	46	25	25	14
	%	17,3	34,6	18,8	18,8	10,5
Personele ödenecek ücret politikasının belirlenmesinde.	f	20	43	35	20	15
	%	15,0	32,3	26,3	15,0	11,3
İşletmenin yapacağı yatırım kararlarında.	f	13	30	48	25	17
	%	9,8	22,6	36,1	18,8	12,8
Tedarikçilerin tespitinde ve satın alma kararlarında.	f	22	45	26	27	13
	%	16,5	33,8	19,5	20,3	9,8
Araştırma - Geliştirme için ayrılacak bütçenin belirlenmesinde.	f	33	45	19	21	15
	%	24,8	33,8	14,3	15,8	11,3
Makine, teçhizat ve demirbaş yenileme kararlarında.	f	34	38	30	19	12
	%	25,6	28,6	22,6	14,3	9,0
İşletmenin genel yönetim kararlarında.	f	16	31	41	29	16
	%	12,0	23,3	30,8	21,8	12,0

Muhasebe bilgi sistemi ve muhasebe bilgi sisteminden yararlanmaya ilişkin bağıntısal istatistikî sonuçlar tablo 9 ve 10'da verilmiştir. Her bir analize ilişkin tablolar ayrı ayrı verilerek yerine tek bir tabloda gruplandırılarak ve sadece anlamlı sonuçları içerecek şekilde verilmiştir.

Tablo 9. Muhasebe Bilgi Sistemine İlişkin Farklılık Analizler

Değişkenler	Özellikler			
		Eğitim	Hukuki Yapı	Faaliyet Alanı
Muhasebede kayıtlar mevzuata uygun tutulmaktadır.	Ort.Karesi	,377	,624	,305
	F/t	,773	1,297	,620
	(p)	,511	,275	,685
Muhasebe bilgilerine işletme yöneticileri istediğinde ulaşabilmektedir.	Ort.Karesi	,338	,304	,450
	F/t	1,013	,907	1,366
	(p)	,389	,462	,241
Mali tablolar mali analize imkân verecek şekilde hazırlanmaktadır.	Ort.Karesi	,151	,560	,925
	F/t	,159	,594	,993
	(p)	,923	,667	,425
Stoklarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.	Ort.Karesi	6,285	7,139	3,819
	F/t	4,642	5,539	2,781
	(p)	,004	,000	,020
Müşteri ve Satıcılarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.	Ort.Karesi	7,850	7,023	3,610
	F/t	6,961	6,379	3,037
	(p)	,000	,000	,013
Mal alış ve satışlarıyla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.	Ort.Karesi	9,456	7,851	4,481
	F/t	6,864	5,753	3,099
	(p)	,000	,000	,011
Kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşılamaktadır.	Ort.Karesi	,173	,884	,897
	F/t	,241	1,263	1,285
	(p)	868	,288	,275
Muhasebe personeli muhasebe programını etkin kullanabilmektedir.	Ort.Karesi	,197	1,459	,143
	F/t	,345	2,727	,247
	(p)	,793	,032	,941
Muhasebe raporları açık ve anlaşılır olarak düzenlenmektedir.	Ort.Karesi	5,055	2,161	,392
	F/t	,357	2,536	,430
	(p)	,000	,043	,827
Muhasebe kayıtları ve raporları gerçek durumu göstermektedir.	Ort.Karesi	1,036	1,161	,112
	F/t	1,750	2,823	,180
	(p)	,160	,028	,970

Tablo 9. Devamı

Değişkenler	Özellikler		Görev	Tecrübe	Cinsiyet
			Alanı		
Muhasebede kayıtlar mevzuata uygun tutulmaktadır.		Ort.Karesi	4,006	,066	
		F/t	11,550	,132	2,658
		(p)	,000	,971	,105
Muhasebe bilgilerine işletme yöneticileri istediğinde ulaşabilmektedir.		Ort.Karesi	,728	,425	
		F/t	2,287	1,284	1,480
		(p)	,050	,280	,226
Mali tablolar mali analize imkân verecek şekilde hazırlanmaktadır.		Ort.Karesi	2,389	2,798	
		F/t	2,737	3,209	,149
		(p)	,022	,015	,700
Stoklarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.		Ort.Karesi	1,615	7,007	
		F/t	1,106	5,420	,095
		(p)	,361	,000	,758
Müşteri ve Satıcılarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.		Ort.Karesi	3,543	7,518	
		F/t	2,974	6,926	,125
		(p)	,014	,000	,725
Mal alış ve satışlarıyla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır.		Ort.Karesi	4,587	9,577	
		F/t	3,181	7,307	,742
		(p)	,010	,000	,391
Kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşılamaktadır.		Ort.Karesi	2,407	1,086	
		F/t	3,768	1,565	,442
		(p)	,003	,188	,507
Muhasebe personeli muhasebe programını etkin kullanabilmektedir.		Ort.Karesi	,743	,168	
		F/t	,1,337	,292	,000
		(p)	,003	,883	,986
Muhasebe raporları açık ve anlaşılır olarak düzenlenmektedir.		Ort.Karesi	1,777	,914	
		F/t	2,073	1,026	,346
		(p)	,073	,396	,558
Muhasebe kayıtları ve raporları gerçek durumu göstermektedir.		Ort.Karesi	,675	1,209	
		F/t	1,125	2,073	4,245
		(p)	,350	,883	,041

Tablo 10. Muhasebe Bilgi Sisteminden Yararlanmaya İlişkin Farklılık Analizler

Değişkenler	Özellikler			
		Eğitim	Hukuki Yapı	Faaliyet Alanı
Fiyat belirleme kararlarında. (İndirim, kampanya vs.)	Ort. Karesi	6,587	5,770	3,350
	F/t	655	4,121	2,293
	(p)	,004	,004	,049
Pazarlama ve Satış Stratejileri geliştirmede.	Ort. Karesi	7,357	4,751	4,208
	F/t	4,821	3,042	2,701
	(p)	,003	,020	,024
Finansman ihtiyacının belirlenmesi ve ilgili kararların verilmesinde.	Ort. Karesi	5,234	2,591	1,611
	F/t	4,593	2,177	1,323
	(p)	,004	,075	,258
İşletmenin reklam ve tanıtımı ile ilgili kararlarda.	Ort. Karesi	11,537	7,960	5,539
	F/t	8,766	5,904	981
	(p)	,000	,000	,002
İstihdam edilecek personelin sayısının belirlenmesinde.	Ort. Karesi	11,323	4,726	3,952
	F/t	8,414	3,207	2,672
	(p)	,000	,015	,025
Personele ödenecek ücret politikasının belirlenmesinde.	Ort. Karesi	14,518	7,600	5,220
	F/t	12,381	5,917	3,929
	(p)	,000	,000	,002
İşletmenin yapacağı yatırım kararlarında.	Ort. Karesi	10,216	5,756	2,192
	F/t	9,133	4,850	1,698
	(p)	,000	,001	,140
Tedarikçilerin tespitinde ve satın alma kararlarında.	Ort. Karesi	9,878	4,513	8,890
	F/t	7,382	3,136	7,155
	(p)	,000	,017	,000
Araştırma - Geliştirme için ayrılacak bütçenin belirlenmesinde.	Ort. Karesi	11,345	6,256	17,657
	F/t	2,764	1,487	4,719
	(p)	0,45	,210	,001
Makine, Teçhizat ve Demirbaş yenileme kararlarında.	Ort. Karesi	13,581	7,241	7,486
	F/t	10,280	5,087	5,473
	(p)	,000	,001	,000
İşletmenin genel yönetim kararlarında.	Ort. Karesi	9,503	5,010	4,403
	F/t	7,688	3,819	3,369
	(p)	,000	,006	,007

Tablo 10. Devamı

Değişkenler	Özellikler		Görev	Tecrübe	Cinsiyet
			Alanı		
Fiyat belirleme kararlarında. (İndirim, kampanya vs.)	Ort. Karesi		2,765	5,827	
	F/t		1,863	4,167	,648
	(p)		,105	,003	,422
Pazarlama ve Satış Stratejileri geliştirmede.	Ort. Karesi		2,905	15,346	
	F/t		1,805	12,469	,000
	(p)		,116	,000	,994
Finansman ihtiyacının belirlenmesi ve ilgili kararların verilmesinde.	Ort. Karesi		1,363	3,273	
	F/t		1,111	2,801	1,328
	(p)		,358	,029	,251
İşletmenin reklam ve tanıtımı ile ilgili kararlarda.	Ort. Karesi		4,825	9,168	
	F/t		3,399	6,996	,506
	(p)		,006	,000	,478
İstihdam edilecek personelin sayısının belirlenmesinde.	Ort. Karesi		5,495	7,629	
	F/t		3,875	5,516	,005
	(p)		,003	,000	,942
Personele ödenecek ücret politikasının belirlenmesinde.	Ort. Karesi		4,570	8,283	
	F/t		3,375	6,558	,110
	(p)		,007	,000	,741
İşletmenin yapacağı yatırım kararlarında.	Ort. Karesi		2,123	9,163	
	F/t		,641	8,482	1,758
	(p)		,154	,000	,187
Tedarikçilerin tespitinde ve satın alma kararlarında.	Ort. Karesi		2,431	9,834	
	F/t		1,624	7,726	,157
	(p)		,158	,000	,693
Araştırma - Geliştirme için ayrılacak bütçenin belirlenmesinde.	Ort. Karesi		7,615	7,809	
	F/t		1,841	1,878	,136
	(p)		,109	,118	,713
Makine, Teçhizat ve Demirbaş yenileme kararlarında.	Ort. Karesi		3,055	11,003	
	F/t		1,981	8,426	2,144
	(p)		,086	,000	,146
İşletmenin genel yönetim kararlarında.	Ort. Karesi		2,416	9,482	
	F/t		1,744	8,089	,017
	(p)		,129	,000	,896

Tablo 9 incelendiğinde, stoklarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır ifadesi ile ankete katılanların eğitim durumları, işletmenin hukuki yapısı ve faaliyet alanı değişkenlerine göre görüşleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Ayrıca müşteri ve satıcılarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır ve mal alış ve satışlarıyla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır ifadeleri ile katılımcıların eğitim durumu ve işletmelerin hukuki yapısı değişkenlerine göre görüşleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir.

Muhasebede kayıtlar mevzuata uygun tutulmaktadır ve kullanılan muhasebe programı işletmenin ihtiyaçlarını karşılamaktadır ifadeleri ile çalışmaya katılanların işletmedeki görevi değişkenine göre görüşleri arasında da anlamlı bir farklılık görülmektedir.

Stoklarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır, müşteri ve satıcılarla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır ve mal alış ve satışlarıyla ilgili raporlar düzenli olarak hazırlanmaktadır ifadeleri ile araştırmaya katılanların mesleki deneyimleri değişkenine göre görüşleri arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 10 incelendiğinde muhasebe bilgi sisteminden yararlanma noktasında araştırma geliştirme için ayrılacak bütçenin belirlenmesi ifadesi hariç diğer 10 maddede de katılımcıların görüşleri arasında eğitim durumu değişkenine göre anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

Muhasebe bilgi sisteminden, fiyat belirleme, işletmenin reklam ve tanıtımı ile ilgili, personele ödenecek ücret politikasının belirlenmesi, işletmenin yapacağı yatırım, makine, teçhizat ve demirbaş yenileme ve işletmenin genel yönetim kararlarında yararlanmaya ilişkin araştırmaya katılanların görüşleri arasında işletmenin hukuki yapısı değişkenine göre görüşleri arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Ayrıca işletmenin faaliyet alanı değişkenine göre de ankette yer alan ifadelerin büyük bir kısmında araştırmaya katılanların görüşleri arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür.

Katılımcıların, fiyat belirleme kararları, pazarlama ve satış stratejileri geliştirmeleri, işletmenin reklam ve tanıtımı ile ilgili kararları, istihdam edilecek personelin sayısının belirlenmesi, personele ödenecek ücret politikasının belirlenmesi, işletmenin yapacağı yatırım kararları, makine, teçhizat ve demirbaş yenileme kararları ve işletmenin genel yönetim kararları ile ilgili olarak muhasebe bilgi sisteminden yararlanmaya ilişkin görüşleri arasında mesleki deneyimlerine göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

İşletmenin reklam ve tanıtımı ile ilgili kararları, istihdam edilecek personelin sayısının belirlenmesi ve personele ödenecek ücret politikasının belirlenmesi ile ilgili olarak muhasebe bilgi sisteminden yararlanmaya ilişkin katılımcıların görüşleri arasında işletmede yapılan görev durumuna göre anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Teknolojik gelişmelerin hayatın bütün alanlarını etkilediği ve “sayısal” veya “bilgi” çağı olarak adlandırılan günümüzde, işletmelerin bu çağın gerektirdiği değişim ve dönüşümlere hızlı bir şekilde ayak uydurması gerekmektedir. Yaşanan bu olağanüstü hızlı değişim işletmeleri çok daha hızlı ve doğru karar almaya zorlamaktadır. Doğru ve hızlı karar almanın yolu da işletmenin etkili bir yönetim bilgi sistemine sahip olmasını gerektirir. Bu yönetim bilgi sisteminin en önemli bileşenlerinden birisi de muhasebe bilgi sistemidir. Muhasebe bilgi sistemi topladığı, işlediği ve raporlaştırdığı verileri işletme yönetimine sunarak karar alma süreçlerinde etkin bir rol oynar. Bu bağlamda bu çalışma ile de karar alma süreçlerinde muhasebe bilgi sisteminin rolü anket verilerinden de yararlanarak değerlendirilmiştir. Araştırma her ne kadar sınırlı bir alanda yapılmış olsa da süreç hakkında çıkarımlar yapmaya katkı sağlayacak düzeydedir.

Araştırma sonuçlarına göre işletme sahipleri/yöneticileri veya çalışanlarının büyük bir bölümü muhasebe kayıtlarının mevzuata uygun tutulduğunu ifade etmişlerdir. Zaten çoğunlukla araştırmanın katılımcılarının küçük işletmeler olduğu ve muhasebe kayıtlarının vergisel yükümlülükler için tutulduğunu ifade eden bir örneklem grubu için bu sonuç son derece normaldir. Ancak işletmenin büyüklüğü ne olursa olsun muhasebe bilgi sisteminin mutlaka karar alma sürecine katılmasının, işletmeye rekabet avantajı sağlayacağı göz ardı edilmemelidir.

Yine araştırma sonuçlarına göre muhasebe sisteminin ürettiği veriler -stoklar, müşteriler, satıcılar, mal alış satışları gibi- katılımcılar tarafından olumlu olarak değerlendirilmektedir. Bu durum her ne kadar muhasebeyi sadece vergisel yükümlülükler için gerekli görmekle çelişmesine rağmen zaman zaman örnekleme dahil olan işletmelerin muhasebe bilgi sisteminin ürettiği verileri kullandığı gerçeğini göstermektedir. Araştırmanın muhasebe bilgi sistemine ilişkin katılımcı görüşlerinin (Tablo 7) büyük bir bölümü, muhasebe verilerini doğru ve anlaşılır olarak değerlendirdikleri görülmektedir.

Ancak muhasebe bilgi sisteminin ürettiği verileri büyük oranda olumlu olarak değerlendiren katılımcıların bu verileri/raporları karar alma sürecinde etkin bir şekilde kullanmadıkları (Tablo 8) görülmektedir. Bu durum örneklemin yapısıyla açıklanabilir. Araştırmaya katılan işletmelerin küçük işletmeler olması, söz konusu işletmelerin özellikle finansal durumunun karmaşık olmaktan uzak olması ve muhasebe departmanının ürettiği veriler olmadan da takip edilebilmesi bu durumu açıklayacak unsurlar olarak değerlendirilmektedir.

Araştırmanın bağıntısal istatistikî sonuçları içerisinde en dikkat çekici olanı ise muhasebe bilgi sisteminden yararlanmaya ilişkin olan bölümde yer alan eğitim değişkeniyle ilgilidir. Katılımcılara yöneltilen ifadelerle verilen cevaplar incelendiğinde, eğitim durumuna göre katılımcıların görüşleri arasında “araştırma geliştirme için ayrılacak bütçenin belirlenmesi” ifadesi hariç diğer bütün maddelerde anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Farklılığa ilişkin anova ve post hoc testleri incelendiğinde farklılıkların gruplar arasında ve genel olarak bütün öğretim kademelerinde olduğu görülmektedir. Örneğin finansman ihtiyacının belirlenmesi ve ilgili kararların verilmesi ifadesinde puan ortalaması olarak yüksek lisans yapanların ortalaması 4,4000 iken ön lisans mezunlarının ortalaması 2,9524 olarak tespit edilmiştir. Yine işletmelerin hukuki yapısı ve araştırmaya katılanların mesleki deneyimlerine göre de birçok ifadede görüşleri arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

Günümüz iş dünyası, dinamik yapıya sahip işletmeler için çok hızlı gelişme ve büyüme potansiyeli sağlamaktadır. Yakın zamana kadar hayal bile edilemeyecek gelişmeler sayesinde artık dünyanın her köşesine internet sayesinde ulaşmak mümkün olmaktadır. Bu durumun özellikle bu çalışmanın örneklemini oluşturan küçük işletmeler için de geçerli olması işletmeleri önemli fırsatlarla karşı karşıya getirmektedir. Bu fırsatları değerlendirilebilmesi için bütün alt sistemleriyle birlikte, işletmenin etkin bir yönetim bilgi sistemine sahip olması gerekir.

Muhasebe bilgi sisteminin karar alma sürecindeki rolünün değerlendirildiği bu çalışma küresel salgın nedeniyle kısıtlı bir işletme grubu ile yapılmıştır. Örneklem grubunun genişletilerek yapılacak bir çalışmanın sonuçları literatüre çok daha fazla katkı sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

- Akgün, A., İ. ve Kılıç, A. (2013). Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Etkinliği Üzerindeki Etkisi, *Yönetim ve Ekonomi*, 20(2), 21-36.
- Alagöz, A., vd. (2013). Muhasebe Bilgi Sistemi ve Karar Destek Sistemleri İlişkisinin Yönetimsel Karar Alma Faaliyetlerine Etkisi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (30), 27-40.
- Al-Hashimy, H.,N., H. vd. (2019). The Effect of Accounting Information Systems (AIS) on Enterprise Resource Planning (ERP), *Journal of Southwest Jiaotong University*, 44(5).
- Alagöz, A. ve Ortakarpuz, M. (2018). Muhasebe Bilgi Sisteminde Kurumsal Bilgelik Anlayışı, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (77).
- Amin, M. K., vd. (2016, Aralık). Factors affecting employees' behavioral intention to adopt accounting information system (AIS) in Bangladesh. In *2016 19th International Conference on Computer and Information Technology (ICCIT)* (pp. 501-505). IEEE. <https://doi.org/10.1109/ICCITECHN.2016.7860249>.
- Bayraktaroğlu, H., vd. (2015). KOBİ'lerde Yöneticilerin Muhasebe Bilgi Sistemini Kullanım Düzeylerinin Araştırılması: Burdur İlinde Bir Uygulama, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 52 (606), 9-21.
- Daoud, H. ve Mohamed T. (2013). Accounting Information Systems in an ERP Environment and Tunisian Firm Performance", *The International Journal of Dijital Accounting Research*, 13, 1-35.
- Demir, Ö. ve Tanyıldızı, İ. (2018), Üretici Kobilere Muhasebe Bilgi Sisteminin Farkındalığı: Elazığ İlinde Yapılan Bir Uygulama, *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 5 (2).
- Demir, Ö., vd. (2018). Elazığ İlindeki KOBİ'lerin Maliyet ve Yönetim Muhasebesi Sistemlerinin Chaid Analizi ile İncelenmesi, *Munzur Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13), 77-103.
- Ersoy, M. (2012). Finansal Bilgilerin Yönetimi Sürecinde Muhasebe Bilgi Sistemi, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3 (6).
- Gökdeniz, Ü. (2005), İşletmelerde Muhasebe Bilgi Sistemine Yaklaşım, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27).
- Güner, M. ve Kurnaz, E. (2019). Muhasebe Bilgi Sisteminin Kurumsal Yönetim Uygulamalarına Etkisi, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17 (1), 297-313.
- Hall, J. A. (2008), *Accounting Information Systems*, South-Western Cengage Learning, 6. Baskı. Mason, Ohio, ABD.
- Hatunoğlu, Z., vd. (2013). KOBİ'lerin Yönetiminde Muhasebe Bilgi Sisteminin Önemi: Gaziantep ve Kahramanmaraş Örneği, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (2).
- Karacan, S. ve Bayram, G. (2019). Kurumsal Kaynak Planlaması Sistemleri ve Muhasebe Bilgi Sistemi, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12 (65).

- Kaya, G., A. (2018). Muhasebe Meslek Mensuplarının Muhasebe Bilgi Sistemi Hakkındaki Görüşleri: Elazığ'da Bir Araştırma, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 28 (1).
- Kaygusuzoğlu, M. ve Uluyol, O. (2011). İşletme Yöneticilerinin Muhasebe Bilgilerini Kullanım Düzeyinin Araştırılması ve Adıyaman Uygulaması, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9 (2).
- Koşan, L. (2011), Muhasebe Bilgi Sisteminin Konaklama İşletmeleri Açısından Önemi: Bir Olay Çalışması, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (2).
- Kurniawan, Y., vd. (2017, Kasım). Accounting information systems implementation:(A case study approach). In *2017 International Conference on Information Management and Technology (ICIMTech)* (pp. 294-299). IEEE.
- Meiryani ve Lusianah, (2018). The Influence of Business Process on Accounting Information System Quality, *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*. 26, 209-219.
- Muda, I., vd. (2020). The Impact of Accounting Information System on User Satisfaction: Empirical Studies on Local Government Bank. *Journal of Information Technology Management*, 12(1), 94-111. doi: 10.22059/jitm.2019.284519.2375.
- Mueedh, D., M. ve Suryawanshi, B., R. (2019). Service Quality of Accounting Information Systems: A Detailed Empirical Study on Banking Sector in Sana'a City in Yemen and Nanded City in India, *International Journal of Management and Information Technology*, 4 (1).
- Öz, Y. ve Yavuz, H. (2015). İşletme Yönetiminin Aldığı Kararlarda Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkisi ve Önemi: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Bir Araştırma, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16 (1).
- Özçelik, Ü., H. ve Kılınc, Z. (2019). Muhasebe Bilgi Sisteminin Kobilerde Farkındalığı Üzerine Bir Araştırma: Isparta İli Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 11 (26), 73-88.
- Tekşen, Ö. ve Kalkan, Y. (2012). Yönetim Kararlarında Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkisi: Batı Akdeniz Bölgesi'nde Faaliyette Bulunan Mermer İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma, *Muhasebe Öğretim Üyeleri Bilim ve Dayanışma Vakfı*, 14 (1).
- Yavuz, H. (2014). *Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetim Kararları Üzerinde Etkileri: Bartın İlindeki Kobi'ler Üzerinde Bir Araştırma*. Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bartın.
- Zhai, J. ve Wang, Y. (2016), Accounting Information Quality, Governance Efficiency And Capital Investment Choice, *China Journal of Accounting Research*, 9 (4), 251-266.

YÖNETSEL HESAP VEREBİLİRLİK ARACI OLARAK TÜRKİYE'DE PROGRAM BÜTÇE SİSTEMİ*

Durdane Küçükaycan
Arş. Gör. Dr.,Eskişehir Osmangazi
Üniversitesi, İktisadi ve İdari
Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü,
durdane@ogu.edu.tr
ORCID: 0000-0001-5515-2616

DOI : 10.47358/sentez.2020.8
Makale Türü: Derleme
Gönderim Tarihi: 01/09/2020
Düzeltilme Tarihi: 03/11/2020
Kabul Tarihi: 23/11/2020

Bu makaleye atıfta bulunmak için:
Küçükaycan, D. (2020). Yönetmel
Hesap Verebilirlik Aracı Olarak
Türkiye'de Program Bütçe Sistemi.
ETÜ Sentez İktisadi ve İdari
Bilimler Dergisi. Sayı: 2, 21-36.

✓ iThenticate®

Öz: Günümüzde bütçeleme sistemlerinden beklenti kamusal amaç ve hedeflerle kullanılan kaynaklar arasındaki ilişkiyi göstererek hem mali saydamlığa hem de hesap verebilirliğe hizmet etmesidir. Bu beklentiyi sağlamak üzere Türk kamu mali yönetiminde 2008 yılından itibaren genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde performans esaslı bütçeleme sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Bu bütçeleme sistemiyle kamu kaynaklarının daha etkili kullanımı ile saydamlık ve hesap verebilirlik ilkelerini esas alan, kamu idarelerinde yönetsel sorumluluğa dayalı bir bütçeleme ve raporlama mekanizması oluşturulmaya çalışılmıştır. Kamuda hesap verebilirliğin sağlanabilmesi için iyi işleyen bir bütçeleme sistemi gerekmektedir.

Bu çalışmada 2021 yılında merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde kullanılmaya başlanacak olan program bütçe sisteminin yönetsel hesap verebilirlik perspektifinden kamuda yönetim aracı olma bağlamında değerlendirilmesi yapılmıştır. Çalışmada 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile rehberlerin incelemeleri yapılarak yeni bütçeleme sisteminin kamu mali yönetimindeki işleyişi değerlendirilmiştir. Uygulamaya yeni başlayacak olan program bütçeleme sisteminin kamu idarelerinde kullanılmakta olan performans esaslı bütçeleme sistemine entegre edilerek yönetsel hesap verebilirliğe katkı sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hesap Verebilirlik, Hesap Verebilirlik Türleri, Yönetmel Hesap verebilirlik, Bütçeleme Sistemleri, Program Bütçe Sistemi.

Jel Kodları: H11, H61, H83.

* 4. Uluslararası Sosyoloji ve Ekonomi Kongresinde sunulan bildiri revize edilerek hazırlanmıştır.

PROGRAM BUDGET SYSTEM AS A TOOL OF ADMINISTRATIVE ACCOUNTABILITY IN TURKEY*

Durdane Kucukaycan
Asis. Prof. Dr.,Eskisehir
Osmangazi University, Faculty
of Economics and
Administrative, Department of
Public Finance
durdane@ogu.edu.tr
ORCID: 0000-0001-5515-2616

DOI : 10.47358/sentez.2020.8
Article Type : Compilation
Application Date: 09/01/2020
Revision Date: 11/03/2020
Admission Date: 11/23/2020

To cite this article:
Kucukaycan, D. (2020).
Program Budget System As A
Tool of Administrative
Accountability in Turkey. ETU
Synthesis Journal of Economic
and Administrative Sciences.
Issue: 2, 21-36.

This article was checked by



Abstract: Today, the expectation from budgeting systems is to serve both financial transparency and accountability by showing the relationship between public goals and targets and the resources used. In order to meet this expectation, since 2008, a performance-based budgeting system has been implemented in public administrations within the scope of general government. With this budgeting system, a budgeting and reporting mechanism based on managerial responsibility has been tried to be established based on the principles of transparency and accountability, and more effective use of public resources. A well-functioning budgeting system is required to ensure accountability in the public sector.

In this study, the program budget system, which will be used in public administrations within the scope of central government in 2021, has been evaluated in terms of being a public administration tool from the managerial accountability perspective. In the study, the operation of the new budgeting system in public financial management was evaluated by examining the guides with the Public Financial Management and Control Law No. 5018. It is expected that the program budgeting system, which will start to be implemented, will contribute to managerial accountability by integrating the performance-based budgeting system used in public administrations.

Keywords: Accountability, Types of Accountability, Administrative Accountability, Budgeting Systems, Program Budget System.

Jel Classification: H11, H61, H83

* Presented as an oral presentation at the 4th International Sociology and Economics Congress.

GİRİŞ

Yeni kamu yönetimi anlayışıyla beraber kamu mali yönetiminde 1980'li yıllardan itibaren iyi yönetim modeli kabul edilmeye başlanmıştır. İyi yönetim modelinde; şeffaflık, hesap verebilirlik, eşitlik, etkinlik, hukukun üstünlüğü, katılım ve cevap verebilirlik olmak üzere temel ilkeler yer almaktadır. Hesap verebilirlik iyi yönetim ilkeleri arasında yer almakla birlikte diğer ilkelerle çoğunlukla birlikte veya onların yerine de kullanılmaktadır. Bu açıdan hesap verebilirlik Bovens'in (2007: 449) de ifade ettiği gibi kavramsal bir şemsiye görevi üstlenmektedir. Modern bütçe ilkelerinden olan hesap verme sorumluluğunu, Edizdoğan ve Çetinkaya (2017: 64), kişinin görevini yerine getirip getirmediğinin hesabını verme zorunluluğu olarak ifade etmiştir.

Yeni ekonomik düzende kamu mali yönetiminde ortaya çıkan gelişmeler bütçe sistemlerini de yakından etkilemiştir. Öncelikle Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Cooperation and Development-OECD) ülkelerinde uygulanan ve 1990'lı yılları içine alan dönemlerde gelişmiş ülkelerde uygulanmaya başlayan performans esaslı bütçe sistemi kamu mali yönetimine yeni bir anlayış kazandırmıştır. Kamu kurum ve kuruluşlarında ilk kez stratejik plan, ölçme ve değerlendirme, girdi-çıkıtı, verimlilik ve sonuç gibi kavramları dâhil ederek, kamu hizmetlerinde etkinliğin sağlanması amaçlanmıştır.

Günümüzde bütçeleme sistemlerinden beklenti; kamusal amaç ve hedeflerle kullanılan kaynaklar arasındaki ilişkiyi göstererek hem mali saydamlığa hem de hesap verebilirliğe hizmet etmesidir. Dolayısıyla kamuda hesap verebilirliğin sağlanabilmesi için iyi işleyen bir bütçeleme sistemi gerekmektedir. Bu çalışmada Türk kamu mali yönetiminde yeni uygulanmaya başlanacak olan program bütçe sisteminin yönetsel hesap verebilirlik perspektifinden yönetim aracı olma bağlamında değerlendirilmesi yapılmıştır. Çalışma genel olarak üç bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde hesap verme sorumluluğu ile bu kavramın türlerinden olan yönetsel hesap verebilirlik kavramı açıklanmıştır. İkinci bölümde yönetsel hesap verebilirlik ile çağdaş bütçe sistemleri arasındaki ilişki ortaya konulmuştur. Üçüncü bölümde ise kullanılması planlanan program bütçe sistemi tanımlanarak bu sistemin kamu yönetiminde yönetsel hesap verebilirliğe katkısı değerlendirilmiştir.

HESAP VERME SORUMLULUĞU KAVRAMI

Türkçede tam karşılığı olmamakla beraber akademik çalışmalarda hesap verme sorumluluğu, hesap verilebilirlik olarak da adlandırılmaktadır¹. Kamu mali yönetiminin mali anayasası olarak kabul edilen 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununda, her iki kavrama da yer verilmektedir. Kanunun amacında "hesap verebilirliğin sağlanması" ifadesi yer alırken Kanunun 8. maddesinde "hesap verme sorumluluğu" tanımlanmaktadır. 5018 sayılı Kanunun amacı; kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli bir şekilde elde edilmesi ve kullanılmasında, hesap verebilirliği ve malî saydamlığı sağlamak olarak ifade edilmektedir. Ayrıca Kanunun üçüncü bölümünde "Kamu Kaynağının Kullanılmasının Genel Esasları" başlığı altında hesap verme sorumluluğu, (Kanun 8. maddesinde) açıklanmaktadır. Kanunda "*Her türlü kamu kaynağının elde edilmesi ve kullanılmasında görevli ve yetkili olanlar, kaynakların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak elde edilmesinden, kullanılmasından, muhasebeleştirilmesinden, raporlanmasından ve kötüye kullanılmaması için gerekli önlemlerin alınmasından sorumludur ve yetkili kılınmış mercilere hesap vermek zorundadır.*" ifadesine yer verilmiştir.

5018 sayılı Kanunda yer verildiği üzere hesap verebilirlikte iki taraf bulunmaktadır. Bu iki taraflı ilişkide, bir kimsenin veya kurumun (hesap veren) bir eylem için başka bir tarafa (hesap soran) karşı sorumlu olduğu durumlar söz konusudur. Hesap verebilirlik, bir kimsenin veya kurumun (hesap veren) bir eylem için başka bir tarafa (hesap soran) karşı sorumlu olduğu durumlarda, kişinin/kurumun yaptıklarını açıklamakla yükümlü olması ve cevap vermesidir (Gül, 2008: 87). Hesap verebilirlik ilişkisinde hesap veren tarafın yaptıklarını haklı gösterme zorunluluğu bulunmaktadır. Kişinin yaptıklarını haklı gösterme zorunluluğu, cevap verme ve

¹ Bu çalışmada kavramın her iki kullanım şekline yer verilmiştir.

açıklamada bulunma yükümlüğünü gerektirir. Karakaş (2005: 292) hesap verme sorumluluğunu, kendisine yetki verilen ve kaynak tahsis edilen kişilerin (kamu görevlilerinin) bu yetkileri ve kaynakları nasıl kullandıkları konusunda rapor vermesi olarak ifade etmiştir. Hesap verme sorumluluğunun işleyişini; kararlaştırılmış olan beklentiler çerçevesinde görev üstlenilmesi ve bu görevlerin sonuçlarının raporlarının verilmesi olarak açıklamıştır.

Yeni kamu yönetimi anlayışıyla birlikte hesap verebilirliğin önemi artmıştır. Hesap verebilirlik kimsenin karşı çıkamayacağı altın kavramlardan biri haline dönüşmüştür (Bovens, 2007: 448). Ayrıca yeni kamu yönetimi anlayışıyla beraber hesap verebilirlik ilkesine, bu anlayış çerçevesinde yeni anlamlar da yüklenilmeye başlanmıştır. Kırılmaz ve Atak (2015: 189) hesap verme sorumluluğunu; kaynakların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun olarak elde edilmesi, kullanılması, muhasebeleştirilmesi, raporlanması ve kötüye kullanılmaması için gerekli önlemlerin alınması olarak ifade etmiştir. Hesap verme sorumluluğu kavramını tanımlanırken kamu kaynaklarının kullanımında performansın değerlendirilmesine ve raporlanmasına vurgu yapılmaya başlanmıştır. Hesap verebilirlik dar anlamdan çıkartılarak daha geniş anlam kazanmıştır. Bu durum hesap verebilirlik türlerinin çoğalmasına da katkı sağlamıştır.

Hesap Verebilirlik Türlerinden Yönetmel Hesap Verebilirlik

Hesap verme sorumluluğunun türlerine yönelik sınıflandırmalarını değişik kaynaklarda farklı şekillerde görebilmek mümkündür. Bovens (2007) literatürdeki en fazla kullanılan ayrımları dikkate alarak hesap verebilirlik türlerini, kapsamlı bir şekilde incelemiştir. Bovens’in yapmış olduğu çalışmadaki sınıflandırma, hesap verebilirliğin tarihsel süreci içerisinde yer alan en kapsamlı sınıflandırmalardan birisidir. Bu sınıflandırmada “Hesap Soranın Niteliğine Göre, Hesap Veren Niteliğine Göre, Hesap Verebilirlik Davranışının Doğasına Göre ve Hesap Verebilirlik Yükümlülüğün Doğasına Göre” ayrımlar yapılmıştır. Bu çalışmada yönetmel hesap verebilirlik üzerinde durulduğu için “Hesap Soranın Niteliğine Göre” yapılan sınıflandırma ele alınmış ve aşağıdaki tabloda açıklaması verilmiştir.

Tablo 1. Hesap Verebilirlik Türleri

Hesap Soranın Niteliğine Göre	Hesap Soran Kim?
Siyasi hesap verebilirlik	Halk (seçmenler)
Yönetmel (idari) hesap verebilirlik	Hiyerarşik üstler
Yasal hesap verebilirlik	Mahkemeler
Mesleki hesap verebilirlik	Meslek örgütleri (mesleğin doğru icrası için)
Sosyal hesap verebilirlik	Halk

(Kaynakça: Bovens, 2007: 461)

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü üzere yönetmel hesap verebilirlik “Hesap Soranın Niteliğine Göre” hesap verebilirlik türleri içerisinde yer almaktadır. Hesap verme ilişkisinde yer alan ve hesap veren tarafa göre daha güçlü konumda olan hesap soranın niteliği bu ayırım için önemlidir. Hesap soranın niteliğine göre hesap verebilirlik türleri; siyasi, idari (yönetmel), yasal, mesleki ve sosyal hesap verebilirliktir.

Siyasi hesap verme sorumluluğu bir ülkede halkın seçim ve oylama mekanizması ile görev verdikleri vekilleri denetleyebilmesidir (Aktan, Dileyici ve Vural, 2006: 170-171). Bu denetimin gerçekleşebilmesi için ülkenin demokratik rejimle yönetilmesi gerekmektedir. Siyasi rekabetin olduğu ve oylama mekanizmasının iyi işlediği demokratik yönetimlerle idare edilen yerlerde, yasama organı seçmenlere karşı siyasi hesap verme sorumluluğu taşımaktadır.

Kırılmaz ve Atak (2015: 199) idari (yönetmel) hesap verme sorumluluğunu; kamu görevlileri ve bürokratların, üst yönetim (bakanlar ve parlamento) ve yurттаşlar karşısındaki hesap verme yükümlülüğünü ifade etmekle birlikte, kendilerine yetki verilenler ve kaynak tahsis edilenlerin de bu yetkiyi ve kaynakları ne kadar iyi kullandıklarını sergileme yükümlülüğü olarak tanımlamıştır.

Yasal (yargıya karşı) hesap verebilirlik hem bireysel olarak kamu görevlilerinin hem de örgütsel açıdan kamu kurumlarının yargı organlarına karşı hesap vermesidir. Mesleki (profesyonel) hesap verebilirlik, belirli alanda uzmanlaşmış kamu örgütlerinin, kendi uzmanlık alanlarına ilişkin konularda hesap verebilirliğini sağlamayı amaçlamakta ve teknik bilgi sahibi ve profesyonel organlara karşı hesap verebilirliği sağlayacak mekanizmaları içermektedir (Eryılmaz ve Biricikoğlu, 2011: 26).

Yeni yönetim anlayışıyla birlikte ortaya çıkan yeni bir hesap verebilirlik türü de sosyal hesap verebilirliktir. Sosyal hesap verebilirliği, Demirool (2014: 67-87), halkın bir hesap soran olarak, kendisini doğrudan ilgilendiren kamusal eylem ve işlemlerin hesabını, kamu görevlilerinden sorabilmesini kolaylaştırıcı bir mekanizma olarak görmektedir. Bu mekanizma vatandaş rapor kartları, toplum skor kartları, katılımcı bütçe, bilgi edinme hakkı ve vatandaş jürileri gibi çeşitli girişimler yoluyla çalışmaktadır. Sosyal hesap verebilirlik, kamu yönetiminde halka doğrudan hesap verilebilecek bir yaklaşım tarzı olarak kabul edilmektedir.

Hesap verebilirliğin soyut ve çok yönlü bir kavram olması dolayısıyla bu kavramın sınıflandırılmasında da farklılar veya benzerlikler literatürde görülmektedir. Sinclair (1995: 219-231) tarafından yapılan sınıflandırmada diğer sınıflandırmalara benzemekle birlikte hesap verebilirliği birkaç farklılıkla beş başlıkta açıklamıştır: politik, kamu, yönetsel, profesyonel ve kişisel hesap verebilirliktir. Politik hesap verebilirlik seçilmiş yetkililere, örneğin, bakanın parlamentoya, belediye başkanının belediye meclisine hesap verme sorumluluğudur. Kamu hesap verebilirliği halka karşı doğrudan hesap verme sorumluluğudur. Kamu hesap verebilirliğinin dayanak noktasında halkın en temel hakkı olan bilme hakkı bulunmaktadır. Kamu kaynaklarının kullanımıyla ilgili bilgilerin kamuya verilmesi kamu görevlileri için bir borçtur. Yönetsel hesap verebilirlik idari hesap verebilirlik ya da bürokratik hesap verebilirlik olarak da bilinmektedir. Yasal olarak belirlenen kural ve süreçlere uygun davranmayı gerektirmektedir. Profesyonel hesap verebilirlik, belli bir meslek grubunda çalışan kişinin (üyenin) davranış ve performanslarını düzenlenen kurallara uygun hareket etmesi olarak ifade edilmektedir. Kişisel hesap verebilirlik ise temel kişisel değerlere (insan onuruna saygı gibi) uygun davranmayı gerektirmektedir.

Bovens (2007: 461) tarafından yapılan (yukarıdaki Tablo 1'deki sınıflandırmaya göre) yönetsel hesap verebilirlik (idari hesap verebilirlik ya da bürokratik hesap verebilirlik) kime hesap verilecek sorusuna cevap olarak idarenin kendi içinde yer alan kişi, kurum ya da organlara hesap vermesidir. Gül (2008: 405) yönetsel hesap verebilirliğin yöneticilerin üst yönetime hesap vermeleri olarak tanımlamıştır. Yönetsel hesap verebilirliğin ilk boyutunu hiyerarşik hesap verebilirliğin oluşturduğunu ifade eden Eryılmaz ve Biricikoğlu (2011: 26) bir kamu kurumunun, kendi içindeki veya dışındaki idari otoritelere, vesayet makamlarına karşı hesap vermesinin, bu çerçevede değerlendirilmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Ayrıca yönetsel hesap verebilirlik olarak "idari hesap verebilirlik", "hiyerarşik" veya "bürokratik"ya da "yasal" hesap verebilirlik şeklinde ayrımlarıyla literatürde karşılaşıldığını ifade eden İzci ve Sarıtürk (2017: 190) bu kavramların yönetsel hesap verebilirliğin birer unsuru olarak birbirlerinden ayrılmamaları gerektiğini ifade etmiştir. Dolayısıyla hiyerarşik boyutu olmaksızın veya içeriğini ve sonuçlarını belirleyen belirli bir yasal çerçeve olmadan, yönetsel bir hesap verebilirlikten söz edilemez.

Hesap verebilirliğin tarihsel gelişimi devlet kurumunun oluşumuna kadar gitmektedir. Tarihsel sürecine bakıldığında öncelikle sadece kamu görevlilerince yapılan işlemlerin hukuka uygunluğu/uygunsuzluğu bağlamında değerlendirilmesi yapılmıştır. Fakat günümüzde bu kavrama yeni anlamlar yüklenerek kavramsal çerçevesinin gelişim ve değişim gösterdiği görülmektedir. Kamu mali yönetimimiz de hesap verebilirlikteki tüm bu değişimleri kapsayacak şekilde düzenlemeler yapılmıştır. 5018 sayılı Kanunun üçüncü bölümünde "Kamu Kaynağının Kullanılmasının Genel Esasları" başlığı altında ifade edilen hesap verme sorumluluğundan asıl beklenti kaynakların kullanımında "*etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun*" olmaktadır. Bu durum Bovens (2007) tarafından davranışın doğasına ve hesap verilecek konuya göre performans, mali ve mevzuata uyum hakkındaki hesap verebilirlik türü olarak ifade edilebilir. Kanun 8. maddesinin devamında yer alan "*yetkili kılınmış mercilere hesap vermek*" ise hesap soranın niteliği ile kime

hesap verileceğine göre ayırım yapıldığında ise yönetmelik hesap verebilirlik olarak sınıflandırılabilir. Netice itibariyle 5018 sayılı Kanun yönetmelik hesap verebilirlik kapsamında kamu görevlilerin üst mercilere kamu kaynaklarının elde edilmesinde (kamu gelirlerinin toplanmasında) ve kullanılmasında (kamu harcamalarının yapılmasında) kaynakların etkili, ekonomik, verimli ve hukuka uygun kullanımını (performans, mali ve mevzuata uyum) esas alınmaktadır.

YÖNETSEL HESAP VEREBİLİRLİK VE ÇAĞDAŞ BÜTÇE SİSTEMLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİSİ

Yönetmelik hesap verebilirlik (idari hesap verebilirlik ya da bürokratik hesap verebilirlik) kime hesap verilecek sorusuna cevap olarak idarenin kendi içindeki veya dışında yer alan kişi, kurum ya da organlara karşı hesap vermesini gerektirmektedir. Dolayısıyla yönetmelik hesap verebilirliğin ilk boyutunu hiyerarşik hesap verebilirlik oluşturmaktadır. Bu nedenle de kamu görevlileri ile bürokratların, parlamentoya ve yurttaşlara karşı kendilerine verilen yetkiyi nasıl kullandıklarını gösterme zorunluluğu bulunmaktadır. Fakat günümüzde hesap verebilirlik sadece verilen yetkinin doğru (hukuka uygun) kullanılıp kullanılmadığının hesabının verilmesinden ibaret değildir. Ayrıca yönetmelik hesap verebilirlik kavramı, kaynakların ne kadar iyi (etkili, ekonomik ve verimli) kullanılıp kullanılmadığının da hesabının verilmesini zorunlu kılmaktadır.

Kamu mali yönetiminde kullanılan mali dokümanlar kamu kaynaklarının ne kadar iyi kullanılıp kullanılmadığını göstermesi açısından önem arz etmektedir. Kamudaki en önemli mali doküman ise bütçedir. Kaynaklar ile kamusal ihtiyaçlar arasındaki dengeyi gösteren kamu bütçeleri harcama ve gelirlerin ayrıntılı listesi olarak kamu hizmetlerinin bir sipariş listesi olarak bilinmektedir. Günümüzde kamu bütçeleri sadece kamunun gelir ve giderlerini gösteren basit bir sipariş listesinden ziyade, kamu ihtiyaçlarının saptanmasına, bu ihtiyaçların karşılanmasında kamu fonlarının akılcı bir şekilde kullanılmasına, yönetim fonksiyonlarının etkin şekilde yerine getirilmesine ve kamu yönetiminde verimlilik ve etkinliğin sağlanmasına imkân veren bir yönetim aracı (Dicle, 1973: 25) olarak görülmektedir.

Devlet bütçelerinin bir yönetim aracı olarak işlerlik kazanması ise kullanılan bütçeleme sistemleriyle sağlanmaktadır. Ülkelerin iktisadi ve mali yönden sıklıkla karşılaştığı sorunlar bütçe ve bütçe sistemlerinin önemini artırmıştır (Kanca ve Bayrak, 2019: 150). Bütçe sistemleri kamu mali yönetiminde karşılaşılan sorunlara çözüm bulabilmek için sürekli bir gelişim göstermiştir. Klasik bütçe sistemi girdilere (harcama kalemlerine) önem veren bir bütçe sistemiyken zamanla kamu mali yönetiminde kamu kaynaklarının kullanımında etkinliği sağlayabilmek amacıyla çıktılara ve elde edilen sonuçlara verilen önem artmıştır. Kamu yönetim anlayışındaki değişimlere göre bütçeleme yöntem ve sistemleri şekillendiği için bütçelemede yeni teknik, yöntem ve sistemlerin gelişmesi sağlamıştır.

Yeni kamu yönetimi anlayışıyla beraber kamu mali yönetiminde ortaya çıkan gelişmeler bütçe sistemlerini de yakından etkilemiştir. Öncelikle OECD ülkelerinde hızla uygulama alanı bulan ve daha sonraki 1990’lı yılları içine alan dönemlerde gelişmiş ülkelere doğru seyrini hızlandıran performans esaslı bütçe sistemi kamu mali yönetimine yeni bir anlayış kazandırmıştır. Kamu kurum ve kuruluşlarında yapılması hedeflenen hizmetler ile kaynaklar arasında denge kuran ve hedeflere ne ölçüde ulaşılabildiğini ortaya koyan bu sistem kamu kuruluşlarına ilk kez stratejik plan, ölçme ve değerlendirme, girdi-çıkıtı, verimlilik, sonuç gibi kavramları dâhil ederek, kamu hizmetlerinde etkinliğin sağlanması amacına odaklanmıştır (Siverekli, 2006: 59).

Kamudaki çıkıtı, sonuç ve performans odaklı yeni yönetim anlayışıyla birlikte hesap verebilirlik kavramına, yeni anlamların (çıkıtı, sonuç ve performans dayalı değerlendirmenin yapıldığı hesap verme sorumluluğunun) yüklenmesini de sağlamıştır. Fakat kamudaki hesap verme sorumluluğuna duyulan ihtiyaç aynen devam etmekle birlikte, bu ihtiyacı karşılamaya yönelik çözüm arayışları da devam etmektedir. Bu bağlamda kamu idarelerinin hesap verme sorumluluğunda, kamu kaynaklarının kullanımını haklı göstermeleri gerekmektedir. Haklı gösterme çabasındaki kamu idareleri için de ‘bütçe’ bir araç görevine sahiptir. Günümüzde kamu

bütçesi sadece gelir ve giderleri gösteren bir belgeden ibaret olmaması dolayısıyla kullanılan bütçe sistemi kamu mali yönetimi için önem arz etmektedir.

Bütçe, harcanan paranın hesabının verildiği ve toplanan gelirlerinin miktarının tartışıldığı bir yönetim becerisi haline dönüşmüştür (Edizdoğan ve Çetinkaya, 2017: 150). Kamudaki üst yöneticiler için kamu bütçesi toplanan gelirin ve kullanılan kaynakları göstermesi açısından bir yönetim aracı olmuştur ve bu yönetim aracının rasyonel bir şekilde işleyişi için bütçeleme sistemleri tarihsel süreç içerisinde devamlı bir şekilde gelişim göstermiştir. Klasik bütçeleme sistemiyle başlayan süreç çağdaş (modern) bütçeleme sistemleriyle (performans bütçe, program bütçe, planlama ve programlama bütçeleme ile performans esaslı bütçeleme sistemi) devam etmiştir.

Performans esaslı bütçeleme sistemi, kamu bütçelerinin günümüzde yüklenmiş olduğu işlevleri yerine getirmeye çalışan çağdaş bütçe sistemlerinden biridir. Fakat dünyada kullanılan performans esaslı bütçeleme sisteminde tek bir model (kullanım şekli) yoktur. 2003 yılında çıkarılan 5018 sayılı Kanun ile birlikte kamu idarelerinin bütçelerinde, hesap verebilirlik ve mali saydamlık ilkeleri hedef alınarak kamu kaynaklarının etkin, ekonomik ve verimli kullanılmasını sağlamak üzere stratejik planlamaya dayalı performans esaslı bütçeleme sistemi benimsenmiştir. Batılı ülkelerde “performans esaslı bütçe” adı altında uygulanan veya uygulanmakta olan birçok bütçe, esasen safi performans esaslı bütçe değildir. Çünkü hangi bütçe sistemi uygulanırsa uygulansın, bir şekilde performans göstere ve kriterlerini mevcut bütçe sistemlerine ekleme çalışmaları yapılmaktadır.

1980’li yıllardan itibaren performans esaslı bütçe uygulamalarının ilk örneklerini ortaya koyan, başta ABD olmak üzere Avustralya, Kanada, Hollanda ve Fransa gibi ülkeler de edindikleri tecrübeler ve uygulamalara ilişkin değerlendirmeler çerçevesinde sistemin sorunlarını çözmeye yönelik yeni uygulamalar geliştirmiştir (Program Bütçe Rehberi, 2019: 43). Akbey (2019: 79) performans esaslı bütçeleme sistemine performans göstere ve ölçümlerinin eklendiği hibrid bütçeleme sistemlerin olduğunu ifade etmiştir.

Türk kamu mali yönetiminde kullanılan mevcut sisteme entegre edilecek olan program bütçe sistemi, performans esaslı bütçenin hibrid bir türü olarak görülebilir. Çünkü bu bütçeleme sisteminden beklenti; performans esaslı bütçeleme sisteminden edinilen tecrübeler doğrultusunda sistem içerisinde tespit edilen sorunların giderilmesidir. Böylece kamu mali yönetim sistemine ilişkin temel ilkelerin daha sağlıklı bir şekilde uygulanması hedeflenmiştir. Bu doğrultuda performans bilgisi ile üst politika belgeleri ve idareler tarafından hazırlanan stratejik planlar ve performans programları arasında ilişki kurulmaya çalışılmıştır. Mali yönetimin temel ilkeleri olan mali saydamlık ve hesap verebilirliğinin sağlanması açısından kullanılan bütçeleme sistemi büyük önem arz etmektedir.

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine Geçilmesiyle Performans Esaslı Bütçeleme Sürecinde Yapılan Değişiklikler

Türkiye’de 2018 yılında Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi Modeline geçilmiştir. Yeni hükümet sistemindeki değişim, mali yönetim sisteminde de değişim yapılmasını kaçınılmaz kılmıştır ve Türk kamu yönetiminde köklü bir değişim yaşanmıştır. Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminde yürütme organının başında Cumhurbaşkanının olmasıyla Türkiye’de merkezi yönetim bütçesinin hazırlanması görevi, 1982 Anayasası ve 5018 sayılı Kanun ile Cumhurbaşkanına verilmiştir. Bu bağlamda Türk kamu mali yönetiminin Mali Anayasası olan 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi Modeline göre bütçe hazırlık ve uygulama sürecine ilişkin bazı değişiklikler yapılmıştır.

5018 sayılı Kanunun üçüncü bölümünde kamu kaynaklarının kullanımının genel esasları; mali saydamlık (7. Madde), hesap verme sorumluluğu (8. Madde) ile stratejik planlama ve performans esaslı bütçeleme (9. Madde) olarak açıklanmıştır. İlgili Kanunun dördüncü bölümünde ise bakanların ve üst yöneticilerin hesap verme sorumluluğu anlatılmıştır. 5018 sayılı Kanun 10. Maddesi gereğince; bakanlar, Cumhurbaşkanı tarafından belirlenen politikaların

uygulanması ile bakanlıkların ve bakanlıklara bağlı, ilgili ve ilişkili kuruluşların stratejik planları ile bütçelerinin kalkınma planlarına, yıllık programlara uygun olarak hazırlanması ve uygulanmasından, bu çerçevede diğer bakanlıklarla koordinasyon ve işbirliğini sağlamaktan sorumludur. Ayrıca ilgili Kanunun aynı maddesinin devamında bakanların, kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli kullanılması ile hukuki ve mali konularda Cumhurbaşkanına karşı sorumlu oldukları ifadeleri yer almaktadır.

Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemiyle beraber 5018 sayılı Kanununun “stratejik planlama ve performans esaslı bütçeleme” başlığı altında yer alan 9. Maddesine bazı yeni eklemeler yapılmıştır. Kamu idareleri stratejik planlarını; kalkınma planlarına, Cumhurbaşkanı tarafından belirlenen politikalara ve programlara göre hazırlamaları gerekmektedir. İdarelerin stratejik planlarını hazırlarken dikkate alacakları üst politika belgeleri ilgili Kanun maddesine göre kalkınma planları, Cumhurbaşkanı tarafından belirlenen politikalar ve programlarının olduğu görülmektedir. İlgili Kanunun aynı maddesinde;

“Kamu idareleri, yürütecekleri faaliyet ve projeler ile bunların kaynak ihtiyacını, performans hedef ve göstergelerini içeren performans programı hazırlar.

Kamu idareleri bütçelerini, stratejik planlarında yer alan misyon, vizyon, stratejik amaç ve hedeflerle uyumlu ve performans esasına dayalı olarak hazırlarlar. Kamu idarelerinin bütçelerinin stratejik planda belirlenen performans göstergelerine uygunluğu ve idarelerin bu çerçevede yürütecekleri faaliyetler ile performans esaslı bütçelemeye ilişkin diğer hususlar Cumhurbaşkanı tarafından belirlenir.

Cumhurbaşkanı tarafından ilgili kamu idaresi için uygun görülen performans göstergeleri, kuruluşların bütçelerinde yer alır. Performans denetimleri bu göstergeler çerçevesinde gerçekleştirilir.” hükümleri yer almaktadır.

Kanunda da görüldüğü üzere performans esaslı bütçeleme sisteminin temel unsurlarını; stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporu oluşturmaktadır. Bu sistemde kamu idareleri üst politika belgelerinde belirlenen hedef ve öncelikler ile uyumlu olarak beş yıllık stratejik planlarını hazırlamaktadır. 5018 sayılı Kanun 9. maddesine göre; kamu idareleri bütçelerini, stratejik planlarında yer alan misyon, vizyon, stratejik amaç ve hedeflerle uyumlu ve performans esasına dayalı olarak hazırlamaları gerekmektedir. Kamu idareleri, bütçeleri için yapılan kaynak tahsislerini; stratejik planlarına, yıllık amaç ve hedefleri ile performans göstergelerine dayandırmak zorundadırlar. Stratejik plan beş yılın sonunda kamu idaresinin bulunmak istediği yere ulaşabilmek için oluşturduğu bir plan niteliğindedir.

Stratejik planlar ile kamu idarelerinin bütçeleri arasındaki yıllık bağı kuran ise performans programlarıdır. Yıllık performans programı hazırlanarak stratejik planda yer alan amaç ve hedeflerin yıllık maliyetlendirilmesi yapılmaktadır. Ayrıca performans programlarının uygulama sonuçları her yıl faaliyet raporları ile açıklanarak kamuoyu ile paylaşılmaktadır. Bu sayede performans esaslı bütçeleme sistemiyle kamu kaynaklarının daha etkili kullanımı ile saydamlık ve hesap verebilirlik ilkelerini esas alan, kamu idarelerinde yönetsel sorumluluğa dayalı bir bütçeleme ve raporlama mekanizması oluşturulmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla kamuda hesap verebilirliğin sağlanabilmesi için iyi işleyen bir bütçeleme sistemi gerekmektedir.

Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi öncesinde kamu idarelerinin performans göstergeleri; Maliye Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı ve ilgili kamu idaresi tarafından birlikte tespit edilmekteydi. Yeni hükümet sistemiyle birlikte Cumhurbaşkanı tarafından ilgili kamu idaresi için uygun görülen performans göstergeleri, kuruluşların bütçelerinde yer almaya başlayacağı 5018 sayılı Kanunun 9. Maddesinde ifade edilmektedir. Bu sayede kamu idarelerinin her biri tarafından ayrı ayrı performans göstergesinin oluşturulmasının yerine üst politika belgelerinde belirlenen politikalara uygun olarak göstergelerin oluşturulması sağlanabilir. Ayrıca 5018 sayılı Kanunun 9. Maddesi gereğince performans denetiminin bu göstergeler çerçevesinde gerçekleşeceği ifade edilmektedir. Performans denetimi performans esaslı bütçeleme sisteminin tamamlayıcı unsuru olarak kamu idarelerinin performansını ortaya çıkarması bakımından da yöneticilerin hesap verme sorumluluğunun bir göstergesidir. Tüm bu düzenlemeler ile beraber yeni

bütçeleme sistemi, kamu idarelerinde yönetsel hesap verme sorumluluğunun gelişmesine yardımcı olabilir.

Performans esaslı bütçe sisteminin temel unsurlarını; stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporu oluştururken sistemin tamamlayıcı unsuru performans denetimidir. Bu bütçeleme sistemi tüm unsurlarıyla beraber 2008 yılından itibaren genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde uygulanmaya başlanmıştır. Bu kapsamda kamu idareleri, üst politika belgelerinde belirlenen hedef ve öncelikler ile uyumlu olarak beş yıllık stratejik planlarını hazırlamaktadır. Stratejik planlar ile bütçeler arasında bağ kuran yıllık performans programları hazırlanarak planda yer alan amaç ve hedeflerin yıllık maliyetlendirilmesi yapılmaktadır. Ayrıca performans programlarının uygulama sonuçları her yıl faaliyet raporları ile açıklanarak kamuoyu ile paylaşılmaktadır. Tüm bu gelişmeler sayesinde performans esaslı bütçeleme sistemiyle kamu kaynaklarının daha etkili kullanımı sağlanmakla birlikte, kamu mali yönetiminde saydamlık ve hesap verebilirlik ilkelerini esas alan, kamu idarelerinde yönetsel sorumluluğa dayalı bir bütçeleme ve raporlama mekanizması oluşturulmaya çalışılmıştır.

Performans esaslı bütçeleme sistemi, genel yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin tamamında 2008 yılından itibaren de kullanılmaya başlanmıştır. Performans esaslı bütçeleme sistemi 2003 yılında kabul edilen 5018 sayılı Kanun ile kamu mali yönetiminde kaynaklarının verimli, etkili ve ekonomik elde edilmesini ve kullanılmasını, hesap verebilirliği ve mali saydamlığı sağlayacak bir bütçeleme sistemi olarak kabul edilmiştir. Yeni bütçeleme sisteminin kullanılmaya başlandığı 2008 yılından günümüze kadar yaklaşık olarak on yıldan fazla zaman geçmiştir. Bu geçen sürelerle rağmen 2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçe Gerekçesinde kamu idarelerinde klasik bütçeleme anlayışının hala hâkim olduğu ifade edilmiştir.

Performans esaslı bütçeleme sistemini kullanılmaya başlanmasından bu yana aradan geçen yıllara rağmen günümüzde hala kamu mali yönetiminde klasik bütçeleme sistemi anlayışına göre bütçelerin yapıldığının Bütçe Gerekçesine göre kabul edildiği görülmektedir. Kamu kaynaklarının kullanımında sonuç ve çıktılara önem veren kamu bütçeleme anlayışı yerine girdilere önem verilen bir anlayışla hala kamu bütçelerinin yapılmaya devam edilmesi kamuda stratejik yönetim anlayışının gelişmediğini göstermektedir. Kamu idarelerinde stratejik yönetim anlayışının da oluşması ve bu doğrultuda yönetsel hesap verebilirliğin sağlanması hedeflenmektedir.

Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemiyle beraber yeni sistemde yürütme organı olması bakımından bütçe sürecinin temel aktörü Cumhurbaşkanı olmuştur. Bu açıdan Cumhurbaşkanı politika belirleme yetki ve görevi üstlenmiştir. Bakanlar da belirlenen politikaların uygulamaya geçirmesinden idari açıdan Cumhurbaşkanına karşı sorumludur. Tüm bu sorumlulukların yerine getirilmesinde devlet bütçesi önemli bir araçtır. Yılmaz ve Akdeniz, (2020: 89) bütçeyi, bütçe hakkı temelinde kamu politikalarının hayata geçirilmesine yönelik gelir toplama ve harcama yapma yetkisinin yasama tarafından yürütmeye devredildiği kapsamlı bir paket olarak ifade etmektedir. Kamu kaynaklarının ekonomik, etkin ve verimli kullanılması ise kamu mali yönetiminde kullanılan bütçe sistemleri yoluyla mümkündür. Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile performans esaslı bütçenin aksayan yönlerini ortadan kaldırmaya yönelik oluşturulmaya çalışılan yeni bütçeleme anlayışı (program bütçe sistemi) politika-plan-bütçe ilişkisinin daha sağlam zemine oturtulmasına yardımcı olması bakımından yönetsel (idari ya da bürokratik) hesap verebilirlik için önem arz etmektedir.

YÖNETSEL HESAP VEREBİLİRLİK ARACI OLARAK PROGRAM BÜTÇE SİSTEMİNİN KAMU MALİ YÖNETİMİNE KATKILARI

Performans esaslı bütçeleme sistemi, çağdaş bütçeleme sistemleri arasında kamu görevlilerinin hesap verebilirliğini gösteren bir bütçeleme sistemidir. Sistemin temel unsurlarını; stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporu oluşturmaktadır. Sistemde ilk önce kamu idareleri üst politika belgelerinde belirlenen hedef ve öncelikler ile uyumlu olarak beş yıllık stratejik planlarını hazırlamaktadır. Stratejik planlar ve bütçeler arasında bağı kurmak için hazırlanan yıllık performans programları ile de stratejik planda yer alan amaç ve hedeflerin yıllık

maliyetlendirilmesi yapılmaktadır. Ayrıca performans programlarının uygulama sonuçları her yıl faaliyet raporları ile açıklanarak kamuoyu ile paylaşılmaktadır. Bu sayede performans esaslı bütçeleme sistemiyle kamu kaynaklarının daha etkili kullanımı ile saydamlık ve hesap verebilirlik ilkelerini esas alan, kamu idarelerinde yönetsel sorumluluğa dayalı bir bütçeleme ve raporlama mekanizması oluşturulmaya çalışılmıştır. Fakat kamu mali yönetiminde üst politika belgeleriyle kamu idarelerinin stratejik planları ve performans programları arasındaki ilişkide istenilen başarı elde edilememiştir. Ayrıca bu durum yönetsel hesap verebilirliğin sağlanmasında engel teşkil etmektedir.

Bütçeleme sistemi içerisinde revizyonların yapılması ve böylece sistem içerisinde oluşan sorunların giderilmesi gerekmektedir. Üst politika belgeleri ile kamu idarelerinin stratejik plan ve performans programları arasında kurulacak ilişki sayesinde iki temel sonuca ulaşılabilir:

- a) Kamu görevlilerine verilen yetkinin kanunlara uygun kullanılıp kullanılmadığının hesabının verilmesini sağlar.
- b) Kamu kaynaklarının ne kadar rasyonel kullanılıp kullanılmadığının bilgisine ulaşılmasına yardımcı olur.

Bu iki temel sonuç yönetsel hesap verebilirliğinin sağlanması için gereklidir. Yönetsel hesap verebilirliği sağlanmak amacıyla 2021 yılında merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin bütçelerinde kullanılmaya başlanacak olan program bütçe sistemine geçmeye yönelik çalışmalar başlatılmıştır.

Program Bütçe Sistemine Geçiş Nedenleri

2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçe Gerekçesinde (2019: 154); “5018 sayılı Kanunla getirilen performans esaslı bütçeleme uygulamalarıyla analitik bütçe sınıflandırması birlikte değerlendirildiğinde; üst politika belgelerinde belirlenen amaç ve hedefler ile analitik bütçe sınıflandırmasına göre hazırlanan bütçeler arasında bütçelerin program sınıflandırmasını içermemesi nedeniyle yeterli düzeyde ilişki kurulamadığı, stratejik planlar ve performans programları yoluyla üretilen performans bilgisinin bütçeleme ve karar alma süreçlerine dâhil edilemediği görüldüğü ve kaynak tahsisi kararlarında çoğunlukla girdilere odaklanılması nedeniyle performans esaslı bütçeleme sisteminin tam olarak uygulanamadığı, bütçe sisteminin hala klasik bütçe yaklaşımına benzer özellikler göstermeye devam ettiği” ifade edilmiştir. Bütçe gerekçesinde kamu idarelerinde klasik bütçeleme anlayışının devam ettirilmesinin nedenleri gerekçeye göre şöyle sıralanabilir:

- ✓ Üst politika belgelerinde belirlenen amaç ve hedefler ile analitik bütçe sınıflandırmasına göre hazırlanan bütçeler arasında bütçelerin program sınıflandırmasını içermemesi nedeniyle yeterli düzeyde ilişki kurulamamaktadır.
- ✓ Kamu idareleri, stratejik planlar ve performans programları yoluyla ürettikleri performans bilgisinin bütçeleme ve karar alma süreçlerine dâhil etmeden bütçelerini yapmaktadır.
- ✓ Kamu idareleri, kaynak tahsisi kararlarında performans bilgisi yerine çoğunlukla girdilere göre bütçelerini hazırlamaktadır.

Performans esaslı bütçeleme sisteminin kullanılmaya başlanmasından (2008 yılı) günümüze (2020 yılı) aradan on yıldan azla sürenin geçmiş olmasına rağmen kamu idareleri klasik bütçeleme sistemi anlayışına göre bütçelerini yaptıkları görülmektedir. Kullanılmaya başlanacak olan yeni bütçeleme sisteminde, programlara göre sınıflandırılmanın yapılması üst politika belgeleriyle kamu idarelerinin bütçeleri arasındaki ilişkinin kurulabilmesi için önem arz etmektedir. Program sınıflandırılmasının yanı sıra kamu idarelerinin stratejik planlar ve performans programları yoluyla ürettikleri performans bilgisinin bütçeleme ve karar alma süreçlerine dâhil ederek bütçelerini yapmaları gereklidir. Kamu idarelerinde stratejik yönetim anlayışına göre yönetilerek idarelerin kaynak tahsisi kararlarında girdiler yerine performans bilgisine göre bütçelerini hazırlamaları beklenmektedir.

2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçe Gerekçesinde; stratejik planlama ve performans esaslı bütçe uygulamaları yoluyla elde edilen kazanımlardan da faydalanılarak mali yönetim reformlarına devam edilmesi için performans esaslı bütçeleme sisteminin daha etkin bir şekilde uygulanması adına mevcut sistemin program bütçe yaklaşımıyla birlikte ele alınması ihtiyacı çerçevesinde ülke koşullarına uygun bir program bütçe modeli geliştirilmesine yönelik çalışmaların 2012 yılında başlatıldığı vurgulanmıştır. Dolayısıyla program bütçe olarak ifade edilen yeni bütçeleme sistemi, uygulanmakta olan performans esaslı bütçeleme sistemine entegre edilerek uygulamadaki eksikleri gidermesi planlanmaktadır.

Kamu Mali Yönetiminde Program Bütçe Sistemine Geçilmesine Yönelik Yapılan Çalışmalar

Program bütçe sistemine geçiş çalışmalarını Strateji ve Bütçe Başkanlığı² yürütmektedir. Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından Eylül 2019 tarihinde yayımlanan Program Bütçe Rehberi (Program Sınıflandırması ve Performans Bilgisi) kamu idareleri için program bütçeyi tanıtmaktadır. Rehberde (2019: 5) *program bütçe; harcamaların program sınıflandırmasına göre tasnif edildiği, harcama önceliği geliştirme konusunda karar alıcılara kamu hizmet sunumu performansına ilişkin bilgilerin sağlandığı ve bu bilgilerin kaynak tahsisi sürecinde sistematik olarak kullanıldığı bir bütçeleme sistemi* olarak tanımlanmıştır. Ayrıca rehberde; yeni bir bütçeleme sistemi olarak ifade edilmemekle beraber mevcut sisteme entegre edilerek oluşturulan ve şu anki sistemden farklı bir bütçeleme sisteminin 2021 yılından itibaren merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde tamamında uygulanmaya başlanacağı bilgisi verilmektedir.

2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçe Gerekçesinde program bütçenin oluşturulmasına ilişkin yapılan faaliyetlere ise ayrıntılı bir şekilde yer verilmektedir. Yapılan bu faaliyetler ilgili gerekçeye göre şöyle sıralanabilir:

- ✓ 2015 yılının Aralık ayında Dünya Bankası ile “Kamu Mali Yönetimi Reform Uygulamalarının Desteklenmesi Projesi” konulu hibe anlaşması imzalanmıştır.
- ✓ Kamuda Program bütçeleme sistemin uygulanmasına öncelikle merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde başlanmıştır.
- ✓ Merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri program bütçe sistemine göre 2020 yılı performans programlarını hazırlamışlardır. İlgili kamu idareleri 2020 yılı idare performans programlarını program bütçeye uygun şekilde hazırlayarak TBMM’ye sunulmuştur.
- ✓ 2021 yılı Merkezi Yönetim Bütçesinin, tüm unsurlarıyla birlikte program bütçeye uygun olarak hazırlanması planlanmaktadır.
- ✓ Önümüzdeki yıllarda program bütçe yaklaşımın genel yönetim kapsamındaki diğer kamu idarelerini (Sosyal Güvenlik Kurumları, Mahalli İdareler gibi) de içerecek şekilde yaygınlaştırılması öngörülmektedir (Bütçe Gerekçesi, 2019: 157).

Program Bütçe Sisteminin Bütçe Sürecine Etkileri

Devlet için bütçe, gelir ve giderlere yönelik tahminlerin yer aldığı bir doküman olmanın ötesinde, yetki devrini de gösteren bir dokümandır. Bütçe kaynak elde etme ya da harcama yapma yetkisi olarak ifade edilen bütçe hakkının seçilmiş temsilcilere devredilmesini sağlayarak sonuçları itibarıyla bağlayıcılığı da olan bir dokümandır. Bütçeler, kamu politikalarını kararlar haline getirecek siyasal erk sahipleri olan seçilmişler ile belirli bir dönem için yönetme erkininin kullanılması yetkisinin vatandaşlar tarafından seçilmişlere verilmesini içeren asil-vekil ilişkisini somutlaştıran bir araçtır (Yılmaz ve Biçer, 2010: 203-207). Bu önemli dokümanın kendisinden

² 16 Nisan 2017 Anayasa değişikliği referandumu sonrasında 1982 T.C. Anayasası’nda ve devlet idaresinde bir değişim yaşanmıştır. Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemiyle yürütme organının başında Cumhurbaşkanının olmasıyla yeni bir idari yapılanma oluşmuştur. Yeni sistemde bütçenin teknik alt yapısının oluşturulması görevi Cumhurbaşkanlığına bağlı kurum ve kuruluşlar arasında yer alan Strateji ve Bütçe Başkanlığı’na verilmiştir.

beklenen sonuçları sağlaması yani kamu kaynaklarının ekonomik, etkin ve verimli kullanılması ise kamu mali yönetiminde kullanılan bütçe sistemleri yoluyla sağlanmaktadır.

Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan Program Bütçe Rehberinde (Program Sınıflandırması ve Performans Bilgisi) (2019: 5) program bütçeleme sistemin temel amacının kamu kaynaklarının kullanımında harcama önceliğinin geliştirilmesine katkı sağlamak olarak açıklanmıştır. Alternatif programların fayda ve maliyetlerine ilişkin bilgi sağlayacak olan bu yeni sistem, harcama önceliklerine ilişkin seçenekler konusunda karar almayı kolaylaştırarak sınırlı kaynakların, topluma en yüksek faydayı sağlayacak programlara tahsis edilmesi konusunda kamu idarelerini teşvik etmesi beklenmektedir. Rehberde (2019: 10) *program bütçenin sonuç odaklı izleme, değerlendirme, raporlama ve yönetsel hesap verebilirliğe imkân sağlayacağı* ifade edilmektedir. Program bütçe olarak öngörülen bu bütçeleme sisteminin kamu idareleri için getireceği yenilikler rehberde göre şöyle sıralanabilir:

✓ Program bütçe yaklaşımı mevcut sisteme entegre edilmesi planlanmakla beraber performans esaslı bütçe sisteminin temel unsurları olan stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporunun kamu idareleri tarafından hazırlanmasına devam edilecektir.

✓ Fonksiyonel sınıflandırma bütçe kanununda gösterilmeyecek fakat bilgi amaçlı olarak bilgi sistemleri üzerinden izlenecektir.

✓ Kurumsal, finansman tipi ve ekonomik sınıflandırmanın kullanımına aynen devam edilecektir. Fakat sınıflandırmalarda kullanılan mevcut düzeylerin azaltılmasına ya da yeni birkaç düzeyin eklenerek devam ettirilmesi öngörülmektedir.

✓ Mevcut sınıflandırmalara program sınıflandırılması eklenecektir. Program sınıflandırılmasında program, alt program ve faaliyet şeklinde üç düzey olacaktır.

Program bütçeleme sisteminde harcamalar programlar itibarıyla sınıflandırılmaktadır. Böylelikle temel görev ve sorumluluklar çerçevesinde kamu idareleri tarafından üretilen ürünler ile sunulan hizmetlerin amaçlarına göre sınıflandırılması sağlanmaktadır. Bu sınıflandırma belirli bir sistematığa bağlı olarak bütçe ve harcama verilerinin sürekliliğini sağlayacak ve idarelerin tüm ürün ve hizmetlerini kapsayacak şekilde belirlenmiştir. Bu kapsamda oluşturulan program ve alt programların, kamu hizmetlerinin devamlılığı çerçevesinde yıldan yıla değişmeyecek şekilde belirlenmiştir. Ayrıca program ve alt program performans bilgisi ile faaliyetler, zaman içinde politika ve önceliklerde meydana gelebilecek değişikliklerden etkilenmektedir. Dolayısıyla programların üst politika belgeleri ile uyumlu olması beklenmekte ve politikadaki değişikliklere göre yıldan yıla güncellenmesi ihtiyacı da bulunmaktadır.

Harcamalar için oluşturulan programların tek bir kamu idaresi tarafından yürütülmesi planlanmaktadır. Fakat iki idarenin de ortak programa dâhil olması söz konusu olursa iki idare tarafından programın yürütülmesi söz konusu olabilir. Tabi burada yönetsel sorumluluğunun kime ait olacağı sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu durumda Cumhurbaşkanlığı tarafından program sorumlusu belirlenecektir. Ayrıca 5018 sayılı Kanunun 9. Maddesi gereğince bütçeleme sistemine ilişkin hususlarının Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemiyle beraber Cumhurbaşkanlığı tarafından belirleneceği ifade edilmiştir.

Program Bütçe Rehberinde (2019: 2); performans esaslı bütçeleme sistemi uygulamalarında, üst politika belgelerinde belirlenen amaç ve hedefler ile kamu idarelerinin bütçeleri arasında yeterli düzeyde ilişki kurulmadığı, stratejik planlar ve performans programları yoluyla üretilen performans bilgisinin bütçeleme ve karar alma süreçlerine dâhil edilemediğinin görüldüğü ifade edilmiştir. Kaynak tahsisi kararlarında çoğunlukla girdilere odaklanılması nedeniyle de performans esaslı bütçeleme sistemi uygulanmamıştır. Performans bilgileri ile bütçede tahsis edilen kaynaklar arasında bağ kuran bir program bütçe yaklaşımının geliştirilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Program bütçeleme sisteminde kaynak tahsis ve harcama kararlarının odağında programlar yer almaktadır.

Performans esaslı bütçeleme sisteminde uluslararası standartlarda istatistik üretilmesine ve kıyaslamasına imkân sağlayan analitik bütçe sınıflandırılması kullanılmaktadır. Bu sınıflandırma kendi içinde dört ayrı bütçe tertip yapısını içermektedir: Kamu hizmetlerinin hangi

idare ve birimler tarafından yürütüldüğünü gösteren kurumsal sınıflandırma, harcamaların temel işlevlerine göre gruplandırıldığı fonksiyonel sınıflandırma, harcamaların hangi kaynakla finanse edildiğini gösteren finansman tipi sınıflandırma ve girdi türlerini gösteren ekonomik sınıflandırmadan oluşmaktadır. Performans esaslı bütçeleme sisteminde kullanılan mevcut analitik bütçe sınıflandırmasının (fonksiyonel, kurumsal, finansman tipi ve ekonomik sınıflandırma) yanı sıra program bütçeleme sisteminde program sınıflandırılması eklenmiştir. Fonksiyonel sınıflandırma bütçe kanununda gösterilmeyecek fakat bilgi amaçlı olarak bilgi sistemlerinde yer alacaktır. Program sınıflandırmasında kendi içinde program, alt program ve faaliyet şeklinde üç düzeyli olarak belirlenmiştir.

Tablo 2. Program Sınıflandırması

Program	Alt Program	Faaliyet
---------	-------------	----------

Bütçe Rehberinde (2019: 10) programlar, kamu idarelerinin temel görev ve sorumlulukları esas alınarak kaynak tahsis edilen, birbiriyle uyumlu ve anlamlı şekilde bir araya getirilmiş faaliyetler grubu olarak ifade edilmektedir. Programların; üst politika belgeleri, stratejik plan ve performans programı ile kaynak tahsis kararları arasında bağ kurulması sağlanarak yönetsel hesap verebilirliğe hizmet etmesi amaçlanmaktadır. Mevcut sistemdeki eksiklerin ortadan kaldırılması açısından bu durum önem arz etmektedir.

Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzunda (Üçüncü Sürüm, 2018) stratejik plan için kamu idarelerinin yapmaları gerekli olan analizlerden biri olarak “Üst Politika Analizi” eklenmiştir. Bu analiz için üst politika belgeleri olarak kalkınma planı, hükümet programı, orta vadeli program, orta vadeli mali plan ve yıllık program ile idareyi ilgilendiren ulusal, bölgesel ve sektörel strateji belgelerini içermektedir. Kılavuzda bu belgelerin birbirleriyle belirli bir hiyerarşiye göre hazırlandıkları vurgulanarak kamu idarelerinin stratejik planlarını yaparken söz konusu politika belgelerine uyumlu ve tutarlı olunması gerektiği ifade edilmiştir. Kamu idareleri stratejik planlarını hazırlarken; kalkınma planlarında belirlenen amaç, hedef ve politikalar ile benzer yönlendirmeleri dikkate almaları zorunludur.

Üst Politika Analizi ile kamu idareleri, stratejik planlarını hazırlarken kalkınma planında ve sektörel strateji belgelerinde yer alan hususları dikkat etmekle birlikte; idarenin amaç ve hedeflerine temel teşkil edecek “tespitler ve ihtiyaçlar”ın belirlenmeleri konusunda da yönlendirilmektedir. Bu yönlendirmeler sayesinde yıllarca kamu mali yönetiminde temel bir sorun alanı olarak görülen planlama-programlama ve bütçeleme arasında yeterli ilişkiselliğin ve bütünlüğün sağlanamaması sorunu “kurumsal stratejik planlar” ile “performansa dayalı bütçe” temelinde aşılacak istenmiştir. Ancak performans esaslı bütçeleme uygulamasında söz konusu sorunun aşılması açısından istenilen seviye yakalanamayarak yeterli başarı elde edilememiştir. Bu açıdan program bütçeleme sistemine program mantığının yerleştirilmesi, revizyonların gerçekleştirilmesi ile sistemin daha rasyonel işleyebileceği, politika-plan-bütçe arasında daha sağlam ilişki kurulabileceği, kaynak tahsis ve kullanımında etkinliğin sağlanabileceği öngörülmektedir.

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Hesap Verme Sorumluluğu kavramı çeşitli alt tasniflere tabi tutulabilse de, bu olguyu alt kavramlar bazında ele almak ve bunlar arasında belirgin ayrımlar yapmak her zaman kolay olmayabilmektedir. Özellikle bütçe hakkı ile birlikte ele alındığında, kavramın alt tasnifleri (yönetsel, siyasal, sosyal, yargısal) bazında ayrıştırılmış analizler yapmak daha da güçleşmektedir. Bu çalışma Türk kamu mali yönetiminde kullanılmaya başlanacak olan program bütçe sisteminin “Yönetsel Hesap Verme Sorumluluğu”nu desteklemesiyle mali yönetime yapacağı katkıyı incelemeyi hedeflemiştir. Yönetsel hesap verebilirlik literatürde hiyerarşik üstler, denetim elemanları ve etik kurullara karşı hesap verebilirlik şeklinde ifade edilmekle beraber idarenin kendi içinde yer alan kişi, kurum ya da organlara karşı hesap vermesi şeklinde de açıklanmaktadır.

Bütçe, parlamentonun yürütme organına harcama ve gelir elde etme yetkisini veren bir belge olarak, daha çok siyasi hesap verme sorumluluğunun konusunu oluşturmakla birlikte hukuki bir belge olduğu için yargısal (Sayıştay yargısı) ve sosyal hesap verme sorumluluğunun da zeminini oluşturmaktadır. Dolayısıyla kullanılan bütçe sistemi aracılığıyla hiyerarşik üstlere, denetim elemanlarına ya da etik kurullara daha farklı bir hesap verebilirlik zeminin oluşturulması pek olası görünmemektedir. Fakat tarihsel süreç içerisinde dünyada kamu harcamalarının ekonomi içerisindeki payının artış göstermesiyle kısıtlı kamu kaynaklarının daha iyi değerlendirilmesi arayışı beraberinde bütçeleme sistemlerinin devamlı gelişim göstermesini sağlamıştır. Uygulandığı dönemin koşullarına göre yeni veya ideal olarak ifade edilen bütçeleme sistemleri uygulandıktan sonra meydana gelen eksiklikleri nedeniyle revize edilmeleri gerektiği ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla program bütçe sistemi son sistem olmamakla birlikte mevcut sistemdeki eksiklikleri gidermek açısından oluşturulan yeni bir bütçeleme sistemidir. Teorik olarak da yönetmelik hesap verebilirliğe katkı sağlayabilir bir yapıya sahip olduğu söylenebilir.

Program bütçe sisteminde programlar, kamu idarelerinin temel görev ve sorumlulukları esas alınarak kaynak tahsis edilen, birbiriyle uyumlu ve anlamlı şekilde bir araya getirilmiş faaliyetler grubundan oluşmaktadır. Programlar kendi içerisinde yer alan alt programlar ve faaliyetlerin bir araya gelmesiyle kamu idaresinin kendisine verilen görev ve sorumlulukları yerine getirmektedir. Dolayısıyla kamu idarelerinin temel görev ve sorumlulukları esas alınarak kaynak tahsis edilen kamu kaynağının nereye, ne kadar ve nasıl harcadığı bilgisinin yanı sıra hedeflenen programa ulaşılma/ulaşılmama düzeyini de göstermesi bakımından kurumun başarısı/başarısızlığını hiyerarşik üstlere, denetim elemanlarına ve etik kurullara karşı gösterebilme imkanı yaratacaktır. Programların; üst politika belgeleri, stratejik plan ve performans programı ile kaynak tahsis kararları arasında bağ kurulması sağlanarak yönetmelik hesap verebilirliğe hizmet etmesi amaçlanmaktadır. Mevcut sistemdeki eksiklerin ortadan kaldırılması açısından bu durum önem arz etmektedir.

2021 yılında merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde kullanılmaya başlanacak olan program bütçe sistemi kamuda stratejik yönetim aracı olması adına oldukça önem arz etmektedir. Uygulamaya yeni başlayacak olan program bütçeleme sisteminin kamu idarelerinde kullanılmakta olan performans esaslı bütçeleme sistemindeki eksikleri ortadan kaldıracak şekilde entegre edilmesi halinde yönetmelik hesap verebilirliğe katkı sağlaması beklenmelidir. Bunun için de performans bilgisi ile üst politika belgeleri ve idareler tarafından hazırlanan stratejik planlar ve performans programları arasında ilişkinin mutlak suretle kurulması gerekmektedir. Ayrıca Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemiyle beraber yeni sistemde yürütme organı olması bakımından bütçe sürecinin temel aktörü Cumhurbaşkanı olmuştur. Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ve performans esaslı bütçenin aksayan yönlerini ortadan kaldırmaya yönelik oluşturulmaya çalışılan yeni bütçeleme anlayışı olan program bütçe sistemi politika-plan-bütçe ilişkisinin daha sağlam hale getirilerek yönetmelik hesap verebilirliğe katkı sağlayabilir.

KAYNAKLAR

- Akbel, F. (2019). Türkiye’de Program Bazlı Performans Bütçe Çalışmaları Üzerine Bir Değerlendirme. *Maliye Araştırmaları Dergisi*. 5, (1).
- Aktan, C.C., Dileyici, D. ve Vural, İ.Y. (2006). *Kamu Maliyesinde Çağdaş Yaklaşımlar*. Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı. Ankara.
- Bovens, M. (2007). Analysing and Assessing Accountability: A Conceptual Framework. *European Law Journal*. 13 (4), 447-468.
- Demirel, D. (2014). Doğrudan Hesap Verebilirlik Aracı Olarak Sosyal Hesap Verebilirlik: Nepal ve Türkiye Örnekleri Üzerinden Bir Değerlendirme. *Sayıştay Dergisi*. 92, 66-91.
- Dicle, A. (1973). *Kamu Yönetiminde PPBS*. Balkan Basımevi ve Ciltevi. 1. Baskı Ankara.
- Edizdoğan, N. ve Çetinkaya, Ö. (2017). *Kamu Bütçesi*, Ekin Yayınevi. 8. Baskı. Bursa.
- Eryılmaz, B. ve Biricikoğlu, H. (2011). Kamu Yönetiminde Hesap Verebilirlik ve Etik. *İş Ahlakı Dergisi*, 4 (7). 19-45.
- Gül, S. K. (2008). Kamu Yönetiminde ve Güvenlik Hizmetlerinde Hesap Verebilirlik. *Polis Bilimleri Dergisi*. 10(4), 71- 94.
- İzci, F. ve Sarıtürk, M. (2017). Değişen Kamu Yönetimi Anlayışı: İyi Yönetişim ve Temel Bileşeni Olarak Hesap Verebilirlik. *International Journal of Academic Value Studies (Javstudies)*. 3 (13), 178-198.
- Karakaş, M. (2005). Kamu Mali Yönetiminde Yeniden Yapılanma Aracı Olarak Hesap Verme Sorumluluğu ve Saydamlık. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*. 2, 292.
- Kanca, O. C. ve Bayrak, M. (2019). Bütçenin Mahiyeti ve 2002 Sonrası Merkezi Yönetim Bütçesinin Mali Disiplin Ekseninde İncelenmesi *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*. 8 (16), 147-155.
- Kırılmaz, M. ve Atak, F. (2015). Kamu Mali Yönetiminde Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik Araçları: Faaliyet Raporları. *Ombudsman Akademik Dergisi*. 2 (3).
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (2019). *Program Bütçe Rehberi (Program Sınıflandırması ve Performans Bilgisi)*. file:///C:/Users/iibf/Downloads/programrehber%20(2).pdf. (Erişim: 01.10.2019).
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (2019). *2020 Yılı Bütçe Gereçesi*. http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/10/2020_Yili_Butce_Gerekcesi.pdf. (Erişim: 01.10.2019).
- T.C. Kalkınma Bakanlığı, (2018). *Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzu (Üçüncü Sürüm)*. http://www.sp.gov.tr/upload/xSpKutuphane/files/VrllQ+Kamu_Idareleri_Icin_Stratejik_Planlama_Kilavuzu.pdf. (Erişim 05.10.2019).
- Sinclair, A. (1995). The Chameleon of Accountability: Forms and Discourses, *Accounting, Organizations and Society*. 20 (2, 3), 219-237.

- Sivrekli, E. (2006). Yeni Ekonomik Düzendeki Bütçe Sistemlerindeki Değişim Süreci ve Türk Kamu Maliyesinin Uyumu. *Yönetim ve Ekonomi C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 13 (2), 47-61.
- Yılmaz, H.H. ve Biçer, M. (2010). Türkiye’de Mali Reformlar Sonrası Değişen Politika Oluşturma, Planlama, Bütçeleme Süreci ve Orta Vadeli Harcama Sisteminin Uygulanabilirliği. *İktisat İşletme Finans*. 25 (287).
- Yılmaz, H.H. ve Akdeniz, İ. (2020). Program Bazlı Bütçe Sistemine Yönelik Bir Yapılandırma Önerisi. *Sayıştay Dergisi*. 32 (117), 87-114

TÜRKİYE'DEKİ BANKA FAALİYET TÜRLERİ İLE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ARAŞTIRILMASI

Tolga Ergün
Öğr. Gör. Dr., Trabzon Üniversitesi,
Vakıfkebir Meslek Yüksekokulu
tolgaergun@trabzon.edu.tr
ORCID: 0000-0001-9560-4542

DOI : 10.47358/sentez.2020.9
Makale Türü: Araştırma
Gönderim Tarihi: 18/10/2020
Düzeltilme Tarihi: 13/11/2020
Kabul Tarihi: 30/11/2020

Bu makaleye atıfta bulunmak için:
Ergün, T. (2020). Türkiye'deki
Banka Faaliyet Türleri İle
Ekonomik Büyüme Arasındaki
İlişkinin Araştırılması. ETÜ Sentez
İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi.
Sayı: 2, 37-60.



Öz: Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren katılım, mevduat, kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Çalışmada, 2010/Q1-2020/Q2 arasındaki toplam 42 çeyrek dönemlik veriler ARDL sınır testi ile incelenmiştir. Katılım, mevduat ve yatırım bankacılığı sektörü için ayrı ayrı araştırma modeli kurulmuştur. Kurulan modellerde ilgili sektörlerle ilişkin verilen krediler, kullanılan fonlar, toplam aktifler ve net faaliyet karı bağımsız değişken olarak; GSYH ise ekonomik büyümeyi temsilen bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Analizde öncelikle çeyrek dönem seriler mevsimsellikten arındırılmış ve logaritmik transformasyona tabi tutulmuştur. Ardından serilerin durağanlığı sınanmış ve ARDL sınır testi uygulanmıştır. Analizden elde edilen bulgularda katılım, mevduat, kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme uzun dönemde eş bütünleşiktir. Diğer bir ifadeyle bankacılık faaliyet türlerine ait değişkenler ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen diğer bir bulgu da, bankacılık faaliyet türleri arasında katılım bankalarının diğer bankacılık faaliyet türlerine kıyasla ekonomik büyümeye uzun dönemde daha fazla katkı sağladığıdır.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık Faaliyet Türü, Ekonomik Büyüme, ARDL sınır testi, Türkiye.


Jel Kodları: G21, G24, O47

THE RESEARCH ON RELATIONSHIP BETWEEN BANK ACTIVITY TYPES AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY

Tolga Ergun
Lecturer Dr., Trabzon University,
Vakfikebir Vocational College,
tolgaergun@trabzon.edu.tr
ORCID: 0000-0001-9560-4542

DOI : 10.47358/sentez.2020.9
Article Type : Research
Application Date: 10/18/2020
Revision Date: 11/13/2020
Admission Date: 11/30/2020

To cite this article:
Ergun, T. (2020). The Research on
Relationship Between Bank
Activity Types And Economic
Growth in Turkey. ETU Synthesis
Journal of Economic and
Administrative Sciences. Issue: 2,
37-60.

This article was checked by


Abstract: The aim of this study is to investigate the relationship between economic growth and participation banking, deposit banking, development and investment banking sectors operating in Turkey. In the study, a total of 42 quarters of data between 2010/Q1 and 2020/Q2 were examined using the ARDL bound testing. The separate research model has been established for the participation, deposit and investment banking sectors. In the models established for relevant sectors loans, total assets and net operating profit as independent variables; gross domestic product is considered as the dependent variable representing economic growth. Firstly, quarterly series are seasonally adjusted and logarithmic transformation. Then, the stationarity of the series was tested. In the findings obtained from the ARDL analysis, participation, deposit, development and investment banking sector and economic growth are co-integrated in the long run. In other words, a statistically positive relationship has been found between the variables of banking activity types and economic growth. Another finding obtained from the study is that among banking activity types, participation banks contribute more to economic growth in the long run compared to other banking activities.

Keywords: Banking Activity Types, Economic Growth, ARDL bound testing, Turkey.

Jel Classification: G21, G24, O47

GİRİŞ

Ekonomik büyüme, dünyadaki tüm ülkeler tarafından hedeflenen makroekonomik göstergelerin başat faktörü niteliğindedir. Toplumları oluşturan bireylerin gereksinimlerinin karşılanabilmesi, yatırımların ve üretimin finansmanı ile gerçekleşebilir. Bankacılık sektöründeki gelişmelerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi konusu ilk olarak Schumpeter (1911) tarafından araştırılmıştır. Araştırma neticesinde sektördeki gelişmelerin ekonomik büyümede önemli rol oynadığını ortaya koymuştur. Bu araştırmanın ardından Goldsmith (1969), Hicks (1969), Shaw (1973) ile Christopoulos ve Tsionas (2004) finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki muhtemel ilişkiyi inceleyen diğer bazı öncü yazarlardır. Finansal gelişme, finans sektöründe kullanılan araçların çeşitlendirilmesi, niteliklerinin artırılması ve finansal sektörün ilerlemesi, gelişmesi manasına gelmektedir (Erim ve Türk, 2005).

Gelişmekte olan ülkelerin makroekonomik sorunları arasında işsizlik, enflasyon, yoksulluk ve yaşam standartlarının düşük olması gibi faktörler yer almaktadır. Bu nedenle ülkeler, sürdürülebilir ekonomik büyüme hedefleri ortaya koyarak adeta kronikleşmiş sorunlara çözüm bulma çabası içerisindeyler. Bilimsel çalışmalara bakıldığında King ve Levine (1993), Levine vd. (2000), Masten vd. (2008) ve Hassan vd. (2011) finansal gelişmenin potansiyel olarak ekonomik büyüme üzerinde önemli düzeyde katkısı olduğunu ortaya koymuşlardır.

Finansal gelişme ile birlikte finansal sisteme olan güvenin artması, hanehalklarının daha fazla tasarrufa yönelmesi ve yatırımcılara sağlanacak fon arzının artırılması gibi gelişmeler ekonomik büyümeye çeşitli katkılarda bulunmaktadır. Bankacılık sektörü, ekonomik büyümenin finansmanı noktasında önemli rol oynamaktadır. Bu bağlamda sektördeki eğilimler, ekonominin üretken kapasitesi üzerinde etkili olduğu dünya çapındaki bir çok ampirik çalışma tarafından tespit edilmiştir (Schumpeter, 1911).

Ülkelerin ekonomik büyümeleri ile finansal gelişme arasındaki olası ilişki bankacılık sektörü temelli, piyasa temelli ve finansal hizmetlere dayalı temellerle açıklanabilmektedir. Banka temelli teori, bankaların ekonomik büyüme ve kalkınmanın ilk aşamalarında büyüme ve kalkınmayı finanse ederek destek vermektedir (Levine, 2002). Bu nedenle bir çok gelişmekte olan ekonomilerde finansal gelişme önemli bir rol üstlenmektedir (Kar ve Pentecost, 2000).

Türkiye bankacılık sektöründe 2020 yılı itibarı ile 34 adet mevduat bankası, 14 adet kalkınma ve yatırım bankası (TBB, 2020) ile 6 adet katılım bankası (TKBB, 2020) olmak üzere toplam 54 banka faaliyet sürdürmektedir. Ağırlık olarak bakıldığında toplam bankacılık sektörü içinde mevduat bankaları %87, katılım bankaları %7, kalkınma ve yatırım bankaları ise %6 paya sahiptir. Aynı dönemde bir bütün olarak sektörün aktif büyüklüğü toplamı yaklaşık olarak 5.3 trilyon TL'ye ulaşmıştır. Türkiye bankacılık sektörünün toplam aktif büyüklüğünün, GSYH'ya oranı ise 2012 yılında 0.87 iken, 2019 yıl sonu itibarı ile 1.05'e yükselmiştir (BDDK, 2020).

Yukarıdaki bilgiler çerçevesinde bu çalışmada, faaliyet türüne göre (katılım, mevduat, kalkınma ve yatırım) bankaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ARDL sınır testi ile ortaya koyulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmada aşağıdaki üç temel araştırma sorusuna cevap aranmıştır.

1-Katılım bankacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde bir ilişki var mıdır?

2-Mevduat bankacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde bir ilişki var mıdır?

3-Kalkınma ve yatırım bankacılığı ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde bir ilişki var mıdır?

Çalışmanın giriş bölümünden sonra araştırma konusu ile ilgili literatür bilgisine yer verilmiştir. Ardından araştırmanın metodolojisi kapsamında yöntem, veri seti ve modele değinilmiştir. Daha sonra analizden elde edilen bulgular tartışılmıştır. Son olarak da ulaşılan tespitlere ve önerilere sonuç bölümünde yer verilerek araştırma tamamlanmıştır.

LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Bankacılık sektörü, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran literatürdeki çalışmalara bakıldığında gerek mevduat bankaları gerekse de katılım bankaları açısından ekonomik büyüme üzerinde ne yönde etki oluşturduğunu tespit eden çalışmalar mevcuttur. Ancak sektörün diğer bir faaliyet kolu olan kalkınma ve yatırım bankacılığının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların yeterince olmaması dikkat çekmektedir. Bu bağlamda çalışmada, Türkiye bankacılık sektöründe faaliyet türüne göre katılım, mevduat, kalkınma ve yatırım bankacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki tespit edilmeye çalışılmıştır.

Mevduat bankacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalara bakıldığında Al-Yousif (2002) tarafından yapılan çalışmada Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 30 gelişmekte olan ülke üzerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. 1970-1999 arasındaki yıllık veriler Granger testi aracılığıyla sınanmıştır. Test sonuçlarına göre ilgili yazar, finansal gelişme ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında çift yönlü nedensellik tespit etmiştir.

Anwar ve Sun (2002), Malezya ülkesi için ekonomik büyüme ile finansal gelişme ve yabancı yatırımlar arasındaki bağlantıyı incelemişlerdir. 1970-2007 arasındaki yıllık verilerin kullanıldığı çalışmada GMM (Generalised Method of Moments) analiz yönteminden faydalanmışlardır. Araştırma sonucunda yazarlar, finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde bir etki oluşturduğunu ortaya koymuşlardır.

Odhiambo (2010) tarafından yapılan araştırmada, Güney Afrika ülkesi için finansal derinlik, finansal yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye odaklanılmıştır. Zaman serisi yöntemlerinden dinamik nedensellik testi kullanılarak 1969-2006 arasındaki yıllık veriler test edilmiştir. Analiz sonucunda ekonomik büyüme göstergesi olarak kullanılan GSYH ile finansal gelişme göstergesi olarak kullanılan özel sektöre verilen krediler arasında nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

Love ve Ariss (2013), Mısır’da makroekonomik gösterge ile bankacılık göstergeleri arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Yazarlar çalışmada GSYH, bankacılık sektörü toplam varlıkları ve kredi değişkenlerini panel veri analizi ile test etmişlerdir. 1993-2010 yılları arasındaki

değişkenlere ait verilerin analizi neticesinde ilgili yazarlar, bankacılık sektörü göstergeleri ile makroekonomik gösterge arasında pozitif yönde ilişkinin olduğunu belirlemişlerdir.

Makun (2014) Fiji'de, ekonomik büyüme ile finansal sektör gelişmesi arasındaki ilişkiyi 1980-2011 arası dönemler için araştırmıştır. Araştırma modelinde GSYH, M2 para arzı, ihracaat oranı ve faiz oranı değişkenleri kullanılmıştır. Regresyon ve eş bütünleşme testlerinin uygulandığı çalışma sonucunda uzun dönemde ekonomik büyüme ile finansal sektördeki gelişmeler arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Muhammad vd. (2015), GCC (Gulf Cooperation Council) ülkelerini örneklem seçerek finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 1975-2012 yılları arasındaki uzun dönem ilişkiyi havuzlanmış en küçük kareler ve GMM yöntemleri ile sınımlamışlardır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, enflasyon oranı, kamu harcamaları ve GSYH gibi değişkenlerin kullanıldığı analiz sonuçlarında ilgili yazarlar ekonomik büyümede finansal gelişimin belirleyici rol oynadığını saptamışlardır.

Lawal vd. (2016) Nijerya'da, finansal gelişme ve ticaret açıklığı ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkiyi ARDL sınır testi aracılığıyla incelemişlerdir. 1981-2013 yılları arasının incelendiği çalışma modelinde M2 para arzı, özel sektöre verilen krediler, GSYH ve ihracat-ithalat verilene ait değişkenler kullanılmıştır. Analiz sonucunda yazarlar, finansal gelişme ve ticaret açığı ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisini saptamışlardır.

Puatwoe ve Piabuo (2017) tarafından Cameroon'da yapılan araştırmada, 1980-2014 arasındaki 34 yıllık veri, zaman serisi yöntemlerinden ARDL testi ile analiz edilmiştir. İlgili yazarlar tarafından para arzı, mevduat/GDP ve özel sektör yurt içi kredilerin değişken olarak kullanıldığı araştırma sonucunda ekonomik büyüme üzerinde finansal gelişmenin istatistiksel olarak pozitif yönlü rol oynadığını belirlemişlerdir.

İbrahim ve Alagidede (2018) sahra altı 29 Afrika ülkesi için 1980-2014 yılları arasındaki yıllık verileri kullanarak kişi başına düşen GSYH, beşeri sermaye ve finansal gelişme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Regresyon analizi sonucunda ilgili yazarlar, finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı ilişki tespit etmişlerdir.

Mevduat bankacılığı sektörünün ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisini tespit eden çalışmalar da literatürde mevcuttur. Al-Malkawi vd. (2012), Birleşik Arap Emirlikleri'nde 1974-2008 yılları arasındaki veriler dikkate alınarak ARDL testi ile analiz edilmiştir. Araştırmada finansal kurumların aktif büyüklükleri, M2 para arzı/GSYH, özel sektör kredisi, GSYH değişken olarak kullanılmıştır. Çalışma sonucunda yazarlar, finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki saptamışlardır. Bu çalışmanın dışında örneğin Robinson (1952), Kuznets (1955), Lucas (1988) tarafından yapılan incelemelerde finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında negatif yönde bir ilişki ortaya koyulmuştur.

Katılım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen bilimsel çalışmalara bakıldığında Beck ve Levine (2004), borsa ve bankacılık sektöründeki gelişmeler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 40 ülke üzerinde tespit etmeye çalışmışlardır. Yazarlar, 1976-1998

arası 5 yıllık dönemi panel en küçük kareler ve GMM yöntemleri ile analiz etmişlerdir. GSYH ve bankacılık sektörü kredi tutarı değişkenlerinin kullanıldığı araştırmada ilgili yazarlar, ekonomik büyüme üzerinde finansal gelişmenin pozitif yönde katkı sağladığını belirlemişlerdir.

Furqani ve Mulyany (2009), Malezya'daki katılım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1997-2005 yılları arasındaki çeyrek dönem verileri kullanarak zaman serisi yöntemlerinden eş-bütünleşme ve vektör hata düzeltme modeli ile tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda ilgili yazarlar tarafından, katılım bankacılığı sektörünün ekonomik büyüme üzerinde önemli katkıda bulunduğu görülmüştür.

Abduh ve Omar (2012), Endonezya'da faaliyet gösteren katılım bankaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 2003-2010 yılları arasındaki çeyrek dönem verileri kullanarak araştırmışlardır. Ekonometrik analiz yöntemlerinden ARDL ve granger nedensellik testlerinin kullanıldığı çalışma sonucunda katılım bankacılığı sektörünün toplam aktif aktifleri ile reel GSYH değişkenleri arasında uzun dönemli pozitif yönde bir ilişkinin varlığına ulaşmışlardır.

Fasih (2012) tarafından yapılan çalışmada, Hindistan'daki katılım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki tespit edilmeye çalışılmıştır. SWOT analizinin yapıldığı çalışma sonucunda, bankacılık sektörüne erişim ile ekonomik büyüme arasında aynı yönlü ilişki saptanmıştır.

Majid ve Kassim (2015), Malezya'daki ekonomik büyüme üzerinde finansal kurumların ve katılım bankacılığının olası katkısını araştırmışlardır. Çalışmada, zaman serisi yöntemlerinden ARDL ve vektör hata düzeltme modeli (VECM) kullanılmıştır. 1997/Q3-2009/Q2 arasındaki veriler dikkate alınarak reel GSYH, faizsiz borsa endeksi verisi, tüketici fiyat endeksi değişkenlerinin analiz edildiği çalışma sonucunda ilgili yazarlar, Malezya'daki ekonomik büyüme üzerinde katılım bankacılığının pozitif etkisini tespit etmişlerdir.

Yusof ve Loong (2020), Malezya'daki katılım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkiyi incelemişlerdir. 2004-2018 yılları arasındaki çeyrek dönem verilerinin kullanıldığı çalışmada yöntem olarak ARDL testi uygulanmıştır. GSYH, katılım bankacılığı fonları gibi değişkenlerin analizi neticesinde ilgili yazarlar, ekonomik büyüme ile katılım bankacılığı sektörünün pozitif yönlü bir ilişkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Katılım bankacılığı sektörünün, ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığını tespit eden yazarlar da vardır. Örneğin Johnson (2013), Hachicha ve Amar (2015), Lebdaoui ve Wild (2016).

ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu başlık altında çalışmanın analizinde kullanılan veri seti ve model ile analiz yöntemi ele alınmıştır.

Veri Seti ve Model Değişkenleri

Çalışmanın analiz aşamasında kullanılan veriler, 2010/Q1 ile 2020/Q2 arasındaki toplam 42 çeyrek dönemi içermektedir. Araştırma modelini oluşturan değişkenlere ait veriler Türkiye Bankalar Birliği (TBB), Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) veri tabanlarından derlenerek elde edilmiştir.

Tablo 1’de bu çalışma için geliştirilen ve araştırma modelinde kullanılan değişkenlerin kodu, türü ve kaynağı gösterilmiştir.

Tablo 1. Modelde Kullanılan Değişkenler

Banka Faaliyet Türü	Değişkenin Kodu	Değişkenin Türü	Kaynak
	GDP	Bağımlı	(TÜİK, 2020)
Mevduat Bankacılığı	MEVKREDI	Bağımsız	(TBB, 2020)
	MEVNFK	Bağımsız	(TBB, 2020)
	MEVTOPAKTIF	Bağımsız	(TBB, 2020)
Katılım Bankacılığı	KATKULFON	Bağımsız	(TKBB, 2020)
	KATNFK	Bağımsız	(TKBB, 2020)
	KATTOPAKTIF	Bağımsız	(TKBB, 2020)
Kalkınma ve Yatırım Bankacılığı	YATKREDI	Bağımsız	(TBB, 2020)
	YATNFK	Bağımsız	(TBB, 2020)
	YATTOPAKTIF	Bağımsız	(TBB, 2020)

(Kaynakça: Yazar tarafından oluşturulmuştur.)

Tablo 1’deki değişkenler dikkate alındığında bu çalışmanın araştırma modellerinde GDP, bağımlı değişken olarak test edilirken, MEVKREDI, MEVNFK, MEVTOPAKTIF, KATKULFON, KATNFK, KATTOPAKTIF, YATKREDI, YATNFK ve YATTOPAKTIF değişkenleri bağımsız değişkenler olarak sınanmıştır.

Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada, Türkiye bankacılık sektöründe faaliyet türüne göre (katılım, mevduat, kalkınma ve yatırım bankacılığı) bankaların ekonomik büyüme üzerindeki uzun dönem etkisini belirlemek amacıyla ekonometrik analiz yöntemlerinden ARDL sınır testi kullanılmıştır.

Araştırma modelini oluşturan değişkenlerin bir biri arasındaki uzun dönem ilişkiyi araştıran ve literatürde yaygın olarak da kullanılan Engle-Granger (1987), Johansen-Juselius

(1990) gibi analiz yöntemleri mevcuttur. Bu yöntemlerin en belirgin özelliği modeldeki değişkenlerin aynı mertebeden bütünleşik olması gerekliliğidir. Buna karşılık Pesaran vd. (1996) model değişkenlerinin farklı mertebeden de bütünleşik olabileceği ihtimaline karşın ARDL sınır testi yaklaşımının kullanılması gerektiğini önermişlerdir (Bahmani-Oskooee ve Wing Ng, 2002).

ARDL sınır testinin diğer benzer analiz teknikleri arasındaki avantajı araştırma modelindeki değişkenlerin $I(0)$ ya da $I(1)$ 'de durağan olup olmamasının önemli bir etken olmayışı ve değişkenlere ait serilerin hangi düzeyde durağan olduklarına bakılmaksızın değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin araştırılmasına imkan sağlamasıdır. Araştırma modelinde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olup olmadığının tespit edilmesinde ilk olarak model denkleminde m olarak görülen gecikme uzunluğu hesaplanmaktadır. Bunun için Schwart-Bayesian Kriteri (SBC) ve Akaike Bilgi Kriteri (AIC) tekniği kullanılmaktadır. Ayrıca ARDL testi, F istatistiği ya da Wald istatistiğine dayanmaktadır (Çağlayan, 2006). F testi hipotezi şu şekildedir.

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0 \text{ (Eş bütünleşme yoktur.)}$$

$$H_1: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0 \text{ (Eş bütünleşme vardır.)}$$

Ampirik çalışmada ekonomik büyüme ile bankacılık faaliyet türü çerçevesinde mevduat bankacılığı, katılım bankacılığı, kalkınma ve yatırım bankacılığı arasındaki ilişkiyi belirlemek için üç ayrı araştırma modeli oluşturulmuştur. ARDL sınır testi yaklaşımına göre kurulan modeller şu şekildedir.

Birinci araştırma modeli;

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{2i} \Delta LMEVKREDI_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{3i} \Delta LMEVNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{4i} \Delta LMEVTOPAKTIF_{t-i} + \beta_1 LGDP_{t-1} + \beta_2 LMEVKREDI_{t-1} + \beta_3 LMEVNFK_{t-1} + \beta_4 LMEVTOPAKTIF_{t-1} + u_t$$

İkinci araştırma modeli;

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{2i} \Delta LKATKULFON_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{3i} \Delta LKATNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{4i} \Delta LKATTOPAKTIF_{t-i} + \beta_1 LGDP_{t-1} + \beta_2 LKATKREDI_{t-1} + \beta_3 LKATNFK_{t-1} + \beta_4 LKATTOPAKTIF_{t-1} + u_t$$

Üçüncü araştırma modeli;

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{2i} \Delta LYATKULFON_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{3i} \Delta LYATNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^m a_{4i} \Delta LYATTOPAKTIF_{t-i} + \beta_1 LGDP_{t-1} + \beta_2 LYATKREDI_{t-1} + \beta_3 LYATNFK_{t-1} + \beta_4 LYATTOPAKTIF_{t-1} + u_t$$

Tablo 2'de araştırma modellerinde kullanılan değişkenler ve bu değişkenlerin açıklamaları gösterilmiştir.

Tablo 2. Değişkenler ve Açıklamaları

Değişken	Açıklama
LGDP	GSYH'nın doğal logaritması
LMEVKREDI	Mevduat bankacılığı kredi tutarının doğal logaritması
LMEVNFK	Mevduat bankacılığı net faaliyet karı tutarının doğal logaritması
LMEVTOPAKTIF	Mevduat bankacılığı toplam aktif büyüklük tutarının doğal logaritması
LKATKULFON	Katılım bankacılığı tarafından kullanılan fon tutarının doğal logaritması
LKATNFK	Katılım bankacılığı net faaliyet karı tutarının doğal logaritması
LKATTOPAKTIF	Katılım bankacılığı toplam aktif büyüklük tutarının doğal logaritması
LYATKREDI	Kalkınma ve yatırım bankacılığı kredi tutarının doğal logaritması
LYATNFK	Kalkınma ve yatırım bankacılığı net faaliyet karı tutarının doğal logaritması
LYATTOPAKTIF	Kalkınma ve yatırım bankacılığı toplam aktif büyüklük tutarının doğal logaritması
Δ	Birinci düzey fark
t-i	Gecikme
u_t	Hata terimini temsil etmektedir.

Bankacılık faaliyet türleri kapsamında oluşturulan yukarıdaki araştırma modellerinden daha güvenilir ve tutarlı sonuçlar elde edebilmek için tüm değişkenlerin doğal logaritması alınmıştır. Ayrıca analizde kullanılan veri seti çeyrek dönemlik olduğu için tüm değişkenlere ait seriler Tramo/Seats tekniği ile mevsimsellik etkisinden arındırılmıştır. Mevsimsellik etkisi altı aylık, üç aylık, bir aylık, bir haftalık, günlük ve hatta bir saatlik dönemleri kapsayabilmektedir (Sevüktekin ve Çınar, 2017).

BULGULAR

Bu başlık altında üç araştırma modeline ilişkin analizden elde edilen bulgular tartışılmıştır. İlk olarak ARDL modellerinde mevsimsellikten arındırılan ve doğal logaritması alınan değişkenlere ait seriler için Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri yapılmıştır.

Tablo 3'te ADF birim kök testi çıktıları verilmiştir. Buna göre bağımlı değişken LGDP ve bağımsız değişkenler LMEVNFK, LKATKULFON, LKATNFK, LYATNFK ve LYATTOPAKTIF birinci farkında I(1) durağan oldukları tespit edilirken, LMEVKREDI, LMEVTOPAKTIF, LKATTOPAKTIF ve LYATKREDI düzey değerlerinde I(0) durağandır.

Tablo 3. ADF Birim Kök Analizi Sonuçları

Değişkenler	Seviyesinde I(0)			Birinci Farkında I(1)		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
LGDP	5.174662 (0.9426)	2.119647 (0.6256)	6.897269 (0.9496)	-3.621023 (0.0522)**	-7.032269 (0.0000)***	-5.120287 (0.0289)**
LMEVKREDI	3.107431 (0.0054)***	5.487040 (0.0004)***	2.636901 (0.0000)***	-	-	-
LMEVNFK	-0.699606 (0.8356)	-2.078669 (0.5419)	0.801516 (0.8818)	-6.072348 (0.0000)***	-6.027227 (0.0001)***	-5.985047 (0.0000)***
LMEVTOPAKTIF	5.584880 (0.0000)***	5.903013 (0.0000)***	5.347880 (0.0000)***	-	-	-
LKATKULFON	1.514886 (0.8990)	4.697930 (0.5403)	0.384697 (0.7896)	-1.714253 (0.0150)**	-5.187817 (0.0005)***	-2.634731 (0.0198)**
LKATNFK	0.991278 (0.9958)	-0.871143 (0.9497)	2.140783 (0.9912)	-6.641128 (0.0000)***	-7.240473 (0.0000)***	-6.157720 (0.0000)***
LKATTOPAKTIF	1.980411 (0.0000)***	0.416313 (0.0000)***	2.797807 (0.0000)***	-	-	-
LYATKREDI	1.011349 (0.0000)***	-0.816803 (0.0000)***	1.962853 (0.0000)***	-	-	-
LYATNFK	1.105759 (0.9969)	-0.815546 (0.9557)	2.248602 (0.9932)	-4.813840 (0.0003)***	-5.208933 (0.0007)***	-4.446548 (0.0000)***
LYATTOPAKTIF	0.944779 (0.9952)	-0.724869 (0.9643)	1.653065 (0.9742)	-5.824491 (0.0000)***	-6.392170 (0.0000)***	-2.718662 (0.0078)***

***, **: sırasıyla %1 ve %5'te anlamlı

Tablo 4'de gösterilen ve diğer bir durağanlık testi olan Phillips-Perron (PP) birim kök testi çıktıları verilmiştir. Buna göre, LGDP, LMEVNFK, LKATKULFON, LKATNFK, LYATNFK ve LYATTOPAKTIF değişkenleri birinci farkında I(1) durağan iken, LMEVKREDI, LMEVTOPAKTIF, LKATTOPAKTIF ve LYATKREDI değişkenleri düzey değerinde I(0) durağan oldukları saptanmıştır. Her iki durağanlık sınaması neticesinde araştırma modellerinin analizi için ARDL testinin tercih edilmesine karar verilmiştir.

Araştırma modellerinde kullanılan değişkenlere ait serilerin durağanlık sınamalarının ardından geliştirilen üç adet araştırma modeline ilişkin ARDL sınır testi sonuçları şu şekildedir.

Birinci Araştırma Modeline İlişkin Bulgular

Mevduat bankacılığı sektörü göstergeleri ve ekonomik büyümeyi temsilen GSYH değişkenlerinin kullanıldığı birinci araştırma modelinde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi belirlemek için oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n a_{2i} \Delta LMEVKREDI_{t-i} + \sum_{i=0}^p a_{3i} \Delta LMEVNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^r a_{4i} \Delta LMEVTOPAKTIF_{t-i} + u_t$$

Birinci araştırma modelinde değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkiyi belirlemek için oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n a_{2i} \Delta LMEVKREDI_{t-i} + \sum_{i=0}^p a_{3i} \Delta LMEVNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^r a_{4i} \Delta LMEVTOPAKTIF_{t-i} + \lambda ec_{m-1} u_t$$

Tablo 4. PP Birim Kök Analizi Sonuçları

Değişkenler	Seviyesinde I(0)			Birinci Farkında I(1)		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
LGDP	0.094981 (0.9615)	-2.635315 (0.2677)	3.507146 (0.9998)	-10.09389 (0.0000)***	-13.47871 (0.0000)***	-7.567008 (0.0000)***
LMEVKREDI	2.259362 (0.0000)***	-2.970272 (0.0000)***	6.717789 (0.0000)***	-	-	-
LMEVNFK	-0.799783 (0.8086)	-2.312417 (0.4181)	0.727364 (0.8681)	-6.088116 (0.0000)***	-6.046864 (0.0000)***	-6.005342 (0.0000)***
LMEVTOPAKTIF	0.344808 (0.0000)***	-1.171131 (0.0000)***	0.982786 (0.0000)***	-	-	-
LKATKULFON	4.267933 (0.5236)	3.118781 (0.1929)	4.772375 (0.9490)	-3.194708 (0.0277)**	-3.837480 (0.0246)**	-2.583698 (0.0111)***
LKATNFK	1.483145 (0.9990)	-0.670407 (0.9687)	2.669439 (0.9976)	-6.636073 (0.0000)***	-7.255801 (0.0000)***	-6.209516 (0.0000)***
LKATTOPAKTIF	-3.051856 (0.0386)**	-5.361309 (0.0004)***	-17.27881 (0.0000)***	-	-	-
LYATKREDI	-5.806426 (0.0004)***	-6.369858 (0.0000)***	-5.471394 (0.0000)***	-	-	-
LYATNFK	0.821209 (0.9933)	-0.902632 (0.9460)	1.861669 (0.9834)	-4.817066 (0.0003)***	-5.211262 (0.0007)***	-4.509611 (0.0000)***
LYATTOPAKTIF	0.995779 (0.9958)	-0.724869 (0.9643)	1.694830 (0.9763)	-5.913015 (0.0000)***	-6.392170 (0.0007)***	-5.660086 (0.0000)***

***, **: sırasıyla %1 ve %5'te anlamlı

Yukarıdaki kısa dönem modelde ecm_{t-1} hata terimini ifade etmektedir. Ayrıca hata terimi katsayısı işaretinin negatif yönlü ve olasılık değeri (p-değeri) 0.05'in altında olması gerekmektedir (Çağlayan, 2006). Mevduat bankacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit edebilmek amacıyla yapılan ARDL testine ait varsayım testleri sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir. Buna göre modelde değişen varyans sorununun (eş varyanslılık) olmadığı, modelin hata terimlerinin normal dağılım sergilediği ve modelin bir bütün haliyle fonksiyonel olarak yani deterministik ya da stokastik herhangi bir probleminin olmadığı yapılan analiz sonuçlarında tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile analiz türlerine ilişkin olasılık değerleri her bir test türü için 0.05'in üzerinde olduğundan tüm varsayımlara uygundur.

Tablo 5. ARDL Varsayımları Analiz Sonuçları (Mevduat Bankacılığı)

Test Türleri	Test İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
Breusch-Godfrey LM	1.010088	0.4646
Heteroskedasticity Test: White	1.031481	0.4485
Jarque-Bera Normallik	30.3092	0.4566
Ramsey	0.536941	0.4703

Varsayım testleri sonrasında birinci araştırma modeli ARDL sınır testinden önce hesaplanan F testi sonuçları Tablo 6'da verilmiştir. Buna göre alt sınır I(0) ve üst sınır I(1) değerleri baz alınarak değişkenler arasında eş bütünleşmenin olup olmadığı belirlenmektedir. F

istatistiği değeri, alt sınır değerinden daha küçük ise eş bütünleşme olmadığına, alt sınır ve üst sınır aralığında ise kararsız kalınacağına, üst sınır değerinden daha yüksekse değişkenler arasında eş bütünleşme olduğunun sonucuna varılacaktır (Hüsnuoğlu, 2018). Tablodaki test sonuçlarına göre F istatistiği değeri (11.65586), üst sınır değerinden (3.63) daha büyük olduğu için bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasında eş bütünleşme olduğu saptanmıştır.

Tablo 6. ARDL Sınır Testi Sonuçları (Mevduat Bankacılığı)

K değeri	F İstatistiği	Kritik Değerler	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
3	11.65586	%10	2.01	3.1
		%5	2.45	3.63
		%2.5	2.87	4.16
		%1	3.42	4.84

Ekonomik büyüme ile mevduat bankacılığı sektörüne ait değişkenler arasındaki uzun dönemde ilişkiyi araştırmak için yapılan ARDL (2, 4, 2, 0) model tahmini ve uzun dönem katsayıları Tablo 7'de gösterilmiştir. Bu doğrultuda, ekonomik büyüme göstergesi ve bağımlı değişken olarak kullanılan GSYH ile mevduat bankacılığı sektörünü temsilen kullanılan ve bağımsız değişkenler olan verilen krediler, net faaliyet karı ve toplam aktif büyüklüğü arasında uzun dönemde eş bütünleşik olduğu tespit edilmiştir. Yani mevduat bankacılığı sektörü tarafından verilen kredi miktarındaki artış, sektörün net faaliyet karındaki ve toplam yatırımlarındaki artış, GSYH'daki artışa katkı sağladığı görülmektedir.

Tablo 7. ARDL (2, 4, 2, 0) Model Tahmini ve Uzun Dönem Katsayıları (Mevduat Bankacılığı)

Bağımlı Değişken: LGDP				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
LGDP(-1)	-0.251219***	0.085521	-2.937524	0.0067
LMKREDI(-1)	0.116708**	0.064179	1.818491	0.0401
LMNFK(-1)	0.129057***	0.039018	3.307642	0.0027
LMTOPAKTIF	0.017804***	0.005591	3.184695	0.0036
Δ LMKREDI	1.351084***	0.187711	7.197665	0.0000
Δ LMKREDI(-1)	0.224926*	0.122308	1.839021	0.0769
Δ LMKREDI(-2)	0.338320***	0.128324	2.636443	0.0137
Δ LMKREDI(-3)	0.237579*	0.129462	1.835130	0.0775
Δ LMNFK	0.144361***	0.107606	1.341563	0.0019
Δ LMNFK(-1)	0.279307***	0.074214	3.763519	0.0008
Uzun Dönem Katsayılar				
LMKREDI	0.464569***	0.129130	3.597688	0.0013
LMNFK	0.513724***	0.159889	3.213008	0.0034
LMTOPAKTIF	0.070871***	0.021441	3.305325	0.0027

***, **, *: sırasıyla %1 ve %5 ve %10'da anlamlı.

Uzun dönem katsayıların tespitinin ardından birinci araştırma modeli için kısa dönem katsayıları ve hata düzeltme modeli çıktıları Tablo 8'de raporlanmıştır. Tablodaki sonuçlar incelendiğinde hata düzeltme terimi katsayısı (CointEq(-1)) -0.25 olup istatistiksel olarak

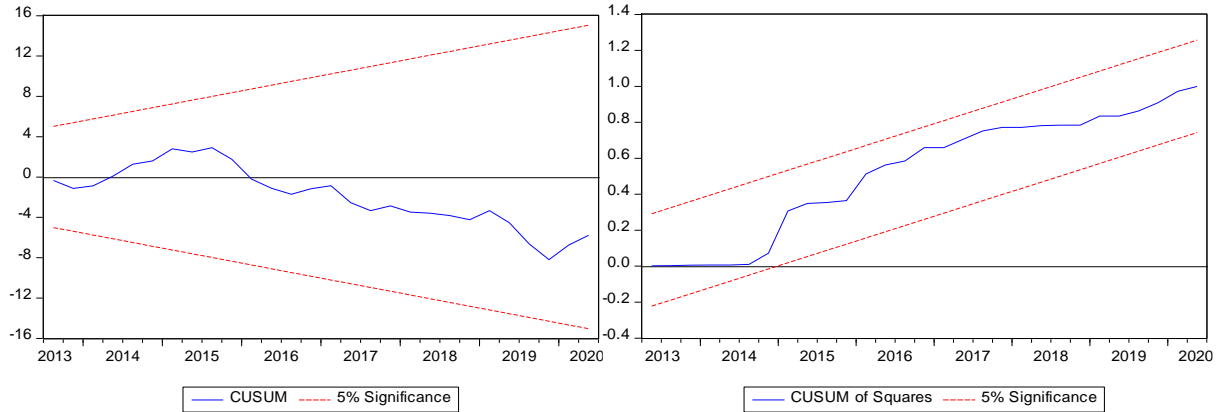
anlamli ve negatif yönlüdür. Başka bir ifade ile ekonomik büyüme ile mevduat bankacılığı sektörü göstergeleri arasından kısa dönemde anlamlı bir ilişkinin var olduğu görülmektedir. Yani mevduat bankacılığı sektör göstergelerindeki artış, ekonomik büyümedeki artışa katkıda bulunmaktadır.

Tablo 8. ARDL (2, 4, 2, 0) Modeli Kısa Dönem Katsayıları ve Hata Düzeltme Modeli Sonuçları (Mevduat Bankacılığı)

Bağımlı Değişken: LGDP				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
Δ LGDP(-1)	-1.351084***	0.160765	-8.404099	0.0000
Δ LMKREDI	0.224926**	0.090896	2.474534	0.0199
Δ LMKREDI(-1)	0.338320***	0.083285	4.062176	0.0004
Δ LMKREDI(-2)	0.237579***	0.071704	3.313314	0.0026
Δ LMKREDI(-3)	0.144361*	0.084299	1.712477	0.0983
Δ LMNFK	0.279307***	0.059296	4.710397	0.0001
Δ LMNFK(-1)	-0.205923***	0.056829	-3.623526	0.0012
CointEq(-1)	-0.251219***	0.034904	-7.197488	0.0000

***, **, *: sırasıyla %1 ve %5 ve %10'da anlamlı.

ARDL testinde hata düzeltme terimine yönelik olarak kullanılan uzun dönemli katsayıların doğruluğunun hesaplanmasında Brown vd. (1975), CUSUM ve CUSUMQ test tekniklerini geliştirmişlerdir. Bu doğrultuda, birinci araştırma modeli için tahmin edilen ARDL (2, 4, 2, 0) modelinde yapısal kırılma test sonuçları Grafik 1'de gösterilmiştir. Buna göre CUSUM (soldaki grafik) ve CUSUMQ (sağdaki grafik) analizine göre, artıkların ilgili sınırlar içinde kaldığı diğer bir ifade ile %5 önem seviyesinde araştırma modelinin tahmini yapılan dönemde kararlı olduğu yani modelde herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığı saptanmıştır.



Grafik 1. CUSUM ve CUSUMQ Testi Sonuçları (Birinci Araştırma Modeli)

İkinci Araştırma Modeline İlişkin Bulgular

Katılım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran ikinci araştırma modelinde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkiyi belirlemek için oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n a_{2i} \Delta LKATKULFON_{t-i} + \sum_{i=0}^p a_{3i} \Delta LKATNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^r a_{4i} \Delta LKATTOPAKTIF_{t-i} + u_t$$

İkinci araştırma modelinde değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkiyi belirlemek için oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n a_{2i} \Delta LKATKULFON_{t-i} + \sum_{i=0}^p a_{3i} \Delta LKATNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^r a_{4i} \Delta LKATTOPAKTIF_{t-i} + \lambda ecm_{t-1} u_t$$

Yukarıdaki model doğrultusunda, ARDL varsayımları testi sonuçları Tablo 9'da gösterilmiştir. Katılım bankacılığı sektörü verileri kullanılarak oluşturulan modelde değişen varyans sorununun olmadığı, modelin hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğu ve modelin genel olarak deterministik ya da stokastik herhangi bir probleminin olmadığı yapılan analiz sonuçlarında görülmektedir.

Tablo 9. ARDL Varsayımları Analiz Sonuçları (Katılım Bankacılığı)

Test Türleri	Test İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
Breusch-Godfrey LM	1.222918	0.3241
Heteroskedasticity Test: White	1.232131	0.3185
Jarque-Bera Normallik	1.451197	0.484035
Ramsey	0.355677	0.5567

İkinci araştırma modeli için yapılan ve Tablo 10'da gösterilen ARDL sınır testi analiz sonuçlarına göre F istatistiği değeri (5.924697), üst sınır değerinden (3.63) daha büyük olduğu için bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi görülmektedir.

Tablo 10. ARDL Sınır Testi Sonuçları (Katılım Bankacılığı)

K değeri	F İstatistiği	Kritik Değerler	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
3	5.924697	%10	2.01	3.1
		%5	2.45	3.63
		%2.5	2.87	4.16
		%1	3.42	4.84

Katılım bankacılığı sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkiyi gösteren ARDL (3, 4, 0, 4) model tahmini ve katsayıları Tablo 11’de verilmiştir. Buna göre sektörün net faaliyet karı, toplam yatırımlarını temsilen toplam aktifleri ve sektör tarafından kullanılan fonlar ile GSYH değişkenleri eş bütünlüktedir. Başka bir ifade ile katılım bankacılığı sektörü göstergelerindeki gelişmeler, ekonomik büyümeye uzun dönemde katkıda bulunmaktadır.

Tablo 11. ARDL (3, 4, 0, 4) Model Tahmini ve Uzun Dönem Katsayıları (Katılım Bankacılığı)

Bağımlı Değişken: LGDP				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
LGDP(-1)	0.173773***	0.060481	2.873182	0.0084
LKKULFON(-1)	0.960407***	0.336715	2.852286	0.0088
LKNFK	0.033314*	0.019160	1.738730	0.0949
LKTOPAKTIF(-1)	0.776985***	0.273235	2.843651	0.0090
Δ LGDP(-1)	1.005538***	0.286815	3.505884	0.0018
Δ LGDP(-2)	-0.584319**	0.292913	-1.994856	0.0575
Δ LKKULFON	-0.198511	0.137443	-1.444313	0.1616
Δ LKKULFON(-1)	0.806998***	0.286349	2.818235	0.0095
Δ LKKULFON(-2)	0.197047	0.265841	0.741221	0.4658
Δ LKKULFON(-3)	0.949760***	0.266001	3.570515	0.0015
Δ LKTOPAKTIF	0.758295***	0.217128	3.492392	0.0019
Δ LKTOPAKTIF(-1)	0.257461	0.229529	1.121691	0.2731
Δ LKTOPAKTIF(-2)	0.051383	0.207695	0.247397	0.8067
Δ LKTOPAKTIF(-3)	-0.615969***	0.219276	-2.809104	0.0097
Uzun Dönem Katsayılar				
LKKULFON	5.526790***	0.826600	6.686174	0.0000
LKNFK	0.191709***	0.118547	1.617157	0.0089
LKTOPAKTIF	4.471263***	0.821425	5.443301	0.0000

***, **, *: sırasıyla %1 ve %5 ve %10’da anlamlı.

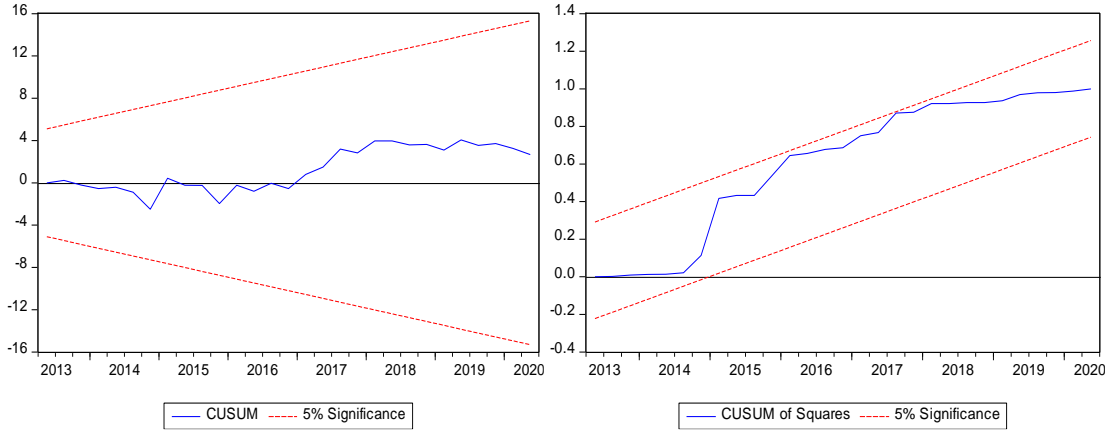
Kısa dönem katsayıları ve hata düzeltme modeli çıktıları Tablo 12’de sunulmuştur. Buna göre hata düzeltme terimi katsayısı (CointEq(-1)) -0.17 olup, istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlüdür. Kısa dönemde bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında pozitif yönlü ilişki vardır.

İkinci araştırma modeli için tahmin edilen ARDL modelindeki yapısal kırılma olup olmadığına dair test sonuçları Grafik 2’de gösterilmiştir. Buna göre CUSUM (soldaki grafik) ve CUSUMQ (sağdaki grafik) analizindeki artıkların ilgili sınırlar içinde olduğu başka bir ifade ile %5 önem seviyesinde araştırma modelinin tahmin edilen dönem için kararlı olduğu görülmektedir. Yani modelde herhangi bir yapısal kırılma durumu mevcut değildir.

Tablo 12. ARDL Kısa Dönem Katsayıları ve Hata Düzeltme Model Çıktısı (Katılım Bankacılığı)

Bağımlı Değişken: LGDP				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
$\Delta LGDP(-1)$	1.005538***	0.252002	3.990193	0.0005
$\Delta LGDP(-2)$	-0.584319**	0.260985	-2.238897	0.0347
$\Delta LKKULFON$	0.198511**	0.095059	2.088285	0.0476
$\Delta LKKULFON(-1)$	0.806998***	0.204796	3.940499	0.0006
$\Delta LKKULFON(-2)$	0.197047	0.223496	0.881659	0.3867
$\Delta LKKULFON(-3)$	0.949760***	0.196618	4.830484	0.0001
$\Delta LKTOPAKTIF$	0.758295***	0.162442	4.668109	0.0001
$\Delta LKTOPAKTIF(-1)$	0.257461	0.166924	1.542389	0.1361
$\Delta LKTOPAKTIF(-2)$	-0.051383	0.185098	-0.277600	0.7837
$\Delta LKTOPAKTIF(-3)$	-0.615969***	0.195343	-3.153268	0.0043
CointEq(-1)	-0.173773***	0.033654	-5.163442	0.0000

***, **: sırasıyla %1 ve %5'te anlamlı.



Grafik 2. CUSUM ve CUSUMQ Testi Sonuçları (İkinci Araştırma Modeli)

Üçüncü Araştırma Modeline İlişkin Bulgular

Kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran üçüncü araştırma modelinde değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkiyi saptamak için kurulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n a_{2i} \Delta LYATKREDI_{t-i} + \sum_{i=0}^p a_{3i} \Delta LYATNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^r a_{4i} \Delta LYATTOPAKTIF_{t-i} + u_t$$

Üçüncü araştırma modelinde değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkiyi belirlemek için oluşturulan ARDL modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta LGDP_t = a_0 + \sum_{i=1}^m a_{1i} \Delta LGDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n a_{2i} \Delta LYATKREDI_{t-i} + \sum_{i=0}^p a_{3i} \Delta LYATNFK_{t-i} + \sum_{i=0}^r a_{4i} \Delta LYATTOPAKTIF_{t-i} + \lambda ecm_{t-1} u_t$$

Yukarıda yer alan modele göre, ARDL varsayımları testi sonuçları Tablo 13'te verilmiştir. Kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü verileri kullanılarak oluşturulan modelde değişen varyans sorununun olmadığı, modelin hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğu ve modelin genel olarak deterministik ya da stokastik herhangi bir probleminin olmadığı yapılan test sonuçlarında belirlenmiştir.

Tablo 13. ARDL Varsayımları Analiz Sonuçları (Kalkınma ve Yatırım Bankacılığı)

Test Türleri	Test İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
Breusch-Godfrey LM	0.498863	0.9200
Heteroskedasticity Test: White	0.687000	0.7761
Jarque-Bera Normallik	28.38061	0.820921
Ramsey	0.875555	0.3606

Üçüncü araştırma modeli için yapılan ve Tablo 14'de verilen ARDL sınır testi sonuçlarına göre F istatistiği değeri (9.983397), üst sınır değerinden (4.35) daha büyük olduğu için kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme uzun dönemde eş bütünleşiktir.

Tablo 14. ARDL Sınır Testi Sonuçları (Kalkınma ve Yatırım Bankacılığı)

K değeri	F İstatistiği	Kritik Değerler	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
3	9.983397	%10	2.72	3.77
		%5	3.23	4.35
		%2.5	3.69	4.89
		%1	4.29	5.61

Kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü göstergeleri ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkiyi analiz eden ARDL (4, 1, 4, 4) model tahmini ve katsayıları Tablo 15'te gösterilmiştir. Buna göre sektörün net faaliyet karı, toplam yatırımlarını temsilen toplam aktifleri ve verilen krediler ile GSYH değişkenleri uzun dönemde eş bütünleşiktir. Başka bir ifade ile kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü göstergelerindeki yükselişler, ekonomik büyümeye uzun dönemde pozitif yönde etkisi olmaktadır.

Tablo 15. ARDL (4, 1, 4, 4) Model Tahmini ve Uzun Dönem Katsayıları
(Kalkınma ve Yatırım Bankacılığı)

Bağımlı Değişken: LGDP				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
LGDP(-1)	5.143135***	0.933592	5.508975	0.0000
LYKREDI(-1)	-0.715995***	0.119362	-5.998516	0.0000
LYNFK(-1)	0.562078***	0.101803	5.521244	0.0000
LYTOPAKTIF(-1)	0.265757***	0.057603	4.613574	0.0001
Δ LGDP(-1)	-0.283781***	0.047499	-5.974468	0.0000
Δ LGDP(-2)	-1.257110***	0.170445	-7.375477	0.0000
Δ LGDP(-3)	-1.012668***	0.214363	-4.724072	0.0001
Δ LYKREDI	-0.540668**	0.208815	-2.589216	0.0171
Δ LYNFK	0.206051***	0.069710	2.955805	0.0075
Δ LYNFK(-1)	-0.020877	0.036009	-0.579784	0.5682
Δ LYNFK(-2)	-0.257127***	0.051998	-4.944960	0.0001
Δ LYNFK(-3)	-0.294849***	0.049517	-5.954536	0.0000
Δ LYTOPAKTIF	-0.231943***	0.052259	-4.438346	0.0002
Δ LYTOPAKTIF(-1)	-0.071686**	0.027105	-2.644734	0.0152
Δ LYTOPAKTIF(-2)	0.085318***	0.016685	5.113449	0.0000
Δ LYTOPAKTIF(-3)	0.089604***	0.015701	5.706772	0.0000
Uzun Dönem Katsayılar				
LYKREDI	0.785031***	0.046513	16.87772	0.0000
LYNFK	0.371172***	0.066646	5.569329	0.0000
LYTOPAKTIF	0.396346***	0.021541	18.39940	0.0000

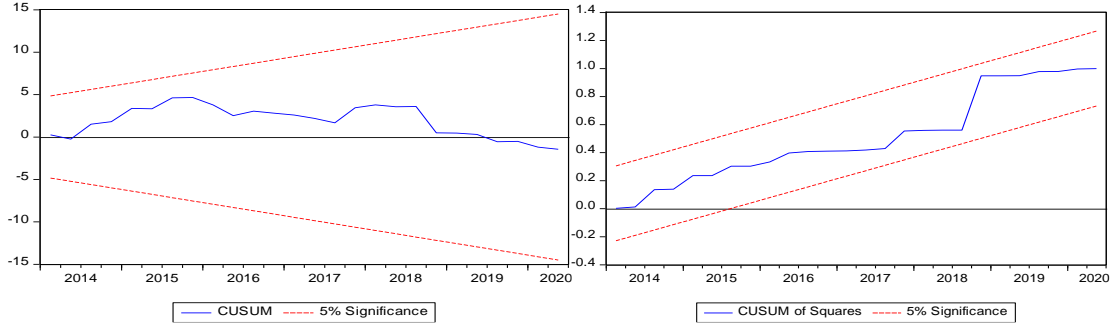
***, **: sırasıyla %1 ve %5'te anlamlı.

Tablo 16. ARDL Kısa Dönem Katsayıları ve Hata Düzeltme Modeli Çıktısı
(Kalkınma ve Yatırım Bankacılığı)

Bağımlı Değişken: LGDP				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (p-değeri)
C	5.143135***	0.741980	6.931640	0.0000
Δ LGDP(-1)	-1.257110***	0.145107	-8.663356	0.0000
Δ LGDP(-2)	-1.012668***	0.192800	-5.252423	0.0000
Δ LGDP(-3)	-0.540668***	0.188778	-2.864041	0.0093
Δ LYKREDI	0.206051***	0.054700	3.766908	0.0011
Δ LYNFK	0.020877	0.030796	0.677926	0.5052
Δ LYNFK(-1)	0.257127***	0.046584	5.519693	0.0000
Δ LYNFK(-2)	-0.294849***	0.044571	-6.615327	0.0000
Δ LYNFK(-3)	-0.231943***	0.044230	-5.244006	0.0000
Δ LYTOPAKTIF	0.071686***	0.021696	3.304074	0.0034
Δ LYTOPAKTIF(-1)	0.085318***	0.014682	5.811234	0.0000
Δ LYTOPAKTIF(-2)	0.089604***	0.013744	6.519343	0.0000
Δ LYTOPAKTIF(-3)	0.064028***	0.013382	4.784652	0.0001
CointEq(-1)	-0.715995***	0.105985	-6.755619	0.0000

***, **: sırasıyla %1 ve %5'te anlamlı.

Üçüncü araştırma modeli için uzun dönem katsayıların tespitinin ardından kısa dönem katsayıları ve hata düzeltme modeli çıktıları Tablo 16'da gösterilmiştir. Tablodaki sonuçlar incelendiğinde hata düzeltme terimi katsayısı (CointEq(-1)) -0.71 olup istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlüdür. Diğer bir ifade ile ekonomik büyüme ile kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü göstergeleri arasından kısa dönemde de anlamlı bir ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir. Yani kalkınma ve yatırım bankacılığı sektör göstergelerindeki artışlar, ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.



Grafik 3. CUSUM ve CUSUMQ Testi Sonuçları (Üçüncü Araştırma Modeli)

Üçüncü araştırma modeli için tahmin edilen ARDL modelindeki yapısal kırılma olup olmadığına dair test sonuçları Grafik 3'te sunulmuştur. Buna göre CUSUM ve CUSUMQ testinde artıkların ilgili sınırlar içinde kaldığı, diğer bir ifade ile %5 önem seviyesinde araştırma modelinin tahmin edilen dönemde kararlı olduğu ve istatistiksel olarak herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığı görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'de bankacılık faaliyet türleri çerçevesinde katılım, mevduat, kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ortaya koyulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, bankacılık ana faaliyet türlerinden katılım bankacılığı, mevduat bankacılığı, kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörüne ilişkin göstergeler çerçevesinde 2010/Q1-2020/Q2 arasında toplam 42 çeyrek dönemlik veri seti oluşturulmuştur. Bu veri seti aracılığı ile her bir bankacılık faaliyet türü için araştırma modeli kurulmuştur.

Birinci araştırma modeli kapsamında mevduat bankacılığı sektörü göstergelerinden verilen krediler, net faaliyet karı ve toplam yatırımları temsilen toplam aktif büyüklük bağımsız değişkenler olarak modelde kullanılırken, ekonomik büyümeyi temsilen GSYH bağımlı değişken olarak modelde ele alınmıştır. İkinci araştırma modelinde katılım bankacılığı sektörü göstergelerinden kullanılan fonlar, net faaliyet karı ve sektörün toplam aktif büyüklüğü bağımsız değişkenler, GSYH ise bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Üçüncü araştırma modelinde ise kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü göstergelerinden verilen krediler, sektörün net faaliyet karı ve toplam aktif büyüklüğü bağımsız değişken olarak kullanılırken, GSYH bağımlı değişken olarak modele dahil edilmiştir.

Mevduat bankacılığı, katılım bankacılığı, kalkınma ve yatırım bankacılığı sektörü ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkiyi incelemek için bu çalışmada ARDL sınır testi

analiz yöntemi kullanılmıştır. Analiz yöntemi uygulanmadan önce temel varsayımlar test edilmiştir. Bu doğrultuda, çeyrek dönem verilerden oluşan seriler öncelikle mevsimsellikten arındırılmış ve durağanlık testine tabi tutulmuştur. Ardından araştırma modellerine ilişkin kısa ve uzun dönem katsayılar hesaplanmıştır.

Mevduat bankacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkinin incelendiği birinci araştırma modeli analiz sonuçlarına göre mevduat bankaları tarafından verilen krediler, sektörün net faaliyet karı ve toplam aktif büyüklüğü ile ekonomik büyüme uzun dönemde eş bütünleşiktir. Diğer bir ifade ile bağımlı ve bağımsız değişkenler birlikte hareket etmektedir. Özellikle sektör tarafından verilen kredilerdeki 1 ₺'lik artış, ekonomik büyümede 0.46 ₺'lik artışa, sektörün net faaliyet karındaki 1 ₺'lik artış ise ekonomik büyüme üzerinde 0.51 ₺'lik artış sağlamaktadır. Hata terimi katsayısına göre kısa dönemdeki dengesizlikler, her dönem %25 oranında düzelenerek dengeye gelmektedir.

Katılım bankacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkinin araştırıldığı ikinci araştırma modelinden elde edilen analiz sonuçlarına göre katılım bankaları tarafından kullanılan fonlar, sektörün net faaliyet karı ve toplam aktif büyüklüğü ile ekonomik büyüme uzun dönemde eş bütünleşiktir. Sektör tarafından kullanılan fonlardaki 1 ₺'lik artış, ekonomik büyümede 5.52 ₺ artış sağladığı tespit edilmiştir. Ayrıca sektör tarafından yapılan toplam yatırımdaki 1 ₺'lik artış, ekonomik büyüme üzerinde 4.47 ₺'lik artışa katkıda bulunmaktadır. Analizdeki kısa dönem katsayısı ve hata terimi katsayısına bakıldığında kısa dönemdeki sapmalar, her dönem yaklaşık %17 oranında dengeye gelerek düzelmektedir.

Kalkınma ve yatırım bankacılığı ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkinin incelendiği üçüncü araştırma modeli analiz sonuçlarına göre bankalar tarafından verilen krediler, sektörün net faaliyet karı ve toplam aktif büyüklük ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde eş bütünleşiktir. Buna göre verilen kredi miktarındaki 1 ₺'lik artış, ekonomik büyümede 0.78 ₺ artış sağlamaktadır. Net faaliyet karındaki 1 ₺'lik artış ise ekonomik büyüme üzerinde 0.37 ₺ artışa katkıda bulunmaktadır.

Yukarıdaki üç araştırma modeline ilişkin analizden elde edilen sonuçlar literatürde konu ile ilgili olarak Puatwoe ve Piabuo (2017), İbrahim ve Alagidede (2018), Yusof ve Loong (2020) tarafından yapılan çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir.

Sonuç olarak, 2020 yılı itibarı ile Türkiye bankacılık sektörü toplam aktif büyüklüğü yaklaşık 5.3 trilyona ulaşmış durumdadır. Ekonomik büyüme hedefleri doğrultusunda finansal sektörün adeta lokomotif konumunda bulunan bankacılık sektörünün bir bütün olarak büyüme üzerindeki rolü son derece önemli bir hal almıştır. Ampirik çalışmadan elde edilen sonuçlara göre Türkiye'deki bankacılık faaliyet türlerinin ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak uzun dönemin yanı sıra kısa dönemde de pozitif yönde etkisi olduğu görülmektedir. Bankacılık faaliyeti türleri içinde özellikle katılım bankacılığı sektörü hızlı gelişim ve 2025 yılında %15 bankacılık sektör payı hedefiyle birlikte ekonomik büyüme üzerinde daha fazla belirgin rol oynağı istatistiksel analiz neticesinde görülmüştür. Bankacılık sektörüne yeni giren kamu ve özel sermayeli bankaların da kendi faaliyet türü içerisinde ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Özellikle sektör tarafından verilen kredi ve fon teşviklerinin, hem yatırımlar hem de istihdam

üzerindeki pozitif yönlü etkisi ekonomik büyüme üzerinde de artırıcı etki göstermektedir. Bundan sonraki çalışmalar için, bankacılık faaliyet türlerine ilişkin farklı sektörel göstergeler kullanılarak bankaların sermaye kökenlerine göre ekonomik büyüme üzerindeki rolü incelenebilir.

KAYNAKLAR

- Abduh, M. ve Omar, M. A. (2012). Islamic Banking and Economic Growth: The Indonesian Experience. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 5(1), 35-47.
- Al-Malkawi, H. A. N. vd. (2012). Financial Development and Economic Growth in the UAE: Empirical Assessment Using ARDL Approach to Co-integration. *International Journal of Economics and Finance*. 4(5), 105-115.
- Al-Yousif, Y. K. (2002). Financial Development and Economic Growth Another Look at the Evidence from Developing Countries. *Review of Financial Economics*. 11, 131-150.
- Anvar, S. ve Sun, S. (2011). Financial Development, Foreign Investment and Economic Growth in Malaysia. *Journal of Asian Economics*. 22, 335-342.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Wing Ng, R. C. (2002). Long-Run Demand for Money in Hong Kong: An Application of the ARDL Model. *International Journal of Business and Economics*. 1(2), 147-155.
- Beck, T. ve Levine, R. (2004). Stock Markets, Banks, and Growth: Panel Evidence. *Journal of Banking & Finance*. 28(3), 423-442.
- Christopoulos, D. K. ve Tsionas, E. G. (2004). Financial Development and Economic Growth: Evidence from Panel Unit Root and Cointegration Tests. *Journal of Development Economics*. 73, 55-47.
- Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, Faiz oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 21(1), 423-438.
- Erim, N. ve Türk, A. (2005). Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 10(2), 21-45.
- Fasih, F. (2012). Inclusive Growth in India through Islamic Banking. *Social and Behavioral Sciences*. 37, 97-110.
- Furqani, H. ve Mulyany, R. (2009). Islamic Banking and Economic Growth: Empirical Evidence from Malaysia. *Journal of Economic Cooperation and Development*. 30(2), 59-74.
- Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. Yale University Press. New Haven CT
- Hachicha, N. ve Amar, B. (2015). Does Islamic Bank Financing Contribute to Economic Growth? The Malaysia Case. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 8(3), 349-368.
- Hassan vd. (2011). Financial Development and Economic Growth: New Evidence from Panel Data. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 51(1), 88-104.
- Hicks, J. (1969). *A Theory of Economic History*. Clarendon Press. Oxford

- Hüsnuoğlu, N. (2018). Türkiye’de Fındık Üretim Miktarı ve Fiyat İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Social Science Research Journal*. 7(4), 24-41.
- Ibrahim, M. ve Alagidede, P. (2018). Nonlinearities in Financial Development Economic Growth Nexus: Evidence from Sub-Saharan Africa (SSA). *Economic Research Southern Africa*. 46, 95-104.
- Johnson, K. (2013). The Role of Islamic Banking in Economic Growth. *Claremont Colleges CMC Senior Theses Paper*. 642, 1-46.
- Kar, M. ve Pentecost, E. J. (2000). Financial Development and Economic Growth in Turkey: Further Evidence on Casuality Issue. *Loughborough University Economic Research Paper*. 00(27), 1-20.
- King, R. G. ve Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. *Quarterly Journal of Economic*. 108, 717-737.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*. 45, 1-28.
- Lawal, A. I. vd. (2016). Economic Growth, Financial Development and Trade Openness in Nigeria: An Application of the ARDL Bound Testing Approach. *Cogent Economics & Finance*. 4(1), 1-15.
- Lebdaoui, H. ve Wild, J. (2016). Islamic Banking Presence and Economic Growth in South East Asia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 9(4), 551-569.
- Levine, R. vd. (2000). Financial Intermediation and Growth: Casuality and Causes. *Journal of Monetary Economics*. 46, 31-77.
- Levine, R. (2002). Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is Better?. *Journal of Financial Intermediation*. 11, 398-428.
- Love, I. ve Ariss, R. T. (2013). Macro Financial Linkages in Egypt: A Panel Analysis of Economic Shocks and Loan Portfolio Quality. *International Monetary Fund Working Paper*. 13, 1-40.
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 22, 3-42.
- Majid, M. S. ve Kassim, S. H. (2015). Assessing the Contribution of Islamic Finance to Economic Growth Empirical Evidence from Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. 6(2), 292-310.
- Makun, K. (2014). Financial Sector Development and Economic Growth in Fiji: Evidence from an Updated Study: 1980-2011. *American International Journal of Social Science*. 3(7), 154-162.
- Masten vd. (2008). Non-linear Growth Effect of Financial Development: Does Financial Integration Matter?. *Journal of International Money and Finance*. 27(2), 295-313.

- Muhammad vd. (2015). Financial Development and Economic Growth: An Emprical Evidence from the GCC Countries Using Static and Dynamic Panel Data. *Journal of Economics and Finance*. 40, 773-791.
- Odhiambo, N. M. (2010). Financial Investment Growth Nexus in South Africa: an ARDL Bounds Testing Procedure. *Econ Change Restruct*. 43, 205-219.
- Puatwoe, J. T. ve Piabuo, S. M. (2017). Financial Sector Development and Economic Growth: Evidence from Cameroon. *Financial Innovation*. 3(25), 1-18.
- Robinson, J. (1952). *The Generation of the General Theory and Other Essays*. MacMillan. London
- Sevüktekin, M. ve Çınar, M. (2017). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi*. Dora Yayıncılık. Bursa
- Schumpeter, J. A. (1911). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press. Cambridge
- Shaw, E. S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford University Press. New York
- Yusof, N. A. M. ve Loong, L. C. (2020). Islamic Banking and Economic Growth in Malaysia: Evidence of a Causal Relationship Pre and Post Regulatory Reform. *Journal of Entrepreneurship and Business*. 8(1), 1-14.

İnternet Kaynakları

- BDDK (2020). Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. <https://www.bddk.org.tr/>, (Erişim: 08.10.2020).
- TBB (2020). Türkiye Bankalar Birliği. <https://www.tbb.org.tr/>, (Erişim: 01.10.2020).
- TKBB (2020). Türkiye Katılım Bankaları Birliği. <https://www.tkbb.org.tr/>, (Erişim: 19.09.2020).
- TÜİK (2020). Türkiye İstatistik Kurumu. <https://www.tuik.gov.tr/tr/>, (Erişim: 21.09.2020).

SAĞLIK HİZMETLERİNDE ÜNİVERSİTE HASTANELERİNİN YÖNETİM ŞEKİLLERİ VE YENİ BİR MODEL ÖNERİSİ

İbrahim Gülaçar
İstanbul Aydın Üniversitesi, Sosyal
Bilimler Enstitüsü, İşletme
Yönetimi Yüksek Lisans Öğrencisi,
ibrahimgulacar@stu.aydin.edu.tr
ORCID: 0000-0001-5548-6851

DOI : 10.47358/sentez.2020.10
Makale Türü: Derleme
Gönderim Tarihi:27.10.2020
Düzeltilme Tarihi: 30/11/2020
Kabul Tarihi: 09.12.2020

Bu makaleye atıfta bulunmak için:
Gülaçar, İ. (2020). Sağlık
Hizmetlerinde Üniversite
Hastanelerinin Yönetim Şekilleri
Ve Yeni Bir Model Önerisi. Etü
Sentez İktisadi Ve İdari Bilimler
Dergisi. 2, 61-86.

✓ iThenticate®

Öz: Üniversite hastaneleri, sağlık hizmetlerinin en üst kademesinde yer almaktadır. Ayrıca başta ülkemiz olmak üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sağlık hizmetlerinin sunumunda önemli bir yere sahiptir. Bu hastaneler, sağlık hizmetlerinin yanında, eğitim ve öğretim, mevcut hastalıkların teşhis ve tedavi yöntemlerinin araştırıldığı kompleks hastaneler olarak kabul edilir.3. basamak sağlık hizmetlerinin verildiği bu hastaneler, yönetsel olarak da son derece karmaşık ve klasik bir yönetim modellemesiyle yönetilir. Bu modelleme bütün yasal yetkinin tek kişide toplandığı tekeli ve anti demokratik bir yönetim anlayışıdır. Bu yönetim anlayışı beraberinde düzensiz bir kurumsallaşma, bilimsel olarak yeterli düzeye gelememe ve devlet imkânlarının son derece verimsiz, sürdürülebilirlikten uzak olmasına neden olmaktadır. Bu çalışmada üniversite hastanelerinin klasik yönetim model örnekleri, alternatif yönetim modelleri, bu modellerin avantaj ve dezavantajlarına değinilecektir. Bunun sonucunda çalışmamızda üniversite hastanelerinin de günümüz yönetsel sorunlarına çare olan yeni bir yönetim modelinin nasıl oluşturulmasına yer verilecektir. Oluşturulan yeni yönetim modelinin avantajlı yönleri ve mevcut sisteme göre olumsuz yönleri de ortaya çıkarılarak çalışma tamamlanacaktır.

Anahtar Kelimeler: Yönetim, Sağlık Yönetimi, Tıp Fakülteleri, Sağlık Hizmetleri, Yönetim Modeli

Jel Kodları: M10, M14, M19

MANAGEMENT STYLES OF UNIVERSITY HOSPITALS IN HEALTHCARE SERVICES AND A NEW MODEL PROPOSAL

Ibrahim Gulaçar
Istanbul Aydın University,
Graduate School of Social
Sciences, Business Administration
Graduate Student,
ibrahimgulacar@stu.aydin.edu.tr
ORCID: 0000-0001-5548-6851

DOI: 10.47358/sentez.2020.10
Article Type : Compilation
Application Date: 10/27/2020
Revision Date: 11/30/2020
Admission Date: 12/09/2020

To cite this article:
Gulacar, I. (2020). Management
Styles Of University Hospitals In
Healthcare Services And A New
Model Proposal. Etu Synthesis
Journal Of Economic and
Administrative Sciences. 1, 61-86.

This article was checked by



Abstract: University hospitals are at the top of healthcare services. In addition, it has an important place in the provision of health services in developed and developing countries, especially in our country. These hospitals are considered as complex hospitals where education and training, diagnosis and treatment methods of existing diseases are investigated in addition to health services. These hospitals, where 3-level health services are provided, are administratively managed with an extremely complex and classical management model. This modeling is a monopolistic and anti-democratic management approach in which all legal authority is concentrated in one person. This management approach causes an irregular institutionalization, inadequate scientific level and lack of sustainability. In this study, classical management models of university hospitals, alternative management models, advantages and disadvantages of these models will be discussed. As a result, our study will focus on how to create a new management model that relief today's administrative problems in medical faculties. The study will be completed by revealing the advantages and negative aspects of the new management model created compared to the existing system.

Keywords : Management, Health Management, Medical Faculties, Health Services, Management Model

Jel Classification : M10, M14, M19

GİRİŞ

Yönetim kavramı, yüzyıllardır insanlık ile iç içe geçmiş bir kavramdır. Psikolojiden ekonomiye, eğitimden sağlığa kadar hayatımızın her döneminde yönetim kavramına temas etmiş oluruz. Sağlık hizmetlerinin temelinde bulunan yönetim, kısaca sosyal hayatımızdan iş hayatına kadar her alanda bulunmaktadır. Sağlık hizmetlerinin sunumunda önemli bir yere sahip olan yönetim hiyerarşisi, hasta ve yakınlarının almış oldukları hizmetin olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Günümüz sağlık hizmetlerinin en üst düzeyde verildiği üniversite hastaneleri, yönetsel hataların ve bu hatalara bağlı müşteri memnuniyetsizliklerin yaşandığı devlet kurumlarının başında gelir.

Üniversite hastanelerinde yönetim daha önce kuruma atanmış bir kişinin yetki gücü ile belirlenir. Bu yetki gücü kurumdan kuruma farklılık göstermekle birlikte, üst düzey yönetici olan rektör veya onun atamış olduğu üniversite hastanelerinin dekanı tarafından belirlenir. Tek kişinin ataması ile belirlenen merkez müdürü, akabinde kendi yönetimini yine bireysel olarak belirleyip yönetim hiyerarşisini oluşturmuş olur. Rektör ilgili merkez müdürünü herhangi bir nedenle görev süresi dolmadan görevinden alabilir (On Dokuz Mayıs Üniversitesi Sağlık Uygulama ve Araştırma Merkezi Yönetmeliği, 2015).

Bu tür yönetim modelleri gücü tek kişide topladığı için başka sorunları beraberinde getirebilmektedir. Hastane içi görevlendirmelerin eşitlik ve liyakat usullerine göre değil; nepotizm, adam kayırma, ideolojik hatta etnik köken referans alınarak yapılabilmektedir. Yöneticilerin mali ve idari konularda son derece yetersiz olmaları, mevcut sağlık personelinin görevlendirilmesinde yapılan teknik hatalar, sağlık ve idari hizmetlerin kesin bir şekilde ayrılamaması, hekim kökenli yöneticilerin üniversite hastanelerindeki sivil yöneticileri etkisi altına almaları ve yönetimde profesyonelleşme gerçeğinin göz ardı edilmesi mevcut klasik yönetim modelinin getirdiği sorunlardır (Gümüş, 2006).

Bu sorunlar beraberinde çalışanlarda motivasyon düşüklüğü kurum içinde verilen hizmetin kalitesinin düşmesiyle beraber hasta ve yakınlarında memnuniyetsizlik oluşturmaktadır. Ayrıca kısıtlı devlet kaynaklarının bu denli bilinçsiz kullanılarak ilgili kurumlara duyulan güvenin azalmasına da sebep olmaktadır.

Son yıllarda özel sağlık hizmetleri veren büyük hastanelerin belirlemiş olduğu alternatif yönetim modelleri, bu sorunlara çözüm olma yolunda faydalar sağlamışlardır. Covid-19 pandemisi ile dünyada ve ülkemizde gündeme gelen sağlık hizmetleri politikaları, yeniden gözden geçirilmektedir. Bu pandemiyi milat kabul edip, üniversite hastanelerinde uygulanan mevcut yönetim modelini tamamen kaldırarak yasal yetkinin tek kişide değil daha çoğulcu, alanlarında uzmanlaşmış kişilerin hastane yönetimlerinde söz sahibi olduğu ve mevcut insan kaynaklarının daha verimli kullanıldığı, stratejik insan kaynakları departmanlarının yönetimlerde özerk bir yer verildiği yeni bir yönetim modeline geçilmesi gerekir. Literatür taraması yapılarak hazırlanan bu çalışma, örnek bazı klasik yönetim modelleri ile alternatif modellerinin incelendiği yeni bir yönetim modeli örneğini içeren bir çalışmadır.

HİZMET VE SAĞLIK HİZMETİ KAVRAMI

Hizmet gruplarının içerisinde hiç şüphesiz sağlık hizmetlerinin yeri büyüktür. İnsanların hayatlarını idame ettirebilmesi ve yaşam standartlarının kalitesini yükseltmesinin en büyük aracı sağlık hizmetlerinden almış olduğu faydalara bağlıdır. Bu bölümde hizmet, sağlık hizmetleri ve sağlıkta son teknolojik gelişmeler incelenecektir.

Hizmet Kavramı

Geçmişten günümüze kadar insanoğlu, üretim tüketim zinciri ağı kurarak birçok ihtiyacını gidermiştir. Avcı ve toplayıcılık ile başlayan bu ihtiyaç ağı, ateşin ve yazının icadı ile devam edip günümüze kadar gelişerek devam etmiştir. İlk defa 1700'lü yıllarda açıklanan hizmet kavramı teknolojinin gelişmesi ile tanımı sürekli güncellenmiştir. Tablo 1'de açıklanan hizmet tanımları 1750'lili yıllarda fizyokratlarla başlayıp günümüze kadar çeşitli güncellemelerle bugüne kadar gelmiştir.

Tablo 1: Hizmet Kavramının Tanımları

Fizyokratlar:1750	İnsanoğlunun tarım dışında ürettiği mallardır.
Adam Smith:1723-90	Üretilen ürün ve hizmetlerin soyutlaşmış halidir.
J.B. Say:1767-1832	Üretilen ürünlerdeki faydalardır.
Afet Marshall:1842-1924	Meydana geldiği anda somutlaşan mal ve hizmetlerdir.
Batı Ülkeleri: 1925-60	Herhangi bir malın üretiminde ve tüketiminde değişikliğe yol açmayan hizmetlerdir.
Çağdaş Tarım:	Herhangi bir malın üretiminde ve tüketiminde değişikliğe yol açmayan hizmetlerdir.

(Kaynak: Cowell; 1984)

Grönroos hizmet kavramını, yapı gereği soyutlaşmış olup pazardaki müşterilere sunulan onların istek ve ihtiyaçlarına cevap veren ek faaliyetlerin bütünü olarak tanımlamıştır (Grönroos, 1984). Kotler ve Armstrong ise hizmeti, üretilen herhangi bir malın satın alınması ile gerçekleşen fayda ve tatmin duygusu olarak açıklamıştır (Kotler, Armstrong: 2018).

Hizmetler, kişi veya kişiler için üretilen, somut olmayan, ihtiyaçları gideren faaliyetlerin bütünü olarak tanımlanır (Sevimli, 2006). Hizmet kavramı, insanlık ile bütünleşmiş en önemli kavramlardan biridir. Yüzyıllardır teknolojinin öncülüğünde gelişen bilim dalları beraberinde yeni meslek gruplarını ortaya çıkarmıştır. Günümüzde ise hizmet, yeni ve gelişen meslek grupları arasından sıyrılıp insanların en temel ihtiyaçlarının giderilmesinde önemli bir araç haline gelmiştir.

Hizmet kavramı, insanların geçmişten günümüze kadar herhangi bir şekilde ürettiği veya hayatını idame ettirmesinde ona kolaylık sağladığı ücret, fayda veya ödeme yapmaksızın sahip olduğu mal ve hizmetlerin bütünü oluşturur bazı durumlarda ise asıl mal ve hizmetin yanında sunulan ek faydalarının tamamı olarak açıklanabilir.

Sağlık Hizmetleri Kavramı

Son yıllarda teknolojik gelişmeler hizmet ağını yeniden şekillendirdiği gibi, sağlık hizmetlerini birçok yönden hiç şüphesiz etkilemiş oldu. Günümüzün sağlık hizmetleri, bireysellikten çıkıp toplumsal olarak ele alınmaya başlandı. Sağlık hizmetleri kişilerin öz sağlığını, evde bakım hizmetlerini, toplumsal bakım ve birinci derece sağlık hizmetlerini kapsayacak şekilde Dünya Sağlık Örgütü tarafından öncelikli hale getirilerek sağlık hizmetlerine yeni bir boyut kazandırılmıştır. Sağlık hizmetleri sunumu sadece hastalar için değil; aileler, toplumlar ve genel nüfus için de sorumlu hale getirilmiştir (World Healthorganization, 2013). Bir başka tanımda ise sağlık hizmetleri, bireylerde oluşun hastalıkların tanı, teşhis ve tedavilerinde hizmet talep ettikleri kurum ve kuruluşların sağlamış oldukları faydaların tümüdür (Ertaş, 2014).

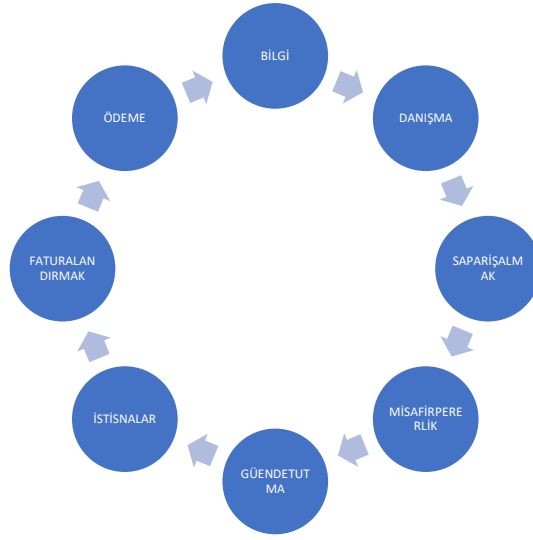
Sağlık hizmetleri, doğrudan veya dolaylı bir şekilde eğitim almış, potansiyel becerilerin yüksek olduğu tanı ve teşhis yöntemlerinin kullanılarak hasta bireylerin iyileştirilme süresinde talep ettikleri hizmetlerdir (Kayral: 2015'den. akt. Özdevecioğlu ve Cemil, 1999). Sağlık hizmetlerinin sosyalleştirilmesi hakkındaki 224 numaralı 1961 kabul tarihli kanunda, insan sağlığına zarar veren etmenlerin ortadan kaldırılması ve hastalıkların tedavi edilmesi, fiziksel ve ruhsal becerileri azalmış kişilerin rehabilitasyon süreçlerini kapsayan hizmetlerin tümünü kapsayacak şekilde tanımlanmıştır (Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirilmesi Hakkındaki Kanun, 1961).

Sağlık ve sağlık hizmetleri insanlık tarihinin en eski ve hizmet grupları içinde hiç şüphesiz en önemli yeri olan hizmet olarak kabul edilir. Sağlık hizmetlerini en geniş şekilde tanımlayacak olursak, toplumda yaşayan bireylerin herhangi bir nedenle sağlıklarını kaybetmeleri durumunda, bu hizmetlerin eğitimini almış hekimler tarafından tanı, teşhis ve tedavilerinin düzenlendiği kurum ve kuruluşlardan talep etmiş oldukları hizmetlerin bütünü olarak kabul edilmektedir.

Sağlık Hizmetlerinde Hizmet Çiçeği Örneği

Küreselleşmenin yaygınlaşması ile birçok alanda olduğu gibi hizmet sektöründe de son derece hızlı bir gelişme yaşanmıştır. Bu gelişme müşterilerin veya hizmet talep eden bireylerin daha akılcı, memnuniyet eksenli bir hizmet almaları için mevcut hizmet sunumları, şirketler tarafından yeniden tasarlanmıştır. Önceleri hizmetin kendisi yeterliyken küreselleşme ile müşteri memnuniyeti, marka sadakati gibi kavramların ortaya çıkması şirket ve kurumlar tarafından hizmetlerin sunumunu son derece önemli, ayrıca rekabetçi olmasının zeminini hazırlamıştır. Tüm bu gelişmelerin ışığında geliştirilen hizmet çiçeği modeli günümüz modern dünyasında son derece önemli bir unsur haline gelmiştir.

Hizmet sağlayıcıları, potansiyel müşterilerine vermiş oldukları hizmetlerin kalitelerini artırmak için ek hizmetler kullanmaktadırlar. Bu ek hizmetler gelecekte ki hizmet sunumlarını geliştirmekle birlikte müşteri sadakatini önemli derecede artırmaktadır. Bu ek hizmet grupları esas hizmetlerin etkisini artırmak veya geliştirmek için son yıllarda birçok şirket tarafından yoğun şekilde kullanılmaktadır (Hashem, 2018). Çekirdek hizmetlerin kendi içlerinde bir dizi tamamlayıcı ek hizmetler grubu bulunmaktadır. Potansiyel hizmeti kolaylaştırıcı ve etkinliğini artıran bu hizmet gruplarını temelde 8 ana başlıkta toplayabiliriz (Wirtz ve Lovelock 2016).



Şekil 1: Hizmet Çiçeği Tablosu
(Kaynak: Wirtz ve Loverlock; 2016)

Ek hizmetler grubu literatürde hizmet çiçeği olarak tanımlanmıştır. Hizmet çiçeği, günümüzde verilen hizmetlerin kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için kullanılmaktadır. Aşağıda tanımlanan ek hizmetler bir hastane için nasıl olması gerektiğinin açıklanmış halidir.

1-**Bilgi:** Tanı, teşhis ve tedavi seçenekleri hakkında hasta ve yakınının bilgilendirilmesi.

2-**Danışma:** Hastane içinde veya dışında bulunan belirli çevresel alanlardaki görevliler tarafından sözlü veya yazılı yönlendirme.

3-**Sipariş Almak:** Hastane içi verilen diğer hizmetlerin banka, restoran, ulaşım, kafe ve benzeri işletmelerden alınan hizmetler.

4-**Misafirperverlik:** Hasta ve hasta yakınlarının hizmet talep ettikleri kurum tarafından gösterilen hassasiyetlerdir. Hasta ve hasta yakınlarının hastane sınırları içerisinde rahat bir şekilde hizmet almalarını sağlamak için tüm çalışanlar tarafından gösterilen olumlu davranış kalıplarıdır.

5-**Güvende Tutma:** Hastaların mahrem bilgilerini içeren dataların sadece ilgili branş ve uzmanlık alanlarının ulaşabileceği şekilde dizayn edilmesi sürecidir.

6-**İstisnalar:** İstisnai durumlar, normal hallerin dışında kalan uygulanması makul kabul edilen hekim veya kurum tarafından uygulanabilen istek, öneri veya taleplerin tümüdür.

7-**Faturalandırma:** Teşhis ve tedavi hizmetlerinin ücretsiz olmadığı durumlarda ödenen ücretlerin resmi bir belge ile belgelendirildiği süreçtir.

8-**Ödeme:** Hasta ve yakınlarının özel muayene başta olmak üzere ücretli işlemlerinin kolay bir şekilde ödendiği hizmettir.

Hizmet çiçeği, özel sektörden kamu sektörüne kadar uygulanması önemli olan ek hizmetlerin bütünüdür. Ek hizmetler kurumun ve şirketin yönetim inisiyatifine göre farklılık

gösterebilir. Yukarıda açıklanan örnekte üniversite hastanelerinin ve diğer sağlık hizmeti veren işletmelerde uygulanacak olan yeni hizmet çiçeği modeli anlatılmıştır.

Sağlık Hizmetlerinde Yeni Teknolojiler ve Trendler

21. yüzyılın en önemli teknolojik gelişmelerinin başında şüphesiz yapay zekâ ve robotik sistemler gelmektedir. Giyimden otomotive, gıdadan tekstile, ulaşımdan finansa birçok hizmet ve üretim teknolojilerini yeniden şekillendiren bu ikili, sağlık hizmetlerini de yeniden şekillendirmiştir.

Yapay zekâ teknolojisi sadece Amerika Birleşik Devletleri'nin sağlık hizmetlerinde 2026 yılına kadar yılda 150 milyar dolar tasarruf sağlayabileceği öngörmüştür. John Hopkins hastanesi, Ge Healthcare Camden Group ile başlatmış olduğu yeni bir uygulama sayesinde yapay zekâ, hastane komuta merkezine yol göstermektedir. Üst düzey yöneticiler, yapay zekâ destekli bu komuta merkezi sayesinde, hastanenin birçok karmaşık görevlerini hızlı ve verimli şekilde sonuçlandırmayı başarmaktadır (Zaidi, 2018).

Günümüzde kanser türleri içinde oldukça yaygın olanların başında meme kanseri gelmektedir. Birkaç yıl önce geliştirilen bir yazılım algoritması sayesinde meme kanseri riski artık standart yöntemlerden 30 kat daha hızlı bir şekilde teşhis edilebiliyor. Houston Medodist Araştırma Enstitüsü araştırmacılarından olan Stephen Wong, bu yazılımın kısa süre içinde bulut sisteminde bulunan milyonlarca hastanın mamografisini kullanarak ilgili kişinin meme kanseri riskini daha doğru bir şekilde belirlenmesine olanak sağladığı söylüyor (Macdonald, 2016).

Meme kanseri metastazı tanısında patoloji uzmanlarına büyük bir görev düşmektedir. Yoğun iş yükü ve yetersiz tecrübe yüzünden bazı durumlarda yanlış pozitif sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Baidu Research tarafından geliştirilen bir algoritma sayesinde patoloğların yanlış pozitif sonuç vermelerinin önüne büyük oranda geçilmesi hedefleniyor. Bu sistem, 400 büyük görüntüyü on binlerce küçük görüntüden oluşan ek görüntülere bölerek inceliyor (Khari, 2018).

Tanı, teşhis ve tedavilerde cerrahi prosedürlerin önemi her geçen gün artmaktadır. Birçok kanser türü başta olmak üzere kalp damar hastalıkları, birçok cerrahi ve dâhili branşların kullanmış oldukları yöntemlere her geçen gün bir yenisi daha eklenmektedir.

Bunların başında gelen Da Vinci Robotik Cerrahisi tartışmasız cerrahi yöntemler arasında önemli bir yer tutmaktadır. Başta Amerika olmak üzere ülkemizde de özellikle üroloji, kadın hastalıkları, genel cerrahi, kulak burun boğaz, göğüs cerrahisi ve kalp damar cerrahilerinde yoğun bir şekilde kullanılmaktadır (indigodergisi, 2018). Sistem içinde her biri birbirinden bağımsız iki kamera ile çalışır. Bu kameralar ilgili cerraha 3 boyutlu bir görüntünün yanında mevcut görüntüyü 10-12 kat arasında büyütme imkânı sağlar. Robotun kolları 540 dereceye kadar bağımsız olarak dönebildiği için insan elinin ulaşması zor veya riskli alanlara çok rahat bir şekilde ulaşmasını sağlamaktadır. Böylelikle ameliyatlar daha az riskli ve daha güvenli olmaktadır (Acibadem.com, t.y.).

Yüzyılın en büyük sağlık sorunlarına cerrahi yöntemler ile daha güvenli şekilde çareler arayan sağlık hizmetleri sektörü, robotlara büyük oranda yatırımlar yapmaktadırlar. 2017 yılında

sektörün büyüklüğü 5.986.1 milyon doları geçerken 2018-2025 yılları arasında %13,8 oranında bir büyüklüğe ulaşması beklenmektedir (Medicaldesignandoutsourcing, t.y.).

YÖNETİM VE YÖNETİCİ KAVRAMLARI ÖRNEK YÖNETİM MODELLERİ

Yönetim ve yönetici kavramları, günümüz işletmeleri için son derece önemli kavramlardır. Bu kavramların önemini iyi derecede anlamış işletmeler, daha önce planlamış oldukları stratejik hedeflere daha hızlı şekilde ulaşabilirler. Bu bölümde yönetim, yönetici kavramları ve örnek yönetim modelleri incelenmiştir.

Yönetim Kavramı

İnsanoğlu yaratılış gereği kendisi gibi başka bireylerle iş birliği içinde yaşar. Bu iş birliği bireyin normal şekilde toplumsallaşmasında en önemli araç olarak kabul edilir. Eski çağlarda bireyin diğer bireyler ile etkileşimi sınırlı iken, günümüzde bu ilişki son derece artmış bazı durumlarda ise zorunluluk oluşturmuştur. Böylelikle ilk yönetim anlayışı, bireyin grupları herhangi bir amaç için yönlendirmesi ile ortaya çıkmıştır (Özalp, 1992).

Günümüzden yüzyıllar önce ortaya çıkan yönetim kavramı; eski mısır, roma ve yunan medeniyetlerinden evrilip 18. yüzyıldan itibaren bilimsel olarak geliştiği görülmektedir (Özalp, 1992).

Yönetim kavramı, kişilerin herhangi bir hedefe ulaşmaları için birbirleriyle yapmış oldukları kısa veya uzun iş birliğidir (Özalp, 2000).

Yönetim, günümüz insanının faaliyet gösterdiği her alanda karşısına çıkmaktadır. Hastanelerden bankalara, okullardan üniversitelere, mağazalardan iş dünyasının her kademesine kadar yönetim faaliyetleri bulunur. Paşaoğlu ve diğerleri; yönetim kavramını, daha önce bir amaç için belirlenmiş kişi veya kişilerin yardımıyla iş yaptırma faaliyeti olarak açıklamıştır (Paşaoğlu, Tokgöz vd., 2013).

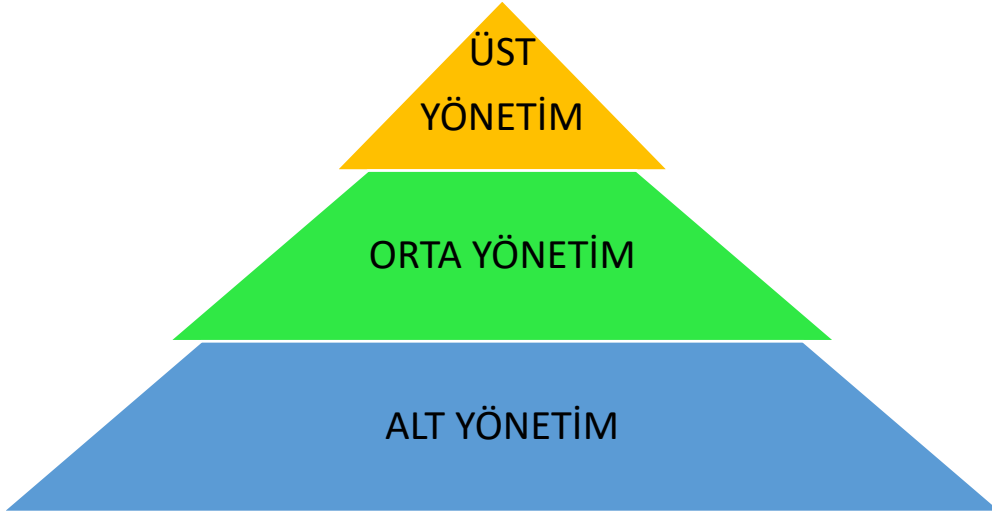
Yönetim yalnızca iktisadi birimlere mahsus bir faaliyet olmayıp kişilerin bilinçli olarak bir araya gelerek oluşturduğu iş yapma biçimidir (Öz, 2004).

Kişilerin herhangi bir amaçla daha öncesinden belirlenmiş hedeflere ulaşmak için, biri ya da birileri tarafından o işi yaptırma eylemidir (Öven, 2006).

Yukarıda yapılan tanımlardan anlaşılacağı gibi yönetim, toplumun geniş bir katmanında meydana gelen gerek iş hayatında gerekse sosyal hayatın içerisinde insanların bir araya gelerek hedeflemiş oldukları bir amaca başarılı bir şekilde ulaşabilmeleri için başkaları tarafından yaptırılan iş faaliyetleridir.

Yönetim Seviyeleri

Günümüzde insanların ve şirketlerin kendi belirledikleri hedeflere ulaşmalarında önemli bir araç olan yönetim kavramı, kendi içinde özel bir yapıya sahiptir. Bu yapı yönetimin hangi aşama ve süreçlerden oluştuğunu modelleyip, yönetimin kendi içinde gelişimini sağlamıştır. Bu hiyerarşi üst, orta ve alt yönetim olarak 3 kademedен oluşur (Lee, Teece 2003).



Şekil 2: Yönetim Seviyeleri
(Kaynak: Özalp; 1991)

Şekil 3’de gösterildiği gibi en üst seviyede üst yönetim bulunur. Üst yönetim adında da anlaşılacağı gibi en kritik kararları hazırlayıp alabilen en yetkili kademedir. Üst yönetimin altında ise orta yönetim bulunur. Orta yönetimin en önemli görevi üst yönetiminin almış olduğu kararları uygulamaya koyan ve işleyişini takip eden seviyedir. Alt yönetim ise daha basit ve günlük kararlar alan seviyedir (Özalp, 1991).

Yönetici Kavramı

Yönetici, şirketlerin kurumların veya sosyal organizasyonların kısacası hayatın her kademesinde yetki sahibi olan kişiler olarak kabul edilir. Bu kişiler bazı durumlarda alanı gereği iyi bir eğitim almış kişi, bazı durumlarda ise ilgili alanda uzun süren tecrübelerin vermiş olduğu bilgi ve beceri ile hareket eden kişi veya kişilerdir. Yöneticilik yönetim ile ilgili yapılan tanımlamalardaki görev ve yetkileri etkili doğru ve disiplinli bir şekilde yerine getirilmesidir (Akar, 2006). Yöneticiler, yönetimler tarafından daha önce belirlenmiş hedeflere ulaşmak için kümülatif çalışmalarını bir araya getirerek amaca ulaşan kişi veya kişileridir (Can ve İbicioğlu, 2008).

Yönetici dışındaki sınıfları ikiye ayırabiliriz. Yönetici sıfatı olmayan çalışanlar ve yönetici olanlardır. Yönetici sıfatı olmayan çalışanlar, iş eylemini bizzat üstlenen ve diğer departmanlar arasında denetim ve kontrol sağlamakla yükümlü olmayanlardır. Yöneticiler ise bizzat iş eylemini gerçekleştirilmeyip departmanları kontrol altında tutan kişilerdir. Ancak sadece kontrol etmekle kalmayıp bazen bu süreç içinde görev ve sorumluluk üstlenebilen kişilerdir (Robbins vd. 2016).

Şirketler, teknoloji ve globalleşme ile rekabetçi bir ortamın içine girmiş oldular. Aynı hizmetlerinin farklı markalarca verilmeye başlanması, yönetim ve yöneticilikte de normalden farklılıklara neden oldu. Bu farklılıklar, kurumların ve şirketlerin hizmet verme yöntemlerinde değiştirmiş oldu. Alanında uzmanlaşan bir yöneticinin hiç şüphesiz rakiplerine göre daha iyi bir

yönetim anlayışı benimsemesine, verilen sağlık hizmetinin daha verimli ve imaj açısından olumlu katma değer yaratmasına imkân sağlamıştır

Sağlık hizmetlerinin en üst basamağı olarak kabul edilen üniversite hastanelerini ve özel sağlık hizmetlerini veren hastaneler, önceden belirlenmiş bir yönetim modeli ile yönetilir. Bu modelleri klasik ve alternatif model olarak kısaca iki başlık altında toplamak mümkündür.

Klasik Model Örneği

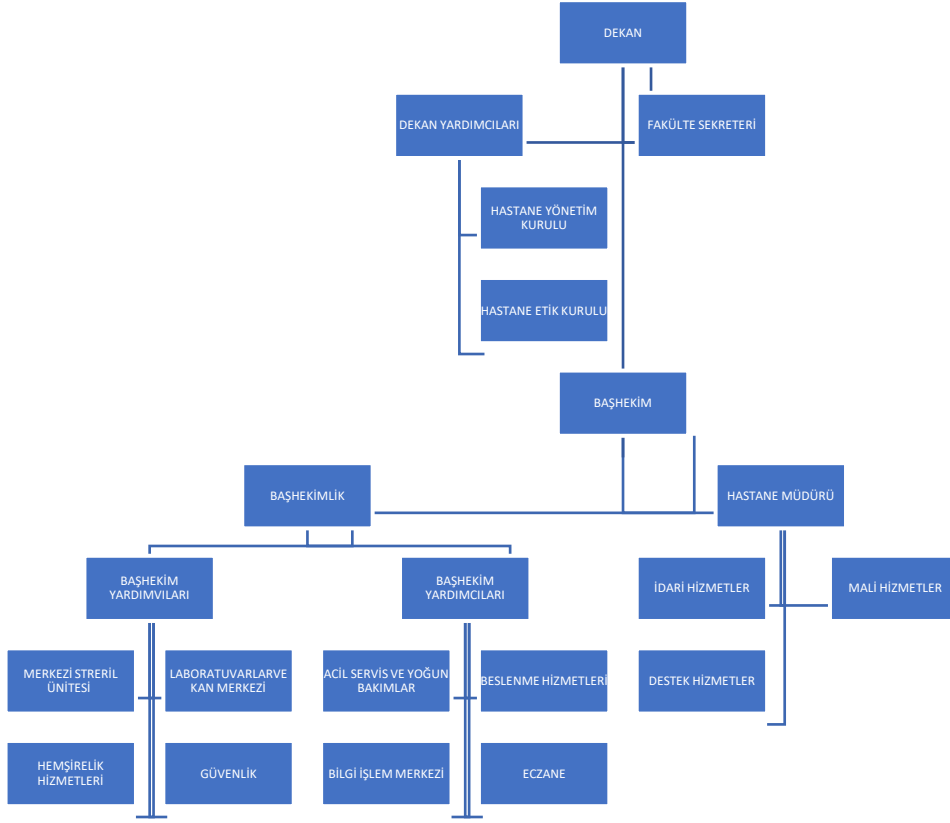
Son yıllarda sağlık hizmetlerinin, hizmet sektöründeki payı hızlı bir şekilde artmaktadır. İlerleyen teknolojiye rağmen, her geçen gün artan hastalıklar, insanoğlunun yaşam süresini ve yaşam kalitesini olumsuz yönde etkilemektedir.

Daha önceleri sağlık otoriteleri tarafından kontrol altına alındığı zannedilen tüberküloz, sıtma, sars, hepatit c, ebola ve AIDS gibi hastalıklar yoksul ülkelerde yeniden salgın oluşturma boyutlarına geldiler. Küreselleşmenin bizlere sunmuş olduğu hızlı ulaşım ağları, bilinçsizce artan nüfus bu hastalıklarla baş etmemizi eskisinden daha zorlu bir hale getirmiştir (Hayran, 2001).

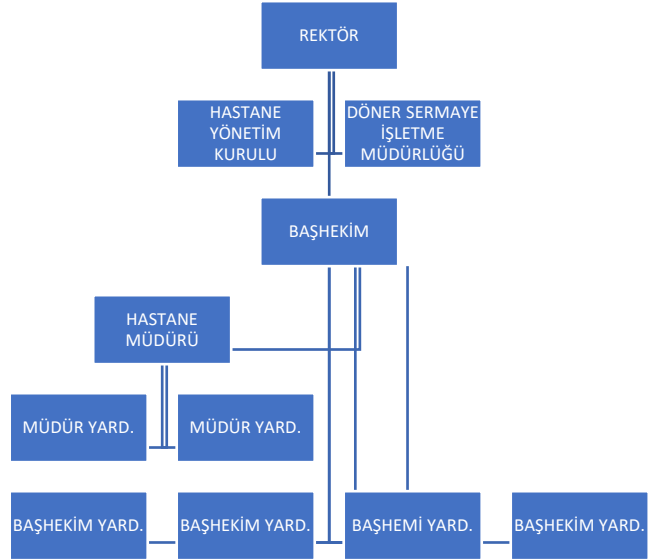
Bu hastaların kontrol altına alınmasında önemli bir yeri olan üniversite hastanelerinin sağlık hizmetlerinde 3. basamağı oluşturur. Gerek ülkemizde gerekse dünyada büyük bir öneme sahip olan üniversite hastaneleri aşı, yeni ilaçlar ve etkin tedavi yöntemlerini araştırılıp uygulandığı yerler olarak da kabul edilir. Sağlık hizmetlerinde bu kadar önemli bir alanı oluşturan üniversite hastaneleri, hiç şüphesiz yönetim anlayışı olarak son derece karmaşık ve daha klasik diyebileceğimiz bir yönetim anlayışı ile yönetilir (Uğurluoğlu, 2015).

Bu klasik yapı yıllardır korunup bir kalıba göre uygulanmaktadır. 2547 sayılı kanununun 3. maddesinde tanımlanan “Uygulama ve Araştırma Merkezi” olarak kabul edilen üniversite hastaneleri, yönetimin en başında bulunan daha önceden belirlenmiş bir rektör tarafından, hastane yönetimi oluşturmakla görevlidir (Özcan, 1995).

Rektör, yönetiminin en üstünde bulunur ve en üst yönetici olarak kabul edilir. Merkez müdürü yani başhekim direkt olarak atama ve görevden alma yetkisine sahiptir. Bazı durumlarda merkez müdürü direkt rektöre bağlı iken bazı durumlarda ise fakülte dekanına bağlı olarak çalışmaktadır. Örnek üniversite hastanelerinin yönetim şekilleri Şekil 3 ve 4’de gösterilmiştir;



Şekil 3: Ege Üniversitesi Hastane Yönetim Şeması
(Kaynak: Tengilimoğlu vd: 2015'den akt. Danış, 2008).



Şekil 4: Üniversite Hastanesi Örnek Yönetim Şeması
(Kaynak: Tengilimoğlu, vd. 2015).
Not: Alt müdürlükler üniversitelere göre farklılıklar gösterebilir.

Şekil 3 ve 4'de gösterilen yönetim modelleri bazı üniversitelerde farklılık göstermesine rağmen genel şablon bu şekilde belirlenmiştir. Her iki tabloda da yönetim bir kişi tarafından rektör veya dekan belirlenmiş olduğu görülmektedir. Şekil 3'te rektör tarafından belirlenen fakülte dekanı, tüm yönetimi dizayn etmiş iken, Şekil 4'de ise yönetim doğrudan olarak rektöre bağlanmıştır. Mevcut sistemin beraberinde getirdiği avantaj ve dezavantajları şu şekilde sıralamak mümkündür.

Mevcut sisteminin avantajları:

1-Klasik modelde hastane merkez müdürü tek kişi tarafından belirlendiği için hızlı bir şekilde görevlendirme yetkisi verilebilmektedir.

2-Üst yönetim ile hastane yönetimi arasında geçişken bir yapı olduğu için alınan kararlar daha hızlı bir şekilde uygulanabilmektedir.

Mevcut sistemin dezavantajları (Küçükilhan ve Lamba, 2007); (Gümüş, 2066); (Özcan, 1998).

1-Hastane yönetimi ve merkez Müdürü tek kişi tarafından belirlendiği için anti demokratik bir yönetim yapısına sahiptir.

2-Hastanenin mali yapısına uygun şekilde planlama ve denetim yapısının oluşturulamamasından doğan sorunlar.

3-Atamalar tek merkezden olduğu için liyakat dışı görevlendirmelerin çoğalması.

4-Hastane yönetimde idari ve hekimlik hizmetlerinin net bir şekilde ayrılmamasından ortaya çıkan sorunlar.

5- Mevcut sistemde merkez müdürünün başhekim olmasına rağmen anabilim dalları üzerinde yetkisi bulunmadığı için yönetsel boşlukların oluşmasına ve anabilim dallarının sivil yöneticiler üzerinde baskı kurmalarına neden olmaktadır.

6-Aynı işi yapan çalışanlar farklı statülere ayrıldığı için motivasyon düşüklüğü ve adaletsiz ücret farklılığı ortaya çıkmaktadır.

7- Üniversitede hastanelerinde gelirler ve giderlerin büyük kısmı döner sermayeden karşılanır. Mevcut sistemde insan kaynakları memur, 4/B, 4/C vb. gibi statülere ayrılarak doğru görevlendirme yapılamadığı için bazı sağlık hizmetlerinde aksaklıklar yaşanmasına neden olması.

Sonuç olarak sağlık hizmetlerinin en önemli basamağı olan üniversite hastaneleri son derece demode ve günümüz yönetsel sorunlarına cevap verememektedir. Üniversite hastaneleri gerek dünyada gerekse ülkemizde bilgili ve yetenekli hekimlerin yetişmesinde, teşhis ve tedavide önemli bir sağlık hizmeti vermektedirler. Buna rağmen yönetim anlayışı olarak bilimin ve demokratik çoğunluğun olmadığı kurumlar haline gelmeleri, vermiş oldukları sağlık hizmetlerinin kalitesinde büyük sorunlara yol açmıştır. Ayrıca gelişmekte olan ülkemizin, kısıtlı mali ve insani kaynaklarının verimsiz ve sürdürülebilirlikten uzak bir hale gelmesine sebep olmuştur.

Alternatif Model Örneği

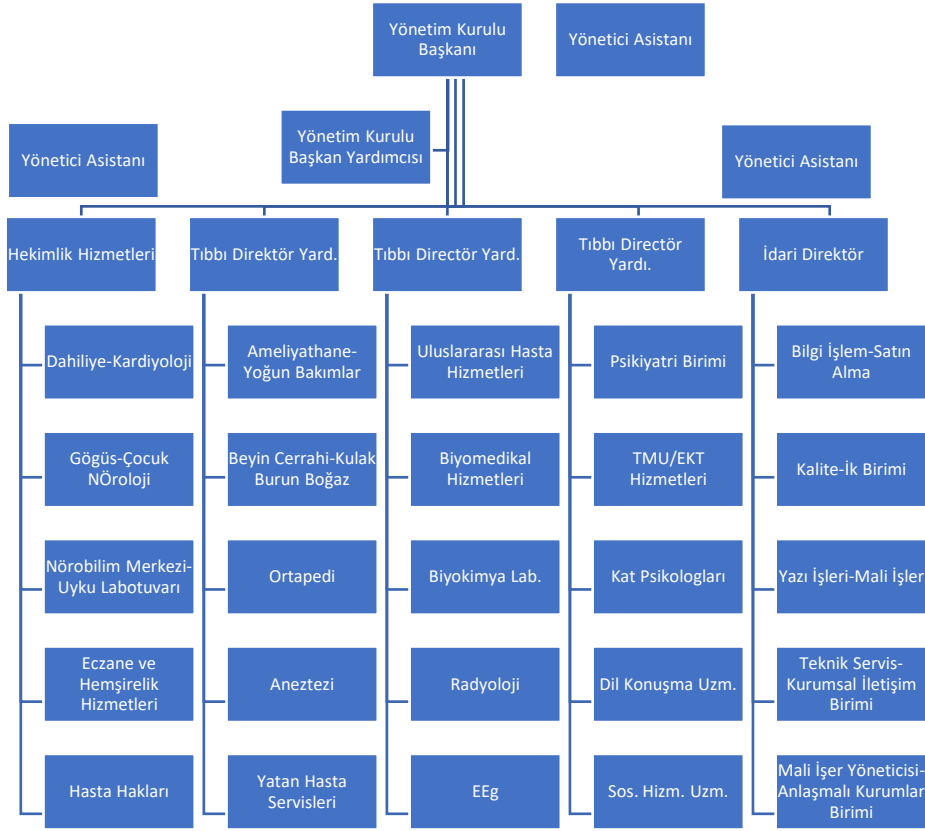
Alternatif model, günümüz sağlık hizmetlerinin yönetim modellerine farklı bir bakış açısı kazandırmıştır. Kurumsallaşmış ve marka imajı yüksek olan bu hizmet sağlayıcıları büyük oranda özel hastaneler tarafından oluşmaktadır. Kamu hastaneleri öncelikli olarak toplumun birincil derecedeki sağlık hizmetlerini karşılamakta görevli iken, özel hastaneler ise daha popülaritesi yüksek ve çekirdek hizmetin yanında ek hizmetlerinde büyük bir titizlikle verildiği hastanelerdir (Özkan, 2003).

Ülkemizde hizmet veren özel hastaneler genel olarak iki gruba ayrılmıştır. Birinci grupta bulunan bu hastaneler vermiş oldukları sağlık hizmetlerinin standartları açısından daha düşük ve ulaşılabilir olarak kabul edilmektedir. Basit hastalıkların teşhis ve tedavi edildiği, karmaşık olmayan düşük riskli cerrahi girişimlerin yapıldığı hastanelerdir (Semerci: 2010'dan akt. Ünlü, 1986).

İkinci grupta vermiş oldukları çekirdek hizmetin yanında ek hizmetlerin verildiği, rakiplerine göre daha karmaşık hastalıkların teşhis ve tedavilerinin yapıldığı, kişiye göre ek hizmetlerin tanımlandığı, marka değeri yüksek hastaneler yer almaktadır (Kurtulmuş, 1998).

Gerek birinci gruptaki gerekse ikinci gruptaki özel hastaneler, yönetim modeli olarak klasik yöntemden son derece bağımsız olarak, günümüz yönetsel sorunlarını büyük oranda aşmış ve daha çoğulcu yönetim modelleri kullanmaktadırlar.

Tablo 6'da örneklendirilen NP İstanbul beyin hastanesi yönetim şeması gösterilmiştir. Üst yönetimde yönetim kurulu başkanı, yönetici asistanı ve başkan yardımcısı bulunur. Orta yönetimde tıbbi direktör ve idari işlerden sorumlu direktör bulunur. Tıbbi direktör ve yardımcıları tamamen hekimlik hizmetlerini kapsayan alanları yönetirken, idari direktör işletmenin mali, destek ve idari yönlerini yönetmektedir.



Şekil 5: Np İstanbul Beyin Hastanesi Yönetim Şeması

(Kaynak: https://npistanbul.com/assets/uploads/sayfa/588/images/20yil-np-istanbul-organizasyon-semasi_r1-011.jpg).

Not: Mevcut tablo sadeleştirilmiştir.

Şekil 6'da ise Özel Çankaya Hastanesi'nin yönetim şeması gösterilmiştir. Her iki tabloda da yönetim kurulu başkanı ve genel müdürlükler bulunur. Farklılık olarak mühendislik ve bağımsız bir kalite direktörü bulunmaktadır.

Şekiller olarak farklılık olmasına rağmen mantıksal olarak aynı yönetim sistemini benimseyen özel hastaneler büyüklüklerine, mali yapılarına ve hizmet sunumlarına göre benimsemiş oldukları alternatif yönetim modelleri ile yönetilmektedirler. Klasik sistemde olduğu gibi alternatif sistemlerinde kendi içlerinde dezavantajları ve avantajları bulunmaktadır.

Dezavantajları:

1-Yönetim sistemi sürekli güncellenmesinden kaynaklı kısa süreli yönetimsel problemler oluşabilmektedir.

2- Özel hastanelerin kâr amacı gütmeye öncelikleri olduğu için yönetimin modellerinin öncelikli olarak mali disiplinini korunmasına yönelik hazırlanmış olması.

Avantajları:

1-Sağlık ile işletme hizmetlerinin kesin bir çizgi ile ayrılmasının sağlanması.

2- Yönetim kademelerinde yöneticilerin torpil ile değil, alanlarında uzmanlaşmış ve deneyim sahibi kişilerden seçilmesi.

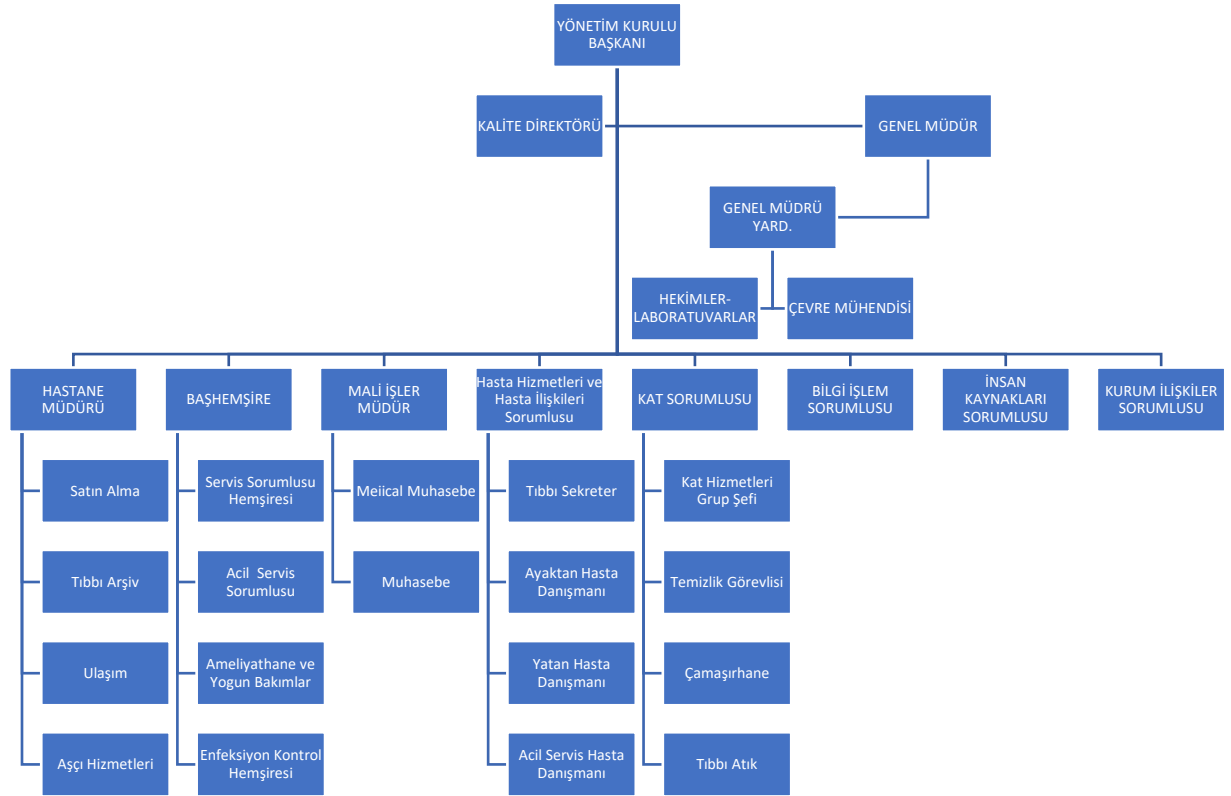
3-Klasik sistemin aksine atamaların ve görevlendirmelerin duruma göre kurum dışından yapılabilmesi.

4-İhalelerde daha az yolsuzluğun olması.

5- Klasik yönetim sisteminde bulunan bürokratik yapının fazla olmaması.

6-Alınan kararların daha hızlı, etkin ve bürokratik engellere takılmadan uygulanabilmesi.

7-İnsan kaynakları, halkla ilişkiler ve kalite gibi kurumların ve şirketlerin olmazsa olmazları olarak kabul edilen departmanların, yönetimlerde daha etkin rol almasının daha kolay olması.



Şekil 6: Özel Çankaya Hastanesi Yönetim Şeması

(Kaynak:<https://www.cankayahastanesi.com.tr/images/organizasyon-semasi.jpg>).

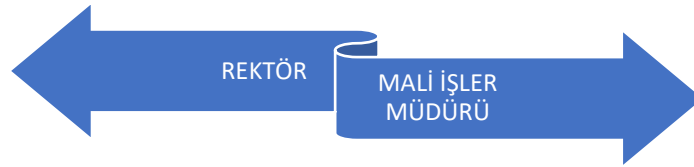
Not: Mevcut tablo sadeleştirilmiştir.

Sonuç olarak klasik yönetim modellerinin alternatiflerine göre daha karmaşık, bürokratik ve tekeli bir yönetim tarzını benimsemesi, sağlık ve idari işlerin kesin bir şekilde ayrılmaması, üniversite hastanelerinin markalaşma ve vermiş oldukları çekirdek hizmetin yanında ek hizmetlerde ciddi derecede eksik kalmalarına, mevcut insan kaynaklarının doğru şekilde değil ahab-çavuş ilişkisi şeklinde yönetilmesine sebep olmaktadır. Bunun sonucunda üniversite hastanelerine duyulan güvenin azalmasına, mevcut yönetsel sorunlar nedeniyle yetenekli hekimlerin özel sektöre veya yurt dışına gitmesine neden olmaktadır.

YENİ BİR MODEL ÖNERİSİ

Üniversite hastaneleri son derece karmaşık hastalıkların teşhis ve tedavi edildiği, 3. dereceden sağlık hizmetlerinin verildiği sağlık kurumlarıdır. Bu hastaneler yönetim hiyerarşisi olarak tek kişinin yetkilerini elinde toplandığı klasik bir yönetim modelidir. Bu yönetim modelinin getirmiş olduğu sorunları en aza indirmek için alternatif model örnekleri kısmen incelenmiş, bu modellerin öncülüğünde yeni bir yönetim modeli önerisi hazırlanmıştır.

Rektör ve Mali İşler Müdürü: Üniversite hastanelerinin mevcut sistemde merkez müdürünü (başhekim) direk olarak rektör veya dekan belirlemektedir. Bu yüzden öncelik olarak rektör atamaları sistemi değiştirmelidir. Yeni sistemde rektörlük makamı iki yönlü yönetim şekliyle ele alınacaktır. İdari işler yönetimi rektöre verilirken, mali işlerin yönetimi ise mali işler müdürü makamına verilir.



Şekil 7: Üniversite Yönetim Örnek Modeli

Üniversiteler Arası Kurul: Rektör ve mali işler müdürü yeni kurulacak olan üniversiteler arası kurul tarafından atanır. Bu kurul toplamda 40 üyeden oluşur. İlk 10 üye, YÖK tarafından akademik unvana sahip üyeler(doçent ve profesörler) arasında belirlenir. İkinci 10 üye, mevcut sistemde cumhurbaşkanlığı kabinesi tarafından akademik unvanlı olan üyeler(doçent ve profesörler) arasından belirlenir. Üçüncü 10 üye, BİST 30 endeksinde işlem gören şirketlerin yönetim kurulları tarafından ekonomist veya yönetici vasıflı kişilerden belirlenir. Son 10 üyenin ilk 5'ini TÜSİAD, ikinci 5'ini ise MÜSİAD ekonomist veya yönetici vasfı olan kişilerden belirler. Akademisyenler kendi alanları olan eğitim ve idari konularını diğer meslek gruplarına göre daha iyi bildikleri için rektör atamasını yaparken, ülkemizin en iyi şirketlerinin işlem gördüğü BİST 30 endeksi, TÜSİAD ve MÜSİAD ise ekonomik yönetimde uzman olmaları ve üniversite-sektör iş birliğini artırmak için mali işler müdürlerini bu üyeler tarafından atanması önerilir.

İlk 20 üye akademisyen kökenli olduğu için rektör belirleme yetkisi bu üyelere verilirken, ikinci 20 üye ise mali işler müdürünü belirler.

Rektör Atama Kuralları:

-Rektörlük için başvuru şartı öncelikle aynı üniversitenin akademik personeli olması veya mezunu olması şartı aranır.

-Başvuru yapan akademisyenlerin en az doçent olma zorunluluğu vardır.

-Tıp fakülteleri mezunlarının rektörlük makamına başvuru hakları bulunmaz. Nedeni ise üniversite hastanelerinin kendine has yönetim modeli olacağı ve hastanenin sağlık hizmetleri yöneticisinin de hekim kökenli bir yönetici olacağı için aynı anda rektör ve tıbbi direktörün hekim kökenli olması yönetsel baskılara sebep olma ihtimalinden dolayı başvuru hakları bulunmaz.

-Rektörler başvurduğu üniversitelerde seçime giderek en çok 3 oyu alan adaylar üniversiteler arası kurul üyelerinin 15'inin oyunu olarak ataması gerçekleştirilir.

-Görev süreleri 4 yıldır.

Mali İşler Müdürü Atamaları:

-Mali işler müdürü BİST 30 endeksi, TÜSİAD ve MÜSİAD üyelerinin 20'si tarafından atanır.

-Mali işler müdürü öncelikli üniversite içinden olmak şartı ile dışarıdan da en az 4 yıllık lisans mezunu olup ve belirtilen alanların (işletme, finans, ekonomi, çalışma ekonomisi, iktisat) herhangi birinden yüksek lisans yapmış olması gerekir.

-Görev süreleri 4 yıldır.

-Başvuran adaylar 20 üyenin 15'inin oyunu alarak belirlenir.

Görevden Alma:

-Atanan adayların faaliyetleri yeni kurulacak olan üniversite ve üniversite hastaneleri denetim kurulu tarafından bir yılda iki kez denetlenir. İlk yılın sonunda faaliyetlerinde sorunlar görülen üniversitelere veya hastanelere ikaz cezası verilir.

-İkinci yılın ilk 6 ayında faaliyet raporlarında yine başarısız olan yönetimler tek veya toplu şekilde görevden alınır. Üniversite hastaneleri yönetimleri ise kendi üniversite yönetimleri tarafından göreve getirildiği için, ancak üniversite yönetimleri tarafından görevden alınabilir.

-Görevden alma işlemi 40 üyeden 35'inin oyu ile yapılabilir. Görevden alma sisteminde keyfi uygulama yapılmaması için bu yöntem kullanılması önerilir.

Üniversite ve Üniversite Hastaneleri Denetim Kurulu:

-Bu kurul yılda iki kez üniversite ve hastanelerinin faaliyetlerini inceler.

-Üye sayısı mevcutta ihtiyaç sayısına göre belirlenir.

-Üyeler; hukukçu, hekim, akademisyen ve ekonomistlerden oluşur.

-Kurul üyeleri hükümet ve ana muhalefet partisinin ortak komisyonlarınca belirlenir.

-Üyeler seçilirken en önemli kriter açıktan siyasi kimliğini belirtmemiş olmasıdır.

Rektör Yardımcıları: Rektör yardımcıları, direkt olarak rektör tarafından belirlenir.

Mali İşler Müdür Yardımcıları: Mali işler yardımcıları direkt olarak mali işler müdürü tarafından belirlenir.

CEO: Rektör ve mali işler müdürü tarafından üniversite dışından belirlenir. Atanacak olan CEO, MBA alanında yüksek lisans yapmış ve en az beş yıllık sektör deneyimi olan kişilerden seçilir.

MBA alanında yüksek lisan yapma şartının nedeni ise finans, işletme yönetimi, yönetim ve organizasyon, pazarlama ve stratejik yönetim, örgütsel davranış gibi ders paketlerinin, MBA yüksek lisans programlarında verilmesinden dolayıdır (Bahçeşehir Üniversitesi MBA ders içerikleri, 2020)

CEO Yardımcıları: CEO tarafından kurum dışından ve hastane bünyesinden belirlenerek görevlendirilir. Kurum dışından görevlendirilmesinin en önemli nedeni alanında uzman ve iyi eğitim almış kişilerin büyük oranda özel sektörde görev almasından dolayıdır.

Tıbbi Direktör: Hekimlik unvanı bulunan kişilerden belirlenir. Tıbbi direktörün en önemli görevi hastanedeki hekimlik hizmetlerinden ve hekimlerden sorumlu olmasıdır.

Kalite Direktörü: Kalite direktöre, kurumun ulusal ve uluslara düzeyde marka yapısını ve misyonunu geliştirmek için bilimsel çalışmaları yapan birimdir.

İnsan Kaynakları Direktörü: Stratejik olarak kurumun ihtiyacı doğrultusunda liyakat usulüne uygun işe alım süreçlerini ve sonrasında ise tüm personelin özlük haklarını yöneten birimdir. Bu birim klasik yönetim modelinde tamamen işlevsiz ve sadece departman olarak bulunur.

Başhemşire: Hemşirelerin temsilcisi ve hemşirelik hizmetlerini yöneten birimdir.

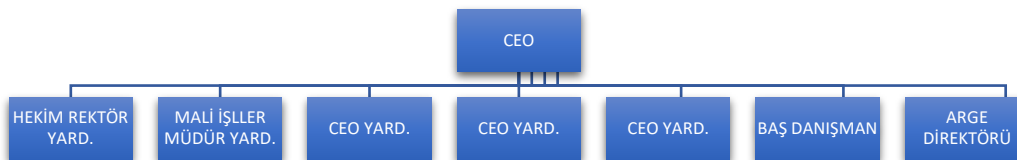
Güvenlik Amiri: Hastanenin tüm güvenlik ve asayişini sağlayan yöneticidir.

İdari Direktör: İdari direktör, hastanenin idari, mali ve teknik hizmetlerinin sorumlusu olarak kabul edilir.

Tıbbi Direktör Şefi: Tıbbi şeflik, tıbbi direktör yardımcılarının belirlediği poliklinik ve klinik şefleridir. Bu şefler sadece asistan hekimlerden seçilebilir. Nedeni ise asistan hekimlerin genç yaşlarda yöneticilik yönlerinin uygulamalı şekilde gelişmesinin sağlanmasıdır. Direktör şeflerinin görevi, ilgili poliklinik veya klinik hizmetlerinde ki eksikleri inceleyip yine ilgili tıbbi direktör yardımcısına rapor vermesidir. Bu şeflerin öğretim üyeleri veya bölümler üzerinde herhangi bir yetkisi ve etkisi bulunmaz.

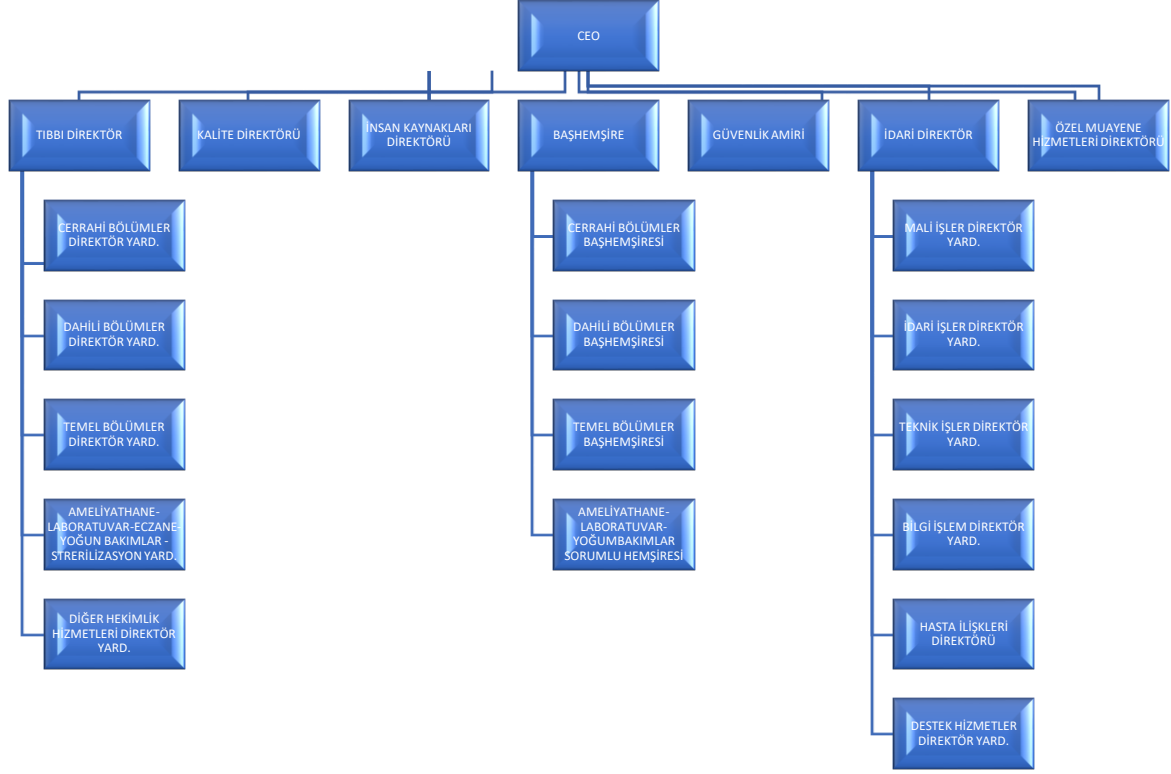
Özel Muayene Direktörü: Öğretim üyelerinin kurum dışında değil, kurum ile ortak bir şekilde özel muayene hizmetlerinin belirlendiği direktörlüktür. Bu birim hastaların ve alanında uzman öğretim üyelerinin karşılıklı hizmet alışverişini etkin bir şekilde yürütülmesi sağlar. Ücretlendirme sistemi şu şekilde yapılır.

Asgari ücret ve altında maaş alan kişilerin resmi belge ile maaşlarını belgelemek suretiyle ücretlerinin %8'ini, bu kapsam dışında kalanlar ise taban fiyat olan 350 TL'lik ücret üzerinden özel muayene hizmetini almış olurlar. Özel muayene ücretleri taban fiyatın altında kalmamak şartı ile yönetim kurulu tarafından yeniden belirlenebilir. Belirleme usulü ise, ücretlere yapılan zamlar ve enflasyon farkı dikkate alınarak yapılır. Hastalardan alınan özel muayene ücretlerinin %65'i ilgili öğretim üyesine, %35'i ise üniversite hastanesi döner sermayesine aktarılır.



Şekil 8: Hastane Yürütme Kurulu

Hastane Yürütme Kurulu: Yürütme kurulu belirli üyelerden oluşur. Bu üyeler hastanenin en üst kararları alma ve uygulatma yetkisine sahiptir. Yürütme kurulu ayrıca hastane yönetim kurulunu belirler ve iç denetim mekanizması gibi davranır. Fakat görevden alma yetkisi üniversite yönetimin taktirindedir. CEO yardımcılarının biri dışarıdan atama ile yapılır.



Şekil 9: Hastane Yönetim Kurulu

ARGE Direktörü ise, hastane dışından pazarlama yüksek lisan yapmış kişilerden belirlenir. Bu birimin özelliği hastane yönetimi adına sektör firmaları ve sanayiciler ile görüşüp hastanenin (MR, BT, EKO, EKG, ultrason, röntgen) yüksek maliyetli cihazlarını özel sektör kalıtımıyla hastane bünyesine kazandırmaktır. Sistem, hasta adına SGK'nin hastane adına ilgili işlemin SUT kodu fiyatını ödeyerek, özel sektör temsilcisi için temin ettiği ürün fiyatı kadar bir yıl geçerli vergi indirimini ayrıca ödenen ücretin %50'sini, hastane ise geri kalan %50'sini döner sermayeye aktaracak şekilde işletilir. İlgili ürünün tüm teknik servis masrafları %50 şekilde hastane ve özel sektör temsilcisi tarafından karşılanır. İlgili personel ise hastaneye bağlıdır. Bu sistem ile özel sektörünün üniversite hastanelerinde yatırım yapmasının hızlı bir şekilde önü açılacaktır. Ayrıca üniversite hastanelerinin bu tür yüksek maliyetli masraflarının da azaltılması sağlanacaktır.



Şekil 10: Hastane İhale Komisyonu

Hastane ihale komisyonu CEO başkanlığında toplamda yedi üyeden oluşur. İhalenin türüne bağlı olarak direktör yardımcılarını komisyonlara katılım hakları bulunmaktadır.

YENİ MODELİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

Alternatif yönetim örnekleri incelenerek hazırlanan yeni yönetim modeli, klasik yönetim modelinden tamamen farklı ve özgün bir yapısı bulunmaktadır. Her yönetim modelinin olduğu gibi bu yönetim modelinin de artı ve eksi yönleri bulunmaktadır. Avantajları ve dezavantajları ise şu şekilde sıralamak mümkündür.

Dezavantajları:

- 1-Kurum dışı atamalardan dolayı yöneticilerin adaptasyon sorunu yaşanması.
- 2-Sistemin örneği olmadığı için, ilk uygulamalarda kısa süreli sorunların meydana gelmesi.

Avantajları:

1-Klasik yönetim modelinin aksine, yeni yönetim modelinde hekimlik hizmetleri ve idari hizmetler kesin bir çizgi ile ayrılmıştır. Klasik yöntemde başhekim veya yardımcılarını idari hizmetlere dolaylı yoldan etki altına almaya çalıştıkları için bu modelde hekimlik ve idari hizmetleri tamamen ayrılarak bu sorunun önüne geçilmeye çalışılmıştır.

2-Yeni yönetim modelinde ana bilim dalı başkanlığı sistemi yerine bölüm şeflikleri getirilmiştir. Ana bilim dalı başkanlıkları mevcut sistemde idari hizmetleri ve yönetim de kendilerine ayrıcalık oluşturmuşlardır. Bu sistemde tamamen ortadan kaldırılarak, bu alanın asistan hekimlere bırakılmasının önü açılmıştır.

3- Klasik yöntemde sağlık hizmetlerinden dekanlık sorumlu iken, yeni sistemde dekanlık yerine tıbbi direktörlük yetkilendirilmiştir. Böylelikle tıbbi direktörün hastanedeki herhangi bir durum karşısında daha hızlı karar alınmasının önü açılmıştır.

4-İnsan kaynakları birimi bağımsız bir hale getirilerek mevcut insan kaynaklarının daha verimli ve doğru yönetilmesinin önü açılmıştır.

5-Güç ve yetkilerin tek kişide değil, daha çoğulcu ve demokratik bir şekilde dağılmasına imkân sağlanmıştır. Daha çoğulcu yönetim ile hastane sorunlarına daha etkin ve kalıcı sorunlar üretmenin önü açılmıştır.

6-Çoğulcu yönetim sayesinde ihalelerin daha şeffaf yapılması hedeflenmiştir.

7-Yeni yönetim modelinde memur, 4/D ve kamu işçisi gibi statüler kaldırılarak eğitim sistemine göre ücretlendirme sistemi uygulanır. Bu sistemde doktora>tezli yüksek lisans>tezsiz yüksek lisans>lisans>ön lisans>lise>ortaöğretim>ilköğretim>mezun olmayan şeklinde sıralanır

8- Tıbbi şeflik uygulaması sayesinde genç hekimlerin yöneticilik becerilerinin pratikte gelişmesine katkı sağlanmıştır.

Önerilen sistem dikkatli bir şekilde incelendiğinde birbirini denetleyen fakat birbirini direkt olarak görevden alamayan, devlet ve özel sektörün katılımcılarının dinamik bir yapıda sistem içinde olduğu görülecektir. Bürokratik yapının asgariye indirildiği, alanında uzman kişilerin

yönetimlerde yer aldığı, hekim ve özel sektör katılımcılarının birbirine üstünlük kuramadığı modern bir yönetim önerisidir.

Örneklendirilmiş yönetim modeli bir çok özel hastane tarafından uygulanmasının yanı sıra Osmanlı Devleti'nde dahi asırlarca uygulanmıştır. Bu dönemdeki hastalarda sağlık hizmetlerinden başhekim sorum iken idari işlerden “Tımarhane Agası” , “Bimarhane Agası” yani “Hastane Nazırı ve Müdür-1 Hastane” ünvaları adı altında sivil yöneticiler tarafından yönetildiği bilinmektedir (Sağlık Bakanlığı Tedavi hizmetleri, 2004).

Gelişmiş ülkelerde sağlık hizmetleri tüm sektörler içerisinde en yüksek payı alan hizmetlerin başında gelir. Gelişen teknoloji ve bilimsel araştırmalar sayesinde üniversite hastaneleri gerek sağlık hizmetleri açısından gerekse idari hizmetler açısından komplek bir yapıya bürünmüştür. Bunun sonucunda başta ABD olmak üzere bir çok gelişmiş ülke sağlık hizmetleri yöneticisi adı altında yeni bir meslek tanımlamış, ilk defa 1934 yılında Chicago Üniversitesi'ne bağlı olarak hastane yönetimi yüksek lisans programı açılmıştır (Sarvan, 1995).

Günümüzde sağlık hizmetleri yönetiminde başta amerika olmak üzere bazı avrupalı ülkeler, alternatif ve profesyonel yönetim sistemine geçmektedir. Bu ülkelerdeki üst düzey hastanelerdeki yönetim şekli ülkemiz üniversite hastanelerinden son derece farklı olarak dizayn edilmiştir. Ülkemizde başhekimlik tüm hastane yönetiminden sorumlu iken, profesyonel yönetim sistemlerinde ise başhekimlik, sadece hekimlik hizmetleri yöneticisi olarak belirlenmiştir. Bu sistemde tüm hastane yöneticileri gibi başhekim de üst düzey bir yöneticiye bağlanmıştır. Bu yönetici genelde sivil, dışarıdan atama ile yapılan CEO'lardır (Özcan, 1995).

Profesyonel sivil yöneticiler ile hekim kökenli yöneticiler arasında eğitimsel şartları göz önünde bulundurulduğunda önemli farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Hekim kökenli yöneticilerin işletme formasyonları bulunmadığı için karar alırken daha çok geleneksel davranışlar ve ekip çalışması yerine bireysel kararlar alırlar. İşletme kökenli yöneticiler ise daha yenilikçi ve risk almayı tercih ederler. Ekip çalışmasına daha yatkın ve karar alırken endüstriyel bakış açısıyla sorunlara çözüm üretirler (Turan, 2012).

Sağlık hizmetlerinin temelini hastaneler oluşturur. Bu hizmetleri güçlendirmek için ek hizmet standartları kullanılır. Bu standartlar alanında uzmanlaşmış yöneticiler tarafından belirlenir. Özellikle finans, yönetim ve organizasyon, stratejik insan kaynakları yönetimi ve sağlık hukuku eğitime sahip olmaları ilgili hastanenin daha verimli ve sürdürülebilir düzeyde hizmet vermesine olanak sağlar (Küçükkel, 2012).

Sağlık hizmetleri sunan hastaneler doğası gereği birer işletmedir. Günümüz ekonomik sistemleri göz önünde bulundurduğumuzda bu gerçeği kesinlikle yadsıyamayız. Hekimlik hizmetlerinin yanında, hastanenin mali döngüsü bir şekilde bozulması halinde orta uzun vadede sağlık hizmetlerinde önemli aksamalara neden olabilmektedir. Hiç şüphesiz iyi ve kaliteli bir sağlık hizmeti veren hastaneler “insana hizmet” ile “karlı bir çalışma” modelinin esas alınarak verilebilir (Ergenekon, 2012).

Dünya Sağlık Örgütü tarafından 2007 yılında yapılan bir çalışmada sağlık hizmetlerinde başarılı olan hastanelerin en önemli özelliği; büyük finansal kaynaklarının olması değil, etkili bir yönetimin olduğu etkisi vurgulanmıştır (World Health Organization, 2007). Klasik modellerin yol

açtığı yönetim sorunlarına çözüm olarak birçok ülkede çalışmalar yapılmaktadır. Daha dinamik yönetim modelleri, sivil kökenli profesyonel yöneticiler ve bağımsız stratejik insan kaynakları yönetimi departmanlar bu çalışmalara örnek gösterilebilir (Çınaroğlu, 2012).

Mckinsey ve London Of Economic School And Political Science'nin ortak yapmış olduğu bir araştırmada hastanelerdeki yönetim sisteminin direk olarak verilen sağlık hizmetleri üzerinde olumlu ya da olumsuz etkileri olmaktadır. Doğru yönetim ve organizasyon ile hastane enfeksiyonlarıyla yatış sürelerinde azalış, hasta memnuniyetinde olumlu yönde artış olduğu gözlenmiştir (Castro vd. 2008)

Ülkemizde profesyonel sağlık yönetim ve yöneticiliğine en iyi örnek hiç şüphesiz Memorial Sağlık Grubu ve CEO'su olan Uğur Genç verilebilir. Uğur Genç hekim olmamasına rağmen, MBA alanında Amerika'da yüksek lisans yaptıktan sonra 2007 yılında Memorial Sağlık Grubu'nun en üst düzey yöneticisi olarak görevlendirilmiştir. Uğur Genç geldiği dönemde sadece 1 adet hastaneye sahip olan grubu, 2012'nin sonunda bünyesine 9 büyük hastane eklemiş ve cirosunu 3,5 kat arttırmıştır (Capital Dergisi, 2019). Sonuç olarak üniversite hastanelerinde hekimlik ve idari hizmetlerin kesin bir şekilde ayrılması sağlanmalı, yöneticilik bir bilim olarak kabul edilerek bu eksende modern bir yönetim modeline geçilmelidir (Can ve İbicioğlu, 2008).

Günümüz tıp eğitimleri, doğası gereği işletme yönetiminin ders formasyonlarını içermezler. Liberal ekonomilerde işletmelerin mali döngüleri son derece hassas ve bir o kadar komplekslidir. Sağlık hizmetleri gibi hizmet grupları ileri teknolojik alt yapısı isteyen ve ARGE çalışmaları olarak büyük yatırımların yapılarak sürdürüldüğü alanlardır. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerin bu tür teknolojik alt yapıları bulunmadığı için, üniversite hastanelerine ayrılam mali destekler mevcuttan daha yüksek olmaktadır. Sonuç olarak işletme eğitimi ve yöneticilik deneyimi bulunmayan, tek başına tıp eğitimi ile atanan üst düzey yöneticilerin bu denli mali yapısı zor hastaneleri doğru ve sürdürülebilir olarak yönetmesi son derece zor olmaktadır. Sonuç olarak sağlık sisteminin en önemli basamağı olan üniversite hastaneleri doğru bir yönetim modeli ile alanında uzman kişilerin yönetimlerde bulunduğu kurumlar olmalıdır.

SONUÇ

Hizmetler, eski çağlardan başlayarak sistemsel bir şekilde günümüze kadar gelişmiştir. Yazının icadı ile insanlar arasında yazılı ve sözlü iletişimin başlaması, hizmetlerinde kademeli olarak gelişmesine zemin hazırlamıştır. Rönesans, Sanayi Devrimi, küreselleşme ile büyük ivme kazanan teknolojik gelişmeler hizmet standartlarının ve hizmet çeşitliğinin artmasına öncülük etmiştir. Bu çeşitlilik sağlıktan finansa, eğitimden ulaşım, lojistikten sanayi sektörlerine kadar hayatımızın hemen her alanında bizlere büyük kolaylıklar sağlamıştır.

Bu kolaylıkların en başında hiç şüphesiz sağlık hizmetleri gelmektedir. Sağlık hizmetlerindeki gelişmelerin ivme kazanmasında, artan ekonomik refah bilimsel alandaki buluşlar ve teknolojinin akılcı bir şekilde kullanılması hiç şüphesiz göz ardı edilmez boyutta olmuştur. Bu gelişmeler beraberinde hastanelerdeki konforun yükselmesini sağlamıştır. Bu konfor sadece talep edilen hizmetin değil, çekirdek hizmetin yanında sunulan ek hizmetlerin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Çekirdek hizmetlerin yanında sunulmaya başlanan bu hizmet grupları, işletmelerin vermiş oldukları sağlık hizmetlerini bir üst seviyeye çıkarmıştır.

Sağlık hizmetlerinin 3. basamak olarak verildiği üniversite hastaneleri, vermiş oldukları hizmetlerin kalitesini iki kavram ile ön plana çıkarmaktadırlar. Bu kavramlar yönetim modeli ve yöneticidir. Yönetim ve yönetici her ne kadar birbirinden bağımsız kavramlar olsada pratikte birbiri ile doğrudan ilişkilidir. Hastanelerin yönetim modelleri, hasta ve hasta yakınlarının almış oldukları hizmetleri direkt olarak olumlu yâ da olumsuz yönde etkileyebilir.

Teşhis ve tedavi yöntemlerinin en karmaşık şekilde verildiği üniversite hastaneleri, yönetim modelleri açısından son derece karmaşık ve bürokratik bir yapıya sahiptir. Bu bürokratik yapı, verilen hizmetin sıradanlaşmasına neden olurken diğer yandan kısıtlı devlet imkânlarının boşa harcanmasına neden olmaktadır. Ayrıca klasik yönetim modellerinde hekim ve idari hizmetlerin tam olarak ayrılmamasından dolayı basit yönetim kararlarının alınıp uygulanmasında dahi birçok sorun ortaya çıkmaktadır.

Üniversite hastaneleri ayrıca mevcut konumları gereği eğitim ve öğretim faaliyetlerinin de gerçekleştirildiği kurumlardır. Bu kurumlar günümüz sağlık hizmetlerini büyük oranda karşılama konusunda önemli bir görevi olmasına rağmen, mevcut yönetim modelleri nedeniyle hasta ve hasta yakınlarının memnuniyetsizlik duymalarına ve bu kurumlara duyulan güvenlerinin azalmasına neden olabilmektedir.

Tüm bu sorunların içinde yer alan üniversite hastaneleri, ivedilikle yeni bir yönetim modeline geçmeleri gerekmektedir. Üniversite hastaneleri mevcutta devlet kontrolünün olduğu ve yasal düzenlemelere bağlı oldukları için, direkt olarak müdahalelere açık değildir. Bu yüzden siyasal otoritenin yapacağı yasal düzenlemeler ile yeni bir yönetim modeli ile yönetilmesinin önü açılmalıdır. Bu model ile hekim ve idari hizmetlerin tamamen ayrıldığı, hekimlerin sivil yöneticiler üzerindeki baskısının tamamen ortadan kaldırıldığı güncel bir model olmalıdır. İnsan ve mali kaynaklar yönetiminin alanında uzman, yöneticilikte profesyonelleşmiş kişilerden seçildiği bir model ile yeniden yapılandırılıp marka imajlarını yeniden güçlendirilebilir.

KAYNAKLAR

- Akar, A. (2006). *İlköğretim Okullarında Öğretmen Algılarına Göre Yöneticilerin Yöneticilik Becerilerinin Örgüt İklimine Katkısı Ankara İli Örneğ.* Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Can, A. ve İbişoğlu, H. (2008). Yönetim ve Yöneticilik Yönünden Üniversite Hastanelerinin Değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.* 13,3-255.
- Cemil, Ö. (1995). Üniversite Hastanelerinin Yönetim Yapısının İncelenmesi ve Yeni Bir Model Önerisi. *Turgut Özal Tıp Merkezi.* 2(2), 236-238.
- Çınaroğlu, S. (2012). Yönetim Eğitiminde Yeni Yaklaşımlar ve Hastanelerde Profesyonel Yönetici İhtiyacı. *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F., Sağlık İdaresi Dergisi.* Cilt: 5 (1), 91-92.
- Cowell, D. (1984). *The Marketing Of Services.* (London: William Heinemann Ltd.).
- Danış, B., (2008). Üniversite Hastanelerinde Yönetici Olmak. *VI. Ulusal Sağlık Kuruluşları Yönetimi Kongresi.* 1-4 Mayıs. Bodrum.198.
- Ertaş, G. (2014). *Sağlık Kurumlarında Stratejik Yönetim.* Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Grönroos, C. (1993). A service Quality Model AndIt's Marketing Implications. *Europen Journal Of Marketing.* 18(4), 36-44.
- Gümüş, M. (2006). *Üniversite Hastaneleri ve Döner Sermaye Sistemlerinin İşleyişi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri.* Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Hashem, N. T. (2018). TheFlower Of Service ConceptandIts Infulence On The Customer Satisfaction: Case Study Of Jordanian Private Hospitals Sectos. *International Journal Of Business And Management.* 13 (2), 123-124.
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2018). *Pazarlama İlkeleri,* (Çev.: A. Ercan Gegeyüksez). (1. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Küçükliman, M. ve Lamba, M. (2007). Üniversite Hastanelerinde Örgütsel Yapıdan Kaynaklanan Sorunlar. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi.* IX (11), 119-126.
- Kurtulmuş, S. (1998). *Sağlık Ekonomisi ve Hastane Yönetimi.* Değişim Dinamikleri Yayınları.
- Lee, S. ve Teece, J. D. (2013). TheFunctions of Middleand Top Management İn The Dynamic Capabilities Framework. *Kindai Management Review.* 1, 29.
- Öven, H. (2006). *Türk Silahlı Kuvvetlerinde Yönetici ve Liderin Fonksiyonları (Van, Ağrı, Bitlis ve Siirt İlleri Askeri Yönetici ve Liderler Örneği),* Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Öz, S. (2004). *Yeni Ekonomi'de Yönetici-Çalışan Profili ve Yönetici-Çalışan İlişkilerine Bir Yaklaşım.* Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Özalp, İ. (1991). Yöneticilikte Çeşitli Roller: Henry Mintzberg'in Yaklaşımı. *Eskişehir Anadolu İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. IX (1), 34.
- Özalp, İ. (1992). *Yönetim ve Organizasyon*.(Cilt 1). Birlik Ofset. Eskişehir.
- Özalp, İ. (2000). *İşletme Yönetimi*. 1.Baskı. Nisan Kitabevi. Eskişehir.
- Özcan, C. (1995). Üniversite Hastanelerinin Yönetim Yapısının İncelenmesi ve Yeni Bir Model Önerisi. *Turgut Özal Tıp Dergisi*. 2(2), 236-238.
- Özkan, A. (2003). Hastane İşletmelerinde Maliyetleme Yaklaşımları. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. XXII (2), 114.
- Paşaoğlu, D. vd. (2013). *Yönetim ve Organizasyon*. Anadolu Üniversitesi.
- Robbins, P. S. vd. (2016). *Fundamentals Of Management 8e Essential Concepts And Applications*. (Çev.: , Adem Öğüt, Cihat Erbil) , *Yönetim Esasları Temel Kavramlar ve Uygulamalar*. Nobel Akademik Yayınları.
- Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü, 80. Yılda Tedavi Hizmetleri 1923- 2003. Ankara 2004, 4-5.
- Sarvan, F. (1995). *Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sağlık Hizmetleri Yöneticiliği Meslek ve Eğitimi. Seçim, Hikmet. Hastane İşletmeciliği (Seçme Yazılar)*. Anadolu Üniversitesi Yayın No:845, Eskişehir.
- Semerci, T. (2010). *Hastane İşletmelerinde Bağımsız Denetim ve Bir Uygulama*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Tengilimoğlu, D. vd. (2015). *Sağlık İşletmeleri Yönetimi*. Nobel Akademik Yayınları.
- Uğurluoğlu, Ö. (2015). Üniversite Hastanelerinde Uygulanan Organizasyon Yapılarının Değerlendirilmesi. *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F., İşletme Bilim Dergisi*. 3 (1) ,54.
- Wirtz, Jochen. ve Loverlock, Christopher. (2016). *Services Marketing People Technology Strategy*. Copyright © 2016 by World Scientific Publishing Co. Inc., USA.

İNTERNET KAYNAKLAR

- <https://bau.edu.tr/icerik/3447-haftasonu-mba-ders-icerikleri>,(Erişim: 11.09.2020).
- <https://www.cankayahastanesi.com.tr/images/organizasyon-semasi.jpg>,(Erişim: 31.08.2020).
- https://npistanbul.com/assets/uploads/sayfa/588/images/20yil-np-istanbul-organizasyon-semasi_r1-011.jpg , (Erişim 31.08.2020).
- <http://digicollection.org/hss/documents/s15898e/s15898e.pdf>,(Erişim:31.08.2020).
- https://www.who.int/topics/health_services/en/ , (Erişim: 31.08.2020).
- Acıbadem(2019)<https://www.acibadem.com.tr/medikal-teknoloji/da-vinci/#nasil-uygulanir>, (Erişim: 31.08.2020).

- Castro, Pedro. j.,Dorgan, Stephen J., Richardson., (2008).A Healthier Health Care System For The United Kingdom The Mckinsey Quarterly: <https://washburn.edu/faculty/rweigand/McKinsey/McKinsey-Healthier-Care-In-UK.pdf> (Erişim:01.10.2020).
- Ergenekon, Gürkan.(2012). İş Körlüğünü Reddetmemiz Gerekıyor. Hospital Manager. S:24: <https://www.hospitalmanager.com.tr/wp-content/uploads/hm-17-ocak-2012.pdf> .(Erişim: 01.10.2020).
- Hayran, Osman. (2001). Küreselleşme ve Sağlık İlişkileri: <https://www.sdplatform.com/Dergi/6/Kuresellesme-ve-saglik-iliskileri.aspx>, (Erişim:10.06.2020).
- İndigodergisi(2018).<https://indigodergisi.com/2018/03/da-vinci-robotik-cerrahi-laparoskopi/> Erişim:(21.08.2020).
- Khari, Johnson. (2018). Baidu Research's Breast Cancer Delection Algorihhim Outperforms Human Pathologists: <https://venturebeat.com/2018/06/18/baidu-researchs-breast-cancer-detection-algorithm-outperforms-human-pathologists/>(Erişim: 31.08.2020).
- Küçükkel, Banu. (2012). Karar Verirken Öncelik Sürdürülebilirli . Hospital Manager. S:16: <https://www.hospitalmanager.com.tr/wp-content/uploads/hm-17-ocak-2012.pdf>, (Erişim: 01.10.2020).
- Macdonald, Fiona. (2016). Al Can Analyse Mammonram, Results 30 Times Faster Than Doctors, And With 99% Accuracy: <https://www.sciencealert.com/ai-analyses-mammograms-30-times-faster-and-20-more-accurately-than-doctors>,(Erişim: 1.08.2020).
- Medical Desing&Out Soucing,(2018).Global Surgical Robots Market Analysis; <https://www.medicaldesignandoutsourcing.com/global-surgical-robots-market-analysis/>, (Erişim: 31.08.2020).
- Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sağlık Uygulama ve Araştırma Merkezi Yönetmeliği(2015).<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/02/201502236.htm> 2/3, (Erişim: 31.08.2020).
- Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirmesi Hakkındaki Kanun (1961,01.05). Resmî Gazete (Sayı: 10705)).<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.4.224.pdf>, (Erişim12.08.2020).
- Turan, Mahir.(2012). Hastane Değil Bir Sürü Şirketi Yönetiyoruz. Hospital Manager. S:21;<https://www.hospitalmanager.com.tr/wp-content/uploads/hm-17-ocak-2012.pdf>, (Erişim:01.10.2020).
- Zaidi, Deena. (2018, 22 Nisan). The 3 MostValuable Applications Of Al İn HealthCare, <https://venturebeat.com/2018/04/22/the-3-most-valuable-applications-of-ai-in-health-care/>, (Erişim: 20.08.2020).

TÜKETİCİLERİN HEDONİK TÜKETİM DAVRANIŞLARININ YAŞAM TARZLARI AÇISINDAN İNCELENMESİ*

Didem Micazoğlu Çakmak
Bayburt Üniversitesi, Sosyal
Bilimler Enstitüsü,
dmicazoglu@bayburt.edu.tr
ORCID: 0000-0001-5083-3842

M. İhsan Çubukçu
Dr.Öğr.Üyesi, Atatürk Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Uluslararası Ticaret ve Lojistik
Bölümü, icubukcu@atauni.edu.tr
ORCID: 0000-0001-9087-6070

DOI : 10.47358/sentez.2020.11
Makale Türü: Araştırma
Gönderim Tarihi: 26/10/2020
Düzeltilme Tarihi: 30/11/2020
Kabul Tarihi: 07/12/2020

Bu makaleye atıfta bulunmak için:
Micazoğlu Çakmak, D. M. ve
Çubukçu, M.İ. (2020). Tüketicilerin
Hedonik Tüketim Davranışlarının
Yaşam Tarzları Açısından
İncelenmesi. Etü Sentez İktisadi Ve
İdari Bilimler Dergisi. Sayı: 2, 87-
120.

✓ iThenticate®

Öz: Tüketiciler ürünün sağladığı temel faydayla birlikte duygularını tatmin etmek, alışverişten haz ve mutluluk elde etmek için de alışveriş yapma yönünde eğilim gösterebilirler. Hedonik Tüketim kavramı içerisinde değerlendirilen bu duygusal motiflerin yanında yaşamı algılama tutumları da tüketicilerin satınalma davranışlarında etkili olan faktörlerdendir. Bu faktörlerin, tüketicilerin alışveriş yapma nedenlerini ne derece etkilediğinin analizi, işletmelerin tüketici satınalma davranışlarını gözlemleyerek farklı pazarlama stratejileri uygulamalarını gerekli kılacaktır. Tüketicilerin satınalma kararlarına etki eden bu faktörlerin karşılaştırılarak farklılıkların ortaya konulması için yapılan bu çalışmada, tüketicilerin hedonik tüketim davranışları, yaşam tarzı tutumları açısından incelenmiştir.

Araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan anket formunda demografik özellikler, yaşam tarzı tutumu ölçeği, hedonik tüketim davranışları ölçeği, kullanılmıştır. Uygulama Bayburt şehir merkezinde yaşayan 18 yaş üstü tüketiciler üzerinde yapılmıştır. Araştırmada elde edilen verilerin analizi SPSS 22 paket programıyla analiz edilmiştir.

Yaşam tarzına bağlı tutumları ve hedonik tüketim davranışları ile demografik özelliklerin karşılaştırılmasında; her iki faktörde de kadınların, bekarların ve gençlerin daha baskın olduğu, meslek, eğitim durumu ve gelir düzeylerine göre yaşam tarzı tutumları ve hedonik tüketim davranışlarının farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Yaşam tarzı tutumları ile hedonik tüketim davranışları arasındaki analiz sonuçlarına göre; en az hedonik tüketim yapan grubun "İnananlar Grubu" olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketim, Tüketici Davranışı, Yaşam Tarzı, Hedonik Tüketim

Jel Kodları: D11, M31, M37

* Bu makale Dr. Öğr. Üyesi M. İhsan Çubukcu danışmanlığında, Didem Micazoğlu Çakmak tarafından hazırlanan ve 2019 yılında savunularak Bayburt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

ANALYSIS OF HEDONIC CONSUMPTION BEHAVIORS OF CONSUMERS IN TERMS OF LIFE STYLE*

Didem Micazoğlu Çakmak
Bayburt University, Graduate
School of Social Sciences,
dmicazoglu@bayburt.edu.tr
ORCID: 0000-0001-5083-3842

M. İhsan Cubukcu
Asis. Prof, Ataturk University,
Faculty of Economics and
Administrative, Department of
International Trade and
Logistics,
icubukcu@atauni.edu.tr
ORCID: 0000-0001-9087-6070

DOI : 0.47358/sentez.2020.11
Article Type: Research
Application Date: 10/26/2020
Revision Date: 11/30/2020
Admission Date: 12/07/2020

To cite this article:
Micazoglu Cakmak, D. and
Cubukcu, M.I. (2020). Analysis
Of Hedonic Consumption
Behaviors Of Consumers In
Terms Of Life Style
Etu Synthesis Journal Of
Economic And Administrative
Sciences. Issue: 2, 87-120.

This Article Was Checked by


Abstract: Together with the basic benefit of the product, consumers tend to shop in order to satisfy their emotions, to take pleasure and to brighten. In addition to these emotional motives evaluated within the concept of Hedonic Consumption, life perception attitudes also influential factors in buying behaviors of consumers.

In this study, which is conducted to compare these factors affecting the purchasing decisions of consumers; consumers' reasons for making hedonic consumption, lifestyle attitudes examined.

Demographic characteristics, lifestyle attitude scale, hedonic consumption reasons scale, for were used in the questionnaire form. The questionnaires were applied to consumers from Bayburt who were over 18 and living in Bayburt city center. The data obtained from the study was analyzed with SPSS 22 package program.

In the comparison of lifestyle attitudes with the causes of hedonic consumption and with demographic characteristics; it was found that women, singles and the young were more dominant in both factors; and lifestyle attitudes and hedonic consumption reasons differed according to occupation, education and income levels. According to the analysis of the relation between lifestyle attitudes and the causes of hedonic consumption; "The Believers" were found to hold the lowest level of hedonic consumption.

Key Words: Consumption, Consumer Behavior, Lifestyle, Hedonic Consumption.

Jel Codes: D11, M31, M37

* This article has been produced from the master's thesis prepared by Didem Micazoğlu Çakmak, under the supervision of M. İhsan Çubukcu which was defended in 2019 and accepted by the Social Sciences Institute of Bayburt University.

GİRİŞ

Tüketim, insanlığın varoluşuyla başlamış ve zamanla evrimleşerek yaşamın odak noktası haline gelen bir eyleme dönüşmüştür. Aslında tüketim, bireyin daha doğmadan anne karnında annenin yiyeceğine ortak olmasıyla başlamaktadır. Bebek için yapılan kıyafet alışverişi, bezler, hazırlanan çocuk odaları, annenin düzenli doktor kontrolleri bu kapsamda değerlendirilebilir. Tarihsel süreç içerisinde tüketim harcamaları, insanın yaşaması için zorunlu olanlardan, kişisel tatmin sağlayan ihtiyaçlara doğru dönüşüme uğramıştır.

İnsanlar hayatlarını idame ettirebilmek için temel ihtiyaçları olan yeme, içme barınma, giyinme gibi isteklerini temin etmek zorundadırlar. Bu ise, tüketimin hiçbir zaman anlamını yitirmeyeceği ve daima dinamizmini koruyacağı anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, yaşam tarzlarının farklılık göstermesi ve gelişmesi, tüketimin zaman içinde değişeceğini ve adeta canlı bir varlık gibi gelişme evrelerine sahip olacağını göstermektedir.

Tüketim, ekonomik büyüme ve gelişmenin sağlanmasında önemli faktörlerden biridir. Bu nedenle tüketim ve tüketici kavramları ekonomik sistem ve bunun sonucunda oluşan pazarlama açısından ele alınması gereken bir konudur. Günümüz pazarlama dünyası, bireyin ihtiyacını karşılamakla birlikte müşteri tatmini sağlamayı hedeflemektedir. Teknolojik gelişmelerin ve ekonomik yaşamın etkisiyle tüketicilerin değişen yaşam tarzları, işletmelerin pazarlama alanlarını geliştirmek zorunda bırakmaktadır. Küreselleşme ve modernleşme ile birlikte pazarlama biliminin de bu devinimden etkilenmesi kaçınılmaz hale gelmiştir.

Hedonik tüketim insanlar arasında hızlı bir şekilde artış göstermektedir. Çünkü somut özellikler için yapılan alışverişler fayda sağlarken, soyut özellikler için yapılan alışveriş eğlence ve duyguları tatmin etme amacı taşımaktadır. Eğlence amacı taşıyan hedonik tüketim alışveriş sırasında anlık olarak ortaya çıkan bir haz duygusudur. Bireyin hedonik anlayışı satın alma davranışını etkileyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tüketici satın alma davranışlarını belirleyen diğer bir faktör yaşam tarzıdır. Yaşam tarzı sınıflarına göre ürünlerin de farklılaştırılması ve geliştirilmesi gerekmektedir. Yaşam tarzları ve yaşam tarzlarının değişimi dikkate alınmaksızın yapılacak üretim ve pazarlama stratejilerinin başarıya ulaşmaları mümkün görülmemektedir. Tüketici davranışları birçok farklı parametreye göre değişebilmektedir. Bu nedenle tüketicileri sadece demografik ve sosyo-ekonomik özelliklere göre ayırmak yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla tüketicilerin genel yaşam biçimlerine de dikkat etmek gerekmektedir. Örneğin, insanların geçmişte yaşadığı deneyimleri, sahip oldukları sosyal ve kültürel değerleri, duyguları ve kişilikleri, içinde buldukları sosyal sınıflar gibi içsel ve dışsal etkenler, aynı kültürde büyümüş, aynı yaş ve mesleğe sahip bireyler arasında bile, farklı tüketim davranışlarının oluşmasına sebep olmaktadır. Bununla birlikte tüketim alışkanlıkları, yaşam tarzı açısından heterojen olan topluluklarda bazı ürün ve ihtiyaçlar için benzerlik göstermektedir. Bunun tam tersi şekilde, bazı homojen topluluklarda da farklı tüketim alışkanlıkları görülebilmektedir.

HEDONİK TÜKETİM

İnsanlar tüketimi hayatta kalabilmek için ya da daha yüksek seviyeli yaşam hedeflerine ulaşmak için bir araç olarak düşünmektedir. Daha değerli bilinçli olma eğiliminde ve ödenen fiyatlarla ilgili olarak daha olumlu değer algılamalarına sahip oldukları düşünülmektedir. Buna karşın, hedonik değerlere odaklananlar, gittikçe artan tüketim isteklerini karşılamak için fazla gelir kullanan modern tüketiciler olarak görülmektedir. Bu nedenle, daha güçlü hedonik değerlere sahip tüketiciler, bir ürünün işlevsel değeri karşısında tatmin olmayabilmektedir. Bunun yerine, marka, tasarım, görünüm ve paketleme gibi bir ürünün ifade ve duygusal değeriyle, kalite ve fiyattan çok daha fazla ilgilenebilmektedirler (Wang vd. 2000).

Tüketicileri ürünlerden haz aldırان unsurlar, duyuların tatmini, korunma, dinlenme, iyi vakit geçirme, başarılı olma, merak ve yeni deneyimler kazanma, kullanım kolaylığı, uzun süreli kullanma, bakım kolaylığı, ekonomiklik, sağlıklı olma, beğenilme, prestij kazanma, moda uyma, farklı olma, başkalarını mutlu etme, yeni bilgiler edinme olarak özetlenmektedir (Özdemir, ve Yaman, 2007).

Hedonik tüketimin en belirgin özelliklerinin arasında kişinin sahip olduğu ürünlerle yetinmemesi ve sürekli bir arayış içinde olması sayılabilmektedir. İhtiyaçlar tatmin edildikçe yeni bir tüketim eylemi için arayış başlangıcı oluşmaktadır. Bu nedenle tüketim süresi sürekli bir döngü halinde olup ihtiyaç duyulan nesneye karşı arzu yükselmekte, bu arzu nesnenin elde edilmesi ile tatmin edilmekte ve tüketim sonucunda elde edilen mutlulukla yükselmiş olan arzunun kısa ve geçici bir süreliğine son bulması gerçekleşmektedir. Daha sonra döngü başa dönmekte ve yeni bir nesne için arayışlar başlamaktadır (Aydın, 2013).

Hedonik Gereksinimler

İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılamak için gereksinim duyduklarının yanı sıra duygusal ihtiyaçlarını doyumak için zevk elde etme arzusunun olması, hedonik tüketim ile ilişkilidir. Hedonik tüketimin oluşturduğu duygular şu şekildedir (Aydın, 2013; Bilge, 2014). *Duygusal Zevk*: Parfüm kullanmak, modaı takip etmek, ofis dekorasyonu seçmek vb. *Estetik Zevk*: Resim yapmak, sanat galerilerini ziyaret etmek, şiir okumak vb. *Duygusal Deneyimler*: Özel günleri kutlamak, hediye almak, televizyonda film seyretmek, paten kaymak, akrabaları ziyaret etmek, eski arkadaşlarını bir araya toplamak, uzun süreli telefon sohbetleri yapmak vb. *Zevk ve Eğlence*: iş toplantılarına katılmak, dans etmek, spor yapmak, video oyunları ile oynamak, yılbaşı kutlamalarına katılmak vb.

Hedonik tüketimin temel güdüleri içsel ya da dışsal olabileceği gibi toplumsal ya da bireysel de olabilmektedir. Hedonik alışverişi bireyselleştiren nedenler arasında fiziksel aktiviteler, ürün ya da hizmeti ucuza alabilme arzusu, eğlenceler, sıkıntı duyma, duygusal uyarılar, kişisel haz elde etme gibi nedenler sayılabilmektedir. Hedonik alışverişin toplumsal nedenleri arasında ise toplumsal deneyim kazanma isteği, toplumun ileri gelen kişilerinden etkilenme, iletişim kurma, referans grupları ve görüşme gibi nedenler sıralanmaktadır (Özdemir ve Yaman, 2007).

Hedonik Tüketim Davranışları

a) Macera İçin Alışveriş: İlk kategoride yer alan macera için alışveriş uyarılma, macera, başka bir dünyada olduğunun hissini veren alışveriştir. Pek çok tüketici alışverişe, hayatlarında farklılık yaratmak, boş zamanlarını keyifli hale getirmek tamamen heyecan ve macera için gittiklerinin ifade etmektedirler. (Avcı, 2015).

b) Sosyalleşmek İçin Alışveriş: İkinci kategoride yer alan sosyalleşmek için alışveriş tanımı içerisinde, tüketicilerin aileleri ve arkadaşlarıyla bir arada bulunması, alışveriş yapmaktan zevk alması, alışveriş esnasında sosyalleşmesi, diğer insanlarla etkileşim kurma olanağının olması gibi durumlar yer almaktadır. (Güler, 2013)

c) Rahatlamak İçin Alışveriş: İnsanların çoğu kendini mutlu etmek güdüsü ile tüketimde haz aramaya çalışırlar. Amaçları günlük stresten, sorunlardan ve olumsuzluklardan uzaklaşmaktır. (Albayrak, 2017)

d) Fikir Edinmek İçin Alışveriş: Bu alışveriş grubundaki alışveriş, modada oluşan değişimleri, yenilikleri görerek modayı takip etmek amacıyla yapılan alışveriş olarak tanımlanmaktadır. Moda, bireylerin belli bir guruba ait olma isteğinde önemli rol oynamaktadır. İnsanlar sürekli değişen modayı takip etmek, son trendlerden haberdar olmak, yeni çıkan ürünleri görmek için alışveriş yapabilirler. (Mucuk, 2014)

e) Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışveriş: Kişilerin sevdiklerine, hayatlarında özel anlam taşıyan kişiye, ailelerine hediye olarak hem kendilerini hem de sevdiklerini mutlu etmek için tercih ettikleri alışveriş türüdür. (Aydın, 2013)

f) Değer Elde Etmek İçin Alışveriş: Bu boyuttaki alışverişin amacı indirimleri takip etmek ve pazarlık yapmaktır. Tüketiciler almak istedikleri ürünlerin indirimine girmesini bekleyerek uygun fiyata satın alarak akıllı tüketici olduklarına dair haz duygularını doyuma ulaştırmak isterler. (Özgül, 2011)

YAŞAM TARZI

Yaşam tarzı kavramını sosyoloji literatürüne kazandıran Max Weber olmuştur. Weber'e göre bireyin bir konumda saygınlık kazanması için, belirli bir çevreye bağlı kalmak yerine herkesin belli bir hayat tarzına sahip olması gerektiğini söylemektedir (Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu, 1998). Chaney ise yaşam biçimlerini modernizm olarak adlandırıp modern dünyanın özellikleri arasında varsaymaktadır. Yaşam biçimleri insanların birbirlerinden farklı davranışlarda bulunması olarak ifade edilmektedir. Yaşam tarzları, insanların neler yaptıklarını, bunu neden yaptığını, bunu yapmanın kendileri ve çevresi için ne anlama geldiğini açıklamaya yardımcı olmaktadır (Chaney, 1999).

Bireyleri birbirinden farklı kılan farklı davranış şekilleri içermesi yaşam tarzının belirgin özellikleri arasında yer almaktadır. Yaşam tarzı insanların, nasıl yaşadıklarını, ekonomik gelirlerini nasıl kullandıklarını boş zamanlarını nasıl değerlendirdiklerini içeren bir kavramdır. Kişilerin yaşam tarzını kültürel değerler, sosyal sınıf, referans grupları, aile gibi dış etkenler ve motivasyon, duygu, kişilik, demografik özellikler gibi iç etkenler etkilemektedir. Bu etkileşim

sonucunda kişinin arzuladığı yaşam tarzı ile mevcut durumun belirlediği yaşam tarzının bir karması olarak kişinin yaşam tarzı ortaya çıkmaktadır (Uçar, 2006).

Yaşam tarzı kişinin, kendisini kendi yapan benlik özelliklerinin dışı yansıması olarak da tanımlanmaktadır. Bu özellikler bireyin yaşam tarzının temelini oluşturmaktadır. Geçmişteki yaşantımızın bize kattığı deneyimlerimiz, içinde bulunduğumuz durumumuz, kültürümüz, demografik özelliklerimiz, ekonomik şartlarımız, psikolojik durumumuz yaşam tarzımızı etkilemektedir (Odabaşı ve Barış, 2010). Buna bağlı olarak bireyin arzu ettiği yaşam tarzı, onun ihtiyaç ve tutumunu, tutumda davranışlarını etkilemektedir. Çünkü tüketiciler satın alma kararı verirken alacağı ürünü bütün yönleri ile inceleyerek yaşam tarzına uygun olup olmadığına karar vermemektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde yaşam tarzının satın almaya olan etkisinin örtülü ve dolaylı olduğu düşünülmektedir (İslamoğlu ve Altunışık, 2008). Bununla birlikte tüketicilerin yaşam tarzını oluşturan; nerede yaşadıkları, satın alma davranışları, kişisel özellikleri, tutumları, ilgi alanları, fikirleri, faaliyetleri ve örgütsel üyelikleri dikkate alınarak da pazar bölümlendirilmesi yapılabilmektedir (Durmaz vd., 2011).

Yaşam tarzı, insanların her gün, davranışsal yönlerini, duygularını, tutumlarını ve görüşlerini ele almaktadır. Tüketim açısından bakıldığında, mevcut yaşam tarzı kalıpları, demografik özelliklerin erdemlerini, psikolojik özelliklerin zenginliğini ve boyutsallığını aynı anlayış içinde birleştirmektedir. Çünkü demografik özellikler tüketim sınıflamasına pek bir zenginlik katmadığı için diğer değerlerle desteklenmesi gerekmektedir. Ayrıca yaşam tarzı sosyal sınıf ve demografik özelliklere de derinlik katmaktadır. Psikolojik özellikler genellikle zengin olarak değerlendirilse de fakat kitlesel alana uygulandığı zaman güvenilirlikten yoksun olabilmektedir. Bu nedenle tüketicilere yönelik anlamlı bulgular elde etmek için genelde yaşam tarzının da bu parametrelerin içine katkı amaçlı eklenmesi gerekmektedir (Plummer, 1974).

VALS II -Yaşam Tarzı Bölümleri

Gerçekleştirilenler: Başarılı, aktif, araştırmacı, sorumluluk alan, kültürlü, liderlik özelliği olan, yenilikçi, kendine saygıları fazla olan bireyler olarak tanımlanmaktadır. Psikolojik ve fiziksel olarak çok fazla kaynağa sahip olup, yeni ürün ve fikirlere en açık olan bireylerdir ve değişimlere de liderlik etmektedirler. (Özdemir, 2013)

Düşünenler: Bu grubun üyeleri; olgun, rahat, sakin, halinden memnun, iyi eğitilmiş, doyuma ulaşmış, konfor sahibi, düşüncelerini yansıtan, idealleri tarafından motive olan bireylerdir. Emirlerle, bilgiye, düzene ve sorumluluğa değer verirler. Yaşadıkları hayatta buldukları yerden, ailelerinden ve kariyerlerinden memnundurlar. (Tuncer, 2012)

Başarılılar: Yaşam tarzları hedefe odaklıdır. Başarıları için arzuları tarafından motive edilirler. Kariyerlerine ve ailelerine oldukça bağlıdırlar ve bu bağlılığı sosyal hayatlarına da yansıtarak sosyal çevreleri sadece aileden, işten ve ibadet yerlerinden oluşur. Risk almaktan, kendilerini keşfetmekten, samimi ilişkiler kurmaktan çok uzmanlaşmaya, ileriye görmeye ve temkinli olmaya önem verirler. Eğitim ve gelir seviyeleri çok yüksek olmamasına rağmen ihtiyaçlarını karşılamak için yeterlidir. (Uçar, 2006)

Tecrübeliler: Genç, dinamik, asil, düşünmeden hareket eden, yeni deneyimler yaşamak isteyen, heyecan arayan, risk almayı seven bireylerdir. Kendilerini toplum içinde ifade etmeye önem verirler. Yeni imkânlar olduğunda hemen heveslenip girişimde bulunabilirler, geri durabilirler ya da çabuk sıkılabilirler. Doyumsuz tüketicilerdir. (Bayraktar, 2010)

İnananlar: Geleneklerine bağlı, muhafazakâr, kurallara ve otoriteye bağlılıkları bulunan bireylerdir. Değişen teknoloji ve yenilikleri benimsemeye karşı yavaşlardır. Faaliyet alanlarını ev, aile, üyesi oldukları toplum ve dini örgütler oluşturur. Gelirleri ihtiyaçlarını karşılayacak kadardır. Genellikle yerli ürünleri tercih eden sadık tüketicilerdir (Kalbakhani, 2013).

Gayret Edenler: Eğlenceyi seven, kendilerine güvenleri olmayan, ekonomik- psikolojik- sosyal kaynakları yetersiz, düşüncesizce hareket edip, çabuk sıkılan, genellikle sahip olmayı istedikleri ulaşabildiklerinin ve ulaşabileceklerinin üstünde olan bireylerdir. Çevrelerindeki fikir ve onaylarını çok önemserler. Zengin olan insanların aldıkları moda uygun olan ürünlerin benzerlerini almaya çalışan bireylerdir. (Tuncer, 2012)

Yapıcılar: Pratik, boş zamanlarını aile- iş ve arkadaşları ile geçiren bu yapının dışındakilere az ilgi duyan, kendi kendine yetmeyi bilen, politik olarak tutucu, geleneklerine bağlı, maddi konularda tutumlu olan, işlevsel ürünleri tercih eden bireylerden oluşur. Kendilerini ifade etmek ve deneyimleri için ev inşa etmeyi, çocuk bakmayı, konserve yapmayı, araba tamir etmeyi tercih ederler. (Özdemir, 2013)

Hayatta Kalanlar: Yaşlı, pasif, eğitim düzeyleri düşük, genellikle fakir, yetenekleri sınırlı, yaşamlarını dar bir alanda geçiren, sosyal bağlantıları güçlü olmayan, becerisi az, çekingen, sağlık ve güvenliğe önem veren bireylerden oluşur. (Tuncer, 2012).

LİTERATÜR TARAMASI

Borsaly'nın (2017) çalışmasına göre, tüketicilerin demografik özellikleri ve tüketicilerin yenilik adaptasyonları arasındaki ilişkide hedonik tüketimin aracılık rolü bulunmuştur bu çalışmaya göre tüketici yaşam tarzının yeni ve ürün ve hizmetleri benimsemeye yakından ilişkili olduğu eğitim, gelir, yaş, cinsiyet, medeni durum gibi demografik boyutların yeni ürünleri alma eğilimiyle ilgisi olduğu belirlenmiştir.

Özgen ve Yeşiloğlu'nun (2015) çalışmasında, yaşam tarzının belli bir ürün üzerindeki etkisine değinmiştir. Her tüketicinin farklı yaşam tarzına ve farklı kültüre sahip olduğunu görmüştür. Kültürün kişilerin davranışlarını kontrol edebilen sistem olmaktan çıktığını ve kişilerin davranışlarını serbest bırakıp daha verimli hale geldiklerini görmüştür. Bu sebeple kişilerin belli bir ürün tercih etmeleri yaşam tarzlarına göre oluşmadığını görmüştür.

Madran'ın (2002) çalışmasında, aynı kültürde büyümüş, aynı eğitimi almış bireylerin alışveriş davranışlarının farklı olduğunu söylemiştir. Bunu sebebini bireylerin yaşam tarzlarını farklı olmasına bağlamıştır. Yaptığı kümeleme analizinde aynı yaşta olan, benzer kültürel değerler ortamında yetişen, benzer eğitim şartlarına sahip ve benzer yerde yaşayan bireylerden oluşturduğu homojen grupta farklı yaşam tipleri saptamıştır.

Erciş'in (2007) çalışmasında, yaşam tarzlarını tecrübeliler, yapıcılar, gayret edenler, nail olanlar, inananlar, entel sıra dışı olanlar diye gruplandırmıştır. Tecrübelilerin, yaşam tarzı itibariyle farklılık ve heyecan arayan kişilerden oluştuğunu, yapıcıların el becerisi gerektiren işleri yapmayı seven ve bu konuda yeterli kabiliyete sahip bireylerden oluştuğunu, gayret edenlerin yaşam tarzı itibariyle son moda ürünleri ve trendleri takip eden ve moda uyguna giyindiklerini başkaları tarafından düşünülmesini isteyen grup olduğunu, nail olanların ülkedeki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmekte olduğunu, inananların derin, köklü dini bağlılıklarının olduğunu, entel sıra dışıların yaşam tarzı itibariyle sıra dışı ve gösteriş yapmaktan hoşlandıklarını çoğu kişiden daha fazla yetenekli olduklarına inandıklarını saptamıştır

Tüketicilerin yaşam tarzları ve tüketim alışkanlıklarının araştırıldığı bilimsel çalışmalar da yapılmıştır. Bunlardan bir kaçışa aşağıda özetlenmektedir.

Plummer'in (1974) çalışmasında; yaşam tarzı segmentasyonu olarak adlandırılan bu yeni yöntemin pazarlama ve reklam planlaması için yararlı olduğunu belirtmiştir. Yaşam tarzı araştırmaları bu faydaların yanı sıra piyasaya önemli bir görüş açıcı kazandırmıştır.

Lın'ın (2003) çalışmasında; yaşam tarzı kavramı sadece pazarlamacıların farklı hedeflere ulaşması için değil, aynı zamanda insanların nasıl davrandıkları ve neye değer verdikleri konusunda bireyleri anlamayı sağlamakta olduğunu belirtmiştir.

Boylu ve Paçacıoğlu'nun (2016) çalışmasında; yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, gelir seviyesi, sosyal yaşantı, yaşanan ortam gibi demografik özelliklerin yaşam kalitesini önemli ölçüde etkilediğini belirtmiştir.

Çakmak ve Çakır'ın (2012) çalışmasında; günümüzde tüketicilerin sadece ihtiyaçlarına yönelik alışveriş yapmayıp, duygusal anlamda haz duyabileceği ya da alışveriş esnasında zevk alabileceği alışverişler yapmakta olduğunu belirtmiştir. Pazarlama iletişiminde de firmaların hedef kitlelerini genç tüketiciler olarak belirlediğinden dolayı genç tüketicilerin alışverişe bakışlarında gittikçe önemli bir yer alan hedonik tüketimin nedenlerini incelemiştir.

Aydın'ın (2010) çalışmasında; tüketimin haz boyutunu ifade eden hedonik alışveriş alışkanlığının tüketicinin cinsiyet, gelir ve yaşanan bölgeye göre aralarında anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek istemiştir.

Arslan'ın (2016) çalışmasında; tüketicilerin etnik kökeninin hedonik tüketimleri üzerindeki etkisini analiz etmiştir.

ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın amacı tüketicilerin hedonik tüketim davranışlarının yaşam tarzına bağlı tutumları açısından incelenerek farklılıkların ortaya koyulmasıdır. Bu amaçla yapılan çalışmada demografik özelliklerle birlikte, tüketicilerin yaşam tarzı boyutlarının düzeyleri ile hedonik tüketim davranışlarının karşılaştırmalı olarak belirlenmesi hedeflenmiştir.

ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

Tüketici davranışlarını etkileyen birçok faktör bulunur. Bunlar sosyo kültürel faktörler olan: aile, sosyal sınıf, kültür, referans grupları; psikolojik faktörler olan: güdülenme, algılama, öğrenme, inanç ve tutumlar, kişilik, kişisel faktörler olan: durumsal faktörler ve demografik (Cinsiyet, yaş, öğrenim düzeyi, meslek, medeni durum, gelir düzeyi) faktörlerdir. Bazen tüketim bir olgu olarak bir faktörden etkilenirken bazı durumlarda birkaç faktörden etkilenebilir.

Hedonik tüketim, alışveriş yapma deneyimini bir zevk olarak görmek ve bu zevki tatmin için de alışveriş yapabilmektir. Faydacı beklentilerde kişi aldığı ürünün işlevine, özelliklerine bakarken, hedonik beklentide duygusal tepkiler, duygusal hazlar ön plana çıkar. Bazı ürünlerde bu beklentilerden birini elde etmek isterken bazen iki beklentisini de karşılamak isteyebilir.

Yaşam tarzı bireylerin hayatlarını nasıl yaşadıklarını vaktini, parasını, enerjisini nasıl harcadığı, nelere önem verdiği, neler düşündüğünü belirten bir terimdir. Yaşam tarzı değişen tüketicinin istek ve ihtiyaçları dolayısıyla tüketim tarzları da değişecektir. Günümüz tüketicisinin yaşam tarzı bulunduğu çevreye kişiliğini, eğitimini, maddi olanaklarını, sergileyerek toplumda kabul görme, itibar elde etmek amaçlı mesajları içermektedir.

Daha önce yapılmış çalışmalar incelendiğinde araştırma konusuna ait olan değişkenler olan yaşam tarzı, hedonik tüketim konularının ayrı olarak birçok çalışmada ele alındığı görülmüştür. Yerli ve yabancı literatürde yapılan tarama neticesinde iki değişkenin birbirlerine etki ve farklılığını inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bağlamda çalışmamızın literatüre katkı sağlayacağı düşüncesi ile yapıma kararı alınmıştır.

Tüketicinin davranışları birçok faktörden etkilenmektedir. Öncelikle yaşam tarzı bunlar arasında en önemli olanıdır. Yaşam tarzının alışveriş yapmayı bir zevk olarak gören hedonik tüketim davranışı üzerinde etkileri bulunmaktadır.

Evreni ve Örneklemi

Bu araştırma, Bayburt şehir merkezinde 18 yaş üzerindeki bireylerin hedonik tüketim davranışlarının yaşam tarzına tutumları ile ilgisini ölçmek için yürütülmüştür. Alanlara göre ve sistematik örnekleme yapılarak mahallelerin büyüklüğüne bağlı olarak anket yöntemi uygulanmıştır (Arıkan, 2004, s. 141). Bu yöntemle göre mahallelerden de tesadüfi olarak sokaklar ve sonrada bireylerden 650 kişi üzerinde yapılmış ve anketler elimine edildikten sonra 544 kişi üzerinde araştırma gerçekleştirilmiştir.

Veri Toplama Araçları

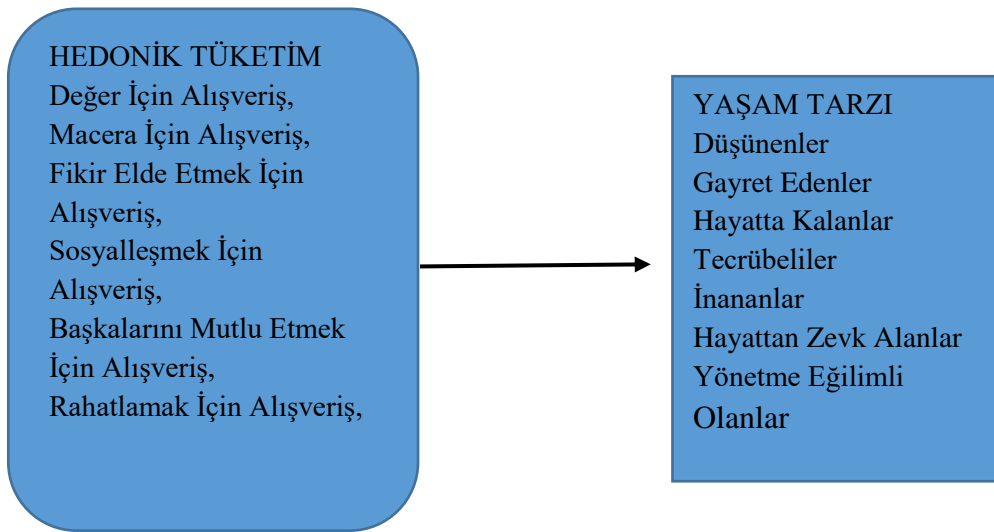
Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Uygulama Bayburt şehir merkezinde yaşayan 18 yaş üstü olan kişiler üzerinde, elden dağıtılma yöntemi ile yapılmıştır. Anket uygulaması, 02-30 Kasım 2018 tarihleri arasında yapılmıştır.

Anketin sosyo- demografik bilgileri dışındaki bölümlerde yer alan önermeler 5'li likert ölçeği ile değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler SPSS 22 istatistik paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Ankette araştırma modelinde yer alan 3 adet değişkene ilişkin literatürde güvenilirliği ve geçerliliği onaylanmış ölçekler yer almaktadır. Bu ölçekler;

Yaşam Tarzı Ölçeği: Bu çalışmada, Yaşam tarzı profilleri değişkenleri anketi 8 boyut ve 33 önermeden oluşan “Yaşam tarzı profilleri” ölçeği kullanılmıştır. Ölçekteki sorular sırasıyla; tecrübeliler boyutu 7 önerme, yapıcılar boyutu 6 önerme, gayret edenler boyutu 4 önerme, inananlar boyutu 3 önerme, düşünenler (nail olanlar) boyutu 3 önerme, gerçekleştirenler boyutu 4 önerme, hayatta kalanlar boyutu 3 önerme ve başarılılar boyutu 3 önermeden oluşmaktadır.

Hedonik Tüketim Değişkenleri Ölçeği: Bu çalışmada, Arnold ve Reynolds’ un (2003) geliştirdiği Türkçe güvenilirliği ve geçerliliği Ünal ve Ceylan tarafından test edilen, 6 boyut ve 23 önermeden oluşan “Hedonik alışveriş davranışları” ölçeği kullanılmıştır (Ünal ve Ceylan, 2008, s. 8).

ARAŞTIRMA MODELİ VE HİPOTEZLERİ



Tüketicilerin hedonik tüketim davranışlarının, yaşam tarzlarına göre farklılık göstereceğiyle ilgili hipotezler:

H1: Tüketicilerin değer için alışveriş yapıp yapmadıkları, “düşünenler” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H2: Tüketicilerin macera için alışveriş yapıp yapmadıkları, “gayret edenler” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H3: Tüketicilerin fikir elde etmek için alışveriş yapıp yapmadıkları, “gayret edenler” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H4: Tüketicilerin değer için alışveriş yapıp yapmadıkları, “hayatta kalanlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H5: Tüketicilerin sosyalleşmek için alışveriş yapıp yapmadıkları, “hayatta kalanlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H6: Tüketicilerin değer için alışveriş yapıp yapmadıkları, “inananlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H7: Tüketicilerin başkalarını mutlu etmek için alışveriş yapıp yapmadıkları, “inananlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H8: Tüketicilerin macera için alışveriş yapıp yapmadıkları, “hayattan zevk alanlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H9: Tüketicilerin sosyalleşmek için alışveriş yapıp yapmadıkları, “hayattan zevk alanlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H10: Tüketicilerin rahatlamak için alışveriş yapıp yapmadıkları, “hayattan zevk alanlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

H11: Tüketicilerin başkalarını mutlu etmek için alışveriş yapıp yapmadıkları, “yönetme eğiliminde olanlar” yaşam tarzına göre farklılık gösterir.

ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Araştırmanın temelini insan faktörü oluşturduğundan, sosyal bilimlerdeki araştırmalara has genel sınırlılıklar, bu araştırma için de geçerlidir.

Araştırma, Bayburt ilinde yaşayanlar üzerinde, hedonik tüketim davranışlarının yaşam tarzlarına ilişkin tutumlarının seviyeleri ile ilişkisini belirlemeye yönelik yapıldığından, aynı veya benzer araştırmanın farklı bölgelerde ve illerde yapılması durumunda farklı sonuçlara ve yorumlara ulaşılabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle, araştırmanın belirli bir bölgedeki belirli bir ilde yaşayanlar üzerinde yapılmış olması bir sınırlılık olarak değerlendirilmiştir.

Dağıtılan anket formlarında sonuçların akademik amaçlarla değerlendirileceği bildirilmiş ve anketlerde katılımcıların adı-soyadı bilgilerine yer verilmemiş olmasına rağmen cevaplayanların bazı sorulara tedirgin cevaplar verdiği düşünülebilir. Bu bir sınırlılık sebebi olarak görülmüştür. Aynı zamanda tüm katılımcıların soruları doğru anladıkları ve samimi cevaplar verdikleri varsayılmıştır.

ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular:

Katılımcıların cinsiyet, yaş, medeni durum, memleket, aylık gelir, eğitim durumu, mesleği, oturduğu mahalle, hanedeki kişi sayısına ilişkin dağılımlarıyla ilgili bulgular frekans analizinden yararlanılarak Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Demografik Dağılımları

Değişkenler	Frekans	Yüzde	Değişkenler	Frekans	Yüzde
CİNSİYET			MESLEK		
Erkek	278	51,1	Emekli	4	0,7
Kadın	266	48,9	Memur	163	30,0
YAŞ			Özel Sektör	44	8,1
18-27 Yaş	196	36,0	Ev hanımı	44	8,1
28-37 Yaş	185	34,0	İşçi	100	18,4
38-47 Yaş	113	20,8	Öğrenci	78	14,3
48-57 Yaş	38	7,0	Serbest Meslek	22	4,0
58 Yaş ve Üzeri	12	2,2	Tüccar/ Sanayici	2	0,4
MEDENİ DURUM			Diğer	63	11,6
Evli	294	54,0	Akademisyen	24	4,4
Bekar	250	46,0	OTURDUĞU MAHALLE		
MEMLEKET			Camikebir	12	2,2
Bayburt	482	88,6	Cumhuriyet	12	2,2
Diğer	62	11,4	Esentepe	38	7,0
AYLIK GELİR			Gençosman	73	13,4
1604 ve Altı	208	38,2	Kadıızade	7	1,3
1604-2600	130	23,9	Kaleardı	38	7,0
2601-3600	104	19,1	Karasakal	8	1,5
3601-4600	42	7,7	Şeyh Hayr	26	4,8
4601 ve üstü	60	11,0	Şingah	93	17,1
EĞİTİM DURUMU			Tuzcuzade	91	16,7
İlköğretim	50	9,2	Uzungazi	12	2,2
Orta öğretim	50	9,2	Velişaban	10	1,8
Lise	168	30,9	Veysel	22	4,0
Lisans mezunu	232	42,6	Zahit	102	18,8
Lisansüstü eğitim	44	8,1	HANEDEKİ KİŞİ SAYISI		
			1	20	3,7
			2	34	6,3
			3	130	23,9
			4	173	31,8
			5 den fazla	187	34,4

Araştırmaya katılan kişilerin demografik bilgilerine ilişkin veriler yukarıdaki tabloda sunulmuştur.

Yaşam Tarzı Faktörlerinin Belirlenmesi

Araştırmamızda ankete katılanların yaşam tarzlarını belirlemek için 33 değişkenden oluşan Vals2 ölçeği kullanılmıştır. Yaşam tarzını ölçmeye yönelik 33 tane likert ölçekli soruya uygulanan güvenilirlik analizi yapılmış ve çeşitli denemeler sonucu 33 sorudan 10 tanesi güvenilirliği düşürdüğü ve Bayburt İlinin Kültürüne uygun olmadığı gerekçesi ile analizden çıkartılmıştır.

Yaşam tarzını belirlemeye yönelik 23 likert ölçekli soruyu alt boyutlarını belirlemek amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Faktör modelinin uygun olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. İlk test, ana kütlelin bütünlüğünü test eden ve Bartlett tarafından geliştirilen küresellik testidir (Nakip, 2003, s. 404). Bartlett testinin p değeri 0,05 anlamlılık derecesinden düşük ise değişkenler arasında faktör analizi yapmaya uygun olduğunu, eğer testin sonucu anlamlı değilse değişkenler faktör analizi yapmaya uygun olmadığını göstermektedir. (Sipahi, Yurtkoru, & Çinko, 2008, s. 79-80).

Faktör analizini yapmadan önce bu test yapılarak verilerin faktör analizine uygunluğu belirlenmiştir. Nitel verilerde değer 0,756 çıkmış ve bu araştırmanın faktör analizine uygunluğunun iyi seviyede olduğunu göstermektedir. Ayrıca p değerinin 0,000 olması değişkenlerin analiz yapmaya uygun olduğunu göstermektedir. Faktör analizi uygulanacak değişkenlerin KMO değeri 0,756 ve Bartlett's test p değeri 0,000 olduğu için faktör analizi yapılabileceğine karar verilmiştir.

Açıklanan Varyans Analizi

Açıklanan toplam varyans analizinde ilk sütunda yer alan Component (Bileşen), ölçekteki faktör analizine girmiş olan soruları göstermektedir. İkinci sütunda, başlangıç öz değerleri yer almaktadır. Başlangıç öz değerleri altında yer alan toplam sütununda "1"den büyük olan öz değerlerin sayısı ölçeğin kaç alt boyuttan oluştuğunu göstermektedir (Sipahi, vd., 2008, s. 82). Dönüştürülmüş kareli ağırlıklar toplamı altında son sütunda yer alan birikimli % ise açıklanan varyans yüzdelerinin birikimli değerlerini vermektedir. Bu sütunun en son satırında yer alan değer araştırmacının elde ettiği alt boyutlarla incelediği konunun varyansının yüzde kaçını açıkladığını göstermektedir (Sipahi, vd., 2008, s. 82).

Tablo 2 'de yapılan analiz sonucunda öz değeri 1'in üzerinde olan altı faktör belirlenmiştir. Bu altı faktör, toplam varyansın % 61,967'sini açıklamaktadır.

Vals 2 ölçeğinde "Tecrübeliler", "Yapıcılar", "Gayret Edenler", "İnananlar", "Düşünenler", "Gerçekleştirilenler", "Hayatta Kalanlar", "Başarılılar" olmak üzere toplam 8 faktör bulunmaktadır. Bizim çalışmamızda ise 6 faktör tespit edilmiş olup bu 6 faktöre çalışmamızda yer almıştır. Tecrübeliler diye adlandırılan yaşam tarzı faktörüne "Hayattan Zevk Alanlar" adı verilmesi uygun görülmüştür. Çalışmada tespit edilen yaşam tarzı faktörleri Tablo 3' te gösterilmiştir.

Tablo 2. Yaşam Tarzı Faktörleri İçin Açıklanan Varyans Analizi

Bileşenler	Başlangıç Öz değeri			Yükleme karelerinin Çıkarım Toplamları		
	Toplam	Varyansların %'si	Birikimli Varyans %	Toplam	Varyansların %'si	Birikimli Varyansların %'si
1	4,579	19,908	19,908	4,579	19,908	19,908
2	2,844	12,366	32,274	2,844	12,366	32,274
3	2,388	10,385	42,659	2,388	10,385	42,659
4	1,727	7,507	50,166	1,727	7,507	50,166
5	1,436	6,245	56,411	1,436	6,245	56,411
6	1,278	5,556	61,967	1,278	5,556	61,967
7	1,246	5,415	67,382			
8	1,031	4,484	71,866			
9	,902	3,920	75,786			
10	,736	3,199	78,984			
11	,719	3,124	82,109			
12	,613	2,666	84,775			
13	,538	2,339	87,113			
14	,466	2,026	89,140			
15	,391	1,699	90,838			
16	,367	1,598	92,436			
17	,336	1,460	93,896			
18	,305	1,328	95,224			
19	,274	1,189	96,413			
20	,248	1,080	97,493			
21	,227	,989	98,482			
22	,186	,807	99,289			
23	,164	,711	100,000			

Tablo 3. Faktör Analizi Sonucu Oluşan Değişkenler

FAKTÖR ANALİZİ SONUCU OLUŞAN DEĞİŞKENLER	FAKTÖR YÜKLERİ
FAKTÖR 1: Hayattan Zevk Alanlar	
Hayatımda çeşitlilik olmasından hoşlanırım.	0,895
Daha önce yapmadığım bir şeyi yapmaktan hoşlanırım	0,785
Yeni şeyleri denemekten hoşlanırım	0,752
Çoğu zaman heyecan ararım	0,741
FAKTÖR 2: Gayret Edenler	
Son moda ürünleri ve trendleri takip ederim	0,772
Son moda ürünleri giyinmekten hoşlanırım	0,857
Çoğu insandan daha fazla moda uygun giyinirim	0,854
Modaya uyduğumun düşünülmesini isterim	0,736
FAKTÖR 3: Düşünenler	
Ülkemizdeki ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ederim.	0,917
Dünya ve gezegenlerin oluşumu konusunda daha fazla bilgi sahibi olmayı isterim.	0,901
Sanat, kültür ve tarih hakkında bilgi edinmekten hoşlanırım.	0,897
FAKTÖR 4: İnananlar	
Devlet okullarında dini eğitim verilmesini desteklerim.	0,947
Televizyondan ahlaka aykırı programlar olduğundan televizyon izlemem	0,867
Dini konularla ilgili kitap okumaktan hoşlanırım	0,884
FAKTÖR 5: Hayatta Kalanlar	
Bir ürünü olabildiğince uzun süre kullanmayı tercih ederim	0,503
Sevdiğim marka ürünü indirim olduğu zaman satın alma gücüne sahip olduğum zaman alırım	0,656
Hayatımı sürdürebilecek kadar para kazanmanın yeterli olduğunu düşünüyorum.	0,792
FAKTÖR 6: Yönetme Eğiliminde Olanlar	
Yönetici olmak için maddi ve manevi gayret içinde olmayı hedeflerim	0,726
Bir grubun sorumlusu olmaktan hoşlanırım	0,809
İnsanları yönetmeyi severim.	0,780

Yaşam Tarzı Faktörleri İle Hedonik Tüketim Karşılaştırması

Yaşam tarzı tutumlarından “Düşünenler” grubu ve hedonik tüketim davranışlarının alt boyutları arasındaki farklılıkları tespit etmek için, öncelikle yaşam tarzı tutumlarının alt ve üst düzey sınırları belirlenip daha sonrasında hedonik tüketim davranışları ile farklılıkları görmek için testler yapılmıştır.

Tablo 4’de “Düşünenler” grubu ile hedonik tüketim davranışları arasındaki analizlerin yorumlanması için yapılan tek yönlü varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 4. Düşünenler Grubu ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

Hedonik Tüketim Davranışları	Düşünenler Grubu Düzey	N	Ortalama	Hedonik Tüketim Davranışları	Düşünenler Grubu Düzey	N	Ortalama
Macera İçin	Düşük	250	3,0950	Fikir Elde Etmek İçin	Düşük	250	2,8340
	Orta	29	3,2586		Orta	29	3,0431
	Yüksek	265	3,1000		Yüksek	265	2,8226
Değer Elde Etmek İçin	Düşük	250	3,1800	Sosyalleşmek İçin	Düşük	250	2,8940
	Orta	29	3,2155		Orta	29	3,1121
	Yüksek	265	3,4557		Yüksek	265	3,1170
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	250	3,8680	Rahatlamak İçin	Düşük	250	3,0133
	Orta	29	3,6667		Orta	29	3,2414
	Yüksek	265	3,9157		Yüksek	265	3,3346

Tablo 4’de yaşam tarzı “Düşünenler” grubunda olanlarla hedonik tüketimin davranışları arasındaki ortalamaları gösterilmektedir.

Tablo 5’de “Düşünenler” grubu ve hedonik tüketim davranışları arasında anlamlılık bağının yorumlanması için yapılan Varyans analizi tablosu yer almaktadır.

Tablo 5. Düşünenler Grubu ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Anova Tablosu

	F Değeri	Anlamlılık
Değer İçin	6,333	0,002
Sosyalleşmek İçin	3,765	0,024
Rahatlamak İçin	4,483	0,012

Tablo 5’deki varyans testi sonuçlarına göre yaşam tarzı tutumlarından “Düşünenler” grubunda bulunan bireylerle hedonik tüketim davranışları arasındaki Değer Elde Etmek İçin Alışveriş, Sosyalleşmek İçin Alışveriş ve Rahatlamak İçin Alışveriş yapma arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kurduğumuz hipotezlerden H1 hipotezi kabul edilmiştir. Yaşam tarzı tutumları ile hedonik tüketim davranışları arasındaki farklılıkların hangileri arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post Hoc Testi Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Düşünenler ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Post Hoc Testi

Bağımlı değişken	(I) Düşünenler DÜZEY	(J) Düşünenler DÜZEY	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık.
Değer İçin	Yüksek	Düşük	0,27566*	0,07917	0,002
		Orta	0,24014	0,15567	0,345
Sosyalleşmek İçin	Yüksek	Düşük	0,22298*	0,08378	0,024
		Orta	0,00491	0,15064	1,000
Rahatlamak İçin	Yüksek	Düşük	0,32126*	0,10811	0,009
		Orta	0,09321	0,22473	0,967

Yaşam tarzı Düşünenler grubu düzeylerini belirlemek için uygulanan formül aşağıdaki gibidir.

$$\begin{aligned} \text{Alt sınır} &= \bar{y} - 1,96. (S/\sqrt{n}) & \text{Üst Sınır} &= \bar{y} + 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad (s=1,162, \bar{y}=3,33, n=544) \\ &= 3,23 & &= 3,43 \end{aligned}$$

“Düşünenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Değer Elde Etmek İçin Alışverişi”, “Düşünenler” grubu içinde düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,002<0,05$) (Ortalama Değer İçin Yüksek=3,4557, Düşük=3,1800).

Yaşam tarzı tutumu “Düşünenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Sosyalleşmek İçin Alışverişi”, “Düşünenler” grubundaki düzeyi yüksek olanların düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,024<0,05$) (Ortalama Sosyalleşmek İçin Yüksek=3,1170, Düşük=2,8940).

Yaşam tarzı tutumu “Düşünenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki rahatlamak için alışverişi, “Düşünenler” grubundaki düzeyi yüksek olanların düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,024<0,05$) (Ortalama sosyalleşmek için Yüksek=3,1170, Düşük=2,8940).

Tablo 7’de “Gayret Edenler” grubu ile hedonik tüketim davranışları arasındaki analizlerin yorumlanması için yapılan tek yönlü varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 7. Gayret Edenler Grubu ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

Hedonik Tüketim Davranışları	Gayret Edenler Grubu Düzey	N	Ortalama	Hedonik Tüketim Davranışları	Gayret Edenler Grubu Düzey	N	Ortalama
Macera İçin	Düşük	234	2,5118	Fikir Elde Etmek İçin	Düşük	234	2,2244
	Orta	44	3,1364		Orta	44	3,0227
	Yüksek	266	3,6241		Yüksek	266	3,3506
Değer İçin	Düşük	234	3,0684	Sosyalleşmek İçin	Düşük	234	2,5897
	Orta	44	3,0739		Orta	44	3,2443
	Yüksek	266	3,5742		Yüksek	266	3,3496
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	234	3,6681	Rahatlamak İçin	Düşük	234	2,5655
	Orta	44	3,7727		Orta	44	3,2879
	Yüksek	266	4,0852		Yüksek	266	3,7068

Tablo 7'de Gayret Edenler Grubu ile Hedonik tüketim davranışları arasındaki ortalamayı göstermektedir.

Tablo 8'de Yaşam tarzı tutumlarından Gayret Edenler ile hedonik tüketim davranışları arasındaki anlamlılık bağının yorumlanması için yapılan Varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 8. Gayret Edenler ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Anova Tablosu

	F Değeri	Anlamlılık
Macera için	102,997	0,000
Değer İçin	23,087	0,000
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	13,054	0,000
Fikir Elde Etmek İçin	122,762	0,000
Sosyalleşmek İçin	48,750	0,000
Rahatlamak İçin	66,843	0,000

Tablo 8' teki Varyans testi sonuçlarına göre yaşam tarzı tutumlarından “Gayret Edenler” grubunda bulunan bireylerle hedonik tüketim davranışlarının alt boyutları ile hepsi arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kurduğumuz hipotezlerden H2, H3, kabul edilmiştir. Yaşam tarzı tutumları ile hedonik tüketim arasındaki farklılıkların kimler arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post Hoc Testi Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9. Gayret Edenler ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Post Hoc Testi

Bağımlı Değişken	(I)Gayret Edenler DÜZEY	(J) Gayret Edenler DÜZEY	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık
Macera İçin	Orta	Düşük	0,62461*	0,13178	0,000
		Yüksek	-0,48770*	0,13494	0,002
	Yüksek	Düşük	1,11231*	0,07692	0,000
		Orta	0,48770*	0,13494	0,002
Değer Elde Etmek İçin	Yüksek	Düşük	0,50587*	0,07626	0,000
		Orta	0,50038*	0,17224	0,016
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Yüksek	Düşük	0,41712*	0,08175	0,000
		Orta	0,31249	0,17292	0,212
Fikir Elde Etmek İçin	Orta	Düşük	0,79837*	0,11924	0,000
		Yüksek	-0,32784*	0,11852	0,022
	Yüksek	Düşük	1,12620*	0,07278	0,000
		Orta	0,32784*	0,11852	0,022
Sosyalleşmek İçin	Orta	Düşük	0,65457*	0,12508	0,000
		Yüksek	-0,10531	0,12266	0,777
	Yüksek	Düşük	0,75988*	0,07946	0,000
		Orta	0,10531	0,12266	0,777
Rahatlamak İçin	Orta	Düşük	0,72235*	0,16220	0,000
		Yüksek	-0,41889*	0,16008	0,033
	Yüksek	Düşük	1,14124*	0,09992	0,000
		Orta	0,41889*	0,16008	0,033

Yaşam tarzı “Gayret Edenler” grubu düzeylerini belirlemek için uygulanan formül aşağıdaki gibidir.

$$\begin{aligned} \text{Alt sınır} &= \bar{\theta} - 1,96. (S/\sqrt{n}) & \text{Üst Sınır} &= \bar{\theta} + 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad (s=1,025, \bar{\theta}=3,06, n=544) \\ &= 2,98 & &= 3,15 \end{aligned}$$

“Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Macera İçin Alışverişi”, düzeyi orta olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama Macera için Orta =3,1364, Düşük=2,5118). “Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Macera İçin Alışverişi”, Gayret Edenler düzeyi yüksek olanlar düzeyi orta olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,002<0,05$) (Ortalama macera için, Yüksek= 3,6241,Orta =3,1364).

“Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Değer Elde Etmek İçin Alışverişi” düzeyi yüksek olanlar düzeyi orta ve düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,016<0,05$) (Ortalama Değer için, Yüksek= 3,6241,Orta =3,1364, Düşük=2,5118).

“Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama başkalarını mutlu etmek için, Yüksek= 4,0852,Düşük=3,6681).

“Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Fikir Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük ve orta olanlara oranla ayrıca düzeyi orta olanlarda düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,022<0,05$) (Ortalama fikir elde etmek için, Yüksek= 3,3506, Orta= 3,0227,Düşük=2,2244).

“Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Sosyalleşmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla ayrıca düzeyi orta olanlarda düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama sosyalleşmek için, Yüksek= 3,3496, Orta= 3,2443,Düşük=2,5897).

“Gayret Edenler” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Rahatlamak İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla ayrıca düzeyi orta olanlarda düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama rahatlamak için, Yüksek= 3,7068, Orta= 3,2879,Düşük=2,5655). Gayret Edenler maddi kaynakları elverdiği sürece alışveriş yapmayı seven ve bunu sosyal etkinlik olarak gören bireylerdir. Rahatlamak için alışveriş yapanların amaçları günlük stresten, sorunlardan ve olumsuzluklardan uzaklaşmaktır. Bu özellikler göz önünde tutularak Gayret Edenler ile Değer Elde Etmek İçin Alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşebilir.

Tablo 10’da yaşam tarzı tutumlarından “Hayatta Kalanlar” grubu ile hedonik tüketim davranışlarının arasındaki analizlerin yorumlanması için yapılan tek yönlü varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 10. Hayatta Kalanlar Ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

Hedonik Tüketim Davranışları	Hayatta Kalanlar Grubu Düzey	N	Ortalama	Hedonik Tüketim Davranışları	Hayatta Kalanlar Grubu Düzey	N	Ortalama
Macera İçin	Düşük	212	3,0896	Fikir Elde Etmek İçin	Düşük	212	2,6851
	Orta	76	3,1776		Orta	76	2,9441
	Yüksek	256	3,0986		Yüksek	256	2,9365
Değer Elde Etmek İçin	Düşük	212	3,0189	Sosyalleşmek İçin	Düşük	212	2,8750
	Orta	76	3,3586		Orta	76	3,0954
	Yüksek	256	3,5498		Yüksek	256	3,1055
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	212	3,7783	Rahatlamak İçin	Düşük	212	3,2154
	Orta	76	3,9035		Orta	76	3,2105
	Yüksek	256	3,9583		Yüksek	256	3,1458

Tablo 10'da yaşam tarzı tutumlarından Hayatta Kalanlar grubu ile hedonik tüketim davranışları arasındaki ortalamayı göstermektedir.

Tablo 11'de Yaşam tarzı tutumlarından Hayatta Kalanlar ile hedonik tüketim davranışları arasındaki anlamlılık bağının yorumlanması için yapılan Varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 11. Hayatta Kalanlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Anova Tablosu

	F Değeri	Anlamlılık
Değer İçin	21,777	0,000
Fikir Elde Etmek İçin	4,462	0,012
Sosyalleşmek İçin	3,794	0,023

Tablo 11'deki Varyans testi sonuçlarına göre yaşam tarzı tutumlarından "Hayatta Kalanlar" grubunda bulunan bireylerle hedonik tüketim davranışlarının alt boyutlarından değer için, Fikir Elde Etmek İçin ve Sosyalleşmek İçin Alışveriş yapma arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kurduğumuz hipotezlerden H4, HA5 kabul edilmiştir. Yaşam tarzı tutumları ile hedonik tüketim davranışları arasındaki farklılıkların kimler arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post Hoc Testi Tablo 12'de verilmiştir.

Tablo 12. Hayatta Kalanlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Post Hoc Testi

Bağımlı Değişken	(I)Hayatta Kalanlar DÜZEY	(J)Hayatta Kalanlar DÜZEY	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık.
Değer Elde Etmek İçin	Orta	Düşük	0,33968*	0,10601	0,005
		Yüksek	-0,19125	0,10183	0,176
	Yüksek	Düşük	0,53094*	0,08254	0,000
		Orta	0,19125	0,10183	0,176
Fikir Elde Etmek İçin	Yüksek	Düşük	0,25138*	,09167	0,019
		Orta	-0,00756	00,11181	1,000
Sosyalleşmek İçin	Yüksek	Düşük	0,23047*	0,08954	0,031
		Orta	0,01007	0,11206	1,000

Yaşam tarzı “Hayatta Kalanlar” grubu düzeylerini belirlemek için uygulanan formül aşağıdaki gibidir.

$$\text{Alt sınır} = \bar{\theta} - 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad \text{Üst Sınır} = \bar{\theta} + 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad (s=0,799, \bar{\theta}=3,38 \text{ n}=544)$$

$$= 3,31 \quad \quad \quad = 3,45$$

“Hayatta Kalanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Değer Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara ayrıca düzeyi orta olanlarda düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,005<0,05$) (Ortalama Değer için Yüksek=3,5498, Orta=3,3586, Düşük=3,0189). Hayatta Kalanlar maddi kaynakları kısıtlı olan almak istedikleri ürünlerin indirimli zamanını bekleyen bireylerdir. Değer elde etmek için alışveriş yapanlar indirimleri takip etmek ve pazarlık yapan tüketicilerdir. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayatta Kalanlar ile değer elde etmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşebilir.

“Hayatta Kalanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Fikir Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,019<0,05$) (Ortalama fikir elde etmek için Yüksek=2,9365 Düşük=2,6851). Hayatta Kalanlar maddi kaynakları günlük ihtiyaçlarını karşılamak için yeterli olmadığından zevklerine yönelik tüketim yapamayan, sevdikleri markaya ve ürüne onları indirimli zamanlarında sahip olan bireylerdir. Fikir elde etmek için alışverişte belirli bir satın alma ihtiyacı olmadığı halde sadece bilgi toplamak için boş zamanlarını değerlendirme fikri bulunmaktadır. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayatta Kalanlar ile fikir elde etmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşebilir.

“Hayatta Kalanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Sosyalleşmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,031<0,05$) (Ortalama sosyalleşmek için Yüksek=3,1055

Düşük=2,8750). Hayatta Kalanlar sosyal bağlantıları güçlü olmayan bireylerdir. Sosyalleşmek için alışveriş yapanlar sosyal grupların içinde yer almak, aile ve arkadaşlarıyla alışveriş yaparken yakın ilişkiler kurmak ve bundan zevk almak, ev dışında sosyal bir deneyim kazanarak hedonik güdülerini tatmin etmek isterler. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayatta Kalanlar ise sosyalleşmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşmemektedir.

Tablo 13’de yaşam tarzı tutumlarından İnananlar grubu ile hedonik tüketim davranışlarının arasındaki analizlerin yorumlanması için yapılan tek yönlü varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 13. İnananlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

Hedonik Tüketim Davranışları	İnananlar Grubu Düzey	N	Ortalama	Hedonik Tüketim Davranışları	İnananlar Grubu Düzey	N	Ortalama
Macera İçin	Düşük	198	3,1591	Fikir Elde Etmek İçin	Düşük	198	2,7702
	Orta	74	2,8581		Orta	74	2,7804
	Yüksek	272	3,1351		Yüksek	272	2,9063
Değer Elde Etmek İçin	Düşük	198	3,2790	Sosyalleşmek İçin	Düşük	198	3,0076
	Orta	74	3,2061		Orta	74	3,0101
	Yüksek	272	3,3732		Yüksek	272	3,0202
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	198	3,7172	Rahatlamak İçin	Düşük	198	3,2963
	Orta	74	3,8559		Orta	74	3,0045
	Yüksek	272	4,0061		Yüksek	272	3,1471

Tablo 13’de yaşam tarzı İnananlar grubunda olanlarla hedonik tüketim davranışları arasındaki ortalamayı göstermektedir.

Tablo 14’de Yaşam tarzı tutumlarından İnananlar ile hedonik tüketim davranışları arasındaki anlamlılık bağının yorumlanması için yapılan Varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 14. İnananlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Anova Tablosu

	F Değeri	Anlamlılık
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	5,502	0,004

Tablo 14’deki Varyans analizi sonuçlarına göre yaşam tarzı tutumlarından İnananlar grubunda bulunan bireylerle hedonik tüketim davranışlarının alt boyutlarından sadece Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışveriş yapma arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kurduğumuz hipotezlerden H7 kabul edilirken, H6, kabul edilmemiştir.

Yaşam tarzı faktörleri ile hedonik tüketim davranışları arasındaki farklılıkların kimler arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post Hoc Testi Tablo 15’de verilmiştir.

Tablo 15. İnananlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Post Hoc Testi

Bağımlı Değişken	(I)İnananlar DÜZEY	(J)İnananlar DÜZEY	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık.
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	Orta	-0,13868	0,12808	0,628
		Yüksek	-0,28896*	0,08847	0,004
	Orta	Düşük	0,13868	0,12808	0,628
		Yüksek	-0,15027	0,12095	0,519
	Yüksek	Düşük	0,28896*	0,08847	0,004
		Orta	0,15027	0,12095	0,519

Yaşam tarzı “İnananlar” grubu düzeylerini belirlemek için uygulanan formül aşağıdaki gibidir.

$$\text{Alt sınır} = \bar{\theta} - 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad \text{Üst Sınır} = \bar{\theta} + 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad (s=1,045, \bar{\theta}=3,93, n=544)$$

$$= 3,84 \quad \quad \quad = 4,018$$

“İnananlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,004<0,05$) (Yüksek=4,0061, Düşük=3,7172).

Tablo 16’da yaşam tarzı tutumlarından “Hayattan Zevk Alanlar” grubu ile hedonik tüketim davranışlarının arasındaki analizlerin yorumlanması için yapılan tek yönlü varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 16. Hayattan Zevk Alanlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

Hedonik Tüketim Davranışları	Hayattan Zevk Alanlar Grubu Düzey	N	Ortalama	Hedonik Tüketim Davranışları	Hayattan Zevk Alanlar Grubu Düzey	N	Ortalama
Macera İçin	Düşük	215	2,5279	Fikir Elde Etmek İçin	Düşük	215	2,3360
	Orta	57	2,7851		Orta	57	2,6842
	Yüksek	272	3,6305		Yüksek	272	3,2702
Değer Elde Etmek İçin	Düşük	215	3,0140	Sosyalleşmek İçin	Düşük	215	2,6070
	Orta	57	3,1842		Orta	57	2,9561
	Yüksek	272	3,5827		Yüksek	272	3,3483
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	215	3,5922	Rahatlamak İçin	Düşük	215	2,5132
	Orta	57	3,8363		Orta	57	2,9415
	Yüksek	272	4,1176		Yüksek	272	3,7610

Tablo 16’da yaşam tarzı tutumlarından “Hayattan Zevk Alanlar” grubunda olanlarla hedonik tüketimin davranışları arasındaki ortalamayı göstermektedir.

Tablo 17’de Yaşam tarzı tutumlarından Hayattan Zevk Alanlar ile hedonik tüketim davranışları arasındaki anlamlılık bağının yorumlanması için yapılan Varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 17. Hayattan Zevk Alanlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Anova Tablosu

	F Değeri	Anlamlılık
Macera için	101,607	0,000
Değer İçin	29,958	0,000
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	20,032	0,000
Fikir Elde Etmek İçin	71,087	0,000
Sosyalleşmek İçin	42,553	0,000
Rahatlamak İçin	81,824	0,000

Tablo 17’deki Varyans analizi sonuçlarına göre yaşam tarzı tutumlarından “Hayattan Zevk Alanlar” grubunda bulunan bireylerle hedonik tüketim davranışlarının alt boyutlarından hepsi ile arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kurduğumuz hipotezlerden H8, H9, H10 kabul edilmiştir. Bu farklılıkların kimler arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post Hoc Testi Tablo 18’de verilmiştir.

Tablo 18. Hayattan Zevk Alanlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Post Hoc Testi

Bağımlı Değişkenler	(I) Tecrübe DÜZEY	(J) Tecrübe DÜZEY	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık.
Macera İçin	Yüksek	Düşük	1,10261*	0,07590	0,000
		Orta	0,84543*	0,13088	0,000
Değer İçin	Yüksek	Düşük	0,56877*	0,07841	0,000
		Orta	0,39851*	0,11223	0,002
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Yüksek	Düşük	0,52540*	0,08478	0,000
		Orta	0,28139	0,11684	0,053
Fikir Elde Etmek İçin	Orta	Düşük	0,34816*	0,10626	0,004
		Yüksek	-0,58601*	0,10712	0,000
	Yüksek	Düşük	0,93417*	0,07923	0,000
		Orta	0,58601*	0,10712	0,000
Sosyalleşmek İçin	Orta	Düşük	0,34916*	0,09926	0,002
		Yüksek	-0,39221*	0,10139	0,001
	Yüksek	Düşük	0,74137*	0,08108	0,000
		Orta	0,39221*	0,10139	0,001
Rahatlamak İçin	Orta	Düşük	0,42834*	0,15189	0,018
		Yüksek	-0,81951*	0,15560	0,000
	Yüksek	Düşük	1,24785*	0,09619	0,000
		Orta	0,81951*	0,15560	0,000

Yaşam tarzı “Hayattan Zevk Alanlar” grubu düzeylerini belirlemek için uygulanan formül aşağıdaki gibidir.

$$\begin{aligned} \text{Alt sınır} &= \bar{\theta} - 1,96. (S/\sqrt{n}) & \text{Üst Sınır} &= \bar{\theta} + 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad (s=0,844, \bar{\theta}=3,78 \text{ n}=544) \\ &= 3,71 & &= 3,85 \end{aligned}$$

“Hayattan Zevk Alanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Macera İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük ve orta olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama macera için Yüksek=3,6305, Orta=2,7851 Düşük=2,5279). Hayattan Zevk Alanlar grubunda olanlar, düşünmeden hareket eden, yeni deneyimler yaşamak isteyen, heyecan arayan, risk almayı seven, yeni imkânlar olduğunda hemen heveslenip girişimde bulunabilen bireylerden oluşmaktadır. Macera için alışveriş olan tüketicilerin çoğu alışveriş merkezleri veya mağazalara girdiklerinde kendilerini bir akıntıya

biraktıklarını, kendilerinden geçtiklerini, zamanın nasıl geçtiğini fark etmediklerinin ifade etmektedirler. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayattan Zevk Alanlar ile macera için alışveriş arasındaki karşılaştırmanın anlamlı şekilde örtüşmekte olduğu söylenilebilir.

Hayattan Zevk Alanlar grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Değer Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük ve orta olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,002<0,05$) (Ortalama değer için Yüksek=3,5827, Orta=3,1842 Düşük=3,0140). Hayattan Zevk Alanlar grubunda olan bireyler yeni imkânlar olduğunda hemen heveslenip girişimde bulunabilirler ya da geri durabilirler. Değer Elde Etmek İçin Alışveriş yapanlar almak istedikleri ürünlerin indirimde girmesini bekleyerek uygun fiyata satın almak isteyebilirler. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayattan Zevk Alanlar ile Değer Elde Etmek İçin Alışveriş yapanların arasındaki karşılaştırmanın anlamlı şekilde örtüşmekte olduğu söylenilebilir.

“Hayattan Zevk Alanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama başkalarını mutlu etmek için Yüksek=4,1176, Düşük=3,5922).

“Hayattan Zevk Alanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Fikir Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük ve orta olanlara oranla ayrıca düzeyi orta olanlar düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,004<0,05$) (Ortalama fikir elde etmek için Yüksek=3,2702, Orta= 2,6842, Düşük=2,3360).

“Hayattan Zevk Alanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Sosyalleşmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük ve orta olanlara oranla ayrıca düzeyi orta olanlar düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,001<0,05$, $p=0,002<0,05$) (Ortalama Sosyalleşmek için Yüksek=3,3483, Orta= 2,9561, Düşük=2,6070).

“Hayattan Zevk Alanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Rahatlamak İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük ve orta olanlara oranla ayrıca düzeyi orta olanlar düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,018<0,05$) (Ortalama Rahatlamak için Yüksek=3,7610, Orta= 2,9415, Düşük=2,5132).

Tablo 19’da yaşam tarzı tutumlarından “Yönetim Eğilimli” olma grubu ile hedonik tüketim davranışlarının arasındaki analizlerin yorumlanması için yapılan tek yönlü varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 19. Yönetim Eğilimliler ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Tek Yönlü Varyans Analizi

Hedonik Tüketim Davranışları	Yönetim Eğilimliler Grubu Düzey	N	Ortalama	Hedonik Tüketim Davranışları	Yönetim Eğilimliler Grubu Düzey	N	Ortalama
Macera İçin	Düşük	264	2,9176	Fikir Elde Etmek İçin	Düşük	264	2,6269
	Orta	57	3,1623		Orta	57	2,7851
	Yüksek	223	3,3150		Yüksek	223	3,1054
Değer Elde Etmek İçin	Düşük	264	3,1657	Sosyalleşme k İçin	Düşük	264	2,7992
	Orta	57	3,5877		Orta	57	3,0877
	Yüksek	223	3,4249		Yüksek	223	3,2500
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	Düşük	264	3,7727	Rahatlamak İçin	Düşük	264	2,9760
	Orta	57	4,0000		Orta	57	3,2281
	Yüksek	223	3,9776		Yüksek	223	3,4141

Tablo 19’da yaşam tarzı tutumlarından “Yönetme Eğiliminde Olanlar” ile hedonik tüketim davranışları arasındaki ortalamayı göstermektedir.

Tablo 20’de Yaşam tarzı tutumlarından Yönetme Eğiliminde Olanlar ile hedonik tüketim davranışları arasındaki anlamlılık bağının yorumlanması için yapılan Varyans analizi yer almaktadır.

Tablo 20. Yönetim Eğilimliler ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Anova Tablosu

	F Değeri	Anlamlılık
Macera için	9,675	0,000
Değer İçin	8,098	0,000
Başkalarını Mutlu Etmek İçin	3,395	0,034
Fikir Elde Etmek İçin	15,604	0,000
Sosyalleşmek İçin	14,569	0,000
Rahatlamak İçin	7,912	0,000

Tablo 20’deki Varyans analizi sonuçlarına göre yaşam tarzı tutumlarından “Yönetim Eğilimli Olanlar” grubunda bulunan bireylerle hedonik tüketim davranışlarının hepsi ile arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Kurduğumuz hipotezlerden

HA33 kabul edilmemiştir. Yaşam tarz faktörleri ile hedonik tüketim davranışları arasındaki farklılıkların kimler arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post Hoc Testi Tablo 21’de verilmiştir.

Tablo 21. Yönetme Eğiliminde Olanlar ve Hedonik Alt Boyutları Arasındaki Post Hoc Testi

Bağımlı Değişken	(I) Yönetme Eğilimli DÜZEY	(J) Yönetme Eğilimli DÜZEY	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Anlamlılık.
Macera İçin	Yüksek	Düşük	0,39741*	0,09157	0,000
		Orta	0,15274	0,14718	0,660
Değer İçin	Orta	Düşük	0,42200*	0,11655	0,001
		Yüksek	0,16283	0,11945	0,440
	Yüksek	Düşük	0,25917*	0,08213	0,005
		Orta	-0,16283	0,11945	0,440
Fikir Elde Etmek İçin	Yüksek	Düşük	0,47849*	0,08717	0,000
		Orta	0,32029	0,13254	0,052
Sosyalleşmek İçin	Yüksek	Düşük	0,45076*	0,08397	0,000
		Orta	0,16228	0,14433	0,601
Rahatlamak İçin	Yüksek	Düşük	0,43804*	0,11078	0,000
		Orta	0,18598	0,17929	0,661

Yaşam tarzı tutumlarından “Yönetim Eğilimli Olanlar” grubu düzeylerini belirlemek için uygulanan formül aşağıdaki gibidir.

$$\begin{aligned} \text{Alt sınır} &= \bar{\theta} - 1,96. (S/\sqrt{n}) & \text{Üst Sınır} &= \bar{\theta} + 1,96. (S/\sqrt{n}) \quad (s=0,977, \bar{\theta}=3,31 \text{ n}=544) \\ &= 3,23 & &= 3,39 \end{aligned}$$

“Yönetim Eğilimli Olanlar Grubunda” olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Macera İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama macera için Yüksek=3,3150, Orta=3,1623, Düşük=2,9176).

“Yönetim Eğilimli Olanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Değer Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek ve orta olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$, $p=0,005<0,05$) (Ortalama değer için Yüksek=3,4249, Orta=3,5877, Düşük=3,1657).

“Yönetim Eğilimli Olanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Fikir Elde Etmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok

tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama fikir elde etmek için Yüksek=3,1054, Düşük=2,6269).

“Yönetim Eğilimli Olanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Sosyalleşmek İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama sosyalleşmek için Yüksek=3,2500, Düşük=2,7992).

“Yönetim Eğilimli Olanlar” grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki “Rahatlamak İçin Alışverişi”, düzeyi yüksek olanlar düzeyi düşük olanlara oranla daha çok tercih ettikleri görülmüştür ($p=0,000<0,05$) (Ortalama rahatlamak için Yüksek=3,4141, Düşük=2,9760).

SONUÇ VE TARTIŞMA

Söz konusu araştırma, tüketicilerin hedonik tüketim davranışlarının yaşam tarzlarına ilişkin tutum düzeyleri açısından incelemek amacıyla yapılmıştır. Bu kapsamda hedeflenen amaç; tüketicilerin yaşam tarzı gruplarına ait tutum düzeyleri ile hedonik tüketim davranışları arasındaki ilişkiyi belirlemektir.

Çalışmamızda tüketicilerin yaşam tarzı gruplarıyla ilgili tutumlarını belirlemek amacıyla aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Vals 2 ölçeğinde “Tecrübeliler”, “Yapıcılar”, “Gayret Edenler”, “İnananlar”, “Düşünenler”, “Gerçekleştirilenler”, “Hayatta Kalanlar”, “Başarılılar” olmak üzere toplam 8 grup bulunmaktadır. Bizim çalışmamızda ise 6 faktör tespit edilmiştir. Tecrübeliler diye adlandırılan yaşam tarzı faktörüne “Hayattan Zevk Alanlar” adı verilmesi uygun görülmüştür. Yönetici olmak için maddi ve manevi gayret içinde olmayı hedeflerim, bir grubun sorumlusu olmaktan hoşlanırım, insanları yönetmeyi severim ifadelerinin bir grup oluşturmasından dolayı da bu faktöre “Yönetme Eğiliminde Olanlar” olarak adlandırılması uygun görülmüştür.

Yaşam tarzı tutumları ile hedonik tüketim davranışları arasındaki analizler için yaşam tarzı tutumlarının düzeyleri yüksek-orta-düşük olarak tespit edilmiştir.

Yaşam tarzı tutumlarından düşünenler grubu ile hedonik tüketim davranışları arasındaki analizler sonucunda; değer elde etmek için alışveriş, sosyalleşmek için alışveriş ve rahatlamak için alışveriş ile aralarında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Düşünenler grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki değer elde etmek için alışveriş, sosyalleşmek için alışverişi ve rahatlamak için alışverişi “Düşünenler” içindeki düzeyi yüksek olanların diğerlerine oranla daha yüksek çıkmıştır.

Yaşam tarzı tutumlarından “Gayret Edenler” grubu ile hedonik tüketim davranışlarının hepsi ile aralarında anlamlı ilişki olduğu tespit edildi. Gayret edenler grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki macera için alışverişi, değer elde etmek için alışverişi, başkalarını mutlu etmek için alışverişi, fikir elde etmek için alışverişi, sosyalleşmek için alışverişi, rahatlamak için alışverişi, yapanlarda gayret edenler grubundaki orta ve yüksek düzeyin baskın olduğu sonucuna varılmıştır. Gayret Edenler maddi kaynakları elverdiği sürece alışveriş yapmayı

seven ve bunu sosyal etkinlik olarak gören bireylerdir. Rahatlamak için alışveriş yapanların amaçları günlük stresten, sorunlardan ve olumsuzluklardan uzaklaşmaktır. Bu özellikler göz önünde tutularak Gayret Etmek ile değer elde etmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşebileceği düşünülmüştür.

Yaşam tarzı tutumlarından Hayatta Kalanlar grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki analizler sonucunda değer elde etmek için alışveriş, fikir elde etmek için alışveriş, sosyalleşmek için alışveriş ile aralarında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Hayatta kalanlar grubunda yer alan bireylerin hedonik tüketim davranışları arasındaki değer elde etmek için alışverişi, fikir elde etmek için alışverişi, sosyalleşmek için alışverişi düzeyi yüksek ve orta olanların daha baskın oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Hayatta Kalanlar maddi kaynakları kısıtlı olan almak istedikleri ürünlerin indirimli zamanını bekleyen bireylerdir. Değer elde etmek için alışveriş yapanlar indirimleri takip etmek ve pazarlık yapan tüketicilerdir. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayatta Kalanlar ile değer elde etmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşebilir. Hayatta Kalmak maddi kaynakları günlük ihtiyaçlarını karşılamak için yeterli olmadığından zevklerine yönelik tüketim yapamayan, sevdikleri markaya ve ürüne onları indirimli zamanlarında sahip olan bireylerdir. Fikir elde etmek için alışverişte belirli bir satın alma ihtiyacı olmadığı halde sadece bilgi toplamak için boş zamanlarını değerlendirme fikri bulunmaktadır. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayatta Kalanlar ile fikir elde etmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından da örtüşmektedir. Hayatta Kalanlar sosyal bağlantıları güçlü olmayan bireylerdir. Sosyalleşmek için alışveriş yapanlar sosyal grupların içinde yer almak, aile ve arkadaşlarıyla alışveriş yaparken yakın ilişkiler kurmak ve bundan zevk almak, ev dışında sosyal bir deneyim kazanarak hedonik güdülerini tatmin etmek isterler. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayatta Kalanlar ise sosyalleşmek için alışveriş yapanların aralarındaki ilişki anlam bakımından örtüşmemektedir.

Yaşam tarzı tutumlarından İnananlar grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki analizler sonucunda başkalarını mutlu etmek için alışveriş ile aralarında anlamlı ilişki tespit edilmiştir. İnananlar grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki başkalarını mutlu etmek için alışverişi, düzeyi yüksek olanların daha çok tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Yaşam tarzı tutumlarından Hayattan Zevk Alanlar grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki analizler sonucunda hepsi ile aralarında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Hayattan zevk alanlar grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki macera için alışverişi, değer elde etmek için alışverişi, başkalarını mutlu etmek için alışverişi, fikir elde etmek için alışverişi, sosyalleşmek için alışverişi, rahatlamak için alışverişi, yapanlarda grubunda hayattan zevk alanlar grubundaki orta ve yüksek düzeyin baskın olduğu sonucuna varılmıştır. Hayattan Zevk Almak grubunda olanlar, düşünmeden hareket eden, yeni deneyimler yaşamak isteyen, heyecan arayan, risk almayı seven, yeni imkânlar olduğunda hemen heveslenip girişimde bulunabilen bireylerden oluşmaktadır. Macera için alışveriş yapan tüketicilerin çoğu alışveriş merkezleri veya mağazalara girdiklerinde kendilerini bir akıntıya bıraktıklarını, kendilerinden geçtiklerini, zamanın nasıl geçtiğini fark etmediklerinin ifade

etmektedirler. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayattan Zevk Alanlar ile macera için alışveriş arasındaki karşılaştırmanın anlamlı şekilde örtüşmekte olduğu söylenilebilir. Hayattan Zevk Alanlar grubunda olan bireyler yeni imkânlar olduğunda hemen heveslenip girişimde bulunabilirler. Değer için alışveriş yapanlar almak istedikleri ürünlerin indirimine girmesini bekleyerek uygun fiyata satın almak isteyebilirler. Bu özellikler göz önünde tutularak Hayattan Zevk Alanlar ile değer için alışveriş yapanların arasındaki karşılaştırmanın anlamlı şekilde örtüşmekte olduğu söylenilebilir.

Yaşam tarzı tutumlarından Yönetim eğilimli olanlar grubunda olanların, hedonik tüketim davranışları arasındaki analiz sonuçlarına göre başkalarını mutlu etmek dışında kalanlar ile aralarında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yönetim Eğilimli Olanlar grubunda yer alan bireylerin, hedonik tüketim davranışları arasındaki macera için alışverişini, değer elde etmek için alışverişini, fikir elde etmek için alışverişini, sosyalleşmek için alışverişini, rahatlamak için alışverişini, yapanlarda yönetim eğilimli olanlar grubundaki yüksek düzeyin daha baskın olduğu sonucuna varılmıştır.

ÖNERİLER

Tüketiciler hedonik tüketimi farklı duygu ve düşüncelerinin etkisiyle ve farklı amaçlara ulaşma isteği ile gerçekleştirmektedir. Bireyler alışveriş yaparken sadece çeşitli ihtiyaçlarını gidermek için değil, aynı zamanda yaptıkları alışverişten haz duygusu elde etmek isteyebilirler. Tüketiciler tüketimi sadece somut fayda sağlamak için değil zevk aldığı için de yapmaktadırlar. Bu farklılık, işletmelere pazar bölümlendirme, hedef pazarı seçme, müşteriye göre mamul konumlandırma, tutundurma v.b gibi konularda farklı pazarlama stratejileri uygulama imkânı vermektedir. İşletmeler macera için, değer elde etmek için, başkalarını mutlu etmek için, fikir elde etmek için, sosyalleşmek için, rahatlamak için alışveriş yapanları tespit ettiğinde tüketicilere daha rahat ulaşabilecektir.

Yaşam tarzı kavramı son zamanlarda tüketim ve pazarlama alanlarında sıklıkla kullanılmaktadır. Bu kavram tüketicilerin nasıl yaşadığıyla, ilgi alanların neler olduğu, nelere daha yatkın olduğu kısaca nasıl yaşamak istediklerinin ya da yaşadıklarının yansımasıdır. Yaşam tarzı tüketicinin bireyselliğini yansıtarak tüketim yapma biçimine ve yöntemine etki eder. İnsanların farklı yaşam tarzlarının olması tüketim nesnelere de farklılaştıracaktır. Dolayısıyla farklı yaşam tarzlarının tespit edilmesi de onlara sunulacak ürün ve hizmetlerin daha rahat belirlenmesini sağlayacaktır. Ayrıca daha iyi yaşam tarzına sahip olmak için tüketiciler daha farklı ve daha çok tüketmek isteyeceklerdir. Ancak dikkat edilmesi gereken bir husus, yaşam tarzlarının farklı bölgelerde ve aynı bölgede farklı zamanlarda değişiklik gösterebileceğidir.

Yaptığımız çalışma sadece belirli bir bölgeyi kapsamaktadır. Farklı kültüre sahip bölgelerde hedonik tüketim eğilimi ve yaşam tarzları farklılaşabilir. Bununla birlikte elde ettiğimiz bir sonuçta farklı yaşam tarzlarını belirlemek için kullanılan Vals 2 ölçeğinin bizim toplumumuzun yaşam tarzını belirlemede çok uygun olmadığıdır. Türkiye'nin farklı kültürel bölgelerinde yapılacak çalışmalarla bizim toplumumuza uygun ölçek geliştirilebilir.

KAYNAKLAR

- Albayrak, E. S. (2017). *Hedonik ve Faydacı Tüketim Bağlamında İnternet Üzerinden Alışveriş Alışkanlıkları: Bir Uygulama Örneği*. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı, Halkla İlişkiler Bilim Dalı. Yayınlanmamış Doktora tezi.
- Avcı, D. (2015). *Online Seyahat Satın Alma Davranışında Hedonik ve Faydacı Güdülerin Etkisi Üzerine Bir Araştırma*. Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Aydın, A. E. (2013). *Ürünler Üzerine Hedonik ve Faydacı Değeri Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu. (1998). *Metropolde Kariyer Meslekleri ve Aile Yapısı Temelinde Yaşama Tarzları (Ankara Örneği)*. Uğur Matbaası, Ankara.
- Bayraktar, S. (2010). *Tüketicilerin Sağlıklı Yaşam Tarzını Benimseme Düzeyleri İle Demografik Özellikleri ve Spor Hizmetleri Satın Almaları Arasındaki İlişki*. Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Bilge, H. A. (2014). *Hedonik Tüketimde Tüketici Motivasyonları: Bir Model Önerisi*. Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı. Yayınlanmamış Doktora tezi.
- Boylu, A.,A. ve Paçacıoğlu B.(2016). Yaşam Kalitesi Ve Göstergeleri, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi* Cilt: 8, Sayı: 15, 143,144
- Chaney, D. (1999). *Yaşam Tarzları*. (Çev.İrem Kutluk). Dost Kitabevi. Ankara.
- Çakmak, A. Ç. ve Çakır, M (2012). "12-18 Yaş Arası Gençlerin Hedonik Tüketim Davranışlarının İncelenmesi: Kocaeli Şehir Merkezinde Bir Araştırma". *Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 171-189.
- Durmaz, Y. vd. (2011). Kişisel Faktörlerin Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Akademik Yaklaşım Dergisi*, 2 (1), 114-133.
- Güler, B. (2013). *E-Müşterilerin Hedonik "Hazcı" Tüketim Davranışlarını Belirleyen Faktörler ve Bir Araştırma*. Galatasaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- İslamoğlu, A. H., ve Altunışık, R. (2008). *Tüketici davranışları*. 2.Baskı. Beta Yayınevi. İstanbul.
- Kalbakhani, E. (2013). *Yaşam Tarzının ve Tüketici Etnosentrizminin Satın Alma Niyeti Üzerinde Etkisinin İncelenmesi: Erzurum'da Bir Uygulama*. Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Lin, Fang-Yi. (2003). *An Analysis Of Hospitality Consumer Lifestyles In The United States*, Texas Tech University, Phd Dissertation, Usa.

- Mucuk, S. (2014). *Tüketici Satın Alma Davranışı Kapsamında Hedonik (Hazcı) Tüketimin Plansız Alışveriş Üzerine Etkilerinin İncelenmesi*. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Odabaşı, Y., ve Barış, G. (2010). *Tüketici Davranışı*. Mediacat Kitabevi. 8. Baskı. İstanbul.
- Özdemir, E. (2013). *Yaşam Tarzının Kültür Turlarına Yönelik Algular Ve Tutumlar Üzerindeki Rolü*. Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı / Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Özdemir, Ş., ve Yaman, F. (2007). Hedonik Alışverişin Cinsiyete Göre Farklılaşması Üzerine Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 81-91.
- Özgül, E. (2011). Tüketicilerin Sosyo-Demografik Özelliklerinin Hedonik Tüketim Ve Gönüllü Sade Yaşam Tarzları Açısından Değerlendirilmesi. *Ege Akademik Bakış*, 11 (1), 25 -38.
- Plummer, J. T. (1974). The Concept And Application of Life Style Segmentation. *Journal of Marketing*, 38 (1), 33-37.
- Tuncer, S. (2012). *Tüketici Pazarlarına Yönelik Yaşam Tarzı Bölümlendirmesi Ve Cep Telefonu Sektöründe Bir Araştırma*. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Uçar, E. (2006). *Yaşam Tarzına Göre Pazar Bölümlendirme Ve Bireysel Emeklilik Sektörü Üzerine Bir Uygulama*. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi.
- Wang, C. L. vd. (2000). The Influence Of Hedonic Values On Consumer Behaviors. *The Influence of Hedonic Values on Consumer Behaviors, Journal of Global Marketing*, 14(1-2), 169-186.